



# FEDERATION

Спорт, информация, рестораны

№ 2 | Июнь 2023



**Владимир Нарушевич -**

**история успеха!**



# ФЕДЕРАЦИИ КОТЛЕТА - ЭКОНОМИЯ БЮДЖЕТА

E-mail: [meatclub64@yandex.ru](mailto:meatclub64@yandex.ru)

Тел.: +7(960)357-76-76

## Уважаемые читатели!

Дамы и господа, я с большим удовольствием приветствую всех вас в новом выпуске издания WFRS «Federation». Сегодня мы присоединяемся к поздравлениям всех причастных к Всемирной федерации ресторанного спорта с ее 6-летием. Сердечно поздравляем победителей 6-го Чемпионата мира по рестор лидер анному спорту, который проходил в Тунисе 24-29 мая, и приветствуем создание Африканской ассоциации AFRSA.

WFRS проделала огромную работу по продвижению ресторанного спорта, и мы гордимся тем, что были частью этого пути. Федерация организовывала чемпионаты, турниры и другие мероприятия по всему миру, и нам удалось добиться выдающихся успехов за эти годы.

Мы работаем не только с ресторанами и кулинарными ассоциациями, но и сотрудничаем со всеми, кто разделяет наши ценности.

Ресторанный спорт сегодня является одним из самых массовых видов спорта, и WFRS лидер в его продвижении. Мы ценим тяжелую работу и участие всех, кто был связан с федерацией.

Мы призываем всех принять участие в этих мероприятиях и помочь в продвижении ресторанного спорта по всему миру.

Отмечая 6-летие WFRS, мы желаем еще многих лет успеха в их миссии по продвижению ресторанного спорта во всем мире.

От лица всех сотрудников нашего журнала желаю всем крепкого здоровья и всегда хорошего аппетита!

*С уважением,  
Президент Всемирной федерации ресторанного спорта (WFRS)*

*Алекс Рабинович*

# ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ ЛЮБИТ ГОТОВИТЬ, ВСЕГДА ХОЧЕТ ОТКРЫТЬ РЕСТОРАН

В марте этого года состоялось открытие ресторана «Комель» на ул. Караванной, 2 в Санкт-Петербурге. Его открыл новичок в ресторанном бизнесе, в прошлом работник кино, директор кинокартин, а теперь и владелец ресторана, Владимир Нарушевич.

Сергей Кошонин встретился со старинным другом в стенах нового заведения, чтобы поговорить о переплетениях судьбы и, конечно, о новом ресторане.

От карьеры администратора кинокартин и заместителя директора киностудии к ресторанному бизнесу.

– Мы много лет не виделись, и неожиданно узнаю, что ты стал ресторатором и открыл это замечательное место около Цирка на Фонтанке. Как получилось, что из директора картин киностудии «Ленфильм», ты стал владельцем ресторана?

В 90-е годы кино рухнуло. Тогда вся моя карьера, как киношного

человека, практически закончилась – фильмы не финансировались. Последние картины, над которыми я работал – это «Спецназ» и «Дух» с Максимом Леонидовым.

– А до этого была «Звезда пленительного счастья»...

Это была самая первая картина, на которую я пришел четырнадцатилетним мальчиком поработать рабочим на площадке. И это, наверное, решило всю мою судьбу в области кино. Я получил огромное удовольствие от работы на съе-

мочной площадке. Даже поступив после школы на физмат «ЛЭТИ» и честно отучившись полгода, потом ушел обратно в кино.

Я совмещал дневное обучение с работой на киностудии «Ленфильм». «В моей смерти прошу винить Клаву К.» – это была моя первая картина, где я был в штате на киностудии «Ленфильм» и работал администратором на площадке.

Перед 90-ми годами меня пригласили заместителем директора киностудии «Троицкий мост». На этом моя киношная карьера закончилась.

– Ты помнишь тот день, когда понял, что «кино больше не будет»?

Это, наверное, был 1993 год. Мы с моим коллегой, Александром Кабаковым, оказывали услуги в области кино по аренде лошадей и экипажей. В 1994 году мы отработали на «Играх Доброй воли», тогда и понял, что «кино не

будет». Когда я пришел в 1996 году на фильм «Спецназ», я понял, что изменился дух кино, стало неинтересно. В следующем фильме «Дух» с Максимом Леонидовым все было точно также.

Сериалы меня не увлекли. Я воспитан на «Последней дороге»

Леонида Менакера (1986), «Благочестивой Марте» Яна Фрида (1980).

Далее были мои попытки поиска себя. Я занимался общественной работой: у меня был благотворительный фонд, который помогал детям-инвалидам и их семьям. По-





ремонта, имело бы оборудование, и в котором я смог бы открыться в течение максимум двух месяцев.

Помещение, в котором сейчас находимся, на ул. Караванной, 2, я взял в конце декабря, а открытие состоялось 8 марта.

Это помещение укладывалось в мой бюджет – вложил столько, сколько и планировал на старте.

В январе 2022 года я здесь был,



том мои друзья пригласили меня руководить строительством киностудии «Невафильм» на Васильевском острове. Как руководитель я ее построил за полгода.

– **Замешивать жизнь, чтобы она не закисло...**

Да (улыбается). Меня не привлекает рутина – люблю новые проекты.

После того, как я ушел с киностудии «Невафильм», работал по заказу Министерства связи – вместе с командой сделали федеральную программу. Далее ушел в Школу детей-инвалидов, где отработал 9 лет. После этого меня увлекло управление недвижимостью.

## Ресторанное дело как зов души

Я люблю готовить. Если берусь, то готовлю от и до. К примеру, готовлю баранину так: беру 3 рецепта «Баранина в духовке» и на их основе создаю свой особенный рецепт, по которому готовлю. Всегда импровизирую.

– **Любимое блюдо супруги, которое ты готовишь?**

Как раз баранья ножка.

Вот почему, к примеру, люблю восточную кухню? Шел 1989 год, снимали фильм «Посетитель музея» Константина Лопушанского.

За год я был дома всего 2 месяца. Это перелеты маршрутом Узбекистан-Таджикистан-Туркмения – и так 3 раза. За этот год я настолько полюбил восточную кухню, что моя семья долгое время после этого ела лагман.

– **В чем заключалась основная идея при открытии ресторана?**

Около 1,5 лет я искал возможность открыть ресторан. Сначала хотел открыться в п. Шушары, но не нашел, к сожалению, достаточно финансов для реализации задуманного формата. Поэтому я пошел по пути поиска готового помещения, которое требовало бы небольшого косметического

когда еще работал ресторан «Водограй». Меня смущал интерьер, рассчитанный на иностранных туристов. Мазанка, грязные окна и грязные стены, все закоптившееся – приходишь как в грязную избу. До пандемии с обилием иностранных туристов этот формат работал. Сейчас иностранных туристов практически нет, поэтому первое, что мы здесь сделали, изменили интерьер.

С дизайнером обсудили и решили, что в первую очередь надо осветлить помещение. Создать ощущение чистоты, добавить света. Сейчас есть более темные залы и более светлые, мы можем менять

освещение или вовсе отключить все светильники.

Разговаривая с дизайнером, я приводил пример: вы видите старую избу с дубом, старинными окнами и русской печкой. Как в «Последнем богатыре» герою хотелось настоящего комфорта, когда он находился в прошлом, так и в «Комеле» мы соединили прошлое с настоящим.

Дальше шел вопрос о том, как назвать ресторан. Я искал очень долго подходящее название. Комель – это основа дерева, на которой все держится. Так и у нас: мы взяли за основу готовое помещение, немного его изменили, и далее на нем развиваемся. За основу мы взяли славянскую кухню, которая богата интересными и вкусными блюдами, и на ней развиваемся. Само слово «Комель» здорово звучит!

– **Кто твои партнеры?**

У меня есть управляющая, которой я доверяю и которая заинте-

ресована в развитии проекта – это Илона Михайлова, и шеф-повар Эльдар Юсупов. Сейчас, к примеру, он создает для царской ложи циркамену Николая II. У нас в «Комеле» есть в меню обед Пушкина, Достоевского...

## Ресторанный проект с благородной миссией

– **Вот ты человек, выросший на «Ленфильме». Первая киностудия страны, десятки и сотни фильмов... Я слышал, что ты часть той атмосферы хотел перенести сюда. Что ты задумал?**

Да, задумка есть. Проведение кино вечеров по тем фильмам, над которыми я работал. Есть много людей, которые сейчас еще живы. Я бы хотел, чтобы они могли прийти и рассказать интересные эпизоды из своей работы. Историй, которые происходили на съемках, огромное количество, но они недоступны для обычных людей.

Потом, это дань тем людям, которые сегодня незаслуженно забыты и по-разному прозябают. «Дом кино» этим, к сожалению, не занимается. Хочется их поддержать и дать им понять, что они интересны и еще востребованы. У каждого из них в запасе свои истории. И, наверное, людям, которые придут сюда, будет интересно узнать не фасадную сторону кинематографа, а настоящую, закулисную.

Столько дивных и неожиданных историй! Нет сейчас такого, чтобы люди собирались и говорили о кино. Мне хотелось бы изменить ситуацию и сделать киностудию.

– **Какой бы вопрос ты сам хотел себе задать?**

Правильно ли в 64 года заняться новым делом?

Правильно! Можно и на пенсию, но не могу. Надо замешивать жизнь, чтобы она не закисло.

*Алексей Журавлёв*



# ДМИТРИЙ МИРОНИН: «БАНКИ – ЭТО ЛЮДИ»

*Банкир, лектор вуза, певец, спортсмен, актер, шоумен и путешественник. Дмитрий Миронин – управляющий директор Private Banking банка «Зенит» в Санкт-Петербурге с легкостью совмещает в себе все эти роли и даже немного больше. Как простой парень из Петербурга оказался в Великобритании, потом – в Финляндии и Эстонии и вновь вернулся в Россию? Благодаря чему становился топ-менеджером ведущих банков? И почему поиск себя и своего пути – важнее стабильности и комфорта? Обо всем этом Дмитрий рассказал в интервью нашему журналу.*



— Дмитрий, сегодня Вы – пример для многих. Успешный, состоявшийся, с блестящим профессиональным бэкграундом. Расскажите, как все начиналось?

— Я родился в 1981 году в Санкт-Петербурге. Хорошо учился в школе, особенно мне давались иностранные языки, история и ряд гуманитарных предметов. После школы поступил в Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов (ФИНЭК) на специальность «Международный бизнес». Это были времена блестящего педагога Алексея Тарасевича. Он многому меня научил...

— Сейчас трудно представить, что 7-летний ребенок в далеком и близком одновременно, например 1988 году, мечтал о карьере банкира. Как было у Вас?

— Большинство молодых людей не знают, чего хотят. А многие – так и не узнают до конца жизни. До 30-40 лет человек учится врать. Родным, друзьям, жене... Но в первую очередь, себе. Я никогда себе не вру. Я постоянно изучаю себя, исследую свои возможности и учусь новому. Для этого я преподаю в ФИНЭКе, хожу на курсы актерского мастерства, учусь на радиоведущего, беру уроки вокала, путешествую по миру, погружаюсь на глубину и взбираюсь на горы... Все это – такой трудный, но захватывающе интересный путь к себе. Поиск своих возможностей и своих пределов.

Почему я выбрал именно банковскую сферу? Для меня банк – это люди. Мне всегда были интересны люди. Я люблю и умею общаться. Взаимодействие с людьми, коммуникации – всегда

были моей суперсилой, благодаря которой я добивался успеха. Чтобы посчитать цифры, формулы, сделать выводы, свести все в таблицы – есть умные аналитики. Многие из них не умеют общаться, но прекрасно анализируют цифры. Я всегда подключаю аналитиков из команды, мы вместе анализируем цифры. И я могу донести свою точку зрения – доступно и понятно, подкрепив ее расчетами аналитиков.

— То есть Вы нашли свою суперсилу – умение коммуницировать и смогли применить ее в банковской сфере. Вы сами к этому пришли? Или Вас кто-то направлял в детстве и юности?

— Конечно, все мы – формируемся под чьим-то влиянием. Для меня главным человеком в жизни долгое время была бабушка –

1921 года рождения, коренная петербурженка, очень мудрая женщина. Как себя вести, как реагировать на те или иные ситуации, и наконец – в какой вуз пойти учиться – все это я постигал по ее советам. Именно благодаря ей я с раннего детства понял, что надо себя развивать, прокачивать свои hard- и soft skills, как сейчас говорят. Дальше, когда ты растешь, становишься подростком – в твою жизнь входят писатели, режиссеры, которые тебя формируют. Помню, как я, 14-летний, открыл для себя творчество Бунина. Любимый рассказ – «Легкое дыхание». Внутренняя свобода главной героини, ее умение быть собой – это вдохновляло. Мне хотелось быть самим собой.

— Какую роль в Вашем становлении сыграли родители?

— Родители дали мне возможность учиться и увидеть мир. С 1995 по 2000 годы я каждое лето проводил в английской языковой школе. Мне было 13, когда я отправился один в Великобританию, по доверенности от родителей. Я объехал всю страну, нашел новых друзей, понял, что мир – огромный, а люди – очень разные. Тогда я впервые ощутил себя человеком мира. Понял, что мир намного многообразнее и многограннее, чем принято считать в закрытых сообществах.

После Великобритании была Финляндия. Я отправился туда студентом, в 2001 году, по программе обмена между Санкт-Петербургским университетом экономики и финансов и Университетом прикладных наук Хаага-Хелия. И потом еще раз – в 2003 году по программе Хельсинского технологического университета. Там я получил степень бакалавра по международному бизнесу и маркетингу. Меня направлял и поддерживал Игорь Максимцев, на тот момент – куратор международных программ университета. Вспоминается забавный

случай. Игорь Анатольевич объяснил мне, что для участия в программе обмена Хельсинского технологического университета нужно обратиться в министерство образования Финляндии. Но гарантию получения стипендии никто не давал. И вот я пришел в министерство, открыл дверь, поздоровался, представился и произнес в стиле Мартина Лютера Кинга: «I have a dream a dream of a bright future». Это была чистая импровизация. Уж не знаю, она сработала или что-то еще, но через месяц я получил письмо о том, что мне присваиваются две стипендии: одна покрывала стоимость обучения, другая – проживания, и еще оставалось 300 евро на карманные расходы.

— В банковской сфере есть такое выражение: «Деньги

любят тишину». Ваша любовь к общению Вам помогает или мешает в карьере? Или – погружаясь в работу, Вы становитесь другим – отстраненным и сдержанным?

— Это мне мешает, и одновременно помогает общаться с людьми в моей сфере бизнеса десятилетиями. Во-первых, я пришел в банковскую сферу достаточно поздно, в 29 лет. До этого я работал начальником финансовой службы в «Транснефти». Казалось бы – стабильная, высокооплачиваемая работа. Но передо мной встал вопрос: а что дальше? Ты хочешь развиваться или быть начальником отдела до 80 лет и получать много денег, что называется, за выслугу лет? И в этот момент мне поступает предложение из Эстонии: промышленное предприятие



Demidov Industries – на грани банкротства, надо выводить из кризиса. И – через две недели я с чемоданом уже летел в Эстонию. Друзья говорили: «Зачем тебе этот стартап?» А для меня это был вызов, новые задачи, возможность развития.



— Получается, Вы с легкостью променяли стабильность на полную неопределенность – предприятие на грани банкротства и жизнь за границей. Какие инсайты Вы сделали из этого опыта?

- Главный инсайт: надо быть настойчивей. «Транснефть» меня в этом плане расслабила. Это корпорация, там важно было встроиться в корпоративную среду, соблюдать иерархию и политес. А на новом месте работы нужна была настойчивость. Если бы я тогда был по-настоящему настойчивым, я бы занял у знакомых в Петербурге 700 тысяч евро и стал владельцем последнего крупного промышленного предприятия в Эстонии, потому что банк был готов продать его за 10% от своего основного долга. И таким образом списать все долги. Это же был 2009 год, тогда все так делали. Это то, о чем я по-настоящему жалею. Тогда «Северсталь» выкупили

предприятие Demidov Industries на аукционе за 1,5 млн. евро.

— А как Вы после этого оказались в банковской сфере?

— В банковской сфере я оказался не благодаря, а вопреки. Когда я учился в ФИНЭКе, то часто слышал от преподавателей шутку: будешь плохо учиться – пойдешь в Сбербанк. Был конец 90-х, Сбербанк тогда воспринимался как кондовое советское учреждение с очередями из бабушек. Когда я 30-летний пришел в Сбербанк – им уже руководил Греф, начались серьезные изменения. Как Петр I, который искал по всему миру людей, которые построят Петербург, Герман Греф начал собирать вокруг себя наилучших кандидатов: талантливых, умных людей с разными компетенциями. Например, в наблюдательный совет Сбербанка входил экс-премьер Финляндии. Для чего? Потому что финская Nokia на тот момент была инновационной компанией. И благодаря такому подходу за 10 лет Грефу и его команде удалось провести масштабную трансформацию банка и сделать из него современную технологическую компанию.



— Вы были непосредственным участником этой трансформации. Как Вам и команде Сбербанка это удалось?

— Меня брал на работу Александр Николаевич Говорунов, на тот момент - Председатель Северо-Западного Сбербанка и его заместитель – Алексей Георгиевич Кольчик. Меня назначили руководителем направления по работе с органами государственной власти, проще говоря, GR-направления. Главное, что я делал тогда – нарушал все правила, которые были установлены до меня.



Начиная с мелочей. Я выбросил визитки, которые мне выдали: с полным названием должности мелким шрифтом, которые обычно никто не читает. Я сам пошел и заказал новые – на них было только имя и указание на должность – GR. Я не писал партнерам и клиентам письма, не проходил согласования, я звонил напрямую и договаривался с высокими чиновниками, председателями бизнес-корпораций. Я был настойчивым. И это работало. В 2014-м меня назначили руководителем нового направления – Sberbank International Desk в рамках расширения на международный рынок. Мельников Алексей Сергеевич, заместитель Председателя Северо-Западного

Сбербанка, дал мне полный карт-бланш, свободу действовать на свое усмотрение, за что я ему благодарен. Это было прекрасное время, интересные задачи, новые горизонты. Я посвятил этому проекту три года. Потом команда Сбербанка сменилась: Говорунов ушел, в 2014 он стал вице-губернатором Санкт-Петербурга, Мельников ушел. Новое руководство стало набирать своих людей, вытесняя старые команды. И в этот момент мне поступило предложение от Росбанк Societe Generale L'Hermitage – возглавить направление Private Banking, по работе со знаковыми клиентами с большими капиталами. Мне было 37 лет. У меня не было никакого опыта в Private Banking. Но когда

меня это останавливало? Я согласился. Ведь это было то, что заставляет кровь бежать быстрее – это был вызов.

— Если посмотреть на Ваш карьерный путь – Вы словно намеренно избегаете стабильности, идете в новое, как только достигли какого-то предела на предыдущем месте работы. Из банковской сферы Вы ушли в инвестиционную компанию Dulac Capital Ltd по Северо-Западному региону. Сменили принадлежность к корпорации на руководство инвестиционной компанией и свободное плавание.

— Да, так и есть. Мной движет постоянное стремление постигать новое. Решать все более трудные задачи. Переходить на новый уровень. А комфорт, теплое место, многолетние заслуги и пенсия на пляже в Майями – это не мое. После работы в банковской сфере я стал партнером международной инвестиционной компании. У меня был коллектив, в котором каждый отвечал за свое направление и надо было двигаться вперед. Это снова был мой очередной «стартап», риск и неизвестность. И это то, что дает мне почувствовать себя живым. Но надо отметить, что далеко от банковской сферы я все же не ушел. С марта 2022 года я – управляющий директор Private Banking банка «Зенит», которым владеет компания «Татнефть».

— В чем секрет Вашего успеха?

— Я каждый день просыпаюсь с мыслью, что я ничего не знаю. Я уже говорил, что не вру себе. Я честно признаюсь: я знаю, что ничего не знаю. И это значит – я должен постоянно учиться, признавать свои ошибки, совершенствоваться и быть лучше. Это нужно помнить каждый день. Но при этом учитывать, что все мы – не роботы с ячейками, которые надо заполнить информацией, а живые люди, с живыми эмоциями и чувствами.

# КАК СОВМЕСТИТЬ В ОДНОМ УНИКАЛЬНОМ И РЕАЛЬНОМ БЛЮДЕ «ЖИЗНЬ» РАЗНЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ?



Кондитерская стихия похитила меня случайно, но в отличие от большинства сознательно пришедших в эту сферу, для меня это стечение обстоятельств. Получив несколько финансовых образований - российских и европейских, по стопам мамы я очутилась в банковской сфере Санкт-Петербурга. Не могу сказать, что это неинтересно, но для меня точно несколько скучновато. В школе мечтала о карьере художественного руководителя и планировала составить конкуренцию Алле Духовой. Узнав чудесную новость о том, что скоро стану мамой, решила, что вот он - шанс, попробовать начать свое дело, пока буду сидеть в декрете. Так и вышло. Я перебирала множество вариантов того, чем хочу заниматься и насколько мне это близко. Искала технологии, но в большинстве сфер на тот момент не могла их найти. Появление ребенка у любого человека меняет его мир и его ощущения.

Большая часть жизни стала принадлежать этому маленькому человеку. Так и пришла идея создать не похожий ни на что центр для раннего развития детей, где будет счастлив малыш и его родители. Но так сложилось, что папа захотел, чтобы я пошла по его стопам. Поэтому случился переезд на время отпуска в Сибирский регион, семейный бизнес, управление ресторанами и открытие небольшого детского центра. Проекты общепита увлекли меня на 9 лет. Как и в любой сфере, в ресторанах попадают разные гости. У всех свои потребности. Знакомишься с каждым и погружаешься в его мир. Каждый раз хочешь их удивить чем-то особенным и предвосхитить ожидания. Мы могли воплотить все кулинарные идеи, но со сладким было сложно. Придумывали десерты, которых ещё не было в России, но воплотить идеально никак не удавалось. В поисках технологии для реализации задуманного я случайно попала на базовый курс в кондитерскую школу и следом к французскому шеф-кондитеру, влюбившего меня в это искусство. Оказалось, что создание десертов - это высокотехнологичное искусство, совмещающее в себе молекулярную кухню с биохимией продуктов, гармонирующую с изысканным дизайном. С тех пор я вернулась в Санкт-Петербург и открыла небольшой центр кондитерского искусства «Надесерт». Прошло 7 лет с моего первого кондитерского обучения, но мы продолжаем учиться и обучать других. С каждым днём все глубже и глубже уходим в полезность наших изделий, филигранно вымеляя каждый градус, кислотность и

грамм составляющих ингредиентов и эмульсий. Наше оборудование и знание технологий позволяют нам изготавливать изделия при минимально допустимых температурах, сохраняя вкусовую натуральность наших десертов. Усовершенствуем свои навыки, техники, добиваясь нужных сочетаний вкусов, текстур и консистенций.

Но главное не в этом! Главное в том, что каждый заказ - это чья-то улыбка! Это то, что делает человека, хоть на мгновение, чуть счастливее. А счастливый человек не способен на подлость или предательство. И мы убеждены, что мы делаем мир чуть лучше!

А индивидуальные заказы - это отдельная история! Это то, что вдохновляет нас. Эта история под человека, для человека, под его мир и его сказку. Ты общаешься с человеком и проникаешься им, понимаешь то, что в его мире, что он любит. И порой он сам не знает то, что впечатлит его. Угадать его - большое счастье и победа! Найти его вкус, цвет, дизайн, характер - это жизнь для нас и то, что оставит светлые и тёплые воспоминания в его душе. И существует какая-то необъяснимая загадка в том, что делая 2 одинаковых торта для разных знакомых нам людей, созданное всегда будет разным. Они живые!

Но все эти 14 лет жизни в ресторанной и кондитерской сфере я не оставляла свой любимый «детский» бизнес, и в результате, небольшой центр раннего развития детей разросся до 4 центров в разных городах. Как и с десертами, творческий подход здесь необходим. Мы все время



ищем новые программы, технологии, направления, методики, уникальных сотрудников и партнеров. Сегодня основной центр располагается на 1350 метрах квадратных с 25 направлениями для детей от 2 месяцев до 12 лет. Мы создаем атмосферу для гармоничного развития поколения, через уважение к каждому ребенку. Формируем в детях навыки вести активный образ жизни, проявлять инициативу, расширять кругозор, быть любознательным, воспитанным и культурным человеком. Поддерживаем желание ребенка постоянно

познавать мир, реализовывать себя в нем и делать его лучше. Предоставляем услуги высочайшего качества для реализации максимального вклада в воспитание нового поколения.

Но главное - это счастливые дети и их родители, сплоченная команда и атмосфера уюта и гармонии!

Последние несколько лет мы посвятили описанию всех бизнес процессов, чек-листов, подготовке обучающего материала и адаптивным дизайнам помещений, чтобы начать масштабировать наш интересный социальный проект по России. Запуск

продажи франшиз «Академии малышей» - май 2023 года.

Всегда быть в поиске нового: новых идей дизайна, нового вкуса, новых технологий, новых методик и направлений - это все про меня и мою команду. Жить одной семьей с коллективом с едиными ценностями и стремлениями к улучшению мира вокруг себя, делая жизнь детей, гостей, клиентов счастливее - это бизнес, о котором можно только мечтать!

Совмещайте несовместимое, не бойтесь экспериментировать и пробовать новое!



# НАЗВАНЫ ЛУЧШИЕ ОБЪЕКТЫ ГАСТРОНОМИЧЕСКОГО ТУРИЗМА России 2023

ПО ВЕРСИИ ПУТЕВОДИТЕЛЯ TOP-50 BEST TASTES OF RUSSIA

Гастрономический туризм – даже смысл этого словосочетания был не сразу понятен среднестатистическому отечественному туристу всего-то пару лет назад. Но ситуация меняется кардинальным образом (искренне хочется верить, что в том числе благодаря нашей упорной работе). С каждым годом всё больше россиян активно интересуется гастрономической темой, делятся собственным опытом, прекрасными эмоциями от новых путешествий со вкусом.

С близкими, деловыми партнёрами (ведь гастрономический туризм – это не только отдых, но и в то же самое время поиск новых уникальных, экологически чистых, нетиражных продуктов, специалитетов, рецептов, вкусов, блюд – для собственной кухни, а также для бизнес-проектов, новых идей и направлений развития), подписчиками в соцсетях.

Результат – на карте страны появляется всё больше объектов (кафе, ресторанов, дегустационных комплексов, отелей, курортов), кухня которых основана на продуктах собственного производства. Разумеется, самых неожиданных концепций и самого разного уровня. Как сверхпремиальных – ориентированных строго на избирательный вкус состоятельных и искушённых гурмэ. Так и более массовых, основной потребитель которых – человек, только начинающий интересоваться темой.

Главное – становится всё больше и больше востребованных отечественных объектов туризма, выгодно отличающихся собственными продуктами и напитками, сервисом, кухней стабильного и вполне мирового уровня. И это замечательно, ведь знать, где и как созданы продукты, которые находятся у нас на тарелке – не только невероятное счастье, вероятно, это и есть главная роскошь в наше не самое простое время.

А сегодня перед вами наш новый рейтинг – Топ-50 лучших объектов гастрономического туризма России 2023, по результатам голо-

сования ведущих рестораторов, шефов, сомелье и специалистов самых разных специальностей сферы.

И, разумеется, речь не просто о продуктах – о лучших российских деликатесах, мирового уровня: превосходных сырах и устрицах, улитках, провесном окороке, фуа-гра, фруктовой пастиле, чае, винах и других преимущественно редких, локальных гастрономических и эннологических гордостях. Произведённых с любовью и без стимуляторов роста, консервантов, глутаматов, гуанилатов и прочих «чудес» современной химии.

Мотивация к посещению: атмосфера, традиции, кухня, сервис, бизнес-опыт, забытые и напротив абсолютно новые авторские технологии, вкусы, побуждающие выбирать лучшее, быть осознанным, заботиться о собственном здоровье, окружающей среде и никуда не торопиться. А также – берега рек, озёр, морей, сказочные города-заповедники, горные

хребты и пещеры, роскошные виды, места силы, звёздное небо – с сеновала со стеклянной крышей, легенды, звук костра, борщ с вишней, оперные вечера, собачьи упряжки, винное спа. И, конечно, энергетика создателей и невероятная атмосфера – вы абсолютно точно не найдёте ничего похожего.

Особенно приятно: в Топ50 уже традиционно попали не только крупные, успешные и знаменитые, но и небольшие и начинающие. Уютные семейные фермы с гостевым подворьем и бутик-отели с собственным пляжем, гигантские туристические комплексы премиального уровня с архитектурой от ведущих мировых дизайн-бюро, уникальные арт-парки и с любовью и знанием отреставрированные гостевые дома с двухсотлетней историей. Все без исключения достойны как минимум одного визита. Желаем вам прекрасного, интересного, полезного и главное – вкусного отдыха.

## 10 лучших объектов гастрономического туризма России 2023, по версии путеводителя 50 Best Tastes of Russia:

[www.tastesofrussia.ru](http://www.tastesofrussia.ru)

/50-best/

1. «Абрау-Дюрсо». Центр туризма, село Абрау-Дюрсо, Новороссийск, Краснодарский край. Повод для посещения, активности: виноградники, винодельни, рестораны (концепция которых основана не только на местных винах, но и продуктах), дегустации, отели, кемпинг, туристический лагерь, фестивали, атмосфера, экскурсии, мастер-классы.

2. «Коломенская пастила». Музей истории со вкусом, Коломна. Повод для посещения, активности: традиционная русская пастила, яблоневый сад, салонные чаепития, лавка, экскурсии, атмосфера центра старинного русского города с минимальными вкраплениями новизны.





**3. Никола-Ленивец.** Крупнейший арт-парк Европы вокруг крохотной деревни, Калужская область. Повод для посещения, активности: 650 гектаров творческих экспериментов в самых разных областях (от искусства до экофермерства), архитектура, арт-объекты, гостевые дома, палаточный лагерь, продукты, произведённые без химических удобрений и средств защиты растений, рестораны, кафе с простой едой на каждый день, гастроли ведущих шефов, мастер-классы, фестивали, концерты, программы, объединяющие и развивающие семью и человека, атмосфера драйва и креатива.



**4. «Красная поляна».** Курорт, Адлерский район, Сочи, Краснодарский край. Горный курорт мирового уровня в природном заповеднике, развитая инфраструктура, отели, рестораны (в том числе от ведущих ресторанных групп страны), блюда из местных локальных продуктов и специалитетов, в том числе собственного производства, пасада, горные панорамы, экскурсии, атмосфера, фестивали, медицинские центры.

**5. «Ясно поле».** Экопарк, Вележево, Тульская область. Повод для посещения, активности: концепция здорового образа жизни и экологичного земледелия, деревня будущего, ферма органического земледелия, эколаборатория, творческие мастерские, гостиница-теплица, гостевые дома, глэмпинг, парк с арт-объектами, рестораны современной фермерской кухни, сыроварня, мастер-классы, фестивали, концерты, программы, объединяющие и развивающие семью и человека.



**6. «Долина Лефкадия».** Винодельческое хозяйство, село Молдаванское, Крымский район, Краснодарский край. Повод для посещения, активности: виноградники, винодельня, ресторан новой русской кухни, гостевой дом, музей, экскурсии, мастер-классы.

**7. Artest.** Ресторан высокой кухни Аркадия Новикова и шеф-повара Артёма Естафьева (название проекта – аббревиатура от имени шефа), кухня которого основана на российских продуктах, включая дикоросы, собственное производство овощей и фруктов (эко-хозяйство «Агроном», Московская область) и собственная лаборатория-производство (прямо в ресторане) многих ингредиентов блюд, Москва.



**8. Chateau de Talu.** Ресторанно-дегустационный комплекс, Геленджик, Краснодарский край. Повод для посещения, активности: виноградники, винодельня-дворец, исключительный гастрономический ресторан, музей, локальные продукты, экскурсии, дегустации, мастер-классы.

**9. Проект Вадима Дымова** в Суздале. Сельскохозяйственное производство полного цикла, гостевые дома премиального уровня (расположенные в отреставрированных исторических деревянных усадьбах), гастрономические рестораны («Агроном», «Гостинный двор»), кухня которых основана на сезонных, локальных, исключительных, собственных продуктах, «Дымов Керамика» - производство посуды по традиционным локальным технологиям. Владимирская область. Повод для посещения, активности: убедиться, что нереальное – реально, невероятная атмосфера, традиции, покой, радость и умиротворение в городе-сказке на высоком берегу реки.

**10. Chateau Pinot.** Агротуристический комплекс, село Федотовка, Новороссийск. Повод для посещения, активности: винодельня, ресторан русской и французской кухни, улиточная ферма, пасада, питомник птиц, экскурсии.

*Дмитрий Алексеев*

# САЛО



Сало – это животный жир, и нужен он организму так же, как и жир растительный. Это не просто жир, а жир подкожный, в котором содержатся клетки и сохранившиеся биологически активные вещества.

Суточная доля жиров – 60-80 грамм в день, из них растительные жиры составляют одну треть. Сало близко к растительным маслам по содержанию незаменимых жирных кислот: олеиновой, линоленовой, линолевой, пальмитиновой – эти кислоты называют витамином F.

Ещё сало содержит арахидоновую кислоту, которая отсутствует в растительных маслах, и в которой нуждаются гормоны и иммунные реакции. Это одна из незаменимых жирных кислот, являющаяся частью фермента сердечной мышцы и участвующая в холестериновом обмене. Эти незаменимые кислоты чистят сосуды от холестериновых отложений. В сале большое содержание витаминов А, Д, Е и каротина.

# МАМАЛЫЖНАЯ ВЕЧЕРИНКА

Если надо удивить, влюбить и вкусно накормить - к вашим услугам блюда гагаузского народа. В кочевые времена он выжил, сохранив и себя и свои традиции, разнообразил свою кухню органикой и по сегодняшний день не изменяет своим вкусам. Берем на вооружение и царствуем в сердцах всех, кто любит национальное пиршество и чудеса природы.

**Мамалыга** - это крутая кукурузная каша, сформированная в круглый каравай. По сути является «кукурузной альтернативой» хлебу.

Как «свита делает короля», так и гагаузская мамалыга в полной мере раскрывает себя, как только на столе появляются традиционные его «друзья»: брынза со сметаной (классика жанра), чесночный соус «муждей», жареная рыба, овощное рагу «гивеч», шкварки с жареным луком, каурма, яичница. С такими простыми в приготовлении, но вкусными блюдами, мамалыга, как Золушка из сказки превращается в кулинарный деликатес. И подают его в лучших ресторанах.

## Ингредиенты на 4 порции:

Вода - 6 стаканов (1,2 л).  
Масло растительное - 2 ст.л.  
Кукурузная мука среднего помола или мелкая кукурузная крупа - 2 стакана.  
Пропорции - один к трем:  
стакан муки - три стакана воды.  
\*Соль по вкусу.

Мамалыга - кормилица, её гагаузы готовят не только по праздникам, как другие народы, она у них вместо хлеба, потому, технология приготовления отточена до максимума.



«Золотое правило» для достижения наилучшего результата - это пропорции муки и воды. Они всегда должны быть 1:3. И чугунный казанок с толстым дном, а со всем остальным справится даже ребенок.

## Приступим!

### КУХОННАЯ УТВАРЬ

- ❶ Софра - маленький, круглый столик - гагаузы любят его за форму. Она напоминает им очертание солнца, которому все поклоняются. Южный, восточный, хозяйственный народ имеет свои предпочтения. В старину такой столик использовался для приема пищи в каждом доме: он небольшой, низкий, легко переносится с места на место. Нынче в сельской местности домочадцы часто именно за софрой отвеживают блюда с национальным гагаузским привкусом. И гостей приглашают. Эда за таким столиком вызывает ассоциации кочевья и простора.
- ❶ Казан с толстыми стенками и круглым дном. В идеале чугунный, хоть закопченный, но можно и алюминиевый. Ни в какой другой посуде мамалыга не загустеет до нужной консистенции и вместо хлеба будет кашей.

- ❶ Тонкая деревянная скалка или лопатка.
- ❶ Деревянная разделочная доска или тканевая салфетка.
- ❶ Хлопковая нить.

## Важно!

Чтобы мамалыга получилась на пять с плюсом, муку необходимо просушить 3-4 минуты на протвине в духовке, разогретой до 150 градусов. Можно и на сковороде. Это придаст муке большую рассыпчатость, цвету - насыщенность, а также избавит от мелких непроваренных комочков.



### Пошаговое приготовление:

1. Наливаем воду в казанок, ставим на огонь, солим.
2. Когда вода слегка подогреется всыпаем полстакана муки и тщательно перемешиваем.
3. Как только содержимое казанка закипит, убавляем огонь и начинаем небольшими порциями добавлять оставшуюся муку.
4. На протяжении 20-25 минут мешаем кашу, проводя деревянной скалкой или лопаткой по стенкам и дну казанка.
5. Загустеет каша и будет напоминать тугое вязкое тесто. Уменьшаем огонь до минимума и томим ещё 5 минут, чтобы «попотело, пообделело, уплотнилось» кукурузное это чудо.

## Секретики)

- \* До закипания воды наливаем в нее немного растительного масла.
- \* Муку сыплем мед-лен-но, тонкой струйкой, постоянно помешивая, чтобы не образовалось комков.
- \* Размешивание мамалыги - очень важный момент, минут 10-15 это делаем постоянно, используя тонкую, деревянную скалочку, затем - через интервалы в 3-5 минут.
- \* Варится мамалыга в конце на маленьком огне (томится). Всего процесс занимает 40-45 мин.
- \* Готовность каши проверяем зубочисткой. Вставляем её в тесто, проворачиваем, если к зубочистке каша не прилипает, значит, она готова. Другой способ: протыкаем тесто скалкой, если место «тыка» быстро затянулось, а краюшки варева немного подсохли и отошли от чугуна - можно выключать плиту.
- \* Смочённой в воде деревянной лопаточкой отделяем по кругу прилипшие края теста.

\* Берём казан обеими руками, встряхиваем и переворачиваем верх дном на доску или полотенце, держим так парочку минуток, чтобы вышла мамалыга целым куском.

\* Готовую мамалыгу не режем ножом, она прилипнет к нему. Для этого используем нить. Берём нить за концы и направляем под мамалыгу, снизу вверх нарезаем порционные куски и подаём к столу.



## Несколько советов

★ Если нужно больше четырех порций, увеличьте количество продуктов, строго соблюдая соотношение муки и воды - 1:3

★ Мамалыга готовится только на медленном огне.

★ Вываливается мамалыга только на деревянную доску или тканевую салфетку, в обычной тарелке она отсыреет и будет невкусной.

★ Если не доели, можно на следующий день нарезать ломтиками, обжарить на масле до золотистой корочки и съесть со сметаной и брынзой. Или нарезать кубиками и залить теплым молоком, так очень вкусно.

## С чем подают мамалыгу?

Идеально сочетаемые блюда, которые раскрывают ее вкусовые качества и делают незабываемой:

### МУЖДЕЙ

Карусель вкусов и ароматов. Соус земных богатств.

Чеснок 3-5-7 зубчиков толчём в ступе, заливаем бульоном и оливковым (еще лучше нерафинированным, пахучим, подсолнечным маслом) 1:1, можно и без бульона, добавляем соль, перец, немного лимонного сока, любимые специи и мелко нарезанную зелень укропа, петрушки.

Мамалыга под муждеем - тает во рту в плавном ритме национального танца «Кадынжа» (лирическая плясовая).

### СОУС ЮЖНЫЙ

Режем соломкой несколько луковиц, обжариваем на растительном масле до золотистого цвета. Добавляем паприку, по желанию, немного перца чили.

### БРЫНЗА.

#### «ЗЕЛЁНАЯ» СМЕТАНА

Гагаузы готовят замечательную овечью брынзу. Для мамалыги -



это лучшая закуска. Натираем овечью брынзу (или какая есть) для воздушности на мелкой тёрке.

В сметану, для сочетания с красками природы нарезаем петрушку, укроп, кинзу, сельдерей, любую зелень - отдельно или смесью.

Макаем кусок мамалыги сначала в брынзу, затем в «зеленую» сметану и вместе с вкусом радости ощущаем вкус лугового раздолья в капельках изумрудной росы.

### РЫБА

Мамалыга изумительно сочетается с рыбой, жаренной на углях

или в сковороде, обваленной предварительно в кукурузной муке.

Да, вот такое «масло масляное» любит органический наш стол и, чтобы корочка рыбки хрустела, бликуя солнечным цветом.

### КАУРМА

Жаркое из субпродуктов.

Сердце, печень, легкие ягненка очищаем от пленок, сухожилий, режем на кубики 5-7 см и пару ребрышек парного мяса обжариваем в подсолнечном масле или курдючном жире на большом огне. Высыпаем лук полукольцами и доводим до румяности. Добавляем

столовую ложку пасты из красного перца. Через 5-7 минут - стакан белого вина. Тушим до готовности. Солим и перчим в конце.

Специи не используем, тут важен максимально натуральный вкус. Только лавровый лист для пряности и горький перец ардей (чили) для остроты «запускаем поплавать» на несколько минут в юшку этого мясистого праздника желудка, дразнящего жаром и вкусноароматом.

\* Прим.

У гагаузов есть три блюда с созвучными названиями: каурма (гуляш из субпродуктов), кувурма - колбаса из баранины и кырма - плацында с творогом и сметаной.

### ГИВЕЧ

Тушёные овощи:

лук, морковь, баклажаны, кабачки, перец, помидоры. В таком порядке добавляем и тушим в растительном масле.

### ОМЛЕТ

Это простое солнечное яство.

Гайгана называется у гагаузов. Готовится легко и быстро, не только для подачи с мамалыгой, но часто просто на завтрак.

В сковороде с разогретым подсолнечным маслом разбиваем 4 яйца и очень быстро размешиваем вилкой, не давая им схватиться. Солим и тушим около 5 минут. Полученный омлет выкладываем в миску и посыпаем зеленью.

### ИЗВАР

Игривая изюминка мамалыжной вечеринки - сухое красное вино (Каберне, Мерло, Кодру или домашний Зайбер), нагретое в кастрюле с добавлением молотого черного перца и мёда или сахара. Называют такое варево - «гагаузский чай» и пьют часто в сырую, холодную, ветренную погоду.

Извар - полезен с целью профилактики простудных заболеваний.



### И для настроения.

Если хотите послаще, можно и больше меда/сахара, но предупреждаю, это «бьет в голову», весело бьет, в ритме горячего танго. Ну, а если сердечко не против, можно и увлечься разочек.

\* Бескрайняя степь колыхается вековым ковылем и машет крылышками любвеобильных ромашек. Небо гонит во всю свою ширь кучерявые игривые облака. Птицы поют о любви. Ивы сплетают волосы в косы. Софра у самой воды благоухает дарами щедрой земли. Путники сидят прямо на траве и вкушают блюда кочевого племени гёк огузов, для которых небо, солнце и земля - служили оберегом и сохранили жизнь на века.

У мамалыги обширная география, долгоиграющая история и разные национальные секреты. Её готовят в Абхазии, Ингушетии, Чечне, Осетии, Грузии, Адыгее, Италии, Румынии, Молдавии и даже в Африке. Везде свои и способ приготовления и название (полента, гоми, угали и др.), у гагаузского народа она много веков заменяла хлеб.

Мамалыжная вечеринка - дань единству человека и природы.

★ Гагаузы - тюркоязычный народ христианского вероисповедания. Массово проживают на юге Молдавии в автономии Гагауз Ери (Гагаузия).

Анна Харламенко



# ЭТО ВАМ НЕ КАБАК ГОСПОДА, РЕСТОРАЦИЯ!



Питер прекрасный и наверное действительно, самый «современный» город с классическим европейским видом. Каждый город начинается с первого здания и одним из первых, после дерево-земляной Петропавловской крепости и гостевых домов, в Санкт-Петербурге появилось здание первого в России трактира, находившееся на Троицкой площади, напротив Петропавловской крепости. Будущий Родоначалник ресторанного бизнеса в 1705 году открыли по Величайшему велению самого Петра I, и имя ему было - Аустерия.

Здесь подавали всё «увеселительное», включая карты. В Аустерии можно было встретить корабельных мастеров, шкиперов и матросов. Захаживал сюда и сам Пётр I (с иностранными гостями). Здесь конечно всё было устроено по тогдашней моде «на голландский манер» и вероятно напоминало все традиционные трактиры 18 века.

Но в 1720 году, заведение получило название Аустерия «Четыре фрегата» и хорошо узнаваемый даже сейчас облик «русского трактира». Гости могли отведать не только исконно русские похлёбки (щи, уху), но и иностранные блюда.



В первую очередь трактир-ресторацию выгодно отличала чистота и Люди в белых передниках с приличными манерами, что удивительно не походило на привычный тогда образ кабаков и харчевен.

Но самым интересным стало объединение «брендов». До этого подавать алкоголь в харчевнях было запрещено, а теперь гости могли, под приличный стол не только вкушать блюд, но и выпить.

Владельцем и, по сути, первым ресторатором, стал придворный обер-кухмистер Иоганн фон Фельтен, который пользовался большим расположением Петра I.



# С Л О Н И



В России слоны были ещё до основания Санкт-Петербурга. Из истории известно, что слона получил в дар Иван Грозный. Персидский шах Тахмасп I сделал тогда такой подарок нашему царю.

В дальнейшем продолжилось это уникальнейшее дарение нашим российским монархам. Шахи из Персии дарили слонов Петру I, Анне Иоанновне, Елизавете Петровне, Николаю II. В качестве алаверды русские цари дарили лосей и медведей заграничным гостям.

В 1702 году некий миссионер, будучи в древнем кавказском городе Шемахе (помните, у Пушкина: «Подари ж ты мне девицу, шемаханскую царицу?»), упомянул в одном из писем о человеке, «которого посылал в Индию царь Пётр»: «Он вёл оттуда великому московскому князю слона, и это изумительное животное, не виданное до сего времени в этих странах, доставляет жителям Шемахи огромное удовольствие».

В газете «Ведомости», которая тогда имела чудное и вычурное по нынешним временам название - «Ведомости о военных и иных делах, достойных знания и памяти, случившихся в Московском Государстве и во иных окрестных странах», в первом регулярном выпуске (2 января 1703 года) Пётр поместил такую заметку:

*«Из Персиды пишут: индейский царь послал в дарах великому государю нашему слона и иных вещей немало. Из града Шемахи отпущен он в Астрахань сухим путём».*

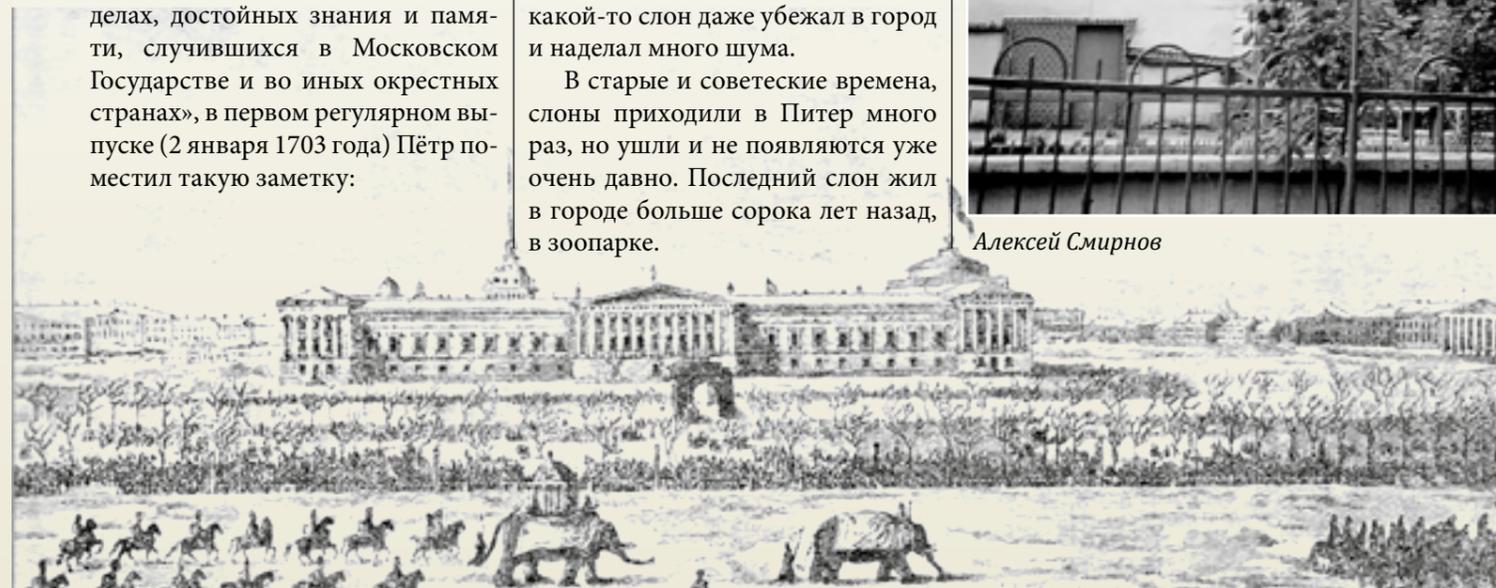
Первый питерский слон скончался 23 мая 1717 года. Можно было бы подумать, что от переохлаждения. Но нет! По отчетам в доме, специально для слона построенном, слишком сильно топили, и однажды обитатель слонника попросту угорел.

Но слоны из Персии продолжали регулярно поступать. На этот раз слонов покупали за свой счет уже российские императоры. Один слон прибыл на берега Невы по морю в 1723 году, другой — в 1736 году. А в 1741 году в Петербург доставили целое стадо в 14 слонов. Сначала их поселили в специально построенном загоне на Фонтанке, который назвали Слоновым двором. Прогуливали животных вдоль реки, из реки же их и поили. Для перемещения слонов специально отремонтировали и расширили Аничков мост, чтобы он смог выдержать переход по нему тяжелых животных. А однажды, какой-то слон даже убежал в город и наделал много шума.

В старые и советские времена, слоны приходили в Питер много раз, но ушли и не появляются уже очень давно. Последний слон жил в городе больше сорока лет назад, в зоопарке.



Алексей Смирнов



## КРЕПКАЯ ЭКОНОМИКА, ЗАЛОГ ХОРОШЕГО ПИТАНИЯ!

### Alex Rabinovich took part in SPIEF 2023

The President of the World Restaurant Sports Federation Alex Rabinovich, at the invitation of the leadership of the Russian Congress, took part in the St. Petersburg International Economic Forum. As part of the SPIEF, Alex Rabinovich met with the Governor of the Moscow Region Andrey Vorobyov. During the conversation, it was decided to initiate a New WFRS Championship in the Moscow Region.



# РЕСТОРАННЫЙ СПОРТ — ЭТО ТОЖЕ СВОЕГО РОДА ШАХМАТНАЯ ПАРТИЯ

Сергей Мурзин

Популярный петербургский актер Сергей Мурзин известен широкому зрителю по своим многочисленным ролям в кино, где он талантливо играет бизнесменов, представителей силовых структур и криминальных авторитетов. Кроме того, не отказывается от предложений выйти на сцену в антрепризных спектаклях. Всё это позволяет ему, доценту, заведующему кафедрой «Режиссуры и мастерства актера» в Санкт-Петербургском государственном институте культуры оставаться в хорошей профессиональной форме. Однако плотный график не позволяет часто давать интервью. Поэтому мы с радостью воспользовались представившейся возможностью.

— Сергей Викторович, Вы родом из Воркуты. Как, когда и почему оказались в именно Северной столице? Согласитесь, у любого человека в подобной ситуации всегда есть выбор как минимум между Петербургом и Москвой.

— Скажем так: не я выбрал Ленинград, а он меня и случилось это в еще в 1980 году. Впервые в пятнадцать лет приехал к родственникам в этот замечательный город, и мы с ним навсегда друг друга полюбили. Поэтому и не было особых раздумий, куда ехать. Понятно, что, как любой абитуриент театрального ВУЗа, я, естественно, прошел по всем ведущим театральным училищам тогдашнего Советского Союза: пробовал поступать Москве, Ленинграде и в Ярославле, где в итоге и повезло. Но со временем он стал тесен. Хотелось нечто большего. Академическая школа Ярославско-



го Государственного Театрального Института хороша как база. А вот перспектив дальнейшего профессионального развития даже в студенческие годы гораздо больше в Москве и в Петербурге. Поэтому, когда уехал из Ярославля, не стояло вопроса, куда отправиться в Москву или Ленинград. Сразу вернулся в город на Неве, в котором, как и подозревал, меня настигло счастье.

— Есть мнение, что Ленинград долгое время был городом одного театра — Большого драматического...

— Не согласен с такой точкой зрения. Конечно, Товстоногов — великий режиссер и театральный деятель. Да, он действительно собирал хороших артистов и умел из них создавать ансамбль. Но куда, скажите, деть театр имени ЛЕНСОВЕТА и Игоря Петровича Владимирова? Его же не вычеркнешь из истории! А как тогда быть с Александринкой, Игорем Олеговичем

Горбачевым и многими другими великими актерами, которые до сих пор блистают на сцене? А ТЮЗ времен Зиновия Корогодского, перевернувшего в 70-80 годы представления о детском и юношеском театре?

— У каждого актера с хорошей базой всегда есть выбор между сценой и экраном. Кто-то всю жизнь разрывается между ними с разной степенью успешности, пытаясь найти баланс. Кто-то для себя выбирает одну дорогу. У Вас акцент на кино. Почему?

— Даже не знаю. Как-то так получилось. Я ничего не выбирал, это точно. Кино выбрало меня, еще когда я был студентом Ярославского театрального института. Сначала был фильм Марлена Хуциева «Бесконечность», затем я снимался в ленте «Черный коридор», где получил достаточно большую роль. А в общем в моей жизни нашлось место и театру. Он был и остане-



ся. Не репертуарный. Участвую в атрепризах с удовольствием. Плюс есть спектакли, которые я поставил как режиссер. В них тоже занят в качестве играющего тренера. Это дает возможность поддерживать профессиональную форму.

К тому же театр — сиюминутное действие. Никогда нет ни одного одинакового спектакля. Даже, когда репетируешь со студентами в аудитории. Вчера играли так, а завтра иначе.

А кино, как правильно заметила Фаина Георгиевна Раневская, это плевков в вечность (смеется).

Не помню, кто из великих сказал: если есть три человека, которым нравится то, что ты делаешь на сцене или экране, значит, это уже искусство.

Так что, есть кино и хорошо. Не будет его, тогда найду, чем заняться. Благо у меня есть другая профессия — я профессиональный педагог.

— По интернету ходит история, что Вы на пробы к Алексею

**Балабанову, когда он готовился к съемкам фильма «Брат», пришли в длинном пальто и в красном пиджаке...**

— Чистая правда.

— С Вашей стороны, это был осознанный ход, чтобы привлечь к себе внимание режиссера?

— Ничего подобного. Просто позвонила замечательный ассистент по актерам на Ленфильме Валентина Школьник и сказала, что Алексей Балабанов запускает новый проект.

«Хочу тебя показать», — предупредила она. — «Приезжай сегодня и оденься как-нибудь поприличнее».

При этом я даже не знал, о какой роли идет речь. Но решил поехать. Правда на тот момент из приличного у меня был только концертный костюм для выхода на сцену. Однако понимал: в смокинге на пробах нельзя появляться.

На дворе, напомню, стоял 1996 год. В общем, надел пиджак кир-

пичного цвета, темно-синее пальто в пол. Тогда все так ходили. Да и выбирать особенно не из чего было.

К тому же, модные тенденции девяностых в плане цветовой гаммы ограничивались, по сути, красным, насыщенно красным, кирпичным, зеленым и иногда синим. Гораздо позже я узнал, что по цвету пиджака можно было понять, кто из какого района и к какой группировке принадлежит.

А мне нужно было показаться в чем-то приличном. Поэтому, купив его, так и пришел.

— В Вашей фильмографии много картин, в которых играете либо сотрудника МВД, либо наоборот людей с криминальным прошлым и настоящим. Почему так?

— Это только выбор режиссеров.

— Не утомляет однотипность?

— А у меня встречный вопрос: А Сильвестр Сталонне не устал

от предлагаемого ему из картины в картину образа? А Арнольду Шварценеггеру не надоело идти с Терминатором по жизни? А каково тому же Джеки Чану? Раньше он был молодым гримасничающим каратистом, а теперь умудренный опытом. Вот и вся разница. Так что, меня похожие по типу персонажи не утомляют. С одной стороны это — работа, с другой, я ведь играю не бандитов или силовиков, а людей, попавших в определенные жизненные ситуации. И мне интересно, что моего героя побудило совершать те или иные поступки, действовать так или иначе. Конечно, в рамках сюжета. И я, как актер, обязан оправдать своего героя. А чтобы это сделать, надо понять персонаж, копнуть глубже. И тут помогает фантазия.

— Чему Вас научила профессия?

— Во-первых, дисциплинированности. Во вторых, как правильно сказал Вячеслав Тихонов: «Я люблю и ненавижу свою профессию за то, что она научила меня ждать».

И это действительно так. Профессия актера учит ждать. Интересных работ, момента, когда тебя позвонят в кадр на съемочной площадке.

Как можно скоротать время? За чтением книг. Именно так я прочел книгу Янука, и книгу пророка Исаии. Когда бы мне это удалось, если бы я бегал по театрам в поисках работы.

— Самое яркое впечатление, которое произвел на Вас кто-либо из коллег?

— До сих пор помню свою встречу с великим Иннокентием Михайловичем Смоктуновским, с которым мы вместе снимались в уже упомянутом фильме «Черный коридор». Когда рассказываю, никто не верит. А ведь это чистая правда. Никогда не забуду, как мы познакомились. Я, тогда еще студент, пришел на съемочную площадку с ощущением, что все знаю в профессии, и все могу. На уровне народного артиста, как минимум.



Мне ассистент по актерам говорит: «Пойдемте, я Вас представлю партнеру по фильму». Подходим к человеку в широкополой шляпе, сидящему с опущенной головой. В руках он держит зонтик-трость. Лица не видно...

«Разрешите представить», — говорит ассистент. — «Это Сергей, он будет за Вами сегодня и завтра охотиться. А это...». Тут поднимается шляпа, и я вижу перед собой Иннокентия Михайловича Смоктуновского. Он протягивает руку и

произносит: «Кеша». У меня аж дыхание от неожиданности перехватило. Как в известной басне, в зобу дыханье сперло.

Конечно, общение с таким мастером, возможность наблюдать за тем, как он собирается и настраивается на роль дорогого стоит. Он объяснял мне, как правильно выбирать место на площадке, как надо чувствовать партнера, чтобы никого не перегордить, чтобы всегда быть в свете и понимать, где находится камера.

И те три съёмочных ночи, которые мы провели вместе в работе, стали для меня даже большей профессиональной школой и дали больше практических знаний, чем я получил потом, уже учась в театральном институте. В ВУЗе такого не расскажут. Правда я сейчас стараюсь со своими студентами делиться практическим опытом. Ведь время очень быстротечно.

#### — Чего не прощает актерская профессия?

— Сослагательного наклонения. Да, существует магическое «если бы» Станиславского, которое может и обратно ударить. Нельзя к профессии относиться равнодушно, как к чему-то проходному. Она подобного не прощает. Ты либо ею занимаешься всерьез и отдаешься делу до конца, либо не стоит даже идти в актеры. В нашей профессии нельзя быть «чуть-чуть беременной», нельзя просто присутствовать рядом с ней. Нельзя, чтобы у тебя деньги были в другом банке. Потому что тех артистов, у кого это так, обычно не складывается судьба.

Ненавижу выражение «пипл схавает». Не понимаю и не принимаю подход к профессии по принципу: сейчас мы что-нибудь побыстрому соорудим, замутим (кстати, терпеть не могу это слово), и всё будет хорошо. Нет, не будет! Потому что зритель не дурак, он всё прекрасно видит. Голосует ногами, отправляясь в кассу за билетами в театр или в кино, и кнопками на пульте телевизора.

Люди всегда чувствуют, когда актер врет. Я несколько раз в своей жизни сталкивался с ситуацией, когда после мощной рекламной кампании фильма идешь в кинотеатр, ждешь достойной ленты, а вместо этого ловишь себя на мысли, что попал куда-то не туда. Получается, купился на рекламу. Однако, как профессионал, начинаю искать в том, что вижу, какие-то ходы и приемы, которые мне пригодятся. А тем временем рядом сидящие зрители просто встают и покидают зал...

#### — А Вы уходите?

— Нет, всегда остаюсь до конца.

#### — Удивили. А Жванецкий писал, что стоит дочитывать книги, которые не нравятся, не надо тратить время на людей, если они не по душе...

— Согласен с Михаилом Михайловичем. И по первому, и по второму пункту. Однако то, что касается профессии, сюда не относится. Я и студентам говорю: учитесь на чужих ошибках. Только дурак учится на собственных промахах. Актерская профессия это не эмоции. Они вторичны. На самом деле мы выстраиваем логические цепочки взаимоотношений между людьми и друг с другом. В каждом из нас тоже сидит много всего. Мы всегда в себе ковыряемся. Это свойственно нормальному человеку. Так что, логика действий — самое важное. А эмоции либо рождаются из поступков, либо нет.

#### — А что сложнее играть — главную роль или роль второго плана?

— Для меня нет такого разделения. Иногда эпизод дается труднее, потому что в нем за полторы-две минуты должна пройти вся жизнь человека. И ты должен успеть за такое короткое время всю эту информацию выплеснуть. Эпизод — это здесь и сейчас. И его надо сделать ярко, чтобы зритель отреагировал соответствующим образом.

Исполнять главного героя проще. Ведь не только он сам, но и его характер развивается в течение всего фильма, сериала или спектакля. Да и зрителю легче, поскольку он воспринимает такой персонаж постепенно.

#### — Сергей Викторович, сколько раз Вы хотели уйти из профессии?

— Ни разу! Даже в те сложные времена, когда телефон молчал. Такие моменты в моей жизни тоже были.

#### — Что делать в подобных ситуациях?

— Надо уметь нагружать себя работой. Если нет съемок, есть театр. Если нет ни того, ни другого, значит, есть творческие встречи и моноспектакли. Существует еще и чтецкий материал, который можно использовать. Правда мне повезло, ведь я заканчивал эстрадный факультет и выпускался как артист оригинального жанра, а потому всегда была профессия в руках в отличие от моих коллег — драматических актеров. Я ходил по стеклам, дышал огнем, глотал шпаги. Иными словами, всегда был при работе. Никогда не сидел сложа руки.

#### — Вас популярность не напрягает?

— Нет. Хотя нестандартные ситуации, с ней связанные, возни-

кают регулярно. Например, на недавно завершившемся фестивале «Виват, кино России!» ко мне подбегает человек и говорит с восторгом: «Это Вы! Прямо, как живой! Можно с Вами сфотографироваться?». По выражению лица понимаю, что он не помнит, как меня зовут, но отвечаю: «Конечно, можно». А потом я обратил внимание, на то, что довольно долго мужчина стоял в некотором отдалении и со стороны наблюдал, как ко мне подходили другие люди. Они тоже фотографировались, брали автограф.

А потом подошел снова и произнес: «Полчаса за Вами смотрел. Вы никому не отказали. Это выбор или принципиальная позиция?». Отвечаю: «И то, и другое, поскольку актер жив только тогда, когда у него есть свой зритель».

Согласитесь, если у артиста нет зрителей, кому он нужен? И если не уважать зрителя, тот перестанет проявлять уважение в ответ.

А когда некоторые коллеги жалуются, что они устали от внимания публики, хочется у них спросить: «Ребята, если всё так, зачем тогда вы пошли в эту профессию? Ведь, наверняка, осознавали, что, возможно, станете узнаваемыми и тогда, естественно, к вам потянутся люди, и даже будут приставать».

Да, согласен, пристают по-разному. В основном в хорошем смысле. Конечно, всякое бывает. Но тех, кто это делает с дурными намерениями, нужно уметь вычислять.

Сегодня, например, часто звонят спамеры, пытаюсь вовлечь в какие-то сомнительные предприятия или что-нибудь втюхать. Они полагают, что если я человек публичный, значит, состоятельный. Ничего не поделаешь. Остапы Бендеры были во все времена и сравнительно честный отъем денег никто не отменял.

#### — Без какого качества нет Сергея Мурзина?

— Без чувства юмора, конечно. Без него в актерской профессии делать нечего. Как и без любви. Всеобъемлющей. К семье, к выбранному делу, к героям, которых ты

играешь, к зрителям, которые тебя смотрят.

#### — Как проводите свободное время?

— На работе. Если не на сцене и не на съемках, то в ВУЗе. Дожил до ситуации, когда могу сказать: профессор не приехал, доцент приехал.

#### — Насколько известно, Вы активно занимаетесь спортом...

— Действительно так. Много времени посвятил единоборствам. Начинать с борьбы, потом было дзюдо, карате, кунг-фу, кулачные бои в разных стилях, армейский рукопашный бой, плюс акробатика.

#### — Вот это «арсенал!»

— А как иначе? В противном случае я бы не смог без дублеров выполнять трюки на съемках.

#### — До сих пор практикуете?

— По крайней мере, стараюсь, когда есть такая возможность. Считаю, что так лучше. Иначе зритель сразу увидит подмену. Приведу яркий пример: замечательный актер Стивен Сигал — действительно мастер восточных единоборств. Когда он работает именно в стиле айкидо, то видно, что съемки идут без дублеров. Как только они «подключаются», сразу заметна нестыковка.

А вранья допускать не хочется. Отсюда и мое стремление к самостоятельному выполнению трюков. Правда сейчас уже режиссеры меня ограничивают. Но еще 5-7 лет назад всё делал сам.

#### — Что думаете о ресторанном спорте?

— Скажу так: познакомившись с Алексом Рабиновичем, я проникся духом и атмосферой ресторанного спорта. Начал вникать. Мне стало интересно, как профессионалу, что это такое.

Прекрасно понимаю, что любой вид спорта — это творчество. К слову, в свое время кто-то из великих атлетов сказал, что бокс — не просто мордобой, а шахматы в движении. Так вот, ресторанный спорт — это тоже своего рода шахматная партия. Надо не только рецептуру соблюсти, но и за определенный период времени увидеть всю картин-

ку блюда целиком, мысленно составить ее для себя в 3D-формате, как на компьютере и потом воплотить в жизнь. Плюс ресторанный спорт — работа с разными предметами, в том числе с колющими и режущими. А есть еще молотки и прочий непростой поварской инвентарь. Кипящая вода... Я попробовал было приготовить блюдо на время. Знаете, за 45 минут, которые даются участникам соревнований, нагрузки испытываешь такие, будто ты тренировку отпахал. Мокрый весь.

#### — А как относитесь непосредственно к ресторанам?

— В целом, очень хорошо. Правда практически никогда в них не хожу. Чаще посещаю кафешки, чтобы встретиться с кем-нибудь, выпить чашечку кофе и поговорить о делах.

#### — Какое качество больше всего цените в людях?

— Честность, откровенность.

#### — Чего сейчас не хватает в нашей жизни, на Ваш взгляд?

— Времени. Для того, чтобы остановиться и посмотреть друг на друга. Все настолько ускорилось... 4G, 5G... Порой кажется, мозги у людей летают. Хочется сказать: ребята, остановитесь, посмотрите друг на друга и вокруг себя. Может быть что-то ценное и нужное проходит мимо, а вы этого просто не замечаете из-за скорости жизни?...

#### — Самый ценный совет, который Вы когда-либо получили?

— Мой дедушка всегда учил: относись к людям так, как ты хотел бы, чтобы они относились к тебе. И будь с ними честным. Никогда не ври. Как фронтовик, который, пройдя войну, остался жив, он хорошо понимал, о чем говорит.

#### — Сергей Викторович, давайте представим ситуацию: у Вас есть возможность о чем-то попросить высшие силы. Что бы это было?

— Я бы попросил здоровья для своих близких и родных.

Алексей Журавлёв



# НОМЕРОК ОСТАВИТЕ?

**Фундамент успеха любого бизнеса, и ресторанного в особенности – это клиентская база. Как получить номер телефона клиента? Как узнать его имя? Это большая проблема любого заведения из сферы HoReCa. Не будет же официант спрашивать гостя: – Вас как зовут? А свой номерок оставите?**

Павел Никифоров – экстремально разносторонний человек. По образованию скульптор, член Союза Художников России. Предприниматель, создавал шедевры художественнойковки 16 лет, вырастил предприятие из гаража в крупное кузнечное производство. Никогда не давал платную рекламу – всегда продвигал бизнес через сарафанное радио и кросс-маркетинг, и 3 года назад полностью перешел в сферу консалтинга и IT-решений для бизнеса. Основатель Бизнес Клуба 100%, на платформе UDS создает эко-систему для роста и развития предпринимателей.

Во Всемирной Федерации Ресторанного Спорта Павел вместе со своей командой экспертов возглавил департамент по маркетингу и организации мероприятий. Полным ходом идет работа по подготовке Бизнес Форума по маркетингу для HoReCa, который состоится 17-18 февраля 2024 года. Одна из целей – дать заведениям общепита практические технологии, как привлечь новых клиентов, оцифровать их в базу и повысить прибыль, применяя современные Digital инструменты.

– Хотите скидку 100 рублей?  
– Да! Что для этого нужно?  
– Скачайте мобильное приложение UDS и пройдите регистрацию, это займет всего пару минут. Вы получите приветственные баллы и кэшбэк за свою покупку на следующее посещение. Де-

литесь нашей бонусной картой с друзьями и получайте баллы за их покупки. Приходите к нам ещё.

Так звучит диалог официанта с гостем в тех кафе и ресторанах, где собственник заинтересован в росте выручки, понимает ценность в удержании клиента и повторных покупках и готов применять IT-решения в своем бизнесе.

– Павел, расскажите подробнее, в чем суть идеи мобильного

приложения UDS, в чем польза для рестораторов?

– Мы работаем в команде и внедряем различные маркетинговые инструменты в бизнес. Самая главная наша задача – это увеличивать прибыль.

Более 8 лет мы внедряем эти инструменты в бизнес и смотрим, какой результат они принесли. Если результат положительный, то мы об этом рассказываем на различных маркетинговых форумах и делимся таким опытом. И с вами хотелось бы поделиться этим опытом восьмилетней практики, какие же инструменты мы пробовали и к чему они приводили.

Самая главная миссия моего интервью – это рассказать вам ме-



ханики работы с клиентами на примере нашего продукта UDS.

Я бы хотел начать именно с программы лояльности UDS, потому что программа лояльности выполняет задачу удержания гостей. Это основа основ, с чего нужно начинать вообще в маркетинге. Потому что если не сделано успешное удержание гостя, если просто тратить бюджет на привлечение новых клиентов, то так может получиться, что гость придет всего лишь один раз и больше не вернется. Поэтому в первую очередь необходимо закрыть задачу удержания гостей, а потом уже можно активно внедрять бюджеты на продвижение компании, чтобы каждый привлеченный новый гость оставался с вами навсегда.

– А можете привести реальный пример, как это работает?

– В кафе КайZen в Санкт-Петербурге один из гостей за 2 года совершил 613 покупок – мы видим все статистики в UDS. Почему он возвращается туда снова и снова? Вкусная еда + приветливый персонал + кэшбэк за покупки.

Программа лояльности в действительности – это не история про бонусы и скидки. Мы же все понимаем, что гости возвращаются не потому, что у них есть скидочная карта, не потому, что у них накопилось какое-то количество бонусов. Если бы я вас вживую спросил, почему вы ходите в тот или иной свой любимый ресторан, вряд ли бы вы сказали ну потому что у меня там есть скидка. Нет, вероятнее всего, вы бы сказали потому что мне там нравится. Гости возвращаются потому что их устраивает качество сервиса, качество блюд и им там

нравится. Поэтому программа лояльности, эффективная программа лояльности должна понять: – Я вот пришел к вам в ресторан, а готов ли я в этот ресторан вернуться, придут ли я второй раз?

Поэтому необходимо, чтобы программа лояльности собрала у меня обратную связь, поняла мое впечатление, мои эмоции от первого посещения. Значит как-то надо меня об этом спросить, понравилось ли мне, готов ли я сюда вернуться.

– Да, владельцу ресторана важно знать такую информацию. Как это сделать?

Давайте рассмотрим традиционные способы сбора обратной связи. Часто мы слышим от предпринимателей о том, что у гостей спрашивают официанты: – Всё нормально? Самый частый ответ какой? – Да, всё нормально, всё хорошо!

А в голове у гостя могут быть совершенно другие мысли, гость по какой-то причине уже принял для себя решение, что он больше сюда не вернется. Людям бывает неловко говорить прямо неприятные вещи, мало кто любит конфликтовать на самом деле. Если даже гость все откровенно официанту скажет, мне стейк не понравился, роллы невкусные, интерьер некрасивый, грубил официант и так далее – какая вероятность того, что официант об этом расскажет владельцу? Никакая. У официантов и сотрудников запара, и они не враги себе, чтобы на себя жаловаться, они не будут доносить объективную информацию до владельцев и управляющих.

Второй момент, если собирать обратную связь через отзывы на отзовиках или через социальные сети, что здесь хорошо? Хорошо, что это будет правдивая обратная связь, но проблема заключается в том, что конверсия сбора обратной связи менее 5%, то есть из 100 гостей которые к вам зайдут в заведение, только 5 человек максимум пойдёт

в отзывик и что-то там напишет. Потому что это надо куда-то зайти, это надо заморочиться, это надо писать и так далее. Про 95 человек, которые к вам зашли, вы знать не знаете, что они про вас думают и это кстати проблема.

И проблема эта звучит следующим образом – от вас уходят некоторые гости и вы даже не знаете почему. Мы задумались как решить эту проблему и протестировали все возможные способы сбора обратной связи и заметили, что оказывается есть схема где обратная связь имеет самую высокую конверсию, когда из 100 человек 50 в среднем оставляет оценку и отзыв. В нашем приложении UDS это работает также, как в такси – в момент сразу после оплаты система предлагает гостю оценить качество обслуживания, поставить звездочки и оставить отзыв. И если оценка меньше 4-х звёзд, система автоматически задаст вопрос, что не понравилось, что нужно улучшить.

Так вы будете знать, что реально о вас люди думают и готовы ли они к вам вернуться.

**– Расскажите, в чем еще польза ваших инструментов?**

Программа лояльности UDS – это система, которая позволяет владельцам кафе и ресторанов без заполнения бумажных анкет получать контакты своих гостей, быть в их мобильных телефонах, получать от них обратную связь, информировать о новинках и акциях, а также начислять бонусы за каждый заказ, чтобы они возвращались снова и снова и приводили с собой друзей.

UDS – удобное мобильное приложение для клиентов, так как они могут экономить на своих покупках и получать дополнительные бонусы и подарки в разных компаниях, которые присутствуют в агрегаторе. По сути это аналог пластиковой бонусной карты, только в телефоне и поэтому всегда с собой. Благодаря тому, что там есть салоны красоты,

магазины, автосервисы, клиники, срок жизни UDS в мобильном телефоне клиента гораздо дольше, чем у моноприложения.

Программа UDS предлагает несколько уровней лояльности, которые зависят от суммы покупок, сделанных клиентом. Например, при достижении определенного уровня клиенты получают право на получение специальных предложений, скидок на блюда из меню и другие бонусы.

Также программа UDS предоставляет возможность участвовать в конкурсах и акциях, которые проводятся ресторанами и кафе. Это может быть, как получение бесплатных блюд или напитков, так и возможность выиграть ценные призы.

Использование программы UDS



в ресторанах и кафе является отличным способом привлечения новых клиентов и удержания старых. Она позволяет ресторанам и кафе не только улучшить свою репутацию, но и повысить уровень продаж.

Владельцы ресторанов, использующие программу UDS, получают ряд преимуществ, которые могут значительно улучшить их бизнес и увеличить прибыль.

Увеличение продаж. Программа UDS позволяет ресторанам получать информацию о предпочтениях своих клиентов, что позволяет им предлагать продукты и услуги, которые наиболее востребованы у аудитории. Это может привести к

увеличению продаж и повышению среднего чека.

Улучшение качества обслуживания. Благодаря программе UDS владельцы ресторанов могут получать обратную связь от своих клиентов и оперативно реагировать на их потребности и пожелания. Это позволяет улучшить качество обслуживания и повысить удовлетворенность клиентов.

Оптимизация маркетинговых кампаний. Программа UDS предоставляет владельцам ресторанов возможность отслеживать эффективность своих маркетинговых кампаний и оптимизировать их для достижения максимальной отдачи. Это позволяет сократить расходы на рекламу и получить больше клиентов.

Улучшение репутации. Владельцы ресторанов могут использовать программу UDS для улучшения своей репутации и привлечения новых клиентов. Отзывы и рейтинги, полученные через программу, могут быть использованы для продвижения ресторана в социальных сетях и других онлайн-платформах.

Увеличение лояльности клиентов. Программа UDS может помочь владельцам ресторанов создать программу лояльности для своих клиентов, чтобы они возвращались в ресторан снова и снова. Это может увеличить средний чек и общую прибыль ресторана.

Почему крупные бренды делают приложения? Именно потому что приложение позволяет увеличивать прибыль, повышать эффективность работы ресторанов и улучшать их бизнес-показатели.

Но у крупных брендов есть деньги на разработку и поддержку своих IT-решений, это очень дорого стоит. Что делать маленькой кофейне, кафе, ресторану, которые хотят быть наравне с сильными игроками, но которым это не по карману? Специально для таких предпринимателей мы и разработали UDS.



**– Расскажите, что по цифрам у вас получается?**

У нас 33 миллиона пользователей. Каждый вложенный рубль в UDS приносит 10 рублей.

При обороте в 5000000р и вложениях 100000р за год, UDS принесёт ещё 1000000р на той же клиентской базе – если использовать 36 маркетинговых инструментов по назначению.



Лицензия UDS на тарифе Smart PRO с полным функционалом стоит 76320р + абонентка 25440р за год, при годовой оплате 2 месяца в подарок. Итого: 76320+25440=101760р.

Если не хочется настраивать программу лояльности самостоятельно, можно обратиться к нашему профессиональному бизнес-консультанту – внедренцу.

Стоимость внедрения составляет 100000р, длится 3 месяца и включает в себя: аудит и анализ текущего состояния компании, настройку системы, заполнение страницы информацией, обучение и аттестация персонала, подбор партнёров для кросс-маркетинга, розжиг сафранного радио + сопровождение до результата, который мы обговариваем на установочной встрече перед запуском проекта.

За 201760р вы получаете готовое маркетинговое решение, комплекс IT-инструментов: мобильное приложение, CRM + Web сайт.

Я хотел бы, чтобы вы не боялись внедрять такие инструменты. Внедряйте, пробуйте и у вас действительно увеличится прибыль, потому что много других ресторанов это уже делают сегодня. Это считается совершенно обычным маркетингом, внедрение автоматизированных Digital систем по работе с клиентами стало нормой.

Только вы должны понимать, просто установить мобильное приложение – это всего лишь 30% успеха. Остальные 70% успеха заключаются в том, как вы его будете использовать, как вы будете с ним работать. Поэтому я вас хочу так побудить и вас мотивировать, чтобы вы это сделали и тогда вы увидите, как у вас увеличится прибыль, что будет вообще супер классно и улучшится качество сервиса для ваших гостей. Подарите себе ту самую предпринимательскую свободу, ради которой вы и открывали бизнес. А мы с командой вам в этом поможем.

+79119375283

Независимо от масштаба предприятия — от небольшой кофейни до крупного пищевого производства, — перед его владельцем рано или поздно встает вопрос, как правильно подобрать оборудование и грамотно расставить его на своей площади. У предпринимателей не всегда есть время и возможность разбираться в тонкостях обустройства бизнеса, и в таких случаях лучшее решение — делегировать оснащение своего предприятия компетентным специалистам.



**«Торговый Дизайн» с 1993 года оснащает под ключ предприятия HoReCa & Retail:**

- рестораны, кафе и бары;
- супермаркеты и магазины в формате «у дома»;
- магазины при АЗС;
- кофейни с посадочными местами и в формате «кофе с собой»;
- пекарни и кондитерские;
- пиццерии и гастрономы;
- прачечные, химчистки и банные комплексы;
- столовые и фастфуды;
- отели и лобби-бары;
- предприятия пищевой промышленности и фабрики-кухни;
- dark-store и dark-kitchen.

Мы осуществим комплексный подход к каждому проекту:

- разработаем дизайн-проект с учетом задач и пожеланий заказчика

- составим план подключения электро- и водоснабжения, канализации и вентиляции

- подберем необходимое оборудование
- доставим удобным способом до клиента
- смонтируем и осуществим пуско-наладочные работы
- отработаем рецептуру и обучим персонал работе на новом оборудовании

Специалисты «Торгового Дизайна» окажут поддержку на каждом этапе оснащения. Наша цель — обеспечить клиентов всем необходимым для успешной работы и исключить возможные риски и проблемы.

На складе в Москве и в 18 филиалах по всей России всегда в наличии тепловое, холодильное, торговое, кофейное, хлебопекарное,

прачечное оборудование и инвентарь более чем от 400 производителей со всего мира — всё, что нужно для оснащения любого заведения HoReCa & Retail.

Доставка оборудования осуществляется в любую точку России в любое время суток, удобное для клиента и оговоренное заранее. Мы подберем способ доставки, подходящий конкретному заказчику: транспортными компаниями (доставка до клиента или до терминала ТК), собственной службой доставки или самовывозом со склада. Центральный склад расположен в подмосковном городе Видное, также свои склады есть при филиалах в Санкт-Петербурге, Новосибирске, Краснодаре, Нижнем Новгороде, Челябинске, Омске, Томске и других крупных городах.



«Торговый Дизайн» сотрудничает с федеральными сетями «Магнит» и «О'кей», компаниями Соfix, Mövenpick, «Табрис», «Нефтьмагистраль», «Гурманика».

В офисах нашей компании в Москве, Сочи и Санкт-Петербурге регулярно проходят бесплатные мастер-классы, на которых мы сами или вместе с партнерами рассказываем о новинках оборудования и делимся технологическими наработками. За последнее время были проведены мастер-классы со следующими крупными партнерами — UNOX, MKN, «Черкизово», «Дикоед», Lesaffre, Zames.

Не забываем мы и про отраслевые и корпоративные мероприятия. В 2023 году «Торговый Дизайн» уже поучаствовал в качестве партнера в Чемпионате по ресторанному спорту в Санкт-Петербурге и в выставке «Мир Экспо» в Казани. Прямо сейчас идет активная подготовка к VII Всероссийскому полумарафону «ЗаБег», в котором ежегодно участвуют коллеги из всех региональных филиалов, и к ежегодному гастрономическому фестивалю Gastreet в Сочи.

Но, пожалуй, самое главное — уже в сентябре

«Торговый Дизайн» отметит свой юбилей, 30 лет успешной работы на российском рынке.

Спасибо всем сотрудникам, партнерам и клиентам за многолетнее продуктивное сотрудничество!



# ЛЕОНИД ГАРБАР: «ДО СИХ ПОР ЖИВУ В ОЖИДАНИИ ЧУДА»

В юности он выучился на кинотехника и работал по специальности в международном отделе ленинградского аэропорта «Пулково». После службы в армии там же трудился грузчиком. А сейчас Леонид Петрович Гарбар преуспевающий ресторатор. Кстати, именно благодаря его усилиям, в свое время в Петербурге был воссоздан знаменитый ресторан «Палкинъ», стали популярными проекты Stroganoff Steak House и Fish House, пивной ресторан «Мариус» и винный «Кларет», «Русская Рюмочная №1» и ресторан советской и ленинградской кухни «Центральный». Наш сегодняшний собеседник — один из основателей управляющей компании «Свои в Городе», а также создатель известного Музея Русской Водки. А в мае этого года в Петербурге, в пространстве SENO, он открыл собственный... GASTROGARBAR.



— Леонид Петрович, кому как не Вам ответить на вопрос: «Что такое хороший ресторан?»...

— На мой взгляд, прежде всего кухня, поскольку в ресторан приходят в первую очередь для того, чтобы поесть. Мой друг Володя Баканов очень хорошо сказал: «Возможность поесть, и оценить вкус еды — это чувство наслаждения, которое ты можешь пронести до конца дней». Какие-то вещи с возрастом отходят на второй план, а еда всегда остается.

— Что для Вас ресторанный бизнес?

— Когда-то я отвечал, что это жизнь, потому что, во-первых, в ресторане «живешь», а когда у тебя их несколько, то живешь в нескольких ресторанах. Конечно, если нужно, и если сможешь. Ресторанное дело — все-таки персонализированный бизнес, поэтому требует персонального внимания и ежечасного анализа. Помните поговорку: «Кот из дома — мыши в пляс»? Так вот персонал начинает отплясывать на мечтах ресторатора. Поэтому за работниками нужен глаз да

глаз. Так что, сейчас для меня открытие ресторана — это возможность как-то жить. Точнее выжить. И одновременно отдыхать.

— А чего бы хотелось вообще достичь в ресторанном деле?

— Я плохой бизнесмен, честно говоря. Если бы был хорошим, то, возможно, агрессивнее и аморальнее себя вел, не обращал бы внимания на какие-то «глупые» вещи, такие как честь, верность данному слову, не обращал бы внимания на качество, вкус блюд, комфорт и удобство в зале. У нас ведь сегодня далеко не во всех ресторанах вкусно кормят, и не каждого ресторатора это волнует, поскольку заведение зачастую в любом случае приносит деньги. Ведь ресторан — коммерческое предприятие, которое создается для получения прибыли. Но, как говорил мой старинный друг и наставник Анатолий Павлович Злобин: «Дело превыше всего, но честь превыше дела».

Конечно, хочется что-то сделать для города. Но здесь есть и тонкий коммерческий расчет — чем лучше ты в этом городе сделаешь что-то, тем больше к тебе вернет-

ся. Петербург, Ленинград всегда жил, живет и должен хорошо жить за счет гостей. Ведь Питер — город привлекательный для туристов, а если здесь будут еще и вкусно кормить, и у него будет правильная инфраструктура, от этого выиграют все: и те, кто будет чаще приезжать и больше тратить, и те, кто будет больше на этом зарабатывать, за счет чего развиваться и повышать уровень тех же ресторанов. Конечно, хотелось бы, чтобы в нашем городе было больше хороших ресторанов с вкусной кухней.

А применительно к проекту GASTROGARBAR скажу: понимаю, что довести всё до совершенства невозможно. Лучшее, как известно, враг хорошего. Но надеюсь добиться хотя бы того, чтобы блюда из меню подавались так, как я это вижу. И было не стыдно перед гостями.

— Леонид Петрович, согласитесь: тот факт, что в названии

нового проекта Вы вписали свою фамилию, ко многому обязывает...

— Кстати, само название родилось совершенно случайно. Концепция в моей голове совместилась с фамилией. А то, что в итоге тем самым взял на себя дополнительную ответственность, это точно. Ведь не всякий ресторатор подпишется собственным именем под тем, чем он будет угощать гостей. Тем более сегодня, когда так нелегко найти шефа-единомышленника, с которым можно созидать.

— То есть не зря говорят о том, что с шефами сегодня беда?

— И просто с поварами тоже проблема.

— Как думаете, почему?

— Не могу понять. Вероятно, время сейчас такое. Хотя с управляющими и официантами все-таки ситуация полегче.

— Насколько, создавая ресторан, организовывая его работу, Вы ориентируетесь на собственные ощущения и предпочтения?

— Да, я ставлю себя на место гостя, стараюсь смотреть на все его глазами, оцениваю степень комфорта, вкус блюд. Вообще, чтобы ресторан стал успешным, начинать надо с кухни и меню. Если делать, наоборот, от входа, то заведение долго не проживет.

— Сформулируйте, пожалуйста, Ваш главный жизненный принцип...

— Стараюсь быть честным и по отношению к своим гостям, и к своей команде. От нее, кстати, требую полной отдачи, такой же, как от себя. Кстати, обладаю обостренным чувством справедливости, которое где-то даже мешает жить. Потому что, если я так себя веду, то почему ты ведешь себя по-другому?

— Леонид Петрович, что Вы считаете своим самым большим достижением в жизни на сегодняшний день?



— Это, конечно, сын. А сточки зрения бизнеса — наверное, ресторан «Палкинъ», его возрождение и возрождение этого имени на Невском проспекте. А это своего рода часть того блистательного Петербурга, и той столицы Империи, от которой, увы, мало, что осталось. Но хорошо, что хоть что-то удалось возродить и сделать.

— Как Вы думаете, для чего вообще человеку дается жизнь?

— Жизнь дается, чтобы ее прожить. Признаюсь, я всегда плохо отвечал на философские вопросы. И по отношению к себе тоже. Но если рассуждать глобально, то жизнь — это дар Божий. И, проживая ее, человек должен быть созидателем. Не важно, что именно, но он должен что-то создать. Все известные житейские постулаты, скажем, о том, что человек должен успеть вырастить сына, посадить дерево, постро-

ить дом – созидательные. Нигде не написано: «убей, разрушь, сруби, сожги». Жизнь человеку дается не для потребления, а для созидания.

— **А какой главный урок она Вам дала?**

— Знаете, из-за того, что я с малых лет читал сначала сказки, а потом, со школой, переключился на фантастику, у меня сформировалось странное отношение к жизни, которое можно описать фразой: «в ожидании чуда». А, может, в детстве нахожусь постоянно до сих пор. Я всем верю, всегда очень доверчивый, наивный, в какой-то степени. И если ты с доверием относишься к людям, то получается, что тебя редко обманывают. Да, меня обманывали, но не так часто, как могли бы, если бы я был простодушным и полностью доверял. Жизнь еще научила меня любить окружающий мир, стараться любить людей, хотя не всегда это получается. А еще верить в то, что все будет лучше.

— **Леонид Петрович, а чему научили родители?**

— Честно говоря, родители меня мало чему учили. Хотя некоторые уроки я не забыл до сих пор. Вот один из них. Раньше парад в День Победы начинался от площади Восстания, шел по Невскому до Дворцовой площади. И это было зрелище. Мы жили в доме 74, где, кстати, в свое время находился ресторан «Застолье». Окно нашей комнаты в коммунальной квартире выходило как раз на Невский. И смотреть парад сверху, для меня, тогда шестилетнего ребенка, было особое развлечение. Так вот я развернул шоколадку, которая, как сейчас помню, стоила двадцать копеек, и обертку от нее, такую желтую с котенком, бросил в окно на Невский. За это я получил от отца так, что до сих пор, спустя много лет, помню и поступок, и наказание. Думаю, если бы подобные уроки преподавали сейчас, наш город был бы менее замусорен и чист.



— **Леонид Петрович, что бы Вы рассказали о человеке Леониде Гарбаре, попроси кто-нибудь его представить?**

— Сказал бы, что это брюзжащий, полнеющий мужчина, который пытается вкусно накормить своих гостей.

— **Если бы Вы в свое время не стали успешным ресторатором, какую бы профессию тогда выбрали?**

— Во-первых, изначально я по специальности кинотехник, ещё и киномеханик высшей категории. Да, сейчас уже другое оборудование, но пытливым и технический склад ума, наверное, позволил бы мне и сегодня работать, при необходимости, киномехаником. А потом я кинотехник и киноинженер и мог бы управлять аппаратными в кинотеатре. Может это и смешно,

но правда. Кроме того, исходя из жизненного опыта, наверное, мог бы стать управленцем в сфере услуг. Эта область мне ближе и понятнее. Вероятно, мог бы стать писателем. Но для этого нужно быть усидчивым и системно-скрупулезным. А такие качества у меня отсутствуют. Я ветренно-разгильдяйский.

— **Какое качество характера, Вы считаете своим основным достоинством?**

— Я коммуникабельный человек. Кстати, в других людях ценю, наверное, все-таки доброту. От нее многое исходит. Это возможность поделиться, когда с тобой делится добрый человек. А не люблю зависть и предательство...

— **Тогда, если не секрет, назовите, пожалуйста, свой основной недостаток.**

— Некоторая неорганизованность, в какой-то степени — легкомыслие и лень.

— **Как-то не вяжутся перечисленные недостатки с многими успешными бизнес-проектами...**

— Так я же не один работаю. У меня есть хорошая команда.

— **Леонид Петрович, а как отдыхаете?**

— В одиночестве. Кроме того, люблю и всегда любил путешествовать.

— **Скажите, а дома готовите?**

— Готовлю, но в основном на даче. Интересно бывает иногда какой-нибудь рецепт найти и потом сделать по нему блюдо. Вот прочитал как-то у Вильяма Похлебкина про жемчужную перловую кашу, которую любил Петр I, и интересно стало ее приготовить. Потому что мне самому нравится перловая каша еще со времен службы в армии. Хотя ничего проще и примитивнее каши в понимании большинства людей нет. Но это не просто перловая каша, да еще на молоке. А каши на молоке я еще с детско-

го сада не люблю. Потому что до сих пор самое страшное для меня — это кипяченое молоко и пенка от него. Правда запеченная в печке каша идет на ура. В общем, захотелось попробовать «петровскую» кашу и я ее сделал. Оказалось, что это довольно длительный процесс. Приготовление по тому рецепту, да еще так, чтобы она была как у Петра I, заняло в общей сложности около двенадцати часов. В итоге, она действительно получается жемчужного, палевого цвета. Но вообще ресторатору дома лучше иметь совсем пустой холодильник. Во-первых, для того, чтобы он пробовал и ел все-таки в своих ресторанах. Считаю, что показатель уровня качества и доверия к этому ресторану, это наличие за столом его хозяина, который также с аппетитом поглощает те же блюда, что и гости заведения, ест и радуется.

— **В этом случае, Ваши гости должны знать Вас в лицо...**

— Меня действительно многие знают. С другой стороны, как показала жизнь, это совсем не обязательно. Однажды, после того, как я пришел в свой ресторан, один из его гостей подозвал администратора и спросил про меня: «Это хозяин ресторана?». Она удивилась и поинтересовалась, откуда человек об этом знает. И в ответ услышала: «Он ведет себя именно как хозяин ресторана». Не знаю, так ли это. Но я всем своим сотрудникам всегда говорил, говорю и, надеюсь, не перестану говорить: «До тех пор, пока я вхожу в ресторан как посетитель, всему персоналу будет тяжело и плохо, зато гостям будет хорошо. А как только я войду как директор, то персоналу станет хорошо, а гостям не очень».

— **Что читаете в свободное от работы время?**

— Люблю произведения Стругацких, всего Булгакова, и особенно его «Мастера и Маргариты».

ту», из зарубежных писателей нравятся Саймак, Шекли, Катнер.

— **А какую музыку слушаете?**

— Нравится классика, но популярная. Это и «Времена года» Чайковского, и «Полонез» Михаила Огинского. А вот, например, Вагнер или Шнитке мне радость не приносят (*улыбается*), хотя я и пытаюсь их понять. Если говорить о музыкальных направлениях, то New Age, инструментальная музыка, а именно гитара от Пако де Лусиа до Армика. И Кена Хенсли люблю, и Deep Purple, и the Beatles, и Slade, и некоторые вещи Sweet. Словом, в музыке я относительно всеядный. Ведь мне и песни Марины Хлебниковой нравятся по настроению.

— **Предположим, есть шанс сделать нынешний мир лучше, что-то в нем глобально поменять. Что предпримите?**

— Нужно убрать или добавить?

— **Давайте добавим. Что именно?**

— По-моему, нужно добавить милосердия и сострадания.

— **Леонид Петрович, что такое счастье?**

— Счастье, когда с утра с радостью идешь на работу, а после работы радостно идешь домой. А еще счастье, если видишь, что задуманное получается. И тогда это тоже доставляет радость и удовольствие.

— **Вы сейчас счастливы?**

— Если человек будет считать себя счастливым — а это правильно, поскольку уныние, все-таки большой грех — он будет счастлив. Конечно, надо видеть и чувствовать тот момент, который может сделать тебя счастливым. Ведь счастье бывает сиюминутным.

Алексей Журавлёв

## Известный белорусский предприниматель и художник, академик МСА

Родился в г. Орша, Витебской области 27 июня 1961 года.

Закончил школу в г. Орша и далее обучался в Новополоцком политехническом институте.

Затем продолжил обучение в Московском институте им. Плеханова.

Витебская земля известна своими художниками мирового уровня.

Марк Шагал (1887-1985 гг.) художник-модернист, один из лидеров мирового авангарда.

Казимир Малевич (1879-1935 гг.) художник-авангардист, философ, один из основателей супрематизма.

Пэн, Иегуда Моисеевич (1854-1937 гг.) - художник и педагог живописи, первый учитель Марка Шагала.

Этот перечень можно продолжить многими десятками талантов, которыми богата Витебская область Беларуси.

Видимо атмосфера Витебской земли, ее необычная способность рождать известных и талантливых художников, скульпторов, артистов повлияла на творчество самобытного и народного художника Александра Фунтикова.

Его творчество началось достаточно недавно, а именно 27 января 2016 года с одного единственного урока с преподавателем, на котором было первое знакомство с холстом и красками.

Все дальнейшие работы написаны самостоятельно.

Александр Фунтиков пишет в необычной манере, ему свойственны приемы живописи, которые несут свою искренность и радость из-за очень яркой и светлой палитры красок, все работы наполнены радостью и счастьем.

Все работы отличаются своей неповторимостью и не похожи на работы других художников в силу своей природной самобытности и таланта именно как художника из народа.

Александру очень нравится писать мастихином, пастозно, ярким и решительным мазком.

Сейчас художник увлечен исполнением своих работ из "солнечного камня" – балтийского янтаря.

Наряду с ювелирными изделиями – браслетами, колье, четками и другими неповторимыми изделиями, были созданы уникальные художественные произведения, имеющие статус культурной ценности, выданной Министерством культуры Республики Беларусь.

Инкрустированная балтийским янтарем скрипка, футбольный мяч, сделанный к Чемпионату мира в России 2018 года, сувенир-кошелек, выполненный из целого самородка янтаря.

Работы мастера находятся в частных коллекциях в Нью Йорке, Дубае, Москве, Берлине, Шанхае и в других городах и странах.

Прошли выставки в Белоруссии, России, Германии, Кипре.

*Девиз художника - в палитре дня лишь яркие цвета !!!*



# СЛЕДУЙ ЗА МЕЧТОЙ

Существует не так уж много женщин, которые учат других следовать за мечтой. Обычно нас начинают опекать, в то время как нам необходим наставник. Сегодня нас ждёт невероятное путешествие в уникальный, как произведение искусства мир, автором которого является Тамара Николаевна Шарова.

Тамара Николаевна Шарова - Вице-президент Всемирной Федерации Ресторанного спорта (WFRS), Президент Федерации ресторанного спорта России, член Президиума горкома профсоюза работников торговли и общественного питания г. Москвы, Президент Московской Ассоциации Кулинаров, Профессор МГУ технологий и управления им. К.Г. Разумовского, эксперт в области сертификации услуг общественного питания в системе сертификации ГОСТ R, Почётный член WACS (Всемирной Ассоциации сообществ шеф-поваров), почётный член Ассоциации шеф-поваров Великобритании, Израиля, Италии, Сербии и Черногории.

**Тамара Николаевна, вы регулярно участвуете в Мировых, Московских и Всероссийских Чемпионатах и фестивалях кулинарного искусства, конгрессах и Олимпиадах.**

**Скажите, в чём для Вас смысл жизни?**

- Жить, по совести. Наслаждаться жизнью. Я счастлива от сознания, что живу. Жизнь - трудная дорога, но тем не менее по ней стоит пройти. По мере возможности помогаю близким и друзьям, своим коллегам, сохраняю добрые семейные традиции. «Я научилась просто, мудро жить, смотреть на небо и молиться Богу. И долго вечером бродить, чтоб



утолить ненужную тревогу». Жизнь — это не те дни, что прошли, а те, что запомнили мы.

**Вы верите в удачу?**

-Удача - капризна, случай - глуп: терпи и работай. Надо уметь ждать. Может быть, удача и улыбнётся.

**Считаете ли Вы себя «трудоголиком»?**

-Конечно. Для успеха в жизни нужно не очень много – всего-то быть трудолюбивой и преданной своему делу. Бойся не работы, а её отсутствия. Надо быть трудолюбивой и бескорыстной, как пчела: она не ведает, кому достанутся плоды её труда.

**Много ли у вас настоящих друзей?**

- Друзей немного, но они настоящие, умеют радоваться моим успехам и помогают, если мне плохо. «В дружбе нет ни титулов, ни званий. Все мы перед ней равны...»

**Что Вы больше всего цените в людях?**

- Порядочность, надёжность, искренность, верность, умение прощать.

**Какие человеческие качества Вам ненавистны?**

-Лицемерие, двуличие, лживость, предательство, равнодушие.

**Любите ли Вы путешествовать? Какая страна Вам понравилась более всех?**

- Путешествия - моя страсть. В душе я осталась романтиком. Мне всё интересно. Неинтересных пу-



тешествий не бывает. Везде своя изюминка, своё очарование. Новые впечатления, новые знания. А самое главное, что, путешествуя, ты и себя каждый раз открываешь по-новому. Нет ничего лучше просторов России!!! С удовольствием побывала во многих городах. Последнее время всё время тянет на Север, где первозданная природа, потрясающе красивые рассветы и закаты. Побывала во многих зарубежных странах. Особенно покорили Лондон и Прага. Хотя в каждой стране есть изумительные места.

**Ваше хобби (любимое занятие)?**

-Рыбная ловля, поэзия. Мои любимые поэты – Бальмонт, Ахматова, Пастернак, Есенин, из современных – Игорь Губерман, Андрей Дементьев. А ещё собираю колокольчики, у меня уже большая коллекция.

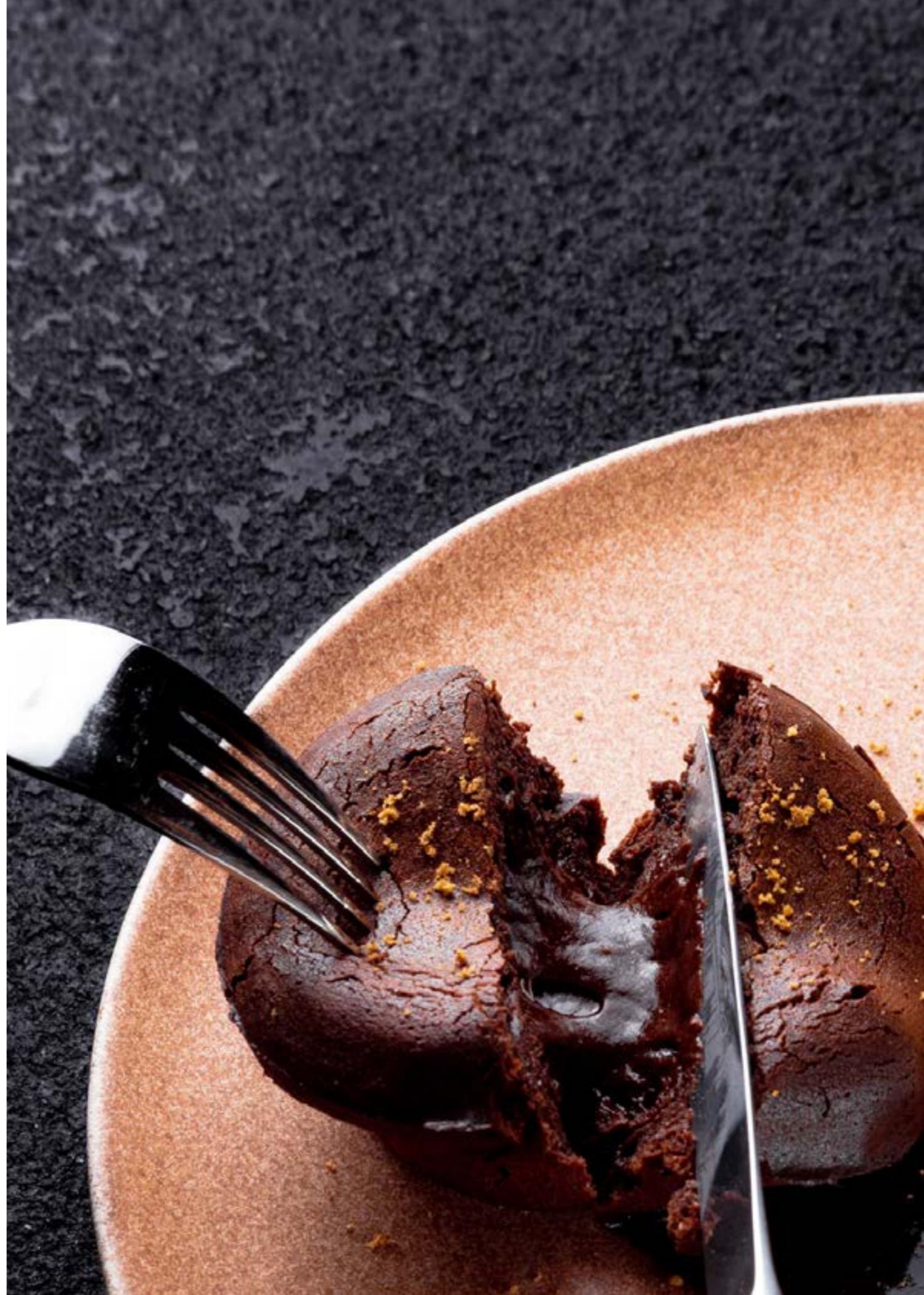
**Какую книгу читаете сейчас?**

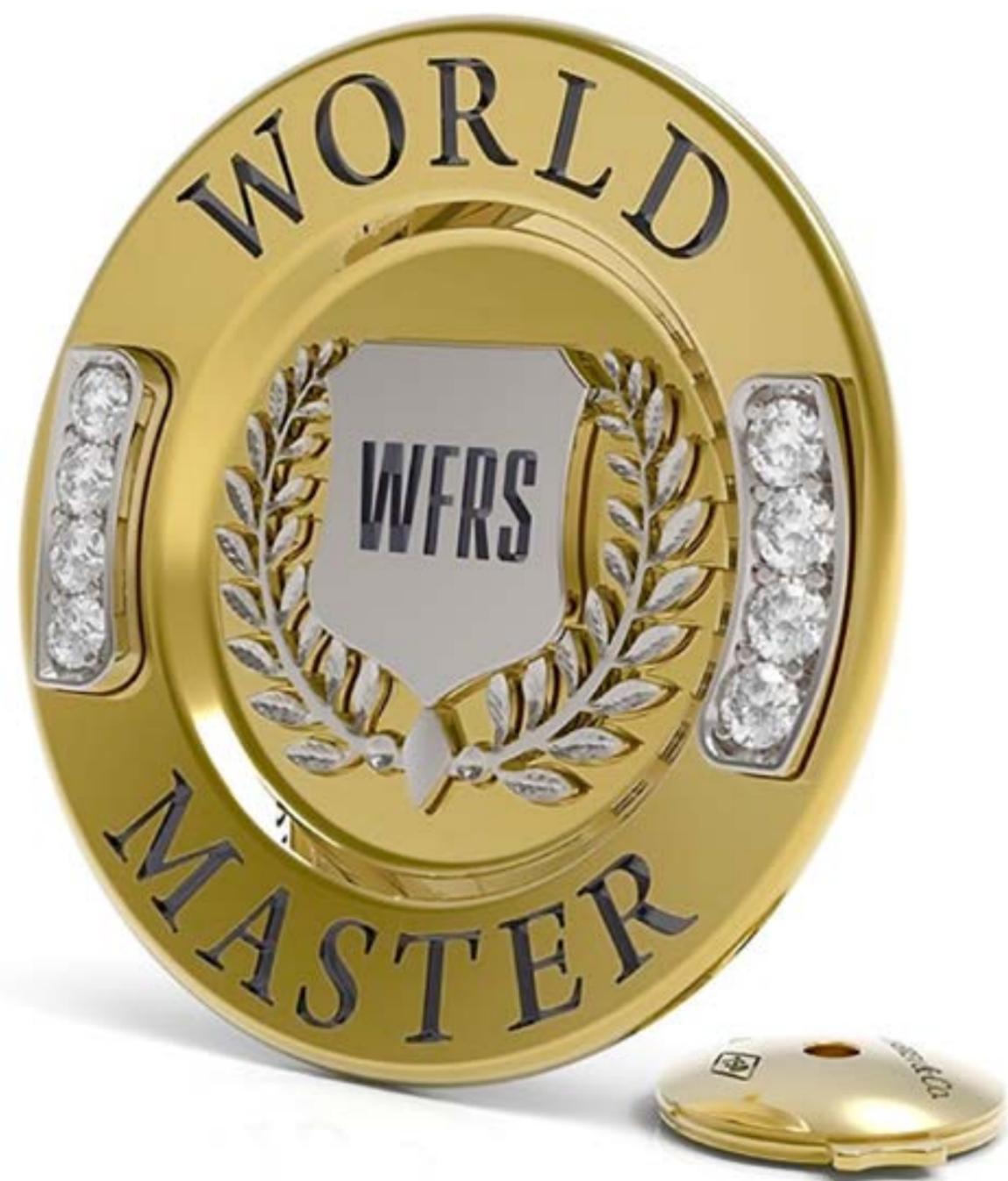
- Ежедневно читаю прессу и профессиональные журналы, чтобы быть в курсе событий. Перед сном всегда читаю стихи или Библию. Детективы читаю редко, только в дороге.

**Считаете ли Вы себя счастливым человеком?**

- Понятие «счастье» для большинства людей – это когда всё в полном порядке и нет никаких проблем. Но так не бывает. И нет человека, рождённого только для счастья. Однако в жизни каждого человека бывают счастливые дни и мгновенья. В целом я счастливый человек. Но особенно счастлива была, когда встретила свою любовь, когда родился сын, и счастьем не было предела, когда родились внуки! Кто-то верно сказал: «Счастлив тот, кто счастлив у себя дома». Конечно, каждый человек стремится к счастью... Я иногда вдруг спохватываюсь: уходят годы, а сделано, кажется, так мало!

**Тамара Николаева, благодарим Вас за общение.**





Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-84601,  
выдано федеральной службой по надзору в сфере связи,  
информационных технологий и массовых коммуникаций  
Зарегистрирован 01.02.2023  
Спорт, информация, Federation, рестораны  
Отпечатано в типографии «Акцент»

Главный Редактор: Наталия Мажуга  
Дизайн: Алексей Смирнов  
Фотограф: Roman Kastner  
Тираж 6000 экз.



International  
Ratings   
Center 

ТЕРРИТОРИЯ ДУХОВНОГО НАСЛЕДИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

THE SPIRITUAL HERITAGE OF HUMANITY AREA

# МИРОВОЙ РЕЙТИНГ

ОБЪЕКТОВ ДУХОВНОГО НАСЛЕДИЯ



[sha-ratings.com](http://sha-ratings.com)