

Компаньон

magazine

настоящий журнал

№2 (117) 2019



6347153391024

ЗАВОД И ГОРОД СЕРГЕЯ ПОПОВА





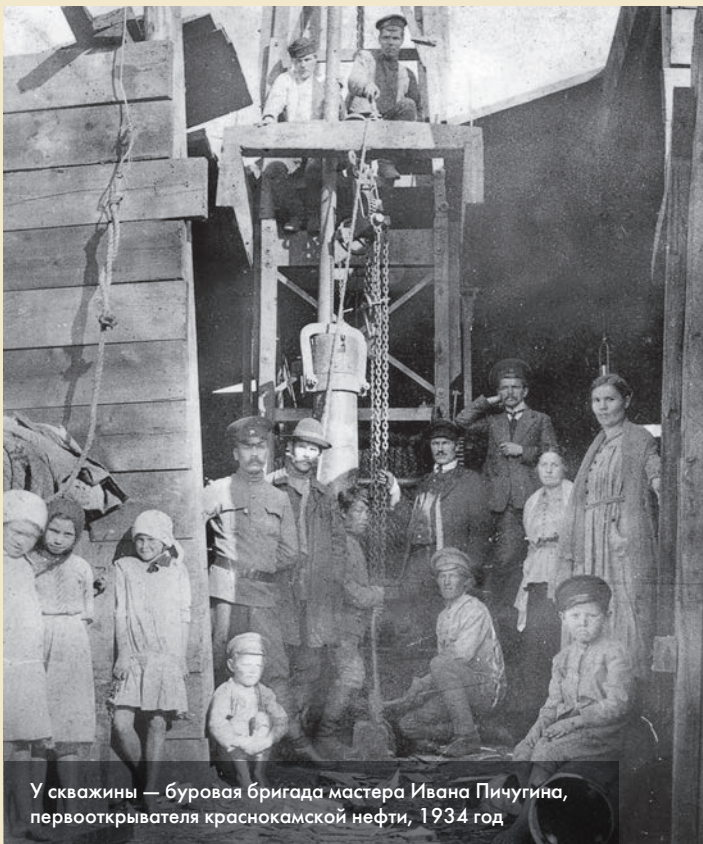
Строительство Краснокамского нефтепромысла, 1930-е годы. В возведении «второго Баку» — новой крупной нефтяной базы страны — большие надежды возлагались на нефтяников Прикамья. Краснокамское месторождение было объявлено всесоюзной стройкой

16 апреля
1929 года

В ПРИКАМЬЕ ДОБЫЛИ
ПЕРВУЮ НЕФТЬ



Механик Г. И. Кузнецов и главный инженер А. Д. Амиров на Краснокамском промысле, 1943 год



У скважины — буровая бригада мастера Ивана Пичугина, первооткрывателя краснокамской нефти, 1934 год



С мая 1945-го по март 1946 года в «Краснокамскнефти» работал Лев Давыдычев, будущий известный писатель. Здесь зародился сюжет его первой лирической повести «Бутылочка нефти», основанный на реальных обстоятельствах открытия в Прикамье девонской нефти

Началась история в Верхнечусовских Городках. Вторым стало месторождение в Краснокамске, где нефть нашли случайно в 1934 году. Эта земля дала целую плеяду прорывных решений. В 1940-е здесь внедрили турбинное бурение и впервые в СССР начали проходку наклонно направленной скважины. В 1943-м краснокамцы первыми в мире освоили кустовое бурение. И именно здесь в годы войны сформировался нефтяной комплекс полного цикла. Сегодня вся нефтегазовая вертикаль представлена в Прикамье организациями Группы «ЛУКОЙЛ».



Осенью 1943 года Краснокамский нефтеперерабатывающий завод отправил на фронт два эшелона со сверхплановой нефтью

Фото Музей пермской нефти

**Андрей Немзер:
приключения голоса**

История о том, как контртенор хора MusicAeterna Пермского театра оперы и балета пришёл к своему нынешнему статусу

Стр. 18**Невымысленная сказка**

Рецензия Юлии Баталиной на балет Алексея Мирошниченко «Шахерзада»

Стр. 34**Думай, что говоришь!**

О результатах речевой игры, устроенной Кариной Турбовской для пермских студентов

Стр. 46**Воображаемые границы
реального Афона**

Дневник Олега Есюнина о паломничестве на Святую гору

Стр. 50

Завод и город Сергея Попова

От стартапа до факата

Попытка анализа выживаемости и причин гибели инновационных идей

Стр. 60**Завод на полпути**

Экскурсия на бывший «Ремпутьмаш» с его бывшим генеральным директором Леонидом Добаговым

Стр. 66

Учредитель:
ООО РИА ИД «Компаньон»

Издатель:
ООО РИА ИД «Компаньон»

Генеральный директор:
Овсов Д. В. (odv@newsko.ru)

Адрес редакции и издателя:
614000, г. Пермь,
ул. Монастырская, 15

Адрес для писем:
614000, г. Пермь, а/я 82
E-mail: office@newsko.ru

Телефоны:
(342) 210-40-28, 210-40-25

Главный редактор:
Дерягина О. А. (oda@newsko.ru)

**Директор по рекламе
ООО РИА ИД «Компаньон»:**
Бессонова Н. А. (bna@newsko.ru)

Вёрстка:
Борщук И. А.

**В оформлении журнала
использованы материалы**
freepik.com, unsplash.com,
pexels.com

pdf-версия журнала
на сайте www.newsko.ru

Журнал зарегистрирован Управлением Федеральной службы по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия по Приволжскому федеральному округу. Свидетельство о регистрации ПИ №ФС 18-3054 от 3 ноября 2006 г.

Тираж: 7000 экз.
Заказ № 0020
Адрес типографии: АО «Ижевский полиграфический комбинат»
426039, г. Ижевск,
Воткинское шоссе, 180
Тел.: (3412) 444-300, 444-474
Дата выхода в свет: 17.06.2019

Цена свободная

© Журнал «Компаньон magazine»
№2 (117), июнь 2019

Любое воспроизведение материалов или их фрагментов возможно только с письменного разрешения редакции. Точка зрения авторов может не совпадать с мнением редакции.

Материалы, присланные в редакцию, не рецензируются и не возвращаются. Редакция не несёт ответственности за содержание материалов, опубликованных на правах рекламы.

16+

Выпуск издания осуществлён при финансовой поддержке Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям

«Никто не знает: кто, когда и где получит своё «просветление»»

Разговор с заведующим кафедрой журналистики и массовых коммуникаций ПГНИУ **Владимиром Абашевым** о китче и других явлениях культуры — **стр. 24**



«В России до сих пор сильна медицина мнения, а не факта»

Беседа с педиатром **Екатериной Потеряевой**, набирающей популярность среди пермских родителей благодаря своему блогу «Недетские секреты» — **стр. 12**

Надёжно упакованный прогресс

История становления и развития ПЦБК, посвящённая 60-летию предприятия

Стр. 76

«Танцуется всё что угодно»

Аглая Датешидзе — о модном методе психотерапии

Стр. 82

Налоги на ягоды

Расчёты фискальной нагрузки на рядового россиянина

Стр. 88

Hello, USA!

Совместный проект «Компаньон magazine» и Государственного архива Пермского края

Стр. 92

Спрашивайте «Компаньон magazine» в поисках по продаже печатной прессы

Кроме того, журнал «Компаньон magazine» распространяется бесплатно:

среди подписчиков газеты «Новый компаньон»;
в автосалонах: Mitsubishi (Г. Хасана, 105/3), «Шкода» (Г. Хасана, 105/3), «Верра Моторс» (Г. Хасана, 81), «Мерседес» (Крисанова, 2), Мг. SAR (Окулова, 47а), «Рено» (Подлесная, 43), «Экскурсы» (пр. Парковый, 64), Ford (ш. Космонавтов, 368а), «Ауди» (ш. Космонавтов, 368б), «Автомобили Баварии» (ш. Космонавтов, 380), «Мерседес» (ш. Космонавтов, 413);
в кафе, барах и ресторанах: Zlata Husa (Борчанинова, 12), Vaclav (Г. «Звезда», 27), «Ле Марш» (Г. «Звезда», 27), «Хуторок» (Дружбы, 34а), «Суфра» (Екатерининская, 120), «Партизан» (Комсомольский пр., 1), «Франческо» (Комсомольский пр., 10), «Кап бай Кап» (Комсомольский пр., 16), Porga (Комсомольский пр., 20), «Августин» (Комсомольский пр., 30), «Шоколадница» (Комсомольский пр., 31), «Мао Тао» (Комсомольский пр., 32),

«Кофе Сити» (Комсомольский пр., 58), «Франческо» (Комсомольский пр., 10), Casa Mia (Комсомольский пр., 47), Casa Mia (Комсомольский пр., 7), «Шоколадница» (Комсомольский пр., 7), «Сочи» (Красноармейская, 21), «Ма Шери» (Красноармейская, 31), «Хуторок» (Крисанова, 24), «Модные люди» (Куйбышева, 10), «Нева» (Куйбышева, 31), «Компот» (Ленина, 15), «Тсуру» (Ленина, 66а), «Кредо» (Ленина, 102), «Советь» (Ленина, 44), Дом-пекарня Демидовых (Ленина, 46а), «Пельменная №2» (Ленина, 47), «Строгановская вотчина» (Ленина, 58), «Одесса» (Ленина, 58а), «Фамилия» (Ленина, 58а), «Хуторок» (Ленина, 60), «Кфейная чашка» (Ленина, 64), «Пельменная №3» (Ленина, 67), «Облака» (Ленина, 88), Room Bar (Ленина, 92), «Тсуру» (Луначарского, 69), «Хуторок. Сабантуй» (Мира, 11), «Калина-Малина» (Мира, 11), «Тсуру» (Мира, 41/1), «Форт Гранд» (Мира, 45), «Карин» (Мира, 45б), «Япона Матрёна» (Монастырская, 12), «Суфра» (Монастырская, 14), «Халва» (Монастырская, 2), «Гастрономическая лавка» (Петропавловская, 29), «Трофель» (Петропавловская, 55), «Шоколад» (Петропавловская, 55), «Грибушин» (Петропавловская, 57), «Хуторок. Пельменная» (Пушкина, 73/1), «Тсуру» (Революции, 13),

«Компот» (Сибирская, 47а), «Хуторок. Сабантуй» (Сибирская, 52), «Хуторок» (Сибирская, 52), «Рёбра» (Сибирская, 53), «Маркс» (Сибирская, 55), «Ле Бурбон» (Сибирская, 57), «Каре» (Сибирская, 57), «Тсуру» (Сибирская, 8), Casa Mia (Сибирская, 8), «Кофе Сити» (Советская, 29), «Ля Боттега» (Советская, 62), «Улитка» (Советская, 65а), «Наири» (Советская, 67), «Высокое искусство» (п. Сокол, аэропорт Б. Савино);
в салонах красоты: «7 звёзд» (Г. «Звезда», 27), «7 звёзд» (Екатерининская, 105), «Африка» (Екатерининская, 165), «Рига» (Краснова, 26), «7 звёзд» (Ленина, 58а), «Эгоист» (Пермская, 128а);
в спортивных клубах: «Коллизей» (Ленина, 60), «Спортхолл» (пр. Парковый, 58а);
в бутиках: «Эталон» (Осинская, 6), «Винорин» (Советская, 65а), Les Cadeaux De Luxe (Г. «Звезда», 27);
в гостиницах: «Полёт» (п. Сокол, аэропорт Б. Савино), «Жемчужина» (бульв. Гагарина, 65а), New Star (Г. «Звезда», 38б), «Урал» (Ленина, 58), Hilton (Мира, 45б), «Амакс» (Монастырская, 43), «Ева» (Пермская, 63/1), «Габриэль» (Пермская, 78а), Eurotel (Петропавловская, 55), «Сибирия» (Пушкина, 15а), Visop (Советская, 40);

в медицинских центрах: «Клиника современной косметологии» (Екатерининская, 34), «Философия красоты и здоровья» (КИМ, 64), «Люксоптика» (Ленина, 98), «Кук и Кук» (Пушкина, 50), «Альтенхофф» (Советская, 26а), «Династия» (Сибирская, 46), «Гутен Таг» (Снайперов, 3);
разное: БЦ «25 Октября» (25 Октября, 70/1), PERMM (бульв. Гагарина, 24), автомойка «Комфорт» (Горького, 62), Пермская художественная галерея (Комсомольский пр., 4), кинотеатр «Кристалл» (Комсомольский пр., 53), галерея «Марис-Арт» (Комсомольский пр., 8), «Я — деловая», «Актив» (Ленина, 10), Органный зал (Ленина, 51), библиотека им. Горького (Ленина, 68), БЦ «Луначарского, 73» (Луначарского, 73), БЦ «Бажов» (Монастырская, 12), редакция ИД «Компаньон» (Монастырская, 15), ПФПГ (Монастырская, 4а), БЦ Yoke (Монастырская, 95), БЦ «Парус» (Островского, 59/1), Пермский театр оперы и балета (Петропавловская, 25а), библиотека им. Пушкина (Петропавловская, 8), Дом журналиста (Сибирская, 8), Пермская торговая-промышленная палата (Советская, 24б), БЦ «Тимирязева 24а» (Тимирязева, 24а), бизнес-парк «Морион» (ш. Космонавтов, 111), санаторий «Демидков» (п. Полазна), аэропорт Б. Савино, 2 зала (п. Сокол).



18 ЛЕТ — ГАЗЕТА ГОРОДСКОГО БОЛЬШИНСТВА

- *Стабильно высокая аудитория**
- *Еженедельный выход 120 тыс. экз.*

Получите большинство:

тел.: 210-40-28, 210-40-23, reklama@idk.perm.ru

Подробнее о рекламных возможностях «Пятницы» —
newsko.ru/ads

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА!



ДИОМИД
СТОМАТОЛОГИЯ

248 10 50

ИМПЛАНТ

за **12500** руб.

! Бесплатная консультация

ул. Газеты Звезда, 30
диомид-стоматология.рф



РАССРОЧКА

0 руб.

0%

12 мес.

Вакции участвуют импланты компании Noris Medical и Any One. Рассрочка предоставляется КБ «Ренессанс Кредит» (ООО), лицензии Банка России №3354. Первоначальный взнос 0% от цены товара, срок кредитования 12 месяцев. Не является официальной офертой. Банк самостоятельно принимает решение о предоставлении либо отказе в предоставлении кредита без объяснения причин. Сумма кредита может быть от 3000 до 250000 руб. Стоимость по акции не меняется при получении рассрочки на данную услугу.

Реклама. Ю-59-01-003917

Управляющий директор АО «ОДК-Пермские моторы» **Сергей Попов** условно делит завод на две части: первая — производство, вторая — люди. И признаётся, что вторая половина для него гораздо интереснее, поскольку даже новейшие станки — это просто «железо». Рассказывая о результатах технического перевооружения, он постоянно возвращается к тем, кто пишет технологии, подбирает к станку правильные резцы и настраивает обороты шпинделя. «С моей точки зрения, самое важное, с чем мы подошли к 85-летию предприятия, — это изменение сознания людей, у которых появился настоящий интерес к работе», — уверен руководитель.

— Сергей Владимирович, в 2014 году в интервью «Компаньон magazine» вы говорили о планах по формированию новой технологической базы производства как о важнейшей задаче. С тех пор прошло пять лет, что изменилось?

— Мы построили новый стенд на нашей загородной испытательной станции в Новых Лядах. Развиваем совместно с «Авиадвигателем» Центр аддитивных технологий. Завод располагает широким спектром современного высокотехнологичного оборудования: это и пятикоординатные станки, и новые печи для литья, и комплексы для нанесения теплозащитных покрытий. Исходя из того, что мы знаем об уровне производства в технологически развитых странах, думаю, что у нас не хуже.

Гораздо интереснее, на мой взгляд, люди, которые работают на этом оборудовании. Профессионалы, которые внедряют в жизнь новые технологии.

ИНТЕРВЬЮ ТАТЬЯНА ВЛАСЕНКО

ФОТО ИГОРЬ КАТАЕВ,

СЕРГЕЙ КОРОЛЁВ,

ДЕНИС НАКАРЯКОВ

Завод и город Сергея Попова





Если говорить про минувшие пять лет, то, с моей точки зрения, самый важный итог таков: заводчане увидели, что есть новое оборудование, которое интересно осваивать, на котором интересно работать.

Купить станок — не хитрость. Другое дело, что он должен работать круглосуточно пять дней в неделю. Да и само по себе внедрение — процесс увлекательный. Любая сложная деталь, придуманная конструктором из нового материала, требует тщательной проработки. К тому же наше производство мелкосерийное, количество выпускаемых деталей на том или ином станке оценивается десятками штук, которые идут одна за другой. Всё это требует творческого подхода. Драйв именно во внедрении, в успешном запуске оборудования и его последующей эффективной работе.

— Завод вошёл в проект создания центров технологических компетенций. О чём идёт речь?

— В рамках Объединённой двигателестроительной корпорации разработана программа трансформации промышленной модели. 10 лет назад в авиастроительной отрасли было много дублирующих производств. В современных условиях стало очевидным, что необходимо перераспределение компетенций. Была поставлена задача формирования центров, специализирующихся на определённых видах обработки, чтобы на их базе создавать уже крупносерийное производство. Такой подход позволит сократить накладные расходы, снизить себестоимость продукции. Эта экономическая, технологическая и организационная идея воплощается в создании центров технологических компетенций.

Это очень серьёзная работа с хорошими перспективами. Сегодня в «ОДК-ПМ» создаётся центр по изготовлению длинных валов, которые завод будет производить для всей корпорации. Уже освоено производство для предприятий Самары, Уфы, идёт освоение для Уральского завода гражданской авиации, ведём переговоры с «ОДК-Сатурн».

Цех турбинных лопаток будет выпускать продукцию и для «Пермских моторов», и для того же самарского «Кузнецова». Поэтому мы активно участвуем в осуществлении этой идеи и видим пользу как для себя, так и для партнёров.

— Как чувствует себя двигатель ПД-14? На каком этапе развития находится этот проект?

— ПД-14 чувствует себя как маленький ребёнок, который недавно родился и только-только начал ходить. Задача конструкторского бюро и наша — сделать так, чтобы он твёрдо стоял на ногах, а затем побежал, как марафонец; потому что у гражданского двигателя жизнь долгая — 50–60 лет.

Мы занимаемся вопросами увеличения ресурсных показателей, увеличения надёжности двигателя. Это совместная работа «Авиадвигателя», «Пермских моторов» и других предприятий кооперации, которые с нами взаимодействуют.

Надо осознавать, что это начало пути. Создать двигатель было непросто, ещё сложнее будет ввести его в эксплуатацию, организовать техническую поддержку, послепродажное обслуживание.

Нам предстоит сертифицировать производство этого двигателя в Европейском агентстве безопасности полётов (EASA). Так, в марте прошёл ознакомительный аудит комиссии EASA под наблюдением представителей Росавиации. Это очередной шаг к получению сертификата одобрения на производство двигателя ПД-14 в соответствии с требованиями EASA Part 21. Такой сертификат позволит зарубежным авиакомпаниям приобретать и эксплуатировать российские самолёты МС-21 с пермскими двигателями, созданными в широкой кооперации предприятий ОДК.

По результатам аудита эксперты отметили компетентность специалистов «ОДК-Пермские моторы», открытость и прозрачность всех производственных процессов. Они подчеркнули, что серьёзных замечаний в ходе проверки у комиссии не возникло.

На сегодняшний день завод изготовил 16 двигателей ПД-14: два из них, предназначенные для лётных испытаний

авиалайнера МС-21-300, переданы корпорации «Иркут». Ещё два двигателя будут собраны и испытаны в течение года и также переданы авиастроительной компании.

— В проекте создания двигателя большой тяги ПД-35 завод ещё не задействован?

— Пока идёт работа конструкторов над компоновкой мотора: каким он должен быть, какие материалы, технологии производства и сборки будут применяться. Говорить о конкретных параметрах пока рано.

В связи с этим проектом нам предстоит большой блок работы по созданию стандовой базы в Новых Лядах. Это серьёзный объём работ: в проект планируется инвестировать порядка 25 млрд руб. Это будет масштабный производственный комплекс, каких в России ещё не было. Мы будем первыми, кто реализует такой проект.

— Две цитаты из вашего прежнего интервью: «завод должен работать безубыточно, зарабатывать прибыль и вкладывать её в техническое перевооружение» и «завод должен вкладывать деньги в своих работников, в повышение качества их жизни». В современных экономических условиях насколько это реально?

— Пожалуй, я бы поменял эти цитаты местами. Деньги, которые появляются у предприятия (безусловно, по согласованию с акционерами), вкладываются и в модернизацию, и в людей, и в создание условий труда. Человеческий фактор — это возможные ошибки человека, которые могут повлиять на надёжность техники, на надёжность её эксплуатации. Поэтому нашим сотрудникам ничего не должно мешать эффективно работать.

Объём инвестиций различается по годам и зависит от конкретных задач. Ввели в эксплуатацию центр теплозащитных покрытий — общая сумма инвестиций составила свыше 1 млрд руб. Ввод испытательного стенда обошёлся в 1,2 млрд руб. Станков закупили на 8 млрд руб. Это те инвестиции, которые направлялись на приобретение оборудования. Сколько вложили в создание условий труда для людей, посчитать сложно. Но в любом случае это сотни миллионов рублей ежегодно.





— Почему не удалось приступить к строительству нового завода, как это планировалось несколько лет назад?

— Это было решение акционера, которое я не вправе комментировать. Он предложил реализовать программу модернизации на существующей площадке. И дело действительно не в физическом переносе производственных мощностей в другое место. Новый завод для меня связан прежде всего с изменением сознания людей. И мы действуем в этом направлении. Новый завод — это не перестановка «кубиков лего», а новые люди, их современное мышление.

При этом стратегия развития предприятия не поменялась. Мы всегда хотели производить (и будем делать это) авиационные и наземные двигатели, решая задачу качества и надёжности наших моторов.

Для этого нам нужны новые знания всего персонала без исключения, разработка новых методов обучения. «Кадры решают всё» — это сказано до меня, но я полностью уверен в справедливости этого утверждения.

— Насколько важно для предприятия авиационной отрасли производство наземной продукции?

— Наземная тематика занимает примерно 70% всего объёма производства товарной продукции «Пермских моторов». Мы производим машины мощностью от 2,5 до 25 МВт.

Если говорить о пятилетке, я считаю, что мы выбрали правильную стратегию — максимальное удовлетворение потребностей заказчика. Это всё написано в книжках, но нам удалось перенести теорию в практику. Совместно с конструкторами мы работали над повышением надёжности двигателей, и это дало результат: на сегодняшний момент наш завод — основной поставщик оборудования для «Газпрома», для других нефтегазовых компаний.

Стоимость жизненного цикла наших изделий ниже импортных аналогов, при этом они сопоставимы по надёжности и техническим характеристикам. Те решения, которые были приняты пять лет назад, реали-

зовались в виде хорошего результата с точки зрения объёмов выпуска и продаж.

— Крупные промышленные предприятия до сих пор не слишком задумывались над тем, как завоевать симпатии потенциального заказчика, по причине монопольной позиции. Ветер изменил направление?

— На самом деле я очень клиентоориентированный. Я этого не скрываю и такие же требования предъявляю к своим подчинённым, потому что уверен: заказчик всегда прав. Проблема возникает в том случае, если с ним неправильно поговорили.

Наше предприятие, так или иначе, относится к сфере услуг. Мы не просто осуществляем поставку двигателей, а предоставляем услугу по перевозке пассажира из пункта А в пункт В (или по перекачке газа из одной географической точки в другую). В этом заключается наш бизнес. Пассажир всегда должен быть уверен, что доберётся до места назначения без проблем, а нефтяник и энергетик — что всё их оборудование сработает и потребитель получит либо электроэнергию, либо газ в конце трубы.

Не скажу, что на заводе все как один поменяли своё отношение к клиенту, но я об этом постоянно говорю и этого требую. В результате клиенты и заказы есть. Мы уверенно смотрим на перспективы до 2030 года.

— С самого начала работы на «Пермском моторном заводе» вы говорили, что на предприятии сложилась одна из лучших управленческих команд в России. Удалось сохранить её до сегодняшнего дня?

— Я считаю, что на заводе и сейчас работает одна из лучших по своим компетенциям профессиональных команд в стране. Это профессионалы с большой буквы. Кто-то ушёл в силу различных причин, не смог выдержать темпа, который задаётся временем, задачами, которые формируют заказчики. Но в итоге я могу сказать сегодня те же самые слова, что говорил пять лет назад: на «Пермских моторах» работают лучшие люди в отрасли.

— Команда — это понятие локальное. А коллектив в целом включился в процесс?

— Большинство наших работников — очень хорошие специалисты. Просто важно правильно ставить перед ними задачи и объяснять, чего от них требуют новые технологии и культура производства. И тогда люди будут откликаться на эти запросы не под страхом увольнения, а исходя из понимания корпоративных задач.

У нас есть немало конкретных примеров успешной работы над повышением культуры производства и качества продукции. Человеку достаточно один раз профессионально и аргументированно объяснить, и у него всё получится. В основном люди стараются соответствовать новым требованиям и новому уровню спроса.

— Ещё недавно шла речь о том, что опытные специалисты уходят, не воспитав преемников, оставляя после себя своего рода вакуум. Согласны ли вы с этим?

— Жизнь продолжается. Это базовая аксиома. Ротация кадров на заводе идёт постоянно. Те, кто вчера входил в число «персонала средних лет», завтра состарятся. Мы профессионально работаем с техникумом, сами занимаемся подготовкой кадров — на заводе действует Авиационный учебный центр. Если ты знаешь, в чём заключается сложность ситуации, если понимаешь, что нужно сделать, чтобы решить проблему, то выход будет найден.

Мы открыты для молодого поколения: ежегодно в рамках федеральной программы «Работай в России» проводим профориентационную акцию «Неделя без турникетов», которая направлена на привлечение молодых квалифицированных специалистов.

Разрабатываем различные формы взаимодействия со школами, Пермским авиационным техникумом, уже четыре года работаем в рамках проекта по дуальному образованию. Мы все пытаемся донести: завод — это очень интересно.

Мы видим, как меняются приоритеты. Если раньше были популярны профессии юриста и экономиста, то сейчас возродился интерес к инженерным

специальностям. Молодёжь начала понимать, что завод — это стабильное место работы, это достойный социальный пакет, хорошие условия для того, чтобы развиваться, взаимодействовать со своими сверстниками. Думаю, это даёт результат.

— Между тем исследования кадровых агентств показывают, что молодёжь нынче привлекает не столько соцпакет, сколько возможность получить увлекательную работу...

— У нас с этим всё хорошо: интересной работы масса. Может быть, пока ещё не во всех подразделениях и не на всех рабочих местах, но те задачи, которые решает предприятие, драйв обеспечивают на все сто процентов.

— В последние годы завод целенаправленно укрепляет взаимодействие с городом. Это тоже элемент стратегии?

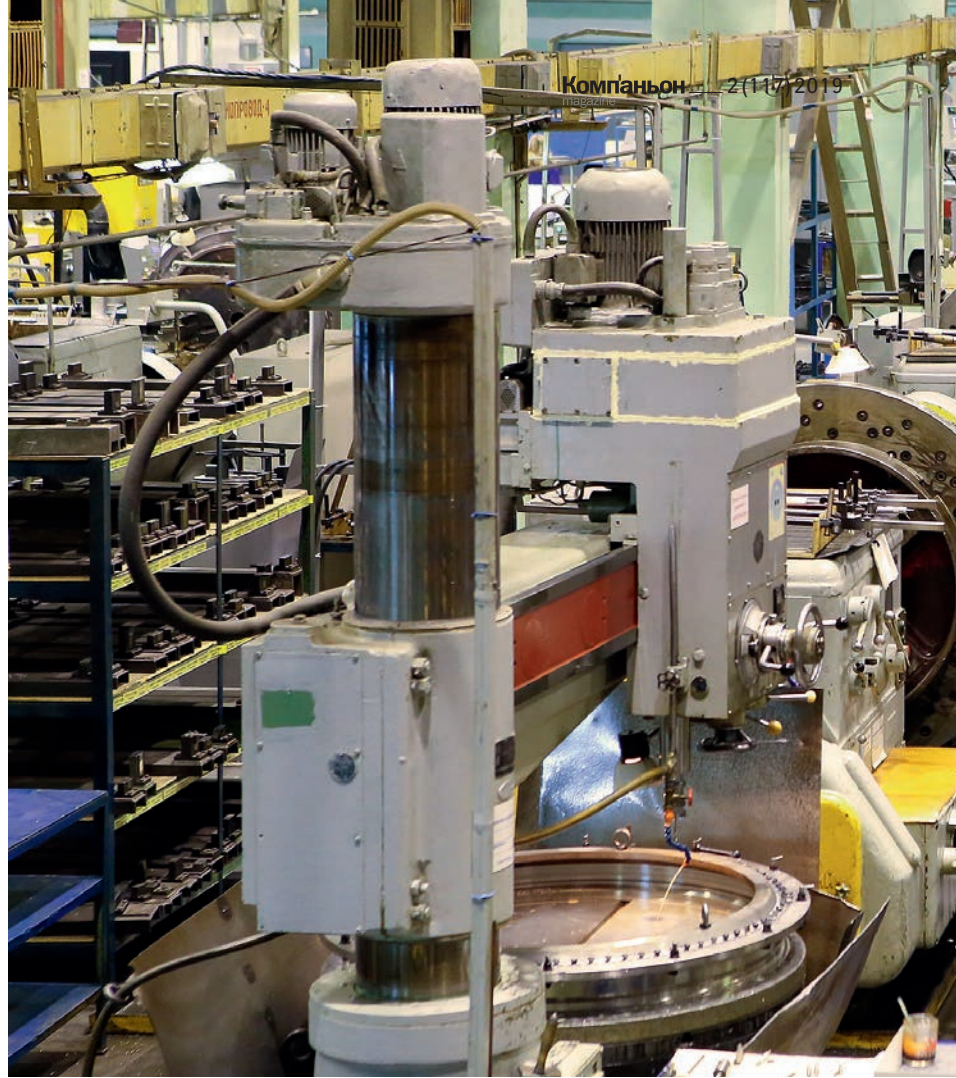
— Это наша позиция. В начале июня завод отметил своё 85-летие. Всё это время город и завод живут как единое целое. Это повелось со времён леген-

дарного директора завода Анатолия Солдатов.

Обустройство Тихого Компроса, авиамузей под открытым небом вдоль улицы Куйбышева, монумент «МиГ на взлёте» у проходных завода преобразуют городское пространство и нравятся жителям.

В конце апреля на аллее перед Театром оперы и балета мы открыли выставку «Завод и город», посвящённую самым ярким и важным страницам становления Перми и предприятия, их взаимодействию на протяжении 85 лет.

На мой взгляд, у этой выставки очень важная миссия. Она создана для того, чтобы пермяки знали, как возникли отдельные районы Перми, появились социальные и культурные объекты, такие как муниципальный Дворец культуры, бассейн «БМ», стадион «Звезда», почему именно так названы некоторые улицы — Солдатов, Соловьёва, Гаутаулина, Моторостроителей... Знание истории родного города необходимо для понимания того, как он развивался, какой у него характер и потенциал.





В целом взаимопонимание с крайними и городскими властями, которые осознают значение завода для города и необходимость взаимодействия, существует.

Сейчас выставка «Завод и город» расположена на аллее перед проходными «Пермских моторов», и всех, кто не успел увидеть её на аллее перед Театром оперы и балета, мы приглашаем в сквер имени М. И. Субботина.

— Вам нравится ощущать себя пермяком?
— Пермь — замечательный город. Я его очень люблю. Он быстро меняется и становится всё лучше. Я спокойно отношусь к летним пробкам на дорогах, связанным с раскопками: летом раскопали — зимой избежали ненужных проблем. Я сам такой. Для меня в летний сезон «раскопать», условно говоря, ползавода — нормальная история. У нас очень короткое уральское лето, хочется сделать больше, быстрее подготовиться к зиме. Вы будете смеяться: январь-февраль заканчиваются, а мы на заводе уже начинаем заниматься подготовкой к следующей зиме.

— Вы руководите «Пермскими моторами» шесть лет. Можете назвать самые важные моменты из того, что особенно удалось?

— Сложно вычленишь. Сказать, что у нас родился за это время какой-то «чудо-богатырь», не могу. Но, по большому счёту, «чудо-богатыри» — это те моторы, которые мы поставляем заказчику каждый год. «Чудо-богатыри» — двигатели ПД-14, ПД-35. Все наши достижения — в продукте, в отношении к заказчику, в отношении к людям.

Отчитаться о том, что мы реконструировали цех, — это проза жизни, рутина. Гораздо интереснее, когда наша молодёжь едет на какие-либо соревнования (на уровне Ростеха и ОДК проводится много различных конкурсов) и там показывает хорошие результаты. Кто-то становится лучшим сварщиком, кто-то — лучшим фрезеровщиком или специалистом в иной сфере. К примеру, в конце мая этого года наши специалисты взяли три призовых места на пятом корпоративном чемпионате профмастерства ОДК.

Это важнее, чем количество внедрённых станков. Потому что наше будущее — в новом поколении профессионалов.

— Что для вас «Пермские моторы»?
— Я люблю пройтись по заводу: найти 30 минут в день, чтобы посмотреть, что происходит на производстве, не проблема. Масло, керосин — для меня волшебные запахи. Механический цех имеет один запах, сборка пахнет уже по-другому, у испытательной станции свой неповторимый аромат. Я парфюмер в этом смысле.

Иногда мне кажется, что я очень хорошо знаю завод, весь его изучил. Потом загляну куда-то, где ещё не был, открою незнакомую дверь: «Господи, я думал, такого больше не существует». И снова — работа с людьми, их обучение и воспитание. Но мне это нравится.

Это как раз то, о чём я говорил, — новое мышление, новое знание. Я оптимист по жизни. Уверен, что всё зависит от людей. И у нас всё получится.

ИНТЕРВЬЮ КАТЕРИНА САБИРОВА

ФОТО АЛЁНА УЖЕГОВА

«В России до сих пор сильна медицина мнения, а не факта»

Имя педиатра **Екатерины Потеряевой** в последнее время не сходит с уст читающих и интересующихся родителей Перми. А всё потому, что она ведёт медицинский блог «Недетские секреты» и активно выступает с лекциями для мам и пап, во время которых рассказывает о болезнях с точки зрения доказательной медицины. Мы поговорили с Екатериной о том, насколько российская медицина далека от западных стандартов и как современному родителю выстраивать коммуникацию с детским врачом и правильно принимать решения.





— Екатерина, когда и почему вы начали вести свой блог о здоровье детей, основанный на принципах доказательной медицины?

— В декрете. Сыну было четыре месяца, а мне продолжали звонить бывшие пациенты и знакомые. Муж, заметив, что я постоянно говорю родителям одно и то же, предложил мне перевести все мои рекомендации в письменную форму, чтобы сто раз не повторять, а просто давать ссылки на нужные материалы. С этого времени я веду блог. Кстати говоря, более плотное знакомство с доказательной медициной началось примерно тогда же. Изучая разные источники для написания статей, я вышла на форум Русского медицинского сервера (*профессиональное сообщество врачей, основывающихся на принципах доказательной медицины.* — *Ред.*), где быстро стала консультантом, которым являюсь до сих пор. Поначалу блог был для меня способом систематизации собственных знаний. Но, к моему удивлению, его начали читать.



Идея медицины, основанной на доказательствах, появилась в середине XX века, когда шотландский врач Арчи Кокрейн, исследуя лечение инфекционных заболеваний, задумался о том, что в выздоровлении пациента не всегда играют роль лекарственные препараты, часто они являются не более чем плацебо («пустышкой»). Кокрейн в своей книге «Случайные размышления о медицинских услугах» пришёл к важному заключению: ресурсы — экономические, временные и другие — всегда будут ограничены, поэтому они должны быть направлены на ту медицинскую помощь, которая показала свою эффективность в испытаниях.

В 1996 году группа канадских учёных из Университета Макмастера (Торонто, Канада) предложила термин «доказательная медицина». В настоящее время в странах Запада принципы доказательной медицины применяются во всех сферах медицинской деятельности, в том числе в общении с пациентами.



— Каких взглядов вы придерживались ранее?

— Моё первое знакомство с доказательной медициной произошло ещё в институте на кафедре фармакологии благодаря одной молодой преподавательнице. Она на лекциях говорила, что противовирусные препараты не действуют и что всё это — полная ерунда. Вот тогда у меня начали зарождаться сомнения. На фармакологии нам подробно рассказывали, как снижает температуру парацетамол или как работают стероидные противовоспалительные препараты, но никто никогда не рассказывал о механизме действия противовирусных. Почему? Догадываетесь?

К сожалению, в наших медицинских вузах до сих пор сильна медицина мнения, а не факта. И когда старшие коллеги назначают противовирусные при ОРВИ, ты тоже начинаешь это делать. Проработала я так недолго, всего 2,5 года, затем ушла в декрет. Конечно, сын периодически болел, и ОРВИ у него проходили самостоятельно без муколитиков, противовирусных и антибиотиков. Затем я вышла на работу обратно в своё любимое детское отделение, где продолжила применять знания на практике. Мне очень повезло с заведующей — она была открытой к знаниям, мы вместе читали англоязычные источники и на их основе принимали решения. Иногда я пыталась донести какую-то информацию до других врачей.

— Коллеги не смотрели на вас как на нарушителя спокойствия?

— Бывало. Но когда я в чём-то уверена, я могу горы свернуть. Если я подкрепила свои знания хорошими источниками,

я всегда могу доказать свою точку зрения. Особенно много конфликтов было связано с необоснованными медотводами от вакцинации. Примерно с 2013 года повысилась заболеваемость коклюшем в РФ, нас это не обошло. Стали разбираться, почему, например, ребёнку девять месяцев, а у него ни одной вакцинации. Увидели, что было очень много ложных медотводов. Ну, знаете, сопли или любимое ППЦНС (перинатальное поражение центральной нервной системы — диагноз, который на всякий случай ставят едва ли не каждому новорождённому).

— Почему врачи в России до сих пор назначают неэффективное лечение? Ведь мы могли бы экономически выиграть, если бы все стали придерживаться доказательной медицины.



— В России этого не будет очень долго. Изоляция нашей страны в советские годы привела к тому, что медицина начала развиваться своим путём, путём авторитетности мнения. Отсутствие свободы слова тоже сыграло плохую шутку с медициной. «Не спорь со старшими», «не высовывайся», «соглашайся» — вот как нас воспитывали.

Конечно, после падения железного занавеса и с появлением интернета к нам стала просачиваться информация о том, как лечат в других странах. Но происходило это очень медленно и значимое влияние стало оказывать только к концу нулевых годов XXI века. Кроме того, в России медики особо не читают профессиональную литературу на английском языке, а на русском её очень мало. Информация устаревает, а у нас не успевают переводить.

Чтобы врачи перестали назначать неэффективное лечение, нужно глобально менять всю систему медицинского образования

Для справки

Екатерина Потеряева окончила Пермский государственный медицинский университет в 2007 году. Работала в поликлинике и стационарах Перми и Чайковского (11 лет стажа). Странник доказательной медицины.

childsecret.ru
 childsecret.ru
 childsecret

Если врач запугивает вас, не возвращайтесь к нему

Чтобы врачи перестали назначать неэффективное лечение, нужно глобально менять всю систему медицинского образования, но сделать это быстро практически нереально. Поэтому пока доказательная медицина будет жить благодаря единичным энтузиастам.

Ведь несмотря на то, что наш министр уже выпустил клинические рекомендации о том, что противовирусное при ОРВИ не работает, муколитики неэффективны, сосудосуживающие капли детям младшего возраста не рекомендуются, участковые педиатры продол-

жают работать по старому шаблону. И когда это изменится — неизвестно.

— Ну раз так, давайте поговорим о том, как современному родителю строить коммуникацию с педиатром.

— Если врач запугивает вас, не возвращайтесь к нему. Врач и родитель должны быть заодно, тогда мы победим болезнь, а не она нас. Маме должно быть спокойно, она должна быть уверена в назначениях. Если есть сомнения в чём-то, надо идти за вторым мнением, потому что в принятии решения

Лайфхаки для родителей

Что не надо делать при ОРВИ

Соблюдать режим «не гулять и не купать»

Купать можно и нужно. Это один из способов снизить температуру и развлечь ребёнка. Гулять полезно для органов дыхания.

Принимать антигистаминные

Антигистаминные препараты снимают аллергический отёк, при инфекциях они бессмысленны.

Откладывать вакцинацию на несколько недель

Лёгкие ОРВИ не являются причиной для отсрочки прививки, и уж тем более ребёнка можно вакцинировать сразу после выздоровления.

Принимать противовирусные препараты

Они не работают.

Применять сосудосуживающие капли в нос при лечении ребёнка до двух лет

Это может быть опасно.

Принимать муколитики

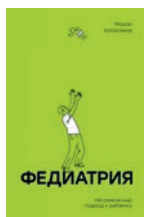
Их безопасность и эффективность не подтверждены.

Применять антибактериальные капли в нос

Их эффективность и безопасность не доказаны.

Что почитать, что посмотреть

Фёдор Катасонов, «Федиаatria»



Елена Орлова, «Как правильно лечить ребёнка»



Сергей Бутрий, «Здоровье ребёнка»



Программа «Фактор роста» с Алексеем Бессмертным на телеканале «Доктор»

эмоции всегда лишние. Врач обязательно должен объяснить свои решения и ход своих мыслей. Консультацию в идеале должен завершать родитель, у которого закончились вопросы. Я люблю мам, которые приходят с вопросами, написанными на листочке, и стараются задать их все. Правда, часто самые важные вопросы задаются в самом конце.

— Где родителю брать информацию, чтобы разбираться в назначениях?

— Если говорить про русские источники, то я рекомендую прекрасный сайт

medspecial.ru, форум Русского медицинского сервера, медицинских блогеров, у которых учусь сама, — Сергея Бутрия, Фёдора Катасонова, Елену Орлову, Евгения Щербина и многих других. Англоязычных источников ещё больше: WebMD (онлайн-издатель медицинских новостей и информации), сайт Национальной службы здравоохранения Англии www.nhs.uk, сайт Американской педиатрической академии kidshealth.org, страничка Всемирной организации здравоохранения, сайт исследовательского центра mayoclinic.org

и так далее. Гуглить на английском гораздо полезнее. Попробуйте проверить, что говорит Рунет на запрос «обструктивный бронхит у детей» и что говорит англоязычный интернет «wheezing breath in children». Первый запрос точно вгонит в панику, а второй уже в первой строчке, скорее всего, даст стоящие рекомендации. Но заниматься самолечением не стоит! Лечение всегда должен назначать врач. **К**

Мифы о лечении детей

1. Красное горло — повод принимать лекарства.

Красное горло само по себе не требует лечения вне зависимости от интенсивности гиперемии. Горло краснеет за счёт местного воспаления в ответ на вирусную или бактериальную инфекцию. Не существует таких препаратов, которые могли бы справиться с вирусной инфекцией в горле, вирус организм побеждает сам. А при бактериальной инфекции горла (например, при ангине, вызванной бета-гемолитическим стрептококком А) требуются системные, а не местные, антибактериальные препараты.

Единственной задачей лекарств «от горла» является снятие боли. Но, как правило, дети не жалуются на боль в горле, потому что обычно это сопровождается лихорадкой и мама даёт ибупрофен или парацетамол (а именно они лучше всего снимают боль) либо горло болит не сильно и не мешает ребёнку.

2. При температуре 39 градусов нужны антибиотики.

Нет. Высокая температура не признак бактериальной инфекции. Многие бактериальные инфекции протекают с неболь-

шой температурой — 38–38,5 градусов, а, например, вирусная розеола может протекать с температурой более 40 градусов и вообще не требует лечения.

3. При атопическом дерматите нужна строгая диета.

Атопический дерматит — это наследственное поражение кожи. Только в 25% триггером (пусковым фактором) может быть пища. И ещё реже можно этот триггер обнаружить и подтвердить. Чаще всего это белки: коровьего молока, арахиса, сои, глютен. Совершенно нет смысла в сведении рациона к гречке с курицей для кормящей мамы, у которой ребёнок болен атопическим дерматитом. В некоторых случаях возможна пробная диета с исключением какого-то одного белка, но не всех сразу.

4. Бронхит — это осложнение вирусной инфекции, которое требует лечения антибиотиком.

Бронхит — это проявление вирусной инфекции (как боль в горле или насморк). Есть вирусы, которые тропны к эпителию бронхов, и ребёнок, заразившись ими, вероятнее всего, заболит бронхи-

том. 95% бронхитов вирусные и не требуют лечения антибиотиком. Иногда необходимы бронхолитики, ингаляционные глюкокортикостероиды и кислородная поддержка.

5. При отставании в развитии нужны ноотропы.

Нет лекарств, которые научат ребёнка говорить/сидеть/ходить. В данном случае требуются педагогическая работа с ребёнком и исключение таких нарушений, как снижение слуха или расстройство аутистического спектра. Таблетки, уколы, массаж, иглоукалывание и остеопаты не помогут ребёнку быстрее заговорить.

Андрей Немзер поёт в хоре MusicAeterna Пермского театра оперы и балета всего полгода, однако трудно найти в составе этого коллектива более популярного певца. Пермские меломаны заметили его на Дягилевском фестивале 2018 года, где у него был сольный вечер, а в феврале нынешнего года, уже будучи штатным певцом пермского хора, он выступил с большим концертом в двух отделениях, где были и арии из барочных опер, и романсы, и русская оперная музыка.

Андрей Немзер: приключения голоса

ТЕКСТ ЮЛИЯ БАТАЛИНА

ФОТО ЭДВАРД ТИХОНОВ, НИКИТА ЧУНТОВ

Такой богатый репертуар — редкость для обладателя столь специфического голоса: Андрей Немзер — контртенор. Но слушателей поражает в первую очередь не сам по себе голос, а высочайшее мастерство его обладателя, умение пользоваться этим природным инструментом, артистизм, глубокое понимание музыки.

Понятно, что к своему нынешнему статусу он пришёл непросто. Найти в себе контртенора — это настоящий квест для певца. Вообще, каким голосом петь — это тема всей жизни: бывает, что певец оканчивает консерваторию, например, как тенор, начинает работать как тенор, а затем приходит новый худрук, слушает его и говорит: «Да ты же баритон!» — и приходится

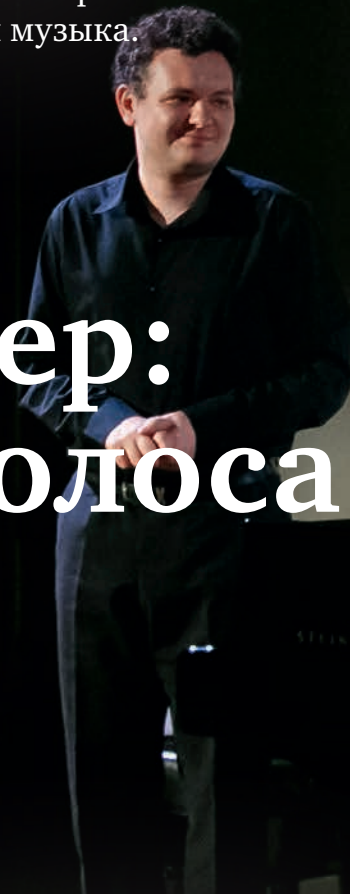
«опускать» голос, разрабатывать его вниз.

История Андрея Немзера — это приключения голоса.

Его родители никогда не работали профессионально в музыке, но очень ею увлекались. Отец играл на бас-гитаре в самостоятельной рок-группе, сочинял и продолжает сочинять музыку, а мама играет на гитаре и поёт. В своих детях — Андрее и его младшей сестре Анне — они вовремя рассмотрели музыкальные способности и отправили обучаться. Детям повезло: они москвичи, и у них были отличные возможности для музыкального образования. С четырёхлетнего возраста Андрей Немзер занимается музыкой и говорит, что всегда её любил. Правда,

поначалу не всё сложилось: родители пытались обучать его игре на фортепиано, но для этого ему не хватало усидчивости. Зато с вокалом всё получилось как нельзя лучше: в хоровом училище им. А. В. Свешникова, куда он поступил в шестилетнем возрасте, у него были отличные оценки.

Ученикам приходилось много выступать, ездить на гастроли, режим у них был как у взрослых, только хуже: они и работали, и учились. Впрочем, Андрей Немзер вовсе не считает, что был лишён нормального детства: он был одним из тех удивительных детей, которые с самых юных лет искренне любят классическую музыку, и ему нравилось учиться пению и петь в хоре.





«Классическая музыка — это исток всех жанров, которые существуют в наше время, — считает Немзер. — И рок-музыки, и поп-музыки, и даже металла, готики... Когда в эту тяжёлую, «металлическую» фактуру вплетаются элементы классики, это звучит феноменально!»

Сложный для всякого юного певца момент ломки голоса у Андрея был особенно драматичным. Ему было 12 лет, он учился в шестом классе, когда зимой, в декабре, хор под управлением Виктора Сергеевича Попова, которого Немзер вспоминает всегда с горячей благодарностью, отправился на гастроли в США с рождественской программой. Гастроли длинные, сложные, график напряжённый: в шесть утра

подъём, завтрак, переезд в новый город, обед, заселение в гостиницу, репетиция, вечером концерт, потом отбой, а наутро всё повторяется: ранний подъём, автобус, новый город и так далее. Почти не было выходных — всего два или три за полтора гастрольных месяца.

Так случилось, что Андрей в этой поездке заболел. Виктор Сергеевич Попов был, конечно, недоволен: Андрей был основным солистом, замену было сложно найти. Как-то с переменным успехом допел до конца тура, вернулся в Москву... И как будто не выздоровел — голос всё время был не в форме. Так продолжалось около двух лет: первое время голос спускался и спустился очень низко — появился этакий юно-

шеский бас; затем голос стал подниматься, оформляться, и из Академии хорового искусства Андрей выпускался как драматический тенор.

Увы, его тенор был недостаточно интересным для большой карьеры. К счастью, певец нашёл у себя фальцет.

По словам Андрея Немзера, фальцет есть у каждого певца, но мало у кого он может развиваться в настоящий контртенор. Когда Немзер «показал» свой новый голос друзьям-профессионалам, он услышал много одобрений и советов учиться на контртенора.

Легко сказать! Найти достойного преподавателя, да ещё в России, не просто. Певцу было 27 лет, он пел в нескольких хорах, постоянно участвовал в разных проектах.

Хористу сложно найти достойную работу, хорошо оплачиваемую и интересную, поэтому Андрей, по его выражению, «работал много и везде». Его стремление развивать контртенор поддержали не все коллеги-руководители, были и такие, кто сказал: «Поющий тоненьким голоском бородатый дядька нам не нужен», но он не обращал на это внимания: у него была мечта, и он в неё верил.

Немзер познакомился с американским преподавателем по вокалу Клайдией Пинза, дочерью знаменитого баса Энцо Пинза. Чтобы учиться у неё, нужно было бросить всё и отправиться в США. Шаг был очень рискованный, даже опрометчивый, но абсолютно необходимый: он не мог не развиваться, ему очень хотелось развития, и сейчас он благодарит судьбу и своих учителей, что всё сложилось так, как сложилось.

Сейчас — да, благодарит. Но в первое время после переезда за океан молодого человека накрыла депрессия: одно дело — уехать в тур, другое дело — когда у тебя билет в один конец и ты не знаешь, когда вернёшься домой и вернёшься ли... «Я звонил маме в слезах», — признаётся Андрей. Мама в ответ на его сомнения говорила, что, если он сбежит из США и приедет домой, она его не впустит. Проявила твёрдость, хотя самой было очень тяжело.

Потом пошла учёба, работа, и уже не было времени на уныние.

Андрей учился в Университете Дьюкейн в Питтсбурге, городе, где есть отличный оперный театр, знаменитый на весь мир симфонический оркестр и прославленный Мендельсоновский хор, с которым он сотрудничал. Всё это были его «палочки-выручалочки» во время американского периода, но в целом роман с Америкой у Немзера не складывался. По его словам, в США интерес к барочной музыке — равно как и к актуальной современной, а контртеноры заняты в основном в этих двух музыкальных сферах, — гораздо меньше, чем в Европе и даже в России. В 2012 году Немзер выиграл конкурс в Метрополитен-опере, и после этого у него появилось несколько интересных предложений, но это всё были отдельные проекты. Настоящая история певца не складывалась, порой работы

не было совсем, так что пришлось перепробовать и несколько немзыкальных профессий — например, классическую эмигрантскую профессию таксиста.

Но не это стало причиной возвращения Немзера из США, а желание поработать с хором MusicAeterna и Теодором Курентзисом. Многие близкие люди, в том числе сестра, меццо-сопрано Анна Немзер, настойчиво советовали певцу послушаться в этот хор. Он прошёл прослушивание ещё в 2017 году, и очень успешно: главный хормейстер Виталий Полонский после этого донимал его вопросами, когда же он, наконец, начнёт работать в хоре. Решиться было непросто, но в сентябре 2018 года Немзер перебрался из Штатов в Пермь и ничуть об этом не жалеет.

Пермь ему быстро понравилась. Немзер считает её уютным и удобным для жизни городом. Ему нравится ходить пешком и ездить на трамваях, без пробок и давки, без московского «сумасшествия». Ему нравится работать с Теодором Курентзисом, и он сожалеет, что лично общаться с маэстро доводится не так часто, как хотелось бы. По словам Немзера, он ещё с десяток лет назад принимал участие в отдельных проектах Курентзиса и в то время не понимал излишней, как ему казалось, скрупулёзности дирижёра в разборе музыки. Сейчас он иначе оценивает метод Курентзиса: «То, как он трактует музыку, — это невероятно гениально. Этой мелкой работы не хватает многим хорошим коллективам, которые могли бы стать гораздо лучше, если бы их руководители так же работали с деталями и обращали внимание на мелочи».

Андрей Немзер говорит, что у него нет лишних амбиций, он не стремится стать солистом. Более того, по его мнению, пение в ансамбле, в хоре — более сложная задача для певца, чем соло: «Солист может петь, ни на кого не оглядываясь, а в ансамбле нужно подлаживаться к другим голосам и быть гибким». Тем не менее от сольных проектов он вовсе не отказывается, готов петь и оперные арии.

Правда, выбор ролей для контртенора невелик. В русской музыке это обычно мужские роли, написанные для сопрано. Так, партию Ратмира



Найти в себе
контртенора —
это настоящий
квест для певца



в «Руслане и Людмиле» по традиции исполняют певицы, а ведь Ратмир — это богатырь! Для крупного, брутального, бородатого Немзера, который серьёзно занимался бодибилдингом, это вполне подходящая роль, и не случайно он исполнил арию Ратмира на своём сольном концерте в феврале и снова исполнит на юбилейном концерте в хоровом училище им. Свешникова. А вот партию Вани в «Жизни за царя» Глинки он петь не будет, потому что Ваня — это подросток, совсем другая фактура. Немзер считает, что партия должна подходить певцу и по голосу, и по внешности.

Именно поэтому он не хочет петь женские роли. Пытался — на экзамене в университете пел партию Дзитты в опере Пуччини «Джанни Скикки», но после того, как пришлось побрить не только лицо, но и руки и ноги, надеть парик и встать на каблуки, он понял, что женские роли — не для него.

Несмотря на трудности с репертуаром, Немзер верит, что у контртенора — большие перспективы. Этот голос в последнее время стал модным, и мода на него растёт; европейские контртеноры, такие как Филипп Жаруски, Макс Ценчич, Франко Фаджоли, — настоящие мегазвёзды. Лет 20 назад о таком успехе мужчины с высокими голосами и не мечтали. Для контртенора пишут многие современные композиторы: после 200 лет забвения этот голос становится новым выразительным средством, которое авторы музыки ценят за свежесть и новые возможности.

Жизнь певца из MusicAeterna — сплошные неожиданности. Надо часто открывать «Google-документы» и проверять расписание: бывает, что натыкаешься на новую запись о том, что через два часа — вылет, например, в Санкт-Петербург. При этом надо соблюдать режим, беречь горло, успевать заниматься спортом. Алкоголь и курение вокалистам противопоказаны, и, по мнению Андрея Немзера, лучший отдых — это тишина. Он любит слушать музыку просто для удовольствия — от Рахманинова и Чайковского до самой-самой «попсы», но, когда музыки становится слишком много, нужно остаться одному, выключить все звуки и помолчать. ❧





Владимир Абашев

:



«

Никто не знает:
кто, когда и где получит своё

«ПРОСВЕТЛЕНИЕ»

»



Всё начиналось абсолютно невинно. Редактор «Компаньон magazine» Ольга Дерягина подумала вслух о чрезвычайной живучести сентиментальных открыток с котятками, сердечками, щеночками, тиражирующихся и пользующихся спросом в любую эпоху, при любом строе. Предполагалась беседа о китче как об одном из стилей современной культуры, не более того. А развернулось так, как развернулось. Спасибо собеседнику журнала, заведующему кафедрой журналистики и массовых коммуникаций ПГНИУ, доктору филологических наук **Владимиру Абашеву**.

ИНТЕРВЬЮ КАРИНА ТУРБОВСКАЯ

ФОТО АЛЁНА УЖЕГОВА

— Пока вы не начали задавать вопросы, скажу о любопытном совпадении. Вот вы вдруг заинтересовались китчем, массовой культурой, а в мае Институт искусства костюма музея Метрополитен в Нью-Йорке откроет выставку «Кэмп. Заметки о моде». Название — цитата. В этом году исполнилось 55 лет, как Сьюзен Зонтаг, замечательный американский критик и эссеист, опубликовала свои «Заметки о кэмп» — своеобразном вкусе ко всему искусственному и преувеличенному. На выставке в Мете будет представлено всё из мира моды, что относится к категории «кэмп», то есть яркие, причудливые, эклектичные, несколько чрезмерные, выходящие за пределы пуристических вкусовых ограничений вещи. Выставку, кстати, откроют Леди Гага и столь же экстравагантный Алессандро Микеле, креативный директор Gucci. Этот штрих поясняет, о какой стилистике идёт речь. Кэмп и, отчасти, китч — это история про всё, что «слишком». И это способ воспринимать вещи дистанцированно, иронично, в игровом режиме.

— Не страшно, Владимир Васильевич, что большинство людей принимает всё это за чистую монету?

— Нет. Не думаю, что чья-то любовь к китчу или кэмпу должна пугать. Китч, на мой взгляд, очень милое явление, равное прочим. Есть ведь наивное искусство, правда? Оно давно стало признанным явлением культуры. В Перми, например, Нина Горланова пишет яркие наивистские картины. А разграничить наив и китч непросто, особенно сегодня.

— Дадим определение китчу? Я встречала совершенно полярные. Одно, например, говорит, что это подделка и симуляция высокого искусства...

— Да, так китч начинался...

— А в другом случае автор уверен, что термин «китч» более не моден, поскольку его полностью заменил постмодернизм. Таким образом человек фактически ставит знак равенства между китчем и постмодернизмом. Насколько это правомерно?



— Для того чтобы понять топографию явлений, стоит обратиться к культурному контексту. И здесь уместно вспомнить ещё об одном близком юбилее. В 1969 году в декабрьском номере Playboy среди фотографий полуобнажённых красоток и рекламы дорогих сортов виски была опубликована учёная статья. Называлась она «Cross the Border — Close the Gap». Обстоятельство, что серьёзная статья была опубликована в легкомысленном журнале, было осознанным жестом. Сегодня это хрестоматийный текст. Он знаменует поворот в культуре. На русский язык его заголовки переводят по-разному, можно, например, так: «Пересекайте границы, преодолевайте разрывы», иногда — «засыпайте рвы». Автор текста — Лесли Фидлер, филолог, литературный критик. Одним из первых в этой статье он произнёс слово «постмодернизм». Фидлер сказал: «Модерн с его высоколостью, претензией на уникальность и абсолютный диктат в определениях, что хорошо, что плохо, что красиво, а что нет, он скончался, ребята! Начинается другая эпоха — эпоха постмодернизма». Суть её как раз в «пересечении границ» и «засыпании рвов». Между чем и чем? В частности, между «высоким» и «низким». Ведь это условное конвенциональное разделение. Китч — точно такой же язык культуры, как другие. Его можно использовать, любоваться им, можно воспринимать со всей серьёзностью, а можно не делать этого. О вкусах же не спорят...

— Вы серьёзно, Владимир Васильевич? Впрямь полагаете, что о вкусах не спорят?

— А бессмысленно это делать! Потому что cross the border — close the gap есть реальность нашей жизни. Явления современной культуры не представляют жёсткую иерархию. Сегодня это не пирамида. Скорее плоскость, карта, странствуя по которой мы можем переходить из одной области культуры в другую.

Можно, конечно, быть строгим пуристом... но! Вместе с тем ты перестанешь замечать многообразие современного мира, в упор не увидишь, что существенную роль в нём играют игра, ирония, остранение. Поэтому как-то не к месту впадать в педагогический пафос: «Ах, какой ужас! Люди любят изображения миленьких свинок!» Любят, и отлично! О вкусах не стоит спорить, их стоит коллекционировать. И пробовать.

— Вы отстраняетесь от объекта, воспринимаете его иронично. Ставите тех свинок в кавычки.

— Конечно! В том и чувствительность кэмпя, чтобы ставить кавычки.

— Здорово. Вы в состоянии поставить кавычки. Однако, возможно, огорчу: большая часть народонаселения не обладает вашими умениями. То есть не в состоянии ни прочесть кавычки, ни поставить их, ни снять.

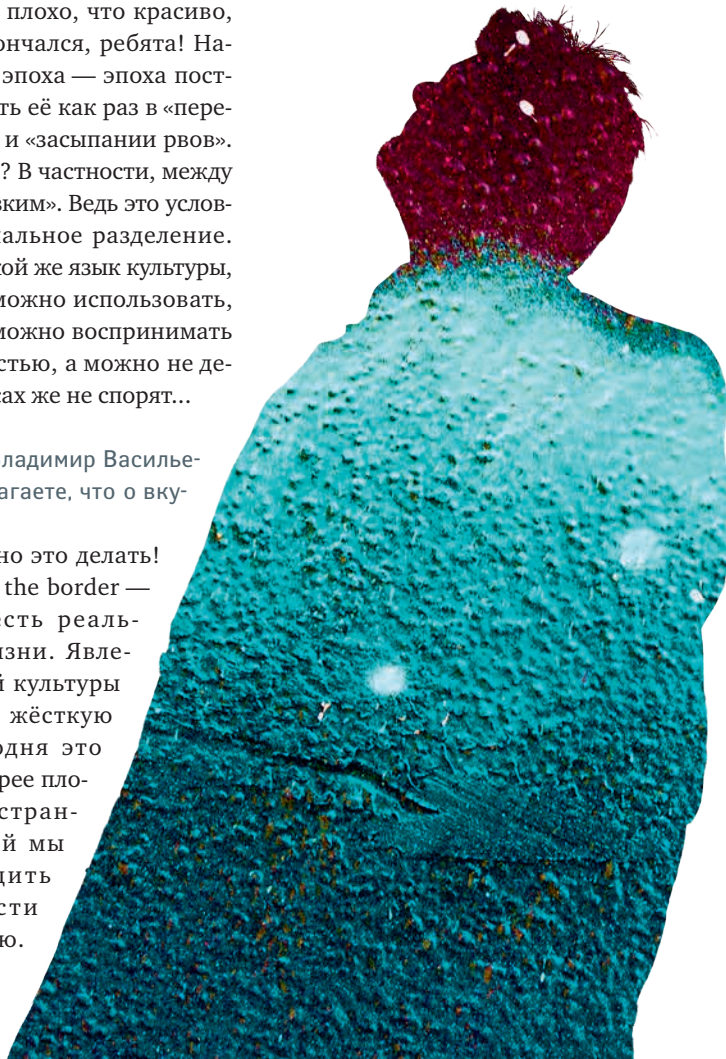
— Ну и что такого? Надо уважать мнение и вкусы других. Вы поймите, в этом тяготении к яркому, красивому, эмоционально однозначному есть что-то от детского восприятия. Воспоминания детства, наивность. Разве это не трогает? Современные художники, современная культура стали более снисходительными, что ли. Не стоит спешить с оценками: «Тебе — двойка, у тебя плохой вкус! А ты — молодец! Пятёрка за хороший вкус!» Именно поэтому тот же Паваротти не стыдился выходить с коллегами перед 100-тысячной стадионной аудиторией. Если разобраться, то классическая опера в ситуации стадиона начинает граничить с китчем. Становится абсолютно массовой, абсолютно популярной, как фарфоровые свинки на полке. Это реалии современной культуры. Нам необходимо несколько перестроить свою оптику, начать уважать многообразие вкусов. Даже не уважать... (Пауза.) Быть снисходительнее, я бы так сформулировал. Вы извините, что я вас так атакую!.. (Смеётся.)

— Всё в порядке. Но пока вы атакуете меня, нормальные люди атакуют прилавки со свинками и с кем там ещё... В «многообразии вкусов» возникает явный численный перекосяк, не находите? Становится решительно непонятно, что хорошо, а что плохо.

— Нет, как раз это более-менее понятно...

— Правда?

— Конечно. С эстетикой всё неоднозначно. А в этике всё осталось на своих местах: обижать слабого — плохо, помочь ему — хорошо. Не убий, не укради... Здесь «ценностей незыблемая скала». А вот судить кого-то за то, что ему нравится свинка, не стоит. У человека есть право именно так думать, чувствовать, любить и — главное — не стесняться своей любви. Нужно постараться понять, почему он так чувствует. Ведь любовь к китчевым вещам — это стремление к чему-то хорошему и доброму. Китч не агрессивен, никому не угрожает и точно не нарушает Уголовный кодекс.



НАДО УВАЖАТЬ МЯСЦЕ И ВКУСІ ДРУЗІЯ



— Пожалуй, всё не так линейно в этике и эстетике. Почти наугад выхватим из истории период, и выяснится, что эти две сферы очень ярко взаимодействуют. Допустим: завершилась революция 1917 года. Через чуть времени началось активное наступление на мещанство. Жёсткое наступление государства на обычный мир обычного человека. Этически корчевали то, что называли «мещанскими болотцами», что на деле являлось нормальным человеческим бытом.

Эстетически бились с теми самыми слониками на комодах, активно насаждая плоды соцреализма. Чтобы не усложнять, не будем сейчас о том, был ли нарождающийся тогда соцреализм противоположностью китча или его братом-близнецом. Я о другом. Этика и эстетика крепко переплетены. В нашей стране точно. Вам не кажется, что сейчас идёт обратный процесс: поклонники слоников и сви-

нок начинают активно воспитывать тех, кто умеет ставить кавычки?

— Да нет, что вы! Этих людей ведь не перевоспитаешь...

Что до борьбы с мещанством в нашей культурной истории, то была в ней изрядная доля лукавства, более того — глубокой неупорядочности и неуважения к человеку. Что называли мещанством?



Стремление хорошо обустроить свою жизнь, свой быт, свой дом, подумать о себе. Но это же человеческая добродетель! Всё перевернули с ног на голову и стали внедрять тотальный аскетизм, идеи абсолютного служения отвлечённому долгу. Очевидно, что вся эта кампания имела политическую подоплёку: отказать человеку в праве

на личное,

перенаправить все его усилия на служение общественному. Под этим знаком служения некоему «высокому идеалу» угроблены люди, семьи, целые поколения! И та постреволюционная борьба с мещанским китчем — пресловутые семь слоников на серванте — была частью государственной стратегии, направленной на умаление обычной жизни обычного человека с обычными человеческими

радостями. Порочная стратегия, по моему убеждению.

— Совершенно соглашусь. Однако китч как явление культуры победил...

— Да почему он победил-то?!

— Исхожу из того, что происходит на «голубых телеэкранах» страны. Похоже, сегодня именно китч является государственной стратегией. Разве нет?

— И на телевидении, и в Сети происходит много разного...



— Опять же соглашусь. А дальше смотрим рейтинги, что именно выбирает для просмотра большинство...

— Смещу угол зрения. Вредоносное на экранах живёт не в виде «Смехопанорамы» или реприз Петросяна. Оно наступает на нас в истерическом испуге политических ток-шоу, сеющих раздражение и ненависть ко всему, что смеет жить по иным законам.

— Разве эти политические шоу не строятся на приёмах китча?

— Нет, это не китч. Это пропаганда и циничные технологии манипуляции. Это как раз абсолютная уверенность в том, что только мы — и только мы — владем истиной.

— Мы вернулись к исходному: что тогда китч и что является его противоположностью?

— Не готов выдать академическое определение. Но описательное примерно таково: китч — это явление повседневной культуры, для которого характерны преувеличенная яркость, чувствительность, сентиментальность. Это сосредоточенность скорее на категории «милого», нежели возвышенного и прекрасного. Я считаю, что популярность этого явления имеет очень глубокие корни в человеческой природе. Мне видится, что китч связан с миром детских впечатлений, когда ты видишь мир как будто сквозь увеличительное стекло — яркие краски, несколько утрированные формы. Это то, что сегодня часто называют «милотой».

А противоположности китчу... Да нет в культуре абсолютных противоположностей. Снова обратимся к метафоре картографии культуры: всё соседствует. Здесь, допустим, страна Куртзиса с его интерпретациями классической музыки и романтическим культом гения. А рядом — страна Фредди Меркьюри, типичное, к слову сказать, кэмповское явление. Рядом — фолк-музыка. А я могу путешествовать, как мне заблагорассудится, и напоследок, к примеру, заглянуть на уютную кухню китча и послушать про белые розы.

— То есть полярностей не существует?

— Между областями культуры достаточно сложные взаимоотношения, которые следует рассматривать в исторической динамике. Но между ними нет непреодолимых стен. Всё исторически меняется, наши понятия и идеи эволюционируют.

(Пауза.) Думаю, я несколько утрирую, последовательно проводя линию, что взял в начале беседы... понимаете?

— Это я как раз очень понимаю, Владимир Васильевич. Я ведь занимаюсь ровно тем же. Таким образом выстраивается драматургия диалога, его архитектура, если угодно.

— Продолжу. Да, я склоняюсь к тому, что нужно спокойно и снисходительно относиться ко всем областям культуры. Нет, не так — не снисходительно. С любопытством. Простой пример: европейец, воспитанный в традициях строгого минимализма, сочтёт традиционное китайское искусство китчем — слишком ярко, слишком узорчато... Меж тем это — иная культура. Хорошо бы понять её язык, не так ли? Те же открытки с котиками, умильная фарфоровая мелочь, эстетика дембельского альбома. Есть в них своеобразная прелесть, не находите? Если эти языки взять в кавычки, они превратятся в элементы пост-модерна. Как в работах Джеффа Кунса. Вы же не призываете всё это сжечь? Или собрать покупателей этих вещичек и насильно загнать, к примеру, на симфонический концерт. В этом мы с вами сходимся, правда?

— Сходимся. Насильно ничего не получится. На протяжении истории человечества кто только не пробовал это сделать. Ни разу не вышло ничего хорошего. Однако вы говорите про иронию... Она неизменно будет возникать, как только мы начнём забирать тех котиков в кавычки. Так ли хорша ирония? Она не даёт точки опоры.

— Дело в уместности. Надо чувствовать, где ирония допустима, а где нет. Есть вещи, к которым бессмысленно относиться иронично, к которым нужно относиться страшно серьёзно, потому что тебе не отвертеться от них, сколь бы ты ни иронизировал, как бы ни играл. Это болезнь. Это смерть. Это любовь. Они напоминают нам об экзистенциальном измерении жизни. Игра, ирония — это стиль, форма. А есть большие ценности — это стержень, содержание. Постмодернизм прекрасно это понимает. Но не впадает в учительный пафос, рассуждая на эти темы.

— Жизнь человека, который не умеет ставить те пресловутые культурные кавычки, беднее?

— Не думаю.

И на прощание напомним строки Александра Ерёменко из, как говорят, «проклятых девяностых»:

*Кочегар Афанасий Тюленин,
что напутал ты в древнем санскрите?
Ты вчера получил просветленье,
а сегодня — попал в вытрезвитель.
Ты в иное вошёл измеренье,
только ноги не вытер.*

И дальше:

*По котельным московские йоги,
как шпионы, сдвигают затылки,
а заметив тебя на пороге,
замолкают и прячут бутылки.
Ты за это на них не в обиде.
Ты сейчас прочитал на обеде
в неизменном своём Майн Риде
всё, что сказано в ихней Ригведе.*



ПОНИМАЕТЕ, ДА?

Никто не знает: кто, когда и где получит своё «просветление». Сказано ведь: «Дух дышит, где хочет». Может задыхаться в жизни, небогатой впечатлениями. А может не посетить жизнь с изощрённой игрой вкусов, иронией и прочими причиндалами. ■

Невымышленная сказка

ТЕКСТ ЮЛИЯ БАТАЛИНА
ФОТО АНДРЕЙ ЧУНТОМОВ





Главный балетмейстер Пермского театра оперы и балета Алексей Мирошниченко известен любовью к сочинению собственных либретто к классическим балетам: у него даже Дафнис и Хлоя в балете на музыку Равеля оказались французским солдатом и русской балериной в песках Марокко, а Золушка и принц — в балете Прокофьева — советской балериной и французским премьером.

Те, кто знает об этой особенности пермского балетмейстера, не удивятся, что в «Шехерезаде» на музыку Римского-Корсакова у Мирошниченко нет ни Шахрияра, ни его гарема, ни сказок «1001 ночи».

Вместе с постоянными соавторами — художником-постановщиком Альоной Пикаловой и художником по костюмам Татьяной Ногиновой — Мирошниченко погрузился в историю и культуру Персии, которая, судя по результатам этих исследований, и без сказок богата, красива и очень-очень декоративна.

Из истории Персии — точнее, Ирана XX века — балетмейстер почерпнул и сюжет своего балета: речь идёт об истории иранской шахини Фарах Пехлеви, последней жены последнего иранского монарха.

Действие начинается в наше время в парижском музее, куда Фарах прихо-

дит на открытие выставки иранского искусства. Разглядывая артефакты покинутой родины, императрица в изгнании предаётся воспоминаниям...

О том, как, будучи студенткой французской архитектурной школы, на приёме в посольстве встретила с шахом, как он сделал ей предложение, как короновал её императрицей, как началась революция и семье пришлось покинуть Иран.

В главных ролях — Фарах и её супруга, шаха Мохаммеда Резы Пехлеви, — на премьере балета выступила звёздная пара — Диана Вишнёва и Марсело Гомес.











Не меньше, чем главные герои, зрителям запоминаются массовые танцы: пышные военные парады и яркая жизнь иранского народа — всевозможных ткачей с коврами, водоносов с кувшинами, чеканщиков со знаменитыми золотыми блюдами вроде тех, что хранятся в Чердынском краеведческом музее.

Особая удача — придуманные Мирошниченко образы Бессмертных, этикие «тени забытых предков», покрытые растрескавшейся глиной фигуры, которые в прологе сходят со старинных барельефов. Их загадочный танец сопровождает героиню на всём жизненном пути.

Завершается история там же, где началась, — в парижском музее, на вернисаже. Жизнь последней иранской правительницы на наших глазах превращается в один из фактов огромной истории её страны. ❏





ТЕКСТ КАРИНА ТУРБОВСКАЯ
ФОТО АЛЕКСЕЙ ГУЩИН

Встречаемся в «Облаках»!

Популярный ресторан-бар Перми «Облака» встречает новый юбилейный сезон. И само заведение, и его директор Станислав Рыжук празднуют свой день рождения в очень знаковую для всей страны дату — 12 июня. «Облакам» в этом году исполняется пять лет. А дни рождения здесь привыкли отмечать с размахом. Пятилетие, конечно, не стало исключением.

Поклонники ресторана, а таких в Перми немало, конечно, узнавали о программе юбилея заранее. Так, 11 июня в «Облаках» состоялся концерт Михаила Жукова. Брат легендарного и непоколебимого Сергея Жукова («Руки вверх!») отлично знает семейный репертуар. Звезду неизменно принимают на ура. Завсегдатаи вечеринок в «Облаках» это отлично знают, как знают об успехе братьев Жуковых и организаторы. «Мне кажется, без группы «Руки вверх!» до сих пор не обходится ни одна дискотека!» — говорит генеральный директор ресторана «Облака» Станислав Рыжук.

14 июня праздник продолжил Starving Yet Full — экс-солист группы Azari & III. Это канадская музыкальная группа, исполняющая хаус, электронную и танцевальную музыку. Она заслужила признание на мировой сцене танцевальной музыки с хитами Hungry for the Power и Reckless (With Your Love).

А на следующий день, 15 июня, в «Облаках» выступал «Каспийский груз». Это был не первый приезд группы в Пермь. Организаторы хорошо помнят: «Груз» оказался настолько популярен, что зал ресторана был забит до отказа, а часть желающих и вовсе осталась «за бортом».

Так что, если подытожить, праздновать юбилей «Облака» начали загодя и зажигали несколько дней. На радость себе и многочисленным поклонникам.

К слову, завсегдатаи заведения традиционно начинали бронировать столики заранее.

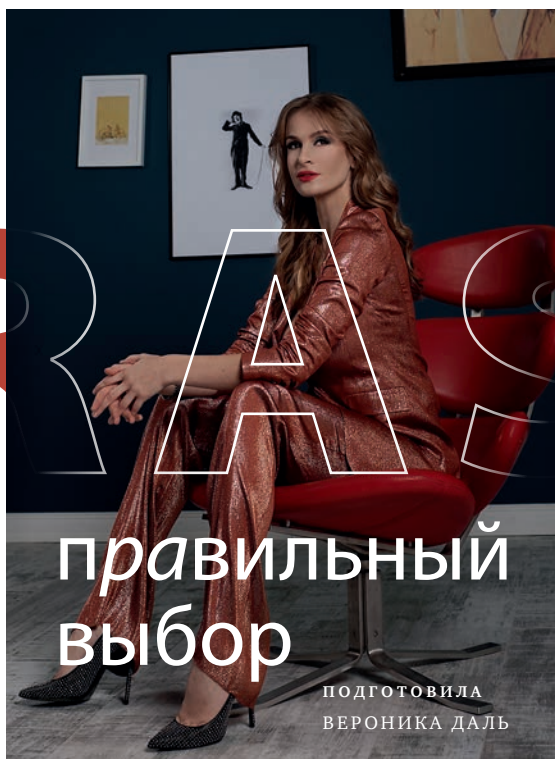
Ровно то же можно посоветовать тем, кто готовится к свадьбе и прочим мероприятиям, от которых и хозяева, и гости ожидают ярких, необычных фотографий в новых, незаезженных декорациях. В «Облаках» декорациями и интерьером станет целый город! Очень немногие заведения Перми могут похвастаться такой удачной летней террасой. Высокая точка, панорамные виды города, отличный обзор. Не случайно будущие молодожёны начали бронировать этот ресторан для летних свадеб ещё с конца зимы. На данный момент август, к примеру, «забит» практически под завязку. Общий зал ресторана может вместить до 120 человек. Веранда — до 60.

Оценить «Облака» можно не только на концертах звёзд. В начале июня рестораторы запустили новый формат зажигательных мероприятий — rooftop party. Кто сказал, что зажигать можно только ночами? Для rooftop party не существует временных границ! Вечеринка, начавшись днём, завершается поздним вечером. Проходит она на крыше «Облаков».

Всё это клубный формат, которым известны «Облака». Однако заведение никогда не забывало о гастрономической составляющей. Днём здесь предлагают бизнес-ланч. А это значит, что

качественные и продуманные блюда можно попробовать по вполне демократичным ценам. Сегодня владельцы и шеф-повар заведения экспериментируют с меню. С одной стороны, оно становится проще. С другой стороны, появляются новые любопытные позиции. Вдохновителем стал такой формат общественного питания, как рынки еды.

«В Москве есть очень интересные заведения, где в одном месте можно попробовать блюда различных кухонь мира по весьма приемлемым ценам. У меня есть друзья, которые являются специалистами в этом сегменте, они подсказывают какие-то ходы, делятся секретами приготовления», — рассказывает Станислав Рыжук. Так в меню «Облаков» появился любимый многими том-ям, гавайское блюдо поке, суп рамэн. Новинки, безусловно, радуют гостей ресторана. Например, после анонсированного в Сети поке вокруг этого этнического блюда случился даже некий покупательский ажиотаж. Новые позиции будут входить в основное меню. Что до собственно летних предложений, то «Облака» разработают обновлённую коктейльную карту. Особенно приятно это будет для девушек. К посетительницам «Облаков» всегда было особое отношение. Так, заведение вернуло свою фирменную 50-процентную скидку для девушек по средам. Словом, как всегда, — встречаемся в «Облаках»!



Пермский бренд RasenA, производящий модную одежду, всего за три года успел громко заявить о себе даже за пределами Перми. Благодаря чему стал возможен такой успех, говорим с основательницей бренда *Юлией Сунцевой* и преданными поклонницами стиля RasenA.

дителя не только из патриотических соображений или цеховой солидарности, а просто потому, что она качественнее, интереснее и дешевле, чем одежда известного заграничного бренда — из массовых.

— Чтобы пропагандировать пермскую моду, должна быть какая-то своя внятная идеология.

— Конечно! Один из важнейших пунктов идеологии RasenA — осознанное потребление, экологическое мышление. Мы не производим вещи из натурального меха и кожи, выбираем самые экологичные ткани, у нас есть даже отдельная эколинейка. Всё это не баловство и не пустяки — мы вписываемся в главные европейские тренды.

Мы ищем и создаём идею совершенной женственности. Мы не переделываем женщин в соответствии с нашими представлениями о моде и красоте, мы раскрываем и обрамляем их сущность.

— Легко ли даётся сотрудничество с пермскими предприятиями?

— В Перми более 70 фабрик лёгкой промышленности, многие из которых до сих пор работают по советским ГОСТам и кажутся тяжёлой, старой машиной, которую нельзя усовершенствовать. На самом деле можно: автоматизацией, внедрением информационных технологий, правильным позиционированием. И они будут развиваться! Ведь на многих предприятиях работают с тканями, при производстве которых применяются нанотехнологии. Эти же материалы пригодятся и в линейках прет-а-порте: разве только пожарные могут носить непромокаемую и жароустойчивую одежду?

— Нет ли у вас планов «завоевать соседей» или вы сосредоточены на том, чтобы удержать местный рынок, достойно конкурировать здесь?

— Мне не нравится идеология удержания, есть в ней что-то ущербное. Я предпочитаю рассуждать и говорить так: сейчас у вас есть возможность покупать одежду нашего бренда по пермским ценам — пользуйтесь ею. Иначе потом вам придётся покупать RasenA в Москве, или в Екатеринбурге, или в Сочи уже совсем по другой цене.

— Часто приходится слышать, что бурному развитию местных брендов мешает прежде всего низкая покупательная способность населения. И уж если на это жалуются в столицах, то Пермь тем более покажется местом, где модная марка может с трудом выживать, но уж никак не бурно развиваться.

— Дизайнер в России действительно вечно стоит перед выбором: творить, воплощая свои представления о моде в уникальных коллекциях, или выживать. Предприятиям лёгкой промышленности Пермского края трудно не только существовать в мировой тенденции, но даже выдерживать федеральный уровень. Почти все работают на предзаказах либо на тендерах, и редко кто выбирает рискованные направления. Винить их в этом трудно — они вынуждены так поступать из-за большой финансовой нагрузки, которая должна как-то окупаться.

Если кто-то решил, что RasenA действует нерасчётливо или даже альтруистично, вкладывая деньги в показы на итальянской Неделе моды, выставки, её сопровождающие, то он сильно ошибается. В самой Италии это никому не кажется странным; там прекрасно понимают, что, если бренд идёт по схеме развития, принятой в мире, рано или поздно это выстреливает. У многих вызывает удивление, что за три с половиной года мы уже вышли на такой уровень, как участие в неделе прет-а-порте.

Я знаю и другие бренды, которые легко могут себе это позволить, но не решаются, потому что не понимают, как применить мировой опыт на локальном рынке. А мы понимаем, видим и рассчитываем перспективы — и с финансовой, и с репутационной точки зрения.

— Вы верите в то, что в пермский фэшн-бизнес пойдут инвестиции?

— Да. Посмотрите опыт Санкт-Петербурга. Там работают крупнейшие предприятия лёгкой промышленности, власти поддерживают и творчество дизайнеров, и производство. И даже курируют внедрение на международный рынок.

Помимо господдержки есть поддержка местных инвесторов, партнёров, готовых подставить финансовое плечо; дать кредит хорошему собственнику — 5 млн руб. на пять лет — ему нетрудно.

— И тут я повторюсь: как вкладываться, зная, что местный потребитель не то чтобы очень богат?

— Посмотрите, сколько денег тратится в масс-маркете. Почему не переключить интерес потребителя на пермские бренды, которые явно выигрывают в качестве? Нужно воспитывать вкус и продвигать своего рода потребительский патриотизм: пермская, российская мода его заслужила. Мне, например, приятнее покупать для своих детей одежду хорошего российского произво-

Наталья Гладких, главная героиня проекта, — бизнесвумен и собственница компании по работе с элитной недвижимостью. Имеет 15-летний опыт и квалификацию «эксперт». Предпочитает индивидуальный подход в работе с каждым клиентом. Создание собственного гармоничного стиля доверяет профессионалам. Внимательные мастера салона красоты «Мелогран» создали для Натальи лёгкий весенний образ в актуальных тенденциях этого сезона. Самый большой спектр услуг для женщин и вкусный кофе вдохновляют любить себя и радоваться жизни. Именно в этом концепте пермский бренд одежды RasenA подчеркнул природную красоту Натальи изделиями из коллекции весна-лето — 2019.

Женщины — как цветы, они наполняют мир любовью, добротой и светом.



НАТАЛЬЯ
ГЛАДКИХ



Наталья Гладких,
эксперт по недвижимости
и элитному жилью
ул. Швецова, 39, офис 41
тел. 247-71-90

RASENA

Модный дом премиум-класса
Rasena Concept Store
ул. Советская, 3
тел. 8-912-888-18-95
rasena.ru
Instagram: @rasena_official
rasenafashion

MELOGRAN

САЛОН КРАСОТЫ

Салон красоты «Мелогран»

- парикмахерский зал
 - ногтевой сервис
 - кабинет подологии
 - косметология:
терапевтическая,
инъекционная,
аппаратная
 - визаж, татуаж
 - коррекция фигуры
 - спа-процедуры
- ул. Екатерининская, 61
тел.: 210-15-15, 258-15-15
melogran.ru
Instagram: @melogran_beauty

Думай, что говоришь!

Именно с таким призывом (только на «вы», разумеется) я обратилась к студентам Пермского государственного гуманитарно-педагогического университета, предложив речевую игру. Теоретически суть игры довольно проста: в течение недели ребятам нужно было в режиме реального говорения заменять заимствованные слова на русскоязычные аналоги и вести речевой дневник. На практике задача, конечно, сложнее. Она несёт с собой ряд «челленджей», как написали бы некоторые участники игры. И для каждого этот вызов свой.



подготовила КАРИНА ТУРБОВСКАЯ

Сложности

Прежде всего встаёт вопрос, что мы будем считать заимствованиями, а что — русскоязычными аналогами, если очень многие слова, воспринимающиеся ныне русскими, на деле пришли из других языков. Даже «сарфан» был не нашим словом! Уговорились, что заменять в случае необходимости будем слова, пришедшие в наш язык только-только.

Другая незадача: на что менять, если ты не видишь аналогов в родном языке. Здесь возникает существенная развилка: это ты не видишь в силу своего невеликого словарного запаса или замены и впрямь нет. Ребята, столкнувшись с этой проблемой, решали её

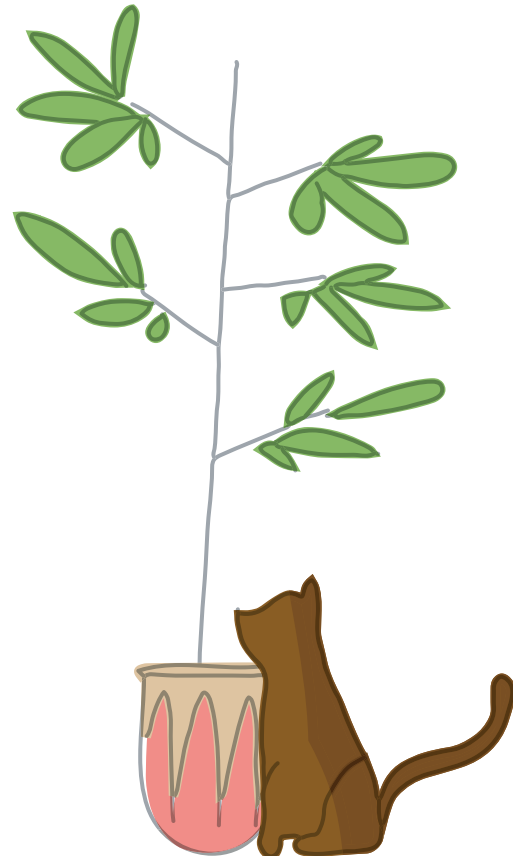
по-разному. Кто-то честно писал, что не нашёл аналога (к примеру, словам «смайлик» или «файл»). Кто-то заменял одно заимствование парой более укоренившихся в языке («ноутбук — портативный компьютер»). Кто-то пытался прорваться сквозь толщу языка ещё глубже («ноутбук — беспроводная машина информации»).

Наибольшие же сложности, по словам студентов, вызвали следующие параметры. Во-первых, услышать себя. Во-вторых, постоянно держать во внимании задачу говорить не «на автомате», а думая, осознанно. В-третьих, в режиме реального времени сообразить, что говоришь не то, и подобрать замену слову.

Прекрасности

Некоторые ребята совершили языковые открытия. Пишу это без тени иронии — напротив, с большим уважением. Кто-то впервые обратил внимание на то, как много он использует заимствованных слов. Кто-то понял, насколько богат родной язык. Кто-то стал (по крайней мере в течение недели) более осознанно говорить.

Некоторые студенты играли шире, за заявленными рамками, включив в список отслеживаемых слов жаргонизмы и слова-паразиты. Так в дневниках оказались «ржака» и «робить» («юмор» и «работать» соответственно); «типо» и «у-у-у!» («будто бы» и «здорово!»); «фигня» и «блин» («ерунда» и «ну вот...»).



И совершенно очевидно, в ходе игры образовались две основные партии: условных «западников» и условных «славянофилов». «Я поняла для себя одну вещь: нет ничего плохого в использовании иноязычных слов. Они никак не препятствуют сохранению нашей культуры. Тогда нужно ли так сильно отторгать их? Исконно русские слова являются частью нашей истории, так, может, некоторым из них следует остаться в истории? Наша культура не разрушается, она обновляется. Понимаете, некоторые вещи в доме следует выкидывать и заменять новыми. Если все вещи будут старыми, то жить в таком доме будет некомфортно»; «как сторонник космополитизма, могу сказать вам,

что моя (субъективная, конечно же) точка зрения заключается в том, что смешение культур — это хорошо», — комментировали игру «западники». «Я на личном опыте поняла, что многие подростки даже не догадываются о значении тех слов или фраз, которые произносят каждый день. Я называю многие из этих слов «паразитами», пришедшими к нам из другого языка. А поскольку нежелательных слов хватает и в русском, то всё инородное нужно искоренять»; «в русском языке гораздо больше красивых и сложных слов, чем в английском. Выучив их, можно расширить словарный запас. К концу недели мне всё меньше хотелось употреблять неологизмы. А прежде чем

говорить, я думала: «А я действительно хочу это сказать?» Это помогает убрать «пустую болтовню» из речи», — парировали «славянофилы».

А на самом деле...

...игра была на размышление, на осознание того, что ты говоришь, на уместность и соответствие твоих слов собеседнику, ситуации, настроению. На умение думать и говорить. Очень удачно сформулировал посыл игры человек, которого привычно называют «наше всё», — Александр Сергеевич Пушкин: «Истинный вкус состоит не в безотчётном отвержении такого-то слова, такого-то оборота, но в чувстве соразмерности и сообразности».

Зачем нужно думать самому

(фрагменты сочинений студентов первого курса филологического факультета ПГПУ)

«Все говорят: «Нужно думать своей головой». А зачем, никто не объясняет. А вдруг нужно думать самому просто для того, чтобы через тридцать лет перед тобой сидел именно твой человек, а не тот, которого в далёком прошлом советовали тебе друзья и родители?» (Эвелина Бутакова)

«Но как прийти к выводу, что пора включать свою голову и думать самому, если с самого детства нас заваливают инструкциями? «Туда не ходи», «этого не делай», «записывайся в музыкальную школу», «учись хорошо». Да даже школа давно уже перестала быть местом, где человек учится думать» (Виктория Путина)

«Способность думать позволяет ещё и контролировать то плохое, что есть в каждом из нас» (Анна Каменских)

«Думать самому необходимо прежде всего для того, чтобы не совершать импульсивных и иррациональных действий, поддаваясь влиянию других людей» (Евгения Краснопёрова)

«Отсутствие собственного мнения ведёт к стадному чувству, которое в свою очередь убивает воображение и ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ. Без этой самой индивидуальности все мы превратимся в огромную серую массу с одним мозгом на всех» (Татьяна Козлова)

«Если в голове только чужие взгляды на жизнь, то такому человеку стоит задуматься, своей ли жизнью он живёт» (Дарья Болтова)

«Очень жалко осознавать, но наше общество близится к тому, которое изобразил Замятин в романе «Мы». Люди просто не хотят думать, размышлять, рассуждать, вникать. Человеку проще и легче воспринимать информацию, сформированную общественным мнением, и не подвергать её сомнению» (Виолетта Белова)

«Тогда человек навсегда может остаться человеком не думающим, поступающим как все. Но плохо ли это? Человек во многом упрощает себе жизнь, ему не нужно принимать какие-либо решения самостоятельно, а если решение, принятое кем-то, неправильно, то можно «свалить» всю ответственность на него» (Елизавета Митрофанова)

«Самые яркие примеры самостоятельно думающих людей — это писатели, художники, учёные, музыканты. Они больше остальных думают нестандартно, специфически. Порой таких людей считают странными. Умеющие думать люди способствуют развитию не только своей личности, но и общества в целом» (Валерия Меледина)

«Иногда полезно чувствовать вкус поражения, а не победы. Если будешь добиваться всего своими силами, будешь успешней» (Алиса Вершинина)

«Самостоятельно думающим человеком, который может здраво оценить ситуацию, управлять сложнее» (Дарья Балакина)

«Никто другой не знает, как лучше для вас самих. Люди при первой же неудаче бегут за ответами хоть куда, только не к себе. Но в нас загружено бесконечное, космическое пространство ответов» (Евгения Чумак)

«Возможно, если бы все люди думали сами, в мире не было бы войн, преступлений и другого зла. Думающий человек воспринимает окружающий мир иначе: он несёт ответственность за свои слова, поступки, действия» (Евгения Санникова)

«Умение мыслить самостоятельно — это большой дар, который может принести успех в жизни» (Ульяна Савостина)

«Умение придумывать резко увеличивает ваши шансы в конкурентной борьбе. Мир меняется очень быстро. Человек должен учиться новому всю жизнь. Иначе он будет просто неконкурентоспособен» (Ксения Земскова)

«Люди, думайте сами! Говорите то, что возникает в ваших головах. Рассуждайте над различными вопросами, которые пришли в вашу голову перед сном. И, может быть, тогда мир станет разнообразнее, жизнь интереснее! А каждый человек будет самобытен и индивидуален» (София Шуневич) ❏



Занятия в фитнес-клубе давно перестали быть данью моде. Теперь это неотъемлемая часть жизни многих городских жителей. Вместе со спросом растёт и количество клубов. Сегодня в Перми работает более 180 различных заведений, оказывающих фитнес-услуги. О том, как выбрать спортивный центр и ходить туда с удовольствием, рассказала директор фитнес-клуба Go! Fitness **Кристина Синякина**.



Фото Татьяна Леготкина

Возьмись за тело!

— Сегодня рынок фитнес-услуг в Перми достаточно развит. Расскажите, на что в первую очередь стоит обратить внимание при выборе клуба.

— Выбор фитнес-клуба — ответственный процесс, которому необходимо уделить достаточно времени и внимания. При этом первое впечатление играет здесь огромную роль. Я порекомендовала бы обратить внимание на оснащение залов, наличие кондиционеров, удобство и чистоту раздевалок и душевых. Ещё один важный момент — тренерский состав. Информация о квалификации тренеров, об их переподготовке должна быть опубликована на сайте клуба. Также важна внимательность сотрудников к посетителям. Все эти моменты можно изучить, взяв пробный бесплатный визит, который сегодня предлагают многие клубы города.

— Как вы относитесь к демпингу как инструменту продаж? Даёт ли он какой-то эффект?

— Думаю, что чрезмерно низкие цены на абонементы нацелены на количество, а не на качество. Сегодня это понимают и сами потенциальные клиенты: чем ниже цена, тем больше людей будет в зале. Кроме того, прибыль от таких абонементов минимальная, а значит, в какой-то момент руководству

просто не на что будет проводить обновление клуба. В конечном итоге это влияет на качество услуг, оказываемых клубом.

— Какие направления представлены в вашем клубе? В чём преимущество Go! Fitness?

— Go! Fitness — один из немногих клубов, предлагающих услуги под разные задачи клиентов. У нас есть бассейн, где проходят занятия аквааэробикой. Такие тренировки с удовольствием посещают как молодые, так и люди более старшего возраста. В часы свободного плавания часто приходят мамы с детьми. Направление «Здоровая спина» очень популярно у клиентов старшего возраста. Кроме того, с апреля у нас добавилось несколько танцевальных направлений. В клубе есть зал велогонок, тренажёрный зал, зал персональных тренировок. Но самое главное наше преимущество — это фитнес-инструкторы. Некоторые работают в клубе более 10 лет. Все тренеры постоянно повышают свою квалификацию. Они не просто хорошо выполняют свою работу, а делают

это с удовольствием. Именно поэтому 60% посетителей Go! Fitness — постоянные клиенты клуба, которые ходят к нам от пяти до 12 лет.

— Что бы вы могли посоветовать тем, кто не знает, с чего начать свой фитнес-путь?

— Первый шаг — определиться с целью, понять, что вы хотите получить от занятий, с учётом состояния своего здоровья. Прежде чем покупать долгосрочный абонемент, я бы посоветовала взять на месяц. У нас такая карта называется «Лёгкий старт». Она позволяет попробовать все направления клуба, понять, что вам нравится больше всего. Исходя из этих потребностей, наши менеджеры подберут выгодное предложение именно для вас.

Go! Fitness

фитнес-клуб
ул. Н. Островского, 76б
тел. 246-18-21

АСТОС



Воображаемые границы реального

ТЕКСТ И ФОТО ОЛЕГ ЕСЮНИН



Я опять ехал на Афон и очень волновался: не забреду ли с палками для скандинавской ходьбы вместо посоха туда, куда не надо; пойму ли, что попал в то место, где грех неизбежен; и что будет со мной, если случайно попрошу приюта в чуждом нам теперь греческом монастыре Ватопед. Пять лет назад это сошло мне с рук. Тогда меня приютили, накормили ужином и завтраком с монастырским вином. Тогда на Афоне не было воображаемых границ, уже две тысячи лет, как не было. Главное условие — не быть женщиной. И я его честно выполнил. Теперь всё изменилось. Хотя я всё ещё не стал женщиной, мне рассказывали, что гражданам России молиться и причащаться разрешено только в русском монастыре Святого Пантелеимона. А священнослужителям РПЦ въезд на Афон совсем запрещён.

Моя точка зрения, как оказалось, тоже зависела от местонахождения. «Идёт нормальный процесс очищения церкви», — понял я, вступив на территорию автономного монашеского государства Святой горы, и, осознав, что теперь я паломник, сразу успокоился.



Паломники



Вход в монастырь Святого Пантелеимона



Монастырь Святого Пантелеимона



Территория монастыря



ДЕНЬ ПЕРВЫЙ

На Афоне действует «аватон», запрещающий вход на Святую гору женщинам и животным женского пола. Дабы избежать соблазна. Мужчины любого вероисповедания могут посетить это государство, заблаговременно запросив и получив «диамонитирион». Это разрешение даёт паломнику право бесплатно провести три ночи в любом из 20 монастырей Святой горы при наличии в них свободных мест. Согласно установленной норме на территории могут находиться 110–120 паломников в сутки.

Поскольку я как раз оказался мужчиной любого вероисповедания и в тот момент кратковременно избегал соблазна, то получил пропуск и отплыл от пристани города Уранополиса в направлении монастыря Святого Пантелеимона. Несмотря на то что он занимает предпоследнее, 19-е место в официальной иерархии святогорских обителей, размещение здесь, наверное, самое комфортное. Не зря его посещал президент РФ Владимир Путин в 2005 и 2016 годах.

Мы успели на дневную двухчасовую службу, после которой вместе со всеми отправились на обед. «Почему люди так голодны? — удивился я. — И нет монастырского вина?..» Выяснилось, что во время поста кормят раз в день. Очень скоро выяснилось, что это ограничение преодолимо. В гостевом здании мы нашли кухню, оборудованную утварью и едой, разумеется постной.

В Пантелеимоновом монастыре также обнаружилась превосходная музейная экспозиция, посвящённая периоду его расцвета, завершившемуся в 1917 году. В 1913-м обитель была самой крупной на Афоне и вмещала около 2000 насельников (монахов и послушников, постоянно живущих в монастыре и подчиняющихся его уставу). Проще сказать, каких послушаний у них не было, чем перечислить всё, чем они занимались тут в начале прошлого века. Производство обуви, стеклянной и оловянной посуды, фотомастерская, макаронная и ткацкая фабрики, хлебопекарня, судовой верфь. Как минимум 100 насельников расписывали иконы и обеспечивали ими церкви по всему православному миру.

После революции 1917 года поток монахов из Советского Союза стал иссякать, численность братии в монастыре — сокращаться. В 1971-м осталось 13 человек. После визита на Святую гору патриарха Пимена в 1972 году (а это было первое в истории посещение Афона всероссийским патриархом) при содействии правительства СССР дела стали улучшаться. Очень многое тут зависело и зависит от России. И вот сейчас, кажется, в монастыре всё хорошо. Хотя количество насельников на порядок ниже, чем в лучшие годы, — всего 100.

День второй

Самое главное и впечатляющее на Афоне для меня — утренняя служба. В 4:00 в полной темноте загораются свечи перед алтарём и иконами. Чтение молитв чередуется с пением. Постепенно наступает рассвет. Стоять становится всё тяжелее и тяжелее. В греческих храмах есть «стасидии» — кресла с откидными сиденьями, позволяющие сидеть или полусидеть, но почти все они уже заняты монахами. Они, кажется, спят, но в нужный момент вскакивают, молятся или падают на колени на каменный пол. Чтобы понять, когда наступает этот момент, требуется, конечно, опыт. Именно в утренние мистические часы в сознании паломника происходят те процессы, ради которых он приехал на Святую гору.

Мы знали, что еды после четырёхчасовой молитвы ждать неоткуда. Но случилось чудо: нас пригласил на трапезу сам настоятель монастыря архимандрит Евлогий, в миру — Михаил Николаевич Иванов. Игумен (духовный сан в православной церкви, руководитель монастыря) оказался простым и очень добрым человеком. Завтрак с ним утвердил меня в мысли, что соблюдать пост в Греции проще, чем, например, в Перми: орехи, халва, сухофрукты, фрукты и мёд. К слову, сам игумен к питанию не притронулся, но зато дал автомобиль, который повёз нас по Святой горе.



Путь, ведущий к игумену



Столица Афона Карье



Туман в Карье



Иверский монастырь



Иверский монастырь

Концентрация чудес и сокровищ на Афоне невероятна, это одно из самых загадочных мест на земле, крупнейший в мире центр православного монашества. Оно почитается как земной удел Богородицы. Для этого есть свои причины, главная из которых заключается в том, что в 49 году корабль, на котором плыла Богородица вместе с апостолом Иоанном Богословом, попал в бурю и его прибило к берегу Афона недалеко от нынешнего Иверского монастыря. Дева Мария была поражена красотой этого места и попросила у Бога его себе в удел. Судя по всему, ответ оказался положительным.

Всего Богородице приписывается четыре удела: Иверия (Грузия), Святая гора Афон, Киево-Печерская лавра и Серафимо-Дивеевский монастырь. Все эти земли находятся под особым покровительством Божьей Матери.

Предоставленный нам автотранспорт позволил посетить столицу Афона Карье, здесь заседает Священный Кинот — центральный исполнительный соборный орган управления Святой горы Афон, в который входят представители (антипросопы) 20 монастырей Афона, избираемые ежегодно. Мы не миновали Иверский монастырь, главная святыня которого — Иверская икона Пресвятой Богородицы — за тысячу лет никогда не покидала Афон.



Монастырь Ксенофонт



По дороге из Ксенофонта в Дохиар



Велосипедист-паломник из Швейцарии Рене

День третий

Поскольку по Афону положено перемещаться пешком, мы так и поступили. Монастырь Ксенофонт, до которого мы добрались довольно быстро, меньше, но старше Пантелеимонова, тут всего 30 жителей. Совершенно другие ощущения, порядки, расписание молитв. Например, утренняя молитва начиналась в 8:30. Вечерняя служба больше напоминала театральное действие. Из 20 монастырей на Афоне 17 (исключения — русский, сербский и болгарский) — греческие. Мы спросили благословения остаться в Ксенофонте на ночлег и получили место в «архондарике» (монастырской гостинице для паломников).

Я смотрел на людей вокруг. Они были похожи на туристов всем: выражением лиц, палками для скандинавской ходьбы, современными рюкзаками и прочей экипировкой. У всех падающих ниц во время молитвы — а это самое удобное положение тела в процессе многочасового стояния — были видны подошвы трекинговой обуви разнообразных брендов. Многие неловко крестились и кланялись. А где посохи, бороды? Что отличает паломника от туриста? И кто же мы?

Подошёл пенсионер из Швейцарии. Я старался угадать, чего в нём больше — туризма или паломничества. Рене сразу же сообщил, что приехал из Швейцарии на велосипеде, и, хотя на Афон его, конечно, не взял, показал мне фотографию. Также он продемонстрировал ногу, покусанную греческой собакой. Рене посещает Афон ежегодно, но в этот раз по дороге покатался на лыжах в Альпах. «Pilgrimage», — привычно произнёс он («паломничество» — англ.), объяснив себе и нам свои действия. Пилигрим? «Почему бы и нет», — подумал я. Мне уже тоже хотелось быть пилигримом.

Из Ксенофонта мы пошли в монастырь Дохиар, но вернулись. «Путешественник больше стремится познать мир, паломник — себя. И тот и другой процесс бесконечен», — шёл я и думал. Часто путешествия называют бегством от себя. Паломничество, скорее всего, стоит воспринимать как движение к себе. И мы продолжили делать и то и другое одновременно. По крайней мере, мне так казалось.

Корабль возвращал нас в Уранополис. Срок диамонитриона истёк.





Метеоры



Метеоры



ДЕНЬ ЧЕТВЁРТЫЙ

Четыре часа на машине, и мы в Метеорах. Это ещё один центр православного монашества в Греции и, несомненно, чудо света. Монахи поселились здесь тысячу лет назад в попытке уединиться, но то, что у них тут происходит сегодня, менее всего напоминает уединение. Все шесть монастырей, четыре мужских и два женских, шесть дней в неделю открыты для посещения.

ДЕНЬ ПЯТЫЙ

Церковь Святого Иоанна Русского достойно завершила череду чудес и православных святынь, с которыми удалось соприкоснуться за эти пять дней. Мощи святого Иоанна остаются нетленными более 300 лет и являются объектом поклонения православных со всего мира. Его тело пытались сжечь турки, но огонь не затронул его.

Я чувствовал, что пора заканчивать. Не зашёл ли слишком далеко? Вдруг это опасно и обратно уже не вернуться? Кем я был эти пять дней? Туристом, паломником, пилигримом? Ответы на эти вопросы теперь, после всего, что было, меня совершенно не интересуют. ❏

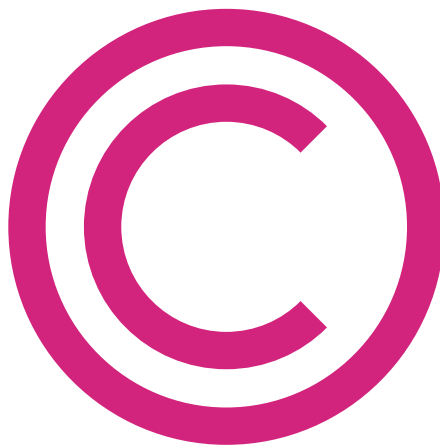


От стартапа до факапа

ТЕКСТ ТАТЬЯНА ВЛАСЕНКО

Смертность стартапов на рынке достигает 90% и более — это статистика ФРИИ. На самом деле официальные данные могут существенно расходиться в зависимости от исследуемого сегмента рынка, методики расчётов, особенностей текущей экономической ситуации. В Пермском крае общих цифр гибели инновационных идей никто не подсчитывал, здесь можно полагаться только на мнение людей, так или иначе вовлечённых в инновационный процесс.





Стартап от обычного бизнеса отличается тем, что в нём всегда заложено что-либо неизвестное: новый продукт, новые услуги или новая экономическая модель. То есть никто никогда не делал подобного, нет опыта, нет специалистов и никто не скажет, как поступать правильно. Стартап — путь проверки гипотезы. Классическая причина его гибели — заканчиваются деньги на эксперимент. Гипотеза не подтвердилась, и новые инвестиции привлечь не удалось.

Так определяет фундаментальный источник рисков венчурных инвестиций один из известных бизнес-ангелов Перми Дмитрий Сутормин, который проинвестировал 17 инновационных компаний. Средний чек вложений в одну компанию составил около \$250 тыс. Девять проектов завершены: компания была продана или закрыта. Из числа завершённых проектов четыре оказались успешными, пять не оправдали надежд. Они не смогли построить рентабельный бизнес и вернуть инвесторам вложенные средства.

Все неудачные проекты прекращают существование по-своему, но у них, безусловно, есть нечто общее, утверждают эксперты.

Деньги

Дмитрий Сутормин приводит конкретный пример неудачных вложений. Пулу инвесторов, в который он входил, не удалось создать автомобильную онлайн-биржу Woom, работающую по модели онлайн-аукциона. Это произошло из-за классической проблемы — «не сошлась» unit-экономика, в соответствии с которой бизнес может быть успешным только в том случае, если отдельная единица товара или услуги окажется прибыльной. «Сделка между покупателем и продавцом — один unit.

Чтобы она совершилась, нужно понести расходы для привлечения продавца и покупателя. На начальном этапе эти расходы оказались больше, чем приток денег, которые люди платят в качестве комиссионных. Кажется, если увеличить масштабы бизнеса, то процесс обойдётся дешевле (снизятся затраты на рекламу, придёт известность). Но на деле в такой ситуации чем больше денег вкладываешь, тем больше получаешь убыточных сделок», — поясняет финансовый механизм бизнесмен.

Впрочем, такая схема, по его мнению, на глобальном рынке может существовать довольно успешно. Пример — стартап Uber, экономика которого «не сходится» до сих пор, но за счёт масштабов рынка проект живёт, инвесторы продолжают вкладывать в него средства, поскольку проект быстро расширяется. На российском рынке такая модель невозможна, поскольку его объём слишком мал для этого.

Ещё один пример проблем с экономикой приводит бизнес-тренер в сфере коммерциализации наукоёмких проектов Дмитрий Гуревич, команда которого пять лет назад разработала проект производства котлов длительного горения для отопления домов, коттеджей на жёстком топливе (дрова, всевозможные брикеты). Продукция была очень металлоёмкой и имела высокую себестоимость: по цене и по качеству это был премиум-класс. Котлы выпускали малыми партиями, продавая по 50–60 штук в год. «Нас подкосил кризис: экономика рухнула, люди стали искать более дешёвые варианты оборудования. Проект не погиб, но находится в стадии стагнации уже полтора-два года, потому что мы не смогли просчитать фундаментальные экономические реалии. Рассчитывали на одну ситуацию, накрыла совершенно другая. Строительство в частном секторе приостановилось. Возможно, проект придётся перезапустить», — пока не теряют оптимизма авторы идеи.

Деньги у инвесторов есть. Другое дело, что венчурный бизнес требует от авторов разработок профессиональной, грамотной и скрупулёзной работы. Их трудно убедить, что те или иные вложения принесут дивиденды в будущем.

Команда

Очень много примеров гибели стартапов по причине конфликтов в управлении. Дмитрий Гуревич уверен, что это главный барьер для коммерциализации инновационных идей.

Наглядный пример: в МИП одного из пермских университетов разработан проект переработки шин в резиновую крошку и производства удобрения на её основе. Эксперты считают проект идеальным: проведены лабораторные исследования, испытания. Первый этап программы «Старт» Фонда содействия инновациям завершён успешно. Есть договорённости с производством в городе Чайковском, где партнёры готовы поставить реактор, профинансировать следующий раунд развития стартапа. На этих производственных мощностях утилизация шин уже идёт, просто надо к ней добавить ещё два передела: расщепление и насыщение крошки азото-содержащими удобрениями пролонгированного действия.

Дмитрий Гуревич, бизнес-тренер в сфере коммерциализации научных проектов:

— *Федеральный закон №217-ФЗ не даёт малому инновационному предприятию необходимой свободы. От вузов требуют создания предприятий, но у них нет мотива и желания заниматься коммерциализацией научных разработок. Это лишняя головная боль для руководителя: бухгалтерию надо вести, возникают какие-то налоги, отчёты надо сдавать. И проект уже третий год находится в подвешенном состоянии.*

При этом в проекте университету принадлежит доля порядка 60–70%. Казалось бы, проект успешный, его надо продвигать дальше, но учредитель говорит, что денег нет. Другие соинвесторы смотрят на всё это и не понимают, как профинансировать предприятие, в котором на 70% «сидит» государство и ничего не хочет делать. Вуз говорит: «Покупайте долю в 40%». Но какой предприниматель в здравом уме купит 40% госпредприятия, которому принадлежит блокирующий пакет?

Эксперт утверждает, что такая ситуация сложилась практически во всех

вузах. Более того, в некоторых действует условие: 30% от всех полученных грантов надо оставлять в университете. Поэтому 90% вузовских стартапов находятся, по сути, в полуживом состоянии. Они существуют как проекты, получают гранты через университет, а выйти в бизнес не получается.

Иногда стартапы выходят «на сторону», но это очень сложный процесс. Проблема в том, что патент зарегистрирован на университете, где действуют внутренние документы о неразглашении: вузы патентуют разработки так, что раскрывают всю формулу изобретения. Авторы этого не хотят и боятся. Есть удачные примеры решения этой проблемы, но они единичны. Между тем именно университетская наука является сегодня основным поставщиком инновационных идей.

«Теоретики и практики — совершенно разные люди. Многим проектам просто не хватает опыта: разработчики боятся связываться с налогообложением, банками, сертификацией. Хотя на самом деле все эти вопросы решаются легко, если в стартапе будет задействован практик — управленец. Для этого просто требуется навык», — доказывает Гуревич.

«Когда отбираешь проекты для инвестиций, то прежде всего смотришь, чтобы у людей был какой-то предпринимательский опыт. Рынку предлагается масса проектов, авторы которых никогда бизнесом не занимались, но решили попробовать. Скорее всего, у них ничего не получится», — даёт неутешительный прогноз Дмитрий Сутормин.

Инвестор также подчёркивает, что нельзя не учитывать риски, связанные с взаимоотношениями внутри команды. Когда компания начинает расти, кто-то начинает уставать, возникают конфликты, особенно если в самом начале основатели стартапа «неправильно» договорились друг с другом. И команда распадается: например, уходит ведущий разработчик и всё на этом заканчивается.

Если стартап идёт от опытного предпринимателя, то успех гарантирован на 80–90%, доказывает, в свою очередь, Дмитрий Гуревич.

Нет такого понятия, как импортозамещение, есть понятие глобальной конкурентоспособности

«Найти соинвестиции от 3 млн до 7 млн руб. в хороший проект — не проблема. Это не такая большая сумма (с учётом государственного софинансирования). Написать заявку, оформить документы — это просто опыт. Для многих оформление патента — колоссальная нагрузка. А эта процедура в конечном итоге стоит 25 тыс. руб. Это обычный инструментарий», — говорит эксперт.

Маркетинг

Типичная ошибка: стартап начинает делать продукт, не понимая, как, когда и кому его продаст и нужен ли он вообще на рынке.

Дмитрий Суторин, венчурный инвестор:

— Ко мне обращались ребята с идеей переработки отходов — банк,

бутылок. У них автоматизированная «умная» штукovina, электроника — всё здорово. Спрашиваю: «Как будете зарабатывать?» «В супермаркеты обратимся, наверное, наши автоматы будут покупать, они такие классные», — отвечают. Начали выяснять потребности супермаркетов в таких новациях — никакой перспективы. Зачем нужно было два года разрабатывать эту штуку, когда непонятно, как её монетизировать, если рынка нет, экономика убыточна. Это одна из типичных ошибок больших и маленьких стартапов, которые часто тратят на такие проекты деньги инвесторов, свои и своей семьи. Сначала попробуйте продать, убедитесь, что есть спрос, а после ищите деньги.

Мне нравится создавать новое, активно участвовать в самом процессе,

поскольку есть опыт и возможность помочь кому-то остановить напрасную трату сил, времени и денег. Хотя в жизни случаются всякие истории. Условно говоря, Эдисон в своё время провёл 30 тыс. экспериментов, пока у него не получилась лампа накаливания. Любопытный инвестор на трёхсотом опыте сказал бы: «Всё понятно, Эдисон, пора остановиться». К счастью, бывают исключения из правил.

Есть в этом, конечно, и азарт, как в лотерее: «ещё немного — и выиграю», поскольку инвесторами движут страх и жадность. Именно для этого стартапу нужен разумный внешний финансовый арбитр, который на определённом этапе может сказать: «Стоп, ребята, денег больше не дам». И это будет совокупное мнение рынка.

10 причин смерти стартапов

на основе деятельности инновационного центра «Мозгово» ПГНИУ с 2012 по 2019 год

1

Ключевой участник стартапа нашёл работу или получил новую должность.

2

Ключевой участник стартапа увлёкся участием в конкурсах и получением грантов.

3

Завершилось/закончилось финансирование стартапа.

4

Команда стартапа не нашла покупателя продукта/заказчика технологии.

5

У команды стартапа не было цели доводить его до логического конца.

6

Команда стартапа запустила новый, более перспективный проект.

7

Стартап оказался слишком дорогим/затратным/капиталоёмким/финансово неподъёмным.

8

Среди членов команды стартапа произошёл неразрешимый конфликт.

9

Членам команды стартапа не хватило «квалификата» при решении возникающих задач/проблем.

10

Процесс запуска стартапа оказался слишком долгим (команда устала его ждать).

«Посевные» Фонда содействия инновациям в Пермском крае

В рамках программы «Старт» с 2004 года гранты получили более 50 стартапов. Некоторые малые инновационные предприятия «ушли в тень», часть команд закрыли свои проекты. Примерно треть МИП развиваются успешно.

МИП «Академия кормов» (биотехнологии). Проект «Разработка и производство натурального сухого кормового продукта, обогащённого моносахаридами». Третий этап программы «Старт». Сумма поддержки — 4 млн руб.

ООО «МИП «КАТ» (технет). Проект «Разработка опытного образца оборудования для выращивания крупногабаритных металлических изделий». «Старт-НТИ». Сумма поддержки — 3 млн руб.

ООО «ФЭЙСПАСС» (цифровые технологии). Проект «Разработка открытой платформы Facerpass для создания интеллектуальных автоматизированных систем безопасности». Первый этап программы «Старт». Похожее предприятие создано в Казани. Сумма поддержки — 2 млн руб.

ООО «Юникорн» (информационные технологии). Проект «Разработка интеллектуальной системы домашней автоматизации на базе технологии IoT». Второй этап программы «Старт». Сумма поддержки — 3 млн руб.

ООО «ФСП-Групп» (новые приборы и аппаратные комплексы). Проект «Разработка программно-аппаратного комплекса стыковки фотонных интегральных схем». Первый этап программы «Старт». Сумма поддержки — 2 млн руб.

ООО «МИП «Микроигольные технологии» (медицина будущего). Проект «Клиническая оценка эффективности микроигольного аппликатора для безболезненного трансдермального введения активных косметических компонентов». Второй этап программы «Старт». Сумма поддержки — около 3 млн руб.

Бывает, стартапы не выживают, поскольку авторы просто не достигли поставленной цели. Не смогли создать технологию, продукт по ряду причин, которые не были очевидны на этапе проведения научно-исследовательских и конструкторских работ. В то же время есть инновационные разработки, которые невозможно проверить без проведения НИОКР. Это риск, инвесторы его осознают и «закладываются» на него, понимая, что некоторое время придётся заниматься наукой. В биотехе много подобных примеров, там лекарственные формулы разрабатываются очень долго, в них десятилетиями вкладываются сотни миллионов долларов. В результате может ничего не получиться. Но если получается, то вложения дают впечатляющий эффект.

Личным опытом факапа поделился Вячеслав Турпанов, генеральный директор ООО «Горизонт», учредитель проекта «Разведка боем». На московской выставке он присмотрел компанию,

занимавшуюся разработкой продуктов виртуальной реальности, увлёкся идеей разработчиков и в течение полутора лет вместе с соинвестором вложил в проект \$500 тыс. «Мы громко зашли и тихо вышли, — рассказывает Турпанов. — Главная ошибка заключалась в переоценке роли стартапера. Этот человек — хороший технический директор, поэтому мы доверили ему ведение бизнеса, но с этой задачей он не справился. Мы довольно долго слушали его рассказы о прекрасных продуктах, на которые есть куча предзаказов, но так и не заключили ни одного контракта и до рынка не добрались. Продукты действительно классные, но компании воспринимают их как дорогую забаву, баловство. Попытались выйти на школы, но выяснилось, что реализация здесь связана с очень сложной процедурой госзакупок, проходить которую готовы не все. Время шло, операционные расходы увеличивались и увеличивались, самым разумным было закрыть проект.

Основной вывод, который я сделал, — не переставать доверять людям и двигаться дальше, обучаясь на собственных ошибках и развиваясь. При этом нужно быть более осторожным в принятии решений, не терять бдительность, чтобы не пропустить что-то важное».

Гранты

Государственный некоммерческий Фонд содействия инновациям остаётся единственной структурой, которая даёт реальные деньги на проекты предпосевной и посевной стадий разработки. В последнее время для участников конкурса «УМНИК» ужесточили требования к бизнес-планам, от их научных идей с самого начала требуют перспектив коммерциализации. «Авторы проектов вязнут в непонимании, как правильно написать бизнес-план инновационного проекта. В обучении молодых авторов никто особо не помогает, хотя внутри гранта 50 тыс. руб. выделяется на акселератор. Правила игры

Сергей Малинин (медицина будущего). Проект «Телемедицинская система диагностики и мониторинга заболеваний органов дыхания». Первый этап программы «Старт». Сумма поддержки — 2 млн руб.

ООО «Сметус» (современные материалы и технологии). Проект «Адаптивная нейросетевая система выбора, позиционирования и количественного расчёта строительных материалов». Второй этап программы «Старт». Сумма поддержки — 3 млн руб.

ООО «Новая платформа» (информационные технологии). Проект «Создание программного обеспечения на технологиях облачных вычислений». Третий этап программы «Старт». Сумма поддержки — 4 млн руб.

ООО «НТО «Перфекта» (информационные технологии). Проект «Разработка и производство программно-аппаратного комплекса для коррекции школьной дезадаптации детей». Первый этап программы «Старт». Сумма поддержки — 2 млн руб.

В рамках программы «УМНИК» с 2010 года профинансировано 266 проектов молодых исследователей на НИОКР:

4	ВШЭ
10	ИЭГМ УрО РАН
10	ИМСС УрО РАН
10	ИТХ УрО РАН
11	ПГСХА
22	ПГФА
30	ПГМУ
33	Все прочие
58	ПГНИУ
78	ПНИПУ

поменялись недавно, и первые проекты только выходят на этап написания бизнес-планов, на отчётность по новым требованиям. Поэтому о результатах говорить рано», — констатирует появление новой проблемы Дмитрий Гуревич.

Статистика по конкурсам «УМНИК» и «Старт» существует, но она учитывает не все моменты. Есть проекты, которые успешно прошли «Старт» первого года, а затем «потерялись»: переименовались и прекрасно развиваются уже вне конкурса, их не видно. К примеру, три года назад в регионе был проект, связанный с биотехнологиями — фильтрацией, очисткой сточных вод. Авторы удачно прошли первую ступень «Старта», и проект закрылся. А через пять-шесть лет выяснилось, что компания имеет уже многомиллионные обороты.

Наталья Каменских, исполнительный директор проекта «Разведка боем», подтверждает, что в сфере инноваций нет точной статистики. По её словам, за два года (девять стартап-марафонов)

в конкурсе приняли участие 384 проекта. Инвесторов заинтересовал 321 проект, 48 из них выжили и находятся в стадии реализации. Нельзя сказать, что остальные стартапы погибли: некоторые после рекомендаций инвесторов интегрировались в другие, объединились или стали успешно заниматься другим направлением.

Конъюнктура

Деньги на инновации есть, уверяют участники рынка. Другое дело, что инвестиционные фонды сейчас стали более опытными, осмотрительными и осторожными. «Четыре-пять лет назад стартапам было проще привлечь деньги. Все были романтиками, казалось, что кругом хорошие, классные ребята. Но постепенно инвесторы набрались опыта и теперь смотрят на проекты более внимательно и значительно более жёстко. Поняли, что ориентироваться на российский рынок особого смысла нет. И конкуренция для стартапов —

уже не внутренний рынок, а глобальный. Тем более что инвестиционным деньгам неважно, на какой территории «сидит» стартап», — уверены эксперты.

Более того, денег не обязательно надо много, яркие идеи реализуются и с небольшими инвестициями, делают вывод участники рынка. С другой стороны, если идея хорошая и в глобальном смысле конкурентоспособна, то и капитала она привлекает больше. В США, Англии рынок в разы больше, чем российский. В России в год проходит 300–400 сделок ранней стадии инвестиций, а в США — 65 тыс. «Нет такого понятия, как импортозамещение, есть понятие глобальной конкурентоспособности. Привлекайте сразу глобальные деньги и выходите на глобальные рынки. Не надо думать, что вскопаем здесь свой огорожок, обнесём его заборчиком и никто нашу морковку не погрызёт. Нет, погрызут всю морковку. И оставят ни с чем», — предупреждает Дмитрий Сутормин. ■

Завод на полпути

ТЕКСТ ЮЛИЯ БАТАЛИНА

ФОТО ОЛЬГА ШУР

Начало марта. Погода замерла между зимой и летом: ещё лежит снег, но уже бегут ручьи; завод им. Шпагина, он же «Ремпутьмаш», тоже замер — закончилась его первая жизнь и ещё не началась вторая. Одному из старейших предприятий Перми выпала редкая судьба: он может возродиться в новой ипостаси — в виде культурно-рекреационной территории. В отличие от правоверных буддистов, индуистов и кришнаитов, которые тоже практикуют реинкарнации, но совершенно не помнят, кем они были в предыдущем воплощении, завод им. Шпагина пытается сохранить свою память и свою историю.

Один из хранителей заводской памяти — бывший генеральный директор Леонид Добагов. Он возглавлял предприятие с 1995 по 2009 год — в самые непростые времена. Надо знать, как о нём отзываются коллеги! Даже двестише придумали: «Мы будем жить во благо, пока директором Добагов». При его руководстве завод успешно преодолел сложности перестроечных годов, и директор отчаянно боролся за «социалку» — сотрудники окрестили «добаговками» талоны на питание и премии, которые получали плюсом к окладам.

Не менее рьяно Леонид Борисович ратовал за украшение территории завода: убирал свалки чугуна и шлака, устраивал на их месте скверы; обновлял «малую инфраструктуру» — фонари, скамейки, тротуары, лестницы. Будучи директором, он всеми способами поддерживал творческие инициативы: на территории завода немало разнообразных арт-объектов, и все они созданы заводчанами; сотрудники предприятия сочиняли стихи и прозу, а директор помогал их издавать, была и собственная газета, а к 125-летию «Ремпутьмаша» в 2003 году был выпущен сборник воспоминаний и исторических очерков; позже издание заводской истории было продолжено, и сейчас юбилейный трёхтомник — библиографический раритет.

Леонид Добагов заботился о заводском музее, который разместился в небольшом домике, известном на заводе как «Дом Короленко». Именно здесь трудился табельщиком ссыльный писатель Владимир Короленко, и его пребыванию на заводе была посвящена отдельная экспозиция, равно как и другому знаменитому писателю — Александру Грину, который остановился в Перми по пути к золотым и алмазным промыслам, где хотел попытать счастья. Чтобы подзаработать, Александр Гринеvский устроился разнорабочим в паровозное депо; сейчас это старинное здание находится на террито-



рии завода и известно как «корпус Грина». Ещё одна музейная экспозиция посвящалась адмиралу Валентину Старикову, подводнику, Герою Советского Союза, который с 14 лет работал в паровозном депо на территории завода им. Шпагина.

Увы, «Домика Короленко» уже не существует: стремительно снесли во время подготовки к Дягилевскому фестивалю.

История «Ремпутьмаша» хранит много подобных сюжетов, и Леонид Добагов, человек общительный и демократичный, охотно ими делится — проводит на общественных началах экскурсии по территории, ещё недавно строго закрытой от посторонних.

Заводоуправление



В этом странном строении, составленном из разновозрастных и разностильных элементов, словно ребёнок смешал несколько разных конструкторов, скрывается историческое сокровище: старая часть — та, что выкрашена красной краской, — это здание первого пермского магистрата, старейшая сохранившаяся гражданская постройка на территории Перми.

Когда-то здесь начиналась Торговая улица (о чём повествует забавная витиеватая мемориальная доска), и каменный магистрат составлял единый архитектурный комплекс со старейшим зданием Перми — собором Петра и Павла. Это был настоящий городской центр, и деревянная Пермь конца XVIII века наверняка им гордилась.

Конечно, здание не сохранилось в первозданном виде: Леонид Добагов честно признаётся, что белые колонны — это позднее украшение фасада. Во времена «Ремпутьмаша» здесь располагалась заводская столовая.

Незаводской фонарь

Всё, что находится на территории завода, сделано на заводе. «Ремпутьмаш» старался ничего не заказывать, ведь у него было всё, чтобы самостоятельно изготавливать скамейки, фонари и красивые перила для лестниц: литейный цех, механический, токарный и прочие. Все фонари на территории сделаны в историческом стиле (Леонид Добагов называет их «пушкинские фонарики»), с уважением к богатой истории этого места.

Все, кроме одного: около заводууправления находится фонарь в виде модели атома с ядром и электронами. Он был установлен к 135-летию завода и 290-летию Перми в 2013 году. Это символ электроники, символ современной промышленности... Тогда завод ещё надеялся на дальнейшее развитие.



Красная площадь



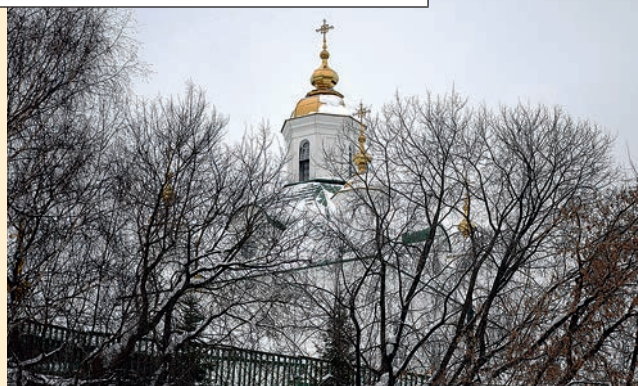
«Место силы» завода. Здесь, у входа в цех №5, проходили все общие собрания и другие массовые мероприятия. Раз в год здесь собирался весь коллектив завода, чтобы сделать

общее фото. Последний такой снимок датирован 2018 годом.

Когда-то от заводоуправления к цеху №5 вёл крытый переход, сейчас же здесь симпатичная лесенка. Когда

завод ещё не был официально закрыт, но уже начали проходить культурные события, именно здесь состоялась вечеринка по случаю закрытия Дягилевского фестиваля 2018 года.

Петропавловский собор



Возвышается над территорией завода и виден почти с любой его точки. В доперестроечные времена это здание входило в заводской комплекс — в нём располагался спортзал, и, говорят, очень неплохой. Конечно, по сути — варварство, но в своё время завод очень гордился тем, что смог оборудовать зал, а для этого провёл в старое здание все коммуникации: электричество, водопровод, центральное отопление.

Несмотря на то, что собор давно уже отошёл во владения епархии, он до сих пор отапливается, освещается и снабжается водой от завода.

Часовня

Как и всё на территории «Ремпутьмаша», заводская часовня сделана самими заводчанами. В прежней жизни это здание было складом при цехе по производству ацетилена. Покрытие купола заказывали на Нытвенском машиностроительном заводе.



«Литера А»



В самом новом заводском корпусе планируется поселить Музей современного искусства PERMM. Он был построен в 1997 году. Чтобы не нарушать общий стиль заводского комплекса, архитекторы выдержали эстетику промышленного модерна рубежа XIX–XX веков. Очень старались! Требования к внешнему виду фасада привели к удорожанию строительства в полтора раза.

Грустная ирония заключается в том, что, торопясь с реконструкцией здания для культурного кластера, новые хозяева завода покрасили его в белый цвет, и никакие соображения единства стиля заводского комплекса им не помешали. Возможно, эти снимки — последнее свидетельство об аутентичном корпусе «Литера А».

Дрезина



Рядом с корпусом «Литера А» на постаменте установлена так называемая малая дрезина АГМС. До 1996 года это была основная продукция завода — «Ремпутьмаш» выпускал в год 120 таких машин.



Аллея



Бывая на территории крупных промышленных предприятий, случайный посетитель всегда удивляется, до чего там зелено, как много цветов и деревьев — будь то «Уралмаш» в Екатеринбурге, «Ависма» в Березниках или пермский «Машиностроитель», где есть даже пруд и мостик в восточном стиле. Завод им. Шпагина может претендовать на звание чемпиона по озеленению: одних только голубых елей за 10 лет директорства Добагова высадили 104!

Прекрасная аллея из сибирских кедров, высаженная вдоль корпуса, известного как «Литера А», — именная: каждое дерево посвящено важной дате

в истории завода или уважаемому человеку, в основном — ветеранам Великой Отечественной войны. Напротив аллеи, у входа в корпус, находится памятник заводчанам, погибшим во время войны, с Вечным огнём. Всё, конечно, сделано своими руками.

В кедровой аллее летом сотрудники завода собирали маслята. Они здесь съедобные, чистые, потому что все «грязные» производства здесь были закрыты ещё несколько лет назад, а отходы производств вывезены на далёкие промышленные свалки. Если в советское время санитарная зона завода составляла 140 м, то после перестройки сократилась до 17 м.

«Пермская Голландия»



В связи с предстоящим размещением на месте завода им. Шпагина нескольких музеев много говорят об опасности катастрофического затопления этой территории. Действительно, за свою историю завод пережил несколько наводнений. Место, в котором он находится, — это «пермская Голландия»: не земля, а сложнейшее гидротехническое сооружение.

Первоначально и завод, и исторически связанный с ним вокзал Пермь I строились в месте впадения в Каму Егошихи. Река была забрана в трубу в 1936 году, а до того она образовывала довольно большой залив, куда приставали баржи с товарами, и здесь их перегружали на железнодорожные платформы. Когда речку забрали в трубу, залив засыпали, и трудно поверить, что он когда-то существовал.

Чуть выше по течению Егошихи в неё впадает ручей Стикс, и коллектор, в который заведены обе речки, изгибается буквой Г. Зимой в этом месте образуются ледяные пробки, которые необходимо пробивать. Как себя ведёт Егошиха, на каком уровне находится вода, видно в пожарном водоёме недалеко от корпуса «Литера А» — это небольшой участок речки, оставленный не в трубе, а в жёлобе. Если вода в этом водоёме поднимается или, наоборот, очень низко опу-



тилась, надо срочно искать пробку, а если этого не сделать, случится то, что случилось 5 февраля 1990 года.

Леонид Добагов был тогда главным инженером. Только в отпуск собрался, а тут — идёт волна 6 м высотой! Вода стояла на отметке 2 м 10 см, все цеха были затоплены. Пришлось отпуск отложить и заняться ликвидацией стихийного бедствия.

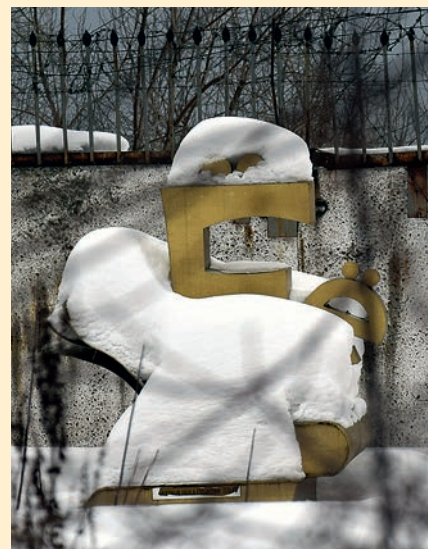
Тропа Мёрчисона



Примечательны не только архитектура и история завода им. Шпагина, но и место, где он расположен. Это геологический разлом, обнажающий породы пермского периода. Геологи-любители прозвали дорожку вдоль склона «тропой Родерика Мёрчисона».

Памятник букве Ё

Наверное, самый необычный из всех заводских арт-объектов. На заводе работало немало самодеятельных поэтов, журналистов и краеведов, которые решили таким образом показать своё отношение к процессам, происходящим в русском языке. В начале марта, когда состоялась прогулка, под всем накопившимся за зиму снегом памятник был почти не виден, но он сделан в виде раскрытой книги, а над ней — та самая буква.



«Щорс» и «Котовский»



На заводе им. Шпагина в военные годы было изготовлено два бронепоезда и четыре бронепаровоза, из них два — именные: «Щорс» и «Котовский». Об этом повествует специальная мемориальная доска.

На территории ещё немало напоминаний об уникальных объектах, получивших жизнь на «Ремпутьмаше», например небольшая стела в знак того, что именно здесь был изготовлен первый дефектоскоп для железных дорог — служебная машина АСД-1. Она находит трещины в рельсах и сама передаёт информацию о них.

«Корпус Грина»



Это историческое депо на два паровоза, одно из старейших на Транссибе, который изначально проходил именно здесь. Когда корпус вошёл в состав завода, здесь разместили мебельный цех.

На территории «Ремпутьмаша» сохранилась вся инфраструктура железной дороги: стрелки, светофоры, весовые платформы и многое другое; протяжённость железнодорожных путей на территории завода — 3,2 км.

Сквер первопроходцев



Создан на месте бывшего шлакоотвала. Авторы этого памятника основателям завода, как и многих других памятников, находящихся на «Ремпутьмаше», — заводские дизайнеры Наталья Юсубова и Виталий Смирнов.

Арт-наследие

По всей территории завода им. Шпагина разбросаны брутальные механизмы и мощные заводские коммуникации, которые смотрятся эффектнее, чем многие арт-объекты. Хочется, чтобы это наследие промышленной истории сохранилось, как это сделано на территории бывших предприятий в Руре или в Питтсбурге.

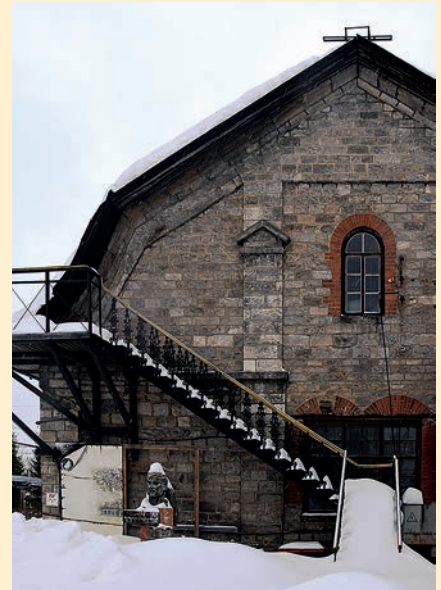


Труба — в дело

Огромной дымовой трубой, которая появилась на территории завода в 2005 году, Леонид Борисович очень гордится. Её высота — 42 м, она была возведена, когда прошла реконструкция заводской котельной, после которой завод практически перестал выбрасывать в атмосферу вредные вещества. Высотным сооружением заинтересовались операторы сотовой связи: сейчас на трубе находятся передатчики четырёх провайдеров.



Памятник соленосу



Этим багром
пользовались в 1891
году для вылова
бревен в период
сплава леса по
реке Кама

Новое здание Пермской художественной галереи планируется построить между тремя ныне существующими историческими постройками. Самая крупная из них — будущее музейное кафе. В этом домике — одном из старейших заводских складов — много примечательного. Он, как и несколько других здешних зданий, построен не из кирпича, а из гранитных блоков. На Урале много гранита, и руководство железной дороги при строительстве мотовозоремонтного завода использовало камень, полученный при прокладке железнодорожных путей через Уральские горы.

Будущее кафе находится на берегу уже не существующего залива при впа-

дении Егошихи в Каму, где с барж, пришедших из Верхнекамья, грузы переносили в товарные вагоны. Главным образом это были мешки с солью, вот поэтому заводчане установили здесь памятник соленосу, «пермяку — солёны уши».

Директор Пермской галереи Юлия Тавризян высоко ценит это произведение искусства. Она хочет, чтобы памятник непременно оставался на своём месте.

Ещё одно напоминание об историческом прошлом этого места — огромный багром, которым до 1936 года оттапливали от берега льдины во время ледохода.

В мае в московском Колонном зале Дома Союзов состоялась 15-я церемония вручения Строгановской премии. Впервые награду за заслуги перед Пермским краем получил не его уроженец, а петербуржец — историк **Сергей Кузнецов**. Именно он является крупнейшим в стране летописцем рода Строгановых.

ТЕКСТ И ФОТО ДМИТРИЙ ЕНЦОВ

Созвездие великой Перми



Открыл церемонию вручения Строгановской премии губернатор Пермского края **Максим Решетников**. «Я очень волнуюсь, когда передо мной заслуженные люди, которые состоялись в Москве, но прославляют наш край. Первое желание — отчитаться перед ними о наших достижениях, о том, как мы благоустраиваем город, о судьбе новой сцены Театра оперы и балета, о том, уедет ли от нас Курентзис или нет», — сказал глава Прикамья и добавил, что процветание региона зависит от всех: и тех, кто сейчас живёт здесь, и тех, кто уехал, но продолжает помогать малой родине. «Все номинанты — это те, кого уважают и ценят земляки. Зачастую нам проще признать их заслуги, находясь в Москве. А признание дома — это самое дорогое, что может быть», — заявил Решетников.



Народный артист СССР Василий Лановой и Валентин Ермолов



Сергей Кузнецов (в центре) с сыном Аникой, Александром Шолоховым и Андреем Кузяевым



Губернатор Пермского края Максим Решетников



Александр Репин с Игорем Шубиным и Олегом Ждановым



Ольга Хлынова с Валерием Черешневым и Григорием Курановым



Михаил Скоморохов с Максимом Решетниковым и Евгением Князевым

Лучшими по итогам 2018 года, по мнению РОО «Пермское землячество», стали семь человек.

«За высокие достижения в экономике и управлении» награду получил основатель и руководитель строительного холдинга «Сатурн-Р» **Александр Репин**.

В номинации «За высокие достижения в общественной деятельности» победил заместитель директора краевого Фонда социальной поддержки населения, председатель Совета ветеранов комсомола Пермского края, председатель Пермского отделения Общероссийской общественной организации содействия воспитанию молодёжи «Воспитанники комсомола — моё Отечество» **Валентин Ермолов**.

«За высокие достижения в спорте» награждён заслуженный мастер спорта по тяжёлой атлетике, чемпион мира 2015 и 2018 годов **Артём Окулов**.

Победителем в номинации «За высокие достижения в области культуры и искусства» стал профессор, доктор исторических наук, искусствовед **Сергей Кузнецов**. Это уникальный случай, так как впервые победителем стал не пермяк. Он лично почти восстановил Строгановский дворец в Санкт-Петербурге, а также написал известную монографию «Строгановы. 500 лет рода. Выше только цари». За наградой Сергей Кузнецов поднялся на сцену вместе со своим сыном Аникой, названным в честь основателя известного рода.

Победителем в номинации «За высокие достижения в науке и технике» стала **Ольга Хлынова** — член-корреспондент РАН, профессор, доктор медицинских наук, заведующая кафедрой госпитальной терапии ФГБОУ ВО «Пермский государственный медицинский университет им. академика Е. А. Вагнера» Минздрава России. Она является автором 275 научных работ и пяти монографий.

По итогам общественного голосования, организованно на сайте землячества, победителем стала директор пермского МАОУ «Гимназия № 2» **Людмила Суханова**, получившая 1508 голосов поддержки. В гимназии организован не просто класс Конфуция, а лучший подобный класс в мире, доказательством чего служит специальный диплом, вручённый ей ранее министром образования Китая.

В номинации «За честь и достоинство» победил заслуженный деятель искусств РФ, народный артист РФ, профессор, почётный гражданин Перми, художественный руководитель Пермского ТЮЗа **Михаил Скоморохов**.

По решению правления РОО «Пермское землячество» размер Строгановской премии в этом году увеличен вдвое и составляет 500 тыс. руб.

Основатель Строгановской премии, президент АО «ЭР-Телеком» **Андрей Кузьев** отметил, что увеличение суммы связано с обесцениванием рубля: «Изначально мы установили размер премии 10 тыс. долларов. Но постепенно рубль стал дешеветь, поэтому мы решили вернуть «статус» награды на прежний уровень. Но деньги не главное, главное — какое значение для Пермского края имеют победители».

По мнению Кузьева, Пермь — это «самое большое созвездие»: «Мы не смотрим только в прошлое, а устремлены в будущее».



Артём Окулов с Артуром Таймазовым и Сергеем Куценко



Участник шоу «Голос. Дети» Иван Стариков



Людмила Суханова с Евгением Сапиро и Дмитрием Красильниковым



Светлана Пермякова



Одним из ведущих церемонии награждения был Сергей Майоров — автор телепрограммы «Истории в деталях»



Александр Маршал

ПЦБК

Надёжно упакованный прогресс

ТЕКСТ ВАЛЕРИЙ МАЗАНОВ

ФОТО ИЗ АРХИВА ГРУППЫ ПРЕДПРИЯТИЙ «ПЦБК»

История учит нас видеть закономерности в цепи случайных на первый взгляд событий. Как знать, говорили бы мы сегодня о 60-летнем юбилее одного из самых передовых предприятий целлюлозно-бумажной отрасли страны, не появившись в XVIII веке на месте слияния Камы и Чусовой Лёвшинского перевоза — перевалочной базы для грузов, доставлявшихся по рекам из Сибири и с Урала. Позже, в XIX веке, через удачное с точки зрения логистики место прошла ветка Уральской железной дороги. В XX веке здесь работал Лёвшинский деревообрабатывающий завод, который в годы войны выпускал упаковку для снарядов. Пожалуй, эта точка на линии времени и может считаться моментом зарождения будущего Пермского целлюлозно-бумажного комбината.

Стройка в чистом поле

Формально Лёвшинский деревообрабатывающий завод к будущему комбинату отношения не имел. Но тот факт, что в этом месте издревле люди работали с древесиной, наверняка во многом определил появление 27 декабря 1951 года постановления ЦК КПСС и Совета министров СССР № 25028 о строительстве Лёвшинского древесно-массного завода — уже настоящего «прародителя» ПЦБК. Завод строился одновременно с посёлком Голованово, так что судьбы ПЦБК и микрорайона с самого начала неразрывно связаны.

Приказом Министерства бумажной и деревообрабатывающей промышленности предписывалось в срочном порядке возвести множество объектов: от временных общежитий для рабочих до инфраструктурных сооружений — столовой, водозаборной станции, складов, гаража, — словом, всё для жизнеобеспечения и деятельности большой стройки. Первым директором, который возглавил завод в период строительства с 1952 по 1960 год, был Георгий Павлович Михайлов. Именно он руководил всеми этапами — от закладки завода, поставки и монтажа оборудования до выпуска первой продукции.

Понемногу посёлок Голованово приобретал жилой вид. Появились дома для строителей и работников комбината, клуб на 120 мест, столовая, баня, продовольственный магазин. Чуть позже — амбулатория, магазин, детский сад и школа. В 1953 году были проложены улицы Бумажников, Корсунская, Мозырьская, Сестрорецкая и другие. Временные деревянные постройки сменялись каменными и шлакоблочными зданиями.

В одном из них — по адресу ул. Сестрорецкая, 10 — долгое время жил известный детский писатель Лев Кузьмин, который приехал на строительство древесно-массного завода в Пермь из Казахстана в 1956 году. Как признавался сам писатель, Пермь стала его «литературной родиной».

Завод был рассчитан на производство 100 тыс. т древесной массы. Для её производства требовалось 300 тыс. куб. м древесины в год. В 1958 году заработала лесная биржа (рейд), где для нужд будущего завода выгружалась и перерабатывалась хвойная древесина, прибывавшая по реке. С этого момента начался приём первых сотрудников на завод, хотя до его полноценного запуска оставался ещё почти год. Среди первых 20 человек, принятых на работу в мае 1958 года, была и Надежда Краева, ветеран комбината, проработавшая здесь почти 30 лет. Сегодня из тех первых работников в Голованово осталась лишь она одна.

Здесь же, на берегу Чусовой, появился распиловочно-окорочный цех, с которого начиналось производство. Наконец, в декабре 1958-го государственная комиссия приняла завод в эксплуатацию, а 29 апреля 1959 года предприятие произвело первую партию белой древесной массы — полуфабриката для производства бумаги и картона. Этот день считается датой рождения Пермского целлюлозно-бумажного комбината — самого молодого в Прикамье предприятия отрасли.

Древесная масса, произведённая Лёвшинским заводом, отличалась отменным качеством. С 1964 года предприятие отправляло свою продукцию на экспорт в Великобританию, Венгрию, Германию и другие страны. Но основной задачей была организация производства конечной продукции — бумаги, картона и обоев.

Годы роста

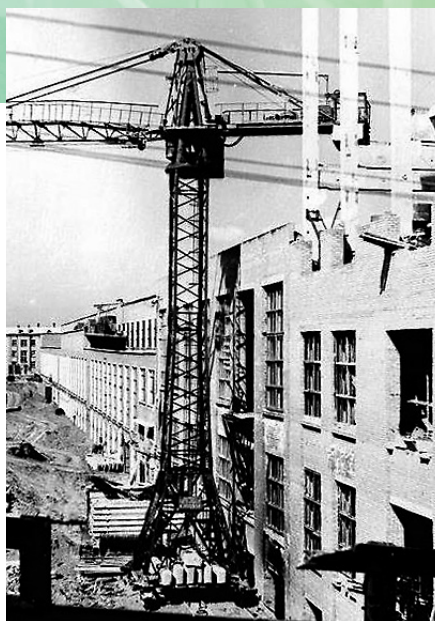
Период, который в советских учебниках называли «развитым социализмом», для Перми и вправду ознаменовался бурным ростом. Множество предприятий, учреждений культуры и объектов инфраструктуры, которыми мы пользуемся и поныне, появились в городе в 1960–1980-е годы. Дворцы культуры им. Ленина и им. Калинина, здание цирка, аэропорт Большое Савино, Коммунальный мост, стадион «Молот», кинотеатр «Рубин» — вот лишь несколько фрагментов на карте города, определивших его облик на долгие десятилетия вперёд.



ОСТАЛОСЬ
МЕТРОВ



29 апреля 1959 года считается датой рождения Пермского целлюлозно-бумажного комбината — самого молодого в Прикамье предприятия отрасли

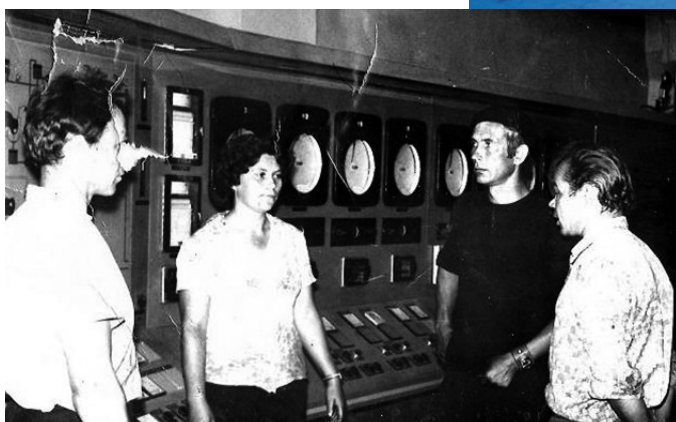


Не менее значимыми были эти годы и для для Пермского бумажного комбината. В сентябре 1960 года его первый директор Георгий Михайлов официально вышел на пенсию. Новым руководителем стал Досифей Павлович Лебедев — участник войны, человек с огромным жизненным опытом, которого на комбинате запомнили требовательным, волевым, при этом профессионалом высочайшего класса и руководителем, который хорошо понимал интересы рядовых сотрудников.

Возглавляя предприятие на протяжении почти девяти лет, Лебедев провёл масштабное расширение производства. За это время были построены очистные сооружения, парокотельный цех, заводоуправление, заводская столовая и ряд других социальных объектов в жилом микрорайоне. Но самое главное — в эти годы была построена и запущена в эксплуатацию вторая очередь завода, что в конце концов и превратило его в современный комбинат.

Проектное задание на вторую очередь было разработано сразу же после пуска первой — в 1960 году. Проект предусматривал годовой выпуск 125 тыс. т полуцеллюлозы, 70 тыс. т тарного картона, 50 тыс. т бумаги, 50 млн рулонов обоев и 60 млн кв. м бумаги. Строительство объектов второй очереди, начавшись в 1962 году, закончилось в 1973-м. За этот период появился цех полуцеллюлозы и картоноделательная машина (1966), бумагоделательная машина (1968). Производство полуцеллюлозы открыло новую страницу в истории целлюлозно-бумажной промышленности: в дело пошла лиственная древесина, ранее не использовавшаяся в производстве.

В те же годы зародились спортивные традиции Голованово. По инициативе Владимира Васильевича Шокина, ныне почётного жителя посёлка, при школе №123 был создан футбольно-хоккейный клуб «Гайдар». Юные спортсмены были непременно участниками регионального этапа всесоюзных чемпионатов. В 1966 году головановские хоккеисты на турнире «Золотая шайба» заняли пятое место — успех для провинциальной школьной команды почти невероятный.



С 1969 по 1974 год комбинат возглавлял Дмитрий Фёдорович Пузанов. При нём был запущен гофроцех (1970) и крупнейшая на тот момент в СССР обойная фабрика (1972–1973). Запуск обойного производства стал настоящим прорывом в работе комбината. Ежегодно на обойной фабрике ПЦБК разрабатывалось 30 видов новых узоров, производилось более 160 тыс. км обоев — четыре длины земного экватора. Каждый год обои ПЦБК покупали около 1 млн советских семей, а поставки шли по всей стране. 18 видов пермских обоев были удостоены Знака качества.

В посёлке Голованово в начале 1970-х годов были построены три новых жилых дома, Дворец культуры, общежитие и детсад №358.

Дмитрия Фёдоровича Пузанова ветераны ПЦБК вспоминают как тактичного и спокойного руководителя, который умел находить общий язык с подчинёнными без употребления власти и деликатно убеждать в правоте своих решений.

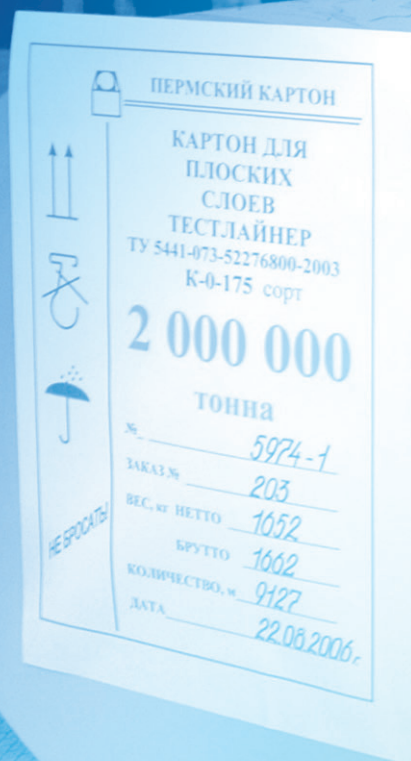
Четвёртым директором ПЦБК стал Александр Алексеевич Скочилов — настоящая легенда отрасли. Фронтовик, боевой лётчик, совершивший 32 вылета на бомбардировщике, Александр Скочилов был награждён множеством орденов и медалей. В мирное время в разные годы он возглавлял Вишерский, Пермский и Камский ЦБК, за свои заслуги получил звание почётного гражданина сразу в двух городах — Краснокамске и Красновишерске.

Директором Пермского ЦБК Скочилов был с сентября 1974 по 1980 год. За это время комбинат стал передовым предприятием отрасли по качеству продукции и экономическим показателям. Но не только производством ограничивался интерес директора Александра Скочилова. Он активно вёл благоустройство территории комбината и посёлка Голованово. При нём был открыт Музей трудовой славы комбината.

В июне 1980-го директором становится Геннадий Тольман, до этого работавший секретарём парткома комбината. В посёлке в этот период строится 10-этажный дом на ул. Пузырёва, дом на ул. Бенгальской. Фотографии тех лет, как и заголовки многотиражки «Пермский бумажник», излучают оптимизм и позитив. Рост производства, партийная жизнь, субботники, демонстрации и художественная самодеятельность...

Однако сначала едва слышно, а затем всё громче звучали «звоночки», предвещающие будущие трудности.

Вот публикация «Рублём или метром?» в главном печатном органе страны тех лет — газете «Правда» — от 5 февраля 1981 года. Старшее поколение хорошо помнит времена советского дефицита. Несмотря на впечатляющие цифры производства обоев, их нехватка в стране оценивалась в 30% от спроса. Геннадий Тольман заявляет корреспонденту, что комбинат мог бы выпускать значительно больше продукции. В статье внятно изложены причины дефицита, которые кроются в самой системе советского планового хозяйства.



нивание денег — вот фон, на котором комбинат вместе со всей страной подошёл к «ревушим девяностым».

Через тернии

12 июня 1991 года 81,7% избирателей посёлка бумажников на выборах президента России отдали свои голоса за Бориса Ельцина — результат, сопоставимый со средними показателями по стране. 26 июня газета «Пермский бумажник» на той же странице, где публиковались итоги выборов, сообщала о логическом продолжении перестройки — разгосударствлении собственности. Соответствующие законопроекты уже были подготовлены, и совсем скоро жителям страны предстояло выучить новые термины: ваучер, либерализация, приватизация. Казалось, новая прекрасная жизнь — вот она, на расстоянии вытянутой руки. Но в реальности чудес не бывает.

Даже если читать одни заголовки многотиражки комбината, становится понятно, как год от года нарастала тревога и углублялись проблемы предприятия. «Необходимо выжить», «Бастуют учителя», «Медики бастуют», «Вынужденный простой», «Путь к выживанию»...

Посёлок Голованово в силу своей удалённости вновь, как во времена строительства Лёвшинского древесно-массового завода, оказался словно отрезан от «большой земли». Автобусы ходили нерегулярно, да и у людей часто попросту не было денег на проезд. Отсутствие телефонной связи, плохое обеспечение водой, грязь и неустроенность.

Сменивший Геннадия Тольмана на посту директора ПЦБК Борис Изотов руководил предприятием именно в этот период — с 1987 по 1995 год. То время запомнилось работникам комбината многомесячными задержками зарплаты и расцветом бартера, когда выдача зарплаты вместо обоев продуктами воспринималась как подарок судьбы.

В самой отрасли тоже был кризис: в 1996 году рухнули мировые цены на целлюлозу. Российские предприятия, ранее занимавшие 25% мирового рынка, были фактически парализованы ростом себестоимости: выгоднее стало завозить бумагу из-за рубежа. По всей стране производство бумаги и картона по сравнению с 1989 годом упало

второе, и вряд ли ПЦБК мог оставаться исключением из общего правила.

Поворотный момент в истории предприятия произошёл только в конце 1997 года. Основным акционером ПЦБК стала челябинская инвестиционно-финансовая группа «Атлант», а генеральным директором в апреле 1998-го был назначен Александр Бойченко, которому к тому времени едва исполнилось 30 лет. Молодому менеджеру предстояло реализовать антикризисную программу умирающего предприятия.

Тогда казалось, что ПЦБК вообще невозможно спасти от неминуемого банкротства. Цеха простаивали. Задержки зарплаты тянулись многими месяцами. Убытки составляли около 50 млрд руб. Продукция комбината морально устарела, а оборудование по большей части устарело и физически: к примеру, «историческое» производство древесной массы пришлось закрыть ввиду полной нерентабельности. Дробление ПЦБК на множество мелких компаний, которое было организовано прежним руководством, привело к тому, что предприятие, как мухи, облепили посредники-«присоски». Они «откачивали» оборотные средства и без боя отказываться от лакомого куска не собирались. Вчерашние потребители уже махнули рукой на пермских бумажников — заказов не было.

Со всем этим команде под руководством Александра Бойченко предстояло разобраться. Причём в очень сжатые сроки: каждый новый день только усугублял проблемы. Но уже осенью 1998 года скептики приумолкли — команда Бойченко предъявила первые результаты своей работы. И они впечатляли. Были достигнуты договорённости с поставщиками электроэнергии об отсрочке выплаты долгов. Вновь налажены поставки сырья, а значит, загружено оборудование и люди.

Немалых усилий стоило вернуть прежних и привлечь новых потребителей. Но уже в сентябре 1998 года генеральный директор ПЦБК Александр Бойченко констатирует: заказов поступает даже больше, чем могут произвести пермские бумажники. Значит, теперь стоит задача наращивания производственных мощностей, а это уже солидная заявка на стабильное будущее.

Срывы поставок сырья; ужасающая логистика, когда бумага в Пермский край, где работали целых три ЦБК, отправлялась из Латвии, Украины, Карелии; нехватка современного оборудования — подобные мины замедленного действия были заложены не только под ПЦБК. Схожая ситуация наблюдалась на всех предприятиях страны.

К внутренним проблемам советской экономики добавились и политические причины: Афганская война, чернобыльская трагедия, антиалкогольная кампания, падение цен на нефть. На этом фоне — потери от финансовой помощи «дружественным» режимам, которую оценивали в 1% ВВП.

Советская система трещала по швам. Затеянная генсеком КПСС Михаилом Горбачёвым перестройка и гласность дали стране немного свободы, но экономического эффекта не принесли. Попытки внедрить хозрасчёт обернулись лишь большим стяжательством и хищениями. Тотальный дефицит, «табачные» и «водочные» бунты, обеспе-



В чём был секрет такого стремительного успеха? На руку сыграл дефолт августа 1998 года и последовавший за ним взлёт курса валюты. Тогда многие виды зарубежной продукции стали недоступны, и это дало шанс отечественным производителям. Но этим шансом надо было ещё суметь воспользоваться. Управленцы ПЦБК доказали, что являются действительно классными менеджерами.

Проанализировав свои возможности, они сделали ставку на производство гофротары. Ведь едва ли не самой быстрорастущей отраслью в 1990-е годы была торговля, стремительно закрывавшая гигантские бреши советского дефицита. В сентябре 1998 года было принято решение о покупке итальянской линии по производству гофроящиков, и уже в ноябре она дала первую продукцию. Новая линия не только повысила производительность комбината в полтора раза, но и существенно улучшила дизайн изделий, сделав их конкурентоспособными.

Дальше — больше. В 1999 году объём производства вырос ещё на 10%, были освоены новые виды продукции. Комбинат стал принимать новых сотрудников, увеличив штат на 366 человек. В полтора раза выросла зарплата, и люди вспомнили, что её, оказывается, можно получать вовремя. В сентябре 1999 года были погашены и зарплатные долги прошлых лет.

Комбинат задышал. Оживал и посёлок бумажников. Наладилось водоснабжение, благодаря личной договорённости руководства ПЦБК с компанией «Уралсвязинформ» появилась сотовая связь.

Только вперёд

Да, были в дальнейшей жизни ПЦБК и колебания рыночной конъюнктуры, и реорганизации управленческой структуры, и новые кадровые решения. Но если попытаться даже пунктиром пройти по истории комбината в XXI веке, то мы увидим: движение предприятия было только поступательным. При этом команда менеджеров тщательно рассчитывала каждый шаг в этом движении.

Взять, к примеру, историю создания второй производственной площадки на Бродовском тракте. Здесь сегодня

установлено новейшее европейское оборудование и налажено образцово-показательное производство гофротары, знакомиться с которым приезжают даже иностранцы. Казалось бы, зачем организовывать производство так далеко от Голованово? Дело в том, что промплощадка в Голованово расположена на склоне горы. «Современное производство гофроупаковки занимает площадь до 50 тыс. кв. м, при этом оно должно располагаться в одной плоскости, чтобы погрузчик с клиренсом в 4 см мог свободно передвигаться по цехам. Вот почему из предложенных возможных площадок была выбрана самая ровная», — объяснил Александр Бойченко.

Приняв решение о строительстве цеха гофротары в 2000 году, уже менее чем через год его ввели в эксплуатацию. Мощности по выпуску гофропродукции были удвоены, существенно расширен её ассортимент. ПЦБК начал выпускать ящики сложной конфигурации, комплектующие изделия из пятислойного картона.

В 2005–2007 годах открывается новое производство — картонно-бумажный цех № 2. После запуска этого производства ПЦБК, не принимая на работу новых сотрудников, стал производить вдвое больше продукции в натуральном выражении. Так совпало, что именно в те годы президент России провозгласил цель: удвоить ВВП. Получилось, что пермские бумажники эту задачу в рамках своей продукции уже выполнили.

Постоянно внедряя принципы бережливого производства и заботясь об экологии, ПЦБК уже к 2007 году стал крупнейшим в России производителем макулатурного тарного картона. ПЦБК является крупнейшим переработчиком этого вида сырья в Пермском крае: поставщики буквально стоят в очереди, чтобы сдать сырьё. Перерабатывая макулатуру, компания не только помогает избавиться край от свалок, но и добивается существенной экономии: 1 т макулатуры заменяет 3,5 куб. м древесины, снижает на 300–800 кВт·ч расход электроэнергии и на 50% сокращает объём потребляемой воды.

В 2009 году был модернизирован и существенно расширен гофроцех на второй производственной площадке на Бродовском тракте. В нём установлено современное оборудование ведущих западных фирм. По уровню оснащённости он стал первым в России, да и в Европе далеко не везде можно встретить производство такого уровня. Мощности ПЦБК по выпуску гофропродукции снова были увеличены в два раза, и комбинат стал лидером на рынке гофроупаковки в России.

Справка

Группа предприятий «ПЦБК» — крупнейшая в России вертикально интегрированная группа промышленных предприятий, обеспечивающая весь производственный цикл — от переработки сырья и производства полуфабриката до выпуска и реализации готовой продукции. В состав группы входят ЗАО «Пермская целлюлозно-бумажная компания», ООО «Прикамский картон», ООО «Уралбумага» и торговые дома «Уралбумага» и «Европейский картон».

Если попытаться даже пунктиром пройти по истории комбината в XXI веке, то мы увидим: движение предприятия было только поступательным

В 2012 году стратегия предприятия «Клиентоориентированность» получила премию Lesprom Awards — 2012, которая является единственной профессиональной наградой в российской лесной промышленности. В этом же году высокий стандарт продукции ПЦБК был подтверждён Всероссийской организацией качества. Предприятие было удостоено ещё одной высокой награды — диплома «Российское качество». На предприятии внедрён стандарт системы менеджмента качества ISO 9001.

В том же году генеральным директором компании стал Александр Сухановский. Александр Бойченко перешёл на постоянную работу в Законодательное собрание Пермского края и стал председателем комитета по государственной политике и развитию территорий. Также он был назначен руководителем региональной общественной приёмной председателя партии «Единая Россия».

Постоянно ведётся модернизация производства на всех участках производственной цепочки. Две картоноделательные и одна бумагоделательная машины требуют постоянного внимания в силу их «возраста». Приобретаются новые линии по выпуску гофроящиков — сегодня их 14. Новые линии позволяют учитывать растущую потребность предприятий-заказчиков в ящиках сложной высечки, красочного оформления, увеличивать количество и ассортимент выпускаемой продукции. Среди заказчиков ПЦБК ведущие мировые бренды:

«Нестле», «Хенкель», «Марс», «Данон», «Газпромнефть» и другие.

Продукция пермяков завоёвывает зарубежные рынки: так, в 2015 году ПЦБК в Европу стала отгружаться бумага для гофрирования под торговой маркой Prime-fluting, которая является экологичным продуктом и вырабатывается из целлюлозы высокого выхода. Компания радуется своих потребителей и новинками. Серия картонов со специальными свойствами под торговой маркой RCB — «Стойкий картон» не имеет аналогов в России. Уже выпускаются такие марки, как Water-RCB — влагопрочный гофрокартон, Oil-RCB — жиростойкий гофрокартон, Fire-RCB — картон, не поддерживающий горение. В планах пермских технологов — в союзе с учёными разработать и другие новинки из этой серии.

Наконец, стартовавший в 2017 году инвестпроект «Сила картона», который получил статус приоритетного инвестиционного проекта Пермского края и был поддержан губернатором, вновь увеличил мощности ПЦБК по выпуску тарного картона. Суть проекта — в глубокой модернизации самой «взрослой» машины — КП-06. Благодаря реализации этого грандиозного проекта компания решает задачу импортозамещения и обеспечения российских покупателей качественной продукцией. 23 апреля 2019 года состоялся официальный пуск модернизированной картоноделательной машины, которая уже начала выпускать первую продукцию. Проект был

реализован в рекордные по меркам отрасли сроки, доказав тем самым высокий профессионализм сотрудников ПЦБК.

Не забывает компания об инвестициях в экологию. С 2016 по 2021 год ведётся масштабная реконструкция очистных сооружений предприятия. В целом в модернизацию будет вложено более 350 млн руб., что существенно улучшит качество жизни в Голованово, позволит снизить нагрузку на окружающую среду, выполнять самые высокие требования природоохранного законодательства.

Вообще, в посёлке Голованово, для которого ПЦБК исторически является градообразующим предприятием, постоянно чувствуют поддержку со стороны компании. Содержится Дворец культуры, поддерживаются спортивные секции, ремонтируются дороги и дворы. Всего на социальные программы только в период 2012–2016 годов было выделено более 300 млн руб., и «социальные» инвестиции продолжают ежегодно.

Вот и юбилейный год проходит под девизом «ПЦБК и Голованово: 60 лет вместе». Александр Бойченко неоднократно заявлял, что главным для предприятия были и остаются люди. Люди, благодаря которым только и возможно развитие, которые своими руками творили и продолжают творить историю ПЦБК.

Выражаем благодарность старшему преподавателю кафедры отечественной и всеобщей истории, археологии ПГПУ Андрею Маткину за помощь в подготовке материала.



БЕСЕДОВАЛА КАРИНА ТУРБОВСКАЯ

ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНЫ

АГЛАЕЙ ДАТЕШИДЗЕ



*«Танцуется всё
что угодно»*

На сегодняшний день разработано достаточно много методов психотерапии. Есть те, что считаются «классическими», и те, что слывут «модными». К последним, пожалуй, относится танцевально-двигательная терапия. Кому она показана, а кому противопоказана? В каких ситуациях может помочь? И наконец, как выбрать специалиста? Эти вопросы «Компаньон magazine» адресовал психотерапевту и танцевально-двигательному терапевту **Аглае Датешидзе**, в этом году впервые приехавшей в Пермь с семинаром.



С чем идти

Нет каких-то специальных проблем именно для танцевально-двигательной терапии. Полагаю, что с проблемами идут не на метод, а к ведущему. Идут на то, чем человек «благодарит» в пространстве, назовём это так. Поэтому к кому-то выстраивается очередь семейных пар, к кому-то постоянно записываются мужчины, к кому-то — те, кто постарше, а к кому-то — ровесники. Могу сказать про себя. Ко мне сейчас приходит много женщин моего возраста и старше с вопросами чувств, контакта с миром, контакта с другими. Допустим, вопрос отношений: как я вижу других, как слышу их. Всё это разворачивается телесными метафорами. К моим коллегам идут, к примеру, с вопросами бизнеса, любви или психологических травм, потому что все они оказываются в теле. Словом, как женщина из чего угодно может сделать проблему и шляпку, так и танцевальный терапевт практически из чего угодно может сделать танец. Один мой коллега рассказывал, что во время его занятий в соседнем зале включился перфоратор. Группа стала танцевать этот звук. Они завершили танец, перфоратор завершил работу. Танцуются всё что угодно.

«Три бублика и одна баранка»

Не думаю, чтобы танцевально-двигательная терапия была панацеей для всех. Иногда этот метод люди воспринимают по схеме «три бублика и одна баранка». У Толстого есть такой рассказ: съел человек три бублика и не наелся, закусил баранкой, и хорошо стало! «Что ж я сразу-то с баранки не начал?!» — думает он. Здесь может оказаться ровно то же. Ходил к одному специалисту, другому, третьему, потом попал на танцевально-двигательную терапию, и наконец «пробило». Но ведь до этого тоже работали.

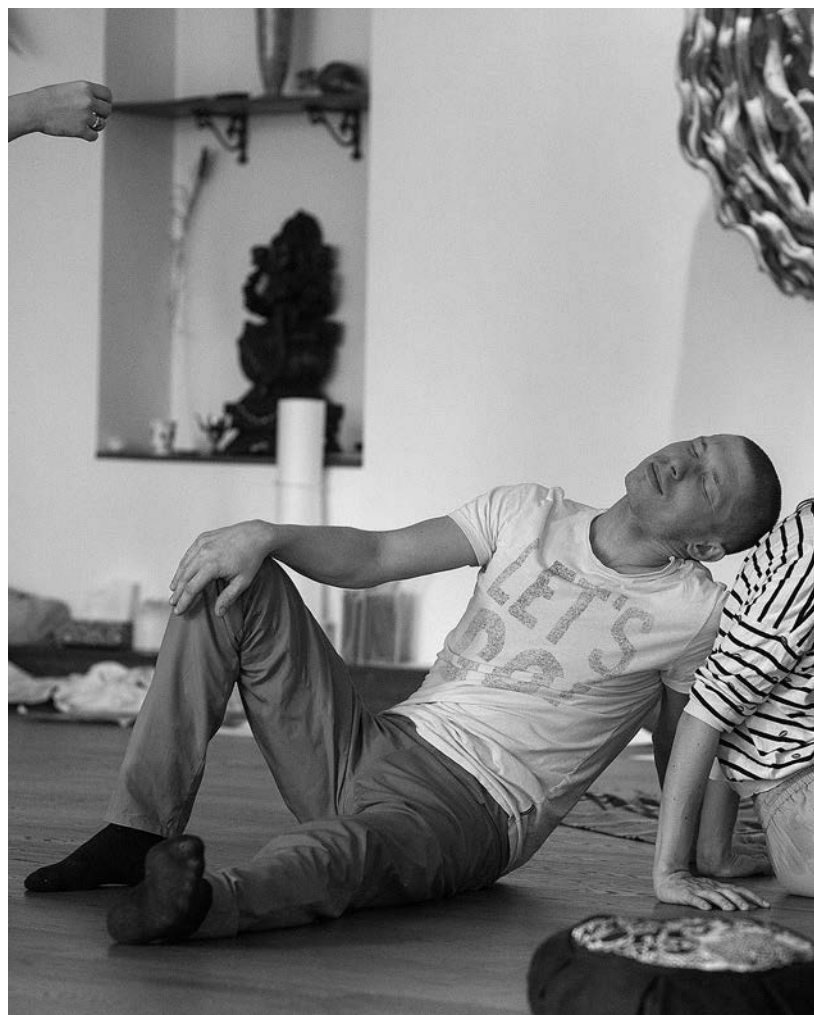


«Всё порушилось в жизни» — не единственный повод для обращения к специалисту. Иногда люди, напротив, приходят, когда у них есть на то ресурсы, для того чтобы выйти на новый уровень, чтобы как-то полегче жить, чтобы что-то решить внутри себя, пока есть на то и запал, и силы. Иногда приходят в счастье. Бывает, оно оказывается прямо-таки невыносимым: слишком большое, слишком непривычное состояние. Есть счастливые моменты, которые необходимо с кем-то проживать. Такое вот счастье... Женщины иногда приходят в профилактических целях, что вызывает у меня большое уважение. А мужчины чаще всего, когда «всё сломалось». С человеком, находящимся в длительной терапии, много чего происходит. Профессия у меня лечебная, это понятно, правда? Так что приходится всё время помогать людям делать из дерьма конфетку. Иногда у человека в ответ появляется желание поделиться. Он приходит с радостной новостью: «Смотри, как хорошо получилось!» — и я очень радуюсь. Уже хотя бы потому, что хорошим делаться не часто.

Известно и то, что во время сеанса состояние меняется. Если тебе, положим, грустно, после сеанса станет веселее. А если ты и так радостный, может, не стоит пока приходить? Состояние изменится. В основном, конечно, к нам ходят со сложностями. Должно быть

какое-то внутриличностное напряжение, которое стимулирует человека на визит к терапевту. Когда напряжение пропадает, люди перестают ходить. Это совершенно нормально. Бывают,

правда, сложные личности и те же терапевты, у которых в ответ на работу с клиентом постоянно всплывает какой-то свой материал. Тоже нормальная история.





«Хочу ли я быть похожим на него?»

Что до выбора специалиста, то прежде всего на него можно просто посмотреть. Как он пишет, что делает. Как это отзывается в тебе. Мне очень нравится то, что пишет Кларисса Эстес, юнгианский психоаналитик: лучший подарок, который мать может сделать дочери, это спросить у неё: «А что подсказывает тебе твоя интуиция?» — и предложить действовать сообразно с ней. Очень понятный для меня подход. Бывает, смотришь на человека и сразу видно: да или нет, стоит к нему идти или не нужно. Иногда специалист говорит хорошие и правильные вещи, но то, что ты с него считаешь невербально, не полезно для тебя, поскольку он сам — нарушенный человек. Смотришь и думаешь: «Хочу ли я быть похожим на него?» Есть и вполне понятный набор критериев: с какого года в профессии, чем занимается, насколько стабилен и результативен. Смотришь отзывы. Лично мне нравятся специалисты, отзывы о которых противоречивы. Когда люди пишут, что этот терапевт какой-то ужасный и прекрасный, ясный и мутный, профессиональный и непрофессиональный, становится понятно, что именно с таким можно расширить масштаб своей личности. Есть специалисты, на которых можно спроецировать целую вселенную. А есть те, к которым ходят «под задачи», — допустим, бизнес-тренеры, из года в год дающие стабильный результат. То есть необходимо понять задачу, с которой ты идёшь к терапевту; посмотреть, какое информационное поле вокруг него, послушать свой отклик на этого человека. Я бы, возможно, ещё сходила на первую встречу — примериться.

Не думаю, чтобы был актуален вопрос, кто специалист — женщина или мужчина. Лично для меня критерий другой: какова личность, что ты сможешь на неё спроецировать. Бывают очень большие личности. Чем более она глубока и многогранна, тем с большим спектром вопросов и уровней вопросов (начальный, средний, продвинутый) ты можешь обратиться к этому терапевту. Соответственно, если личность многогранна, про этого человека можно думать, какой он ужасный, прекрасный или самый обычный, нашёл своё счастье или нет, профессиональный или нет, то есть проецировать ровно то, что актуально для тебя сегодня. Меня, например, на одних тренингах видят суперпрофессионалом, а на других — прямо-таки лишним в профессии человеком. При том что и там, и там всё работает.

Об ограничениях

Возрастных ограничений для танцевально-двигательной терапии практически нет. Мы набираем группы для мам с детьми до года. Есть детские группы. Ребят от 16 лет записываем во взрослые. Есть люди, которые хорошо проживают всё через тело. Для таких танцевально-двигательная терапия совершенно органична. Есть люди, проживающие всё через голову. Тоже вариант. У меня нет задачи сделать всех «телесных» «думающими», а «думающих» более чувствующими. Ограничения по состоянию здоровья: чаще всего не берём людей с обострением психических заболеваний, эпилепсией, угрозами в процессе беременности.

Когда не стоит приходить на танцевально-двигательную терапию? Думаю, что здесь критерии ровно те же, что в любой другой психотерапии. Если есть задача обвинить во всех своих грехах психотерапевта и приложить определённые усилия, чтобы он не помог, это тоже ход, терапевт это переживёт. Вопрос в том, насколько рационально будут потрачены время и деньги. Некоторые, сами того не зная, ставят задачей стать «неизлечимым пациентом».

Безусловно, если цель — сделать виноватыми в собственных переживаниях как можно большее число людей и укрепиться в своём симптоме, человек будет тратить ресурсы на её достижение. Надо понимать, что ни один специалист не захочет оказаться в такой ситуации. Однако даже этот разворот странным образом приносит пациенту облегчение: раз мне не сумел помочь даже вот этот признанный корифей, значит, я — мощный, проблемы мои уникальны и я имею право быть несчастным. Как распознать в себе такую установку? Думаю, если сумеешь различить какую-то свою особую «непробиваемость» для любого психолога, это уже будет искрой критического отношения к себе. А так... как обычно: ты не поймёшь, пока не попробуешь.

Сколько по времени

Если говорить о сроках, то по стандартам считается, что психотерапия имеет стабильный результат от 40 часов работы. Это год. Хотя бывает, что за год ты только-только «докапываешься» до какой-то проблемы (мы сейчас говорим про индивидуальную терапию), поскольку терапия — это отношения. И ты эти отношения проживаешь.





У них есть свои циклы. Ты знакомишься с человеком, у тебя по поводу него масса фантазий. Потом узнаёшь его получше. К трём месяцам регулярных встреч более-менее формируется какой-то перенос (*бессознательное перемещение чувств, испытанных в отношениях с одним человеком, на другое лицо. — Ред.*). Через полгода он разворачивается. К году совместной работы становятся ясны какие-то предварительные результаты. Таким образом, индивидуальную терапию нужно рассчитывать как минимум на год.

Пермская группа

Известная тема: группы подбираются на небесах. Они бывают очень разными. Приходишь, а там, к примеру, все сплошь эзотерические. Или прямо детский сад собрался. Или все, как на подбор, про отношения. В Перми с семинаром я была в первый раз. Группа собралась исключительно женская. Красивая. Готовая работать. Все понимали, куда пришли, что бывает не всегда. Все в ней были очень интересные. И на удивление подошли какие-то... сердечные. Готовые подойти, открыто что-то сказать, имеющие хороший ресурс. Да, «сердечные» — правильное слово.

Как-то раз мой знакомый написал в Facebook, что они с женой были в Индии. Местный житель, наблюдая за тем, как жена фотографирует достопримечательности, сказал, что она, вероятно, очень счастливая женщина. «Почему?» — спросил мой знакомый. «Ты послушай: она поёт!» — ответил индус. Далее Михаил пишет, что с тех пор прошло достаточно много времени, иногда она поёт, иногда нет, но ему бы очень хотелось, чтобы жена пела чаще. Было бы здорово, если б на вас кто-то смотрел любящими глазами и от души желал, чтобы вы могли петь или грустить, танцевать, печалиться, радоваться. От души бы желал, чтобы вы были живыми, по-настоящему живыми. ■

Для справки

Аглая Датешидзе родилась в 1980 году в Санкт-Петербурге. В 2004 году окончила Первый медицинский университет имени академика И. П. Павлова. Затем интернатуру и ординатуру на кафедре детской психиатрии и психотерапии МАПО. С 2007 года ведёт частную практику.

Усиление налогового давления на бизнес уже давно не новость, а вполне устоявшийся тренд. Обычные граждане до сих пор смотрели на это поле неравной битвы государства с предпринимательством со стороны. Сегодня отчётливо видно, что сцена постепенно надвигается на партер: пристальный интерес государства и фискальных органов обратился к частному кошельку. Налоговая нагрузка на среднестатистического соотечественника действительно растёт из года в год или это кажущееся впечатление, связанное с ухудшением благосостояния россиян в целом? Скорее всего, и то и другое, полагают эксперты.

ТЕКСТ ТАТЬЯНА ВЛАСЕНКО

Налоги на ЯГОДКИ

Президент общественной организации «Профессиональный союз налогоплательщиков» Надежда Арзютова подтверждает, что материальное положение большинства россиян на самом деле ухудшается, что бы ни говорила по этому поводу официальная статистика. При этом государство, по её словам, постоянно ищет новые варианты дополнительного налогообложения не только бизнеса, но и граждан и делает это очень эффективно. В арсенале налоговиков есть масса законодательных «крючков», на которые попадают не слишком финансово грамотные обыватели: проштудировать Налоговый кодекс РФ с карандашом в руке от корки до корки способен далеко не каждый.

В качестве иллюстрации можно привести несколько примеров.

Оценка квартиры по кадастровой стоимости зачастую заводит её владельцев в тупик: по цене, которая получается в результате проведённых расчётов, объект на рынке никогда не продать. А заплатить налог придётся.

Не всё поддается логике и в правилах налогообложения имущества. Например, человек купил землю, перевёл её в категорию ИЖС, построил домик и продал его. Налог он заплатит за все объекты, в том числе — за землю. И трудно будет доказать, что первоначально земельный участок достался ему не бесплатно, что он покупал землю на свои деньги, и её можно вклю-

чить в сумму первоначального строительства.

Идём дальше. Индивидуальный предприниматель «сидел» на 6%, получал арендную плату, но, забыв закрыть ИП, продал свою квартиру. Ему предложат заплатить налог на недвижимость в размере не 13% (с разницы), а 6% со всей суммы продажи. Потому что в списке ОКВЭД будет значиться, что источник его доходов — собственно продажа недвижимости.

Таких нюансов в Налоговом кодексе масса. Люди полагают: купил, продал дороже — с разницы должен заплатить налог. «Многие сдают декларации по-честному, платят 13% с разницы и думают, что у них всё хорошо.

Налог на имущество

Его уплачивают все россияне, иностранцы, имеющие недвижимость в собственности. Окончательный размер налога, категории лиц, которые освобождаются от его уплаты, определяются местными госорганами каждого субъекта Федерации. Максимальный размер обязательств, которые рассчитываются исходя из кадастровой цены, ограничен налоговым законодательством. Применяется примерно:

- 0,1% к частным жилым постройкам, домам-недостроям, гаражам, парковочным местам, хозяйственным строениям;
- 2% к объектам с кадастровой стоимостью более 300 млн руб.;
- 0,5% к иным постройкам.

При отсутствии в кадастровом реестре цены имущества для начисления налогового обязательства используются инвентаризационные оценки, которые умножаются на коэффициенты-дефляторы. Детальнее процедуру определения видов налоговых платежей физлиц регламентирует гл. 32 НК РФ.

Когда налогоплательщикам принадлежит часть объекта (доля в жилище), налог начисляется пропорционально их доле. Имущественное обязательство для наследника начисляется с момента госрегистрации его права на собственность, а не с момента получения бумаги, подтверждающей право на получение наследства.

Налог на землю

Его плательщиками являются граждане, которые:

- имеют земельный участок в собственности;
- пользуются землёй на праве пожизненного владения;
- оформили на участок право постоянного пользования.

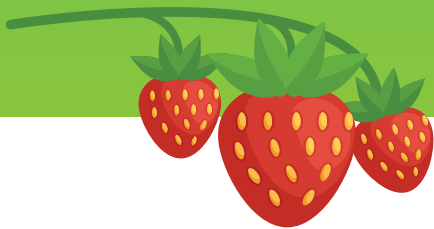
Для физлиц земельные налоговые обязательства установлены в размере 0,3%. Однако законодательством предусматривается установление иных ставок с привязкой к категориям земельных наделов, их площади.

Транспортный налог

Входит в виды налогов, взимаемых с физических лиц ежегодно. Плательщиками выступают граждане, обладающие:

- автомобилями;
- автобусами;
- мотороллерами;
- мотоциклами;
- снегоходами;
- водным, воздушным транспортом;
- иными самоходными механизмами, прошедшими госрегистрацию.

Налоговая ставка исчисляется в рублях, зависит от количества лошадиных сил мотора. Муниципальные органы субъектов Федерации вправе увеличивать (уменьшать) налоговые ставки, указанные в ст. 361 Налогового кодекса РФ, но не более чем в десять раз.



Но буквально через пару месяцев к ним стучится налоговый инспектор и говорит: «Давайте-ка посчитаем по-другому», — предупреждает Надежда Арзютова.

Житейская история: семейная пара решила подарить матери супруга некое помещение, чтобы пенсионерка могла жить на доход от арендной платы. Супруги посчитали, что при такой сделке между близкими родственниками налога не возникает. В результате они получили требование заплатить налог, поскольку «супруга не является близким родственником своей свекрови». Причём налоговый инспектор «не увидел», что право собственности на эту недвижимость было оформлено на дво-

их членов семьи. Если бы он оказался более внимательным, то попросил бы уплатить налог только с 50% суммы (с имущественной доли сына, у которого с матерью прямое родство, налог в любом случае взиматься не должен).

«Когда вам выдают квитанции, их надо тщательно проверять. Если не согласны, никто не отменял права обратиться в суд и оспорить требования. Единственное замечание: если по поводу земельного участка можно судиться бесконечно, нет временных ограничений, то при расчёте кадастровой стоимости имущества есть только два пункта для оспаривания, и они связаны не с содержанием расчётов, а с техническими ошибками», — советует эксперт.

Пристальный интерес государства и фискальных органов обратился к частному кошельку

Налог на доходы физических лиц

НДФЛ удерживается из официальной зарплаты всех физических лиц в размере 13%. За удержанный налог отчитывается работодатель как налоговый агент. Физическое лицо обязано самостоятельно задекларировать следующие виды доходов, которые облагаются НДФЛ:

- доходы от продажи имущества, которое было в собственности менее трёх лет;
- доходы от сдачи имущества в аренду;
- доходы, полученные за пределами Российской Федерации;
- доходы от выигрышей;
- иные доходы.

Виды доходов, которые НЕ облагаются НДФЛ:

- доходы от продажи имущества, которое было в собственности более трёх (пяти) лет;
- доходы, полученные в наследство;
- доходы, полученные по договору дарения от члена семьи и (или) близкого родственника в соответствии с Семейным кодексом РФ (от супруга, родителей и детей, в том числе усыновителей и усыновлённых, дедушки, бабушки и внуков, полнородных и неполнородных (имеющих общих отца или мать) братьев и сестёр);
- иные доходы.

Водный налог

Его уплачивают физические лица, в том числе индивидуальные предприниматели, осуществляющие пользование водными объектами, подлежащее лицензированию в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Акциз

При ввозе/вывозе подакцизных товаров через таможенную (ст. 179 Налогового кодекса РФ).



Лайфхак для фрилансеров

Если человек заключает договор об оказании услуг с физлицом, он платит налог в размере 13%. Если его работодатель — юридическое лицо, то эти 13% фирма вычитает из заработка сама. Однако с суммы договора наниматель должен по закону заплатить ещё страховые взносы в Пенсионный фонд и фонд ОМС (в среднем 32%). И бывает, что работодатель эти налоги перекладывает на исполнителя, чтобы компенсировать за его счёт свои затраты. Консультанты заявляют: это незаконно. Это инициатива самого работодателя, с ней можно не соглашаться. Физлицо платит только 13%.

Недавняя инициатива, связанная с введением для физлиц статуса самозанятых, — ещё одна попытка поставить под контроль «серую зону» мелкого предпринимательства. Чем она закончится, пока никто не может предсказать.

Надежда Арзютова:

— Наверное, очень многие люди поверят в то, что, если они заплатят свои 4%, всё будет хорошо. Для эксперимента правительство выбрало самые богатые регионы, где в принципе высокие зарплаты. Няня в регионе, удалённом от центра, получает 12 тыс. руб. в месяц, в столицах — 50 тыс. руб. Когда каждая третья няня из тех, что участвуют в эксперименте, заде-

кларирует свой доход, по статистике получится, что все довольно хорошо живут. И законодательная инициатива будет распространена на все регионы РФ. Финальная картина вряд ли покажется оптимистичной. Это всё уже пройдено, опробовано много раз на других налогах, правда касающихся юридических лиц. Сейчас решено опробовать методiku на «физиках».

Им говорят: раз не хотите трудоустраиваться и платить страховые взносы, скажите, сколько зарабатываете, а завтра отчитаетесь в ноль, к вам нагрянет «птица счастья» и спросит: «На что живёте?» Я уверена, что так и будет.

Сбор для охотников и рыболовов

Его плательщиками являются граждане, индивидуальные предприниматели и юридические лица, получающие в установленном порядке лицензию (разрешение) на пользование объектами животного мира на территории Российской Федерации. Расчёт производится в соответствии со ст. 333 Налогового кодекса РФ.

Налог на профессиональный доход (налог для самозанятых)

Эксперимент по применению специального налогового режима «Налог на профессиональный доход» будет проводиться в Москве, в Московской и Калужской областях, а также в Республике Татарстан. Период проведения — до 31 декабря 2028 года.

Применять специальный налоговый режим вправе физические лица, в том числе ИП, получающие доходы от деятельности, при ведении которой они не имеют работодателя и не привлекают наёмных работников.

Законом определён ряд ограничений для применения данного спецрежима. Это в том числе: реализация подакцизных товаров и товаров, подлежащих обязательной маркировке; добыча и (или) реализация полезных ископаемых; получение доходов, превышающих в текущем календарном году 2,4 млн руб.

Постановка на налоговый учёт и уплата налога могут производиться с помощью бесплатного мобильного приложения «Мой налог».

Налоговым периодом признаётся календарный месяц. Ставка — 4%, если реализация осуществляется физлицам, и 6%, если реализация осуществляется ИП и юрлицам.

Налоговая декларация по данному налогу не представляется.

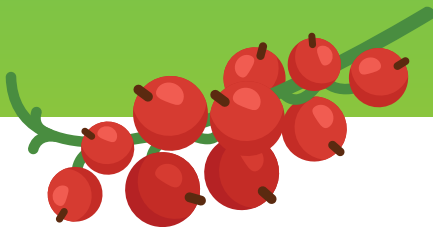
Налог на отдых

Он внедрён пока лишь в четырёх территориальных зонах отдыха: Алтайский край, Ставропольский край, Краснодарский край, Республика Крым.

Официальной датой завершения этой налоговой инициативы считается 22 декабря 2022 года.

Уплачивать данный налог обязаны все туристы, посещающие курорты, причём не только иностранцы, но и граждане РФ.

От уплаты налога будут освобождены следующие лица: граждане, имеющие «традиционные» льготы; несовершеннолетние дети; люди с подтверждённой инвалидностью; герои войны, труда и др. Сумму налога планируют исчислять исходя из времени пребывания на отдыхе, она составит не более 100 руб. в день. Помимо этого, будут приниматься в расчёт следующие уточняющие детали: место отдыха, значение района, время года, цель отдыха (лечение и т. д.).



Налоговики начнут анализировать банковские карты, доходы, и будет бесконечная гонка за НДФЛ.

И это пока только начало. Фискальные инициативы, направленные на граждан, продолжают множиться. Не случайно обсуждаются предложения обложить налогом сбор в лесу ягод и грибов. Прижать налогоплательщиков можно по любому поводу, другой вопрос: кто будет считать собранные ими ягоды, грибы и травы? А также всех официантов, уборщиков, дворников. У налогового ведомства нет такого количества людей, сомневаются скептики.

Совокупный налог на физическое лицо посчитать трудно. Коэффици-

енты зависят от регионов, где кадастровая стоимость не одинакова, от разницы в зарплатах, которые тоже имеют региональные особенности. Тем не менее расчёты всё же регулярно производятся и свидетельствуют об увеличении нагрузки на «физиков». Так, в 2016 году аудиторская компания PricewaterhouseCoopers вычислила, что средний россиянин отдаёт государству 47,4% заработанного. Такая оценка близка к той, что делает Александр Аузан, декан экономического факультета МГУ. Он неоднократно заявлял, что Россия — страна с максимальной долей косвенных налогов: «Гражданин фактически платит 48% реального дохода государству, но думает, что не пла-

тит ничего или платит 13%. В результате этого он уверен, что государство живёт за счёт нефти и газа и что он к этому государству не имеет никакого отношения».

В связи с последними изменениями в налоговом законодательстве нагрузка на «физиков» в некоторых случаях может достигать 60%, считают эксперты. **■**

СОВМЕСТНЫЙ ПРОЕКТ
«КОМПАЬОН MAGAZINE»
И ГОСУДАРСТВЕННОГО
АРХИВА ПЕРМСКОГО КРАЯ



Hello, USA!

Кажется, в обиходе успешно закрепляется термин «холодная война 2.0», характеризующий текущие отношения между РФ и США. Хотя ещё недавно дела обстояли иначе. Как на этих фотографиях, например. Они запечатлели первую советско-американскую экспедицию мира по Уралу. Это был сплав по

Вишере в 1989 году. Если же учесть теорию о циклическом развитии истории, то дело за малым — дожидаться очередной совместной экспедиции России и Америки. А уж будет она шлёпать раритетным колёсным теплоходом по Миссисипи или понесётся по весенней Вишере и Белой, пожалуй, неважно. **К**



премьера

11

ОКТЯБРЯ
ДК Солдатова
19:00

Максим
АВЕРИН

Анна
ЯКУНИНА

ТАМ ЖЕ,
ТОГДА ЖЕ,
БЕРНАРД СЛЭЙД

Режиссер – Мирослав МАЛИЧ
Художник – Андрей КЛИМОВ
Композитор – Владимир КУЛЬБАКИН
Перевод – Александр ПИТЧ

Реклама

modernconcert.ru

16+

kassy.ru

235 0000



**НОВЫЙ
КОМПАНЬОН**

newsko.ru