

АННА КУЗЯЕВА: «ЭР-ТЕЛЕКОМ ХОЛДИНГ» — ТАЛАНТО- ЦЕНТРИЧНАЯ КОМПАНИЯ»





ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



РЕКЛАМА

ELIXIRPLACE

НОВЫЙ ФОРМАТ В ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ

- Аппаратная, эстетическая, инъекционная косметология
- SPA-уходы
- Массаж
- Маникюр, педикюр, парикмахерские услуги

*Наполняем заботой, ресурсом
и красотой*



+7 (909) 116-71-17

<https://vk.ru/elixirplace>

Петропавловская улица, 52, Пермь

Учредитель и издатель:
ООО «РИА ИД «Компаньон»

Генеральный директор:
Лобанов И. В. (lobanoviv@pfpg.ru)

Главный редактор:
Усольцева Ю. И. (ysoltseva_julia@mail.ru)

Адрес редакции и издателя:
614000, г. Пермь, ул. Монастырская, 15, оф. 402

Адрес для писем: 614000, г. Пермь, а/я 82
E-mail: office@newsko.ru
Телефон: (342) 206-40-23

Редактор рекламных проектов:
Шерстобитова А. А.
(nserstobitova263@gmail.com)

Дизайн и вёрстка:
Наталья Бухарина, Евгения Михеева,
Татьяна Егорова, агентство «Стиль-МГ»

Фотографии предоставлены героями материалов

pdf журнала на сайте 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: 5000 экз. Заказ № 363117
Адрес типографии: ООО «Астер Плюс»,
Россия, 614064, г. Пермь,
ул. Усольская, 15Г, этаж 1, помещение 8
Тел. +7 (342) 254-04-95
Дата выхода в свет: 09.10.2026



Распространяется бесплатно
© Журнал «Компаньон magazine»
№3 (138), осень 2026

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+

СОДЕРЖАНИЕ

«ЭР-ТЕЛЕКОМ ХОЛДИНГ» — ТАЛАНТОЦЕНТРИЧНАЯ КОМПАНИЯ»

Анна Кузяева — о том,
как готовят лидеров будущего..... 4

«ЗДАНИЕ ПЕРМСКОЙ ГАЛЕРЕИ, К СЧАСТЬЮ, ПОЛУЧИЛОСЬ ТАКИМ, КАКИМ Я ЕГО ЗАДУМЫВАЛ»

Сергей Чобан — об архитектуре
как создании мизансцен и о сохранении
уникальной атмосферы «Завода Шпагина»..... 22

«ИИ ДАЁТ НАМ МНОГО ВОЗМОЖНОСТЕЙ, НО НЕ ЗАМЕНИТ ЧЕЛОВЕКА»

ИИ-предприниматель Дмитрий Филиппов —
о том, как искусственный интеллект
трансформирует профессии и чем опасен
соблазн делегировать все решения
алгоритмам..... 36

«В СЕТИ ПЯТЬ СЕКУНД СЛАВЫ ЕСТЬ У КАЖДОГО»

Блогер Ксения Дукалис — о том,
как специалистам креативных индустрий
искать деньги под свои проекты..... 44

«СТРОГАНОВЫ — ЭТО МИРОВОЙ БРЕНД»

Сергей Кузнецов —
о строгановском следе в Прикамье..... 50

«Я НЕ МОГУ НАЗВАТЬ СЕБЯ ПРОСТО ДИЗАЙНЕРОМ, Я — ХУДОЖНИК»

Интервью с кутюрье Дániлой Шистеровым 58

ПОЖИВЁМ — УВИДИМ

Новые фестивали и самые интригующие
премьеры первой половины
театрально-концертного сезона 2026/27 92

РЕКЛАМА. Лимитированная коллекция. Адреналин на твоём запястье.

BOMBERG

- BOLT 68 HERITAGE PIRATES -



**LIMITED
EDITION**

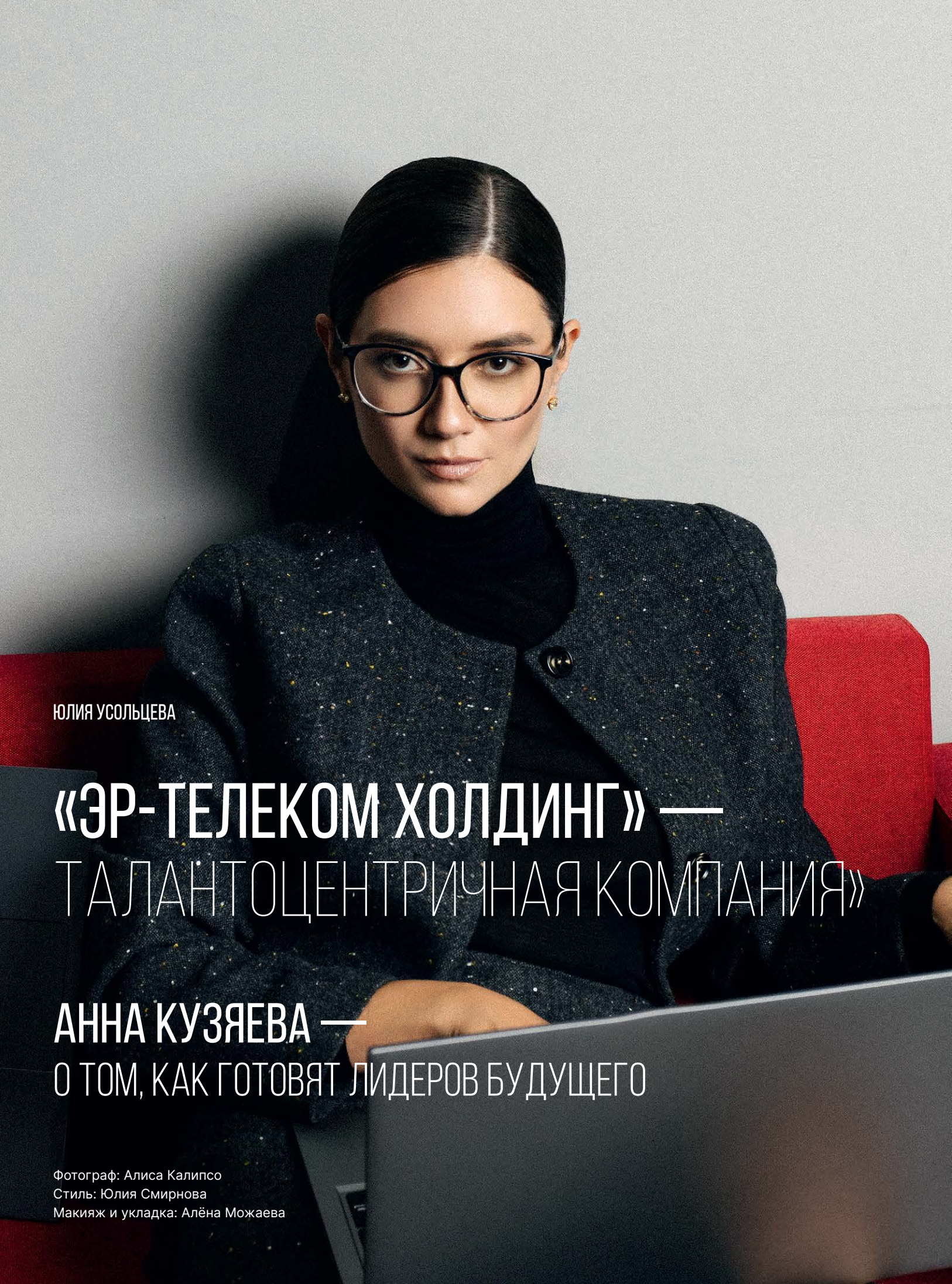
ADRENALINE

[ON YOUR WRIST]

ЭЛИТНЫЕ
АКСЕССУАРЫ

Эталон

г. Пермь
ул. Сибирская, 37
ТЦ «Галерея»
www.etalon-perm.ru

A professional portrait of a woman with dark hair pulled back, wearing black-rimmed glasses and a dark, textured blazer over a black turtleneck. She is sitting on a red chair, looking directly at the camera. A laptop is visible in the foreground, partially obscuring her hands.

ЮЛИЯ УСОЛЬЦЕВА

«ЭР-ТЕЛЕКОМ ХОЛДИНГ» — ТАЛАНТОЦЕНТРИЧНАЯ КОМПАНИЯ»

АННА КУЗЬЕВА — О ТОМ, КАК ГОТОВЯТ ЛИДЕРОВ БУДУЩЕГО

Фотограф: Алиса Калипсо
Стиль: Юлия Смирнова
Макияж и укладка: Алёна Можаяева

В КРУПНОМ ХОЛДИНГЕ АННА КУЗЯЕВА СТРОИТ СРЕДУ, В КОТОРОЙ ЦЕННОСТИ РОЖДАЮТСЯ НЕ В КАБИНЕТАХ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ, А ВНУТРИ КОМАНДЫ, КАРЬЕРНЫЙ РОСТ НАЧИНАЕТСЯ С СОБСТВЕННОЙ ИНИЦИАТИВЫ, А СПОСОБНОСТЬ ПРИНЯТЬ ВЫЗОВ СТАНОВИТСЯ ГЛАВНЫМ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ НАВЫКОМ. В ИНТЕРВЬЮ ЖУРНАЛУ «КОМПАНИОН MAGAZINE» АННА РАССКАЗАЛА О ТАЛАНТОЦЕНТРИЧНОСТИ КОМПАНИИ, РАБОТЕ С ЗУМЕРАМИ, ЦИФРОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ СТРАНЫ И ЛИЧНОМ БАЛАНСЕ В ГРАФИКЕ МЕЖДУ ПЕРМЬЮ, МОСКВОЙ И ДРУГИМИ ГОРОДАМИ РОССИИ.

— Анна, расскажите, чем вы занимаетесь в «ЭР-Телеком Холдинг»?

— «ЭР-Телеком Холдинг» для меня никогда не был совершенно чужой компанией. Моё знакомство с ним началось довольно рано, в 16 лет. Я окончила первый курс НИУ «Высшая школа экономики» и пришла сюда на практику. Сначала планировала провести в компании всего месяц, но в итоге осталась на всё лето. Позже я писала дипломную работу, связанную с деятельностью компании: «Оценка стратегии управления качеством телекоммуникационных услуг». А уже системно моя работа в холдинге началась три года назад.

Первые полтора года я была советником президента: много изучала саму компанию, разбиралась в эффективности работы аппарата президента, участвовала в команде по трансформации. Это был период очень глубокого погружения в бизнес — возможность увидеть компа-

нию буквально изнутри, понять, как устроены её процессы, как принимаются решения и куда она движется.

Последние полтора года я возглавляю направление по управлению талантами и корпоративной культуре.

— В чём заключается работа этого направления?

— Управление талантами и корпоративной культурой сегодня объединяет три больших направления: корпоративную культуру и HR-бренд, обучение и развитие, а также работу с молодёжью.

Если говорить о культуре и HR-бренде, мы отвечаем за мероприятия и коммуникации для внутренней и внешней аудитории. Через них мы рассказываем о компании, её миссии, ценностях, достижениях и людях. Для меня здесь особенно важно не просто рассказывать о том, какие мы, а создавать ситуации, в которых человек может это почувствовать.

УПРАВЛЕНИЕ ТАЛАНТАМИ И КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРОЙ СЕГОДНЯ ОБЪЕДИНЯЕТ ТРИ БОЛЬШИХ НАПРАВЛЕНИЯ: КОРПОРАТИВНУЮ КУЛЬТУРУ И HR-БРЕНД, ОБУЧЕНИЕ И РАЗВИТИЕ, А ТАКЖЕ РАБОТУ С МОЛОДЁЖЬЮ

Например, у нас нет традиции отмечать Новый год или гендерные праздники. Мы выбираем другие поводы, связанные с результатами и успехами самих сотрудников. В декабре проходит День достижений. В прошлом году мы провели два таких мероприятия — в Москве и Перми с разницей всего в неделю. Вместе они собрали более 3000 сотрудников.

Москва при этом стала для нас совершенно новой площадкой для корпоративных мероприятий. Впервые нам удалось объединить здесь компании и команды, которые входят в холдинг. И для многих сотрудников это была первая возможность увидеть коллег вживую.

Мне кажется, что сегодня сложно удивить человека большим корпоративным мероприятием. Но есть важный момент: когда ты месяцами работаешь с людьми онлайн и знаешь их прежде всего по маленьким изображениям на экране компьютера, встреча в реальности приобретает другое значение. А если эта встреча происходит ещё и на большом мероприятии в центре Москвы, то появляется ощущение масштаба. Я думаю, что именно в такие моменты человек особенно ясно понимает: я часть большой федеральной компании.

«ЭР-Телеком Холдинг» начинался в Перми 25 лет назад как стартап, а сегодня вырос в федеральную компанию, работающую в 56 городах России. И это, безусловно, вдохновляет и доказывает, что возможно всё!

Мы всегда мечтали о таком масштабе. И появление Москвы как одного из наших главных направлений развития бизнеса стало для нас важным шагом и одновременно подтверждением того, насколько вырос «ЭР-Телеком Холдинг» за четверть века. Мы по-прежнему называем себя пермской компанией, но сегодня у нас есть три ключевых офиса — в Перми, Москве и Санкт-Петербурге.

— А как развивается образовательное направление?

— Сегодня команда обучения и развития персонала «ЭР-Телеком Холдинг» работает сразу в нескольких направлениях. Мы всё-таки ин-

фраструктурная компания, поэтому без hard skills здесь никуда. Большая часть работы наших корпоративных тренеров связана с тем, чтобы сотрудники хорошо понимали, как устроены наши продукты, умели правильно их подключать, диагностировать и ремонтировать.

«ЭР-ТЕЛЕКОМ
ХОЛДИНГ»
НАЧИНАЛСЯ В ПЕРМИ
25 ЛЕТ НАЗАД
КАК СТАРТАП,
А СЕГОДНЯ ВЫРОС
В ФЕДЕРАЛЬНУЮ
КОМПАНИЮ,
РАБОТАЮЩУЮ
В 56 ГОРОДАХ
РОССИИ. И ЭТО
ВДОХНОВЛЯЕТ
И ДОКАЗЫВАЕТ,
ЧТО ВОЗМОЖНО ВСЁ!

При этом soft skills мы тоже не оставляем без внимания. Переговоры, работа с возражениями, коммуникация — всё это важная часть профессионального развития наших сотрудников.

Стоит отметить, что основные задачи блока обучения персонала закрывает команда внутренних корпоративных тренеров, которая работает по всей стране преимущественно в онлайн-формате. Но мы постепенно расширяем систему за счёт внешнего обучения. Например, в следующем году планируем запустить внутренний конкурс на обучение сотрудников в «Сколкове», СберУниверситете или Высшей школе экономики. Конкретный партнёр определится по итогам тендера.

— И третий блок — это работа с молодёжью?

— Да, это отдельное и очень важное для нас направление. У нас есть программа «ЭР-СТАРТ». Она охватывает всё, что связано с практикантами и стажёрами, а также взаимодействие компании с вузами, колледжами и школами.

Важно отметить, что мы начинаем работать с ребятами задолго до момента трудоустройства. В наши офисы в Москве, Перми и других городах могут прийти и школьники, и студенты на экскурсии, где мы рассказываем им, чем занимается «ЭР-Телеком Холдинг», какие у нас есть направления, профессии и возможности для развития. Нам важно, чтобы молодой человек мог познакомиться с компанией ещё на этапе, когда он только выбирает свою будущую профессию.

Поэтому можно сказать, что сейчас у «ЭР-Телеком Холдинг» уже построена программа работы с молодыми специалистами, и мы развиваем её дальше, в том числе создаём лаборатории. Это специальные пространства, где студенты могут учиться на реальном телеком-оборудовании, получать практические навыки и уже потом приходить к нам на работу.

Одна такая лаборатория по IT-направлению уже работает в Пермском национальном исследовательском политехническом университете, а в сентябре мы открываем ещё одну — в ПГУТИ в Самаре. В них вместе с учебными заведениями мы формируем образовательные программы, а эксперты компании читают лекции и проводят занятия. И это только начало. Мы планируем создать школу инженеров.

— Вы уже упоминали ценности компании. Какие они?

— В 2025 году мы сформулировали ценности компании методом bottom-up. Для корпоративной культуры это довольно нетипичный подход: обычно ценности формируются руководством и уже потом транслируются сотрудникам. Мы сделали наоборот и спросили людей, что для них действительно важно.

Так появились ценности «Честность» и «Надёжность». А ценность



«Вызов» мы дополнительно прорабатывали вместе с топ-менеджментом и президентом. Сегодня все три ценности уже встроены в нашу корпоративную культуру на ежедневной основе. Мы даже провели тестирование сотрудников, чтобы понять, насколько эти принципы им близки. Теперь такой тест проходит каждый новичок.

Для нас соответствие ценностям — это действительно важный фильтр. Можно быть очень сильным профессионалом, обладать отличными компетенциями, но, если человек не разделяет наши ценности, нам будет сложно работать вместе. Мы ищем совпадение не только по профессиональным качествам, но и по тому, как он смотрит на работу и взаимодействует с клиентами и коллегами.

— Вы действительно верите в эти ценности? Честность, надёжность, вызов — это не просто слова на бумаге?

— Да, я вижу, что они работают. И, наверное, во многом именно потому, что мы не придумали их где-то в закрытых кабинетах и потом не стали объяснять сотрудникам, почему теперь нужно жить по этим правилам. Они сформировались внутри компании, поэтому люди действительно узнают в них себя.

«Вызов» для меня — это прежде всего готовность пробовать. Если задача сложная, у нас в компании редко можно услышать: «Нет, это невозможно». Скорее будет: «Давайте попробуем». Не получилось — попробуем ещё раз, найдём другой путь, изменим подход. Мы умеем работать и в коротком горизонте, когда нужно быстро решить задачу, и в длинном, когда требуется несколько лет на большой проект. И в этом смысле любой вызов для нас значит возможность найти новое решение и превратить сложность в преимущество. Мы убеждены, что возможно всё.

«Надёжность» — это когда «сказал — значит сделал». А если не можешь сделать прямо сейчас, честно объяснил почему и назвал



реальные сроки. Для меня это очень важный принцип в работе и с клиентами, и внутри команды. Люди должны знать, что друг на друга можно положиться.

А «Честность» — моя любимая ценность. Хотя лично мне даже ближе слово «прозрачность». Абсолютная честность, наверное, довольно сложная категория, а прозрачность для меня про открытость, ясность и готовность говорить прямо. В компании эта ценность подробно разложена на конкретные действия. Мы показываем реальные кейсы, объясняем сотрудникам то, как проявлять её в работе, как давать обратную связь, как говорить о проблемах и не замалчивать их.

Мне важно, что наши корпоративные ценности существуют не в виде красивых формулировок на плакате, а реализуются в реальных поступках коллег.

— Если говорить про мотивацию для молодых сотрудников, то, по вашему опыту, просто зарплаты и стабильности уже недостаточно?

— Конечно. Молодым людям интересны ценности компании, команда, атмосфера, возможности развития и то, насколько им вообще хочется проводить на работе значительную часть своей жизни.

У многих ребят базовые потребности уже закрыты, поэтому на первый план выходит нематериальная мотивация. Мы много работаем с этим через внутренние программы, обучение, мероприятия, дополнительные бонусы. Важны и ДМС, и корпоративный мерч, и возможность участвовать в интересных событиях. Всё это складывается в общее ощущение от работы.

И ещё один момент: мы частная компания, и для многих людей это тоже существенный плюс.

В Перми «ЭР-Телеком Холдинг» по-прежнему остаётся очень сильным работодателем, и мы это чувствуем. Недавно на одном из городских фестивалей к сотруднику нашей команды подошёл молодой человек и спросил: «Вы же занимаетесь развитием молодёжи в «ЭР-Телеком Холдинге»? Я хочу у вас работать».

А потом действительно прислал резюме.

Для меня это очень показательная история. Когда человек сам подходит и говорит, что хочет работать именно у нас, значит, компания уже стала для него чем-то большим, чем просто строчка в списке потенциальных работодателей.

**«ОБЫЧНО ЦЕННОСТИ
ФОРМИРУЮТСЯ
РУКОВОДСТВОМ
И УЖЕ ПОТОМ
ТРАНСЛИРУЮТСЯ
СОТРУДНИКАМ.
МЫ СДЕЛАЛИ
НАОБОРОТ
И СПРОСИЛИ ЛЮДЕЙ,
ЧТО ДЛЯ НИХ
ДЕЙСТВИТЕЛЬНО
ВАЖНО В КОМПАНИИ**

При этом нам, конечно, интересны не только пермские кадры. Сейчас у нас большой фокус на Москву, Санкт-Петербург, Новосибирск и Самару — города, где есть сильные профильные вузы. Мы хотим дальше развивать сотрудничество с ними и выстраивать отношения с молодыми специалистами ещё до того, как они выйдут на рынок труда.

— Вы сами по этим городам тоже много ездите?

— Да, конечно. В последнее время я действительно очень много времени провожу в командировках. Иногда даже беру с собой дочку. Например, сейчас у меня почти весь месяц расписан: неделя в Перми, неделя в Москве, потом Екатеринбург — там мы участвуем в Международном фести-

вале молодёжи, затем Самара, где будем открывать лабораторию, потом снова Москва, Петербург...

— Вам нравится такой график: постоянные командировки, встречи с командами в разных городах?

— Да, мне это действительно нравится. Я люблю путешествовать, люблю Россию, люблю наши офисы и вообще очень ценю возможность общаться с сотрудниками лично.

В Москве я прихожу в кабинет примерно в девять утра и иногда выхожу уже около восьми вечера, потому что почти весь день проходит во встречах. Конечно, у онлайн-формата есть свои преимущества, но для меня живое общение всё равно очень важно.

Я вообще люблю людей и убеждена, что талант есть в каждом. Главное — вовремя его заметить, поддержать и дать человеку возможность раскрыться. А в путешествиях, когда ты не только видишь людей на экране, но и разговариваешь с ними лично, это происходит особенно ярко.

Недавно у нас прошло корпоративное мероприятие, и в Пермь приехали молодые специалисты из Москвы, Санкт-Петербурга и Новосибирска. Это была поездка-награда: ребята набрали нужное количество баллов, победили в интеллектуальных заданиях и получили возможность приехать на молодёжный фестиваль в Пермь.

Нам хотелось показать им город, где когда-то зарождалась компания. И они были в полном восторге. Некоторые после этой поездки даже задумались о релокации и работе в Перми. У нас, кстати, есть программы, которые это позволяют: если сотрудник хочет переехать и продолжить работать в другом городе, компания может его в этом поддержать.

Когда приезжаю в регионы, я всегда стараюсь немного почувствовать сам город, а не только провести встречи и уехать. В прошлом году, например, впервые побывала в Самаре: увидела прекрасную набережную, филиал Третьяковской галереи, познакомилась с самарцами — очень открытыми людьми,

которые искренне любят свой город. Для меня это тоже часть работы: понимать, чем живут люди в разных регионах и что для них важно.

— Вы говорите о поддержке талантов. Как в компании понимают, что перед ними талантливый сотрудник?

— У нас есть несколько инструментов. Один из них — ежегодная оценка сотрудников. Это более формализованный подход, который позволяет посмотреть на результаты и потенциал человека.

Но талант не всегда можно увидеть только через цифры. Для меня очень важна инициативность: насколько человек готов брать на себя ответственность, предлагать решения, пробовать новое.

Мы стараемся замечать таких сотрудников, давать им новые задачи, вовлекать в проекты, а дальше они могут попадать в кадровый резерв и получать новые возможности внутри компании.

— А как лично вы видите талант?

— В компании есть точное определение: талант — это сотрудник, который разделяет ценности компании, лоялен к ней, показывает высокую результативность и обладает потенциалом для развития, то есть способен вносить вклад в реализацию стратегии холдинга.

Но если говорить лично от себя, для меня талант — это прежде всего человек, который хочет развиваться, способен менять что-то вокруг себя и готов брать на себя ответственность.

При этом талант не всегда выглядит очевидно. Например, с IT-специалистами иногда сложнее: человек может быть не очень публичным, редко выступать и не стремиться быть в центре внимания, но при этом обладать огромным потенциалом. Здесь нам помогают руководители, а также команды, которые работают с молодёжными и IT-треками.

С другими сотрудниками многое становится понятно в личном диалоге. Я регулярно провожу встречи one-to-one и вообще стараюсь быть доступной для коллег. У нас знают,

что ко мне можно прийти, если человек хочет изменить карьерный трек, обсудить профессиональное развитие или просто поговорить о важном для себя вопросе.

Мне здесь очень помогает мой опыт в коучинге. У меня есть международная сертификация ICF: до прихода в «ЭР-Телеком Холдинг» я училась наставничеству и работала в этой сфере. Поэтому этот инструмент мне очень близок.

„Я ЛЮБЛЮ ЛЮДЕЙ
И УБЕЖДЕНА,
ЧТО ТАЛАНТ
ЕСТЬ В КАЖДОМ.
ГЛАВНОЕ —
ВОВРЕМЯ ЕГО
ЗАМЕТИТЬ,
ПОДДЕРЖАТЬ
И ДАТЬ ЧЕЛОВЕКУ
ВОЗМОЖНОСТЬ
РАСКРЫТЬСЯ

У нас уже есть очень показательный пример. В компании существует ChangER — клуб лидеров перемен, который мы придумали всей командой в прошлом году.

Компания сейчас проходит этап трансформации, и для нас было важно, чтобы изменения в ней двигались не только сверху вниз. Поэтому мы создали бизнес-акселератор, куда может прийти человек любого уровня (стажёр, эксперт, руководитель) со своей идеей и возможностью довести её до реализации.

Так вот за три волны клуба около 35% участников — это примерно 40 человек — получили карьерное продвижение или изменили профессиональный трек. Например, руководитель участка смог перейти в команду обучения и развития, стать

тренером или начать заниматься созданием внутренних продуктов.

Мне кажется, это как раз хороший пример того, зачем нам вообще нужна работа с талантами. Иногда человеку не нужно искать новую компанию, чтобы изменить свою профессиональную жизнь. Ему достаточно увидеть возможность внутри той, где он уже работает.

Пока мы в основном выявляем таланты через такие инструменты, но параллельно создаём большую цифровую систему. В ней будут учитываться результаты оценки, участие в обучении, социальных инициативах и в целом проявленность и вовлечённость сотрудника. Мы хотим видеть не отдельные фрагменты, а целостную картину того, как человек развивается, что ему интересно, где он проявляет инициативу и в каком направлении может быть особенно полезен компании.

— Получается, таланты будут оцифрованы?

— В определённой степени да. Сейчас этим занимаются практически все крупные компании. Летом мы были на форуме по управлению талантами, общались с коллегами из ведущих банков и технологических компаний, в том числе из «Сбера» и «Яндекса». Честно говоря, мы ехали туда с некоторым волнением: было интересно узнать, не отстаём ли мы.

Оказалось, что мы на вполне сопоставимом уровне. У «Сбера» и «Яндекса» отдельные процессы чуть более цифровизированы, но в целом рынок пока тоже находится в поиске оптимальных решений. Более того, представители других компаний сами приходили к нам, чтобы узнать подробнее о нашей программе лидеров.

При этом появление искусственного интеллекта уже меняет сам подход к развитию людей. Рутинные операции постепенно уходят в ИИ, а значит, всё большее значение приобретают качества, которые сложнее автоматизировать: критическое мышление, креативность, способность находить нестандартные решения и работать со сложными задачами.



В компании внедрена многоуровневая модель компетенций «Человек ЭР». В её основе лежат наши ценности: «Вызов», «Надёжность», «Честность» и этика. Следующий уровень — личные характеристики, затем профессиональные и управленческие компетенции. По сути, это наш ответ на вопрос, каким должен быть современный сотрудник «ЭР-Телеком Холдинг» и какие качества помогут ему быть успешным в компании.

Сегодня много говорят о клиентоцентричности. Мы для себя формулируем ещё один принцип — талантоцентричность.

Мы хотим собрать сильных людей, но при этом мы должны соответствовать их ожиданиям. Это касается и материальной, и нематериальной мотивации, и условий работы, и возможностей развития, и масштаба задач. Мы хотим, чтобы талантливому человеку было интересно у нас не только сегодня, но и через несколько лет.

Наша цель — к 2030 году стать талантоцентричной компанией.

— Многие компании сегодня говорят о дефиците кадров. Насколько это актуально для вас?

— Это общая проблема рынка, и мы, конечно, её тоже чувствуем. Поэтому активно работаем с вузами, развиваем программы привлечения молодых специалистов. Но у телеком-отрасли есть ещё одна особенность: нам приходится дополнительно объяснять людям, почему это интересная сфера для построения карьеры.

При этом внутри компании команда очень лояльная. В этом году мы вручили около шести тысяч значков сотрудникам со стажем работы более пяти лет, при общей численности персонала около 11 тысяч человек. Для меня это очень наглядный показатель устойчивости команды.

Но есть интересный нюанс: далеко не все наши сотрудники готовы рекомендовать компанию своим знакомым. Возможно, люди понимают, что работа в телекоме достаточно сложная и подходит не каждому. Это большая технологичная отрасль,

где нужно быть готовым постоянно учиться и решать непростые задачи.

Сейчас мы рассматриваем возможность совместных проектов с другими операторами, чтобы вместе продвигать телеком как привлекательную отрасль для работы. Мне кажется, здесь у нас есть общий интерес.

При этом у «ЭР-Телеком Холдинг» очень амбициозная стратегия. Мы движемся к роли технологического лидера России и развиваемся как вертикально интегрированная компания: создаём собственные решения, оборудование и инфраструктуру, постепенно снижая зависимость от внешних продуктов и подрядчиков.

Наша обновлённая миссия звучит как «развиваем цифровую инфраструктуру для жизни».

За этой формулировкой стоит большой масштаб. В рамках одной экосистемы клиенту доступны интернет, «умный дом», цифровая безопасность, дата-центры, решения для умных городов и многое другое.

Но для меня важно, чтобы эту миссию чувствовали не только

клиенты, но и сотрудники. Мы много работаем внутри компании с профессиональной гордостью. Хочется, чтобы человек понимал: он приходит утром на работу не просто выполнять свои задачи. Он участвует в построении цифровой инфраструктуры страны, которая обеспечивает работу городских сервисов, систем безопасности, решений для медицины и других важных сфер.

Для талантливого специалиста это очень сильная мотивация — понимать, что результат твоей работы выходит далеко за пределы собственного рабочего места и влияет на повседневную жизнь миллионов людей.

— Насколько важна инфраструктура вокруг офиса для удержания сотрудников: кафе, коворкинги, сервисы, зоны отдыха?

— Технопарк «Морион Диджитал», где находится офис «ЭР-Телеком Холдинг» в Перми, изначально создавался как пространство, в котором у сотрудников есть всё необходимое для комфортной работы. Точки притяжения здесь уже есть, хотя потенциал, конечно, гораздо больше.

Для меня комфортная среда не про то, чтобы человек вообще не хотел уходить из офиса. Она про другое: чтобы ему было удобно работать, общаться с коллегами и достигать своих целей.

Недавно, например, мы сделали уличный коворкинг, и он оказался очень востребованным. Теперь сотрудник может взять ноутбук и поработать на свежем воздухе. Этот проект стал частью программы к 25-летию компании.

При этом мы точно не хотим создавать культуру, в которой ценится тот, кто последним уходит из офиса. Я за разумный work-life balance. Конечно, бывают периоды, когда приходится задержаться, но в нормальной ситуации человек должен успевать справляться со своими задачами в рабочее время.

В офис мы всё-таки приходим прежде всего работать. Но это совершенно не исключает человеческого общения, комфортной среды и возможности иногда просто выйти

из кабинета и поговорить с коллегой за чашкой кофе.

— Вы в компании осознанно отказались от удалённого формата работы?

— Во время пандемии мы, как и большинство компаний, полностью перешли на удалённую работу. А когда позже часть команд вернулась в офис, мы увидели довольно заметный рост эффективности.

ХОЧЕТСЯ, ЧТОБЫ
ЧЕЛОВЕК ПОНИМАЛ:
ОН ПРИХОДИТ
УТРОМ НА РАБОТУ
НЕ ПРОСТО
ВЫПОЛНЯТЬ
СВОИ ЗАДАЧИ.
У НЕГО ЕСТЬ
МИССИЯ:
РАЗВИВАТЬ
ЦИФРОВУЮ
ИНФРАСТРУКТУРУ
СТРАНЫ

Стало больше кросс-функциональных связей, выросла продуктивность, многие процессы стало проще синхронизировать. И это, на мой взгляд, очень логично: когда люди находятся рядом, гораздо легче быстро обсудить вопрос, встретиться, что-то придумать вместе.

Конечно, такой формат подошёл не всем. Часть сотрудников в итоге приняли решение уйти, и мы это понимаем. При этом для некоторых IT-направлений и стажёров удалённый или гибридный формат по-прежнему возможен.

Здесь я вообще не сторонник универсальных решений. Всё зависит от роли, задач и специфики команды. Где-то человеку действительно

необходим офис, чтобы эффективно взаимодействовать с коллегами, а где-то гибридный формат вполне оправдан. Для нас важно найти тот вариант, который позволяет человеку хорошо делать свою работу и при этом оставаться включённым в жизнь компании.

— До «ЭР-Телеком Холдинг» вы развивали свой просветительский проект «Чаепития». Он сейчас приостановлен?

— Да. В первый год работы в «ЭР-Телеком Холдинг» я ещё могла совмещать его с основной деятельностью. Тогда у меня был маленький ребёнок, и формат работы позволял уделять проекту достаточно времени.

«Чаепития» — это во многом про мою любовь к гостеприимству и к культурному коду нашей страны. Мне всегда нравилось собирать людей, создавать вокруг них особую атмосферу, знакомить с культурой через личное общение.

Но этот проект во многом держится на моём непосредственном участии и личном бренде. Гостеприимство сложно делегировать, а тем более тиражировать, если тебя самого нет внутри процесса. Поэтому сейчас «Чаепития» на паузе.

Возможно, когда-нибудь я к этому вернусь. Но пока не могу сказать, когда именно.

— Я знаю, что вы интересуетесь и коллекционируете искусство. Откуда появился этот интерес?

— Искусство было в моей жизни с детства. Я училась в художественной школе, родители тоже всегда были увлечены искусством. Мы много ходили в музеи, на выставки, экскурсии. Поэтому для меня это никогда не было чем-то далёким или исключительно профессиональным интересом.

Позже я окончила магистерскую программу по арт-менеджменту, и всё это постепенно сложилось в устойчивое увлечение. В какой-то момент я начала собирать работы современных российских художников.

Мне важно не просто увидеть произведение в галерее. Я люблю знакомиться с авторами лично, бывать в их мастерских, разговаривать с ними,



” ПОЯВЛЕНИЕ
ИСКУССТВЕННОГО
ИНТЕЛЛЕКТА
МЕНЯЕТ
ТРЕБОВАНИЯ
К СОТРУДНИКАМ



понимать, в какой среде и из каких мыслей рождается работа. Поэтому моя коллекция — это ещё и способ поддерживать художников, чьё творчество мне действительно близко.

— Можете назвать авторов, чьи работы есть в вашей коллекции?

— Среди них есть Слава Нестеров — художник из Перми, который сейчас живёт в Москве. Мне особенно близко то, что в его работах часто появляются отсылки к Прикамью.

В коллекции также есть работы Надежды Лихогруд, Варвары Чельцовой, Полины Осиповой, Дмитрия Ребуса и других авторов. Мне интересны и совсем молодые ребята, и те, кто уже получил международное признание.

Раньше я иногда занималась и выставочными проектами. Но в последний год из-за большой нагрузки в «ЭР-Телеком Холдинг» эту часть своей жизни тоже пришлось поставить на паузу.

— Чем ещё вы увлекаетесь помимо искусства?

— Я много путешествую и очень хочу ещё больше ездить по России. Наша страна огромная, и я пока успела увидеть далеко не всё. Мне нравится фотографировать, вести социальные сети. Сейчас я делаю это гораздо менее активно, чем раньше, но они всё равно остаются частью моей жизни.

Зато я очень люблю придумывать события для близких. Каждый год друзья уже ждут моего дня рождения, потому что знают: скорее всего, будет какой-нибудь тематический праздник. Есть наши семейные новогодние традиции, зимние встречи с подругами. Мне нравится всё это придумывать, организовывать, собирать людей. Сам процесс для меня — отдельное удовольствие.

— Где вы берёте энергию при таком темпе жизни?

— Для меня ключевое слово здесь — баланс. Я не скрываю, что в моей жизни были непростые периоды, в том числе депрессия. Этот опыт научил меня внимательнее относиться к себе и лучше понимать, когда

мне действительно нужна пауза. Отчасти поэтому я и пришла в коучинг.

У меня есть несколько опор в жизни. Первая и самая важная — это семья. Муж и дочь — для меня это люди, с которыми мне всегда весело и беззаботно. Рядом с ними я перестаю быть руководителем и просто становлюсь собой.

Мы стараемся интересно проводить выходные: ходим на выставки, придумываем развивающие занятия, выбираемся в новые места. Сейчас дочери пять с половиной лет, и я считаю, что это совершенно прекрасный возраст — очень живой, эмоциональный и любопытный.

**У МЕНЯ ЕСТЬ
НЕСКОЛЬКО
ОПОР В ЖИЗНИ.
ПЕРВАЯ И САМАЯ
ВАЖНАЯ —
ЭТО СЕМЬЯ**

Иногда я беру её с собой в командировки. Например, в Санкт-Петербург можно легко поехать поездом. Ей это интересно, она уже знает мою команду и даже говорит, что когда-нибудь мечтает работать в «ЭР-Телеком Холдинг».

Вторая моя опора — храм. Я воцерковлённый человек и стараюсь бывать в нём хотя бы раз в месяц. Это даёт мне внутреннее спокойствие и ощущение, что у тебя есть пространство, где можно остановиться и немного выдохнуть.

Мне также важны спорт, функциональные тренировки, йога, встречи с друзьями и культурная жизнь. В Москве я люблю ходить в Пушкинский музей, Музей русского импрессионизма, центр «Зотов», стараюсь не пропускать интересные выставки в Третьяковской галерее.

А если понимаю, что нужна полноценная перезагрузка, могу на день просто выключить телефон. В отпуске стараюсь хотя бы неделю делать это.

Digital detox для меня действительно важен в мире бесконечных рабочих чатов и уведомлений.

В коучинге есть подход, который предлагает смотреть на своё состояние через четыре вида интеллекта: ментальный, физический, эмоциональный и духовный. Когда чувствую сильную усталость, я мысленно раскладываю своё состояние по этим четырём направлениям и пытаюсь понять, чего именно сейчас не хватает.

Мне также помогает «колесо баланса» и собственная коучинговая практика. И да, у меня есть личный коуч. Иногда человеку, который сам постоянно помогает другим разбираться с вопросами, тоже нужен кто-то со стороны.

— Как вы видите своё дальнейшее профессиональное развитие в «ЭР-Телеком Холдинг»?

— Это каверзный вопрос. Но сейчас я могу ответить достаточно уверенно: передо мной стоит большая задача по созданию кадрового резерва, и это мой главный профессиональный фокус. Пока я её не выполню, я точно вижу себя в компании.

За эти три года я очень полюбила нашу команду. Это профессионалы, которые готовы помочь, объяснить, научить, вдохновить. Люди, которые каждый день делают очень большую работу: развивают цифровую инфраструктуру нашей страны.

Мне нравится, что в «ЭР-Телеком Холдинг» невозможно однажды выучить всё и дальше просто двигаться по привычному сценарию. Компания — это большой живой организм с огромным количеством функций, направлений и очень быстрым темпом. Иногда достаточно на неделю выпасть из этого ритма из-за отпуска, чтобы потом активно догонять происходящее.

Но именно эта динамика мне и интересна. Масштаб холдинга, скорость изменений, возможность видеть сильных людей, раскрывать их таланты и помогать им развиваться — всё это по-настоящему меня вдохновляет.

Для меня «ЭР-Телеком Холдинг» действительно команда мечты!

Наш взгляд: история семьи



НАТАЛЬЯ ТРИФОНОВА,

ВЛАДЕЛИЦА СЕМЕЙНОЙ ОПТИКИ
«НАШ ВЗГЛЯД»

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

— **Расскажите историю вашей оптики: как создавался бизнес вашей мамы и как вы сами пришли к тому, чтобы продолжить это дело и начать развивать его по-своему?**

— Наша семья в оптике уже 35 лет. В начале 90-х бизнес создала мама: оптика была единственной в Коми-Пермяцком округе. Сначала она была муниципальной, мама — заведующей, потом приватизировала её, уловив новые веяния. Времена были непростые: клиенты брали очки в долг, мы торговали сопутствующими товарами, делали ставку на невысокие цены — и люди шли. Со временем технологии стали развиваться стремительно, а коллектив — сопротивляться переменам. Мама поняла, что сил и желания двигаться дальше уже нет. Пришло моё время. Мы с мужем решили не отступать: искали новое оборудование, вникали в дело, учились. Выбрали развитие семейного бизнеса — с опорой на поддержку друг друга. Так появился салон в Перми: хотели, чтобы он отличался, делали ставку на личный бренд. Первые клиенты — мои коллеги: они в меня поверили.

— **Что стало для вас главным в решении принять семейный бизнес: чувство ответственности, желание сохранить мамино дело или понимание, что у него есть потенциал для нового развития?**

— Сначала мы включались, чтобы удержать бизнес на плаву. Но чем глубже вникали, тем больше я видела потенциал и тем сильнее увлекалась делом. Поняла, что дешёвое нередко значит не очень качественное, и стала менять стратегию: искала поставщиков с хорошим европейским товаром по приемлемым ценам, разнообразила ассортимент. Много училась — продажам, продвижению, оптическим новинкам, — а потом обучала команду. Сопротивление было мощным: от стены непонимания до критики. Мама наблюдала — иногда молча, иногда с непростыми комментариями. Порой казалось, что нас будто испытывают. Но интерес к делу только рос.

— **Какие принципы и сильные стороны, заложенные вашей мамой, вы считаете важным сохранить?**

— Сохраняем принцип демократичных цен и ориентацию на семью с любым достатком: богатые тоже умеют считать деньги, и мы можем удовлетворить запросы любого клиента. При этом однозначно отвергаем

агрессивные продажи: дружба с клиентом — превыше всего.

— **Что вы привнесли в бизнес от себя — в его управлении, продвижении, работе с клиентами и формировании команды?**

— Главный ориентир — запрос клиента и индивидуальный подход. Для нас клиент — гость: предлагаем чай или кофе, создаём уют, общаемся искренне, без фальши и уловок. Девиз команды — искренность и честность: продаём то, за чем пришёл человек, а не пытаемся навязать лишнее. Команду в Кудымкаре переобучили и сохранили, в Перми собрали единомышленников — по рекомендациям, не по объявлениям. Добавили удобные сервисы: например, доставку до дома. Ещё запустили эксклюзивный продукт — интерактивные мастер-классы для детей о здоровье глаз: проводим их в детсадах и общественных организациях. И главное — рассказываем людям, что правильно подобранные очки — это не просто аксессуар, а качество зрения и забота о здоровье.

— **Как появилось название «Наш взгляд» и какой смысл вы в него вкладываете?**

— Сначала хотела назвать «Мой взгляд», но, поскольку бизнес семейный, сын предложил «Наш взгляд». Это наш общий взгляд на бизнес и на работу с клиентами.

— **Как сформировалась новая концепция оптики и почему вы решили развивать её не как обычный салон, а как шоурум?**

— Хотели уйти от масс-маркета и отличаться. Для нас подбор очков — целая наука: важны и красота, и правильная посадка, и качественные линзы. В ассортименте — от демократичных до брендовых моделей, цены остаются приемлемыми. Принцип такой: ассортимент не должен повторяться, его нужно регулярно обновлять —



так он лучше раскупается и появляется повод чаще его менять. Стремимся к разумной доступности, чтобы было выгодно всем, но без потери качества.

— **Почему вы решили открыть салон в Перми?**

— Мы живём в Перми, поэтому открыть здесь салон было логично.

— **Вы много лет работали на госслужбе. Какие управленческие навыки, полученные на государственной службе, оказались полезны в предпринимательстве, а чему пришлось учиться уже в процессе?**

— Очень пригодилось умение работать в команде, делегировать, быть дипломатичной, добиваться целей и сохранять тактичность. На госслужбе я видела ценность командного духа, ответственности и компромиссов. А вот принимать самостоятельные решения, уверенно ставить задачи и добиваться, чтобы команда работала по-новому и воспринимала меня как руководителя, пришлось учиться уже в бизнесе.

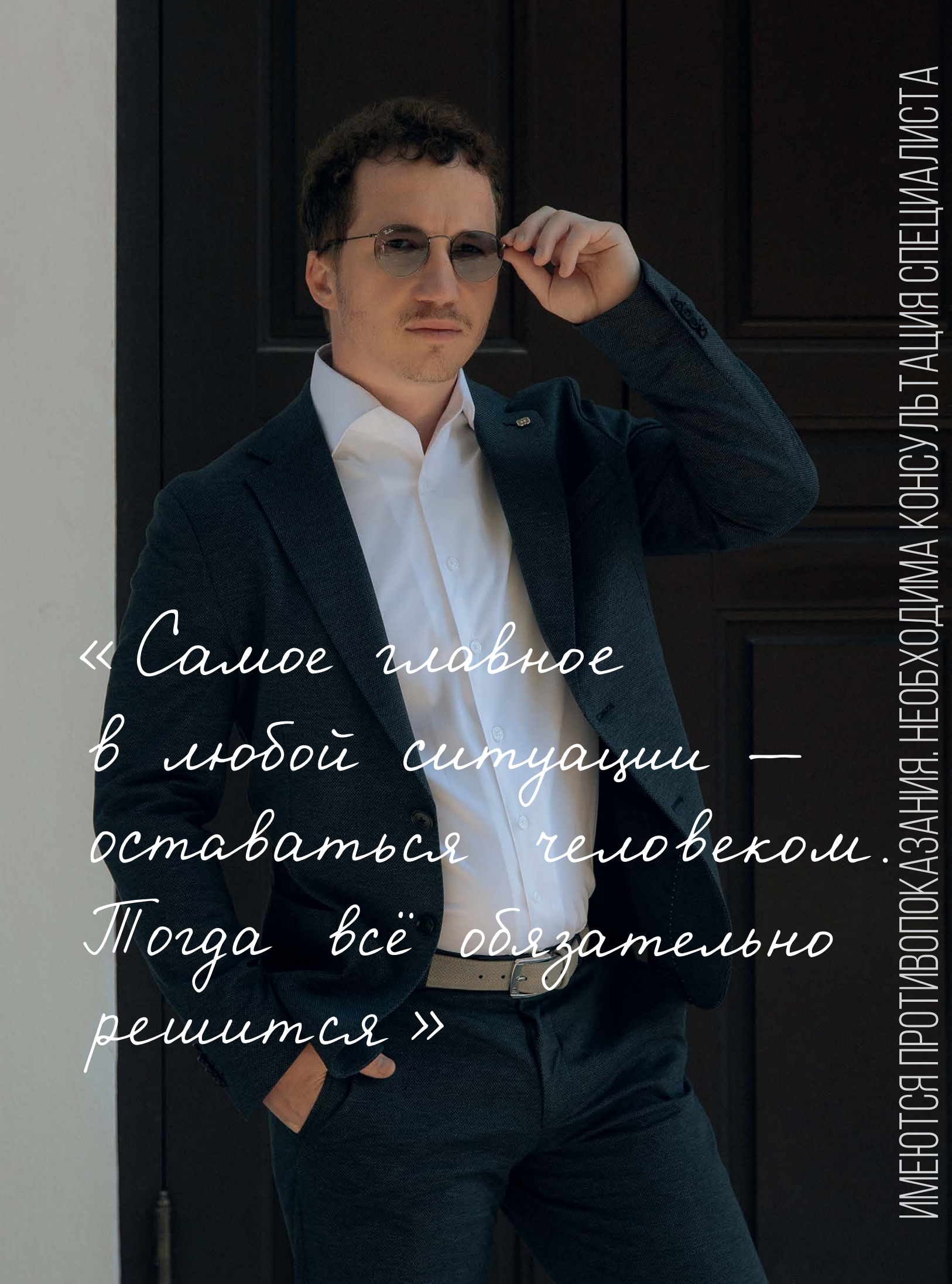
— **Как вы видите будущее семейного бизнеса: что в нём всегда будет связано с историей вашей мамы, а что станет уже вашим собственным наследием?**

— Хочу сохранить мамино наследие: доступные цены и уважение к клиенту. Мама — символ стойкости и силы духа, она заложила фундамент и передала мне своё детище, за что я ей очень благодарна. Моё новшество — индивидуальный подход и человечность: хочу, чтобы клиенты ценили нас за доброту, качество и искренность, возвращались сами и рекомендовали другим. Ведь человек идёт на человека — и в оптике это особенно важно.

**35 ЛЕТ В ОПТИКЕ:
ОТ МАМИНОГО
ПРИНЦИПА
«ПРОДАВАЙ НЕДОРОГО»
ДО НАШЕГО —
«ПРОДАВАЙ ЧЕСТНО»**



- г. Пермь, б-р Гагарина, 83
- г. Кудымкар, ул. Строителей, 3
- +7 (996) 249-93-49

A man with curly hair and a light beard, wearing a dark grey suit jacket over a white button-down shirt, stands in front of a dark wooden door. He is wearing round sunglasses and has his right hand on the temple of the glasses. His left hand is in his pocket. The lighting is soft, coming from the left, highlighting his face and the texture of his clothing.

«Самое главное
в любой ситуации —
оставаться человеком.
Тогда всё обязательно
решится»

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ИНТЕРВЬЮ С ПАВЛОМ ГОРЯЧЕВЫМ, СОБСТВЕННИКОМ ФИЛИАЛА КЛИНИКИ «ДИОМИД»

— Павел, вы продолжаете семейное дело, которое начала ваша мама. Каким был самый сложный момент перехода от роли врача к роли собственника и управленца и какое наставление основателя помогает вам принимать самостоятельные решения сегодня?

— Переход от клинического к управленческому мышлению — один из самых сложных барьеров: врач отвечает за конкретного пациента «здесь и сейчас», а собственник должен видеть всю систему — экономику, стратегию, команду. Поначалу это сильно стрессует. Главное наставление мамы — не конкретная фраза, а жизненный ориентир: особое отношение к людям и делу, на которое я опираюсь каждый день.

— Генеральный директор сети отмечает, что вы привносите в бизнес «взгляд молодых» и высокую технологичность. Как вы видите синергию между её 30-летним опытом и вашим стремлением к инновациям?

— Это мощный тандем. Мама заложила незыблемый фундамент: высочайшее качество, заботу о пациенте и поступательное развитие. Моя задача — наполнить его современными технологиями: я смотрю на рынок глазами поколения, живущего в цифровом мире, а Татьяна Анатольевна учит не терять человеческое лицо в погоне за инновациями. Мы не ломаем проверенное десятилетиями, а делаем его точнее и предсказуемее.

— В проекте «Наследники» мы говорим о переосмыслении бизнеса. Какие конкретные новые технологии или стандарты вы внедрились в клинику, сохранив доверие, заработанное предыдущим поколением?

— Мы перестроили собственную зуботехническую лабораторию и внедрили цифровые слепки, 3D-моделирование, навигационную хирургию. Плавно обучили докторов и техников: своя лаборатория позволяет контролировать качество на каждом этапе,



БЫТЬ СОБСТВЕННИКОМ —
ЗНАЧИТ ОСТАВАТЬСЯ
ЧЕЛОВЕКОМ:
ЧЕСТНЫМ ПЕРЕД
КОМАНДОЙ
И ИСКРЕННИМ
ПЕРЕД ПАЦИЕНТАМИ

чтобы результат служил пациенту десятилетиями.

— Рынок диктует скорость, но биология не терпит суеты. Вы известны своим консервативным подходом к планированию лечения. Как вы объясняете пациентам, что иногда нужно подождать, чтобы получить идеальный результат?

— Да, современный ритм жизни диктует рынку «быстрые решения». И многие клиники идут в этот тренд. Но, на мой взгляд, не стоит забывать о главном — здоровье пациента и долгосрочном результате. Как бы нам ни хотелось всё сделать быстрее, у биологических процессов есть свои сроки. Поэтому я не спешу. Я всегда слежу за тем, как у пациента заживают лунки после удаления, как адаптируются ткани, как приживаются имплантаты. Мне важно точно понимать, какие биологические сроки нужны для того, чтобы получить именно долгосрочный, а не сиюминутный результат. Пациенты «Диомид» приходят к нам за здоровьем, а не за просто «красивой картинкой», поэтому они всегда с пониманием и благодар-

ностью относятся к такому честному и взвешенному подходу.

— Вы упомянули, что ваш управленческий стаж пока меньше врачебного и вы активно учитесь. Как вы выстраиваете диалог с командой и внедряете новые решения, не разрушая корпоративную культуру?

— С врачами-старожилами у меня тёплые, доверительные отношения. В «Диомиде» атмосфера семейная, поэтому любые изменения внедряем через диалог и взаимное уважение — так сохраняем «душу» клиники, за которую её любят пациенты.

— Какие принципы, заложенные основателем, вы считаете незыблемыми?

— Пациент должен чувствовать надёжность, компетентность и доверие. Мы несём личную ответственность за всё, что делаем: для нас не бывает «проходных» пациентов или «незначительных» ошибок. Тотальная ответственность за здоровье человека — наш главный компас.

— Как генеральный директор сети отреагировала на ваши первые самостоятельные управленческие решения? Были ли моменты, когда вам пришлось её в чём-то переубеждать или, наоборот, когда вы поняли, что она была права?

— Первые шаги редко бывают идеальными: были ошибки, стресс и бессонные ночи. Но мама не критиковала, а направляла и научила главному: всё решаемо. Если действуешь с чистыми намерениями и готов отвечать за последствия, любой кризис — это точка роста.

— Какой главный стандарт или правило вы хотите закрепить в клинике, чтобы через 10 лет ваше дело можно было назвать качественным наследием?

— Самое главное — оставаться человеком: быть честным и искренним перед командой и пациентами. Технологии и протоколы меняются, а человеческое тепло, эмпатия и желание помочь должны оставаться константой — тогда наследие будет по-настоящему крепким.



г. Пермь, ул. Попова, 23
Тел. +7 (342) 248-10-50



«ЭПОХА» ТИШИНЫ: ЧЕГО НЕ ХВАТАЕТ КВАРТИРАМ В ЦЕНТРЕ ГОРОДА

Среди архитекторов есть формулировка, которая объясняет рынок дорогого жилья точнее любой аналитики: взыскательный покупатель приобретает не квадратные метры, а право на дистанцию. Звучит отстранённо. На деле — предельно точно.

АРИФМЕТИКА ПРИВАТНОСТИ

Существует простой критерий, который на рынке редко акцентируют: количество квартир в доме. Он не делает проект лучше или хуже, а определяет сценарий жизни. Масштабный жилой комплекс с развитой инфраструктурой и насыщенной социальной средой — это один образ жизни. Камерный дом на несколько десятков квартир — принципиально иной. Вопрос не в том, что лучше, а в том, какой уклад ближе лично вам. В камерном доме жильцы знают друг друга в лицо. Консьерж знает каждого. Посторонний в холле очевиден, потому что выделяется. Это не замена масштабному проекту — это другой выбор.

ТИШИНА КАК ОСНОВА ПРОЕКТА

Звукоизоляцию можно доработать и после завершения строительства,

но её основа закладывается на стадии проекта. Сделано сразу — и вы получаете бесшовное решение. Когда нет — задачу тоже можно закрыть, однако это потребует заметных вложений времени и бюджета. Тишина складывается из вещей, невидимых на визуализациях. Керамический кирпич и лёгкие блоки по-разному работают со звуком, и это стоит учитывать на этапе выбора материалов. Панорамное остекление с качественными стеклопакетами надёжно отделяет интерьер от городского шума — и закладывается один раз. Лифтовое оборудование с шумоподавлением — не данность, а опция, о которой имеет смысл спросить заранее. Изоляция стояков на стадии проекта избавляет от необходимости внесения масштабных изменений в инженерию. Ни один из этих пунктов не виден на визуализациях, но каждый влияет на качество жизни сильнее, чем цвет плитки в ванной.

МЕТРАЖ КАК ФОРМА ДЕЛИКАТНОСТИ

Площадь принято считать вопросом статуса. В действительности это вопрос отношений внутри семьи и с самим собой. Каждый метр работает на сценарий. Компактная планировка — это возможность остаться наедине с собой, не отказываясь от ритма и близости всего, ради чего выбирают центр. Просторная квартира, начиная

с 70 м², раскрывается иначе — это территория для семьи, где появляется мастер-спальня, комфортные детские, отдельный кабинет. Особая строка — высота потолков. Три метра и выше меняют восприятие пространства сильнее, чем дополнительные метры пола. Объём воздуха ощущается теплом, а не считается в договоре.

Сложность одна: в исторических центрах просторных квартир почти не строят.

ДОМ, КОТОРЫЙ СЧИТАЛИ НЕ В МЕТРАХ, А В СОСЕДЯХ

Приватность, акустика, метраж в одном проекте сходятся редко. Тем интереснее клубный дом «Эпоха» от девелопера «НОВА» в исторической части Перми, на улице Петропавловской, 14.

Первое, что стоит знать об «Эпохе», — её камерность. Шесть этажей, 56 квартир на весь дом. Фактически соседей будет ещё меньше: проектом предусмотрена возможность объединения квартир.

Тишину здесь не обещают словами, её закладывали в конструкцию: монолитный каркас, полнотелый керамический кирпич в наружных и межквартирных стенах, контур утепления толщиной до 250 мм. Лифты импортные, с системами шумоподавления и плавного торможения — вы попросту не услышите, что они работают. Панорамные окна с шестикамерным профилем, с энергосберегающими стеклопакетами премиального сегмента: центр города остаётся видом за стеклом, а не звуком в спальне. Инженерию проектировали вместе с опытным системным интегратором: трубы с наивысшей степенью звукоизоляции, надёжные ворота паркинга, европейская сантехника — вещи, о которых не думаешь, пока они работают безотказно, и которые превращают каждый день в череду проблем, если они низкого качества.



Отдельный сюжет — размеры. В «Эпохе» предусмотрены площади от 49 до 209 м², и верхняя граница важнее нижней: в исторических кварталах квартиры под две сотни метров в новых домах почти не появляются. Потолки — от 3 до 3,95 м. Также имеется возможность приобрести свободную планировку, совместив несколько квартир в одну.

Есть и форматы, которых на рынке практически не встретишь. На втором этаже часть квартир получила собственные террасы во двор с пышным озеленением. На шестом расположились high-flat: потолки 3,95 м и приватные террасы на кровле, где вечером остаются только огни города и небо. Для остальных резидентов на крыше предусмотрены общие видовые террасы.

ПРИВАТНОСТЬ В ДЕТАЛЯХ

Логика доступа строится на одном принципе: каждый попадает только туда, куда должен. Резидент — в лобби, на свой этаж и в тёплый паркинг при наличии машино-места. Гость — в лобби и лишь на тот этаж, куда приглашён. Сервисный персонал работает по временной карте.

Ключи и физические карты не требуются: двери открываются по ходу движения, въезд в паркинг срабатывает по метке или распознаванию номера. Дополняют картину круглосуточная охрана, консьерж-сервис и видеонаблюдение с длительным хранением архива.

Двор закрыт от улицы и постоянных взглядов — зелень, детская площадка, летними вечерами кино

под открытым небом. А сразу за его границей начинается всё, ради чего центр и выбирают: театры, музеи, отреставрированные особняки, гастрономические проекты, скверы, набережная. Фасад ведёт корректный диалог с губернской архитектурой XIX века: фактурная отделка, нейтральная палитра, верхние этажи выделены акцентным цветом, разработанным специально для этого дома.

ОТДЕЛКА КАК ЧАСТЬ СЦЕНАРИЯ

После того как решены вопросы тишины, метража и приватности, в фокусе оказывается то, с чем вы останетесь один на один в первый же вечер после переезда. Квартиру в «Эпохе» можно приобрести с белой или дизайнерской отделкой.

«Белая» отделка — это готовая основа, из которой вы создаёте своё пространство. Всё, что связано с шумом, пылью и инженерной сложностью, уже позади: стены выровнены, стяжка выполнена, разводка коммуникаций продумана. Вам остаётся самое приятное — интерьерные решения: цвет, фактуры, декор. А при выборе дизайнерской отделки ваше время будет максимально в приоритете: всё продумано заранее — материалы, поверхности, детали. Вам не придётся тратить месяцы на ремонт и согласования, останется только добавить мебель и вещи, которые делают дом своим.

Возвращаясь к формулировке о дискретности: верна она лишь наполовину. Приобретается возможность самому решать, кого и когда видеть — в какой момент оказаться в центре городской жизни, а в какой остаться от неё на расстоянии одного этажа. «Эпоха» дарит редкую роскошь: жить в тишине частного пространства и одновременно — в эпицентре городской жизни.

ПРОЕКТ НОВА



Г. ПЕРМЬ,
УЛ. ПЕТРОПАВЛОВСКАЯ, 14

РЕКЛАМА. РЕКЛАМОДАТЕЛЬ ООО «СЗ «НОВА-1».
ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ



ЮЛИЯ БАТАЛИНА

«ЗДАНИЕ ПЕРМСКОЙ ГАЛЕРЕИ, К СЧАСТЬЮ, ПОЛУЧИЛОСЬ ТАКИМ, КАКИМ Я ЕГО ЗАДУМЫВАЛ»

АРХИТЕКТОР,
СООСНОВАТЕЛЬ БЮРО
СПИЧ СЕРГЕЙ ЧОБАН —
ОБ АРХИТЕКТУРЕ КАК
СОЗДАНИИ МИЗАНСЦЕН
И О СОХРАНЕНИИ
УНИКАЛЬНОЙ АТМОСФЕРЫ
«ЗАВОДА ШПАГИНА»



Фото: Холгер Талински,
Василий Буланов, пресс-служба ПГХГ

АРХИТЕКТОР СЕРГЕЙ ЧОБАН
В АВГУСТЕ НЫНЕШНЕГО
ГОДА ВПЕРВЫЕ ПОБЫВАЛ
В НОВОМ ЗДАНИИ ПЕРМСКОЙ
ХУДОЖЕСТВЕННОЙ ГАЛЕРЕИ,
КОТОРОЕ ОН СПРОЕКТИРОВАЛ.
ОН ВЫСТУПИЛ С ЛЕКЦИЕЙ
ПЕРЕД ПОСЕТИТЕЛЯМИ
ГАЛЕРЕИ И ПОДАРИЛ
В МУЗЕЙНУЮ КОЛЛЕКЦИЮ
АЛЬБОМ СВОИХ
АРХИТЕКТУРНЫХ ЭСКИЗОВ.
НОВУЮ ЭКСПОЗИЦИЮ
ГАЛЕРЕИ ОН ОСМОТРЕЛ ЛИШЬ
ЧАСТИЧНО: ОНА СЛИШКОМ
БОЛЬШАЯ, ЧТОБЫ ИЗУЧИТЬ
ЕЁ ЗА ОДИН КРАТКИЙ ВИЗИТ.



— **Сергей Энверович, что вам хочется сказать теперь, после того как вы увидели ваш проект воплощённым?**

— Ну, в первую очередь, спасибо за годы очень напряжённой совместной работы, которая привела к появлению этого здания. Я считаю, что все те идеи, которые мы вложили в это здание, видны — они реализовались. Понятно, что создание такого музея — это процесс, в котором участвует огромный «оркестр» профессионалов. Это, в первую очередь, руководство музея и весь его коллектив, это и Виктор Воженников, выдающийся пермский архитектор и мой компаньон на тяжелейшем пути создания этого проекта, и, конечно, это руководство Пермского края, которое очень нам помогало и всегда было открыто для моих нервных звонков, моих нервных

вопросов: «А так ли всё? А будет ли? А не будет ли? А можно ли?..» Всегда было понимание.

— **Давайте вернёмся к самому началу. Как вы оказались в истории с проектом Пермской галереи?**

— Меня пригласил Максим Геннадьевич Решетников, а ему мою кандидатуру предложила Софья Троценко — создатель «Винзавода». Я приехал в Пермь, это был 2017 год, почти 10 лет назад. Начал изучать территорию бывшего завода Шпагина, предназначенную для создания нового культурного кластера, и понял, что это место с огромным потенциалом — за счёт своей истории, за счёт всех тех слоёв, которые там были. Изначально я должен был сделать мастер-план этой территории.

„ГОРОД — ЭТО
ИНСЦЕНИРОВКА
ПРОСТРАНСТВА,
И В ЭТОМ СМЫСЛЕ
ОН ИМЕЕТ
МНОГО ОБЩЕГО
С ИСКУССТВОМ
ТЕАТРАЛЬНОЙ
МИЗАНСЦЕНЫ

— Вы ведь сделали этот мастер-план?

— Да, конечно.

— Как вы думаете, что-то из него ещё удастся реализовать?

— Да там всё и реализуется многими архитекторами! Музей пермского периода, «Дом музыки»...

— Но ведь речь шла о том, что здесь не будет железной дороги.

— Честно говоря, речь никогда об этом не шла жёстко. Речь шла о том, чтобы уйти от железной дороги, если это возможно, но, по правде говоря, я никогда не ставил развитие этой территории в зависимость от наличия или отсутствия железной дороги, потому что я понимал: эту территорию надо в любом случае развивать, раз завод уходит отсюда. Здесь интереснейшая индустриальная основа, база, которую нужно постараться использовать так, чтобы смысловая «слоёность» была максимально сохранена.

Примерно год ушёл на формирование мастер-плана и позиционирования на нём, среди прочего, многих культурных объектов и, в частности, Пермской художественной галереи. Важно было предложение по сохранению тех маленьких старинных заводских корпусов, которые здесь находились, — они не являлись

объектами культурного наследия и формально могли быть и утрачены. Но мы предложили их сохранить, и в итоге они остались на месте.

Мастер-план был принят: прошёл и Градсовет, и Совет по культуре, на заседания которых я специально прилетал. После этого возникло предложение передать нашему бюро СПИЧ проектирование Пермской художественной галереи. Работа над проектом галереи во многом стала результатом именно работы над мастер-планом, потому что в рамках мастер-плана я попытался прочувствовать, какого рода новые постройки здесь вообще возможны. Это понимание и реализовалось в проекте Пермской галереи.

— Но потом начались всякие события — то ковид, то международные осложнения. Соответственно, менялись подходы, менялась стоимость проекта. Скажите, многим пришлось пожертвовать?

— Я считаю, что нет. То здание, которое мы видим, — это и есть тот проект, который задумывался. Возможно, та или иная деталь получилась чуть иначе, но, поймите, это большой живой организм, который развивается во времени. Я считаю, что этот проект реализован в огромной степени так, как он изначально был задуман.

Это здание, с одной стороны, принадлежит городу, принадлежит территории «Завода Шпагина»; с другой стороны, оно принадлежит потрясающему ландшафту Камы. Мне кажется, разговор как с городом, так и с природой очень важен для здания, тем более если здание посвящено искусству.

— Хорошо ли команда галереи распорядилась вашей работой?

— Очень хорошо. Она сделала именно то, что можно было сделать с этими пространствами. Мы вместе с галереей эту пространственную режиссуру в тестовом проекте экспозиции прорабатывали, и я прекрасно понимал, что, даже если экспозицию будем делать не мы, а другие архитекторы, изначально заложенная в проект режиссура пространств задаст очень чёткий вектор развития. Собственно, это и произошло: ты ходишь по галереям, ты видишь Каму, ты видишь под разным углом здания, которые стоят на берегу Камы; заходишь в залы, погружаешься в мир искусства, снова выходишь, снова заходишь... Это и есть то, что мы задумывали.

Руководство музея и все, кто принимал участие в «оркестровой» деятельности по созданию этого, мне кажется, замечательного музея, наилучшим образом использовали воз-



ЗДАНИЕ ГАЛЕРЕИ
ЯВЛЯЕТСЯ
ПЛОТЬЮ ОТ ПЛОТИ
ПЕРВОГО РОДА
И ОРГАНИЧНО
ПРОДОЛЖАЕТ ТОТ
АРХИТЕКТУРНЫЙ
ЯЗЫК,
КОТОРЫЙ ЗДЕСЬ
СФОРМИРОВАЛСЯ;
ВХОДЯ В ЗАЛЫ
И ВЫХОДЯ ИЗ НИХ
НА ГАЛЕРЕИ,
ТЫ ВИДИШЬ
ПОТЯСАЮЩУЮ
ПРИРОДУ,
ТЫ ВИДИШЬ КАМУ,
ТЫ ВИДИШЬ
ЖЕЛЕЗНУЮ ДОРОГУ,
ТЫ ВИДИШЬ КАКИЕ-
ТО ПОСТРОЙКИ,
В ТОМ ЧИСЛЕ
ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ



возможности тех пространств, которые команда под моим руководством придумала и спроектировала. Я не прошёл через весь музей, но те части экспозиции, которые я посмотрел, показались мне абсолютно органичными для этих пространств. Коллекция сама по себе замечательная, но замечательную коллекцию нужно уметь показать, а для этого необходима хорошо сделанная экспозиция в удобных для этого пространствах. Мне кажется, в этом смысле Пермская художественная галерея получила уникальную возможность: она получила большое пространство, которое смогла потрясающе обыграть.

— У этой истории очень много типовых ветвей: было огромное количество проектов галереи, которые не были реализованы...

— На другом месте! Все предыдущие проекты предназначались для других площадок. Для «Завода Шпагина» наш проект был единственным, и он был с ходу принят и впоследствии реализован. Проект создавался сознательно для того, чтобы его реализовать, чтобы сделать его органичной частью того, что происходит на территории «Завода Шпагина», поэтому у него и не было альтернатив: изначально та режиссура, которую я предлагал, вызвала понимание и согласие.

— А все эти архитектурные конкурсы, привлечение международных архитекторов... Неужели они прошли зря?

— Я думаю, что это было важно, во-первых, для теории архитектуры; а во-вторых, это было важно для привлечения внимания самых разных слоёв — и политиков, и общественности, и архитекторов — к Перми как к центру культуры. Когда мне сказали, что у меня есть возможность дать своё решение того, как будет выглядеть культурный кластер на территории «Завода Шпагина» и одной из составляющих этого кластера может стать Пермская художественная галерея, я был воодушевлён неимоверно, потому что я уже знал, что это — место силы.



**ПРОСТРАНСТВО
ДЛЯ ИСКУССТВА —
ЭТО, НАВЕРНОЕ,
ВАЖНЕЙШАЯ ТЕМА
В МОЕЙ РАБОТЕ,
АБСОЛЮТНО
СООТВЕТСТВУЮЩАЯ
МОИМ ПРИСТРАСТИЯМ.
Я И САМ ЯВЛЯЮСЬ
АРХИТЕКТУРНЫМ
ГРАФИКОМ,
МОЖНО СКАЗАТЬ,
АРХИТЕКТУРНЫМ
ХУДОЖНИКОМ,
ПОТОМУ ЧТО ВСЕ
ЭТАПЫ СВОЕЙ
РАБОТЫ ВСЕГДА
СОПРОВОЖДАЮ
РИСУНКАМИ**

— Вы назвали свою лекцию «Пространство для искусства». Что вы вкладываете в это понятие?

— Это выставочные и музейные проекты, которые являются важной частью моей работы. Я сам коллекционер, у меня довольно значительная и интересная коллекция архитектурного рисунка, и я воспринимаю музейное собрание не снаружи — как некое пространственное событие, а изнутри: как живётся в этих пространствах произведения искусства и людям, которые пришли на них смотреть, а также людям, которые их хранят. Пространство для искусства — это, наверное, важная тема в моей работе, абсолютно соответствующая моим пристрастиям. Я и сам являюсь архитектурным графиком, можно сказать, архитектурным художником, потому что все этапы своей работы всегда сопровождаю рисунками.

— Когда вы рассказываете о своих проектах, вы часто используете театральные термины, например, говорите о мизансценах. Почему?

— Город — это инсценировка пространства, и в этом смысле он имеет

много общего с искусством театральной мизансцены. Люди иногда этого не понимают и говорят: «Какая мизансцена? Сцена — это же театр, а мы проектируем в городе». Но когда в городе возникают успешные мизансцены, это-то и восхищает нас в конечном итоге. Основной задачей архитектора является не проектирование отдельного объекта — какого-то перекрученного, закрученного, сложносочинённого, а всё-таки создание мизансцены вокруг новых и старых, уже существующих объектов, поскольку именно это позволяет создать полноценную среду.

Мне кажется, здесь, на «Заводе Шпагина», такая среда возникла или продолжает возникать, и для меня чрезвычайно важно, что наша команда была в начале этого процесса. Когда мы сегодня говорим, что вон в том бывшем цехе будет проводиться Дягилевский фестиваль, а здесь будет музей пермского геологического периода, то мы должны понять, что это было совсем не очевидно ещё 10 лет назад. Огромная заслуга и руководства Пермской галереи, которое согласилось сюда переезжать из такого намоленного — в прямом



смысле — здания собора, и, безусловно, заслуга нашей команды, которая сказала: «Давайте сохранять идентичность этого места».

Восприятие архитектуры как мизансцены — это некое ощущение пространства, окружённого зданиями, которые превосходят это пространство, обрамляют его и создают вокруг ощущение многовременного единства.

Возьмём галерею Уффици во Флоренции, которая, честно говоря, легла в основу концепции здания Пермской галереи, потому что в Уффици ты постоянно выходишь на галерею, снова заходишь в зал — и снова выходишь на галерею. Это и является прообразом здания, которое здесь, на территории «Завода Шпагина», возникло. Мне кажется, это одно из его больших преимуществ: ты не оказываешься узником бесконечной анфилады залов, когда ты уже не знаешь, где именно находишься в пространстве здания; здесь ты постоянно получаешь ориентир, выходя на галерею, видя потрясающую панораму Камы и снова заходя в залы. Я сам это испытал сейчас и понял, что пространственное ре-

шение, которое я предлагал с самого начала, было верным.

Создание архитектурной мизансцены — это всегда создание некоего незабываемого пространственного переживания. Это то, что мне кажется самым важным в архитектуре: не архитектура одного здания, которое создаёт временный вау-эффект: сегодня он вау, завтра уже не вау, — а создание пространств, где людям хочется находиться, хочется фотографироваться, куда хочется возвращаться. Это и есть архитектура.

— В вашей лекции вы привели несколько примеров таких пространств...

— Я работаю над пространствами для искусства давно, почти 30 лет. Всегда начинаю работу с рисунков. Мой самый личный проект — это мой фонд архитектурного рисунка в Берлине. Мне важно говорить об архитектурном рисунке, потому что я считаю, что, только видя рисунки архитекторов, их идеи, можно понять, какие цели, собственно говоря, архитекторы преследуют.

Проблема в том, что архитектура, особенно архитектура модернизма,

страшно удалась, как говорится, от народа. Нам всё больше и больше приходится объяснять, почему наша архитектура выглядит так или иначе. Казалось бы, можно всё время воспроизводить Петербург, или Париж, или старые кварталы Перми; и, безусловно, мы не были бы неправы, если бы так поступали, но проблема любого художника в том, что он не очень хочет повторять не только себя, но и своих предшественников. Он хочет искать что-то новое.

Обоснование поиска этого нового можно показать через рисунок, поэтому рисунок всегда стоит во главе угла, в начале рассказа о том, почему здание получилось таким или другим.

Фасады здания моего фонда архитектурного рисунка полностью состоят из рисунков — на каждом этаже на поверхности бетона выполнены отпечатки фрагментов архитектурных рисунков из моей коллекции.

Пространство для искусства должно готовить посетителей к тому, как они воспримут искусство, и при этом оставлять им спокойное время для восприятия этого искусства. Самая большая проблема —

когда люди приходят, толпятся в залах и не знают, куда им двинуться. Возможность отдохнуть — то, что есть в Пермской галерее, — это очень-очень важное качество. Мне кажется очень важным сочетание пропорций пространства и насыщения экспозиции: экспозиция не должна отвлекать зрителя от восприятия самих произведений искусства. Наилучшая иллюстрация — это зал пермских богов: пространство работает как огромное объединяющее начало, а внутри этого начала есть отдельные экспозиционные элементы.

— Ваша работа над проектом здания Пермской галереи тоже начиналась с рисунка?

— С рисунка, который мне показал Виктор Воженников, — это был рисунок этого места, Первогорода, и я сказал себе: вот такой галерея должна быть — вот эти силуэты зданий медеплавильного завода, вот эти формы крыш... Это была первая идея такого наслоения домов, наслоения ангаров, которые являются, с одной стороны, лицом города по отношению к реке, а с другой стороны, из этого музея можно наблюдать

жизнь природы и жизнь Перми. Сочетание исторических и новых зданий явилось главным прорывом, который Виктор и я сделали в мастер-плане — по сохранению территории завода Шпагина и превращению её в мощный культурный кластер.

То, что здесь произошло, является как раз актом этого сохранения. Здесь сохранены исторические здания, частично реконструированные, но это не играет сегодня уже главной роли: главное — то, что здесь сохранена память о прошлом, об уже ушедших эпохах. Сегодня, вчера и позавчера здесь взаимодействуют, сосуществуют друг с другом. Есть историческое здание, есть современное здание, у них конгруэнтные формы, они открыты природе и закрыты медными панелями, которые напоминают о медеплавильном производстве и одновременно закрывают те пространства, в которых свет не нужен. Это многообразие силуэта перекликается с воссозданным историческим зданием, где расположен административный корпус, и с реконструированным историческим зданием, где работает кафе.

Здание галереи является плотью от плоти Первогорода и органично продолжает тот архитектурный язык, который здесь сформировался; входя в залы и выходя из них на галереи, ты видишь потрясающую природу, ты видишь Каму, ты видишь железную дорогу, ты видишь какие-то постройки, в том числе индустриальные, — ты видишь жизнь, которая отвлекает тебя на мгновение от восприятия искусства и возвращает тебя, конечно, снова к восприятию этого искусства, даёт тебе возможность вздохнуть и снова войти в уникальную коллекцию Пермской художественной галереи.

Таким образом происходит взаимосвязь наружных и внутренних пространств. Пространство залов и пространство фойе — это части единого целого, которые позволяют посетителям ориентироваться и позволяют музею наилучшим, на мой взгляд, образом выставлять довольно большое количество произведений — во много раз больше, чем когда музей находился в соборе, и делать это таким образом, что люди могут воспринимать это обилие искусства спокойно.



PAN

— КЛУБНЫЙ ДОМ —
НА БАУМАНА

Для тех, кому важно быть, а не казаться

видео о проекте:



РЕКЛАМА

207-17-07 dom-baumana.ru

«Клубный дом на Баумана». Город Пермь, ул. Баумана, 25д.
Реализация по ДДУ. Застройщик ООО СЗ «СИТИ Проект».
ООО «ПАН Сити Групп» – управляющая организация застройщика.
Проектная декларация на наш.дом.рф.
Подробности и условия в отделе продаж.

«В ГОРОДЕ ПОЯВИТСЯ НОВАЯ ТОЧКА ПРИТЯЖЕНИЯ»

КАК ПРЕОБРАЗИТСЯ
УЛИЦА ПИОНЕРСКАЯ
ПОСЛЕ КОМПЛЕКСНОГО
РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

В САМОМ СЕРДЦЕ ПЕРМИ, НА УЛИЦЕ ПИОНЕРСКОЙ, ПЛАНИРУЕТСЯ РЕАЛИЗОВАТЬ ОДИН ИЗ САМЫХ МАСШТАБНЫХ ПРОЕКТОВ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ В ГОРОДЕ. ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР ЖУРНАЛА «КОМПАНИОН MAGAZINE» ЮЛИЯ УСОЛЬЦЕВА РЕШИЛА НА МЕСТЕ УЗНАТЬ, КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ЭТА ТЕРРИТОРИЯ, И ПОГОВОРИЛА ОБ ЭТОМ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ «КОРТРОС-ПЕРМЬ» АНАТОЛИЕМ МАХОВИКОВЫМ. В ИНТЕРВЬЮ ОН РАССКАЗАЛ О КОНЦЕПЦИИ ТИХОГО ЦЕНТРА, ПЕШЕХОДНОМ БУЛЬВАРЕ ВНУТРИ КВАРТАЛА, СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ ДЛЯ БУДУЩИХ ЖИТЕЛЕЙ И ТВОРЧЕСКОМ КОНКУРСЕ НА БРЕНД НОВОГО ФЛАГМАНСКОГО ПРОЕКТА КОМПАНИИ.





Фото: Мария Евсеева

ФАКТИЧЕСКИ
МЫ РАБОТАЕМ
С ТЕРРИТОРИЕЙ,
КОТОРАЯ МЕНЯЕТ
ПРЕДСТАВЛЕНИЕ
ОБ УЛИЦАХ
КУЙБЫШЕВА
И ПИОНЕРСКОЙ:
ПРЕВРАЩАЕТ
ИХ ИЗ ПРОСТО
ЗАСТРОЕННЫХ
УЛИЦ В МЕСТО,
КОМФОРТНОЕ
ДЛЯ ПОВСЕ-
ДНЕВНОЙ ЖИЗНИ,
ГДЕ В ШАГОВОЙ
ДОСТУПНОСТИ
ЕСТЬ ВСЁ
НЕОБХОДИМОЕ

— Как вы формулируете главную идею КРТ на Пионерской? Это прежде всего новый жилой квартал, создание современной городской среды или комплексный перезапуск целой территории?

— Для нас это прежде всего создание современной городской среды и нового пространства тихого центра, которое дополняет исторические и деловые аспекты Комсомольского проспекта. Фактически мы работаем с территорией, которая меняет представление об улицах Куйбышева и Пионерской: превращает их из просто застроенных улиц в место, комфортное для повседневной жизни, где в шаговой доступности есть всё необходимое.

Важно, чтобы это был не просто жилой массив, а полноценный городской квартал, где люди могут

жить, работать, гулять, встречаться, проводить время с семьёй. Мы хотим, чтобы здесь сложилась своя, привычная жизнь: утром — дорога в школу и на работу, вечером — время во дворе, а в выходные — спокойные прогулки по бульвару.

— Расскажите о визуальной и архитектурной концепции КРТ. Как будет выглядеть будущий квартал и какое впечатление, на ваш взгляд, он должен производить?

— Высота новых зданий будет варьироваться от одного до 27 этажей. Мы сознательно идём на такую разницу: к югу застройка более низкая, к северу — выше. За счёт этого формируется интересный силуэт, который не ломает существующий масштаб улицы, а работает с ним. Внутри квартала появится пеше-

ходный бульвар, ориентированный на разновозрастную инфраструктуру: от детских площадок до зон отдыха для взрослых.

Для нас было важным условием сохранить целостность Комсомольского проспекта и подчеркнуть его «тишину». Здесь достаточно спокойно, семейно, поэтому не хотелось ярких, кричащих решений. Мы не строим «доминанту», которая будет перетягивать на себя внимание, а создаём фон для жизни — среду, в которой комфортно находиться каждый день.

Такой подход обеспечивает комфортную плотность застройки, сохраняя целостность существующего силуэта улицы. Наша задача — не разрушить, а продолжить городскую ткань, вписав новые здания в сложившийся контекст.



«**МЫ ХОТИМ, ЧТОБЫ ЧЕРЕЗ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ
ФРАЗА «ВСТРЕТИМСЯ НА ПИОНЕРСКОЙ»
ИЛИ «ПОЙДЁМ ГУЛЯТЬ НА БУЛЬВАР» ЗВУЧАЛА
ЕСТЕСТВЕННО, КАК СЕГОДНЯ ГОВОРЯТ
О КОМСОМОЛЬСКОМ ПРОСПЕКТЕ ИЛИ НАБЕРЕЖНОЙ**

— **Учитывает ли проект требования к зонам охраны объектов культурного наследия в центре Перми и как он будет встраиваться в исторический облик Комсомольского проспекта?**

— Мы хорошо понимаем ценность архитектурного наследия Перми и гарантируем, что комплексная застройка не окажет негативного влияния на визуальное восприятие Комсомольского проспекта и расположенного рядом памятника архитектуры. Аналогичный подход уже успешно реализован в проекте «Гул-ливер», где новая застройка была аккуратно вписана в исторический контекст.

При разработке проекта учитывались все ограничения и требования, предъявляемые к зонам охраны объектов культурного наследия. Мы не рассматриваем историю как препятствие — скорее как важный параметр, который помогает нам найти

баланс между новым и сохранённым.

Сейчас на улице Куйбышева нет единой архитектурной концепции. Реализация нашего проекта КРТ позволит сформировать структурированный и современный облик улицы Куйбышева на участке от улицы Революции до улицы Белинского.

— **Как будет организована социальная инфраструктура проекта? Предусмотрены ли детские сады, образовательные учреждения, медицинские, спортивные и культурные объекты?**

— В рамках КРТ планируется построить два детских сада по 150 мест каждый и спроектировать школу на 600 мест, а также восстановить улично-дорожную сеть.

Что касается медицинских и культурных объектов, то близость Комсомольского проспекта и существующая инфраструктура центра снимают с нас задачу размещать

их именно в границах КРТ. В радиусе нескольких минут ходьбы уже есть поликлиники, медицинские центры, учреждения культуры, поэтому мы фокусируемся на том, чтобы обеспечить доступ к ним удобными пешеходными связями.

— **Какая инфраструктура обязательно должна появиться вместе с жильём, чтобы район стал полноценным и удобным для жизни, а не превратился только в массив новых домов?**

— Во всех своих проектах мы сейчас просчитываем пешеходные коммуникации в рамках концепции 15-минутного города. Это не просто модное словосочетание, а конкретный набор решений: как человек перемещается от дома до работы, школы, магазина, парка, спортивной площадки.

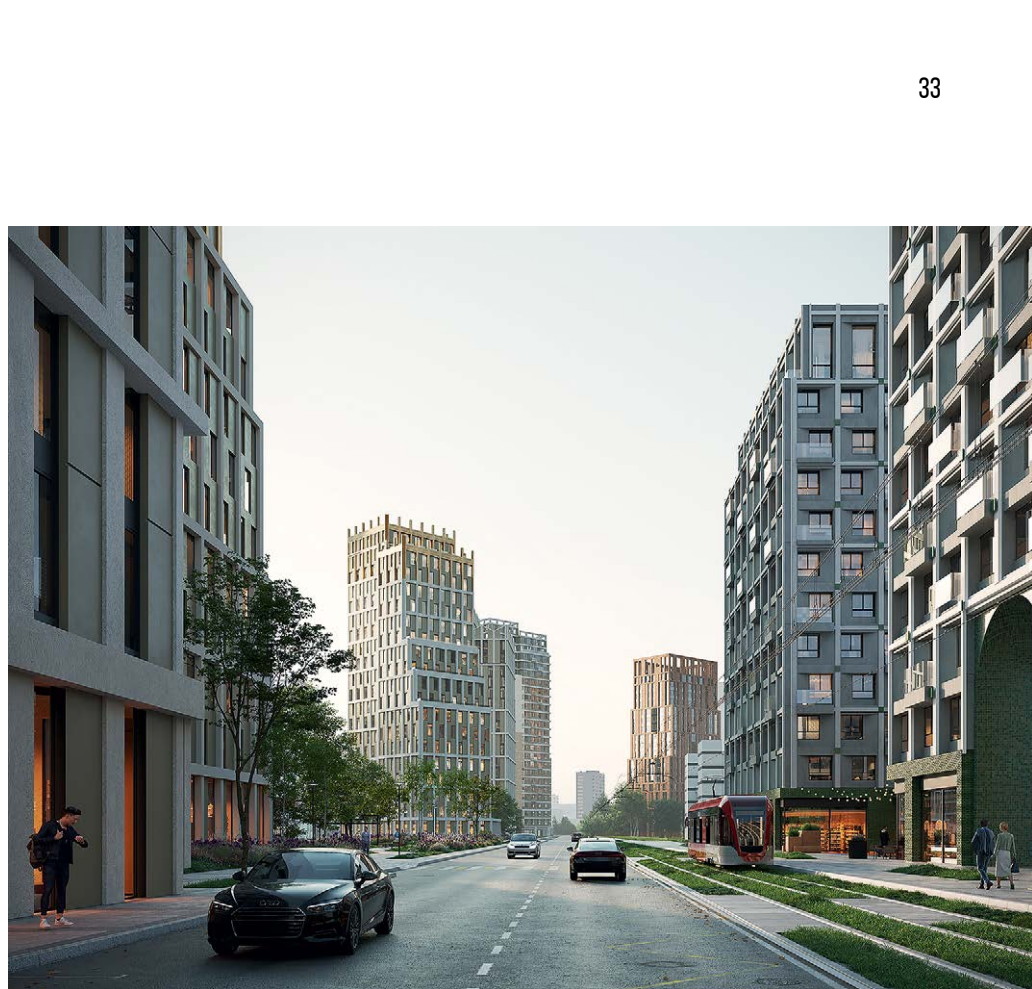
Во-первых, мы хотим отказаться от заборов и глухих ограждений, применив современные системы безопасности. Квартал не должен быть «закрытой крепостью», он должен быть открытым, проницаемым, но при этом безопасным.

Во-вторых, важно создать инфраструктуру, по которой хочется гулять. Это и продуманные дворы без машин, и пешеходный бульвар внутри квартала, и вынос транспорта на периметр. Мы формируем тихое, уютное место в самом сердце города, где автомобиль не доминирует над человеком.

Концепция 15-минутного города предполагает, что все базовые потребности — работа, учёба, покупки, отдых, спорт — должны быть по большей части в пешей доступности. Это мировой тренд, который делает город более комфортным для жизни, снижает нагрузку на транспорт и улучшает качество городской среды.

— **Для реализации проекта вам предстоит расселить ряд домов. На какой стадии сейчас находится этот процесс и какие задачи остаются наиболее сложными на этом этапе?**

— Мы уже улучшили условия проживания более 20% граждан. Проект будет реализовываться в девять оче-



редей строительства до 2033 года. Мы понимаем, что для людей, которые сейчас живут в этом районе, переезд — это серьёзное изменение в жизни, поэтому стараемся сделать процесс максимально предсказуемым и комфортным: понятные сроки и условия, а также сопровождение на каждом этапе.

Для нас важно, чтобы расселение воспринималось не как «выселение», а как переход в новое качество жизни — с современной инфраструктурой, безопасными дворами, удобной городской средой.

— По каким признакам вы поймёте, что проект состоялся? Что должно измениться в жизни города и его жителей после реализации КРТ?

— В сердце города появится новое современное пространство — место, которое объединит жителей и гостей, став естественным центром притяжения для всех, кто ищет уютную и живую атмосферу.

Для нас настоящая ценность заключается в том, как пространство будет жить и развиваться после

сдачи объекта. Если люди приходят сюда гулять, встречаются, проводят время, если квартал становится частью повседневных маршрутов горожан, — значит, мы справились.

Мы хотим, чтобы через несколько лет фраза «встретимся на Пионерской» или «пойдём гулять на бульвар» звучала естественно, как сегодня говорят о Комсомольском проспекте или набережной. Если квартал начнёт жить своей жизнью, появятся свои сценарии использования, свои точки притяжения — это и будет главным признаком того, что проект состоялся.

— Знаю, что сейчас вы проводите творческий конкурс по проекту. Расскажите подробнее, что это за конкурс и какие задачи стоят перед участниками?

— Да, действительно, мы сейчас проводим творческий конкурс на разработку бренда для проекта. Это очень интересная задача — нам нужно создать не просто название или логотип, а целостное позиционирование, которое раскроет уникальность объекта и его связь с городом.

К участию мы привлекли одних из самых сильных игроков рынка креативных услуг. Это команды, которые входят в число лидеров индустрии по итогам прошлого года, поэтому мы уверены, что уровень решений будет очень высоким. Нам важно посмотреть на проект через призму разных концептуальных подходов: кто-то сделает акцент на истории места, кто-то — на современном образе жизни, кто-то — на связи с рекой, парками, тихим центром.

Итоги планируем подвести уже в этом году. Так что совсем скоро станет понятно, какая концепция лучше всего отражает характер проекта и сможет стать основой для его долгосрочной коммуникации.

Бренд — это не просто название, это обещание, которое мы даём городу и жителям. Он должен отражать ценности проекта, его характер, связь с местом. Для нас важно, чтобы название и визуальный стиль работали на долгосрочную репутацию, а не были просто маркетинговым ходом, который забудется через год.



БИЗНЕС ВЫРОС И ОСТАНОВИЛСЯ: СОБСТВЕННИК ПО-ПРЕЖНЕМУ ЗАМЫКАЕТ НА СЕБЕ ВСЁ — ОТ СТРАТЕГИИ ДО МЕЛОЧЕЙ. КОМАНДА ЖДЁТ УКАЗАНИЙ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ПРЕВРАЩАЕТСЯ В ГЛАВНОЕ «УЗКОЕ ГОРЛЫШКО» КОМПАНИИ. ЕЛЕНА ШИКАЛОВА ЗНАЕТ, КАК ЭТО ИСПРАВИТЬ. ЗА 18 ЛЕТ В УПРАВЛЕНИИ ОНА ПРОШЛА ПУТЬ ОТ ЛИНЕЙНОГО МЕНЕДЖЕРА ДО ВЛАДЕЛЬЦА КОМПАНИИ. СЕГОДНЯ ОНА БИЗНЕС-МЕЙКЕР И СОБСТВЕННИК ПРОЕКТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, ПОМОГАЕТ УПРАВЛЕНЧЕСКИМ КОМАНДАМ ВЫСТРОИТЬ ПРОЦЕССЫ ТАК, ЧТОБЫ ДЕЛО РАБОТАЛО БЕЗ ПОСТОЯННОГО УЧАСТИЯ ВЛАДЕЛЬЦА.

ЕШ **ЕЛЕНА ШИКАЛОВА**
бизнес-мейкер

г. Ижевск,
ул. Пушкинская, 268, оф. 4
Телефон +7-950-812-34-34



ДЕЛЕГИРОВАТЬ И РАСТИ

БИЗНЕС-МЕЙКЕР ЕЛЕНА ШИКАЛОВА — О ТОМ, КАК РАЗГРУЗИТЬ СОБСТВЕННИКА И ВЫВЕСТИ КОМПАНИЮ НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ

— Елена, кто такой бизнес-мейкер? Чем он отличается от привычного нам бизнес-тренера или коуча?

— Бизнес-мейкер — более широкое понятие. Оно объединяет тренерскую работу, коучинг, консалтинг и тренинги. Все мои программы основаны на том, что я сама применяю на практике. Это не только теория, но и разбор реальных кейсов.

Мне важно, чтобы после обучения у человека была возможность сопровождения. Если это эффективное управление, я могу встать на место собственника и смотреть, как команда применяет инструменты, чтобы она привыкла работать самостоятельно.

— Ваш второй бизнес — проектирование многоэтажных жилых зданий. Зачем бизнес-мейкеру собственное дело в реальном секторе?

— Есть такое мнение: если тренер не имеет своего бизнеса, то о чём он говорит? Логика спорная, выстроить тренерский бизнес тоже непросто. Но я на своём примере показываю, что предприниматель может выйти из оперативного управления и заниматься другими направлениями. Моя проектная компания работает с крупными застройщиками. Это возможно как раз потому, что в ней выстроены бизнес-процессы, я не сижу в оперативке.

— С какими запросами к вам обращаются компании и какие управленческие инструменты вы используете?

— Запросы очень разные. Если это переговоры, то обучение новым инструментам для отделов продаж. Основной запрос — повысить эффективность управленческой команды. Хотя я часто встречаю компании, где инструментам управления обучаются только собственник и генеральный директор, а остальная

управленческая команда нет. Тогда возникает разрыв: директор приходит с обучения и начинает что-то говорить замам, замы — линейным руководителям, и в итоге команда воспринимает это как очередную инициативу сверху. Поэтому я работаю с управленческими командами, чтобы все говорили на одном языке.

Мои инструменты универсальны. Когда освоены управленческие механизмы, можно эффективно управлять любой сферой: услугами, производством, торговлей, строительством и другими.

— Почему обучение управленческой команды нужно проводить регулярно?

— Я вижу, что происходит, когда команда не учится: накапливаются вопросы, которые нужно связывать горизонтально и вертикально. В процессе обучения всплывают важные моменты, до которых в текучке не доходят руки. Простые решения сразу внедряются и начинают работать. Поэтому рекомендую проводить обучение управленческих команд хотя бы раз в год.

— Какой кейс из вашей практики показателен с точки зрения результата?

— Проведя обучение по эффективному управлению в одной из компаний, мы выстроили связи между отделами. Владельцы вышли из оперативного управления. А обороты выросли с 50 млн до 250 млн рублей.

— Какие курсы и форматы работы вы предлагаете, в том числе для пермского бизнеса?

— «Эффективное управление» и «Переговоры». Они логично дополняют консалтинговое сопровождение.

Я провожу стратегические и форсайт-сессии, деловые игры, мастер-классы.

СВЕЖЕЕ,
ЯРКОЕ УТРО!

НОВОСТИ,
КАК ГОРЯЧИЕ
ПИРОЖКИ!

ГЛАВНЫЕ
СОБЫТИЯ

СВЕТЛАНА
ТЕСЛЕНКО
Ведущая
программы
«Вечер
на Рифее»

ДАРЬЯ
БОЛотова
Ведущая
программы
«Новый
день»

ЕВГЕНИЙ
ГУЛЯЕВ
Ведущий
Телевизионной
службы
новостей

АННА
ВОДОВАТОВА
Ведущая
рубрики
«Дежурный
по городу»

35 ЛЕТ ГОТОВИМ ТЕЛЕВИДЕНИЕ ДЛЯ ВАС!

По-нашему! По-пермски!



ТЕЛЕКАНАЛ
РИФЕЙ - ТВ

ПОЛИНА ПУТЯКОВА

ИИ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ
И ЛИДЕР СООБЩЕСТВА
DEVAN В ТЕХНОПАРКЕ
«МОРИОН ДИДЖИТАЛ»
ДМИТРИЙ
ФИЛИППОВ — О ТОМ,
КАК ИСКУССТВЕННЫЙ
ИНТЕЛЛЕКТ
ТРАНСФОРМИРУЕТ
ПРОФЕССИИ И ЧЕМ ОПАСЕН
СОБЛАЗН ДЕЛЕГИРОВАТЬ
ВСЕ РЕШЕНИЯ АЛГОРИТМАМ

«ИИ ДАЁТ
НАМ МНОГО
ВОЗМОЖНОСТЕЙ,
НО НЕ ЗАМЕНИТ
ЧЕЛОВЕКА»

— Когда мы говорим, что искусственный интеллект заберёт работу, уничтожит профессии, что в этом утверждении верно, а где есть упрощение?

— Да, бизнес активно внедряет технологии уже достаточно давно, однако влияние ИИ на рынок труда в определённой степени саморегулируется. Компании не будут сокращать людей в большем масштабе, чем позволяют их собственные экономические интересы.

Например, если «Яндекс» заменит всех водителей «Яндекс Такси» роботакси, они в перспективе могут лишиться существенной части дохода, который сегодня получают от водителей.

„ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ
 ФАКТОР —
 СЕРЬЁЗНАЯ УГРОЗА
 ДЛЯ БИЗНЕСА.
 Я ЗНАЮ
 ПРИМЕР, КОГДА
 РУКОВОДИТЕЛЬ
 ОПРЕДЕЛЁННОГО
 ЦЕХА В НЕФТЯНОЙ
 ОТРАСЛИ
 СОВЕРШИЛ
 ОШИБКУ,
 ИЗ-ЗА КОТОРОЙ
 КОМПАНИЯ
 ПОТЕРЯЛА
 МИЛЛИАРД
 РУБЛЕЙ.
 ЕСЛИ БЫ
 СУЩЕСТВОВАЛА
 СИСТЕМА
 КОНТРОЛЯ,
 ОСНОВАННАЯ
 НА ИИ, ВОЗМОЖНО,
 ОНА НЕ ПОЗВОЛИЛА
 БЫ ДОПУСТИТЬ
 ТАКУЮ ОШИБКУ

То же самое касается внедрения ИИ вместо специалистов в IT. Для микрокомпаний использование агентов, которые способны заменить отдельные функции тестировщика или другого сотрудника, уже становится нормой. Но для крупных компаний это может означать, что специалист выйдет на рынок труда, не будет лоялен к компании и не станет её клиентом, например, не будет приобретать подписку на её сервисы.

Ещё пример. Внедрение чат-ботов вместо операторов колл-центров — это уже реальность. Но пользователи не в восторге от такого формата: во многих случаях людям приятнее решать проблемы через живого сотрудника. И тут тоже следствием может стать снижение лояльности.

Наконец, рост безработицы невыгоден и государству: налоги — основной источник его доходов, а кроме того, безработица создаёт социальные проблемы.

Поэтому я не считаю, что в ближайшее время речь идёт о существенном сокращении рабочих мест исключительно за счёт ИИ. В России, на мой взгляд, на него сильнее воздействуют другие обстоятельства. Например, IT-отрасль с 2022 года существенно сократилась, квалифицированные специалисты не могут найти работу и сталкиваются с проблемами, которые не связаны с ИИ.

— **Какие функции, на ваш взгляд, будут автоматизироваться прежде всего: физический труд, офисная рутина, творчество или управление?**

— Я думаю, что ни одну из этих сфер ИИ не заменит полностью. Определённые замены уже произошли в профессиях, где требуется не так много специализированных навыков — в тех же колл-центрах. Вопреки мнению, что процесс не затронет сферы физического труда,

ИИ внедряется и в рабочие профессии. Уже активно используются моделирование процессов, дополненная реальность и другие технологии. Например, рабочий может применять специальные очки, которые помогают ориентироваться в производственной среде: показывают зоны, куда можно или нельзя заходить, и подсказывают, как выполнять определённые действия.

Отраслью успешного внедрения ИИ могла бы стать и медицина, но тут процесс идёт медленно из-за законодательных ограничений. Это проблема не только России, но и всего мира: медицина сильно зарегулирована, хотя именно в этой сфере, на мой взгляд, искусственный интеллект мог бы развиваться особенно активно.

Медицина, как и программирование, во многом опирается на точные данные: доказательная медицина построена на совокупности симптомов, результатов анализов и сделанных на их основе определённых выводов. ИИ хорошо справляется с обработкой информации такого типа.

Но, думаю, в ближайшие пять лет существенного влияния ИИ на медицинский рынок не окажет.

В других областях внедрение идёт активнее. Например, в офисных продуктах уже появились функции на основе ИИ. Бухгалтер может анализировать таблицы, сотрудник — редактировать документы, дописывать текст или выполнять другие задачи с помощью системы.

— Как искусственный интеллект используется в управлении бизнесом? Может ли он принимать бизнес-решения или участвовать в их подготовке?

— ИИ активно используется в управлении бизнесом. В крупных компаниях его, скорее, внедряют как второе мнение, на которое можно опираться при принятии решений. Руководители и сотрудники отделов предлагают свои решения, а система может выступать в качестве ещё одного источника информации. Она опирается на большой объём данных, в том числе на накопленные бизнес-практики и решения.

Человеческий фактор — серьёзная угроза для бизнеса. Я знаю пример, когда руководитель определённого цеха в нефтяной отрасли совершил ошибку, из-за которой компания потеряла миллиард рублей. Если бы существовала система контроля, основанная на ИИ, возможно, она не позволила бы допустить такую ошибку.

„**МАШИНА
ДЕЙСТВИТЕЛЬНО
СИЛЬНА ВО ВСЁМ,
ЧТО ОСНОВАНО
НА ДАННЫХ.
ЭТО ЕЁ ПОЛЕ,
ГДЕ ОНА
СТАНОВИТСЯ
ГЛАВНЫМ ИГРОКОМ.
НО ОНА ПОКА
НЕ СПОСОБНА
ПОЛНОЦЕННО
ЗАМЕНИТЬ ПРОЦЕСС
СОЗДАНИЯ НОВОГО
ЗНАНИЯ, ТАК ЖЕ
КАК И НОВЫХ
ОБЪЕКТОВ
ИСКУССТВА**

Однако для бизнеса важны также и личные отношения: нам приятно работать с конкретным человеком, ему комфортно сотрудничать с нами. Это не всегда можно подтвердить фактами или вывести из анализа данных, поэтому в вопросах взаимодействия людей полагаться на ИИ в полной мере не стоит. Он может анализировать психологические профили и давать рекомендации, но это пока всё.

— Родители подростков переживают, что искусственный интеллект изменит рынок труда и сделает некоторые профессии ненужными. Каким, на ваш взгляд, будет рынок труда через десять лет для людей нетехнических специальностей — гуманитариев, представителей творческих профессий и других специалистов?

— Не стоит переживать только за гуманитариев. Даже специалисты IT-отрасли очень боятся ИИ — настолько, что пытаются закрыть глаза на эту угрозу и внушить себе, что её не существует. Особенно сильно может пострадать сфера разработки, поскольку программирование — во многих случаях достаточно простая задача для ИИ.

В ближайшие десять лет ИИ повлияет на все профессии. Для меня лично это выглядит достаточно тревожно, но возможностей для применения таких технологий действительно много. Но повлияет — не значит уничтожит.

Сейчас за пять минут можно сгенерировать произведение, создать виртуального исполнителя и публиковать музыку на YouTube, Spotify или «Яндекс Музыке», и люди будут её слушать. Музыканты уже явно сталкиваются с последствиями этого процесса. То же касается дизайнеров, которые создают изображения, макеты, 3D-дизайн.

Но дизайнер, который овладел инструментами ИИ, теперь может делать больше. То же самое относится к разработчику: специалист, который понимает рабочий процесс и умеет использовать ИИ, способен выполнить больше задач, чем человек без таких навыков.

Поэтому тут вопрос адаптации.

В результате не останется ни одной профессии и ни одной области творчества, которых ИИ не коснётся. Однако ценность человеческого труда от этого, скорее всего, не снизится, а в некоторых сферах может даже вырасти. Например, в блогинге люди устают от контента, созданного машиной, поэтому аудитория может начать больше ценить то, что написано человеком. То же касается картин и музыки. Эти области сохранятся, но их формат и требования к работе изменятся.



— Есть ли всё-таки деятельность, где ИИ не заменит человека?

— Думаю, это работа учёного-изобретателя. Работа учёного очень творческая, тут необходимо не просто анализировать известные данные, а выдвигать предположения о том, чего мы ещё не знаем.

В научной сфере современные системы пока определённо не дотягивают до настоящего изобретательства, до создания чего-то принципиально нового. Разница между работой с уже существующими данными и изобретательством существенна. ИИ не создаёт принципиально новое, а ищет и комбинирует фрагменты уже имеющейся информации. Всё, что он производит, в значительной степени является вариациями существующего.

Учёный же должен заглянуть за пределы существующего знания и предположить, какие правила действуют в мире. Например, Эйнштейн проводил мысленные эксперименты, а подтверждение отдельных выводов появилось лишь спустя десятилетия.

Машина действительно сильна во всём, что основано на данных. Это её поле, где она становится главным игроком. Но она пока не способна

полноценно заменить процесс создания нового знания, так же как и новых объектов искусства. Возможно, квантовые компьютеры в будущем повлияют на развитие технологий, но я не думаю, что они принципиально решат проблему изобретательства в ближайшее время.

— Не рискуем ли мы разучиться думать, писать, выбирать и самостоятельно принимать решения, если будем передавать всё искусственному интеллекту?

— Да, такой риск существует, вероятность того, что люди начнут передавать ИИ значительную часть решений, достаточно велика. Значительная часть людей может перестать самостоятельно принимать решения. Если глубже рассмотреть вопрос, интеллект, особенно высокий, можно считать своеобразной аномалией в природе: для выживания он не всегда необходим. Человек стремится к положению, в котором требуется меньше затрат энергии.

Но опять же: и до появления ИИ происходило подобное. Например, любое государство принимает за своих граждан множество решений, хотя мы взрослые люди.

При этом те, кто захочет думать и развиваться, продолжат это делать. Даже если школьники активно используют ИИ, для них не обязательно что-то изменится в принципиальном смысле. Наверное, здесь всё зависит от личного выбора, генетики и природы человека.

Поэтому, думаю, принципиально ничего не изменится. Те, кому нужно будет применять интеллект и развиваться, продолжат это делать. Другие будут опираться на мнение какого-либо помощника.

— Технологический прогресс и развитие ИИ будут способствовать большему равенству в обществе за счёт доступа к технологиям или, наоборот, приведут к появлению новой элиты?

— ИИ даёт человеку огромное количество возможностей. Для меня как владельца небольшой компании это значительное преимущество: без ИИ я бы не смог создавать продукты, поскольку для этого раньше требовалась команда разработчиков, тестировщиков, продактов и проджект-менеджеров. Раньше это был минимальный набор для запуска стартапа, сейчас такой набор

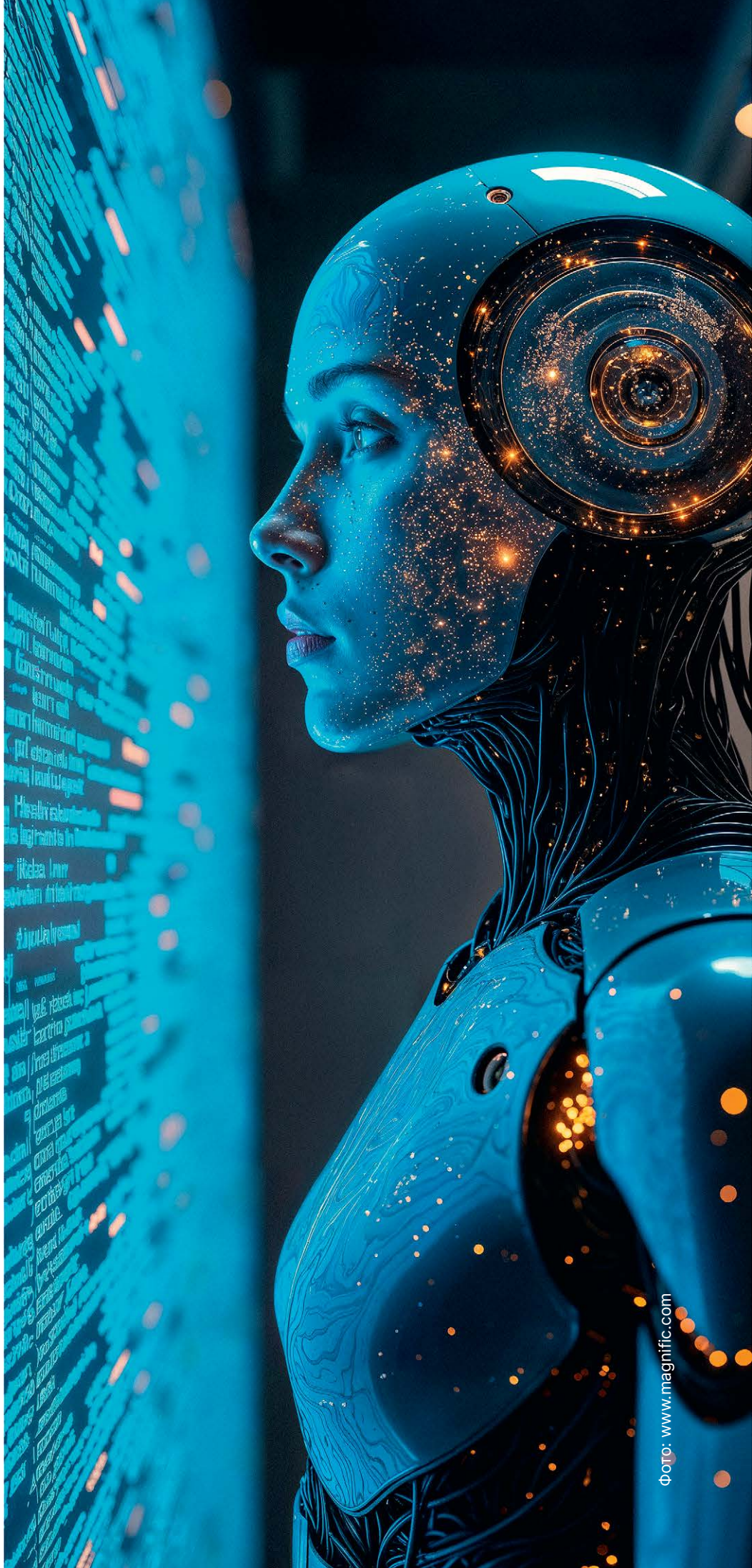
специалистов не всегда необходим. Практически любой человек может создать собственный сервис, сайт, проект или приложение без существенных затрат.

Знания разработки для этого уже не обязательны в прежнем объёме. Важнее понимать, для кого создаётся продукт и какую задачу он решает. Речь идёт о продуктовой разработке, а не столько о знании кода.

ГОНКА ТЕХНОЛОГИЙ
УЖЕ СУЩЕСТВУЕТ.
ЕСЛИ СРАВНИТЬ
ЕЁ С СОБЫТИЯМИ
ПРОШЛОГО
СТОЛЕТИЯ, МОЖНО
ВСПОМНИТЬ
ПОЛЁТ НА ЛУНУ
ИЛИ СОЗДАНИЕ
АТОМНОЙ БОМБЫ.
РАЗВИТИЕ ИИ —
ЕЩЁ ОДИН
ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ
ПРОЦЕСС, КОТОРЫЙ
СПОСОБЕН
СУЩЕСТВЕННО
ПОВЛИЯТЬ НА МИР

Также ИИ может выступать помощником в медицине, финансовом консультировании, научной работе и изобретательстве. Например, подготовка документов на изобретение раньше занимала у меня два-три месяца. Сейчас, думаю, на это потребуется максимум неделя.

За счёт доступности знаний и больших возможностей равенство действительно расширяется. Но экономическое равенство определяется в том числе принад-



лежностью к определённому классу. Поэтому у нас сохраняются значительные расхождения, и они могут становиться ещё больше.

То же самое происходит с компаниями. Российский рынок сильно монополизирован, и стартапам сложно выходить на него из-за ряда законодательных ограничений. Но это уже связано не столько с ИИ, сколько с общими условиями ведения бизнеса.

В мире тоже существует сильная концентрация технологических ресурсов. Есть США и Китай, которые определяют значительную часть развития ИИ. В будущем это может стать серьёзной проблемой.

— В чём именно вы видите проблему?

— Проблема в том, что у людей появляется желание передать часть решений в своей жизни искусственному интеллекту. При этом крупных компаний, которые владеют ИИ, в мире не так много. Возникает большой соблазн создать супер-ИИ и получить возможность управлять процессами глобального масштаба. Если собрать большие данные о конкретных людях, можно прогнозировать, как они будут себя вести и какие решения принимать.

Вероятно, именно в США и Китае будут развиваться наиболее мощные модели ИИ, способные влиять на мировые процессы. Остальные страны будут в значительной степени следовать за этими технологическими центрами. Эта гонка технологий уже существует.

Если сравнить её с событиями прошлого столетия, можно вспомнить полёт на Луну или создание атомной бомбы. Развитие ИИ — ещё один технологический процесс, который способен существенно повлиять на мир.

— Почему так сложно прогнозировать, как искусственный интеллект будет влиять на общество?

— Закон Мура, который применялся к росту мощности процессоров, можно аналогично применить к развитию ИИ. Система совершенствуется постепенно: на несколько

процентов, на 5–10% — в зависимости от конкретных параметров. Большое значение имеет не только вычислительная мощность, но и данные, на которых обучается модель, качество их подготовки и то, как система с ними работает.

И вот объём данных действительно растёт очень быстро, и отдельный момент, что сейчас они всё чаще генерируются самим ИИ. Это становится серьёзной проблемой: в интернете может оказаться больше контента, созданного искусственным интеллектом, чем написанного людьми. Возникает вопрос, где находятся достоверные факты, а где просто многократно переработанная информация.

То, что эти сгенерированные данные могут потом снова использоваться для обучения ИИ — одна из главных проблем для исследователей, которые создают новые модели. Если одна и та же информация многократно повторяется, система может воспринимать её как достоверную, даже если изначально она была ошибочной. Данные необходимо фильтровать. Например, американские разработчики уже обращаются к учебникам и книгам: собирают их, оцифровывают и используют для обучения.

— Если адаптация к ИИ неизбежна для всех, с чего человеку, далёкому от технологий, стоит начать уже сегодня, чтобы не оказаться в роли догоняющего?

— Здесь всё зависит от самого человека. Я бы не стал навязывать освоение ИИ всем без исключения: в мире много прекрасного и интересного, чему можно посвятить своё время. У каждого свои интересы, свой ритм и своё представление о комфорте. Не факт, что искусственный интеллект впишется в жизнь каждого, — и это нормально.

ИИ — мощный инструмент. Он помогает воплощать идеи, создавать новое и достигать того, что раньше казалось недоступным, но, какой бы мощной ни была технология, главным инструментом человека остаётся он сам. ИИ даёт нам много возможностей, но не заменит человека. Ни сейчас, ни завтра.

ПРОБЛЕМА В ТОМ, ЧТО У ЛЮДЕЙ ПОЯВЛЯЕТСЯ ЖЕЛАНИЕ ПЕРЕДАТЬ ЧАСТЬ РЕШЕНИЙ В СВОЕЙ ЖИЗНИ ИСКУССТВЕННОМУ ИНТЕЛЛЕКТУ. ПРИ ЭТОМ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ ВЛАДЕЮТ ИИ, В МИРЕ НЕ ТАК МНОГО. ВОЗНИКАЕТ БОЛЬШОЙ СОБЛАЗН СОЗДАТЬ СУПЕР-ИИ И ПОЛУЧИТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ УПРАВЛЯТЬ ПРОЦЕССАМИ ГЛОБАЛЬНОГО МАСШТАБА

ИИ, ЮРИСТ И СУДЬЯ:

КТО НА САМОМ ДЕЛЕ БУДЕТ РЕШАТЬ СПОР?



ЕЛЕНА КВАРТАЛОВА,
ДИРЕКТОР
ООО «КВ-КОНСАЛТ»

КАК ПРАКТИКУЮЩИЙ СУДЕБНЫЙ ЮРИСТ ПО СТРОИТЕЛЬНЫМ И ДОГОВОРНЫМ СПОРАМ, СКАЖУ ПРЯМО: ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ УЖЕ ПРОЧНО ЗАХОДИТ В НАШУ ПРОФЕССИЮ — И ЭТО НОРМАЛЬНО. ГЛАВНОЕ — ПОНЯТЬ, ГДЕ ОН РЕАЛЬНО ПОМОГАЕТ, А ГДЕ ЕГО «ПОМОЩЬ» СОЗДАЁТ ЛИШНИЕ РИСКИ. ОСНОВНОЙ МИНУС — ИИ НЕ УМЕЕТ И ВРЯД ЛИ ПОКА НАУЧИТСЯ ПРАВИЛЬНО КВАЛИФИЦИРОВАТЬ СПОРНЫЕ ПРАВООТНОШЕНИЯ, ТО ЕСТЬ ПРАВИЛЬНО ПРИМЕНЯТЬ ТЕ ИЛИ ИНЫЕ НОРМЫ И ЗАКОНЫ В КОНКРЕТНОЙ СИТУАЦИИ. ТУТ РЕШЕНИЕ ОСТАЁТСЯ ЗА ЧЕЛОВЕКОМ, ИМЕЮЩИМ ЮРИДИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ.

ЧТО ИИ УМЕЕТ ХОРОШО

В повседневной работе юриста ИИ — это мощный инструмент для сокращения рутины. Он быстро:

- структурирует горы документов и строит хронологию событий;
- сопоставляет редакции договоров и находит расхождения между приложениями;
- собирает цепочку «договор — допсоглашение — акты — переписка — претензия — платежи» и подсвечивает несоответствия сумм, дат, объёмов.

В строительных спорах это особенно ценно: вместо часов ручной сверки можно за минуты получить структурированную картину дела. Но вывод о том, была ли приёмка работ, возникло ли право на оплату и как распределяется бремя доказывания, — это уже работа юриста, а не ИИ.

СОСТАВЛЕНИЕ ДОГОВОРОВ

ИИ хорош для подготовки первичного варианта договора. Он найдёт незаполненные реквизиты, конфликтующие сроки, несогласованность порядка приёма с ответственностью, отсутствие механизма изменения цены и другие условия.

Но опасность в том, что текст может выглядеть убедительно, а по факту — не учитывать реальную модель бизнес-процессов стороны сделки, особенности документооборота или судебные риски. Поэтому договор от ИИ — это материал для начала работы, а не готовое решение. Финальную версию всегда должен выверять человек.

А ПРИМЕНИМ ЛИ ИИ В СУДЕБНОЙ СИСТЕМЕ?

3 сентября 2026 года издан Приказ Председателя Верховного суда РФ № 59-П «Об утверждении Концепции внедрения технологий искусственного интеллекта в судопроизводство Российской Федерации», который задаёт новые «правила игры».

Документ говорит: цель внедрения ИИ — повысить эффективность судебной системы, но при «безусловном сохранении ключевой роли судьи в принятии решений». И это правильно. Правосудие — это не просто сопоставление фактов с базой предыдущих решений.

Концепция предусматривает применение ИИ на всём цикле дела: начиная с первичной обработки документов и заканчивая подготовкой проектов судебных актов.

Особенно важно, что ИИ будет предупреждать судью о возможном отклонении проекта от правовых позиций ВС РФ. Это повысит предсказуемость, но сле-

дующее следование статистике недопустимо.

Верховный суд РФ прямо признаёт риск «галлюцинаций» — несуществующих норм, цитат и судебных дел. Также предусмотрены риски смещения данных, утечек, снижения независимости судьи. Концепция закрепляет право стороны знать о применении ИИ и оспаривать его выводы.

Концепция ставит ориентиры к 2030 году: постоянное использование ИИ более чем 95% судей, сокращение сроков рассмотрения простых дел на 20–30%. Это цифровизация вспомогательных процессов при сохранении персональной ответственности судьи.

В качестве итога хочется отметить, что ИИ может быть использован как умный помощник, для уменьшения рутины и повышения качества контроля, но не в концепции «ИИ вместо юриста». Финальное решение юридического вопроса всегда останется за человеком.

ЭФФЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ДОШКОЛЬНОМ И НАЧАЛЬНОМ ШКОЛЬНОМ ОБРАЗОВАНИИ

НЕЙРОЧТЕНИЕ: УЧИМСЯ ЧИТАТЬ ЛЕГКО И С УДОВОЛЬСТВИЕМ!

Забудьте о скуке и слезах над букварём. «Нейрочтение» — это современная программа в рамках курса подготовки к школе на стыке нейропсихологии и педагогики. Мы не просто учим буквы, мы «включаем» мозг ребёнка, чтобы чтение стало его суперсилой!

Что будет через 6 месяцев программы?

- ▶ Ребёнок выучит все буквы и соединит их в слоги.
- ▶ Научится читать слова и предложения с полным пониманием смысла.
- ▶ Прокачает память, внимание, речь и межполушарное взаимодействие.
- ▶ Подготовит руку к письму (разовьёт графомоторные навыки).



МУЗЫКАЛЬНО-ИГРОВОЙ АНГЛИЙСКИЙ



Музыкально-игровая программа обучения английскому языку — авторская лицензированная программа.

Что получают дети?

- ♥ Влюбляются в английский. Не «учат», а живут в нём: поют, танцуют, рисуют, играют. Язык осваивается естественно, через любимые занятия — без учебников и зубрёжки.
- 🗣 Говорят без барьера. Спокойно, без страха произносят фразы на английском по различным темам.
- 🧠 Интеллект, речь, эмоции, общение, координация — всё включается одновременно!

НЕЙРОЛОГОПЕДИЯ



Логоритмика.
Нейрологопедические занятия «Фабрика речи».

Почему родители выбирают нас?

- ▶ Комплексный подход: чтение + развитие когнитивных функций мозга.
- ▶ Индивидуальный темп: подстраиваемся под каждого ребёнка.
- ▶ Красочные материалы: пособия, которые хочется рассматривать.
- ▶ Система мотивации: призы и поощрения за каждый успех!

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ «ЭРА СЕМИЦВЕТИЯ»

📍 г. Пермь, ул. Кронштадтская, 4,
ул. Водопроводная, 4а

🕒 ПН.-ПТ.: с 7:00 до 20:00,
СБ.-ВС.: с 9:00 до 18:00

☎ (342) 288-75-79, +7 (992) 213-14-51

✉ 7perm@mail.ru

🌐 7perm.ru



РЕКЛАМА

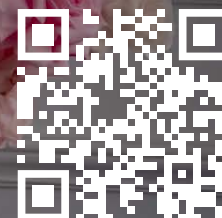
реклама

премиальный магазин цветов и декора

BURO 30

ДАРИМ 2000₽ НА ЗАКАЗ

отсканируйте
и забирайте в нашем
телеграм-боте



+7 (342) 278 00 97
@buro30.flowers

ул. Куйбышева, 86
buro30flowers.ru

АЛИНА КОМАЛУТДИНОВА

«В СЕТИ ПЯТЬ СЕКУНД СЛАВЫ ЕСТЬ У КАЖДОГО»

БЛОГЕР, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬНИЦА, ДИДЖЕЙ,
ОРГАНИЗАТОР ФЕСТИВАЛЯ КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ
«НАРЕЧИЕ» КСЕНИЯ ДУКАЛИС — О ГОРИЗОНТАЛЬНЫХ
СВЯЗЯХ И ЦЕННОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ОБЩЕНИЯ,
ИИ-ПУЗЫРЕ И О ТОМ, КАК СПЕЦИАЛИСТАМ КРЕАТИВНЫХ
ИНДУСТРИЙ ИСКАТЬ ДЕНЬГИ ПОД СВОИ ПРОЕКТЫ

Фото: Мария Селиверстова

— Какие главные тренды мы наблюдаем сегодня в креативной среде?

— Оптимизацию расходов. На самом деле тренды в креативной сфере будут зависеть от масштабов предприятия, потому что если это условная ЕКОНИКА с миллиардным оборотом или другая большая компания, то у них один тренд — расширение рынка и поиск героев, которые будут не только локальными, но и глобальными. Это один уровень.

Для среднего и малого бизнеса важны как минимум оптимизационные процессы. Мы все придумываем, как нам за меньшую копейку сделать всё так же классно, как нам получить просмотры. Это один большой тренд, но он бьётся со следующим, который я бы назвала коллаборацией. Это сейчас очень большая история: разные бренды пытаются найти способы оптимизации, поэтому ищут единомышленников, может быть, даже из других сфер. Например, у нашей «Реки» (*бренд натуральных лимонадов, который развивает Ксения Дукалис. — Ред.*) коллаборация с мультибрендом украшений Poison Drop, мы с ними делим помещение на Патриарших. Им прикольно, что они получают новую аудиторию, а мы — доступ к классной локации. Это отличная синергия. Есть много других брендов, с которыми мы тоже коллаборируем, например с Lamoda. Им прикольно, потому что у них по итогу хорошее портфолио и возможность сделать какие-то плюшки для своей аудитории, и нам клёво, потому что мы получаем охваты. Пусть не бесплатно, но мы очевидно недорого получаем доступ к инфраструктуре огромного бренда.

— Инструменты, способы работы с аудиторией меняются. Но есть база, то, что остаётся неизменным. Какой контент будет цеплять, увлекать всегда и насколько важна искренность в креативной индустрии?

— Я убеждена, что лучше всего работает то, что действительно близко автору, бренду и его команде. Разумеется, при этом необходимо учитывать внешние обстоятельства, законодательные и экономические условия. Но базовые ценности брен-

да или человека должны оставаться неизменными и находить отражение в коммуникации.

Эти ценности всегда достаточно широки. Например, свобода, самовыражение, взаимопомощь. Речь не об узкой тематике или наборе хештегов. Конечно, в условиях огромного количества контента, продуктов, людей и блогеров важно выделяться. Это можно делать с помощью намеренного эпатажа, однако возникает вопрос: насколько долгими будут отношения с аудиторией? Если они строятся исключительно на образе и постоянном стремлении шокировать, автору приходится постоянно повышать градус. У этого подхода есть предел, и в какой-то момент аудитория начинает уходить. Поэтому, например, условные Инстасамки сейчас переосмысливают свой образ и стараются показать более человеческую сторону.

В своём позиционировании я с самого начала делала акцент на дозированной искренности. Полностью выставлять личную жизнь напоказ — значит превращать её в реалити-шоу, а это, напротив, обесценивает саму идею искренности. В этом смысле с тех пор, как я завела блог, ничего не изменилось. Пятнадцать лет назад для меня было важно честно делиться своим жизненным опытом, если он мог быть кому-то полезен. Так остаётся и сегодня.

— Какие ценности сегодня подсвечиваются чаще всего? Дружба, взаимовыручка городских сообществ? Например, при продвижении события, которое устраивает ресторан, не просто зазывают на вкусный рамен, а делают посыл, чтобы приходили друзья к друзьям за теплотой и классным общением.

— Ценности не меняются — они вечные. Однако важно понимать, что в конкретный момент выходит на первый план и что актуально для самого автора. В Перми мы провели фестиваль «Наречие», тема этого года была — «Вместе». Мне хотелось, чтобы уже в первый год проект был связан в том числе с тем, о чём вы говорите: с построением горизонтальных связей, формированием со-

» **ЕСЛИ ВЫ РЕШИЛИ СТАТЬ НОВОЙ ЗВЕЗДОЙ, ВАЖНО ДУМАТЬ НА НЕСКОЛЬКО ШАГОВ ВПЕРЁД. НАПРИМЕР, ЕСЛИ СЕГОДНЯ ВЫ БЕРЁТЕ РЕКЛАМУ БУКМЕКЕРА, СТОИТ ЗАРАНЕЕ ЗАДАТЬ СЕБЕ ВОПРОС: НАСКОЛЬКО ЭТО СОЧЕТАЕТСЯ С ВАШИМ ДАЛЬНЕЙШИМ ПУТЁМ? ХОТИТЕ ЛИ ВЫ ЗАТЕМ РАБОТАТЬ С ПРЕМИАЛЬНЫМИ БРЕНДАМИ ИЛИ С ДРУГИМИ КОМПАНИЯМИ? В ПОГОНЕ ЗА БЫСТРЫМ ЗАРАБОТКОМ МАЛО КТО ДУМАЕТ О БУДУЩЕМ**

общества, возможностью найти третье место — пространство, где люди могут познакомиться и общаться вне работы, учёбы и других обязательств.

Поэтому, мне кажется, сегодня особенно высока ценность дружбы и офлайн-коммуникации, человеческого общения. В такой среде люди в большей степени могут контролировать свои эмоции, и там едва ли возникнет ситуация, когда в новостную ленту неожиданно попадает сообщение, которое человек не хотел видеть. Человеческие отношения в этом смысле более предсказуемы.

— За последние пару лет в сети появилось множество продуктов, созданных с помощью искусственного интеллекта: фотографии, видеоролики, ИИ-исполнители. Зачастую их невозможно отличить от реальных. ИИ — благо или проклятие для инфлюенсеров?

— Если ставить вопрос исключительно в формате «или — или», то, к сожалению, я не смогу дать на него однозначный ответ. У искусственного интеллекта, безусловно, есть преимущества — например, в медицине и работе с большими данными. В этом смысле ИИ может быть большим благом: в частности, он помогает диагностировать рак на ранних стадиях.

Другое дело, что в креативных индустриях я не считаю его критически необходимым. На мой взгляд, сейчас мы находимся в определённом пузыре и уже начинаем наблюдать переоценку искусственного интеллекта. Например, Suno — одна из самых известных музыкальных нейросетей — ограничила доступ к сервису, ввела платную модель и постепенно становится всё дороже для пользователей.

ИИ в том виде, в котором мы знаем его сегодня или знали год назад, был относительно доступен с финансовой точки зрения. Возможно, он ещё не настолько глубоко проник в жизнь широких аудиторий с точки зрения узнаваемости и практического использования, но по стоимости действительно оставался доступным. Тот же ChatGPT можно было

бесплатно использовать до определённого предела. Однако эта модель постепенно заканчивается, поскольку ИИ требует огромных объёмов воды и электроэнергии, а эти ресурсы ограничены. Поэтому, если выбирать между благом и вредом, я скорее склоняюсь к тому, что в долгосрочной перспективе у него больше минусов. Хотя его преимущества, безусловно, существуют.

**НА МОЙ ВЗГЛЯД,
НУЖНО
ПРИСУТСТВОВАТЬ
ТАМ, ГДЕ ВЫ
ПОЛУЧАЕТЕ ОТКЛИК
АУДИТОРИИ,
А НЕ ТАМ, ГДЕ ВАМ
ГОВОРЯТ БЫТЬ**

— Как искусственный интеллект влияет на работу специалистов креативных индустрий и меняет её сегодня?

— У каждого это происходит по-разному. На мой взгляд, удачный пример использования ИИ — работа с большим массивом данных. Однажды я загрузила в нейросеть значительный объём информации по разным социальным сетям, посещаемости, брендам и другим параметрам и дала ей промпты для выявления закономерностей. Самостоятельно я вряд ли смогла бы физически выполнить такую работу: речь шла о множестве

страниц Excel и достаточно специфической аналитике. Когда альтернативы нет, это рабочий вариант. Но я не считаю, что ИИ должны использовать все и во всех задачах.

— Мы видим, как некоторые интернет-площадки становятся менее доступными для аудитории, и пользователям приходится искать способы подключаться к ним. В чём сегодня заключается специфика работы на интернет-площадках? Где сейчас сосредоточена аудитория? Насколько оперативно необходимо переключаться между разными каналами в её поисках?

— Я не стала активно переключаться: все мои каналы сохранились в прежнем виде. Новых площадок я не захожу. У меня есть Telegram, YouTube и Instagram («принадлежит компании Meta, которая признана экстремистской и запрещена на территории РФ». — *Ред.*). Также есть Twitter и TikTok, но к ним я отношусь менее серьёзно.

На мой взгляд, нужно присутствовать там, где вы получаете отклик аудитории, а не там, где вам говорят быть. Это самое простое и понятное правило. Рынок в этом смысле регулирует себя сам: если на определённой платформе есть живая аудитория и ей там комфортно, она будет оставаться там. Значит, и вам стоит быть на этой площадке.

— Как, на ваш взгляд, ограничения доступа к интернет-площадкам повлияли на сокращение доли аудитории, которая ими пользовалась? Многие малые предприниматели, развивающие блоги в Telegram, говорят, что потеряли как минимум 30% аудитории: пользователи просто ушли. Вы отмечаете такую тенденцию?

— Действительно, часть людей полностью ушли из интернета. Я периодически провожу опросы среди аудитории, и многие в целом стали значительно реже заходить как в заприщённые социальные сети, так и в Telegram. Люди устраивают себе диджитал-детокс, некоторые даже возвращаются к кнопочным телефонам.



Но в этом нет ничего критичного: часть аудитории всё равно остаётся. Могу сказать, что лично у меня вовлечённость не снизилась, потому что моя аудитория умеет пользоваться необходимыми инструментами, чтобы поддерживать контакт с реальностью. Они прочитают то, что им важно.

Скорее происходит отбор более лояльной аудитории. Кроме того, часть людей могут продолжать следить за тем же блогером на других площадках. Однако дробление аудитории, безусловно, есть.

— Вы назвали интересный тренд: часть аудитории устаёт от интернета, уходит из него и устраивает себе цифровой детокс. Почему это происходит и временное ли это явление?

— Возможно, люди пытаются дистанцироваться от тяжёлого новостного фона и возвращаются к более понятным для себя форматам — вплоть до просмотра телевидения. Можно также предположить, что у кого-то перестал работать VPN и человек просто «отвис» от привычных социальных сетей. Позже всё может заработать, и он вновь вернётся к прежним платформам.

Однако строить прогнозы в этом вопросе, на мой взгляд, не слишком продуктивно.

— Как молодым специалистам креативных индустрий искать спонсоров и финансирование для своих проектов? Есть ли универсальные советы, которые вы могли бы дать?

— Универсальные советы не меняются. Во-первых, необходимо проявлять инициативу и не занимать позицию, будто вам всё должны предоставить бесплатно. Если вы приходите к клиенту, то уже должны предлагать идею и быть потенциально готовы сделать что-то для кейса.

Например, когда я только начала, я создавала впечатление, что делаю рекламу для определённых брендов, хотя на тот момент никто



НА ПРОТЯЖЕНИИ
ВСЕЙ ЖИЗНИ
Я СОВМЕЩАЛА
ИНФЛЮЕНСЕРСТВО
С НОРМАЛЬНОЙ,
ПОЛНОЦЕННОЙ
РАБОТОЙ.
ДЛЯ БРЕНДОВ
ЭТО ТОЖЕ БОЛЬШОЕ
ПРЕИМУЩЕСТВО,
ПОТОМУ ЧТО
ОНИ ХОТЯТ
РАЗМЕЩАТЬСЯ
У ЛИЧНОСТЕЙ

её у меня не покупал. Таким образом я показывала другим компаниям: посмотрите, у меня уже кто-то размещается.

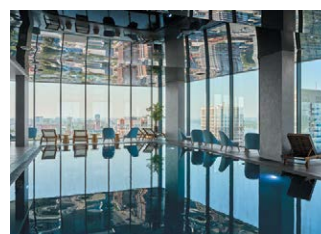
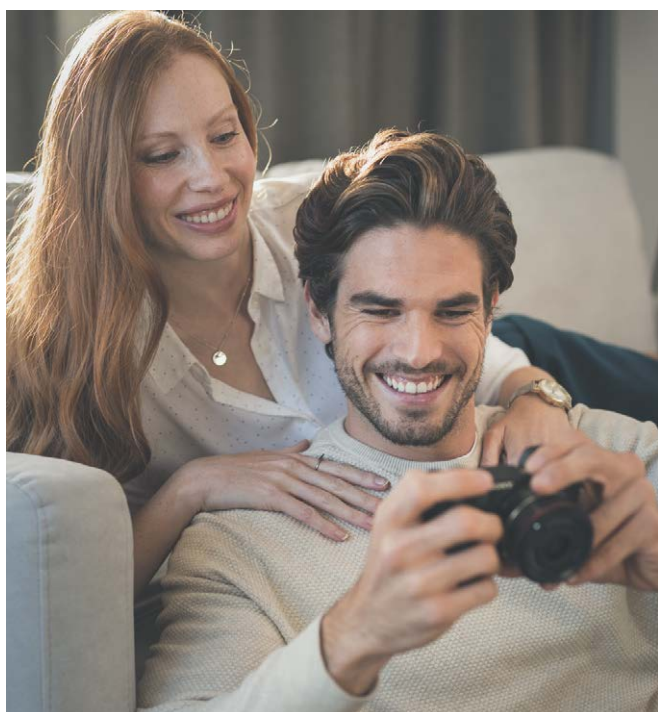
Во-вторых, необходимо искать способ выделиться и запомниться. Сегодня алгоритмы устроены так, что свои пять секунд славы может получить каждый, но именно поэтому её, по сути, почти ни у кого нет. Есть мастодонты — люди, которые давно присутствуют на рынке и стали заметными ещё в эпоху телевидения и раннего интернета. Есть те, кто благодаря своим навыкам и умению работать в индустрии год за годом прокладывает себе дорогу. И есть новые звёзды, которым удержаться значительно сложнее, чем представителям первых двух групп.

Если вы решили стать новой звездой, важно думать на несколько шагов вперёд. Например, если сегодня вы берёте рекламу букмекера, стоит

заранее задать себе вопрос: насколько это сочетается с вашим дальнейшим путём? Хотите ли вы затем работать с премиальными брендами или с другими компаниями? В погоне за быстрым заработком мало кто думает о будущем. И это большая ошибка. Поэтому важно, во-первых, проявлять инициативу. Во-вторых, заранее формировать свой образ: понимать, каким инфлюенсером вы хотите быть и почему брендам стоит работать именно с вами. В-третьих, иметь основную профессию помимо блога. На протяжении всей жизни я совмещала инфлюенсерство с нормальной, полноценной работой. Для брендов это тоже большое преимущество, потому что они хотят размещаться у личностей. Когда вы отделяете себя от инфлюенсерства и UGC-контента, вы оказываетесь в другой профессиональной среде, с другой конкуренцией. И это может вам помочь.



ОАЗИС ГАРМОНИИ В ПЕРМИ



ПАНОРАМНЫЕ ВИДЫ НА ВЕЛИЧЕСТВЕННУЮ КАМУ
СПА-ЦЕНТР НА 20-М ЭТАЖЕ С ВИДОВЫМ БАССЕЙНОМ,
САУНОЙ И МАССАЖНЫМИ КАБИНЕТАМИ

ГРИЛЬ-РЕСТОРАН STOKE

ИДЕАЛЬНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ: В ШАГОВОЙ ДОСТУПНОСТИ
ОТ ГЛАВНЫХ ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТЕЙ ГОРОДА

ОТДЕЛЬНЫЙ КОНФЕРЕНЦ-ЭТАЖ С ЗАЛАМИ
ПОД ЛЮБОЙ ФОРМАТ МЕРОПРИЯТИЙ

ЮЛИЯ БАТАЛИНА

«СТРОГАНОВЫ — ЭТО МИРОВОЙ БРЕНД»

ИССЛЕДОВАТЕЛЬ ИСТОРИИ РОДА СТРОГАНОВЫХ СЕРГЕЙ КУЗНЕЦОВ —
О НАИБОЛЕЕ ВЫДАЮЩИХСЯ ПРЕДСТАВИТЕЛЯХ ЭТОЙ СЕМЬИ,
ОБ ИХ НАСЛЕДИИ В РОССИИ И О СТРОГАНОВСКОМ СЛЕДЕ В ПРИКАМЬЕ

В Пермской художественной галерее 20 августа впервые прошёл Строгановский день — просветительская акция, связанная с именем предпринимателей и меценатов, чьё наследие широко представлено в экспозиции галереи. Среди событий этого дня была лекция Сергея Кузнецова — главного научного сотрудника Русского музея, доктора исторических наук. Сергей Олегович — признанный знаток истории Строгановых, он, кажется, лично знаком с каждым из представителей этого рода. Отсюда — первый вопрос:

— **Строгановы — очень большая династия. Можете ли вы назвать самых выдающихся из них? Что это за люди?**

— Первый из «Строгановских гениев» — Аника Фёдорович, из пятого поколения, живший в XVI веке. Его я считаю реальным основателем этой династии, потому что всё, что было до него, — это из разряда мифологии. В истории есть какие-то указания на то, что Строгановы и ранее были уже довольно давно богатыми людьми, но реально мы ничего о ранних Строгановых сказать не можем.

Аника — это уже совершенно понятный человек. Хотя у нас практически и нет его изображений, нет деталей жизни, но всё-таки мы видим его коммерческий размах, мы видим, что от него идёт «код Строгановых», который включал в себя хозяйственные успехи плюс успехи художественные — в деле создания икон



Сергей Кузнецов. Фото: Савва Приходько

и храмов. От Аники пошло и обязательное единение строгановского дома и храма, и широчайший кругозор: он видел пространство от Атлантического до Тихого океана и от Новой Земли до Средней Азии. Аника — олицетворение той мощи, которая этому роду позволила вообще быть так долго и столь успешно, я бы сказал громко — вплоть до начала XX века.



Строгановский дворец в Санкт-Петербурге. Фото: Олег Золото

Второй «Строгановский гений» — его праправнук, Григорий Дмитриевич, из девятого поколения. Это сверхчеловек, который был всегда в движении, который носился между Нижним Новгородом, Новым Усольем и Москвой и реально закрутил вновь бизнес после упадка, последовавшего со смертью Аники. Вообще, в этой семье было только два настоящих бизнесмена: Аника Фёдорович и Григорий Дмитриевич, который находил время и на искусство, разбирался в нём: он стал основателем цепи Строгановских храмов: Нижний Новгород, Сольвычегодск, Троице-Сергиева лавра...

Следующий великий Строганов — его внук Александр Сергеевич, из одиннадцатого поколения. Он жил в Петербурге и, может быть, не был выдающимся бизнесменом, зато для европейской и даже мировой славы своей семьи он сделал максимум — и своим Казанским собором, и коллекционированием, и поездками в Париж. Именно он составил одну из сторон квадрата Юсуповы — Шере-

метьевы — Демидовы — Строгановы, этой государственной платформы, на которой стояли, держались Романовы.

Следующий, четвёртый сверхчеловек — из тринадцатого поколения, снова через два шага — Сергей Григорьевич Строганов, который принял выдающиеся усилия для того, чтобы соединить утраченные связи между московской и петербургской ветвями династии. Да, он собор не построил и бизнесменом тоже не стал. Но он прожил 90 лет, и он, конечно, ключевая фигура для России XIX века. Это человек, влияние которого на формирование русского консерватизма Александра III ещё недооценено. Это он нашёл Победоносцева; он заложил основы неоконсерватизма и поддержал его по линии образования как куратор Московского учебного округа и главный воспитатель наследника престола — великого князя цесаревича Николая Александровича, столь рано умершего. Сергей Григорьевич известен как коллекционер икон Строгановской школы и как основатель Строгановки,

СТРОГАНОВЫ ВСЕГДА ПОНИМАЛИ ПРИКАМЬЕ КАК ВОТЧИНУ, И ЭТИМ ВСЁ СКАЗАНО. ОБ ЭТОМ ГОВОРIT ХОТЯ БЫ ТО, ЧТО В 1781 ГОДУ ТРОЕ СТРОГАНОВЫХ ПРИЕХАЛИ НА ОТКРЫТИЕ ПЕРМСКОЙ ГУБЕРНИИ. АЛЕКСАНДР СЕРГЕЕВИЧ ВЗЯЛ СВОЕГО СЫНА ПАВЛА И ДВОЮРОДНОГО БРАТА АЛЕКСАНДРА НИКОЛАЕВИЧА

что заложило вообще основы дизайна в России.

— Многие из этих людей были коллекционерами. Какие из их собраний вы считаете наиболее значительными?

— Известны три выдающиеся строгановские коллекции. Это, прежде всего, коллекция Александра Сергеевича, которая была в петербургском доме Строгановых. Вторая — коллекция Павла Сергеевича Строганова из четырнадцатого поколения, который основал дом в Петербурге около Летнего сада и создал выдающееся собрание, а также был покровителем такого гения, как пейзажист Фёдор Васильев. И третья важнейшая коллекция, которая мало известна в России, — это коллекция его брата Григория Сергеевича. Она формировалась в Риме, наделала много шума в Европе и продолжает по-прежнему поддерживать славу Строгановых в мире через своё прежнее местоположение — палатцу Строгановых у Испанской лестницы в Риме.

— Какова судьба этих собраний?

— Ну, судьба разная. Коллекции Александра Сергеевича и Павла Сергеевича в какой-то степени перемешались: советская власть их национализировала и объединила. Ещё во время Первой мировой войны петербургские коллекции Строгановых были отправлены в Москву в эвакуацию, а вернулись уже после революции, в 1922 году, и не в Строгановский дворец, а в Эрмитаж. Все западные и восточные коллекции перешли в Эрмитаж, а русские вещи и иконы попали в Русский музей.

Сергей Александрович Строганов, последний представитель династии, довольно рано эмигрировал — в 1901 году, до всяких революционных событий, это было связано с семейными проблемами. Несколько картин он увёз с собой, и с этого начался, увы, исход значительной части строгановских шедевров из России. Потом цельности коллекции был нанесён мощный удар в 1931 году, когда советская власть организовала аукцион строгановских вещей в Берлине, чтобы заработать валюту. Там было представлено 50 картин из разных строгановских собраний, а ещё 50 — из других собраний, но под брендом Строгановых — очень хитрый ход! Я с этим довольно долго разбирал-

ся: замысел долгое время оставался неразоблачённым и привёл ко многим конфузам.

На том аукционе кроме картин продавалась мебель, а также скульптура и декоративно-прикладное искусство, причём авторами русских вещей называли французов — отчасти по незнанию, отчасти из-за желания угодить покупателям. Мебель

«КОД СТРОГАНОВЫХ»
ВКЛЮЧАЛ В СЕБЯ
ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ
УСПЕХИ ПЛЮС УСПЕХИ
ХУДОЖЕСТВЕННЫЕ —
В ДЕЛЕ СОЗДАНИЯ
ИКОН И ХРАМОВ

практически полностью продали, кроме одного шкафа. Картины частично вернулись в Эрмитаж. Это был неудачный торг. Очевидно, что нельзя выбрасывать на рынок сразу огромное количество картин такого уровня из статусной коллекции: возника-

ет кризис — на такое предложение не хватает покупательского спроса.

При советской власти Строгановский дворец стал филиалом Эрмитажа, но в 1929 году музей закрыли, чтобы организовать этот аукцион, и в здании разместили Институт растениеводства. С сороковых до девяностых годов там располагался так называемый «почтовый ящик» — секретное конструкторское бюро, и вот уже 35 лет Русский музей этот дворец восстанавливает.

Кстати, какое-то время в Строгановском дворце жил правительственный комиссар, который пользовался вещами владельцев. Он не был оригинален. Так делали и другие.

Тут много всяких авантурных сюжетов. Вспомнить хоть Татьяну Сапожникову (Чернавину), хранительницу Строгановского дворца, которая в тридцатые годы перешла пешком с мужем и пятилетним сыном границу с Финляндией, а потом мемуары написала, в том числе сообщила, как тут иконы сжигали... Потрясающий человек и потрясающая судьба.

Сейчас большинство строгановских коллекционных вещей в Эрмитаже, но они есть и в Америке, и в Европе. Они часто появляются на аукционах, иногда нам присылают каталоги аукционов, и я вижу там цены в сотни тысяч евро: Строгановы — это до сих пор мировой бренд, и потому цены столь высоки. Государственные музеи России не могут купить раритеты обратно. Эрмитаж вот однажды купил серебряный туалетный прибор Софьи Владимировны Строгановой, но это очень редкий случай.

— Строгановы прочно ассоциируются с Пермским краем, но ведь они практически здесь не бывали. Жили в Санкт-Петербурге... Как же они умудрялись влиять на наши земли?

— Ну да, действительно, это было большое событие, когда они приезжали сюда, в Пермский край. «Герой» из них — это Сергей Григорьевич, он был первым за 200 лет, кто трижды бывал в вотчине и объехал все пермские владения. Это было в 1850 году, граф посетил Ильинский, Очёрский и Добрянский заводы, Усолье и другие места.



Выставка «Вилла русского мецената» в Строгановском дворце

Фото: Савва Приходько

**Историческая усадьба
Строгановых XVIII–XIX веков
в Москве («Дача Строганова») —
памятник архитектуры
федерального значения.
Усадьба была приобретена
ООО «ПФП-группа» с целью
сохранения памяти о роде
Строгановых и его исторической
роли для России**

Фото: дом.рф



— А Софья Владимировна?

— Я знаю, что она у вас культовая героиня, но Софья Владимировна вообще здесь не была ни разу. Она зятя своего посылала, Василия Сергеевича Голицына, который был доверенным человеком.

Но, действительно, Софья решительно изменила весь традиционный менеджмент благодаря школе, которая была создана при помощи Василия Голицына: он ездил в Ильинское и там отбирал первых «студентов». Отобрал около 20 человек, но 10 из них принесли «справки», что они не могут ехать: шапки нету, сапог нету, заболел — всё такое... Они боялись, их родители не отпускали в Петербург... Но, так или иначе, основы школы были заложены, и примерно, по моим подсчётам, где-то 60–80 человек было выпущено.

Таким образом Софья Строганова поменяла весь высший и средний менеджмент своих владений. В первом «призыве» был Александр Теплоухов, который стал главным управляющим именем. Теплоухов, конечно, — знамя этой школы, он был трудяга и создатель своей блестящей биографии: выучил немецкий язык, учился в Саксонии, женился на дочери профессора, привёз всю эту европейскую культуру в Ильинское.

Сергей Григорьевич всемерно поддерживал эту линию — забрасывал крестьян литературой, в том числе археологической, внушал: нужно всё, что вы находите, не переплавлять, а изучать и выставлять для всеобщего внимания. Частично археологические находки посылались в Петербург, частично управляющие — вначале Василий Волегов, потом Александр Теплоухов — собирали пермскую коллекцию, которая стала одной из основ коллекции Пермского краеведческого музея. Сергей Григорьевич Строганов заложил основы научной археологии и музейного дела в Пермском крае, да и во всей России. Императорская археологическая комиссия прежде получения достойного помещения находилась в его родовом доме.

Строгановскими управляющими была собрана уникальная коллекция сасанидского серебра. Первое блюдо нашли ещё при Александре Сергеевиче Строганове; Александр Сергеевич, когда ездил в Европу в 1750-е годы, попросил прислать ему рисунок, крестьянин ему это сделал, и он консультировался во Франции.

Строгановы всегда понимали Прикамье как вотчину, и этим всё сказано. Об этом говорит хотя бы то, что в 1781 году трое Строгановых

приехали на открытие Пермской губернии. Александр Сергеевич взял своего сына Павла и двоюродного брата Александра Николаевича.

Важнейшим связующим звеном между Строгановыми и Прикамьем стал Андрей Воронихин. Вообще, что касается строгановских крепостных, я выделяю трёх человек. Если есть четыре «Суперстрогановых», то есть и три их супервоспитанника.

Самый главный, конечно, Андрей Воронихин. Есть такое чудо — чудо таланта. Возьмём Ломоносова: он пришёл в Петербург с обозом с рыбой — и стал профессором. Это непостижимо! Прокофьев в девять лет написал первую оперу. Мы не понимаем, как это может быть! То же самое — Воронихин. Сын крепостного крестьянина, но вдруг у него проявился талант — вначале художника, а потом архитектора. Бог ему послал... И Бог его послал построить Казанский собор. Строганов сделал Воронихина потомственным дворянином, желая показать, что талант должен быть вознаграждён. Увы, этот человек мало известен и в Перми, и в России. Пока не могу найти средства для издания книги о нём, что могло бы сдвинуть это дело с мёртвой точки. Про памятник уже можно и не упоминать.



Фото: Савва Приходько

**ИЛЬИНСКИЙ, ОЧЁР,
СОЛИКАМСК, КЫН,
КУВИНСКИЙ ЗАВОД,
ОТЧАСТИ КУНГУР...
ВСЯ ЭТА
ТЕРРИТОРИЯ —
ТАК ИЛИ ИНАЧЕ
СТРОГАНОВСКАЯ.
СТРОГАНОВЫ —
ЭТО «КРАЕ-
ОБРАЗУЮЩИЕ»
ЗДЕСЬ ЛЮДИ**

Другой гений — это Александр Теплоухов, про которого мы уже говорили. И третий, менее известный, — Матвей Печенёв, крестьянин, которого Александр Сергеевич Строганов отдал учиться к Помпео Батони — это была звезда того времени в европейской живописи, человек, который писал для собора Святого Петра в Риме, ни много ни мало, и вообще все стояли в очереди у него для создания портрета.

— Какие важнейшие следы присутствия Строгановых сохраняются в Прикамье?

— Это, конечно, Новое Усолье, которое сегодня развивается под брендом «Усолье Строгановское». Меня печалит, что развитие этого проекта идёт отдельно от столицы края, от Пермской галереи. Я считаю, что нужно соединить развлекательный порыв Усолья с интеллектуальным порывом в самой Перми. Нужен и «Строганов фест» с шутками-прибаутками, спектаклями, и одновременно просветительство — тогда это будет идеально. Я, кстати, на Строгановском дне в галерее успел очень кратко переговорить с Дмитрием Николаевичем Махониным, и у него, к моему удивлению, глаза загорелись, когда речь пошла об Усолье. Как я понял, он страстно хочет раскрутить, сделать там какое-то суперместо. Позже читал об этом в его заявлении.

Я считаю, что можно развивать эту территорию вместе с Орлом-городком с его потрясающей церковью, в которой до сих пор есть подлинные иконы, и с Пыскором, ещё и с Дедюхиным, чтобы это было единое туристическое пространство, единый маршрут. Подсветить для туристов Пыскор, сделать там смотровую площадку, поставить памятник Анике, храм привести в порядок.

Ну и есть ещё Ильинский, Очёр, Соликамск, Кын, Кувинский завод, отчасти Кунгур... Вся эта территория — так или иначе строгановская. Строгановы — это такие «краеобразующие» здесь люди, я бы сказал.

— А что главного из строгановского наследия сохранилось за пределами Пермского края?

— Конечно, номер один — это Казанский собор. Александр Сергеевич добивался, чтобы собор строился по его проекту, чтобы архитектором был Воронихин. При том что они отталкивались от собора Святого Петра в Риме, они страстно хотели, чтобы это был русский храм. И он стал началом русского стиля в архитектуре. Сегодня в храме висят портреты Строганова и Воронихина — этого добился потомок архитектора, Николай Алексеевич Воронихин. И это беспрецедентное признание для любого храма, нигде более такого нет.

Ещё — Строгановский дворец и весь Строгановский квартал в Санкт-Петербурге от Мойки до канала Грибоедова. Кто ещё смел устроить свой квартал на главной улице столицы? Много выдающихся храмов в разных городах: Рождественский храм в Нижнем Новгороде — это шедевр, храм в Троице-Сергиевой лавре, храм в Сольвычегодске — выдающийся памятник, который мало, к сожалению, посещаем, но это мирового значения памятники. И мир их, надо отметить, знает. Знают ли их в Перми, в Новом Усолье, где Рождественская церковь — младшая сестра этих святынь?

Это не считая ещё палаццо Строгановых в Риме, в самом сердце Европы...

Ещё, конечно, есть памятники в Москве — усадьба Братцево и дом, который все знали как «Строгановскую дачу» и который теперь приобрёл Андрей Равелевич Кузяев.

Но Казанский собор — это номер один.

— У вас в Строгановском дворце проходит сейчас выставка «Вилла русского мецената»...

— Да, Бог мне позволил в этом году рассказать про ещё одну часть строгановского Петербурга, который состоит из дворца, из Казанского собора и Строгановского

сада; сад мало уцелел, но это был грандиознейший проект, сопоставимый с Екатерининским парком в Царском Селе. На шестидесяти гектарах был Диснейленд XVIII века, где Александр Сергеевич Строганов знакомил публику с разными культурами: и китайской, и турецкой, и римской; устраивал праздники, концерты; работала библиотека.

Всё это было очень грандиозно, но это было утрачено; и вот теперь я собрал весь материал, который был возможен: и графический, и скульптурный; современный меценат Юрий Карисалов предоставил вазы из коллекции Строгановых, которые были проданы на том самом аукционе 1931 года, а им возвращены в Россию. При помощи коллег вычислил, что это — те самые вазы, и нынешний владелец согласился их дать на выставку. Здесь посчастливилось стать «режиссёром», залы превратились в пространство мизансцен — без людей, но с вещами: кабинет мецената, его гостиная, мастерская художника и т. д. Полагаю, что все музейные выставки должны быть театральными в своей основе. Наша задача — привлекать людей к искусству.

Через Строганова эта выставка стала памятником всем российским меценатам. Работу выставки продлили до 26 ноября, и вообще есть идея её оставить как постоянную экспозицию.

Таким образом, Строгановский дворец приобретает в последние годы и месяцы всё больший и больший блеск. Как будет ответ Перми? Готовы ли город и регион культивировать доставшийся бренд, пользоваться им достойным образом? День Строгановых был замечателен, но необходимо продолжение. Всегда должно быть продолжение, традиция, которой был силен этот род.



СВОЙ БИЗНЕС ВМЕСТО РЕЗЮМЕ



ОЛЬГА ТРАВНИКОВА,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ДИРЕКТОР
МИКРОФИНАНСОВОЙ
КОМПАНИИ
ПЕРМСКОГО КРАЯ

РАНЬШЕ КАРЬЕРНЫЙ ПУТЬ БЫЛ ПОНЯТЕН:
ОБРАЗОВАНИЕ, РАБОТА, ПОВЫШЕНИЕ.
СЕГОДНЯ ВСЁ ЧАЩЕ БЫВАЕТ ИНАЧЕ. ДИЗАЙНЕР УХОДИТ
НА ФРИЛАНС. РАЗРАБОТЧИК ЗАПУСКАЕТ ПЕРВЫЙ ПРОДУКТ.
ШВЕЯ ОТКРЫВАЕТ СОБСТВЕННОЕ АТЕЛЬЕ.
КОГДА ПЕРВЫМ ШАГОМ СТАНОВИТСЯ НЕ РАССЫЛКА РЕЗЮМЕ,
А РАСЧЁТ БИЗНЕС-ПЛАНА, ЗАДАЧА ГОСУДАРСТВА —
ЧТОБЫ ЭТОТ ШАГ НЕ УПИРАЛСЯ В ОТСУТСТВИЕ ДЕНЕГ.

В Прикамье для начинающих предпринимателей есть мера господдержки — микрозаём «Стартовый» от Микрофинансовой компании Пермского края.

Он рассчитан на тех, чей бизнес зарегистрирован недавно — до двух лет. Главное отличие от стандартных банковских процедур: решение принимается не по кредитной истории и не по оборотам, а по бизнес-плану. Ставка от 5% годовых, сумма до 3 млн руб., срок до 36 месяцев. Деньги можно направить на оборудование, оборотные средства, развитие. Мера поддержки реализуется в рамках национального проекта «Эффективная и конкурентная экономика».

«Стоматология, фуд-трак, ИТ-компания, пчеловодческое хозяйство, мастерская народных промыслов, ресторан с доставкой, завод изделий из бетона — за 9 месяцев 2026 года микрозаём «Стартовый» оформили 18 предпринимателей на сумму 25 млн руб. Это не на бумаге — это реальные бизнесы с помещениями, оборудованием и наёмными сотрудниками», — отмечает генеральный директор Микрофинансовой компании Пермского края Ольга Травникова.

Выбор между наймом и своим делом — вопрос не только смелости, но и подходящих условий. Когда деньги на старт доступны под 5% годовых, решиться проще.



Микрофинансовая
компания
предпринимательского
финансирования
Пермского края

Получить поддержку предприниматели могут
в Микрофинансовой компании Пермского края
по адресу: г. Пермь, ул. Ленина, д. 68 (3-й этаж).
Задать вопросы можно по телефону
8-800-300-80-90.

Подробная информация
об условиях поддержки размещена
на сайте mfk59.ru.



Указаны условия для микрозайма «Стартовый»: предоставляется вновь зарегистрированным и действующим менее двух лет субъектам малого и среднего предпринимательства (далее — СМСП), соответствующим требованиям разделов 2, 3 п. 2.16 Правил предоставления микрозаймов АО «Микрофинансовая компания Пермского края» (далее — Правила). Минимальная сумма — 100 000 руб., максимальная сумма — 3 000 000 руб. Общая задолженность для одного СМСП по микрозаймам «Стартовый» не может превышать 3 000 000 руб. Процентная ставка — 5% годовых при наличии обеспечения в виде залога движимого или недвижимого имущества и/или поручительства АО «Корпорация развития МСП ПК», 12% годовых — в иных случаях; максимальный срок — 36 месяцев. Направления расходования денежных средств: вложение во внеоборотные активы, пополнение оборотных средств, развитие бизнеса, рефинансирование кредитной задолженности*, рефинансирование лизинговой задолженности**. Основное обеспечение — залог движимого и недвижимого имущества (а также недвижимого имущества, приобретаемого за счёт средств микрозайма Общества); поручительство АО «Корпорация развития МСП ПК»; поручительство физических или юридических лиц. Для микрозайма на сумму до 500 000 руб. требование о предоставлении основного обеспечения не установлено. Дополнительное обеспечение — в соответствии с условиями Правил. Отсрочка платежа основного долга — до 6 месяцев на цели: вложение во внеоборотные активы, пополнение оборотных средств и развитие бизнеса; до 1 месяца — на цели: рефинансирование кредитной задолженности*, рефинансирование лизинговой задолженности**. Форма микрозайма — микрозаём; способ погашения микрозайма — аннуитетный платёж. Информация актуальна на 09.10.2026.

* По кредитным, заёмным обязательствам, полученным на цели развития предпринимательской деятельности.

** По договорам лизинга, предметом которых выступает оборудование и/или спецтехника и/или транспортные средства, относящиеся к категории транспортного средства, установленной техническим регламентом Таможенного союза, М2, М3, N1, N2, N3, O2, O3, O4.

Дополнительные расходы: расходы по страхованию имущества, жизни и здоровья (в случае превышения предельно допустимого возраста); расходы при заказе и получении выписки из ЕГРН; оплата оценки имущества и регистрационных действий; расходы на оплату нотариальных действий; расходы, связанные с открытием, использованием и закрытием расчётного счёта, открытого для обособленного учёта денежных средств; расходы при выпуске УКЭП.

Правила предоставления микрозаймов АО «Микрофинансовая компания Пермского края» утверждены протоколом заседания Совета директоров от 08.12.2025 № 17 (в редакции протоколов заседания Совета директоров от 22.12.2025 № 18, от 30.01.2026 № 4, от 03.04.2026 № 5, от 29.05.2026 № 9, от 11.06.2026 № 10, от 27.07.2026 № 12, от 17.08.2026 № 13, от 25.08.2026 № 14, от 31.08.2026 № 15) и размещены на сайте mfk59.ru.

АО «Микрофинансовая компания Пермского края», 614096, Пермский край, г. о. Пермский, г. Пермь, ул. Ленина, 68, каб. 307, ИНН 5902198365, регистрационный номер в Государственном реестре микрофинансовых организаций от 12.08.2011 № 4110559000364.

Все важные НОВОСТИ В ОДНОМ КЛИКЕ

Коммерсантъ[®]
П Р И К А М Ь Е

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ



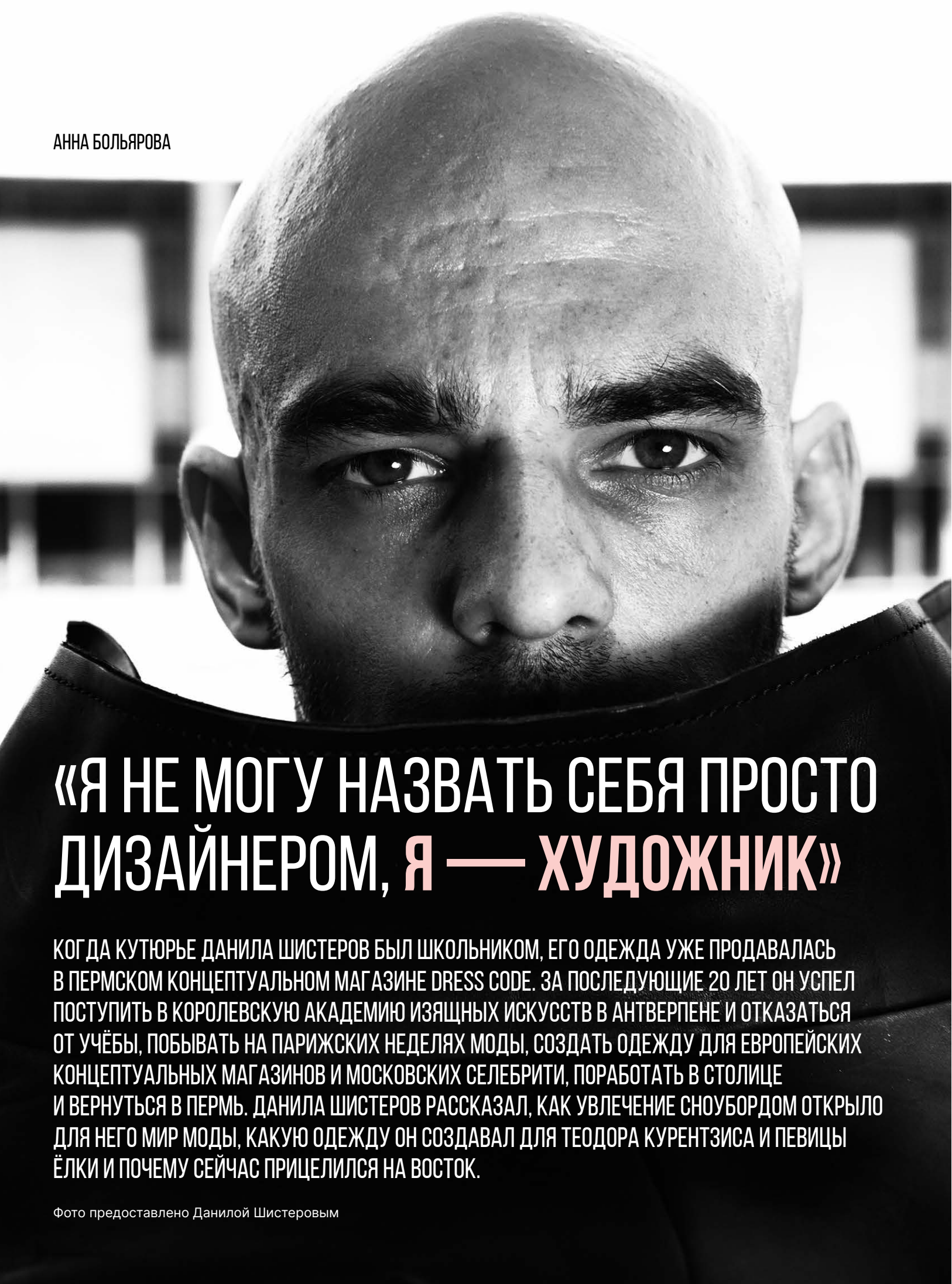
@kommersant_perm



max.ru/kommersant_perm



@kommers_perm



АННА БОЛЬЯРОВА

«Я НЕ МОГУ НАЗВАТЬ СЕБЯ ПРОСТО ДИЗАЙНЕРОМ, Я — ХУДОЖНИК»

КОГДА КУТЮРЬЕ ДАНИЛА ШИСТЕРОВ БЫЛ ШКОЛЬНИКОМ, ЕГО ОДЕЖДА УЖЕ ПРОДАВАЛАСЬ В ПЕРМСКОМ КОНЦЕПТУАЛЬНОМ МАГАЗИНЕ DRESS CODE. ЗА ПОСЛЕДУЮЩИЕ 20 ЛЕТ ОН УСПЕЛ ПОСТУПИТЬ В КОРОЛЕВСКУЮ АКАДЕМИЮ ИЗЯЩНЫХ ИСКУССТВ В АНТВЕРПЕНЕ И ОТКАЗАТЬСЯ ОТ УЧЁБЫ, ПОБЫВАТЬ НА ПАРИЖСКИХ НЕДЕЛЯХ МОДЫ, СОЗДАТЬ ОДЕЖДУ ДЛЯ ЕВРОПЕЙСКИХ КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ МАГАЗИНОВ И МОСКОВСКИХ СЕЛЕБРИТИ, ПОРАБОТАТЬ В СТОЛИЦЕ И ВЕРНУТЬСЯ В ПЕРМЬ. ДАНИЛА ШИСТЕРОВ РАССКАЗАЛ, КАК УВЛЕЧЕНИЕ СНОУБОРДОМ ОТКРЫЛО ДЛЯ НЕГО МИР МОДЫ, КАКУЮ ОДЕЖДУ ОН СОЗДАВАЛ ДЛЯ ТЕОДОРА КУРЕНТЗИСА И ПЕВИЦЫ ЁЛКИ И ПОЧЕМУ СЕЙЧАС ПРИЦЕЛИЛСЯ НА ВОСТОК.

Фото предоставлено Данилой Шистеровым

— У вас большой опыт, почти 20 лет в индустрии дизайна одежды. С чего вы начинали?

— Я начал создавать одежду лет с 14, а база начала закладываться ещё раньше, с семи лет, когда я захотел стать архитектором. Я пошёл в художественную школу, так как понял, что для поступления на архитектурный мне нужно сдавать рисунок, композицию и другие профессиональные работы. Всё изменило моё увлечение спортом — лет в 13–14 я был в сборной России по фристайлу, ещё занимался сноубордом. Помню, были большие соревнования в Екатеринбурге, и один парень катался в пуховике Дениса Симачёва. И я такой: «Вау! Какой классный пуховик! Откуда?» Ребята постарше мне объяснили, сказали, мол, вот понаблюдай, спортивная мода — это вообще интересно. Что скейтборд, что сноуборд — стайловые виды спорта, так моя оптика перестроилась с архитектуры на моду. Я начал шить.

— Дома уже была швейная машинка?

— Нет, я сперва шил не на машинке, руками. Самой первой моей вещью стал кожаный клатч. Я его сшил из лоскутов. Он был похож на чебурек: треугольный, сбоку молния.

— Ещё школьником вы принимали участие в пермских конкурсах «Красное платье» и «Бриллиантовая булавка». Какую одежду вы там представляли?

— На «Бриллиантовой булавке» я представил полноценную коллекцию одежды, которая потом продавалась в Dress Code. «Красное платье» тоже было классным, я познакомился с Ириной Филичкиной (преподаватель по конструированию одежды, основательница школы моды «МиФ». — *Ред.*), она мне дала отдельную номинацию и пригласила к себе в школу, я у неё учился конструированию одежды.

— Потом вы четыре раза поступали в Академию изящных искусств в Антверпене, о которой мечтают

дизайнеры со всего мира, но, поступив на пятый раз, отказались там учиться. Почему?

— После школы я понимал, что хочу поступать либо в Антверпен, либо в колледж искусств Сент-Мартинс. В Сент-Мартинс я хорошо сдал профильные экзамены, но не сдал IELTS и поехал в Антверпен, там поступление немного другое: нужно приехать лично и сдать живопись, рисунок, собеседование и портфолио. Первый раз я не прошёл, но познакомился с ребятами, которые учились в частной школе дизайна в Питере, они посоветовали отучиться там и потом снова попробовать. Так я и сделал. Отучился год, поехал в Антверпен и снова не поступил. Через полгода попробовался вновь — тоже неудача. В итоге поступил с пятого раза, у меня был хороший балл. К тому времени в Антверпене у меня появились друзья, и я решил съездить на Неделю моды в Париж. Один мой друг уже работал там в одном из бутиков в Пале-Рояль. Он мне дал приглашение на показ. Там я познакомился с Мишель Лами (известный французский дизайнер, предпринимательница, жена культового дизайнера Рика Оуэнса. — *Ред.*), показал ей свои работы, и она меня позвала в гости. Там мы разговорились.

«Поступил — молодец, но тебе нужно ехать обратно и делать всё самому. Я могу взять тебя к себе работать, но тогда ты станешь Риком, потеряешь индивидуальность. У тебя, я вижу, есть свой почерк. Давай-ка делай сам», — так она мне сказала. Я понимал, что академия Антверпена классная, но в ней очень артово, они делают одежду не носибельную, а больше на показы. Выпускники Антверпена потом очень тяжело перестраиваются в индустрию. Но концептуальные вещи можно сделать такими, что их будет классно носить!

Я вернулся обратно в Пермь, нашёл инвестора, и мы запустили студию. В 2013 году мы с моей новой коллекцией полетели в Париж, сняли шоурум, и нас закупили четыре-пять магазинов из Берлина,



“ЯДРО МОЕГО СТИЛЯ ЗА ГОДЫ НЕ ИЗМЕНИЛОСЬ. ЭТО АВАНГАРД, МИНИМАЛИЗМ. Я ВСЕГДА СЧИТАЛ, ЧТО КРОЙ — ЭТО ГЛАВНОЕ В ОДЕЖДЕ, ПОТОМУ ЧТО ЭТО КОНСТРУКТИВ, ЧЕРЕЗ КОТОРЫЙ ОБЪЯСНЯЕШЬ ИСТОРИИ И СМЫСЛЫ

Лондона, Парижа, Вены. Это были концептуальные магазины типа нашего Place, с которым я к тому времени уже сотрудничал.

— **Насколько сложно было запустить свой бренд?**

— Это всегда большие сложности: с инвесторами, партнёрами, командой и так далее. Всё получится, только если вы одинаково мыслите. Так складывается команда. Люди и людской капитал — самое важное, но и самое сложное.

ОДЕЖДА —
ЭТО ЕСТЬ ПЕРВЫЙ
И ПОСЛЕДНИЙ ЭКРАН
НАШЕГО СОЗНАНИЯ
И МАТЕРИАЛЬНОГО
МИРА

Какое-то время я поработал в Перми, потом переехал в Москву, где прожил пять лет. Там у меня было своё ателье, клиенты, под которых я делал заказы. Нарботал клиентскую базу, базу лекал, мастерство. Искусство, дизайн, архитектура — это всё история, когда мало найти себя, а нужно долго вкладываться, работать. Этот поиск никогда не заканчивается, он становится отражением тебя, конструкций и образов, которые придумываешь.

— **Какие идеи, истории вы транслировали через свои коллекции и проекты тогда и какие — сейчас?**

— Ядро моего стиля за годы не изменилось. Это авангард, минимализм. Я всегда считал, что крой — это главное в одежде, потому что это конструктив, через который объясняешь истории и смыслы. Я по-прежнему стремлюсь его проработать так, чтобы образ был лаконичным, упростить





его, но при этом усложнить конструкцию. Всё остальное — какие-то жизненные моменты, обстоятельства — на это только наслаиваются. Например, сейчас меня потянуло на Восток, поэтому в моей новой коллекции могут прослеживаться смыслы, семантические структуры, которые заложены в этой культуре.

— О вашем стиле говорят, что это дарк фешен. Как бы вы сами определили его сегодня?

— О, это сложно. Дарк фешен — да, возможно. Те же известные бренды — Ёдзи Ямамото, Рей Кавакубо и Comme des Garçons, Кэрол Кристиан Поэль — из темноты пытаются найти свет, показать, что только благодаря темноте ты можешь увидеть свет. Причём это не история заигрывания с мотивами темноты, это поиски себя в ней, отражение реальности и себя.

Люди выражают себя через одежду. Мне понравилась мысль Пяти-

горского (*советский и британский философ, востоковед. — Ред.*) о том, что такое одежда. Одежда — это есть первый и последний экран нашего сознания и материального мира. Тело — это продолжение сознания, а одежда — это как раз одно из первых, что отображается нами всегда, то, как мы себя проявляем. Конструкт, который показывает, кто ты. Это не про статусность, а про то, насколько ты интересен и внутренне сформирован.

— С какими цветами вам нравится работать больше всего?

— С чёрным. С ним классно работать с точки зрения формы, интересно его менять, изгибать. В нём присутствует абсолютно всё! Это как «Чёрный квадрат» Малевича, который, по сути, предзнаменовал нам всю эпоху постмодернизма, которая длится до сих пор. Эта работа послужила мощным толчком для дизайна, моды, архитектуры. Это та форма, в которой есть всё и нет ничего.

— После возвращения из Москвы в Пермь вы снова пересобрали свой бренд. Как, в каком формате вы работаете сегодня?

— Я отвечаю за весь процесс создания одежды, от эскиза до готового изделия. Пошивом тоже я занимаюсь. Команда есть, но она отвечает за техническое сопровождение: сайт, продвижение, маркетинг. Если раньше я хотел выйти в тиражность, то сегодня — нет. Моя коллекция осень-зима 2026/27 сделана в одном экземпляре. Да, есть более тиражные вещи, как, например, футболки, но они всё равно лимитированные.

В Перми, ещё до отъезда, на меня работали швеи, мастера. В Москве у меня была мастерская, и я уже всё делал сам, охота было самому проявить себя. Это была больше ремесленническая история. В этом процессе есть что-то общее с созданием картин. Ты ведь не будешь картину делегировать другому

художнику! К каждой вещи я отношусь как к картине, хотя понимаю, что она должна быть носибельной, дополнять человека. Одежда должна не «вылезать вперёд», кричать о себе, а дополнять тебя как личность. Про это и моя одежда. Ты выбираешь её, а она подчёркивает тебя, происходит мэтч, совпадение, и всё! Вы «погнали» вместе в этот мир. Одежда рассказывает историю про своего хозяина, хотя у неё тоже может быть своя, которая сплетается с историей человека и образует интересную конструкцию, фундамент.

— Насколько важна для художника насмотренность?

— Важна, но иногда мешает: мы забываем себя. Я придерживаюсь правила: перед тем как браться за работу, нужно максимально себя опустошить, то есть вымести из сознания чужие образы, идеи. Конечно, насмотренность нас формирует как художников. Когда я начинал, насмотренность была стимулом идти вперёд, толчком. Это похоже на поиск себя: ты можешь увидеть своё отражение во всём, потому что ты видишь мир одним, а у другого человека он получается совсем другим.





— **Какие ситуации повлияли на ваше творчество?**

— Сегодня это даосизм и пражавославие. Но на самом деле влияет всё и каждый день несёт что-то новое. Ты проснулся, по кусочкам себя собрал, понял: сегодня я такой. Сегодня такое время через меня протекает, сегодня прошлое может нахлынуть, а завтра — будущее, но сегодня ты вот такой в конкретном моменте.

СЕГОДНЯ МОЖНО РАБОТАТЬ НА МИРОВОМ РЫНКЕ, ДАЖЕ НАХОДЯСЬ В ДЕРЕВНЕ. МЫ САМИ СЕБЕ РИСУЕМ РАМКИ

В последней коллекции осень-зима 2026/27 я рассказываю историю «Дихотомия выбора». Это точная интерпретация моментов, которые я проживал, когда нужно было сделать сложный для меня выбор.

— **Насколько дизайнеру важно оставаться в контексте общемировой моды или это уже не так важно сейчас? Можно ли быть состоявшимся дизайнером и работать с клиентами по всему миру, находясь в Перми?**

— Конечно, это важно, поэтому не нужно себя заземлять. Сегодня можно работать на мировом рынке, даже находясь в деревне. Мы сами себе рисуем рамки, но развитие начинается, когда ты находишься в диалоге с другими. Иностранных заказчиков сейчас у меня нет. Но если захочется, то можно приехать в Париж и сделать шоурум, это не так сложно, как кажется.

Сейчас я не работаю с бутиками и не могу себя назвать просто дизайнером, скорее я — художник. Это нечто большее. Мне хочется объединить в одном пространстве искусство, картины, одежду, домашний декор и мебель — чтобы всё это было в комплексе. Создать такое пространство, где люди начинают сами проявляться. Для этого и работаю, чтобы другие раскрывались. Хочется стать неким коммуникатором между небом и землёй. На самом деле нет конкретно чьих-то идей: они везде, и они общие. Как художник я могу воплотить идею благодаря своим навыкам, проявить её и отдать в мир, который будет ей распоряжаться как хочет.

— **Расскажите подробнее про картины, домашний декор и мебель, над которой работаете. Что это за единый проект?**

— Я всегда создавал картины, проектировал столы и стулья, стремился сделать пространство «под себя», в единой эстетике. Какой пол положить, какую мебель поставить, чтобы функциональность и красота сплелись в единую конструкцию? Сейчас я эти вещи постепенно выставляю на продажу. Например, сейчас уже готовы пепельницы, подставки под благовония из бетона.

Основной мой канал продаж сегодня — соцсети и мой сайт <https://ru.shisterov.to>. Он уже запущен, но через него пока нельзя ничего купить. Там уже есть новая коллекция, раздел с искусством, с одеждой, архивные съёмки, блог, музыка и будет ещё много всего! Старт новой коллекции намечен на сентябрь.

Клиенты ко мне приходят по са-рафанному радио. Я понимаю, что моя одежда не подходит для всех, но мои покупатели обязательно меня найдут. В основном они из России, из Москвы и Санкт-Петербурга. Теперь же мне хочется подключить страны Азии: Китай, Японию, Южную Корею и другие. Это можно сделать через сайт, через азиатские шоурумы, Недели моды в Париже или в Шанхае.



— **Вы сотрудничали с российскими селебрити, с певицей Ёлкой, с маэстро Теодором Курентзисом. Какую одежду вы для них создавали?**

— Для Теодора Курентзиса я сделал мерч, посвящённый 20-летию оркестра и хора musicAeterna: майки и сумки. 20 лет — 20 экземпляров, лимитированное, тиражное искусство. Сумки были созданы из винтажной шерсти. Майки очень понравились Теодору, в такой майке он дирижировал на концерте на нынешнем Дягилевском фестивале. Это чёрная майка без рукавов, швы которой собраны на спине и образуют крест. Если конструктивно, то это отсылка к православию, и это ему очень понравилось. Знаю также, что кое-кто из музыкантов его коллектива тоже ходит в моих вещах. Есть они и у композитора Кирилла Архипова, московских диджеев, музыкантов и актёров.

Для Ёлки я сделал интерпретацию платья из моей коллекции в виде

юбки. Это платье — чёрный квадрат, отсылка к нашему авангарду.

— **Вы сотрудничали с фестивалем света «Просвет». Какие ваши работы можно было там увидеть?**

— Я сделал маленькую капсульную коллекцию, в основе которой фигура квадрата, она меняется, усложняется. Это была объёмная инсталляция на архитектурном объекте — на корпусе «Литер А» на «Заводе Шпагина». Аккомпанементом звучала электронная музыка, которую мне написали мои друзья — московские диджеи. Также на фестивале продавался мерч, в создании которого я тоже участвовал.

— **Насколько развито дизайнерское движение в Перми, в России в целом?**

— Оно вообще в России не развито. Все хотят быстро заработать, но с модой так не работает, это всё-та-

ки ремесло, искусство, а его хотят сделать массовым. Массовое направление — это тоже неплохо. Но именно моду создают визионеры, которые идут немного впереди, несут посыл, не подчиняются трендам, а создают их.

История архитектуры очень близка ко всему дизайну, она тоже про работу с формами. Сейчас у меня работа с формами прослеживается через всю одежду, через картины, через всё творчество.

— **Какое чувство вы испытываете, когда видите свои работы на других людях?**

— Это самая большая благодарность мира, такая только возможна! Ради этого и работаешь. Ты создаёшь вещи, чтобы другим они нравились, чтобы их носили, чтобы вещь служила конкретному человеку. Если я не буду создавать вещи, меня просто разорвёт!



**PIZZA
MAN**



ЗАКАЖИ НА

**УЗНАЙ ВКУС
НАСТОЯЩЕЙ
ПИЦЦЫ**

24/7

PIZZAMAN.RU

РЕКЛАМА

КАРИНА БУРЬЯН

17 | 23

ЕВРОПЕЙСКАЯ КУХНЯ С ПЕРМСКИМ ГОЛОСОМ



ЧЕРИНЯНЬ, ЧЕРЕМША,
СУП «ЮРМА»,
РЕГИОНАЛЬНЫЕ
ПРОДУКТЫ — В 17 | 23
ИХ ПЕРЕОСМЫСЛИВАЮТ
ЧЕРЕЗ ЕВРОПЕЙСКУЮ
КУХНЮ. МАКСИМ ЧЕТИН
РАССКАЗЫВАЕТ,
КАК СОЗДАЁТСЯ МЕНЮ
РЕСТОРАНА И ПОЧЕМУ
ЛОКАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ
МОЖЕТ ЗВУЧАТЬ
СОВРЕМЕННО.

ШЕФ-ПОВАР МАКСИМ ЧЕТИН — О ЛОКАЛЬНЫХ
ПРОДУКТАХ, СОВРЕМЕННОЙ ГАСТРОНОМИИ И БЛЮДАХ,
КОТОРЫЕ РАССКАЗЫВАЮТ ИСТОРИЮ ПРИКАМЬЯ

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ

— Пермь, ресторан при отеле. Для шефа, работавшего в Италии и Дубае, — это намеренный шаг или компромисс?

— Намеренный. До этого я работал в Перми в проекте Mishka.food у Эльнара Мансурова. Это был для меня определённый профит — он постоянно привозил из путешествий местные продукты, специалитеты. Потом я уехал в Италию, работал частным шефом на вилле La Cassinella на озере Комо. Потом был Дубай, где я работал шеф-пекарем, занимался только заквасочным хлебом. Это был невероятный опыт, но он показал мне простую вещь: я хочу не просто быть винтиком в системе, а создавать что-то своё. Здесь, в 17|23, я получил свободу: могу влиять на концепцию, работать с фермерами напрямую, внедрять локальные продукты, которые знаю с детства. Здесь я чувствую себя не исполнителем, а соавтором проекта. И для меня это дороже.

— Расскажите, как вы пришли в профессию?

— Началось всё ещё в школе. В 14 лет я не знал, чего хочу. Мама сказала: «Иди учись в техникум, а там видно будет». Я пробовал поступать в лесной техникум на строителя дорог — не поступил. Но у меня всегда была мысль: в деревне я любил жарить картошку на печке, что-то резать, экспериментировать с едой. В итоге сам решил: пойду на повара. Окончил торгово-технологический техникум в 2007 году и сразу пошёл работать. Начиная с мясного цеха — разделывал туши, работал с мясом. Потом перешёл в горячий цех. Весь опыт я получил уже на практике, в ресторане.

— А где вы начинали?

— В Кудымкаре. Я оттуда родом. Там очень сильная коми-пермяцкая кухня, продукты почти культовые. В 2010 году я попал в горячий цех, и у нас были замечательные учредители, которые продвигали коми-пермяцкую кухню. Мы даже ездили в Стамбул на соревнования — представляли нашу кухню. Это был для меня огромный толчок в работе с национальными продуктами.

— Ваше детство в деревне как-то повлияло на ваше отношение к еде?

— Конечно. Я вырос в деревне и ещё до осознания этого уже употреблял и готовил эти продукты. Настоящий вкус — это молоко, ягоды из леса, грибы по сезону. Еда была простая, но душевная. И бабушка у меня вкусно готовила — например, сур, это такой коми-пермяцкий солодовый напиток. У неё он получался невероятно вкусным. Рецепт, к сожалению, утерян — тогда меня это не интересовало. А теперь жалею. Сейчас, имея опыт, я могу найти другой рецепт, попробовать, понять, чего не хватает, и довести до того вкуса, который помню из детства.

— Кто ваш идеальный гость? И как вы строите меню — от завтрака до ужина, чтобы ему всегда было вкусно?

— Идеальный гость — тот, кто открыт к диалогу. Не обязательно ко мне лично, а к диалогу с едой. Утром он выберет конструктор завтрака: сам соберёт блюдо из фермерских продуктов, яиц с жидким центром и домашнего хлеба. Днём — ему будет интересен бизнес-ланч с сезонными супами, а вечером он уже готов к экспериментам: попробует чериньян или суп «Юрма». Мы намеренно делаем меню разнородным, чтобы каждый приём пищи отвечал на разный запрос. Завтрак — для бодрости, обед — для сытости, ужин — для удовольствия и открытий.

— Название 17|23 — это манифест: 17 продуктов, 23 фермы. Почему вы выбрали эту модель вместо классической сезонной карты?

— Сезонность мы не отменяем — она есть и важна. Но база, на которой стоит меню, — это именно локальные продукты. Мы решили, что ресторан должен быть не просто местом, где готовят по сезону, а пространством, где у гостя есть возможность попробовать то, что он не встречал раньше. 17 продуктов от 23 ферм — это не жёсткое ограничение, а ориентир. Мы сознательно сузили рамки, чтобы глубже работать с каждым производителем, знать, как вырос томат, чем кормили корову, где ловили судака.



ЗАВТРАК —
ДЛЯ БОДРОСТИ,
ОБЕД —
ДЛЯ СЫТОСТИ,
УЖИН — ДЛЯ
УДОВОЛЬСТВИЯ
И ОТКРЫТИЙ



Это даёт нам стабильность и доверие: мы не меняем поставщиков каждую неделю, а выстраиваем партнёрство.

— Кто в команде решает, с какой фермой работать?

— Мне важно попробовать продукт самому и понять, куда он ляжет в меню. Я хожу на рынки, пробую продукцию, общаюсь с коллегами-шефами — у нас есть негласная коалиция, мы делимся контактами. Бывает, что фермера находят по рекомендации.

— Работа с фермерами — это вопрос вкуса или экономии?

— В первую очередь — вкус и качество. Фермерский томат будет мясистее и слаще, чем масс-маркет. Но в долгосрочной перспективе это ещё и вопрос экономии: мы работаем напрямую, без посредников, и можем договариваться о ценах, объёмах. Самое неожиданное в этой работе — как сильно всё зависит от человеческого фактора. Фермеры — люди с характером, иногда приходится объяснять, зачем нам какой-то особый сорт. Но когда находишь общий язык — это магия.

— Чем 17|23 отличается от других ресторанов Перми? Какую нишу вы заняли?

— Мы не пытаемся быть ещё одним «итальянским» или «французским» рестораном. Мы берём европейскую подачу — пасту, ризотто, стейки — и наполняем её местным содержанием. Белые грибы из Гайн, щука из Обвы, брусника и пистики — это не просто слова на бумаге. Наша ниша — «европейская кухня с пермским голосом». Мы не локальный этноресторан, мы — современная кухня, где локальный продукт звучит в новом контексте.

— Что вы делаете принципиально иначе, чем остальные?

— Готовим всё сами: соусы, заготовки, хлеб, десерты, посикунчики. Это энергозатратно, но даёт контроль над вкусом. Многие рестораны сегодня экономят на этом, берут полуфабрикаты. Мы — нет. И это не назло трендам, это про уважение к гостю.



**”РЕСТОРАН
ДОЛЖЕН БЫТЬ
НЕ ПРОСТО МЕСТОМ,
ГДЕ ГОТОВЯТ
ПО СЕЗОНУ,
А ПРОСТРАНСТВОМ,
ГДЕ У ГОСТЯ ЕСТЬ
ВОЗМОЖНОСТЬ
ПОПРОБОВАТЬ ТО,
ЧТО ОН НЕ ВСТРЕЧАЛ
РАНЬШЕ**

— «Европейская кухня с пермским голосом». Где проходит грань, за которой локальный продукт или традиция начинают перегружать блюдо, и оно теряет баланс?

— Важно не пересолить локальностью. Мы не пытаемся насильно привязать всё к этнике. Граница проходит там, где блюдо перестаёт быть просто вкусным и становится странным. Мы всегда тестируем: если мне кажется чересчур — не включаем в меню.

— Какое блюдо в меню лучше всего иллюстрирует формулу «17|23»?

— Я бы не стал выделять одно. В каждом блюде есть что-то локальное. Но если уж выбирать — это сезонные позиции, где на одной тарелке встречаются фермерские томаты, брусника и рыба с местных рек. Например, крем-суп из зелёного горошка с гречневым попкорном и яйцом пашот — горох и гречка максимально местные, а подача — современная.

— Есть блюдо, которое вы считаете своей визитной карточкой?

— Да, это пирог черинянь. Оно говорит обо всём: о моём детстве, любви к хлебу и тесту, о работе в Италии. Это порционный рыбный пирог из слоёного теста, с нежным судаком, сливочным соусом на рыбном бульоне и икрой щуки, с брусникой для контраста. Черинянь — это моя память, мои руки и мой вкус. Мы переработали традиционный рецепт, сделали его современным, и он, правда, стал нашей визиткой. По нему уже узнают ресторан.

— Как рождаются такие необычные сочетания, как луково-брусничный мармелад или гречневый попкорн?

— Всё вместе: насмотренность, опыт и желание удивить. Луковый мармелад — классика, но мы добавили бруснику — и получили новый оттенок. Гречневый попкорн — чистый эксперимент: я знал, что в супе-пюре нужен хруст, и вспомнил, как в Европе делают попкорн из разных зёрен. Попробовал с гречкой — получилось. Вообще, я могу воспроизводить вкус — это моя способность. Если я понимаю, что рецепт топовый, я его запоминаю и использую.



— Какое блюдо технически сложнее всего?

— Посикунчики. Мы лепим их вручную по 20 граммов. Это очень энергозатратно, но гость об этом не должен знать. Ему важен результат: вкус, текстура. Техническая сложность — это наша внутренняя работа.

— Если гость просит посоветовать по одному блюду на завтрак, обед и ужин — что выберете для него?

— На завтрак — конструктор: яйцо с жидким центром, хрустящий хашбраун из двух видов картофеля и тост из нашего зернового хлеба. На обед — крем-суп из белых грибов с гречневым попкорном. На ужин — черинянь или стейк-фланк с сезонными овощами. Это блюда, которые дают полное представление о ресторане: и про локальность, и про технику, и про вкус.

— А если гость говорит: «Я такое не ем»?

— Тогда предложу суп «Юрма» — это финно-угорский суп на двух бульонах, курином и рыбном, с судаком и куриными клецками. Или деконструированный чизкейк — тот же чизкейк, только в разобранном виде. Выглядит необычно, а на вкус — просто чиз-

кейк, только подача другая. И гость уходит с мыслью: «А я такого ещё не пробовал».

— Какая главная задача у 17|23 на ближайший год?

— Создать бренд. Я хочу, чтобы черинянь стал таким же символом Пермского края, как марципан — символ Калининграда. Задача заключается в том, чтобы к нам приезжали целенаправленно, а не просто заходили по пути. Я вижу, что рестораны начинают слышать, начинают спрашивать — это уже хороший знак.

— Максим, как вы считаете, что сейчас нужнее Перми: новые смелые концепции или безупречное исполнение того, что уже есть?

— Мне ближе второе. Новые концепции всегда будут появляться. Но я вижу свою задачу в том, чтобы каждое блюдо было выполнено безупречно, с душой и с уважением к продукту. Именно через это мы добавим городу ценности — не количеством, а качеством.

Пермь, ул. Г. «Звезда», 386,
2-й этаж
Тел. +7 (342) 220-68-22



«Виолет»: управляет волшебством

— «Виолет» уже 17 лет растёт вместе со своими гостями. Каким вы видите путь бренда за эти годы — что изменилось особенно заметно, а что осталось неизменным?

— «Виолет» сейчас — как подросток: энергичный, любопытный, экспериментирующий. Из одной кондитерской на Екатеринбургской мы выросли в сеть из 14 точек. Менялся фирменный стиль, сезонно обновлялись коллекции десертов, заметно изменилась аудитория — к нам приходит много молодёжи, которая чувствует наш вайб. Неизменным остаётся гостеприимство, любовь к делу и фирменный «виолетовский» уют.



**ОЛЬГА НИКОЛАЕВНА
СОЗИНОВА,**
СОЗДАТЕЛЬ И ВДОХНОВИТЕЛЬ
БРЕНДА «ВИОЛЕТ»

На урале одним манго сыт не будешь



— Сегодня у «Виолет» 14 кондитерских в Перми. Как вы понимаете, в каких районах и каким должно появляться новое пространство бренда?

— Мы анализируем трафик и демографию, но главный «измерительный прибор» — наша команда. Приходим в локацию и прислушиваемся: комфортно ли нам, «обнимает» ли нас это место. Бывает, что по цифрам локация идеальна, но по ощущениям — совсем не наша. Все наши кондитерские появились именно так — будто как подарок Вселенной.

— Почему именно последний год стал временем масштабного обновления фирменного стиля и интерьеров?

— Мир пришёл в движение, и мы живём в унисон с ним. К нам приходит всё больше молодёжи, хочется быть для них интересными и понятными. В компании сейчас происходит красивая трансформация: сами собой складываются нужные события, притягиваются нужные люди — всё складывается в гармоничный пазл.

— Как вам удаётся сделать бренд современным, сохраняя ту атмосферу уюта, красоты и лёгкой сказки, за которую гости любят «Виолет»?

— Мы смело экспериментируем: меняем интерьеры, играем с оформлением, создаём новые десерты. Но всегда оставляем сладкие хиты — визитные карточки «Виолет». И неизменно сохраняем любовь к гостям: хотим окружать каждого нежностью, заботой и красотой.

— В обновлённом интерьере появился кролик — новый символ «Виолет». Как родился этот образ и какие смыслы вы в него вкладываете?

— Всё началось с любви к «Алисе в Стране чудес»: дизайнеры предложили обои с кроликами, но их не смогли привезти. Тогда художница за ночь нарисовала кроликов прямо на стене — и мы в них влюбились. Так появился Виолентий — кролик, который умеет приготовить десерт, исцеляющий сердце. Мы даже написали сказку о нём и дарили её детям (и всем до 105 лет) 1 сентября.

— Как создаётся атмосфера «Виолет» сегодня: какую роль в ней играют интерьер, витрина, упаковка, команда и сами десерты?

— Атмосферу создают люди. Кондитеры творят десерты — это сложный, почти волшебный труд. Сотрудники офиса делают невидимую, но колоссальную работу. А «феи гостеприимства» — продавцы-консультанты — готовят всё ещё до открытия: витрины должны сиять, каждый торт — быть нарядно оформлен. Главное — их настроение: именно они создают фирменную атмосферу любви и уюта. Мы хотим, чтобы «Виолет» был местом, куда не проникает напряжение внешнего мира, а каждый гость уходил, чувствуя себя нужным и любимым.

— Чем вы вдохновлялись при создании новой сезонной коллекции и какое настроение хотели передать гостям через вкусы и оформление?

— Сезонные коллекции — зеркало времени года. Осенняя коллекция-2026 — уютная и согревающая, в оттенках золотой осени. В ней сочетаются классика для старшего поколения и новинки для молодёжи — например, тортопончик, наше прочтение донат-кейка. Мы опираемся на то, что любят уральцы: карамель, сгущёнку, орехи, медовые бисквиты — вкусы из домашних тортов наших бабушек и мам. Добавили и секретный локальный уральский ингредиент — приглашаем пробовать.

— Как рождается новый десерт — от первой идеи до появления на витрине — и сколько экспериментов обычно остаётся за кадром?

— Идеи приходят по-разному: иногда даже во сне. Над десертами работает целая команда: анализируем тренды, изучаем рынки, используем в разработке искусственный интеллект. Важную роль

«Виолет»: уют, который хочется унести с собой



играют гости — мы чутко прислушиваемся к их пожеланиям: например, в зимней коллекции будет много новинок по просьбам покупателей.

— Как вы находите баланс между неожиданными вкусами и новинками, с одной стороны, и узнаваемым характером «Виолет» — с другой?

— Любим удивлять, но не гонимся за хайпом. Эксперимент ради эксперимента — не наш путь. Новинки вводим мягко, следим, чтобы даже самый необычный десерт оставался понятным. У «Виолет» есть своя вкусовая ДНК — её мы бережно сохраняем.

— Что вдохновляет вас сегодня и каким вы видите дальнейшее развитие «Виолет» в ближайшие годы?

— Вдохновляет уральская земля, любимая Пермь и наши гости, чьи отзывы и советы ускоряют наше развитие. Хотим сделать Пермь гастрономическим магнитом для сладкоежек всего мира. В городе много достойных кафе и ресторанов — мы не считаем их конкурентами, а видим в них коллег, которые вдохновляют становиться лучше. Планов много, и от них у нас самих захватывает дух: Пермь, Россию и наших гостей ждёт немало потрясающих новостей от «Виолет».

«Виолет» — 14 кондитерских в Перми.

Наши кондитерские в центре города:

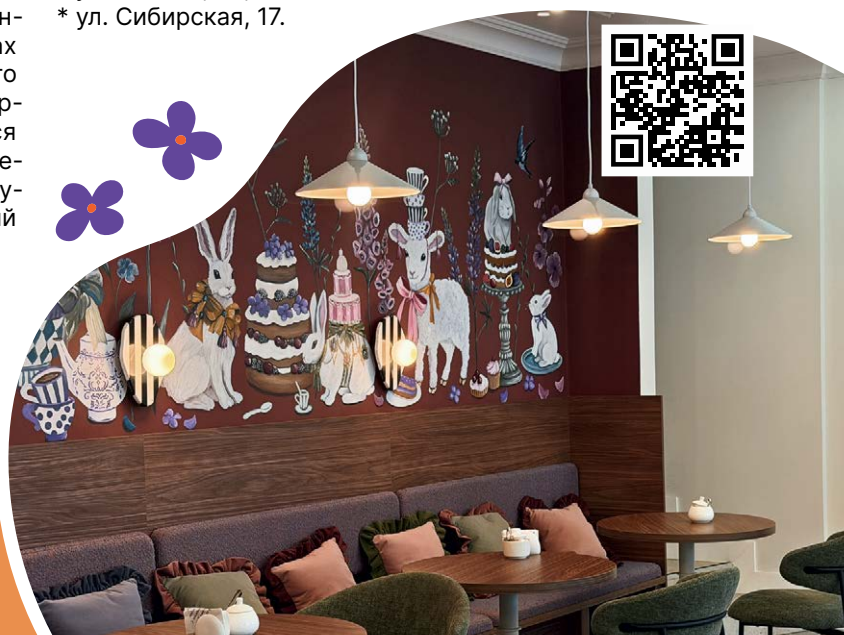
* Комсомольский проспект, 24;

* ул. Ленина, 76;

* ул. Сибирская, 17.



РЕКЛАМА



Татьяна Трунова:

«Мы наполняем красоту глубоким медицинским смыслом»

ОСНОВАТЕЛЬ И ГЛАВНЫЙ ВРАЧ КЛИНИКИ «БЬЮТИМЕД» —
О ЗДОРОВОЙ КРАСОТЕ И КАЧЕСТВЕ ЖИЗНИ

— Клиника «БьютиМед» известна своей деятельностью в сфере эстетической медицины. Скажите как врач, должен ли разговор о красоте быть связан с вопросами здоровья, профилактики и врачебной ответственности?

— Для меня это принципиально: я всегда прежде всего врач. Мы никогда не воспринимали красоту как внешнюю картинку или набор модных процедур. За каждым эстетическим запросом стоит человек с его состоянием здоровья, особенностями организма, образом жизни. Пациент может прийти с желанием выполнить конкретную процедуру, но врач должен определить, показана ли она, оценить риски, а иногда честно сказать, что вмешательство не требуется. У наших врачей нет планов продаж — решение принимается исходя из показаний и безопасности. Профилактика — важнейшая часть нашей философии: отклонения эффективнее контролировать, когда они только появляются. Здоровая красота — это показатель здоровья всего организма.

— Почему вы решили развивать онкодерматологическое направление?

— Это выросло из практики. Пациенты часто просят удалить родинку, воспринимая её как эстетический недостаток, но врач должен сначала ответить: безопасно ли это? В нескольких случаях мы обнаруживали рак кожи на ранней стадии. Онкодерматология даёт возможность иногда буквально спасти жизнь. Мы приобрели

ли FotoFinder — систему цифровой дерматоскопии: аппарат фотографирует всю кожу, составляет карту родинок, а снимки сохраняются в «паспорт кожи» для сравнения при каждом следующем визите. Это один из самых надёжных способов следить за родинками. Искусственный интеллект помогает врачу увидеть больше, но решение всегда принимает врач-онкодерматолог.

— Не могу не задать вам практический вопрос. Как человек должен понять, когда нужно обращаться к врачу по поводу проблем с родинкой?

— Начинать с самоосмотра раз в месяц. Главное правило: любая новая родинка или та, что растёт или меняется, — повод показаться врачу. Насторожить должны: асимметрия, неровные края, несколько оттенков в одном пятне, размер больше 6 мм, активное изменение со временем. Также — если родинка кровит, чешется, покрывается корочкой или быстро растёт. Как часто приходиться на плановый осмотр, врач определяет на приёме. Чаще всего достаточно раз в год, но если есть образование, за которым нужно понаблюдать, или у человека повышенный риск, визиты назначают чаще.

— Сегодня клиника развивает ещё и неврологию. Как эта новая услуга продолжает вашу философию «здоровой красоты»?

— Запросы пациентов становятся глубже: люди хотят не только хорошо выглядеть, но и сохранять энергию,

Татьяна Сергеевна Трунова, основатель и главный врач клиники «БьютиМед»



ясность мышления, полноценно спать, справляться со стрессом. Можно получить прекрасный эстетический результат, но если человек живёт с хронической болью или тревожностью, мы не можем говорить о высоком качестве жизни. Неврология позволяет работать с головными болями, мигренью, нарушениями сна, последствиями стресса.

— Среди ваших направлений есть **ЛОНЖЕВИТИ** — новое медицинское направление, связанное с продлением активной жизни. Какой смысл вы вкладываете в это понятие?

— Это не обещание вечной молодости и не модный тренд. Это системный врачебный подход к профилактике и сохранению здоровья с возрастом. Важно не просто количество лет, а то, насколько активным и энергичным остаётся человек. «БьютиМед» развивается от эстетической медицины к более целостному пониманию человека. Мы не отказываемся от красоты — мы наполняем её более глубоким медицинским смыслом.



ул. Пермская, 33,
МФК «Москва»
+ 7 (342) 264 00 15
b-med59.ru

„ Не просто эстетика —
а целостный подход:
неврология,
онкодерматология
и лонгевити
в «БьютиМед»
объединены
одной миссией —
создавать
здоровую красоту
и обеспечивать
высокое качество
жизни.



КОГДА САМОНАБЛЮДЕНИЯ НЕДОСТАТОЧНО

Самоосмотр помогает заметить меланому раньше, но отличить безопасное образование от опасного на глаз почти невозможно. Осмотр врачом точнее, а дерматоскопия — недоступный самостоятельно метод — повышает чувствительность диагностики до уровня, когда структура образования говорит конкретно о его природе.

ИЗМЕНЕНИЯ, КОТОРЫЕ НЕ СТОИТ ОТКЛАДЫВАТЬ

Покажите врачу новое пятнышко, бугорок или меняющуюся родинку. Насторожить должны асимметрия, расплывчатый край, разные оттенки, рост, кровотечение, зуд без причины или корочка дольше двух недель. Опасное образование может быть маленьким и почти бесцветным — например, розовым или красноватым пятнышком.

ЧТО ТАКОЕ FOTOFINDER ПРОСТЫМИ СЛОВАМИ

FotoFinder создаёт полную карту родинок на теле и делает цифровую дерматоскопию отдельных образований — показывает их внутреннюю структуру под роговым слоем. Пациент видит поверхность, врач видит, как родинка устроена. Это позволяет отличить безопасное образование от подозрительного ещё до удаления.

«ПАСПОРТ КОЖИ»: КОМУ ПОЛЕЗЕН

«Паспорт кожи» — цифровой архив образований на момент осмотра. Доброкачественные родинки стабильны, меланома меняется. Сравнение снимков «тогда и сейчас» выявляет изменения до того, как они станут заметны на глаз. Особенно полезен при множественных родинках, атипичных невусах, личном или семейном случае меланомы. С картированием большинство меланом выявляются на ранней стадии.

КАК ТЕХНОЛОГИЯ МЕНЯЕТ РАБОТУ ВРАЧА

Регулярное картирование снижает количество ненужных удалений: число иссечений на одну найденную меланому в разы меньше — врач реже удаляет «на всякий случай», потому что есть с чем сравнивать.

СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ ПРИ ПОДОЗРЕНИИ

Дерматоскопия — первый шаг: показывает структуру образования, но диагноз не ставит. Пристораживающих признаках следующий шаг — биопсия и гистология, дающая точный ответ: доброкачественное или злокачественное, какой тип и глубина прорастания. Дерматоскопия отвечает «стоит ли беспокоиться», гистология — «что это на самом деле». Эти шаги идут последовательно и не заменяют друг друга.

КОМУ ВАЖЕН РЕГУЛЯРНЫЙ ОСМОТР И КАК ЧАСТО

Особенно внимательны должны быть люди с личной или семейной историей меланомы, большим количеством или необычными родинками, светлой быстро сгорающей кожей, частыми ожогами, посещением солярия или ослабленным иммунитетом. График осмотров определяет врач. Между приёмами полезно ежемесячно осматривать кожу и не откладывать визит при любых изменениях.

VOZDUH
CLINIC

ДОЛГОЛЕТИЕ: ИНВЕСТИЦИЯ В СЕБЯ

КРАСОТА БУДУЩЕГО — ЭТО
НЕ БОРЬБА С ВОЗРАСТОМ,
А ВОЗМОЖНОСТЬ КАК
МОЖНО ДОЛЬШЕ СОХРАНЯТЬ
ЗДОРОВЬЕ, ЭНЕРГИЮ,
МОЛОДОСТЬ И ЕСТЕСТВЕННУЮ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ.

Именно на этой идее строится работа VOZDUH clinic, развивающей концепцию longevity — современный подход, в котором эстетическая медицина становится частью более широкой стратегии сохранения здоровья и качества жизни. Медицинская экспертиза, персонализированные программы, диагностика и современные технологии здесь объединяются вокруг одной задачи — не просто корректировать внешние проявления возраста, а помогать человеку сохранять ресурс организма и естественную привлекательность в долгосрочной перспективе.

Эту философию развивает основатель медицинского холдинга «Династия» и VOZDUH clinic Ольга Глушкова — врач с 30-летним профессиональным опытом. Более 20 лет она занимается развитием медицинских

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



проектов, совмещая практическую работу с научной деятельностью. Сегодня в рамках кандидатской диссертации Ольга исследует вопросы профилактики и формирования здоровья с самого раннего детства.

— **Ольга, сегодня longevity чаще всего связывают с anti-age-медициной. Вы смотрите на это понятие шире?**

— Безусловно. Для меня longevity — это прежде всего сохранение здоровья и высокого качества жизни на максимально длинной дистанции.

Чем глубже я занимаюсь этой темой как врач и исследователь, тем очевиднее становится: начинать говорить о здоровом долголетии в 40 или 50 лет неправильно. Его фундамент закладывается гораздо раньше.

Я убеждена, что longevity начинается с детства.

Именно поэтому одно из центральных направлений моей научной работы связано с профилактикой и формированием здоровья с самого раннего возраста. Мне интересно исследовать не только то, как медицина может работать с уже возникшими заболеваниями или возрастными изменениями, но прежде всего то, что мы можем сделать значительно раньше, чтобы снизить риски и помочь человеку сохранить здоровье на десятилетия вперёд.

Это переход от реактивной модели медицины к превентивной: не ждать появления проблемы, а создавать условия для сохранения здоровья.

И мой 30-летний опыт врача только усиливает это убеждение. Когда много лет наблюдаешь за пациентами разных



возрастов, особенно ясно понимаешь ценность профилактики и системного отношения к собственному здоровью.

Поэтому для меня longevity — это не набор anti-age-процедур. Это долгосрочная стратегия здоровья человека.

— **Что позволяет VOZDUN clinic сохранять сильные позиции в эстетической и anti-age-медицине?**

— В первую очередь сочетание медицинской экспертизы, постоянного обучения и очень строгого отбора технологий.

Эстетическая медицина сегодня развивается невероятно быстро. Появляются новые аппаратные методики, протоколы, исследования. Поэтому врачу недостаточно однажды получить образование и десятилетиями работать с одним набором знаний.

Для меня медицина — это непрерывное обучение. Я изучаю научную литературу, слежу за исследованиями в области longevity, превентивной и эстетической медицины, обучаюсь у ведущих специалистов и передаю эти знания команде.

Так же тщательно мы относимся к оборудованию. Для нас важно не количество аппаратов, а их возможности, безопасность и эффективность. Любая новая технология должна иметь понятную медицинскую логику

и давать врачу дополнительные возможности для персонализированной работы с пациентом.

Наша задача — сделать современные достижения эстетической медицины доступными пациентам в Перми и формировать здесь медицинскую среду, в которой технологии не работают сами по себе, а становятся частью комплексного подхода к здоровью и внешности человека.

— **Какие технологические новинки появились в клинике?**

— В этом году в клинике появился Lumenis Stellar M22 — современная многофункциональная платформа, которую мы используем в том числе для фототерапии. Она позволяет работать с качеством кожи, пигментацией, сосудистыми проявлениями и другими эстетическими состояниями, добиваясь естественного и деликатного результата.

Ещё одна важная новинка VOZDUN clinic — новейшая лазерная система Splendor X, с появлением которой мы открываем для наших пациентов совершенно новый уровень лазерной эпиляции.

Для нас это не просто ещё один аппарат, а новая процедура и настоящий технологический шаг вперёд в эпиляции. Современные технологии

” VOZDUN CLINIC:
НЕ ПРОСТО
ЭСТЕТИКА,
А СТРАТЕГИЯ
ЗДОРОВЬЯ:
ПРОФИЛАКТИКА,
ДИАГНОСТИКА,
ПЕРЕДОВЫЕ
МЕТОДИКИ

Splendor X позволяют сделать её максимально эффективной, точной и при этом практически безболезненной и комфортной для пациента.

По сути, меняется само представление о лазерной эпиляции. То, что раньше могло ассоциироваться с дискомфортом и необходимостью длительного курса процедур, сегодня становится значительно более технологичным, деликатным и комфортным процессом.

Именно такие инновации нам особенно интересно привозить в Пермь — технологии, которые не просто совершенствуют уже существующую услугу, а меняют клиентский опыт и задают новый стандарт процедуры.

Обе системы представлены в Перми эксклюзивно в VOZDUN clinic. Но для меня эксклюзивность никогда не была самоцелью. Гораздо важнее, какие новые возможности технология даёт врачу и пациенту.

— Получается, технологичность — один из главных принципов клиники?

— Безусловно. Но я всегда подчёркиваю: даже самый совершенный аппарат остаётся инструментом в руках врача.

Технология сама по себе не создаёт результат. Его определяют знания специалиста, клиническое мышление, диагностика, понимание возможностей и ограничений метода и индивидуально подобранный протокол.

Поэтому мы одновременно инвестируем и в оборудование, и в профессиональное развитие команды. Я сама продолжаю учиться, заниматься научной работой, изучать новые медицинские подходы и считаю принципиально важным передавать эти знания врачам клиники.

Для нас современная медицина — это соединение технологий, научного подхода, врачебной экспертизы и персонализации.

— Вы уделяете особое внимание женскому здоровью. Почему это направление стало одним из ключевых в VOZDUN clinic?

— Потому что именно здесь особенно хорошо видна взаимосвязь внешности, самочувствия и состояния организма.

Женщина может прийти к нам с запросом на качество кожи, изменение веса, выпадение волос, снижение энергии или возрастные изменения. Но задача врача — не ограничиваться первоначальным запросом, а при

наличии показаний посмотреть на ситуацию шире.

Поэтому мы развиваем комплексные программы женского здоровья, объединяющие диагностику и работу специалистов разных направлений. Это позволяет более системно оценивать состояние женщины и формировать персональную стратегию с учётом её возраста, образа жизни, индивидуальных особенностей и целей.

“LONGEVITY
НАЧИНАЕТСЯ
С ДЕТСТВА —
И ЭТА ИДЕЯ
ЗАДАЁТ МАСШТАБ
ВСЕЙ РАБОТЕ
VOZDUN CLINIC.
ОТ НАУЧНЫХ
ИССЛЕДОВАНИЙ
ДО КОНКРЕТНЫХ
ПРОГРАММ:
ЦЕЛЬ ОДНА —
ПОМОГАТЬ
СОХРАНЯТЬ
ЗДОРОВЬЕ
И КАЧЕСТВО
ЖИЗНИ
НА МАКСИМАЛЬНО
ДЛИННОЙ
ДИСТАНЦИИ

Отдельное место занимает эстетическая гинекология. В клинике представлены современные аппаратные технологии — BTL EXION, Fotona и Emsella. В зависимости от показаний врач может включать их в индивидуальные программы для решения различных задач, связанных с женским здоровьем и качеством жизни.

Для меня принципиально важно изменить саму логику взаимодействия с пациентом. Не начинать

с вопроса «какую процедуру сделать?», а сначала понять, какую задачу мы решаем, почему она возникла и какой подход будет оптимальным именно для этого человека.

— Можно сказать, что VOZDUN clinic постепенно выходит за рамки традиционной клиники эстетической медицины?

— Да, и это осознанное развитие.

Я вижу будущее в интеграции эстетической, превентивной и персонализированной медицины. Внешность невозможно полностью отделить от здоровья, а здоровье — от образа жизни и процессов, которые происходят в организме на протяжении десятилетий.

Именно научная работа заставляет ещё глубже смотреть на эту взаимосвязь. Мне интересно не просто внедрять новую процедуру или технологию, а понимать механизмы: почему происходят те или иные изменения, какие факторы на них влияют и на каком этапе медицина может вмешаться наиболее эффективно.

В современной концепции долголетия важна не только продолжительность жизни — lifespan, но и healthspan — период, в течение которого человек сохраняет здоровье, функциональность, самостоятельность и высокое качество жизни.

И здесь мы снова возвращаемся к моей главной профессиональной идее: longevity начинается с детства.

Если мы действительно хотим говорить о здоровом долголетии, профилактическое мышление должно формироваться задолго до того, как человек впервые приходит к врачу с возрастными изменениями.

Именно поэтому я рассматриваю свои медицинские проекты как части одной большой системы. Работа с детьми, профилактика, женское здоровье, превентивная и эстетическая медицина — это разные этапы одной длинной траектории здоровья человека.

Мне хотелось бы, чтобы в будущем медицина всё меньше ассоциировалась с необходимостью лечить уже возникшую проблему и всё больше — с возможностью сохранить здоровье заранее.

И тогда меняется само представление о красоте. Красота перестаёт быть попыткой выглядеть моложе своего возраста. Она становится отражением здоровья, энергии и качества жизни.

В этом я и вижу будущее longevity-медицины.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

РЕКЛАМА



Красота в поступках

**ДИРЕКТОР
КОНКУРСА «КОРОНА
ПЕРМСКОЙ ГУБЕРНИИ»
НАТАЛЬЯ ШАЛИМОВА —
О ТОМ, КАК БЬЮТИ-ПРОЕКТ
ПРЕВРАТИЛСЯ В МОЩНУЮ
ТРАНСФОРМАЦИОННУЮ
ПЛОЩАДКУ ДЛЯ ЖЕНЩИН.**

Конкурс красоты и материнства «Корона Пермской губернии» проходит в Перми с 13 сентября по 8 ноября 2026 года. Отличие этого проекта от многочисленных конкурсов красоты — в том, что он не предполагает ограничений по росту, весу или семейному положению. Важнейший этап конкурса — мастер-классы от экспертов, фотосессии и репетиции, которые проходят каждый уикенд. Финал — заключительное шоу и подведение итогов — состоится 8 ноября.

— Наталья, как родилась идея конкурса «Корона Пермской губернии»?

— Эта мысль пришла совершенно спонтанно после того, как я приняла участие во всероссийском и международном конкурсах красоты. Конкурсы, которые до сих пор проводились в нашем городе, либо частные, то есть не дают выхода на всероссийский уровень, либо это франшиза. Я подумала: почему Пермский край не имеет своего

статусного конкурса? Название — «Корона Пермской губернии» — родилось моментально и сразу утвердилось.

— Вы часто говорите, что красота — это не только внешность. Какие три качества вы считаете ключевыми для победительницы вашего конкурса?

— Первое — это умение отдавать и делиться. Второе — красота в поступках. Третье — умение взаимодействовать.

Это всё можно заключить в одно — умение делиться внутренним светом, когда женщина становится опорой другой женщине, её другом. У нас в конкурсе нет понятия конкуренции: когда возникает нездоровое соперничество, это не по-королевски. Королева выше конкуренции, она умеет помочь, умеет уйти, когда нужно, умеет держать удар и выглядеть достойно даже в моменты поражения, и, конечно же, её сердце просит и умеет отдавать.

Женщина из Пермского края — заботливая и сильная, как та медведица, что у нас на региональном гербе. Она всегда сможет выстоять, сможет стать поддержкой.

— Как эзотерические и нумерологические практики помогают в подготовке участниц и управлении конкурсом?

— Сейчас в эзотерическом и нумерологическом мире очень многое крутится вокруг женской энергии. Многие наверняка заметили, что эзотерики и психологи говорят о том, что нужно «прокачивать» женскую энергию. С этим я согласна, но нужно критически и избирательно подходить к методам «прокачки». Часто нам предлагают выйти из зоны комфорта или, наоборот, принять позицию смирения. Конкурсы красоты «прокачивают» женскую энергию по-другому: через умение восхищаться, подмечать нюансы, в ощущении любви к самой себе. Когда женщины видят друг друга на конкурсе и думают: «Какая она красивая», — здесь и «прокачивается» женская энергия, потому что, когда ты находишься в обществе красивых женщин, ты не можешь не окунуться в эту историю.

Это очень трансформирующие практики. Очень многие участницы после бьюти-проектов устраивают свою личную судьбу, находят «вторую половинку», заводят детей, даже если это долго не получалось. Это происходит не потому, что женщина корону надела

и её тут же заметили, а потому, что она внутренне изменилась. Меняются отношения в семье, с детьми, потому что меняются базовые настройки. Когда женщина ощущает себя королевой, она становится вибрационно другой.

— В чём, по-вашему, состоит истинная сложность участия в конкурсах красоты; какие психологические, эмоциональные и профессиональные нагрузки испытывает участница?

— Сложность в дисциплине, в психологической нагрузке. Очень непросто выдерживать понимание того, что рядом находятся очень красивые женщины. Начинается поиск изъянов в себе, самокритика. Сложно принять, что все разные. Самоуничижение — самый большой враг женщины, с этим она и справляется благодаря конкурсу.

Очень многое меняется после конкурса. Уже на следующий день возникают вопросы: могу ли я выложить фото без макияжа, корректно ли будет выложить фото в пижаме? Дисциплина перестраивает всё, внутри просыпается другое самоощущение. Конечно, когда проходит конкурс, женщина находится на адреналиновых эмоциях, а после наступает откат, но он проходит.

— Вокруг конкурсов красоты ходит много слухов о токсичной конкуренции — всякие истории про «стекло в туфлях». Правда ли это? Как вы поддерживаете культуру здорового соперничества в своём проекте?

— Действительно, много подобных разговоров. Возможно, где-то такое бывает, но точно не у нас и не на тех конкурсах, куда мы везём наших девочек в дальнейшем. Это категорически не королевское поведение, дисквалифицирующее. У нас, наоборот, складывается сообщество. После участия во всероссийском конкурсе у меня появились друзья из разных регионов страны. Мы поддерживаем общение. Так же и здесь: мы объясняем, что каждая из участниц является вкладом в других участниц, все они вкладываются друг в друга. Они дружат семьями, помогают друг другу с выбором платьев и украшений, поддерживают перед выходом на сцену. Взаимовыручка и взаимопонимание — важные составляющие конкурса, поэтому у нас

категорически исключены токсичная обстановка и неэтичные проявления. Королева не может быть по отношению к другим женщинам жестокой.

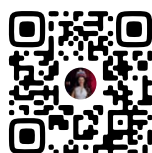
— Как участие в «Короне» меняет жизнь участниц на практике, какие навыки, связи или возможности они получают после конкурса?

— Участие меняет жизнь не только внешне, но и внутренне, это колоссальная перестройка. Женщины вспоминают, что они прекрасны, что у них есть другие роли, кроме ролей матери и воспитательницы, обретают любовь к себе, чувства восторга и восхищения. Представьте: женщина выходит — и всё внимание на неё, софиты, камеры, она сияет на весь Пермский край! Что может быть лучше чувства восторга от самой себя?

Мы очень много внимания уделяем дефиле — осанке, правильной и красивой походке, ораторскому искусству. Это пригодится участницам в жизни. У них много психологических мастер-классов, уроков английского языка, это помогает им чувствовать себя увереннее. У них будет большой мастер-класс по стилю, где они будут учиться самостоятельно подбирать себе образы. Они приобретут умение держаться на публике, перед СМИ — это мощный старт для любой женщины, чем бы она ни занималась. Эти навыки могут изменить жизнь.

— Какие цели вы ставите для «Короны Пермской губернии» в следующие два-три года?

— Мы планируем провести конкурс в другом городе. Пока не можем раскрывать подробности, но это будет очень большое и яркое событие. В планах — взаимодействие с музеями, экскурсии для участниц: хотим повышать уровень исторической и краеведческой грамотности. Хотим провести несколько крупных фестивалей, балов и показов. Система конкурса — гораздо больше, чем просто конкурс. Это проект, который включает не только красоту, но и экологические, гуманитарные, благотворительные миссии. Будем развиваться в этих направлениях.



+7 (988) 411-58-98





ЭМПАТЫ, НЕПОСЕДЫ И АРИСТОКРАТЫ

Есть собаки, которые просто живут рядом с человеком, а есть те, кто становится настоящей частью семьи. В этом фотопроекте — именно такие питомцы: кавалер-кинг-чарльз-спаниель, лабрадор, шпиц. У каждого из них свой темперамент, своя история и свои маленькие причуды, которые делают их незаменимыми дома.

Кавалеры — нежные и очень контактные компаньоны, лабрадоры — добрые и энергичные друзья, шпицы — обаятельные непоседы с независимым нравом, а пудели — умные, тонко чувствующие и по-настоящему артистичные собаки. Но всех их объединяет одно: они умеют быть рядом в нужный момент — радоваться вместе с хозяевами, успокаивать, смешить и наполнять дом жизнью.

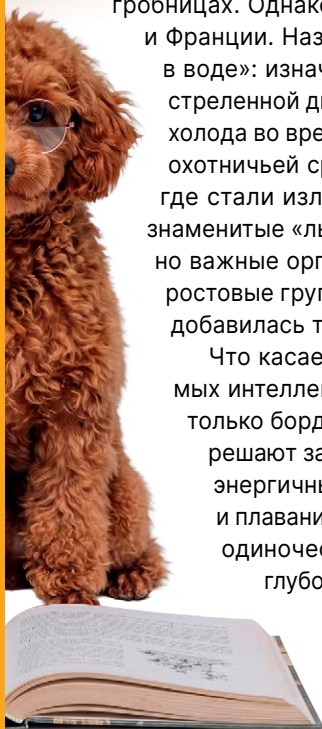
ЛЮДИ И СОБАКИ

ПИТОМЦЫ С ХАРАКТЕРОМ —
В ФОТОПРОЕКТЕ «КОМПАНИОН MAGAZINE»

ПУДЕЛЬ

Пудель — порода с многовековой историей, которую по праву можно назвать аристократической. Изображения собак, напоминающих современных пуделей, встречаются на античных монетах и в древнеегипетских гробницах. Однако современный тип породы сформировался в Германии и Франции. Название происходит от немецкого «pudel» — «плескаться в воде»: изначально пуделей использовали на охоте для подачи подстреленной дичи из водоёмов. Густая кудрявая шерсть защищала их от холода во время работы в ледяной воде. В XVII веке пудели перешли из охотничьей среды в аристократические круги, особенно во Франции, где стали излюбленными собаками знати. Именно тогда появились знаменитые «львиные» стрижки: их создавали, чтобы утеплить жизненно важные органы собаки. Во Франции же порода разделилась на три ростовые группы: стандартную, малую и карликовую, а в XX веке к ним добавилась той-разновидность.

Что касается характера, пудели по праву считаются одной из самых интеллектуальных пород: по шкале собачьего ума они уступают только бордер-колли. Эти собаки легко обучаются, с удовольствием решают задачи и стремятся угодить хозяину. В то же время пудели энергичны, подвижны и нуждаются в регулярных прогулках, играх и плавании — их охотничьи инстинкты сохраняются. Они не выносят одиночества и требуют постоянного внимания, но взамен дарят глубокую преданность. Пудели миролюбивы, хорошо уживаются с детьми и другими домашними животными, агрессия для них нехарактерна. Их шерсть почти не линяет, что делает породу подходящей для людей с аллергией, однако требует тщательного регулярного ухода, иначе быстро образуются колтуны.



СОФИЯ ИЛАТОВСКАЯ
И МИНИ-ПУДЕЛЬ ГРИША

ШПИЦ

Это одна из древнейших пород на планете: её предки, судя по археологическим находкам, жили ещё в каменном веке рядом с человеком. Название породы происходит от немецкого «spitz», что означает «острый», — и действительно, заострённая мордочка и стоячие уши делают этих собак невероятно узнаваемыми. Изначально шпицев ценили совсем не за милую внешность: они были отличными сторожами и пастухами, оповещая хозяев звонким лаем о любой опасности. В XVIII веке порода покорила европейскую знать, и, как говорят, сама королева Виктория была страстной поклонницей шпицев. Благодаря ей эти малыши стали звёздами выставок и любимцами аристократов, а стандарты породы начали приобретать современный вид.

Несмотря на игрушечную внешность, у шпица внутри сидит настоящий лев. Это бойкая, умная и безумно преданная собака, которая всегда будет держать нос по ветру и контролировать ситуацию. Они смелы до безрассудства: могут облять пса в несколько раз больше себя, защищая свою территорию. Шпицы хорошо поддаются дрессировке, но не обманывайтесь их размером — характер у них независимый, и владельцу потребуется твёрдая рука.



ОКСАНА КИРСАНОВА,

владелица шпица Шона и лабрадора Айкена, собственник пространства молодости и красоты Эlixirplace

— Айкен был первой собакой, которая у меня появилась, потому что я всегда мечтала о лабрадоре. Они общительные, дружелюбные и семейные собаки, после рабочего дня всегда наслаждаюсь его присутствием рядом со мной. Когда меня спрашивают, сколько членов в нашей семье, я считаю и питомцев, и нас: выходит шесть голов.

А вот шпиц — уже был спонтанной покупкой после маникюра: увидела объявление на «Авито» и сразу поехала смотреть щенят. Вообще, эта порода отличается своим любопытством, и в Шоне это также проявляется. Мы его зовём директором дома, потому что он суёт везде свой нос: в сумку, в комнату, в любой угол. А вот если его нет рядом, то, значит, он где-то пакостит. Шон — это маленький ребёнок, но в то же время очень умный: он всегда с удовольствием выполняет все команды и даёт лапу.

Все питомцы в моём доме исключительно для любви. Если вы чувствуете скуку, то лабрадор вместе с шпицем скрасят вам дни своим присутствием всегда и везде!

ЛАБРАДОР

История лабрадора началась не на одноимённом полуострове, а на суровом острове Ньюфаундленд у побережья Канады. Там их предки — «водяные собаки святого Джона» — были настоящими героями: они ныряли в ледяную воду, чтобы вытаскивать рыбацкие сети и доставать рыбу. В начале XIX века британские моряки и аристократы заметили этих удивительных работяг и завезли их в Англию. Именно там началась долгая работа по формированию породы — первый стандарт утвердили в 1903 году, а в 1916-м появился английский Клуб лабрадоров. А название породы, скорее всего, связано с Лабрадорским морем или полуостровом.

Лабрадор — это не просто собака, это друг-энтузиаст, готовый разделить с вами любую активность. Эти собаки умны, добры и абсолютно неагрессивны — они скорее залижут вас до смерти, чем укусят. А ещё они обладают уникальной чертой: желание угодить хозяину у них в крови, поэтому дрессировать их одно удовольствие.

КАВАЛЕР-КИНГ-ЧАРЛЬЗ-СПАНИЕЛЬ

ЭВЕЛИНА КОРМАН,

владелица кавалер-кинг-чарльз-спаниеля по имени Миллер

— Кавалер-кинг-чарльз-спаниели — семейные компаньоны: очень дружелюбные, всегда рядом с человеком и за любой кипиш. Стоит прийти домой — и они тут как тут: сразу хотят, чтобы их взяли на ручки. Они легко коммуницируют с другими собаками и кошками.

У нашего Миллера есть особенность: он очень сильно любит слово «мячик», как только «мячик» говоришь — он сразу готов бежать и играть. Я бы посоветовала эту породу семьям. Кавалер-кинг-чарльз-спаниели очень добрые и ласковые. Можно сказать, что они созданы быть частью семьи.



Кавалер-кинг-чарльз-спаниель родом из Великобритании, его предки — той-спаниели, известные с XI века. Изначально они помогали на охоте, но быстро стали любимцами знати. Пик популярности пришёлся на XVII век при дворе короля Карла II, в честь которого порода и получила название. Монарх настолько обожал своих собак, что издал указ, разрешающий им вход в любые общественные места, включая парламент, — он действует до сих пор. В средневековых замках кавалеров использовали как живые грелки, а знатные дамы держали их на коленях. С породой связано множество легенд: например, «пятно Бленхейм» на макушке бело-рыжих собак появилось, по преданию, после того, как герцогиня Мальборо во время битвы прижимала палец к голове беременной любимицы. Один из спаниелей сопровождал королеву Марию Стюарт на эшафот, спрятавшись в складках её платья.

Сегодня кавалеры славятся абсолютным дружелюбием — агрессия у них запрещена на генетическом уровне. Они идеально ладят с детьми и другими животными. Их визитные карточки — огромные глаза, полные любви, длинные уши с локонами и шелковистая шерсть, которая по стандарту не требует стрижек.

МАЛЬТИПУ

Мальтипу — это дизайнерская гибридная порода, полученная при скрещивании мальтийской болонки (мальтезе) и той-пуделя. Целенаправленное разведение началось в США в 1980-е годы: селекционерам нужен был миниатюрный, ласковый компаньон с шерстью, которая почти не линяет и реже вызывает аллергию.

Примечательно, что название Maltipoо появилось не как официальный кинологический термин, а как коммерческое и разговорное обозначение, которое быстро прижилось в любительских кругах. Оно образовано путём слияния двух английских слов: Maltese (мальтийская болонка) и Poodle (пудель).

В Россию мальтипу массово попали в начале 2010-х годов и быстро полюбились городским жителям за свою компактность, фотогеничность и дружелюбный образ. Внешность этих собак может сильно варьироваться: шерсть бывает прямой, волнистой или кудрявой, а окрасы — от белого и кремового до абрикосового. Поэтому щенки из одного помёта иногда выглядят совершенно по-разному: от напоминающих мальтезе до почти неотличимых от пуделей.

Кстати, благодаря своей фотогеничности и милому облику мальтипу часто приглашают для фотосъёмок и участия в социальных проектах.

По характеру это очень контактные, игривые и обучаемые собаки. Они легко социализируются, хорошо ладят с детьми и другими питомцами, а также часто выступают в роли терапевтических компаньонов.

Среди очевидных плюсов породы — идеальная для квартиры компактность, слабая линька (по сравнению со многими другими мелкими породами), эстетичный внешний вид и высокая адаптивность при умеренных потребностях в физических нагрузках. Что же касается минусов, то, по мнению владельцев, у мальтипу их практически нет.



A woman with blonde, wavy hair is holding a small, fluffy white dog. She is wearing a black leather jacket with a white collar and gold buttons. The background is a simple, light-colored wall.

ТАТЬЯНА АНАТОЛЬЕВНА ГОРЯЧЕВА,
СОБСТВЕННИК И ДИРЕКТОР СЕТИ
МЕДИЦИНСКИХ КЛИНИК «ДИОМИД»

Я очень люблю Умочку за его красоту и спокойствие, за невероятную преданность. За то, что, когда я прихожу с работы, он прыгает вокруг меня, и его обязательно нужно три раза подкинуть вверх — это наш традиционный ритуал встречи. Если мне плохо, Умка лижет мои слёзы: он очень тонко всё чувствует и сильно переживает за меня. А если мне хорошо, он искренне радуется вместе со мной.

Умка участвует абсолютно во всех моих делах. Например, когда ко мне приходит тренер по спорту, пёс обязательно занимается с нами. Приходится тренеру составлять программу тренировок сразу для нас двоих! Ещё мой Умка обожает быть «директором». Он всегда «просится на работу», и его любимое рабочее место — это мой блокнот. Он удобно устраивается на нём и начинает управлять всеми процессами.

А ещё Умка — мой великий защитник. Пусть он весит всего три с половиной килограмма, но ощущает себя огромной и бесстрашной овчаркой. В такие моменты я, конечно, за него переживаю: всё-таки он мой маленький комочек, и мне хочется уберечь его от любых опасностей. Но если кто-то в шутку начинает «угрожать» мне или делать вид, что обижает, Умка тут же бросается на защиту: прыгает, кусается и всячески встаёт на мою сторону.

Одним словом, Умка — это мой самый преданный, верный, родной и дорогой друг. Он поддерживает меня во всём. Поэтому у меня появилась идея: пусть Умка станет символом сети клиник под именем Димид.

ВЛАДЕЛИЦА
ГРУМИНГ-САЛОНА
«ЦАЦАГРУМ» И ТРЁХ
ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫХ
ПУДЕЛЕЙ
ОКСАНА КИРТОК —
О ПРОФЕССИОНАЛЬНОМ УХОДЕ
ЗА ПИТОМЦАМИ,
ТРЕНДАХ ГРУМИНГА
И ВЫСТАВОЧНОЙ
КАРЬЕРЕ СВОИХ СОБАК



«МЫ ИЩЕМ
ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД
К КАЖДОМУ ЖИВОТНОМУ»

— Оксана, расскажите, как появилась идея открыть собственный груминг-салон? С чего всё начиналось?

— Побудило то, что у меня вдруг появилась не одна собака, а сразу три. Возник вопрос: на рынке Перми оказалось очень мало специалистов, которые могут подготовить собаку к выставке, именно пуделя. Исходя из этого, я начала искать для себя варианты решения. Ответ нашла: открыла груминг-салон. Сама прошла обучение и подготовила специалистов, которые помогают готовиться к выставкам. Непосредственно на выставках я готовлю питомцев сама, а перед этим специалисты работают под моим чутким руководством.

— Какую атмосферу вы хотели создать в салоне для клиентов?

— Планируя и открывая салон, я хотела создать пространство, где используются экологичные продукты для ухода за животными, а также царит тёплая домашняя атмосфера для питомцев и владельцев. Например, если мы понимаем, что питомец не агрессивный, мы спокойно отпускаем его, чтобы он мог свободно ходить по салону, а не сидеть в клетке. Так животные знакомятся и играют. Бывает, что питомцы разных владельцев попадают на одно время

по записи, и в следующий раз клиенты спрашивают, будет ли та же собачка, чтобы их животные снова могли расслабиться и поиграть перед грумингом.

— Чем ваш салон принципиально отличается от других студий в городе? В чём его особенность?

— Особенность нашего салона в том, что это не просто среднестатистический груминг. Это пространство высокого класса, где с любовью относятся и к владельцам, и к их питомцам. Мы ищем индивидуальный подход к каждому животному. У нас есть специалист, который находит контакт с любым животным, в том числе с кошками. Мы занимаемся не только собаками, но и кошками.

К нам обращаются владельцы, от которых отказались другие салоны города, потому что собака кусается или воеет. Бывает, что животное воеет все три часа процедуры, но мы не отказываем — в этом и заключается наша особенность.

Мы закладываем больше времени на клиента, чтобы поиграть с питомцем и расслабить его, или заранее узнаём у владельца паттерны поведения животного. Иногда совместно изучаем основы дрессировки, что тоже облегчает работу.

— **Какие особенности в подходе к собакам помогают вашим мастерам находить общий язык даже с самыми капризными или пугливыми хвостиками?**

— Мы проводим обучение. Есть базовое обучение, когда мы периодически привозим экспертов. В большей степени они учат уходу за собаками, но вот как находить контакт с животными — это на 100% зависит от человека. В салоне все девушки — собачницы и кошатницы. Одна девушка имеет питомник западносибирских лаек, поэтому знает, как находить контакт с большими собаками. Вторая девушка сразу видит, кому какой подход нужен, она как профессионал чувствует это.

— **Какие ещё процедуры, помимо стрижек, есть в вашем салоне?**

— У нас есть окрашивание: приходят покрасить хвостики шпицам. Из креативного — декоративное оформление стразами. К нам приходили с кроликом, чтобы покрасить ему когти. Сначала был комплексный уход: кролика помыли, почистили, подстригли когти и покрасили их разноцветными специальными лаками. Тем, у чьих питомцев длинная шерсть, я бы рекомендовала спа с озоном. Это полезно не только для кожи животного, но и для роста шерсти.

— **Существует ли мода в мире груминга? Какие стрижки или окрашивания сейчас в тренде у ваших пушистых клиентов?**

— Большое влияние оказывают тенденции из Европы и TikTok. Есть тренды из Азии, например для таких пород, как мальтезе и шпицы, — на «плюшевые» мордочки, прямо как у мишек. Но одно дело — внешняя эстетика, а другое — здоровье питомцев. Не всегда трендовые стрижки полезны для здоровья. Например, короткая стрижка для шпицев может нарушать терморегуляцию. Поэтому нужно исходить из того, что важно для питомца и его здоровья.

— **Недавно ваша собака Тея участвовала в чемпионате мира в Италии (World Dog Show 2026 прошёл с 3 по 7 июня в Болонье) и выиграла титул юного чемпиона мира. Поделитесь вашими эмоциями! Как проходила подготовка к турниру такого уровня?**

— Тее год и четыре месяца, а на момент чемпионата мира ей было год и два месяца. С пяти месяцев моя дочь София профессионально занималась хендлингом с ней. Хендлер — это тот, кто выставляет собаку в ринг красиво: не просто держит за ринговку, а именно красиво проводит. У любой породы есть своя породная проходка. Пудель должен показать всю свою красоту, высокую шею и красиво пробежаться.

— **Насколько сильной была конкуренция в Италии и что помогло обойти соперников?**

— Конкуренция была достаточно сильной. Мы, честно, не ожидали, но в последний момент Тею заявили как участника буквально за сутки до закрытия. Выставка чемпионата мира в Болонье собрала порядка 30 тыс. собак — это очень грандиозное событие для выставочного мира. Пуделей всех разновидностей и окрасов было порядка 800 с лишним. В конкуренции у Теи было 18–20 собак.

— **Какие есть главные секреты и тонкости воспитания пуделей?**

— Первый и главный секрет — это любовь к тому животному, которого ты берёшь. Пудели — собаки-компаньоны. Им очень важно общение с человеком: они любят его и всегда рады, независимо от того, в каком настроении ты к ним приходишь.

— **Ваши личные питомцы ведут активную выставочную жизнь. Сколько всего наград уже завоёвано в вашей личной копилке?**

— Наград достаточно много. Ами — юный чемпион России, РКФ, чемпион России, чемпион РКФ, интерчемпион. Тея, кроме того, что она юная чемпионка России и юная чемпионка РКФ, получила титул юного чемпиона мира в Италии. А третья наша собачка известна другим амплуа — она королева дома, рождает детей (*смеётся*. — Ред.). Это тоже довольно серьёзная роль.

— **Какими достижениями вы особенно гордитесь?**

— Я горжусь достижениями своего ребёнка: у неё всё получилось, она профессионально занимается хендлингом. Для нас и для неё очень значимо, что она принимала участие в чемпионате мира.

— **И всё же каких клиентов вы будете рады видеть в вашем салоне?**

— Мы всегда рады видеть всех: от кроликов до кошек и собак разных пород. Специалисты готовы сделать стрижку любой сложности или подготовить к выставкам с помощью процедуры шоу-груминг. Самое главное, чтобы владельцы не запускали питомцев и вовремя приводили их на стрижки. Запущенная шерсть — это стресс не только для животного, но и для хозяина. Двери салона открыты для каждого по будням и выходным с 10:00 до 19:00, а при необходимости — по предварительной договорённости.



зоосалон
ЦАЦАГРУМ



+7 (982) 484-10-09

Г. ПЕРМЬ,

УЛ. ГЕРОЕВ ХАСАНА, 17

TSATSAGROOM.RU/PERM2

ЙОРКШИРСКИЙ ТЕРЬЕР

Йоркширский терьер — порода, выведенная в Англии, в графстве Йоркшир, в середине XIX века. Её создателями стали рабочие текстильных фабрик, которые скрещивали мелких терьеров — предков скай-терьера, денди-динмонт-терьера и мальтезе. Задача была сугубо практической: получить маленькую, но бесстрашную собаку для борьбы с крысами на фабриках и в шахтах. Со временем миниатюрный терьер с длинной шелковистой шерстью привлёк внимание викторианской знати и превратился из рабочей собаки в салонного компаньона. В 1886 году порода получила официальное признание и первый стандарт.



Бренди — звезда моих соцсетей. Да и в жизни, благодаря своему обаянию, он быстро становится центром внимания, куда бы мы ни пришли.

А ещё Бренди — отличный специалист по коммуникациям. Благодаря ему происходит много интересных знакомств. Он создаёт мостик между незнакомыми людьми: кто-то остановился погладить его, завязалась беседа — и вот вы уже нашли общие темы для разговора.

Бренди добрый, умный и воспитанный. У него прекрасная родо-

словная, и это видно в его манерах и поведении.

Я искала маленькую собаку, потому что мы живём в квартире. Говорят, щенок сам должен выбрать себе хозяина. У нас так и произошло. Мне хотелось щенка девочку, но когда приехала выбирать, выбора у меня не осталось: Бренди забрался ко мне на колени и больше от меня не отходил.

Я работаю практическим психологом, коучем, и у меня в кабинете есть большое кресло, в котором я веду консультации онлайн. Бренди обычно лежит в нём рядом со мной. Мои клиенты это знают и называют его «микробоучем».

Он любимец всей семьи, и сегодня я уже не представляю свою жизнь без него.

АННА ОСЕТРОВА,

ПРАКТИЧЕСКИЙ ПСИХОЛОГ,
КОУЧ



**ОТКРЫВАЕМ
НОВЫЙ
ФИЛИАЛ!**

15 октября 2026



ул. УИНСКАЯ, 2Б

30

**ЛЕТ ЛЕЧИМ
ПЕРМЯКОВ**



**СОВРЕМЕННЫЕ
МЕТОДЫ ЛЕЧЕНИЯ**



**ОПЫТНЫЕ
ВРАЧИ**

-20%

**НА ЛЕЧЕНИЕ И УДАЛЕНИЕ
ЗУБОВ**



стоматолог-пермь.рф



+7 (342) 248-59-50

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ПОЛНЫЙ САБРАЖ!

Компаньон

ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ «КОМПАНЬОН» ПРИГЛАСИЛ ДРУЗЕЙ И ПАРТНЁРОВ ОТМЕТИТЬ ДЕНЬ РОЖДЕНИЯ ШАМПАНСКОГО

В Перми последний день июля выдался идеальным для праздника под открытым небом: издательский дом «Компаньон» пригласил друзей и партнёров отметить день рождения шампанского в парковом дворе клубного дома «Строганов».

Гости играли в винное казино, участвовали в викторинах и пробовали сабраж — эффектное открывание бутылки саблей. Пространство ландшафтного парка оказалось подходящим и для дружеских бесед, и для творческих занятий: например, рисования вином. Гости дегустировали элитное шампанское и креманы в сопровождении сомелье. Французские термины — «рекольтант», «перляж», «шампанизация» — стали частью лёгкой образовательной программы о мире игристых вин.

Это был очень неформальный, очень расслабленный вечер, длинный — ведь дело происходило в Перми, где, кажется, летом ночи не бывает вообще. День рождения шампанского — дата условная, нет никаких доказательств, что именно в этот день был изобретён напиток французских королей. Однако придумана она была не зря: нужен же красивый повод, чтобы собрать друзей и просто отдохнуть.



ПОЖИВЁМ — УВИДИМ

ЮЛИЯ БАТАЛИНА

НОВЫЕ ФЕСТИВАЛИ И САМЫЕ ИНТРИГУЮЩИЕ ПРЕМЬЕРЫ ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЫ ТЕАТРАЛЬНО- КОНЦЕРТНОГО СЕЗОНА 2026/27

ФЕСТИВАЛЬ «МУЗЕЙТЕАТР»

12–16 октября

Пермская художественная галерея, Пермский краеведческий музей, Театр юного зрителя

«МузейТеатр» — всероссийская программа, которая работает с 2019 года и куратором которой является хорошо известный в Перми Илья Кухаренко. В рамках этой программы театры ставят документальные спектакли на музейных площадках, используя музейные коллекции, архивные документы, истории городов и воспоминания людей. Пять спектаклей, созданных «МузейТеатром» за год, будут представлены на финале акции в Перми.

В программе — документальные спектакли: о выдающемся советском учёном Александре Чижевском; о знаменитом кузнецовском фарфоре, который становится зеркалом российской истории; о реальном современном человеке и его семейном архиве; о директоре советского завода в Сибири Анне Сергеевне Федотовой; о феномене уральской драматургии XXI века.

Для всех спектаклей проекта были специально написаны оригинальные пьесы. Все постановщики — лауреаты «Золотой маски» и вообще очень модные режиссёры: Филипп Гуревич, Полина Кардымон, Михаил Патласов, Борис Павлович и Денис Бокурадзе.



«Хроникёр». Фото: Анна Стрельцова



«Манифест к русскому перформансу». Фото: пресс-служба фестиваля «МОНОфест»

ФЕСТИВАЛЬ МОНОСПЕКТАКЛЕЙ «МОНОФЕСТ»

9–12 октября

Дом актёра, частная филармония «Триумф»

В программу XIII фестиваля-конкурса моноспектаклей «МОНОфест» вошли 10 конкурсных спектаклей из Санкт-Петербурга, Казани, Тулы, Челябинска, Екатеринбурга, Москвы и Нижнего Новгорода. Пермь на «МОНОфесте» впервые представит «Психический театр RADIOVANYA» со спектаклем «Соло на картонной дудке» (18+).

В программу вошли три пластических спектакля, которые будут объединены в «Вечер танцевальных перформансов» (12+). Зрителей ждут история мужского одиночества, путешествие к образу древней алтайской принцессы и ироничное пособие по созданию перформанса, придуманное за 15 минут во время полёта.

Кукольный театр представлен спектаклем «Луч. Дневник памяти» (16+) по дневникам Надежды Мандельштам.

На открытии фестиваля будет показана абсурдно-футуристическая лекция о Данииле Хармсе режиссёра и исполнителя Саши Сазонова «Хармс. Ну почему, почему я лучше всех» (12+).

В качестве гостевого внеконкурсного спектакля выступит интеллектуальный стендап Бориса Павловича «Не в своё дело» (18+).

ТАНЦЕВАЛЬНЫЕ ПРЕМЬЕРЫ

10 октября; 12, 13, 14 октября;

20 декабря

Театр «Балет Евгения Панфилова»

Худрук «Балета Евгения Панфилова» Алексей Расторгуев ставит двухактный спектакль «Павильон Армиды» (12+) на классическую музыку Николая Черепнина и его современников, на основе новеллы Теофиля Готье «Омфала» и произведений художника Александра Бенуа, как это и было в знаменитом балете, поставленном Михаилом Фокиным для «Русских сезонов» Дягилева в 1907 году; однако Расторгуев перенёс действие новеллы в современность.

На этой же площадке Свободный театр современного танца (СТСТ) представит зрителям «Гранатовый браслет. Повести в четырёх актах» (12+) — спектакль по произведениям Александра Куприна «Гранатовый браслет», «Молох», «Олеся», «Поединок». Режиссёр-хореограф Ксения Малинина считает, что школьная программа может быть нескучной и очень трогательной, если добавить к знакомым историям современный танец, искренние эмоции и возможность увидеть героев через движение.

«За пять минут до...» (12+) — новогодний спектакль СТСТ для зрителей всех возрастов. Спектакль предлагает услышать, как звучала страна в разные десятилетия, — не по учебникам, а через танец: через движения людей в квартире у телевизора, в очереди за ёлкой, на корпоративе, в темноте у окна; через то, как мы праздновали, мечтали, любили и верили.



«Гранатовый браслет». Фото: пресс-служба театра «Балет Евгения Панфилова»



«Так поступают все женщины». Фото: permpopera.ru

ПЕРВАЯ ОПЕРНАЯ ПРЕМЬЕРА СЕЗОНА

17 октября

Пермский театр оперы и балета

Первая премьера сезона в Пермской опере: главный дирижёр театра Владимир Ткаченко выпустит обновлённую редакцию «Так поступают все женщины» (12+) Вольфганга Амадея Моцарта. Этой оперой в постановке Маттиаса Ремуса начинал свою деятельность в Перми Теодор Курентзис в 2011 году. Театр относится к этому спектаклю как к «фирменному» и уже историческому — одной из ключевых постановок в российской опере 2010-х годов. Новая версия — это не только заново изготовленные костюмы и декорации, но и новые вводы. Составы ещё не объявлены, но обещано, что герои моцартовской «школы влюблённых» будут по-настоящему молодыми.



«Покрышки». Фото: Лилия Бабурина

НОВИНКИ МОЛОДЁЖНОЙ СЦЕНЫ

Октябрь–декабрь

«Твой молодёжный театр» (ТМТ)

«Твой молодёжный театр» (ТМТ) в минувшем сезоне начал работать очень интенсивно и не собирается сбавлять темп.

Худрук театра Марк Букин намерен предоставлять сцену студентам для учебных спектаклей-эскизов, показ первого спектакля из серии уже прошёл — это были «Последние» (16+) в постановке Ильи Лямина. Следом будут три спектакля трёх разных режиссёров по пьесам Кальдерона. Театр планирует продолжить работу с Алексеем Егоровым («Хокинг», 12+), Ильёй Бабушкиным («Недоросль. Дневник Митрофана», 12+), Дмитрием Шмаковым («Типа я», 12+). Так, с Егоровым есть договорённость о постановке спектакля

о знаменитом шахматном поединке гроссмейстеров Михаила Ботвинника и Михаила Таля за звание чемпиона мира в 1960 году.

Сам Марк Букин разрабатывает инсценировку «Бесов» (16+), планирует совместить в одном спектакле «В ожидании Годо» Беккета и «Розенкранц и Гильденстерн мертвы» Стоппарда, обдумывает продолжение спектакля-хеппинга «Покрышки» (12+) — спин-офф, посвящённый одному из второстепенных героев оригинального спектакля — Турбо (его играют в разных составах Степан Сопко и Станислав Фоминых), и подыскивает режиссёра для постановки «Дорогой Елены Сергеевны».

Под Новый год в ТМТ планируется новогодний музыкальный актёрский квартирник в молодёжном духе, спектакль-тусовка, которая обещана как яркое и необычное событие.

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ МУЗЫКА

Октябрь–декабрь

Частная филармония «Триумф»

В альтернативной филармонии — «Триумфе» — очень много интересных концертов с участием таких культовых фигур классической музыкальной сцены, как пианист Антон Батагов, певица Дарья Телятникова, альтист Сергей Полтавский... Программы такие интересные, что хоть не выходи вообще из «Триумфа». Особенно хочется обратить внимание на интригующий концерт-энигму (12+) 17 декабря с неизвестным заранее, но очень узнаваемым исполнителем.



Концерт-энигма. Фото: пресс-служба филармонии «Триумф»



Фото: Никита Чунтомов

ФЕСТИВАЛЬ «СВОДЫ»

7–10 ноября

Пермская художественная галерея

В новом музейном здании на «Заводе Шпагина» будет звучать камерная инструментальная, вокальная, хоровая и симфоническая музыка. В рамках фестиваля запланированы сольный концерт Надежды Павловой, литургия Родиона Щедрина «Запечатлённый ангел», симфонический концерт с произведениями Гии Канчели и два камерных концерта. Концерты открытия и закрытия фестиваля (12+) пройдут в зале пермской деревянной скульптуры, камерные концерты (12+) — в лекционном зале. Планируется, что фестиваль будет ежегодным.



ФЕСТИВАЛЬ «ДЯГИЛЕВ +»

Декабрь

«Дом музыки» на «Заводе Шпагина»

В декабре 2026 года в Перми вновь пройдёт «Дягилев+» — зимний спутник Дягилевского фестиваля и своего рода послесловие к летней программе. Одним из ключевых пунктов программы может стать представление нового сочинения Теодора Курентзиса — духовной оратории в исполнении артистов musicAeterna: первые фрагменты оратории уже прозвучали в сентябре в петербургском Доме Радио. Точные даты и полная программа фестиваля будут объявлены позднее.

Фото: Стас Левшин



Фото: Дмитрий Воронушкин

ФЕСТИВАЛЬ-ЛАБОРАТОРИЯ ТЕАТРОВ МАЛЫХ ГОРОДОВ ПРИКАМЬЯ «КАМСКИЙ»

24 ноября — 1 декабря

Лысьва

Этот фестиваль-путешественник всегда проходит в одном из театральных малых городов Прикамья. На открытии 24 ноября будет показан спектакль «Женитьба» (12+) театра «Мастеровые» из Набережных Челнов. Режиссёр — Дмитрий Акимов, который много и успешно работал в Лысьве и Березниках.

В программе, как всегда, по одному спектаклю от всех театров малых городов Прикамья, включая Кунгурский ТЮЗ и березниковский «Бенефис», — лучшее из того, что было поставлено в территориях за год. Так, Коми-Пермяцкий драматический театр привезёт «Варваров» (18+) — первую работу в этом театре Дмитрия Огородникова в качестве главного режиссёра; Чайковский театр драмы и комедии — «Дон Жуана» (16+) в постановке модного режиссёра Арсения Мещерякова; губахинская «Доминанта» — «Спасти камер-юнкера Пушкина» (16+) в постановке Кирилла Зайцева; Лысьва планирует показать «Мелкого беса» (16+) — ещё один спектакль Дмитрия Акимова. Как всегда, на протяжении всей работы фестиваля актёры из разных театров, объединённые в сборные команды, будут ставить три эскиза с тремя приглашёнными столичными режиссёрами. Эскизы будут показаны на закрытии фестиваля 30 ноября.

МУЗЫКАЛЬНЫЕ ФЕСТИВАЛИ

23–27 октября,

31 октября — 8 ноября,

17 декабря — начало января

Пермская краевая филармония

В Пермской филармонии в первой половине сезона один за другим пройдут два традиционных музыкальных фестиваля: с 23 по 27 октября — «Владимир Спиваков приглашает...» (6+), а с 31 октября по 8 ноября — XXI Международный фестиваль органной музыки (6+). Со Спиваковым и Российским национальным филармоническим оркестром приедут в основном хорошо знакомые пермякам музыканты; из персон выделим Ивана Гынгазова — эта оперная звезда, кажется, наконец-то доедет до Перми. В органном фестивале «король инструментов» выступит в дуэтах с домрой, бандонеоном, башкирским кураем, джазовым трио и академическим хором.

С 17 декабря 2026 года по 3 января 2027 года в филармонии пройдёт столь же традиционный Рождественский фестиваль (6+) с концертами лёгкой и позитивной музыки.



Всероссийский фестиваль «Владимир Спиваков

приглашает...». Фото: пресс-служба Пермской краевой филармонии

Главные события сезона, как обычно, планируются всё же на его вторую половину. В Пермском театре оперы и балета — балет «Снегурочка» (16+) на музыку Владимира Раннева в хореографии Павла Глухова, «Макбет» (16+) Верди в постановке Антона Фёдорова и камерная опера Антонио Сальери; в Пермском театре кукол — спектакль Александра Янушкевича по прозе Э. Т. А. Гофмана и новая постановка Дмитрия Вихрецкого по мотивам коми-пермяцкого фольклора; в Театре-Театре — сотый сезон и открытие большой сцены после капитального ремонта; а на «Заводе Шпагина» — очередной Дягилевский фестиваль.

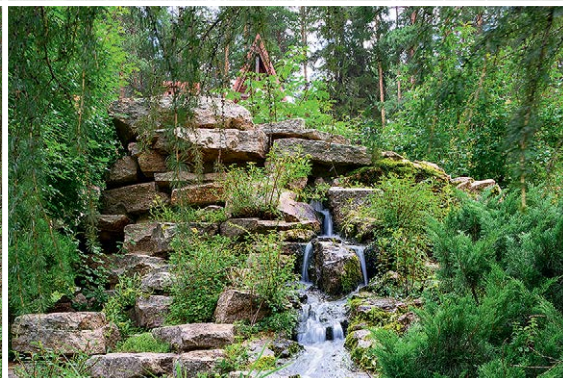


Демидково

ТЕРРИТОРИЯ СЧАСТЬЯ



РЕКЛАМА



ИСКУССТВО БЕЗУПРЕЧНОЙ КРАСОТЫ: ПРЕМИАЛЬНЫЙ УХОД И ЕСТЕСТВЕННЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Клиника «БьютиМед» — это не просто эстетика. Это забота о вас на всех уровнях: от внешней красоты до внутреннего благополучия.

НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ

Теперь в клинике открыты **Неврология** и **Лонгевити** — медицина долголетия. Мы работаем не только с тем, как вы выглядите, но и с тем, как вы себя чувствуете: ментальное здоровье, когнитивные функции, качество сна, энергия и жизненный тонус.

ВСЕ НАПРАВЛЕНИЯ В ОДНОМ МЕСТЕ

- Аппаратная, инъекционная и уходовая косметология — коррекция возрастных изменений, уход за кожей, архитектура лица
- Дерматология и онкодерматология — диагностика и лечение заболеваний кожи
- Трихология — здоровье волос и кожи головы
- Гинекология — женское здоровье и профилактика
- Нутрициология — индивидуальный подход к питанию и дефицитам
 - Неврология — работа с ментальным здоровьем и нервной системой
 - УЗИ-диагностика — точная диагностика без направления



📍 ул. Пермская, 33,
МФК «Москва»
☎ + 7 (342) 264 00 15
🌐 b-med59.ru