



МУЖСКОЙ ФОРМАТ



JOOP.COM

HOLY FASHION GROUP

PERMASHA



сеть магазинов
PERMFASHION
www.permfashion.ru

Joop!
магазин одежды, обуви и аксессуаров
ТРК Семья, 1 очередь, 2 этаж, тел. 2387011

JOOP!

НА ТУРПРОДУКТ

ПРИРОДНЫЕ УСЛОВИЯ УРАЛА, МОЖЕТ, И ЖЕСТКОВАТЫ ДЛЯ ЛЮБИТЕЛЕЙ ПЛЯЖНОГО ОТДЫХА, НО ДЛЯ АКТИВНОГО ТУРИЗМА ОТКРЫВАЮТ ОГРОМНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ. НАЙТИ ПОДХОДЯЩИЙ ДЛЯ СЕБЯ ВИД ОТДЫХА МОЖЕТ КАЖДЫЙ. НЕИСКУШЕННЫЕ В ТУРИСТИЧЕСКИХ ДЕЛАХ НОВИЧКИ МОГУТ ПОПРОБОВАТЬ СЕБЯ В ВОДНЫХ ПОХОДАХ ПО МАРШРУТУ ВЫХОДНОГО ДНЯ. ИЩУЩИХ ПРИКЛЮЧЕНИЙ И ФИЗИЧЕСКИ ПОДГОТОВЛЕННЫХ ЖДУТ ГОРНЫЕ МАРШРУТЫ ПО НЕОБИТАЕМЫМ МЕСТАМ СЕВЕРНОГО И ПРИПОЛЯРНОГО УРАЛА. **Максим Стругов**

СПЛАВНАЯ КОМПАНИЯ

В Пермском крае активным туризмом занимаются десятки тысяч человек. Во времена Советского Союза кузницей кадров для различных его видов были клубы, которые организовывались на базе предприятий и учебных заведений и финансировались этими учреждениями. «Там развивалось прежде всего спортивное направление, а это участие в соревнованиях, борьба за достижения и разряды, — рассказывает основатель краевого туристического клуба «Затерянный мир» Евгений Кокшаров, — но там можно было познакомиться с близкими по духу людьми и ходить в походы в свое удовольствие».

Туристы, которые хотели отправиться в самостоятельное путешествие и не имели отношения к турклубам, сталкивались с проблемой приобретения снаряжения. Часто его приходилось изготавливать из подручных материалов. У «водников» (занимающихся водным туризмом. — Ред.) самым распространенным средством сплава были самодельные плоты из досок и автомобильных камер и катамараны с гондолами, склеенными из детских клеенок. С другой стороны, власти уделяли большое внимание так называемому плановому (организованному) туризму. Так, по рекам Ирены и Чусовой проходили всесоюзные водные туристические маршруты. Параллельно сплавщики осваивали Койву, Усьву, Сылву, в меньшей степени — Вишеру, Колву, Косьву и Березовую. В 1976 году в Прикамье была издана книга Сергея Торопова «По голубым дорогам Прикамья», которая до сих пор является единственным полным путеводителем по пермским рекам. В начале девяностых популярность водного туризма пошла на спад. Многие туристические клубы и базы прекратили свое существование, а проблема со снаряжением осталась.

Ситуация изменилась через несколько лет, когда появились новые производители туристического оборудования, в том числе и в Перми. Сейчас водный туризм стал популярнее даже по сравнению с временами СССР. Прежде всего, в Пермском крае это сравнительно дешевый вид отдыха. Самостоятельный сплав группой из пяти-шести человек по наиболее популярным маршрутам с тремя-четырьмя ночевками в прошлом году обходился в 5–6 тыс. руб. на человека с учетом аренды транспорта и снаряжения. По опыту, транспорт — самая большая статья расходов, затем идут продукты и аренда средств сплава. С последними проблем также не возникнет — компаний, предлагающих в аренду катамараны, лодки, байдарки, в Перми насчитывается несколько десятков. В прошлый сезон аренда шестиместного катамарана обходилась в среднем в 700–900 руб. в сутки. Те, у кого нет времени, желания или опыта заниматься разработкой маршрута самостоятельно, могут обратиться в туристические компании, организовывающие походы. В стоимость тура входит трансфер до места начала сплава и от точки выброски, питание, услуги инструкторов, аренда снаряжения и часто страховка. При этом туристы попросят проявить посильное участие в обеспечении жизнедеятельности лагеря, например в установке палаток и приготовлении пищи, и,



ИЗ АРХИВА ТУРИСТИЧЕСКОГО АГЕНТСТВА «СЕВЕРНЫЙ УРАЛ»

естественно, всем придется поработать веслами. Водная часть пути разбавляется трекингом на скалы, пещеры и прочие достопримечательности.

Водный сезон в Прикамье начинается в майские праздники и, в зависимости от погодных условий, которые определяют уровень воды в реках, может продолжаться до конца сентября. Причем в мае, во время разлива, есть возможность пройти такие маршруты, которые летом часто недоступны для сплава из-за слишком низкой воды. Наиболее интересны в этот период Вильва и Вижай, а во вторую половину мая — приток Вишеры Акчим. Для их прохождения требуется специальная подготовка и опыт, особенно в случае с Акчимом, самой сложной для прохождения рекой в Прикамье. Впрочем, в мае все зависит от погоды: холодной весной реки могут в запланированное время не вскрыться ото льда, тогда остается пойти на Койву, Усьву или Чусовую. Последняя в период паводка наиболее спокойная и безопасная.

По словам Евгения Кокшарова, некоторые туроператоры организуют сплавы по «большой воде», в том числе и в соседние регионы, чаще всего в Башкирию, но его компания этим не занимается. «Вести неподготовленных людей весной небезопасно», — считает он. В то же время он говорит, что Койва, Усьва и Чусова остаются наиболее популярными и в летний период. «Транспортная доступность, кра-

сивая природа и возможность организовать короткие маршруты выходного дня становятся здесь определяющими факторами, — отмечает господин Кокшаров. — Именно трехдневные сплавы — с пятницы по воскресенье — пользуются наибольшим спросом. На Вишере прекрасная природа, меньше людей, но добираться туда значительно дальше». Наиболее интересные маршруты для сплава по этой реке проходят в ее верхнем и частично среднем течении. О транспортной доступности этих мест говорить не приходится. Единственный вариант заброски — внедорожная техника либо вертолет. Кроме того, частично Вишера протекает через территорию одноименного заповедника, на пребывание в котором нужно получить разрешение. Прохождение более-менее интересного маршрута займет минимум пять-семь дней. Евгений Кокшаров говорит, что в последние годы спрос на протяженные сплавы невелик.

По его оценкам, соотношение «организованных» туристов и групп, которые сплавляются самостоятельно, на популярных маршрутах примерно пятьдесят на пятьдесят. «Многие начинали ходить с нами, а когда поняли, что им это нравится, решили путешествовать уже своими компаниями, я это только поддерживаю, — говорит он. — Но проблема в том, что сейчас количество туристов такое, что реки просто не выдерживают рекреационной нагрузки».

СТРОГО НА СЕВЕР

Впрочем, до наиболее красивых мест Урала массовый турист пока не добрался. Прежде всего речь идет о северном и приполярном отрезках хребта. Отдаленные от обитаемых мест горные вершины и реки манят искателей приключений, но добраться туда можно после многодневного перехода, что предъявляет серьезные требования к физической подготовке. Например, пеший маршрут с посещением печально известного перевала Дятлова с восхождением на горы Отортен и Холотчахль занимает около семи дней. Желая добраться с перевала до горы Маньпупунер придется заложить еще неделю и пройти за 14 дней около 200 километров.

В качестве альтернативы туроператоры предлагают использовать вертолет. Как говорит директор туристического агентства «Северный Урал» Елена Бурдина, он используется для организации экскурсионных туров протяженностью один-два дня, либо как средство заброски групп, которые потом отправляются в пешие походы. «Это недешевое удовольствие, но позволяет сэкономить время и силы», — отмечает госпожа Бурдина. Так, полет с вертолетной площадки в поселке Ныроб до Маньпупунер или перевала Дятлова займет около полутора часов. В стоимость вертолетного тура входит трафик до Ныроба, перелет и обзорная экскурсия на выбранном объекте. Однодневная экскурсия обойдется в 25–27 тыс. руб. с чело-

Сейчас водный туризм стал популярнее даже по сравнению с временами СССР. Прежде всего, в Пермском крае — это сравнительно дешевый вид отдыха

века при полной загрузке вертолета Ми-8. В зависимости от количества снаряжения машина вмещает до 20 пассажиров.

«Сейчас мы разрабатываем маршрут под названием „Единый Урал“. Он начинается на севере Пермского края, на горном плато Кваркуш, — рассказывает Елена Бурдина, — проходит через Вишерский заповедник до точки пересечения четырех регионов: Пермского края, ХМАО, Республики Коми и Свердловской области. Далее маршрут проходит через перевал Дятлова, оттуда через точку Вологодская грань до Маньпупунер, и далее по еще более диким местам». По ее словам, на протяжении маршрута будут запланированы точки выхода, откуда туристов может забрать вертолет. «При желании человек может преодолеть его за несколько подходов, пройти сколько сможет, а в следующий раз начать с конечной точки. Теоретически маршрут можно проложить хоть до Северного Ледовитого океана», — считает Елена Бурдина.

По ее мнению, полеты на вертолетах могут стать более доступными по цене, если сделать их регулярными. Воздушная заброска наносит наименьший вред хрупкой экосистеме территории, в отличие от пеших групп или тем более



туристов, использующих автотехнику. Организация регулярных рейсов поможет не только снизить стоимость полетов, но и решить проблему по вывозу мусора. Расширить круг потенциальных клиентов можно, создав для них более комфортные условия. Для этого компания намерена установить на маршруте сеть горных модулей, предназначенных для проживания туристов в любых погодных условиях. «Многих останавливает опасность, нежелание ночевать в палатках. Модули должны сделать такие путешествия более доступными, —

рассказывает директор «Северного Урала». — Из нескольких таких модулей можно собрать целую туристическую базу с набором необходимых удобств».

Госпожа Бурдина говорит, что из года в год количество клиентов остается относительно стабильным, но если раньше до 90% рейсов выполнялись для заброски желающих порыбачить на северных реках, то в последнее время наблюдается рост числа именно туристов. «По сути, на рыбалку летали одни и те же люди. Побывав на здешних реках, они ос-

ваивают другие места», — пояснила она. Зато стали появляться любители порыбачить из других регионов. «Я заметила, что, как правило, они бережнее относятся к природе, некоторые группы берут с собой даже биотуалеты, и у них нет уже цели выловить как можно больше рыбы, а скорее спортивный интерес, — рассказывает Елена Бурдина. — Хотя есть уже реки, которым бесконтрольная рыбалка нанесла такой ущерб, что исчезли популяции некоторых видов рыб, а для их восстановления нужно время». ●

ТОП НЕБАНАЛЬНЫХ МОБИЛЬНЫХ ПОДАРКОВ К 23 ФЕВРАЛЯ ПО ВЕРСИИ «МЕГАФОН»

Мужчины готовятся получить на праздники это:		Удивите их мобильным подарком за те же деньги:	
	Гель для душа	150 ₺	Чехол-книжка
	Галстук	500 ₺	Аккумулятор
	Крепкий алкоголь	1000 ₺	Bluetooth-гарнитура
	Бритва	1500 ₺	Карта памяти
	Туалетная вода	2500 ₺	Планшет водителю

shop.megafon.ru

«МегаФон» составил рейтинг мобильных гаджетов и аксессуаров, которые смогут стать оригинальной заменой привычным презентам по аналогичной цене.

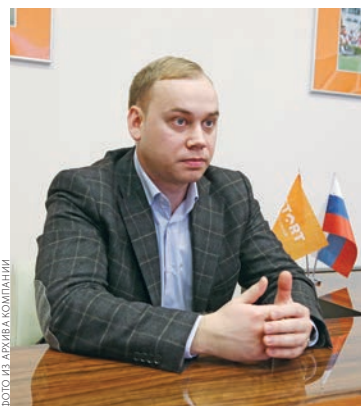
Самой популярной покупкой 2015 года в России, согласно данным опроса, стал мобильный телефон. Более пяти лет доля приобретаемых гаджетов неизменно растет. В наступившем году ассортимент оборудования и аксессуаров расширился, а цены стали выгоднее. Оптимальным дополнением к смартфону станет один из тарифов «Все включено» с комфортным объемом минут, сообщений и интернета.

Сейчас в Перми работает 33 точки «МегаФона». Узнать адреса ближайших салонов можно с помощью бесплатного запроса *123#. Сделать заказ с доставкой на дом горожане могут в интернет-магазине www.shop.megafon.ru.

«ОТДЫХ ОБЯЗАТЕЛЕН, ИНАЧЕ ИДЕИ И ЭНЕРГИЮ ДЛЯ БИЗНЕСА ЧЕРПАТЬ БУДЕТ НЕОТКУДА»

В ПОРТФЕЛЕ START CITY GROUP — ВАЖНЫЕ И ЗНАКОВЫЕ ДЛЯ КРАЕВОЙ СТОЛИЦЫ ПРОЕКТЫ. ПОМИМО ДЕТСКИХ, САДОВ, ШКОЛ И ПОЛИКЛИНИК ЭТО ПАРК ИМЕНИ ЧЕХОВА, СТРОИТЕЛЬСТВО ДОРОГИ ПО УЛИЦЕ МАКАРЕНКО И РЕКОНСТРУКЦИЯ НАБЕРЕЖНОЙ КАМЫ. О ТОМ, КАК ЗА ДЕСЯТЬ ЛЕТ ИЗ ФИРМЫ ПО ПРОИЗВОДСТВУ ОТДЕЛОЧНЫХ РАБОТ СТАТЬ МНОГОПРОФИЛЬНЫМ СТРОИТЕЛЬНЫМ ХОЛДИНГОМ И ЧЕМ ЕЩЕ, КРОМЕ РАБОТЫ, СТОИТ ЗАНИМАТЬСЯ, ЧТОБЫ СДЕЛАТЬ БИЗНЕС УСПЕШНЫМ, РАССКАЗАЛИ ЕЕ УЧРЕДИТЕЛИ ДМИТРИЙ ПАНФИЛОВ И АЛЕКСАНДР КАШЕВАРОВ.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
START CITY GROUP
ДМИТРИЙ ПАНФИЛОВ



— Как формировался ваш холдинг? Вы с самого начала знали, к чему придете, какие направления в бизнесе хотите развивать, или это произошло постепенно?

— Еще в школе я понял, что буду заниматься строительством. Мне нравилось рассматривать строительные площадки, башенные краны. Всегда хотелось заниматься таким делом, где видны плоды твоего труда, а результат приносит реальную пользу людям и городу. После окончания университета я основал компанию «Старт». Тогда же мы объединились с Денисом Колпаковым, который является соучредителем холдинга. Первоначально специализировались на выполнении отделочных и кровельных работ. Когда организовывали свое дело, то и задачи такой — построить бизнес — не было. Просто решали вопрос личного трудоустройства. Но постепенно нарабатывали клиентскую базу, и портфель заказов стал расширяться. С 2010 года, достигнув определенных результатов, приняли решение зайти в новую сферу — дорожное строительство. Первое время привлекали контрагентов, а с 2011 года начали наращивать свою базу автотранспорта. В итоге сейчас у нас 50 единиц техники. Сегодня, кроме дорожного строительства, мы занимаемся вопросами благоустройства, берем на себя функции генподрядчика при проведении общестроительных работ, осуществляем проектирование. При этом в кризис 2008 года мы диверсифицировали портфель заказчиков и работаем не

только в сегменте B2B, но и с государственными и муниципальными заказчиками, участвуем в конкурсах и аукционах. Мы активно строим социальные объекты, которые нужны городу. Сложные проекты бросают вызов: кто, если не мы, кто лучше нас это сделает? Если идем в проект, то знаем, что сделаем лучше всех. Мы понимаем, какие у нас для этого есть ресурсы и возможности.

— С ростом компании не возникало ли у вас сложностей в управлении бизнес-процессами?

— Действительно, когда мы вышли на новый уровень и стали выстраивать холдинг, возникли новые проблемы и задачи. Понадобились управленческие знания, в связи с этим я окончил Высшую школу международного бизнеса и получил степень MBA. Это позволило по-новому посмотреть на бизнес, поменять организационную структуру, сосредоточиться на управленческих полномочиях. В 2014 году мы провели ребрендинг компании и презентовали торговый знак START CITY GROUP. Сегодня у нас есть понимание, куда двигаться. Мы намерены увеличивать долю рынка в тех сегментах, где присутствуем. Думаем также о выходе на рынок жилой недвижимости. В части финансовой стратегии разрабатываем новые продукты — в этом году готовим выпуск векселей START CITY GROUP.

— Чем еще увлекаетесь, помимо построения бизнеса?

— Люблю горные лыжи. Катаюсь и у нас в крае, и за его пределами. В этом году посчастливилось покататься в Абзаково. Кроме того, мои партнеры тоже увлекаются горными лыжами — этой зимой у нас был корпоративный выезд всем составом учредителей на Красную Поляну в Сочи.

— Значит, не устаете друг от друга на работе?

— Наоборот, из-за занятости нам зачастую не хватает общения в неформальной обстановке. У нас четко распределены полномочия и обязанности между всеми учредителями, у каждого своя зона ответственности, и это хорошо. Случается, что мы не видимся по несколько дней. Поэтому совместные мероприятия полезны. У нас в компании в принципе поощряется увлечение спортом. Периодически мы устраиваем корпоративные праздники на свежем воздухе, где органи-

зуем активные виды отдыха. Например, играем в пейнтбол, квест-игры. В общем, все, что нацелено на работу в команде, интеллектуальное развитие и идет в ногу со временем, — это про нас.

Помимо хобби, стараюсь уделять как можно больше времени семье: любимой жене, сыну и дочке. Провожу с близкими все отпуска и свободное время. Конечно, холдинг растет и требует постоянного внимания, но даже при расширении деятельности можно выстроить свой режим так, чтобы успевать все. А отдыхать нужно обязательно, иначе новые идеи и энергию для бизнеса черпать будет неоткуда.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ
START CITY GROUP
АЛЕКСАНДР КАШЕВАРОВ



— Вы много лет посвятили кредитно-финансовым учреждениям и участвовали в создании банковской системы в крае. Почему переключились на совершенно иную сферу и почему выбрали START CITY GROUP?

— Я закончил свою банковскую деятельность в 2010 году в должности управляющего филиалом «Промсвязьбанка». Сегодня филиалы и операционные офисы кредитно-финансовых учреждений больше ориентированы на продажи, а не на стратегическое партнерство и развитие. Я же все-таки отношу себя к категории идеологов-стратегов, а не продавцов. Поскольку развивать что-то в банковском деле на уровне региона стало сложно, я задумался об иных, новых для себя, интересных направлениях, в том числе и о строительстве, в прямом смысле этого сло-

ва. Тем более что еще во время своей работы в банке я был активно связан с этой сферой, осуществлял финансирование различных проектов. Да и в частном порядке инвестировал в строительство небольших объектов на территории города. Интерес к строительству у меня и от моей мамы, заведующей кафедрой в ПНИПУ, профессора, доктора технических наук и научного преподавателя, всю жизнь посвятившей обучению строительному делу. Хотя я, в отличие от нее, больше практик, чем теоретик. С компанией «Старт» мы начали свое сотрудничество с 2009–2010 года: у нас были совместные проекты; кроме того, я консультировал тогда еще молодых предпринимателей — Дмитрия Панфилова, Дениса Колпакова — в части финансовой деятельности. И как-то получилось, что мы зашли в совместный проект, а потом из него уже и не выходили. Я увидел в лице основателей «Старта» серьезно настроенных, честных предпринимателей. А с их стороны мне поступило предложение войти в состав учредителей и более тесно заняться процессами построения бизнеса. Это то, чем я и сейчас занимаюсь в холдинге. Я не участвую в операционной деятельности компании, а занимаюсь формированием идеологии и стратегий. В рамках стратегии нашей компании мы не предусматриваем экстенсивного развития холдинга, мы двигаемся поэтапно, небольшими шажками. Необходимо достичь определенного уровня в развитии и на этом этапе закрепитесь какое-то время, а потом уже можно делать следующий шаг. Пока большие проекты, полномасштабное строительство крупных объектов, строительство федеральных дорожных трасс — это не наш уровень. Но в дальнейшем мы, безусловно, себя там видим, предусматриваем, в рамках нашей стратегии, возможности для экспансии, в том числе и другие, сопредельные регионы.

— Как выбираете проекты, которыми занимаетесь холдинг?

— Проекты, за которые мы беремся, должны быть нам интересны. Даже если не все из них рентабельные и прибыльные, нам важно, чтобы они были социально значимыми. Взять тот же парк имени Чехова — он для нас был не особо выгодным с точки зрения доходности, но очень важен для имиджа компании. И мы показали, что можем сделать качественный и красивый продукт в сфере благоустройства. Мы хотим делать добро, хотим, чтобы город преобразился. Это своего рода здоровый эгоизм — чтобы люди потом говорили: «Это построил Кашчеваров, это построил Панфилов». На всю жизнь запомнились слова нашего известного, заслуженного строителя Алексея Ко-

ровникова. Когда я приходил к нему в гости в офис на Ленина, 64, он подходил к окну, открывал шторы и говорил: «Этот город построил я». Есть желание прикоснуться к этому созидательному процессу. Сегодня мы готовы не только выполнять общестроительные работы, но и самостоятельно проектировать. Это направление в холдинге было организовано в 2014 году. Раньше мы обращались к проектным организациям, и после любого аукциона, в котором побеждали, начинали фактически делать весь проект заново. Потому что качество проектных работ, которое мы получали от проектных организаций в рамках текущего заказа, никакой критики не выдерживало. Но рано или поздно это надоело, проще создать свой институт и участвовать в конкурсах на проектирование и делать качественный продукт.

— Удастся ли находить время для любимых увлечений? С чем они связаны?

— Прежде всего, это спорт. Он в моей жизни с самого детства. Я профессиональный спортсмен, с восьми лет занимался легкой атлетикой, ездил на сборы и соревнования вплоть до второго курса университета, добивался хороших результатов. Бывших спортсменов, как известно, не бывает, поэтому спорт по-прежнему присутствует в моей жизни. В свое время я активно занимался боулингом, выигрывал чемпионаты города, участвовал в российских соревнованиях. Я не горнолыжник, но катаюсь люблю, и всех своих детей поставил на лыжи. Даже моя самая младшая дочка в два с половиной года встала на горные лыжи. Кроме того, занимаюсь бодибилдингом, тоже в своем роде строительством, но своего тела. Сейчас свою профессиональную спортивную карьеру я продолжаю в ветеранской баскетбольной лиге — выступаю руководителем и спонсором команды START CITY GROUP. В ветеранском баскетболе она показывает весьма достойные результаты — мы присутствуем в тройке лидеров. Каждую неделю тренируемся и участвуем в соревнованиях.

— Это не мешает бизнесу?

— Это даже помогает бизнесу! Любый спорт организует. А в баскетболе воспитывается командный дух, понимание, партнерство. Как любой командный вид спорта, это спорт, в котором ты плечом к плечу идешь к победе, строишь комбинации, там есть своя стратегия, идеология победы, планы на игру. В принципе, если проектировать бизнес на баскетбол, то это тоже определенный бизнес-процесс, но результатом там является не получение прибыли, а победа, что зачастую лучше, чем прибыль! ●

СПРАВКА

Дмитрий Панфилов

Родился и вырос в Перми, в 2005 году окончил горно-нефтяной факультет ПГТУ по специальности геодезист. В 2006 году основал компанию «Старт». В 2014-м окончил Высшую школу международного бизнеса РАНХиГС при Президенте РФ (г. Москва), получив степень MBA. С 2015 года возглавляет управляющую компанию холдинга START CITY GROUP. Вице-президент НПА СРО «Гильдия Пермских Строителей».

Александр Кашчеваров

Родился и вырос в Перми. Окончил механико-математический факультет ПГУ по специальности «Механика», в 2000 году получил диплом экономиста в ПГТУ. С отличием закончил аспирантуру Уральского института экономики. С 1993 года работал в кредитно-финансовых организациях Прикамья на разных позициях — от менеджера до руководителя. Завершил банковскую деятельность в 2010 году в должности управляющего Пермским филиалом «Промсвязьбанка». Является соучредителем холдинга START CITY GROUP.

«МЫ СОЗДАЕМ РЕАЛЬНОСТЬ, В КОТОРУЮ ОНИ ПРОСТО НЕ ВРУБАЮТСЯ»

ПОСЛЕ ПОЯВЛЕНИЯ В АФИШЕ ОПЕРНОГО ТЕАТРА ДЕКАБРЬСКОГО «HAPPY END» КУЛЬТУРНАЯ ОБЩЕСТВЕННОСТЬ ЗАМЕРЛА: КАК РАЗ В КОНЦЕ ГОДА ЗАКАНЧИВАЛСЯ КОНТРАКТ ХУДОЖЕСТВЕННОГО РУКОВОДИТЕЛЯ ТЕАТРА ТЕОДОРА КУРЕНТЗИСА. ХУДШЕГО НЕ ПРОИЗОШЛО, НО НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ СОХРАНЯЕТСЯ И СЕЙЧАС: НОВЫЙ КОНТРАКТ ВСЕ ЕЩЕ НЕ ПОДПИСАН. С ОГОВОРКОЙ «ЕСЛИ Я ОСТАНУСЬ» ТЕОДОР КУРЕНТЗИС РАССКАЗАЛ О СВОИХ ПЛАНАХ, СВОБОДЕ В ИСКУССТВЕ И О СЧАСТЬЕ. Оксана Астафьева

— Теодор, не могу не спросить: контракт так и не подписан?

— Контракт не подписан. Мы продолжаем переговоры. Но я бы воздержался пока от комментариев. Хочу только сказать, что за последние пять лет нам удалось сделать театр, которым край, да и страна могут гордиться. Мы добились децентрализации искусства. Так сложилось, что в России искусство сосредоточено в столице: там реализуются все лучшие проекты, там сосредоточены огромные финансовые ресурсы. От провинции никогда ничего особенного не ждали. Сейчас не только в стране — в мире знают Пермский оперный театр. Мы уже традиционно первые по количеству «Золотых масок», нас приглашают в Австрию — ставить Моцарта, в Германию — ставить Вагнера. На пермские премьеры приезжают со всего мира. Еще несколько лет назад, когда мы говорили о таких перспективах, над нами смеялись. Нас называли фантазерами, сейчас с удивлением осознают, что мы добились своего, что мы правы. И это сделал провинциальный театр, с бюджетом в десяток раз меньшим, чем у Большого театра. Но даже этот бюджет нам приходится сейчас какими-то невероятными усилиями отвоевывать.

— Вы рассматриваете возможность уехать из Перми, если не удастся договориться?

— Однозначно уеду. Соберу оркестр и уеду. Я уже давно к этому склоняюсь, потому что, откровенно говоря, мне надоело. Я вообще не люблю воевать. С другой стороны, мне, конечно, не хочется бросать незавершенное дело. Я приехал в Пермь не для того, чтобы сделать какой-то модный проект или зарабо-

тать деньги, я здесь, потому что у меня есть идея, мечта — создать культурную среду и театр такого уровня, какого нет ни в Москве, ни в Санкт-Петербурге, который и в мире будет одним из немногих. И нам удалось это сделать. Но для того чтобы это сохранить и продолжать, нужен театр и нужно финансирование. Я знаю, есть мнение, что мы не оцениваем реальную ситуацию. На самом деле все наоборот: мы создаем реальность, в которую они просто не «врубаются».

— Вы чувствуете, как в целом в России, и в Перми в частности, изменился культурный климат: какие-то темы стали нежелательными, ужесточился контроль, появились какие-то добровольные цензоры из числа зрителей?

— Все эти феномены — попытки цензуры и усиление официальной пропаганды — это, как мне кажется, побочный эффект стремления что-то противопоставить критике Запада. На уровне региона, который как обезьянка копирует федеральные тренды, старается угодить и перестраховывается, эти явления усугубляются. На мой взгляд, это ложные действия. Они дискредитируют российскую культурную идею, основой которой всегда была свобода. Россия — мультикультурна. Здесь, на этом огромном пространстве от Восточной Европы до Японии, встречаются самые разные традиции: традиции Востока и Запада, Севера и Юга, множество самых разных проявлений и смыслов. И результат этого слияния — то невероятное искусство, которое дарит миру эта страна. И это прекрасно, это и есть сокровище и сила России. И попытки лишить культуру этого духа — это как убрать сердце из организма. И как нельзя жить без сердца, так нельзя жить без диалога, без свободы, без экспериментов и противоречий. Значит, нужно отказываться от Пушкина, потому что скандальный поэт, и Достоевского, потому что сидел в тюрьме, и Чайковского, потому что гомосексуалист, и Стравинского, и Дягилева, как адептов западной культуры. Я не знаю, что при таком подходе останется.

Но вообще-то я пока особых ограничений не вижу. Конечно, есть и мракобесие — то, что происходило в Новосибирске, например, но есть и очень много прогрессивных людей, которые делают интересные и важные вещи. И я всегда, когда об этом заходит речь, защищаю Россию. Я стараюсь убедить, что не надо сгущать краски и на основе одного-двух примеров делать глобальные выводы об отсутствии свободы слова в стране и тотальном контроле. Это не так.

— На ваш взгляд, абсолютно ли все может быть предметом искусства?

— Абсолютной свободы не бывает. Критерий один: искусство должно служить человеку. Не учить, не воспитывать, не агитировать, не развлекать, а созидать. Люди после встречи с искусством должны думать. В этом смысле даже отрицательные и мрачные произведения искусства, если они сделаны с любовью

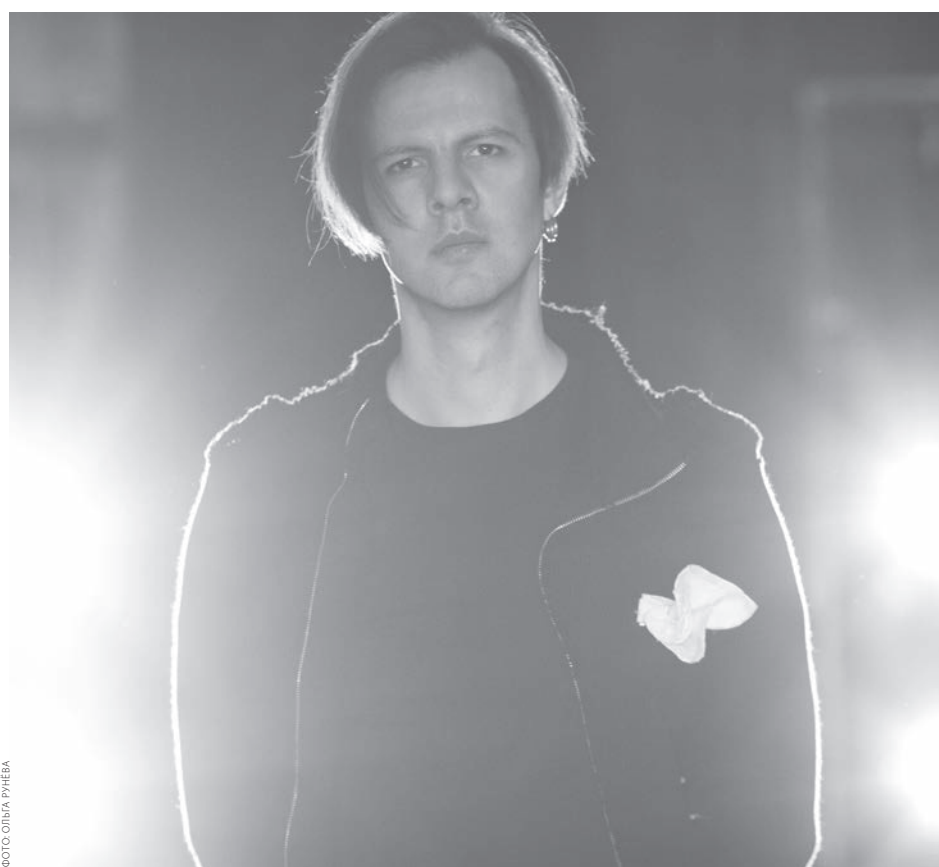


ФОТО ОЛЬГА РУНЕВА

Я приехал в Пермь не для того, чтобы сделать какой-то модный проект или заработать деньги, я здесь, потому что у меня есть идея, мечта

к человеку, если они обращаются к тем смыслам, которые человек, может быть, не может сформулировать, но интуитивно чувствует, они важны. Как антибиотик, который, с одной стороны, может нанести некоторый вред, но он лечит.

— Как вы считаете, нужно зрителю объяснять произведение искусства, или восприятие должно быть непосредственным?

— Я считаю, учиться и учить воспринимать произведение искусства нужно. Вот вы видите сейчас предметы, которые стоят на пианино: например, затейливая статуэтка, но она для вас мало что значит. Но если я расскажу вам ее

историю, расскажу, что это — приз Echo Klassik, вы посмотрите на нее другими глазами. Так начинается проникновение в этот небольшой космос, ранее закрытый для вас, но открывающийся после моего объяснения. То же и с искусством. Ведь искусство — это символы, знаки, которые хаотично отражаются у нас в подсознании, и после какого-то сигнала они гармонизируются, обретают некий смысл и значение. Поэтому важно дать толчок, возможно, какой-то элемент интерпретации, чтобы люди посмотрели на произведение открытыми глазами. Иногда бывает нужно некое сильное впечатление, часто даже отрицательное. Так, например, я знаю, что те зрители, которые негативно реагируют, скажем, на «Носферату» и сейчас говорят: «Что за кошмар!» — лет через десять будут защищать этот спектакль. Парадокс, но это так. Потому что если произведение искусства вызвало сильное раздражение и агрессию, значит оно чем-то задело человека, значит началась у него внутри работа. Вот тот, кто остался равнодушен, ничего не увидел, — вот там проблема.

— Очень позитивно аудитория приняла формат ночных бесед с вами, особенно ту его часть, где вы анализировали звучавшую музыку. Планируете ли повторять этот опыт?

— Хотелось бы продолжить общение со зрителями и в этом формате тоже. Вообще же я хотел бы сделать в Перми некий образовательный, коммуникативный проект, условно назовем его «Центр Дягилева». Это такое место

СПРАВКА

Теодор Курентзис

Родился в Греции, в Афинах. В начале 1990-х годов приехал в Россию, окончил Санкт-Петербургскую государственную консерваторию, класс Ильи Мусина. Основатель и художественный руководитель оркестра MusicAeterna и камерного хора MusicAeterna (созданы в 2004 году, в период работы Курентзиса на посту главного дирижера Новосибирского академического театра оперы и балета — 2004–2010). С 2011 года — художественный руководитель Пермского академического театра оперы и балета им. П. И. Чайковского, художественный руководитель Международного Дягилевского фестиваля. Кавалер ордена Дружбы (2008). Шестиразный обладатель Национальной театральной премии «Золотая маска».

Дирижировал в Опере Цюриха, в Парижской национальной опере, Мадридском Королевском театре (Teatro Real), Мюнхенской филармонии, Большом театре России, Баварской опере, Берлинской филармонии, Венской филармонии, Концертгебау (Амстердам), Винер Концертхаус и на других известных мировых сценах. Работал с оркестрами Мюнхенской и Венской филармоний, Камерным оркестром Европы (Chamber Orchestra of Europe), с 2010 года — художественный партнер Mahler Chamber Orchestra.

встречи зрителя с артистами, куда будут приходиться выдающиеся личности со всего мира, режиссеры, актеры, музыканты, художники, хореографы будут проводить мастер-классы, встречи со зрителями, где музыканты будут играть и слушать музыку, а потом обсуждать вместе со зрителями. Хочется, чтобы люди собирались вместе и говорили о проблемах в искусстве: куда оно движется, какие процессы происходят в искусстве. Чтобы молодые люди становились умнее, чтобы они задумывались о том, что они делают в жизни и что они могут сделать. Потому что если мы хотим добиться больших изменений в мире, мы должны измениться сами. То есть импульс к значительным изменениям — в нас самих. И искусство как раз об этом и говорит, для этого оно и существует, чтобы запустить в человеке такие процессы. Так родился когда-то театр — как место, куда человек идет думать. А думает он, потому что не знает.

— Помимо редких встреч в театре, вы общаетесь еще в какой-то форме со зрителями?

— Иногда, когда есть время, я могу прогуляться по городу. И часто встречаю людей, которые благодарят за то, что мы делаем в театре. Хотя я стесняюсь немного, потому как считаю, что это не моя заслуга. Я просто руковожу театром, но его успех — это заслуга многих людей: и тех, кто здесь живет, и тех, кто приезжает, чтобы отдать часть своего таланта этому городу.

— А как вы вообще любите проводить время? Скажем, как выглядит ваш идеальный вечер?

— Это зависит от моего внутреннего состояния. Если я нахожусь в гармонии, я могу сидеть с человеком и вести приятную беседу, — это прекрасно. Или еще лучше, если я нахожусь в таком эмоциональном состоянии, чтобы писать, и создаю что-то... тогда это совсем хорошо! — **А когда вам лучше заниматься творчеством: когда вы спокойны, или когда чем-то взбудоражены, влюблены например?**

— Состояние влюбленности и состояние разочарования в любви очень похожи. Это как встреча и разлука — они вызывают примерно одинаковые эмоции. Долгое время это было то состояние, в котором я творил. И тогда, в те моменты, когда я был счастлив, возникал вопрос: а что же я буду делать теперь? Как я пойду плакать с людьми, если я счастлив? Но потом я начал думать, а почему ты должен быть все время несчастным? И сам себе отвечал: потому что материал, музыка, которую я делаю, говорит о том, что мир несчастен. Тогда я решил: создавай ту музыку, которая говорит о божественном. Вот то, что меня сейчас очень интересует: божественная составляющая музыки — не столько ее сентиментальная, эмоциональная часть, сколько то обращение к человеку, которое в ней заложено.

— А бывает такое, что ничего не хочется делать: ни на сцену выходить, ни играть, ни писать?

— К счастью, нет. И пожалуй, это действительно счастье. Просто я все время старался преодолеть препятствия, непонимание. Вы не представляете, насколько все мое творчество — это преодоление препятствий! И сейчас, когда уже понимают и принимают, когда нет очевидных препятствий, все равно выбираешь те дороги, где есть сложности. Потому что жизнь — это движение. Что-то удалось, но впереди уже виден другой горизонт, достигнуть которого можно только преодолев очередное препятствие. Жизнь — это то, что в процессе находится, то, что между нот, как и музыка.

— Каков ваш главный замысел в жизни?

— Стать лучше, стать абсолютно гармоничным человеком, светлым. И чтобы я был достойным дарить красоту другим людям, которые в ней нуждаются. Вот самое главное. Банально очень звучит, но это правда. Это правда. ●

АЛЕКСЕЙ БУРНАШОВ: «ДАРИТЕ ДЕТЯМ СПОРТ»

«НИКОГДА НЕ ДУМАЛ В ДЕТСТВЕ, ЧТО СТАНУ ПОЛИТИКОМ, — ВСПОМИНАЕТ ДЕПУТАТ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО СОБРАНИЯ ПРИКАМЬЯ АЛЕКСЕЙ БУРНАШОВ. — КАК ЛЮБОЙ РЕБЕНОК, РОДИВШИЙСЯ В СССР, ХОТЕЛ СТАТЬ КОСМОНАВТОМ, ПОТОМ ВОЕННЫМ, ПЕРЕД АРМИЕЙ БЫЛ УВЕРЕН, ЧТО МОЯ БУДУЩАЯ ПРОФЕССИЯ — ТРЕНЕР. НО ВСЕ СЛОЖИЛОСЬ ПО-ДРУГОМУ». Александр Боталов

— Алексей Леонидович, откуда в вас это страстное увлечение спортом?

— Я родился в семье с богатыми спортивными традициями и никогда не представлял свою жизнь без спорта. Отец, Леонид Семенович, заядлый волейболист. До сих пор, несмотря на солидный возраст, он продолжает заниматься спортом и добивается серьезных успехов: не так давно со своей командой завоевал «золото» на чемпионате мира по волейболу среди ветеранов.

В свое время отец привел меня в лыжную секцию — и лыжи стали первым спортивным увлечением. Я учился в 45-й школе, одной из заслуженных «спортивных кузниц» Орджоникидзевского района Перми. Школа прославилась на весь город спортивными успехами, многие из выпускников стали профессиональными спортсменами. Мы, выпускники, с теплотой вспоминаем своего учителя физкультуры Игоря Маркова, легендарного педагога, вкладывавшего в свою работу всю душу. Во многом благодаря привитой им страсти к победам ученики школы №45 блистали на городских и областных соревнованиях. Ребята не останавливались на чем-то одном. Помимо увлечения лыжными гонками я отправлялся на тренировки по баскетболу — играл в профессиональной команде, которая позднее составила костяк «Урал-Грейта».

— Почему в итоге вы отказались от карьеры профессионального спортсмена?

— Любовь к баскетболу сохранилась и после армии. У нас на Пермском домостроительном комбинате был свой клуб, который играл по первой группе. Мы выступали довольно успешно и были кадровым резервом для «Урал-Грейта». К сожалению, со временем активная работа уже не позволяла мне уделять баскетболу тот объем времени и сил, который необходим для постоянного развития в командном виде спорта. Тогда я принял принципиальное решение об уходе, поскольку играть вполсилы — не на победу — не в моем характере.

Заменой баскетболу стал большой теннис, который позволяет более гибко выстраивать график тренировок. Но стремление к победам, желание быть лучшим в своем деле никуда не ушли. Поражения на первых порах были очень сильной мотивацией. В своем рабочем графике я выделил время для занятий теннисом, и в следующие десять лет завоевал на любительском уровне все возможные призы. Серьезным вызовом стало участие в турнире профессио-

СПРАВКА

Алексей Бурнашов

Родился 28 июня 1973 года в Перми. В 2004 году окончил юридический факультет Московской Академии права и управления. Депутат Законодательного собрания Пермского края, член депутатской группы «Солидарность».

Член комитета по социальной политике. Председатель совета директоров Пермского домостроительного комбината. Награжден орденом Русской православной церкви Сергия Радонежского, юбилейной медалью «200 лет Внутренним войскам МВД России», знаком внутренних войск МВД России «За отличие в службе».



Играть вполсилы — не на победу — не в моем характере

налов, где удалось дойти до четвертьфинала. Только после этого я понял, что мне надо чаще заглядывать в паспорт — возраст берет свое. Несмотря на выход из турнирного режима, продолжаю поддерживать форму и не забываю о корте — в теннис всерьез и надолго пришли мои дети.

— Вы готовите их к большому спорту или считаете, что они должны реализовать себя на ином поприще?

— Спорт вообще на особом месте в нашей семье. Супруга Мария тоже играет в теннис и составляет мне на корте достойную партию. А дети добиваются серьезных успехов на своем возрастном уровне: например, старший сын Иван в десять лет стал первой ракеткой России среди сверстников.

Занятия спортом, конечно, добавляют сложностей с учебой, но я горд тем, что дети стараются добиться максимальных результатов и просто не понимают, как можно жить в ином графике. Прививая детям любовь к спорту, мы с женой в первую очередь стараемся воспитать их не спортсменами, а просто хорошими людьми. Я считаю, что, кроме тренировок и «пятерок» в школе, для нормального детства нужны друзья, общение, гаджеты, книги. Спорт, конечно, вносит определенные коррективы в распорядок дня, в круг общения, но все должно быть в гармонии.

— Семейные спортивные традиции не позволяют оставаться в стороне от развития спорта в родном городе?

— Действительно, стараюсь делать все возможное. Изначально это было просто желание помочь способному спортсмену, когда у него и его родителей не хватало средств. После того как я возглавил краевую федерацию тенниса, поддержку удалось вывести на качественно иной уровень — у нас занималось около 400 способных ребятшек. Искали самые разные возможности поддержки юных дарований — благотворительный турнир «Большой тандем» давал возможность платить стипендии сильным молодым спортсменам.

Из недавних успехов в поддержке спортивных традиций Перми стало строительство межшкольного стадиона на территории школы №79. Многофункциональный спортивный комплекс — один из шести подобных объектов, построенных в России в 2015 году. Для реализации проекта мы смогли добиться поддержки из федерального бюджета, подключив региональные власти. Накануне нового, 2016 года состоялось торжественное открытие первой очереди стадиона, пришли сотни мальчишек и девчонок со всего Левшино. Их радостные лица — лучшая награда, ведь, обеспечив детям возможность заниматься спортом, мы дарим им здоровое и успешное будущее. ●



ЭКСТРИМСКИЕ КАНИКУЛЫ

РОССИЯНЕ, НАСЛЫШАННЫЕ ОБ ЭКСТРЕМАЛЬНЫХ УВЛЕЧЕНИЯХ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ И МОЛОДЫХ СОГРАЖДАН, НАЧАЛИ МАССОВО ПРОНИКАТЬСЯ ЛЮБОВЬЮ К ГОРНЫМ ЛЫЖАМ И СНОУБОРДУ. ПЕРМСКИЙ КРАЙ ОБЛАДАЕТ УНИКАЛЬНЫМ РЕЛЬЕФОМ ДЛЯ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОЙ ГОРНОЛЫЖНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО У КАЖДОГО ПЕРМЯКА ШАНС СТАТЬ ЗАЯДЛЫМ ГОРНОЛЫЖНИКОМ ИЛИ СНОУБОРДИСТОМ ВЕЛИК И ЭТО НЕ ПОТРЕБУЕТ ЗАОБЛАЧНЫХ ВЛОЖЕНИЙ. Александр Боталов

ГДЕ КАТАТЬСЯ

Пермский край в силу разнообразия рельефа располагает к открытию организованных горнолыжных центров различного уровня. На сегодня в Прикамье официально работают 11 горнолыжных баз. Условно их делят на небольшие и находящиеся в относительной близости от краевого центра: это «Жебреи», «Иван-Гора», «Полазна», «Ельники». В другую группу входят крупные центры, но расположенные в достаточном удалении от Перми — это Губаха и «Такман».

Эксперты отмечают, что для опытных горнолыжников важно качество трасс, их подготовка, перепады высот. Для тех, кто любит кататься время от времени, интересна близость горнолыжной базы к дому и сопутствующая инфраструктура. Комплекс услуг, который предлагают отдыхающим на всех базах, стандартный. В первую очередь это подъемники, прокат и хранение инвентаря, занятия с инструкторами. Для желающих отдохнуть также открыты точки общепита, гостиницы. Трассы готовятся с использованием спецтехники, на многих базах оборудовано освещение для ночного катания. По словам администратора горнолыжного комплекса «Жебреи» Павла Погодина, жители Перми при выборе места для катания часто останавливаются на небольших базах неподалеку от краевого центра. «Это позволяет провести весь день на спусках и избежать затрат на гостиницу. Привлекает также уровень цен», — отмечает он.

Важным моментом, о котором призывают не забывать эксперты, является травмоопасность, которая присуща горным лыжам и сноуборду, как и любому другому виду спорта. Павел Погодин отмечает, что характер травм различается в зависимости от предпочитаемого снаряда: «У сноубордистов чаще всего страдает запястье, потому что при падении с доски, на которой зафиксированы обе ноги, удар приходится на руки. Лыжники, наоборот, с набором скорости могут споткнуться о лыжи, от чего травмируются ноги. Так что с точки зрения травматичности все абсолютно одинаково».

Вероятность гибели при катании на горных лыжах — 1 к 1,4 млн, на сноуборде — 1 к 2,2 млн (по данным Национального центра статистики в области здравоохранения США).



ФОТО: МАКСИМ КАНЕВИЦ

во, но здесь важно понимать, что занятия с инструкторами снижают вероятность получения травм. В первую очередь хороший инструктор учит правильно стоять и падать, а также обязательно разминаться перед занятием. В среднем новичкам требуется пять занятий для того, чтобы начать кататься самостоятельно. В Жебреях цена за час занятий с инструктором — 900 руб.».

ЗА СКОЛЬКО КАТАТЬСЯ

На горнолыжном курорте «Такман» средний чек на отдых горнолыжника в будние дни составит 1100 руб. (350 руб. за два часа ски-пасса на подъемник и прокат комплекта лыж). Сноубордисту все обойдется на 100 руб. дороже. В выходные стоимость ски-пасса подрастает. Владельцы «Такмана» повышают лояльность клиентов: с 2015 года здесь действует накопительная бонусная программа. Для сравнения: в «Жебреях» тариф на пользование подъемником составляет 600 руб. за 10 подъемов, в центре активного отдыха «Полазна» — 200 руб./час или 400 руб./день в будни. В выходные стоимость увеличивается в два раза. По словам представителя администрации «Такмана» Елены Хусаеновой, прокат оборудования на курорте востребован, но большинство гостей все же предпочитают иметь свой горнолыжный инвентарь. Дополнительные услуги,

предлагаемые на «Такмане»: кафе с панорамным видом на склоны, дневной домик для проведения корпоратива или дня рождения, мангальные площадки для барбекю, русские бани на дровах. Стоимость проживания в гостинице в будние дни не превышает 1500 руб. К зимнему сезону-2015/16 на «Такмане» была улучшена планировка склонов, повышена их безопасность.

Если сравнивать цены горнолыжных курортов соседних регионов, то они близки к пермским. Например, на популярном горнолыжном курорте Башкирии Абзаково стоимость ски-пассов начинается от 200 руб./час. Стоимость проживания в местных гостиницах с учетом трехразового питания начинается от 2,5 тыс. руб. за одного человека в сутки. Необходимо учитывать стоимость проезда до Абзаково — на автомобиле это порядка 600 км.

Опытные сноубордисты и горнолыжники считают обязательным посещение курорта Шерегеш в Горной Шории — регионе Кемеровской области. Стоимость единого абонеента на целый день составляет 1400 руб., но есть и альтернативные, более дешевые варианты. Необходимо учесть также соответствующие расходы на проезд: пермяки добираются до Шерегеша, как правило, на поезде. Шерегеш завоевал популярность как самый демократичный из горных курортов России, — рассказывает

Сноубордисты имеют общий показатель смертности на склоне на 40% ниже, чем лыжники, и более высокую вероятность быть сбитыми потерявшим управление лыжником.

сноубордистка, любительница экстремального отдыха Ольга Анисимова. — До появления доступной горнолыжной инфраструктуры Сочи это было практически единственное место с настоящими горами, где снег ложится уже в сентябре, и вместе с тем с множеством вариантов проживания. Добраться до Шерегеша можно на прямом поезде из Перми до Новокузнецка. Проблем с перевозкой инвентаря не воз-

Шлем не в состоянии защитить лыжника, катящегося со скоростью более 20–25 км/ч. К группе риска относятся лыжники-мужчины, катающиеся «выше среднего» со скоростью 35–65 км/ч (по данным сайта grandars.ru).

никает — наши поезда позволяют перевозить горнолыжные снаряды вполне комфортно». Сочи после развития олимпийской инфраструктуры стало популярным и даже модным направлением горнолыжного отдыха россиян. При этом стоимость отдыха, по крайней мере заявляемая маркетологами, весьма демократична. Один из главных сочинских горных курортов — «Роза Хутор» — предлагает туры выходного дня из Москвы от 14 тыс. руб., куда включены перелет, проживание и питание. Стоимость индивидуального ски-пасса «Розы Хутор» начинается от 1260 руб. Несмотря на

то что чрезмерная загруженность сочинских склонов и накладки в уровне сервиса вызывают критику на профильных форумах, сочинские курорты пытаются составить серьезную конкуренцию европейским.

ГДЕ МОЖНО БЫЛО БЫ КАТАТЬСЯ

Виктор Заковырин, гендиректор сети магазинов туристического и спортивного снаряжения «Басег», отмечает, что огромный минус пермских склонов — в их перегруженности отдыхающими. При этом потенциал развития новых мест для катания в Прикамье огромен: «В сравнении с окружающими регионами, даже равнинной Кировской областью, нет ни одного кресельного подъемника, не говоря уж о кабинках. Рельеф у нас один из лучших, снег у нас один из лучших, а инфраструктуры нет. В 2014 году совместно с министром спорта края мы рассматривали перспективную площадку на Ослянке. Создание там сильного горнолыжного кластера — отличный шанс для депрессивного Кизеловского угольного бассейна. Но усилиями только лишь частных инвесторов такой проект не осилить — здесь необходима поддержка государства. Ослянка могла бы стать альтернативой Губахе — отличному склону, но неудачному с точки зрения экологии: когда с расположенных рядом заводов начинает нести химической гарью — кататься становится невозможно». Ольга Анисимова, тем не менее, считает ее пока что лучшим курортом в Прикамье, подходящим для спортсменов всех уровней: «Здесь достойный перепад высот, относительно неплохая инфраструктура. В Губаху приезжают кататься из других регионов — это показатель».



ФОТО: МАКСИМ МИНЕРДИНГ

Сергей Ахметшин, предприниматель из Чусового, выступавший инициатором строительства в родном городе горнолыжной базы «Ермак», считает, что горнолыжные базы в Прикамье реализуют свой потенциал не более чем на 40–50%. «Я катаюсь уже более сорока лет, бывал в Абзаково, на спусках Свердловской области, в Губахе. И если сравнивать, то нашим базам не хватает организации. Ведь после того, как человек покатался, он, как правило, уезжает домой. По идее, после катания хочется отдохнуть, развлечься, а утром снова пойти кататься. Это комплексный подход, он требует привлечения серьезных инвесторов, которые сами болели бы горнолыжным спортом. А красивые, подходящие склоны в Пермском крае есть».

НА ЧЕМ КАТАТЬСЯ

Стоимость вложений в экипировку зависит от притязаний будущего горнолыжника, но для начинающих цена довольно демократична, причем февраль и март — самый подходящий период для приобретения инвентаря с сезонными скидками. Дополнительным фактором, влияющим сегодня на стоимость снаряжения, является растущий курс доллара. Специалисты утверждают, что пока в магазинах реализуются складские остатки, завезенные по старому курсу. Виктор Заковырин, гендиректор сети магазинов «Басег», рассказывает: «Если сноуборды среднего качества, сделанные российскими компаниями в Китае, продаются уже по 25–27 тыс. руб., то рядом с ними еще лежат доски топовой линейки, которые мы привезли год-два назад. Такой сноуборд стоит 28–30 тыс. руб., но это просто шикарные снаряды. Приобретая снаряжение, надо учитывать множество факторов: рост, профессиональные требования, поддержанность инвентаря. Мы, например, ориентируемся на средний и верхний ценовой диапазон, ищем компромисс между стоимостью и качеством продаваемых товаров. Мы сможем экипировать новичка примерно за 27–30 тыс. руб. без учета приобретения одежды: это непосредственно ботинки, крепления, снаряд. Плюс сегодня можно за 5–6 тыс. руб. взять шлем, 4–5 тыс. руб. стоят горнолыжные очки. Нормальная, качественная одежда еще доступна тысяч за десять. Мои друзья, которые ездят в Европу, утверждают, что выбор там намного меньше и все гораздо дороже, чем у нас».

По словам Павла Погодина, администратора горнолыжного комплекса «Жебреи», разумным вариантом для новичка может стать приобретение поддержанного оборудования: «На AVITO можно найти интересные предложения, которые, впрочем, быстро разбирают-

ся агентствами по прокату. Но в среднем, если приобретать поддержанный комплект снаряжения в конце сезона, то можно уложиться в 10–15 тыс. руб.»

Ольга Анисимова подчеркивает, что если заниматься горнолыжным спортом регулярно, снаряжение потребует обновления: «Это вызвано естественным износом снарядов и стремлением попробовать что-то новое — технологии ведь постоянно обновляются. Интересную возможность предоставляют некоторые магазины: тест-драйв горнолыжного инвентаря помогает подобрать интересные новинки. К тому же на таких мероприятиях снаряды можно приобрести со скидками».

По единогласному мнению экспертов, до принятия решения, к чему лежит душа — сноуборду или лыжам, стоит попробовать свои силы на прокатном инвентаре. В Перми активно развиваются пункты проката спортивного снаряжения, хотя и они до сих пор не справляются с пиковыми нагрузками, которые фиксируются в праздничные и выходные дни. В эти периоды лучше бронировать снаряжение заранее либо оформлять прокат на несколько дней вперед. Стоимость услуг прокатных агентств примерно одинакова — 400–500 руб. в сутки за один снаряд в зависимости от дня недели. При этом персонал пункта проката подбирает инвентарь в соответствии с вашим опытом катания и габаритами. Необходимо учитывать, что стоимость проката снаряжения непосредственно на горнолыжной базе, как правило, выше. ●

Начиная осваивать сноуборд, необходимо заранее определиться с тем, которая из ног будет ведущей. Самый простой тест: вспомните, какую ногу вы выставляете вперед, скользя по свеженакатанному ледку на улице (советы инструкторов).



ФОТО: МАКСИМ МИНЕРДИНГ

«НАШ ПОДХОД – ДЕЛАТЬ КАК ДЛЯ СЕБЯ»

«САТУРН-Р» В 2016 ГОДУ ОТМЕЧАЕТ СВОЙ 25-ЛЕТНИЙ ЮБИЛЕЙ. ЗА ЭТО ВРЕМЯ КОМПАНИЯ ВЫРОСЛА ИЗ НЕБОЛЬШОЙ ФИРМЫ ПО ТОРГОВЛЕ БЫТОВОЙ ТЕХНИКОЙ ДО КРУПНОГО ХОЛДИНГА, РАЗВИВАЮЩЕГО НЕСКОЛЬКО НАПРАВЛЕНИЙ. РУКОВОДИТЕЛИ ОСНОВНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ ХОЛДИНГА РАССКАЗАЛИ О ПЕРСПЕКТИВАХ ЕГО РАЗВИТИЯ.

Сергей Репин, директор по маркетингу и развитию «Сатурн-Р»

— Сергей, расскажите, каких результатов достиг холдинг за 25 лет работы на рынке Пермского края. Что представляет собой холдинг сейчас?

— На сегодняшний «Сатурн-Р» работает в трех основных направлениях: это строительство, продажа автомобилей и производство сельскохозяйственной продукции. Ключевым направлением, пожалуй, можно назвать строительный бизнес компании. Основанная в 2003 году строительная компания сейчас является одним из самых авторитетных и надежных игроков на рынке Пермского края. За это время мы построили около 250 000 кв. м жилья. Причем мы обеспечиваем полный цикл: от проектирования до продажи готовых объектов, включая производство строительных материалов. Если строительный бизнес компании сосредоточен в Перми, то автомобильный бизнес успешно развивается и в других регионах. С 2013 по 2016 год «Сатурн-Р» реализовал около 37,5 тыс. автомобилей в Перми, Челябинске, Липецке, Кургане и Нижнем Тагиле. Самое молодое направление нашей деятельности — агрохолдинг «Русь». «Сатурн-Р» превратил находившийся на грани банкротства бывший колхоз в одно из ведущих сельхозпредприятий края. Объем реализации молока за это время составил 126 тыс. тонн, мяса — 3 тыс. тонн.

— «Сатурн-Р» развивает сразу несколько совершенно разных направлений. Как случилось так, что все объединилось?

— Все очень просто. Мой отец (Александр Репин, основатель холдинга. — Ред.) работал главным строителем СМУУВД и хорошо разбирался в строительстве, это стало основой холдинга. Автомобильное направление сохранилось со времени развития сети бытовой техники (в 2009 году продана компании «Норд». —



Ред.), тогда оно развивалось как смежное. Производством сельскохозяйственной продукции мы решили заняться, чтобы иметь качественные, натуральные продукты питания.

— Сколько человек насчитывает сейчас коллектив холдинга? Как вы решаете кадровые вопросы на таком многопрофильном предприятии?

— Сейчас в холдинге работают в общей сложности около 2500 человек. Кадровые вопросы решаются просто: во-первых, есть система приема готовых специалистов с опытом и связями; кроме того, в холдинге действует система выращивания собственных специалистов с дальнейшим карьерным ростом. В любом

случае отбор довольно серьезный, главное — чтобы человек был трудолюбивым и честным. Мы в свою очередь, в рамках корпоративной политики, помимо достойной оплаты труда, предоставляем более выгодные условия приобретения наших товаров и услуг, а также гибкую программу премирования.

— Помимо основной деятельности, «Сатурн-Р» также поддерживает федерацию самбо Пермского края. Почему выбор пал на этот вид спорта?

— Самбо — комбинация многих единоборств, и его суть не в нападении, а в защите, что мне представляется весьма благородным. «Сатурн-Р» не только является генеральным спонсором федерации, мы также поддерживаем женскую сборную по футболу и федерацию силового экстрима. Помогаем проводить турниры по шахматам и различные культурные мероприятия.

Я уже многократно удостоверялся в высоком качестве тех товаров и услуг, которые мы предоставляем.

Сам я профессиональным спортом не занимаюсь, но увлекаюсь горными лыжами, поездками на снегоходах, квадроциклах и путешествиями по горам.

— «Сатурн-Р» можно назвать семейным бизнесом. Вы выбирали образование и профессию с учетом того, что будете продолжать семейное дело? Сложно работать вместе с коллегами-родственниками?

— Когда я учился, то понимал, что в перспективе буду работать в «Сатурн-Р», поэтому образование получал с учетом масштабов и специфики нашего бизнеса. Участь в институте, я организовал собственный небольшой бизнес, и, видя мои успехи, отец «переманил» меня к себе сразу на управляющую должность, что, разумеется, меня весьма порадовало. Конечно, у нас бывают разногласия, как в любом коллективе, где существует свобода мнений. Главное, что мы их быстро решаем. В этом смысле родственные связи, скорее, даже помогают, ведь мы в любой момент можем обсудить текущие дела, не обязательно ждать начала рабочего дня.

— А ваша семья пользуется тем, что производит?

— Конечно! Это вообще наш подход — делать как для себя. Мы все живем в домах, построенных компанией, ездим на автомобилях, купленных в нашем салоне, и так далее. Я уже многократно убедился в высоком качестве тех товаров и услуг, которые мы предоставляем. Естественно, всегда есть к чему стремиться, но мы обеспечиваем весьма достойный уровень.

Андрей Санников, директор «Сатурн-Р-Авто»

— В прошлом году компания заключила новые дилерские контракты. Сколько теперь марок автомобилей в вашем портфеле? На что вы в первую очередь ориентируетесь, заключая дилерские контракты?

— В настоящее время компания «Сатурн-Р-Авто» работает в 21 дилерском центре и имеет в своем портфеле 11 брендов. В прошлом году мы продолжили развитие сети: открыли дилерские центры «Лада» в Перми и Челябинске, а также дилерские центры «Ниссан», «Хендай» и «Датсун» в Кургане. Выбирая производителя, мы прежде всего ориентируемся на те бренды, которые пришли в Россию надолго и инвестируют средства в локальное производство.

— Насколько сильно пострадал рынок и бизнес компании из-за кризиса?

— В кризисном 2015 году продажи «Сатурн-Р-Авто» снизились на 28%, что существенно меньше показателя в целом по рынку. Для



сравнения: продажи автомобилей в Пермском регионе упали на 45%. В 2015 году мы сохранили позиции в топ-20 крупнейших автохолдингов России.

— Насколько серьезна конкуренция среди участников автомобильного рынка в Пермском крае?

— С уменьшением объема продаж конкуренция усиливается по всей России, в том числе и в Пермском крае.

— Это уже не первый кризис, который компания переживает за время существования на рынке. Что вам помогает остаться на плаву?

— Автобизнесом наша компания занимается почти 20 лет, и действительно переживает уже третий кризис. Что помогает пережить? Прежде всего, это умение точно рассчитывать свои возможности.

— Какие прогнозы компания делает на 2016 год по продажам? Что нового предложите своим клиентам?

— На 2016 год прогнозы у нас оптимистичные. В отличие от многих участников рынка,

мы планируем увеличить продажи как автомобилей, так и сервисных услуг.

На 2016 год прогнозы у нас оптимистичные, и мы, в отличие от многих, собираемся продать автомобилей и сервисных услуг больше, чем в 2015-м.

Николай Кирюхин, директор ООО «Сатурн-Р» и ООО «СМУ №3 Сатурн-Р»

— Строительное направление холдинга во многом держится на ваших плечах — вы руководили реализацией совершенно разных проектов, которые есть в портфеле «Сатурн-Р». Есть ли у вас личные симпатии к каким-то из жилых комплексов, возведенных компанией?

— Каждый из наших проектов индивидуален, все по-своему хорошо. Наверное, особенно гордился жилым комплексом «Сапфир». Один из любимых проектов, реализованных буквально на одном дыхании, дом на бульваре Гагарина, 26. Из сегодняшних проектов отмечу Уинскую, 15а, — это совершенно непохожий на другие проект по соотношению коммерческих и жилых помещений.

— Какие еще проекты холдинг завершает в этом году? Корректировали ли свою деятельность на рынке жилищного строительства с учетом кризиса?

— В этом году мы завершаем строительство четырех объектов: это вторая очередь жилого комплекса «Красная горка» — улица Фрезеровщиков, 94, дом на Уинской, 15а, а также



два дома в жилом комплексе «Данилиха»: улица Полевая, 10, и Полевая, 7. Общая площадь этих четырех домов — 84 тыс. квадратных метров, из них жилая — 70,8 тыс.

В непростых экономических условиях наша компания твердо стоит на ногах: все свои объ-

екты мы возводим на собственные средства, без привлечения кредитных ресурсов. Мы абсолютно уверены в том, что наши дома будут построены. В свою очередь, наши покупатели уверены в нас. Тому подтверждение, что уже сейчас на Полевой, 10, свободных квартир не осталось, хотя продажи были открыты только несколько месяцев назад. На Полевой, 7, уже забронировано две трети квартир.

— Изменились ли предпочтения покупателей жилой недвижимости?

— Времена меняются, меняются и предпочтения в выборе квартир, но важнейшими факторами для покупателя остаются надежность застройщика и сроки строительства. В этом плане «Сатурн-Р» стабилен как никто другой. Кроме того, мы строим наши объекты на самых лучших площадках города. К концу строительства любого нашего объекта квартир в продаже не остается. Это ли не является подтверждением того, что люди нам доверяют?

Андрей Халявин, генеральный директор торговой компании «Первый СтройЦентр Сатурн-Р»

— Завод ЖБК «Сатурн-Р» включает в себя цех железобетонных изделий, арматурный цех, цех по производству таумалитовых изделий и бетонно-растворный узел. Сегодня произведенными продуктами компания полностью обеспечивает только собственное строительное предприятие, или есть продажи сторонним покупателям?

— Изначально при покупке завода перед нами стояла задача на 100% обеспечить собственные стройки всеми необходимыми материалами. Но после того как мы провели модернизацию, поняли, что можем производить больше, и вышли со своей продукцией на рынок. Теперь поставляем на рынок треть производимых железобетонных изделий и планируем увеличить свою долю на рынке. Сейчас, во время кризиса, открывается больше возможностей, и мы их не упускаем. Многие наши конкуренты не справляются с ситуацией и уходят с рынка. Мы же готовы увеличивать объем производства, кроме того, можем предложить конкурентную цену и комплексный подход.

— Производство таумалитовых изделий — уникальная для Пермского края технология? В чем преимущества таких изделий?

— Производство таумалита — уникальная технология не только для Перми, но и для России. Из всех гипсосодержащих материалов, известных в мире, таумалит до сих пор является единственным, который под воздействием воды практически не растворяется, а продолжа-



ет твердеть. В отличие от цементных материалов, таумалит под воздействием карбонизации продолжает повышать свои структурно-механические характеристики. Эти процессы и определяют его долговечность и устойчивость к воздействию воды, перемене температуры и кислых ингредиентов, находящихся в окружающем воздухе. Это обеспечивает широкие возможности использования этого материала как во внутренних конструкциях, так и в наружных, включая отделку фасадов. Особенно эффективен таумалит при возведении коттеджей и малоэтажных нежилых зданий. За-

вод ЖБК «Сатурн-Р» выпускает многослойные изделия на основе быстротвердеющей таумалитовой смеси с применением фибролитовых плит в качестве утеплителя.

— Собственное производство означает гарантию качества? Работать в составе холдинга проще, чем самостоятельно, или же это накладывает дополнительную ответственность?

В непростых экономических условиях наша компания твердо стоит на ногах: все свои объекты мы возводим на собственные средства, без привлечения кредитных ресурсов.

— За все время работы мы получали от наших клиентов только положительные отзывы. Сложности бывают всегда, ведь человеческий фактор никто не отменял. Чем больше людей работает в компании, тем больше проблем может возникнуть. Но здесь хочется сказать, что мы работаем только со специалистами в своем деле. Наша команда — это специалисты с большой буквы. Мы не даем задания, мы слушаемся к коллегам. Именно это и есть залог успеха всего холдинга, и нашей компании в частности.

Сейчас, во время кризиса, открывается больше возможностей, и мы их не упускаем. Занимаем свою нишу на рынке ЖБИ. Мы готовы производить столько, сколько нужно рынку.

СПРАВКА

Холдинг «Сатурн-Р» бизнесмена Александра Репина — один из крупнейших в Прикамье. Занимается жилищным строительством, агробизнесом, продажей автомобилей. В портфеле реализуемых девелоперских проектов — строящийся жилой дом на улице Уинской, ЖК «Красная горка» на улице Фрезеровщиков, площадка в микрорайоне Данилиха.



НАШИ ЦЕЛИ ДОЛЖНЫ ПРИДАВАТЬ НАМ УСКОРЕНИЕ

АНДРЕЙ ПОМЕТУН О ЛИЧНОМ ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТЕ И УПЛОТНЕНИИ ВРЕМЕНИ

О тайм-менеджменте написано огромное количество литературы, поэтому повторения в этом вопросе неизбежны. Единственный новый элемент во всех ранее изложенных теориях — это конкретный человек со своим личным опытом их использования. Применение этих методов на практике дает мне возможность увеличить собственную полезность. Так, среди итогов 2015 года — более пятидесяти прочтенных книг, выполнение заданий годового марафона креативности, написание и издание книги за сто дней, десятки публикаций и выступлений.

Один из наиболее частых вопросов о личной продуктивности и уплотнении времени связан с боязнью «перегореть». Для меня этот вопрос по меньшей мере странен. Люди перегорают от того, что делают бессмысленные дела, которые нужны не им, а кому-то другому. Мы перегорим, когда пытаемся выглядеть хорошо в глазах посторонних, переступая через собственные ценности или не имея их вообще. Но теория уплотнения времени — не об этом. Нам нужно заполнить пустоты своего времени тем, что дает нам энергию для жизни.

Как можно перегореть от регулярных физических нагрузок? Это же кислород, движение, гибкость, коктейль из эндорфина, окситоцина, дофамина и серотонина вместе взятых! Как можно перегореть от положительных эмоций, рожденного общением с любимыми людьми?! Неужели состояние потока и увлеченности любимым занятием выжигает в вас пустоту? Наоборот, когда мы занимаемся осмысленной деятельностью, мы получаем мощный заряд для желания жить. А если смысла нет, то личная производительность действительно превращается в способ выгореть быстрее. Попытка подменить смысл стремлением заработать побольше денег, чтобы обеспечить свое выживание, не помогает.

Использовать механику тайм-менеджмента, не имея ответа на вопрос «Зачем я все это делаю?», — бессмысленная трата времени. Забывание своего рабочего графика новыми и новыми делами напоминает попытки забыться в алкогольном дурмане. Лишь бы не думать, лишь бы не осознавать — делать, делать, делать. А зачем? Прежде чем садиться за свой расписание, попытайтесь выкроить время «для всего», нужно определиться со своим смыслом жизни. Если поработать, то можно сформулировать свое собственное предназначение. Для этого есть множество методик, способов и упражнений из разных книг. Рекомендую «Семь навыков высокоэффективных людей» Стивена Кови, «Развитие мозга» Роджера Сайпа и «Эссенциализм» Грега



ФОТО: ЕВГЕНИЙ ДЕМЬЯН

Использовать механику тайм-менеджмента, не имея ответа на вопрос «Зачем я всё это делаю?», — бессмысленная трата времени

Маккеона. Они помогут задуматься о том, какие дела действительно полезны для вас. От чего нужно отказаться в своем расписании? У нас есть две категории важных задач: срочные и не срочные. Одни кричат и требуют, чтобы их решили немедленно, другие, как «девчонки, стоят в сторонке». К сожалению, мы хватаемся за «крикливые», потому что боимся. Мы реагируем на них, как культурные люди на дворовых хулиганов, которые нагло угрожают нам, но, по сути, сами боятся получить отказ. От срочных задач тоже можно отказаться. Конечно, если только они не наносят непосредственный ущерб: пожар, острая болезнь, разрыв отношений. Но за подавляющее большинство срочных задач мы хватаемся необоснованно быстро. Если посмотреть на них, то увидим, что это и есть те самые «выжигатели» нашего «я». Именно из-за них мы перегорим.

НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ? НА ДЕЛА, НАПОЛНЯЮЩИЕ НАС ЭНЕРГИЕЙ

Есть четыре энергии, помогающие нам жить: здоровье, отношения, интеллект и смысл. Дела, создающие эти энергии, должны присутствовать в нашем расписании дня обязательно. Здоровье — базовая энергия, без которой мы не можем в полной мере ощутить вкус жизни. Если у нас что-то постоянно болит, то это отравляет все остальное. Если наше тело не способ-

ной является Смысл. Но для меня четыре энергии — это незамкнутое кольцо. Каждая энергия является и причиной, и следствием одновременно.

- Отношения не построить без здоровья. Легко строить нормальные, равноценные отношения с людьми, когда собственная физическая боль не мешает понимать другого человека.
- Интеллект плохо развивается без отношений. Легко применять свой интеллект, когда умеешь общаться с другими людьми, когда можешь строить отношения с ними.
- Осознать смысл жизни сложно без интеллекта. Многие об этом даже не задумываются. Или боятся задуматься. Или принимают готовые модели. Лучше создать свой собственный смысл.
- Вести здоровый образ жизни сложно, не видя в этом смысла. Конечно, можно заставить себя следить за здоровьем. Но это воспринимается как насилие. Лучше понять, зачем тебе это нужно, чтобы чувствовать, как здоровье позволяет начать новый виток.

Четыре энергии — это расширяющаяся, восходящая спираль.

Где взять на все на это время, когда его ни на что не хватает? В этом и состоит задача личной продуктивности — найти в рабочем аврале время на нужные и полезные дела.

Многие знакомы с известным примером про банку, крупу и яблоки. Если сначала заполнить банку крупой наполовину, то яблоки все не влезут. Но если сначала забить банку яблоками, то крупа заполнит пространство между ними и все поместится.

Тайм-менеджеры приводят этот пример, чтобы продемонстрировать принцип «начинайте с важного». Делайте сначала сложные вещи, а только затем мелочи. Мы рассмотрим «банку» под другим углом. Крупа — это наши нужные дела, они могут заполнить пустоты между нашими ежедневными срочными и неотложными обязанностями.

В течение дня мы теряем очень много времени, перемещаясь из точки А в точку В: пешком, на общественном транспорте, в автомобиле, в лифте. Мы теряем время, стоя в очередях, ожидая заказа в кафе, ответа на телефонный звонок, опоздавшего гостя или хозяина кабинета.

ствует достижению целей, а мешает этому, то нужно срочно что-то исправлять.

Отношения — энергия, которая дарит нам эмоции. Отношения со всеми кругами нашего общения: близким, средним и дальним. С родными, друзьями и обществом в целом. Если мы не умеем общаться, то мы раздражены, озлоблены, враждебны, замкнуты. Если наоборот, то мы испытываем чувство благодарности, воодушевления, счастья от каждого контакта с людьми.

Интеллект позволяет применять наши знания, определяет, насколько эффективно мы можем использовать наши способности. Чем более сложными и полезными навыками мы обладаем, тем выше ценимся обществом. Деньги, наше финансовое благополучие — производное от интеллекта и навыков.

Суть может носить разные названия: характер, вера, воля, смысл. Если коротко, то для меня Смысл существования сводится к простой формуле — испытывать счастье от того, что я делаю. Я встречал мнение, что четыре энергии — это пирамида. В основании лежит Здоровье, выше — Отношения, далее — Интеллект, а верши-



СПРАВКА

Андрей Пометун

Родился в 1978 году в Перми. Окончил Пермский военный институт (инженер-экономист). Маркетолог с 15-летним стажем. Работал руководителем отдела маркетинга типографии «ПрессА» (Березники, 2001–2002), заместителем директора по продажам пермского рекламного агентства «Мастер Флок» (2003–2005). В 2005 году основал рекламный департамент «Корпоратив». В 2014-м реорганизовал компанию в консалтинговое агентство Task & Solution Marketing. Бизнес-спикер, преподаватель Высшей школы экономики, редактор ежедневного блога «Технологии маркетинга», автор книги «Некоммерческие предложения». Эксперт в доверительном маркетинге.

Мы переключаемся между различными задачами, делаем перерывы.

Кроме того, мы много времени тратим на деструктивную деятельность: телевизор, ленты соцсетей, радио, новости, сплетни, курение, алкоголь, споры. Если отказаться от них или хотя бы сократить, а потом сложить всю пустоту нашего дня, то можно насчитать несколько дополнительных часов.

Главное — захотеть увидеть пустоту, использовать армейские принципы рациональной укладки. Если правильно подойти к вопросу, то пустоты можно заполнить небольшими кирпичиками, из которых сложится результативный день.

Такие дела я сравниваю с путями. В подобном режиме вообще пропадает понятие цели. Момент торжества от выполнения отдельной цели очень недолог — достигнутая цель не мотивирует, это давно известный факт. Сегодня ты радуешься достижению, а завтра оно теряет свою значимость. Гораздо важнее процесс продвижения к ней. Поэтому я не ставлю цели. Я выбираю направления, в которых хочу развиваться. В них нет абсолютного достижения, нет предела, на котором бы можно было утверждать, что лучше уже сделать нельзя. Что выберете для себя вы?

- Здоровый образ жизни,
- отношения с близкими,
- путешествия,
- социальные отношения,
- преподавание,
- наука,
- творчество и музыка,
- изучение иностранных языков...

Может быть, вы слышали в научно-фантастических фильмах термин «гравитационная праща». Суть в том, что космические зонды используют гравитационное поле планет для ускорения. Подлетели, сделали виток по орбите, получили дополнительный импульс, полетели дальше. Так же и наши цели — они должны придавать нам ускорение. Получил эмоциональную подпитку, и отправляешься дальше — по своему бесконечному пути самосовершенствования.

Чем я заполняю пустоты, какими необременительными задачами?

- 1. Память.** Во время движения по кабинетам, коридорам, улицам, в лифтах считаю устно — перемножаю двузначные или трехзначные числа. Таким образом, голова учится удерживать в памяти несколько чисел.
- 2. Внимательность.** В течение дня неожиданно задаю себе вопрос: «Сколько?» Деревьев на левой стороне улицы, столиков в кафе, спиц у автомобильного диска, светильников в кабине — чего угодно. Важно выбрать и на скорость зафиксировать количество объектов. Таким образом развивается способность обращать внимание на детали и запоминать их.
- 3. Физические способности.** Во время ожидания тренируюсь с помощью статических нагрузок — сокращаю и расслабляю заданные группы мышц. Напряг, сосчитал до 10–20–30, расслабил. Никто из людей в очереди к чиновнику не заметит, как вы, к примеру, прокачиваете пресс. Часть наших дел позволяет нам взять дополнительную нагрузку. Например, в процессе готовки никто не мешает нам сделать шаг от плиты и 10–20–30 раз присесть. Во время пробуждения можно выполнять упражнения зарядки в положении «лежа». Положите на рабочий стол и в машину эспандер — увидите, как изменится ваш хват через год.
- 4. Мелкая моторика.** В «пробках» в транспорте «прокачиваю» пальцы рук (особенно мизинцы) и растягиваю их — очень полезно для «слепой» печати. Сожмите кулак, а затем выпрямляйте и сгибайте мизинцы, оставляя

Нужно сразу принять для себя установку, что этот путь бесконечен, определен только продолжительность жизни. Поэтому каждая победа на этом пути не разочаровывает, а заряжает силами и энергией. Для себя я составил «топ-100» важных дел: на всю жизнь и на предстоящий год. Это и есть те самые маленькие победы, одержав которые я буду знать, что мое время прожито не зря.

Когда есть это понимание, можно составлять свой личный распорядок дня. Но это даже не заполнение календаря или планинга. Речь не о привычных инструментах планирования, а об образе жизни, личных «ритуалах», помогающих структурировать день.

Механическое традиционное планирование подходит для того, чтобы разобраться с чужими задачами, распределить по часам то, чего просит от вас внешний мир. Эти задачи никуда не денутся, они будут появляться всегда. И мы от них никуда не денемся, раз мы живем в обществе и играем социальные роли.

Для нас важнее спланировать то, что важно для нас. Для этого достаточно выделить утром 15–30 минут. Начните день с того, что вы подумаете о своих личных целях. О том, какие эмоции вы хотите сегодня испытать, что нужно для этого сделать. Мне помогает утренний фрирайтинг — свободное письмо, разговор с самим собой, диалог из вопросов и ответов. Попробуйте определять каждое утро свои личные «топ-5» дел. Личные — это значит задачи, работающие на пополнение ваших четырех энергий. Кроме ежедневных подходов, я практикую субботний час — время для подведения итогов и планирования задач на предстоящую неделю. Я выбираю из своего «топ-100» на год очередное дело (или несколько дел) и решаю, какие шаги я сделаю, чтобы можно было его вычеркнуть из списка.

Сделайте что-то важное для себя, наполните день смыслом — это обязательно подарит вам положительные эмоции и даст заряд обновить список дел на следующий день. И так снова и снова, но без «беличьего колеса». Потому что вы движетесь в заданном направлении — в том, которое сами себе выбрали. ●

остальные пальцы в кулаке. Сколько раз получится? Вообще, машина — замечательный тренажер. В пробках можно выдумать десяток упражнений для спины, шеи, предплечий, запястий и пресса, главное — захотеть.

5. Способность излагать мысли и ставить задачи. В «пробках» в машине я наговариваю свои соображения на диктофон, практикую аудиоформат фрирайтинга. А если установить на смартфон приложение для расшифровки аудиозаписей, то в пробках можно создавать посты для блога и тексты писем.

6. Дикция и голос. Диктофон в смартфоне позволяет записать голос, прослушать себя, внести корректировки и записать снова. Так повторять до тех пор, пока свой голос, его интонации не понравятся самому себе.

7. Иностранный язык. Для смартфонов существует множество приложений, помогающих загружать в память новые слова. Совершенно не обязательно английские, можно выучить новые слова на русском или даже правила русского языка. Это можно делать вообще где угодно: в машине, в очереди, в кафе, за обедом, в лифте. Если вам кажется, что лифт — это слишком быстро, выйдите из него и отправляйтесь пешком по лестнице.

8. Скорочтение, тоже с помощью приложений на планшете, — для развития периферического зрения, для развития памяти. Это можно делать за обедом (пока ждешь свой заказ) или во время отдыха после ужина.

Я И МОЯ КОМАНДА — ФАНАТЫ АВТОМОБИЛЕЙ «МЕРСЕДЕС-БЕНЦ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ЗОСТМАЙЕР АВТОМОБИЛИ» ХОЛЬГЕР ВЕРНЕР О «ПРАВИЛАХ ЖИЗНИ», ВЫРАБОТАННЫХ ЗА ДОЛГИЕ ГОДЫ РАБОТЫ В АВТОМОБИЛЬНОМ БИЗНЕСЕ.



– Расскажите, почему вы решили заниматься бизнесом в России. Давно ли живете здесь?

– Я приехал в Россию чуть больше 20 лет назад, и начинал бизнес в сфере транспортно-логистических услуг. В 1998 году мы открыли в Перми первое и единственное на данный момент российское представительство немецкой компании «Зостмайер».

История «Зостмайер» в Европе насчитывает более 90 лет, в России мы успешно представляем компанию почти 20 лет.

Как и в любой стране, здесь своя специфика ведения дел, ее невозможно не учитывать. Но это общие моменты: вы приезжаете в Германию или Францию, например, и не можете не принимать в расчет те факторы, на которых базируется бизнес. У меня в России отличная команда: этих людей я могу назвать настоящими профессионалами в вопросах, которые они курируют. Вместе нам удается успешно решать то дело, которое мы начали в конце 1990-х.

Результат нашей работы – это автоцентры «МБ-Савино», «ЕвроТрак Пермь», где мы представляем все направления автомобилей «Мерседес-Бенц» (легковые, малотоннажные и грузовые), а также логистическая компания «Зостмайер».

– Были ли сложности в построении бизнеса, обустройстве жизни в России?

– Я воспринимаю любую сложность как жизненный кейс, который нужно решить, чтобы сделать шаг вперед. Когда нас спрашивают, как идут дела, мы отвечаем: «В гору!»

Я не считаю, что нас окружают проблемы, а думаю о том, что есть «вызов», на который наша команда должна дать достойный ответ. Наши амбиции, трудолюбие и любовь к бренду «Мерседес-Бенц» – вот то, что помогает нам ежедневно работать добросовестно, что бы ни происходило вокруг.

Мы построили два автоцентра. Например, «МБ-Савино» на данный момент самый крупный и один из самых технологически оснащенных автоцентров «Мерседес-Бенц» на Урале. Безусловно, мы много и тяжело работаем, есть моменты, которые мы преодолеваем, но результат нас радует.

– Ваша компания занимается легендарной маркой «Мерседес», представляя которую, в первую очередь приходят на ум такие определения, как точность, практичность, аккуратность. Тяжело ли работать с легендой в российских реалиях?

– Прежде всего, хочу сказать, что нам комфортно работать в Перми. Мы представляем здесь легендарные автомобили «Мерседес-Бенц», лояльность к этому бренду в России очень высока.

Многие из наших клиентов, год от года расширяя семейный автопарк, отдают предпочтение именно этой автомобильной марке.

Мы очень это ценим и стараемся делать все возможное, чтобы для наших клиентов опыт владения автомобилями «Мерседес-Бенц» был безупречным. Менее чем через месяц мы запускаем программу лояльности, чтобы в очередной раз сказать спасибо тем, кто приобретает автомобили в «МБ-Савино».

– Насколько близка вам идеология бренда? По сути ваша деятельность не ограничивается продажей и обслуживанием автомобилей, это внесение новых принципов работы. Чувствуете ли изменения со стороны клиентов, своих сотрудников в этом плане?

– Я и моя команда – фанаты автомобилей «Мерседес-Бенц». Иногда мы собираемся и проводим вечер за просмотром исторического видео с участием этих автомобилей, вместе собираем коллекцию моделей «Мерседес-Бенц». Дух захватывает, когда чувствуешь, что причастен к истории «Мерседес-Бенц». Мы очень уважительно относимся к идеологии этого бренда и стремимся добросовестно представлять его. Ежедневно наша команда выстраивает работу по стандартам этого бренда, ведь наша задача – воссоздать мир «Мерседес-Бенц» в наших автоцентрах в Перми. Уже сейчас мы получаем отличные оценки проделанной работы. К примеру, согласно исследованиям TNS Россия, «МБ-Савино» занял пятую позицию в общероссийском рейтинге обслуживания клиентов в соответствии со стандартами бренда «Мерседес-Бенц».

Уверен, нам хватит амбиций и упорства, чтобы стать первыми!

– Кроме легковых, вы представляете малотоннажные и грузовые «Мерседес-Бенц». Расскажите о ваших клиентах.

– Малотоннажные и грузовые автомобили – это выносливые и практичные автомобили с очень разумной стоимостью владения. Это надежные рабочие лошади благородных кровей. Уже почти 10 лет мы продаем и обслуживаем малотоннажные и грузовые автомобили этого бренда в «ЕвроТрак Пермь» и являемся единственным официальным дилером грузовых автомобилей «Мерседес-Бенц». Наши клиенты ведут бизнес в различных отраслях. Это те, кому за разумные деньги нужна мобильность, прочность и выносливость знаменитых на весь мир автомобилей.

– Кроме автомобилей, чем увлекаетесь? Нашли ли вы себе увлечения по душе здесь?

– Я получаю колоссальное удовольствие от местной природы, люблю выбраться с семьей за город и провести время, наслаждаясь видами. В Пермском крае много красивых мест, поэтому, как только выдается возможность, стараюсь его исследовать.

Мне также повезло найти здесь друзей, это потрясающие люди: творческие, трудолюбивые, целеустремленные! Время, проведенное в их компании, – это также большая ценность.

Ну и конечно же, это бизнес. Знаете, говорят, что счастлив тот, для кого работа – это любимое дело. Так вот это про меня: я люблю то, чем занимаюсь. Наверно, работа – это главное увлечение по душе! ●

«ДЛЯ МЕНЯ СПОРТ – ЭТО ПОРЯДОК В МЫСЛЯХ»

БИЗНЕСМЕН, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПЕРМСКОЙ ГОРОДСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КИКБОКСИНГА ФЕДОР СУХИНИН — О СПОРТЕ И ПРАВИЛАХ ЖИЗНИ. Дмитрий Астахов

— Федор, вы являетесь вице-президентом федерации кикбоксинга. Расскажите, какие задачи решаете на этом посту.

— Для меня это не пост. Для меня это — честь. Я любитель, и восхищаюсь профессиональными спортсменами. Я хороший организатор, и могу организовать все таким способом, что им будет комфортно делать то, что они умеют делать лучше всех — побеждать.

— Почему вы избрали именно этот вид спорта?

— Это красиво! Это быстро! Работают все группы мышц. Этот вид спорта культивируется в 138 странах, а другие единоборства — максимум в тридцати. Ну и конечно, имя тренера. Евгений Хиль — многократный чемпион мира именно по кикбоксингу. В кикбоксинге непредсказуемые ударные комбинации, но все по правилам. Выигрывает тот, кто много работал.

— Как удастся сочетать такой агрессивный вид спорта и бизнес? Где пересечение форматов?

— В правилах, и только в правилах... Агрессия — это неправильное слово. Адреналин. Желание победить. Желание доказать, что ты достойный ученик. Возможность...

— Правила спорта помогают в бизнесе?

— Я бы сказал, определяют. Правила жизни во многом похожи на спортивные. Победит сильный, проиграет нечестный. В спорте нарушение правил — это потеря всего: репутации, званий, участия в турнирах, выигрышей, призов... В бизнесе — то же самое. И в малом, и в большом, и в среднем, и в каком угодно. Только в спорте это игра, а в бизнесе — это жизнь.

— Кроме кикбоксинга, чем еще увлекаетесь?



— В четыре года мой отец усадил меня за шахматную доску. А уже потом велел мне идти в спорт. Его выбор был — бокс. Моим выбором стал кикбоксинг. Мне сосредотачиваться помогает только мое отношение к тем спортсменам, которые положили на спорт всю жизнь... Я убежден, что

философия шахмат и философия кикбоксинга спасет мир. Шахматы — уникальная игра, объединяющая интеллект, творчество, интуицию, логику и силу воли. Я еще и на гитаре могу... Играю хорошо, пою — так себе...

— Для вас спорт — это увлечение?

— Да. Лет 17 назад я понял, что правила — это то, что помогает мне жить. Это шахматы, это спорт. Это порядок в отношениях с друзьями, семьей, с бизнесом.

Я умею договариваться, но по правилам. Скажу больше — я люблю договариваться. От любой достигнутой договоренности получаю удовольствие. Как и от похвалы своего тренера — Евгения Хиля. Я — любитель. Для меня спорт — это порядок в мыслях. Это возможность физической разрядки. Это понятные люди рядом. И конечно, возможность соревноваться.

— В рамках федерации вы работаете в том числе и с трудными подростками. Скажите, в чем заключается помощь?

— Я всегда помогаю талантливым детям, которые попали в разряд детей из неблагополучных семей. По разным причинам они оказались в «трудной жизненной ситуации». Конечно, я проверяю, и когда убеждаюсь, что это действительно так, то помогаю во всем. Я обязан неблагополучному ребенку из неблагополучной семьи помочь... Помочь тому, у кого нет отца. По любым при-



Я убежден, что будущее за теми, кто выберет трезвое отношение к жизни



Правила жизни во многом похожи на спортивные

чинам. Отсутствие отца — это пустота, которую что-то должно заполнить. Я заполнял и заполняю эту пустоту спортом. Ребенок должен быть всегда сыт, одет обут и очень занят. Так учил меня мой отец. И он оказался совершенно прав. Я бы, конечно, сейчас уделил больше внимания тому, чтобы вытаскивать детей в спортивные секции не столько с улицы, сколько из виртуальной реальности. Мир здесь. Он такой. И изучать его нужно здесь. И сейчас.

— **Вы часто помогаете тем, кто просит вас о помощи?**

— Помогаю часто. Но! Только тогда, когда убежден, что все иные личные возможности исчерпаны.

— **Можете привести примеры?**

— Помощь — это очень личное. Я решаю сам, кому помочь, когда, как помочь. Помогаю как могу и чем могу. Я убежден, что помощь должна быть адресной и индивидуальной. Кому-то и доброе слово поможет, а кому-то и ста тысяч мало. И вообще, где вы видели человека, который бы носил на гру-

ди табличку: «Я хороший! Кому помочь?» Я не готов об этом говорить категорически!

— **Расскажите о своей семье. Какие еще ценности привили вам ваши родные?**

— Я — средний сын. Вся жизнь я договариваюсь со старшим братом и младшей сестрой. Я умею это делать с детства. Я не пью, не курю и не очень хорошо отношусь к людям, которые это делают. Нет, я их понимаю, но никогда не захочу сделать ни того, ни другого, потому что мне мама вбила в голову с детства, что это неправильно. Так, по российским меркам, мы — нормальная средняя семья. Отца не стало в 2008 году. Главной в доме стала мама. Меня воспитывали так, как воспитывали любого молодого человека в 2000-х годах — ты можешь все! У тебя масса возможностей! Читай, учись, люби... И я полюбил! И читать, и учиться, и хотеть... Меня родители научили самому главному правилу в жизни: семья — это фундамент, на котором стоит дом твоего благополучия.

— **Отец многому научил вас в жизни?**

Про моего отца — это вообще отдельный разговор. Мне друзья завидовали. Я сам себе завидовал. И говорил: «Вот повезло...»

— **Кроме семьи, к чьему мнению вы прислушиваетесь, как еще у вас авторитеты в жизни?**

— После отца, после моего учителя, моего тренера, чемпиона мира по кикбоксингу Евгения Хиля, моим учителем является Владимир Владимирович Путин. Вы знаете, нас, таких, тысячи три в городе. И мы все очень трепетно относимся к тому, что скажет Президент. Мы ему верим и мы в него верим! Он определяет правила нашей жизни. Это понятно. Мы живем по правилам, которые определяет Президент Российской Федерации. И это нормально. Я знаю наизусть все его цитаты, касающиеся тех сторон жизни, которые касаются меня.

— **А самые любимые можете назвать?**

— Могу: «Считаю необходимым поддержать идею создания ассоциаций студенческих спортивных клубов. Эта организация призвана не только содействовать развитию

студенческого спорта, но и стать в известном смысле социальным лифтом для талантливой, целеустремленной и активной молодежи. При этом считаю важным, чтобы эта организация была вообще вне всякой политики, объединяла молодежь с самыми разными политическими взглядами».

Философия шахмат и философия кикбоксинга спасет мир

— **Почему вы выбрали именно эту цитату?**

— Потому что это актуально. Вопрос социализации мне очень близок. Я считаю, что сейчас вопрос социализации стоит гораздо острее, чем мы думали об этом в 2000 году. Я общался с культурологами, очень уважаю их труд, но я убежден, что будущее за теми, кто выберет трезвое отношение к жизни. И если угодно — трезвую Россию.

— **А вы никогда не думали о вступлении в какую-то политическую партию?**

— Никогда об этом не думал. Я не верю в коллективное разумное. Я верю в личность, которая может повести за собой коллективное разумное. Подчеркиваю — коллективное разумное.

— **А есть люди, работой которых вы восхищаетесь?**

— Я восхищаюсь работой Фонда семьи Тимченко. У них есть специальное направление — мир шахмат. Талантливые, небедные люди ищут по всей стране талантливых людей, которые способны мыслить. На много шагов вперед. Это очень по-государственному. Это очень правильно. И это похоже на систему планирования будущего. И мне нравится, что эти люди — друзья Президента. Там, где шахматы, там — друзья. ●



СПРАВКА

Федор Сухинин

Родился в 1984 году в Перми. В 2007 году окончил Пермский государственный политехнический университет, факультет прикладной математики и механики. Специальность — «Динамика и прочность машин», специализация — «Компьютерная механика». Вице-президент городской федерации кикбоксинга.

