

СОДЕРЖАНИЕ

ЖИЗНЬ И СУДЬБА

- 2 **Нина Ручкина**
«Я сама режиссер своей жизни...»
- 8 **Мадина Сабиржан**
Все начинается с любви...
- 13 **Светлана Черкасова**
Никогда не предъявляйте претензий судьбе...
- 18 **Эльвира Таха**
«Когда чего-то очень хочешь, судьба говорит — бери!»

ТВОРЧЕСТВО

- 26 **Елена Михайловская**
Сказки и сказочники
«Русского серебра»
- 32 **Анастасия Муравьева**
Интерьер с культурным кодом
- 37 **Уральские наследники**
Данилы-мастера: вехи
камнерезного искусства

Опыт дизайнера Нины Ручкиной — яркий пример того, как создать и масштабировать бизнес



стр. 02



Философия созданных ею брендов — в популяризации татарской культуры и традиций

стр. 08

«Зачем носить тяжелую ношу на душе? Она мешает двигаться, а идти проще налегке»



стр. 13



Мы хотим наш традиционный художественный промысел возвести на современный уровень...

стр. 26

Анастасия Муравьева помогает людям воплотить мечту о красивом интерьере



стр. 32

Нина РУЧКИНА:

«Я сама режиссер своей жизни...»

Опыт российского дизайнера Нины Ручкиной, основательницы бренда «Русские в моде», – ярчайший пример того, как можно сотворить бизнес, масштабировать его, разработать успешный бренд и реализовать стратегию выхода производства на общероссийский рынок. Нина – это уральский коктейль из творчества, предприимчивости, смекалки, таланта, смелости с каплей эпатажа. Как ей удастся добиваться успеха?







— **Нина, кто Вы по образованию? С чего началось Ваше увлечение?**

— Я училась на факультете внешне-экономической деятельности и права Уральского государственного экономического университета в родном Екатеринбурге. Уже с третьего курса поняла, что хочу и могу заниматься дизайном платьев, в перспективе в своем ателье. Я придумывала наряды подружкам, мои первые модели танцевали в шоу-балете. Им не хватало недорогих костюмов, но

очень эффектных. И вот в ночном клубе, в котором они выступали, мне предложили организовать модный показ. Артистки шоу оплатили и ткани, и работу швей, а я самореализовалась. Интерес общественности к модельным показам в клубе рос, обратили внимание и на автора костюмов. Так у меня появились первые заказчики. С девочкой-швейей мы работали по несколько часов в день в небольшой комнатке, а потом вышли на конкурсе «Мисс Екатеринбург», где я уже официально участвовала как модельер.

С этого дня началась история модного дома «Nina Ruchkina», одного из самых дорогих в Екатеринбурге. Индивидуальный пошив, эксклюзивные вещи, дорогие вечерние и свадебные платья с кринолинами, шлейфами, декольте, вышивками, стразами — мы создавали авторские проекты для узкого круга клиентов. И придумался слоган: «Нина Ручкина — индивидуальная dressировка».

От слова dress — платье. Такие платья необходимо иметь в гардеробе и носить, создавая праздник себе и окружающим. Под эгидой модного дома мы шили мини-коллекции для клиентов, находили партнеров, привлекали актеров, устраивали показы. У меня был камерный модный дом, но очень-очень яркий проект.

— **Откуда у женщин Екатеринбурга возникла тяга к кринолинам, шлейфам...?**

— Когда-то это было очень востребовано, но постепенно мода на такие наряды стала отходить. Тем не менее модный дом просуществовал более 10 лет.

— **Как Вы от этой dressировки перешли к «Русским в моде»?**

— Идея родилась в 2010 году, хотелось создать русский модный бренд. В это время отношение к русским дизайнерам характеризовалось как скептическое, активно рекламиро-





вались европейские бренды. Я задумалась о работе пропаганды, как можно внушить все что угодно. Люди забыли о Коко Шанель, спонсоре «русских сезонов», о Дягилеве, который перевернул мир моды во всей Европе. Из всего этого родился проект «Русские в моде». Захотелось создать продюсерский центр для объединения нескольких дизайнеров и совместного проведения показов. Увы, центра не получилось, женщины в индустрии моды объединяться не любят. Однако название мы зарегистрировали, а в 2016 году появился проект с платками и название бренда чуть изменилось — «Русские в моде от Нины Ручкиной».

— **Почему Вы закрыли модный дом и выбрали именно производство платков?**

— Перестала видеть в этом смысл. Делать костюмы для состоятельных людей дальше? Мне это просто скуч-



но стало. Кроме того, я переехала в Москву. Для того чтобы масштабироваться, например, в Москве, ну, даже ателье сделать, нужны совершенно другие инвестиции. Мода — такой сегмент, где либо огромные инвестиции нужны, меценаты, либо совместное производство. Поэтому я и запустила производство серии авторских платков с распространением по всей России.

— **И как вдруг идея о платках возникла?**

— В 2013 году на неделе моды в Казахстане, в Алма-Ате, меня поразила очень красивая коллекция платьев с национальными орнаментами местной художницы Аябапани. Национальные элементы удивительно удачно вписались в современные наряды. Я вспомнила о наших уральских символах, знаках и орнаментах, решила с ними пофантазировать, вернулась и сделала коллекцию платьев «Магия уральских легенд», она до сих пор актуальна. Там и малахитовые принты, и вышивка, и особый крой. Коллекция получилась интересная, чувственная, как и Хозяйка Медной горы. Я предложила использовать эти образы в представительских целях на международных мероприятиях, как визитку региона на мероприятиях дипломатического характера. В 2017 году тему «Хозяйка Медной горы» получилось показать в рамках коллекции на ЭКСПО в Казахстане, получила премию «Народное признание».



— **И опять встал вопрос — что дальше и как это тиражировать?**

— Да. Подсказку дала моя знакомая, главный редактор «Комсомольской правды» Екатеринбурга, она предложила обратить внимание на компанию «Уралвагонзавод». Я пошла на выставку железнодорожного транспорта, где познакомилась с Алексеем Жаричем, он был заместителем генерального директора по взаимодействию со СМИ и органами государственной власти Уралвагонзавода. Предприятие планировало запустить линию спортивной одежды под брендом УВЗ-ШОП. Я предложила сделать для них аксессуары: платки, ремни, брелоки. Руководитель их регионального отделения согласился. Главная фишка была в том, что аксессуары я должна была придумать для военного завода. Они ведь и танки производят, и много наград у них... И я поняла, что нужны платки с символами боевой славы. Моя идея понравилась, поскольку это был год 70-летия со дня Великой Победы.





— *Трудно было выполнять заказ?*

— Нелегко, запросили большой тираж, сразу несколько тысяч. Пришлось ехать в Китай, где наши партнеры подыскали подходящие фабрики. Мы справились. Но проект завершился. Тогда мы с подругой-партнером решили обсудить наши перспективы. У нас был опыт, была понятна общая схема действий, как от индивидуальных заказов перейти на массовые.

И вот под брендом «Русские в моде» вышел платок «Гжель», второй «Каменный цветок» мы посвятили Уралу. Сегодня он лидер продаж, 10 тысяч уже продано. Каждый новый дизайн для меня — это погружение в какой-то исторический пласт. Я не могу сказать, что я историк моды, но получаю от этого удовольствие, открываю для себя очень много интересного. Мне нравятся национальные орнаменты Тувы, Якутии. У меня есть идея сделать коллекцию, посвященную мусульманской архитектуре. Страна у нас многонациональная, я могу в своей линейке объединять разные конфессии.

— *Ваши платки с удовольствием раскупают, это правильная ценовая политика?*

— И ценовая политика, и соотношение дизайна, качества, женщинам нравится. У нас минимум негативных отзывов.

— *Я, кстати, обнаружила продажу Ваших платков в аэропортах. Ваша задумка была?*

— В 18 аэропортах продают наши платки, на небольших стойках с сувенирами. Мы же должны представлять региональные бренды в международных аэропортах. Полгода согласовывали, ну и согласовали. Сегодня фирменные стойки «Русские в моде» украшают крупнейшие аэропорты страны, а хиты продаж «Дымковская игрушка», «Гжель», «Каменный цветок» и другие можно



купить в самом сердце российской столицы не только в модных бутиках, отелях, салонах красоты, но и торговых секциях музеев и зданий, где располагаются высшие федеральные органы власти, например Совет Федерации, администрация президента. В числе партнеров и клиентов бренда — Управление делами Президента РФ, Министерство культуры РФ, музеи Московского Кремля, крупные корпорации и банки, звезды политики и шоу-бизнеса.

— *Какие сегодня планы вынашиваете? Проекты на будущее запланировали?*

— Я бы хотела выйти на международный уровень. Можно расширить линейку платков, добавить производство аксессуаров, я вижу перспективы развития бизнеса с арабскими странами и думаю, что мой продукт будет там востребован. Компания Нины Ручкиной по-прежнему небольшая, но я постоянно мероприятия провожу, презентую свой бренд, сама себе продюсер, креативный директор, режиссер. Есть партнер, мой исполнительный директор Александра Полунина, которая занимается поставками, договорами, контролирует бухгалтерию, такой серый кардинал. Без нее никак. Ну, а я — фронт-вумен. То есть

я продвигаю бренд, его идеологию. Мы, конечно, обсуждаем все, создается обратная связь по дизайнам. Я выбираю, куда поедем, где будем представлять наши идеи. Кроме этого, есть партнеры на ключевых направлениях.

— *Бизнес и дружба — это реально?*

— Это сложно, но в моей практике существует. Из дружбы появились долгосрочные отношения с моим исполнительным директором Александрой Полуниной, которая с самого начала карьеры со мной, очень редкий случай, дар свыше.

— *Нина, Вы успешно раскручиваете свои проекты, Вы смело выходите из зоны комфорта и начинаете новое дело, добиваясь успеха... А как в личной жизни?*

— У меня две дочери. Одна еще учится в девятом классе, другая поступила в колледж. Они исследуют свой путь в творчестве, в эстетике андеграунда. У них свой стиль. Я привлекаю их к созданию эскизов. Мы вместе, под кураторством нашего художника Анны Шулик, подготовили несколько эскизов платков. С отцом девочек мы давно разошлись. Я считаю, что все, что с человеком происходит, — это единственно правильный выход, который может быть. ■

Мадина САБИРЖАН

Все начинается с любви...

...с любви к жизни, к людям, к стране, к детям, к тому делу, в которое вкладываешь душу... Таково жизненное кредо Мадины Сабиржан, депутата Казанской городской Думы IV созыва, генерального директора ООО «Вкусная еда», основательницы проекта «Казанский кучтэнэч», владелицы отеля-музея «Казанский» и мамы двоих детей.

Мы встретились в нашем офисе на Арбате. В комнату вошла молодая, стройная женщина в элегантном костюме. «Мадина Сабиржан», — представилась она. Так началось наше знакомство с этим незаурядным человеком. Мадина — успешный предприниматель, который заботится о сохранении национальных и культурных традиций, и реализовала не один успешный проект. Мы попросили рассказать о том, как ей это удалось.

— **Мадина, с чего все начиналось?**

— Вы знаете, предпринимательская жилка у меня в крови — мой отец тоже предприниматель. В какой-то момент я поняла, что у меня много идей, много энергии и сил, поэтому после окончания юридического факультета Казанского университета я открыла турфирму и начала заниматься приемом туристических групп в Казани. У меня были партнеры из Москвы и других регионов России. В тот период — это были 2007–2010 годы — наши казанские спортивные клубы были на высоте на российских и международных чемпионатах и турнирах. И поскольку у нас в городе их болельщики хотели следовать за ними на различные матчи и соревнования, причем не только по России, но и за рубеж, у меня родилась идея создать компанию по спортивному туризму. Я организовывала поездки

для болельщиков всех наших спортивных клубов: «Ак Барс», «Рубина», волейбольных и баскетбольных клубов. Изначально я всем занималась одна. Сама встречала гостей, проводила экскурсии, ездила по выставкам, наработывала контакты, потом у меня уже были привлеченные сотрудники, которые этим занимались.

— **Помогали ли Вам родители при создании бизнеса?**

— Я была достаточно самостоятельной. Наверное, мне казалось, что бизнес — это легко для меня. Я с детства всегда по натуре была лидером, организатором, не боялась решения сложных вопросов, участвовала во всех соревнованиях в школе, во всех спектаклях. Мои активная жизненная позиция помогала мне в создании своего дела.

К тому же в семье я — старший ребенок. Наверное, поэтому я стала гиперответственной. Папа говорил: «Главное — воспитать старшего ребенка, а младшие будут за ним тянуться, подражать ему. Он будет примером».

Я рано потеряла маму. Она трагически погибла, когда мне было 22 года, сестренке — 16, братишке — четыре. Отец сам нуждался в поддержке. И, в общем-то, советоваться было не с кем. И на меня легло бремя ответственности, что я старшая, я не должна сдаваться, не должна

показывать слабость, потому что на мне, в какой-то степени, остались младшие. Поэтому все эти обстоятельства заставляли постоянно крутиться, что-то делать, двигаться вперед. Есть такая хорошая фраза: «Если ты действительно чего-то хочешь, то вся вселенная будет работать только на то, чтобы это случилось...» Так и в моей жизни.

— **Позднее Вы стали заниматься бизнесом в сфере питания. Как это случилось?**

— В тот момент мой папа предложил мне в своей небольшой гостинице попробовать организовать кафе: «Вдруг у тебя лучше получится». Я сказала: «Хорошо, давай попробуем». Это был мой первый опыт в общепите. Я начала разбираться в том, как в нем организуются все процессы.

Потом меня пригласили на одно из предприятий города. Им нужен был поставщик питания. Зная, что я активная, ответственная, предложили этим заняться мне. Сначала позвали в одно кафе, потом в другое. Раньше на каждом предприятии был свой общепит. Сейчас эта непрофильная деятельность чаще всего отдается на аутсорсинг.

В 2009 году я начинала как индивидуальный предприниматель, затем на каком-то этапе у меня появился партнер, с которым мы создали ООО «Вкусная еда» и уже мно-





го лет сотрудничаем. Сейчас в день мы кормим более шести тысяч человек на разных предприятиях.

— **Почему Вы отказались от туристического бизнеса и стали развивать корпоративное питание?**

— Был такой момент в моей жизни, когда мне пришлось выбирать или туризм, или питание, потому что в одной руке удерживать два арбуза очень тяжело. Я просто физически не успевала и там, и там. Туристический бизнес требовал моего личного присутствия и внимания, на мне держались все контакты, переговоры. Я выбрала питание, потому что видела перспективу в этой сфере и она была интереснее для меня. Была зада-

ча сделать мир вкуснее и красивее. И это направление оказалось очень востребованным, а мой бизнес масштабировался.

— **Трудно ли было начинать существовать новый бизнес?**

— В любом деле трудности есть всегда и у всех, то есть сказать, что все было гладко, нельзя. Просто я не боялась трудностей и всегда сама находила решение самых сложных вопросов. Порой сказывалась недостаточность опыта, но у меня всегда складывались хорошие доверительные отношения с заказчиками, партнерами и клиентами. Я очень старалась, чтобы все были довольны, и благодаря этому проблемы всегда разрешались благополучно. Поэтому и количество заказов увеличивалось.

— **Мадина, расскажите еще об одном Вашем проекте, который стал своеобразным национальным брендом, — «Казанский кучтэнэч». Как он появился?**

— Философия этого бренда в популяризации татарской культуры и традиций. Я путешествую по миру, бываю в разных странах. Я видела, насколько там это развито — когда в историческом центре приходишь

в какие-то лавочки, они полны гастрономических вкусовностей, которые несут культуру своей страны. Я решила, что было бы неплохо сделать что-то подобное в Татарстане, в Казани. И учитывая, что моя основная деятельность связана с общественным питанием, мы начали производить свою продукцию, стильно ее упаковывать, с названиями, отражающими нашу культуру, и представлять в нашем магазине съедобных сувениров. «Казанский кучтэнэч» в переводе означает «Казанский гостинец».

Мы придумываем сувениры с названиями татарских праздников, именами персонажей татарского фольклора, сказок и легенд.

В Казани много объектов культурного наследия, очень много традиций, о которых можно рассказывать. Мы хотим об этом рассказать через эти съедобные сувениры, через кучтэнэч, чтобы люди увезли что-то съедобное с собой и узнали нашу культуру.

У нас каждый продукт наделен книжечкой с описанием происхождения названия. Например, есть чай «Сабантуй», а в книжечке рассказывается, что Сабантуй — это национальный праздник, его история и традиции проведения.





Задача моей компании — продумывать упаковку, чтобы это было интересно. У нас есть дизайнер, который разрабатывает макеты. Некоторые упаковки мы заказываем сами, а отдельные производители знают наши макеты и уже сами привозят нам товар в них. Наша продукция — это уникальная вещь,

так как подобных съедобных сувениров нет. До пандемии это направление активно развивалось, мы наращивали ассортимент и планировали создание новых точек. Я хотела открыть магазин в Москве. Пандемия немного приостановила наши планы, и мы все наши идеи по развитию притормозили.

— *Сохранить культурное наследие, национальные традиции Татарстана призван и другой Ваш проект. Вы основали отель-музей «Казанский». Как пришла идея такой коллаборации?*

— У меня много идей, даже, наверное, слишком много, потому что финансовых ресурсов для их реализации не хватает, да и временных тоже...

У меня было здание, в котором располагалось кафе, которое я подумала перенести на первый этаж. Но встал вопрос: что же делать с остальными квадратными метрами. Здание старинное, историческое, в центре Казани, прямо под стенами Кремля, никаких перестроек делать нельзя.

Учитывая локацию, я поняла, что здесь нужно делать что-то, связанное с проживанием, потому что это тихий, спокойный центр. Крупный отель здесь не сделаешь, нужно организовать маленький, но следует придумать особенную концепцию, чтобы гости захотели остановиться именно у меня. И я стала искать так называемые УТП — уникальные торговые предложения, аналогов которым не будет.

Поскольку в музее-кафе уже была создана музейная экспозиция и я видела, насколько это людям интересно, — им нравится находиться в старинных интерьерах, наполненных раритетными старинными вещами, я подумала, а почему бы не сделать так, чтобы люди жили в музейных апартаментах.

— *Все номера в вашей гостинице выполнены в особом стиле. Как вы это придумали?*

— Я решила, что сделаю пять-шесть номеров, в каждом номере своя эпоха и обстановка, свой стиль и настроение. У нас в гостинице есть номера в стиле купеческих палат, боярских, дворянских апартаментов, социалистический номер, одноместный «Писательский» и лофт «Совре-



менная Казань». В каждом номере уникальный интерьер оформлен антиквариатом, имеющим коллекционную ценность.

Дизайн интерьеров я делала сама. У меня неплохой эстетический вкус, а самое главное — понимание того, как это все должно быть. Кроме того, я нашла очень хорошего декоратора, который помог завершить проект, довести до совершенства. И в итоге получилась гостиница с уникальным интерьером.

Историческую часть мне помог оформить Адель Хаиров, журналист, краевед. Он хорошо знает татарскую культуру и историю. Мы с ним вместе искали вещи по крупицам и покупали антиквариат. Отель-музей открылся в апреле прошлого года.

— **В Вашем отеле есть кафе. В нем подаются блюда аутентичной кухни?**

— Татарская кухня больше интересна для туристов, местные жители не хотят постоянно есть традиционные блюда. Приходится делать так, чтобы все могли насладиться. Но этим летом я планирую сделать отдельную страницу в меню с аутентичной кухней и с традиционной подачей блюд.

— **Вы создали столько успешных бизнесов... Есть еще что-то, о чем мечтаете?**

— Я хочу создать свой бренд одежды. Эту идею я вынашиваю уже более двух лет. Мне важно, чтобы одежда была в единичном экземпляре. А также мне самой часто сложно подобрать одежду по душе, по своему вкусу...

Бренд уже зарегистрирован в Роспатенте. Уже есть материалы, помещение, где можно организовать пошив. Осталось только собрать команду.

С точки зрения стилистики у меня есть идеи двух направлений. Одно предполагает создание аутентичной одежды, которую можно было бы носить в повседневной жизни, а второе направление — создание элегантных моделей от кутюр.

— **А есть проект, который Вы бы считали своей миссией?**

— Вы знаете, я начала задумываться, зачем пришла в этот мир. И я хочу организовать проект, связанный с женским саморазвитием. Его задачей станет формировать мировоззрение будущих женщин с точки зрения гар-

Для меня очень важно, чтобы это был бизнес не только для денег. Это должен быть бизнес, который приносит удовольствие.

моничного развития личности. Чтобы женщина с юности и во взрослом возрасте училась быть мудрой, женственной, элегантной, с точки зрения внешности, манер, ухода за собой, правильного поведения.

— **У Вас столько проектов, как выглядит Ваш рабочий день?**

— Лет десять я с восьми утра до восьми вечера была на работе. Я очень много работала, чтобы развивать то, что создала. Сейчас могу и позже пойти на работу, потому что у меня работает система и команда. И моя задача сейчас — контролировать процесс и генерировать идеи развития.

— **Сейчас Вы занимаетесь не только бизнесом, а еще и общественно-политической деятельностью. Как Вам удается все успевать?**

— С 2007 года я состою во фракции «Единая Россия». В 2020 году стала депутатом Казанской городской Думы IV созыва. Граждане обращаются ко мне с совершенно разными вопросами, начиная от вопросов ЖКХ, земельных вопросов, спонсорства, поддержки бизнеса...

В этих делах мне помогает помощник. Я участвую в работе государственных сессий, комиссий, круглых столов, присутствую на награждениях, торжественных мероприятиях.

— **Какие у Вас увлечения?**

— Основное — это увлечение историей, старинными произведениями искусства, антикварными изделиями. Можно сказать, что я коллекционер, если посмотреть на тот антиквариат, который я собрала в гостинице. Это моя страсть. Также люблю читать, особенно книги по психологии.

— **Видите себя в будущем в других сферах бизнеса?**

— Возможно, да. Я пока не думала в каких, но для меня очень важно, чтобы это был бизнес не только для денег. Это должен быть бизнес, который приносит удовольствие.

Я счастливый человек, потому что занимаюсь любимым делом, причем достаточно женским, которое приносит удовольствие, эмоциональное удовлетворение и плюс еще деньги. Я не только бизнесумен, а прежде всего женщина, для меня очень важно быть женщиной и оставаться женственной и любимой. ■

Светлана ЧЕРКАСОВА

Никогда не предъявляйте претензий судьбе...

Черкасова Светлана Павловна, коммерческий директор компании «Хоумдеко», учредитель компании «Сантрейд», председатель Попечительского совета благотворительного фонда «Милосердие и здоровье», член Правления Союза Женских Сил.



Светлана Черкасова из семьи военного моряка, ее детство и юность прошли на берегу Финского залива, в Эстонии, недалеко от Таллина, в городе Палдиски, где служил ее отец.

Из ее детских воспоминаний:

«Палдиски — бывшая военно-морская база Союза ССР на Балтике — подводные лодки и корабли в гавани, парады, вой сирены, кортик отца и белее белого праздничный китель с золотыми пуговицами. После 18 часов город становился "черным", потому что военные моряки толпами шли домой после службы, в своих потрепанных черных мундирах. Это было особое счастье — жить в этой большой гарнизонной семье военных офицеров. Основой воспитания были — долг, честь и совесть, а главное — труд и дисциплина. На всю жизнь остались наставления отца — "береги честь смолоду" и "тяжело в учении — легко в бою"» — вспоминает Светлана.

«С этим и живу и очень благодарна тому времени... Эстония с ее лесами, морем, Таллин, с мощными камнем улочками, костелы, орган и Ратуша. А еще цветы — их там так много, пышные хризантемы до сих пор мои



любимые цветы. Мы были счастливы там, жили и дружили с эстонцами, я год работала в школе, преподавала эстонский язык. Всегда любила танцевать, занималась хореографией и народными танцами, гимнастикой. Любила коньки, хорошо каталась. Мы часто ездили с семьей в лес, собирали грибы, клюкву, бруснику, папа ловил рыбу. Самое прекрасное время в моей жизни связано именно с Эстонией. Родители прожили там 26 лет».

«Моя школа жизни началась с переезда в Россию»

Светлана поступила в Ульяновский государственный педагогический университет и успешно окончила его (факультет «История и социально-политические дисциплины»), вышла замуж и родила дочь. Работала журналистом на местном телевидении, вела программу «Пер-

сона грата» о незаурядных людях Ульяновска. Казалось, что все сложилось хорошо. Но в жизни не бывает всегда все ровно и гладко — каждый проходит свой путь и получает свой жизненный опыт, иногда горький.

Беда пришла внезапно, трагическая смерть мужа явилась первым и очень тяжелым ударом. Светлана овдовела в 25 лет. Гибель мужа перевернула прежний мир полностью. Маленькая трехлетняя дочь и масса проблем. Земля уходила из-под ног. Она заболела, не могла есть, спать, тяжелая депрессия как следствие сильнейшего психологического удара, к которому она не была готова. Но нужно было продолжать жить, зарабатывать и рассчитывать только на себя.

Она переехала в Москву и поступила в Высшую школу экономики, а затем окончила школу менеджеров «Арсенал». Дочь осталась с родителями почти на пять лет, благо они переехали в Россию и жили побли-

зости. Вскоре умер отец. Это была огромная потеря для семьи.

«Мы с мамой обе стали вдовами, — вспоминает Светлана, — мама, мой ангел-хранитель, взяла на себя все заботы по дому, воспитанию детей. Она — святой человек, с безгранично добрым сердцем. Мои дети — это ее заслуга. В доме всегда было вкусно, тепло и уютно. А я целиком отдавалась работе, всех нужно было содержать — пришлось стать главой и кормильцем. Низкий поклон моей маме — без нее это было бы невозможно».

Все время уходило на работу и дорогу. Вначале был директ-маркетинг, упаковка почтовой корреспонденции. Помните «письма счастья» от Пенсионного фонда или выписки по счетам из банка? Такие пухлые конверты с почтовым штемпелем и личными персональными данными? Их печатали и упаковывали большие машины, а базы данных, миллионные тиражи, обрабатывали программисты, почта штамповала и разносила.

В такой компании Светлана проработала почти 10 лет, пройдя путь от руководителя отдела до генерального директора, а потом создала собственный бизнес, с дорогим типографским оборудованием, производственной базой и большим коллективом. В этом помог второй муж, у нее родился сын. По роковому стечению обстоятельств производственное помещение вместе с оборудованием в одну ночь уничтожил огромный пожар. Это был второй сильный удар в ее жизни.

Это даже хорошо, что пока нам плохо...

«За несколько часов огонь уничтожил все то, что я строила и берегла долгие годы. — промышленные принтеры, производственное оборудование... Все сгорело дотла. "Пришла беда — открывай ворота", мой второй брак развалился под тяжестью испыта-



ний, и я опять осталась одна, но уже с дочерью и маленьким трехлетним сыном. Казалось, что судьба превращает меня на прочность. Погоревала, потом распрощалась с дурными мыслями и расценила перемены как новый жизненный этап, предоставленный судьбой. Долго унывать — это не мое, обиды, претензии как-то быстро отпускаю из сердца. Зачем носить тяжелую ношу на душе? Она мешает двигаться, а идти проще налегке», — говорит Светлана.

Надо было жить, растить детей. Помог случай и друзья. Через год она уже возглавила косметический бренд и стала главой представительства компании по производству профессиональной декоративной косметики для визажистов «MAKE UP SECRET». Настало интересное время: творчество, конкурсы, визажисты, артисты, богемный мир, который был похож на новогоднюю игрушку. Гламур. Светлана стала фотомodelью и начала сниматься для журналов, участвовала в модных показах, много общалась с творческими людьми, закончила школу визажа и стала профессионалом в мейкапе. Приобрела много друзей и открыла для себя совершенно другой мир. Как человек творческий, Светлана с детства любила рукоделие, любила вязать, работать с кружевом. Вместе с подружкой, фотохудожником

Ириной Кривко, Светлана создала коллекцию платьев «Цветы России» с принтами в стиле «Гжель», «Хохлома», «Жостово», которая была представлена на Неделе высокой моды на Estet Fashion Week и имела большой успех. Было сделано множество красивых фотосессий, и часть фотографий с ее изображением была использована на этикетках скатертей, выпускаемых компанией «Хоумдеко», коммерческим директором которой она к тому времени являлась.

Новый этап и совершенно новое направление — товары для дома, скатерти и салфетки. Фактически она стала лицом бренда «Хоумдеко». Ее портреты на всех этикетках товара этой компании, который поступает в сети магазинов. Ее это не смущает, красивая этикетка продажи стимулирует, и это главное. Сейчас она думает, что, возможно, вернется к теме создания коллекций женской одежды — у нее масса интересных идей.

«Так бывает, что часто мы не знаем, что лучше для нас самих, ругаем происходящее, а ведь не всегда то, что кажется на первый взгляд фатальным и трагичным, таковым является. Бог и судьба предлагают нам выбор. Чаще всего — это двери в другой, совершенно новый мир, предоставление новых возможностей. Я научилась принимать превратности судьбы как новое и полезное ис-

пытание, данное свыше. Научилась благодарить за этот новый опыт», — говорит Светлана.

По сути, бизнес — это как езда на велосипеде — крути педали, иначе упадешь!

Стартапы и кризис-управление, бизнес-проекты — все это основные виды деятельности нашей героини. Опыт коммуникаций, бизнес-планирования, выстраивания партнерских отношений — ее «конек».

«Поймешь принцип — товар не имеет значения, важен алгоритм, который реально работает. Важно иметь предпринимательское чутье и упорно двигаться к достижению цели. Бизнес для упрямых», — говорит Светлана.

«Есть стратегия, наработанный годами бесценный опыт — требуется лишь некоторое время на изучение характеристик продукта, мониторинга рынка, изучение конкурентной среды», — так она определяет свои бизнес-ориентир.

В данный момент Светлана курирует несколько направлений в бизнесе. Она учредитель компании «Сантрейд» — занимается продажей алюминиевого профиля и его сплавов, а также бесшовных цельнотянутых труб. «Сантрейд» — официальный и эксклюзивный дистрибьютор крупного металлургического завода.

Кроме того, она коммерческий директор группы компаний «Хоумдеко», где занимается реализацией товаров для дома, а также она работает с молочными заводами «Мелеуз» и «Месягутово», занимаясь реализацией сливочного масла и сухого цельного молока.

Но главным своим детищем она считает компанию «Сантрейд». Ждет и ищет партнеров, строительные компании, оконные производства. *«Металлургическое направление мы с мужем стали развивать не так давно. У нас появились замечательные партнеры, и мы выстраиваем взаи-*





По словам Светланы: «Если бы жизнь сложилась иначе, то и не было бы меня такой, какая я есть сегодня. А сегодня я счастлива в браке, рядом со мной замечательный и светлый человек — добрый, искренний, надежный. Наконец, нас двое — это очень важные слова для меня, я выстрадала свое счастье, многие поймут, о чем я. Мой сын — ученик 6-го класса гимназии, учит английский и французский языки, играет на гитаре и посещает школу программирования.

Моя взрослая дочь — успешный юрист в крупном банке, она закончила МГУОА, приобрела собственное жилье, с моей помощью, у нее муж и маленький сын, мой внук. Они живут собственной жизнью, и я очень рада за их чудесную семью. Я счастлива и благодарна судьбе за все. И если бы начать все сначала, вряд ли я что-либо изменила», — говорит Светлана Черкасова — женщина-бизнесвумен, которая любит заниматься рукоделием, читать Сомерсета Моэма, профессионально красить глаза и шить коллекции платьев, а еще продавать алюминиевый профиль, сливочное масло и скатерти, помогать многодетным матерям и детям Донбасса, выстраивать бизнес-проекты и просто любить жизнь. Удивительно, как это может быть в одном человеке?

Пожелаем ей удачи и успехов!

мовыгодное сотрудничество. В бизнесе очень важна порядочность и репутация. Это основа основ для выстраивания крепких партнерских отношений. Доброе имя — залог успеха. Это должен, на мой взгляд, помнить каждый, кто хочет стать предпринимателем», — говорит она.

Кстати, вполне закономерно, что Светлана активно занимается благотворительной деятельностью, оказывая помощь и поддержку нуждающимся в ней. Именно поэтому она возглавила Попечительский совет благотворительно-го фонда «Милосердие и здоровье».



Эльвира ТАХА:

«Когда чего-то очень хочешь, судьба говорит — бери!»

Порой нам кажется, что к кому-то судьба особенно благоволит. Все достается этому человеку играючи. Профессиональная карьера нашей героини выглядит как непрерывная цепочка удач, как постоянное движение вверх, все выше и выше. Что повлияло на результат больше: его величество случай или упорное и сознательное движение к цели? Мы порассуждали об этом с основательницей компании танца «Класс-Центр» Сергея Казарновского, хореографом Всероссийского молодежного форума «Таврида», Всемирного фестиваля молодежи и студентов в Сочи, постановщиком российских версий мюзиклов «Cats», «Mamma Mia» и «Notre-Dam de Paris» (гастрольной версии), основоположником первого в России отделения джазового танца Эльвирой Таха.

— *Эльвира, для начала хотелось бы узнать историю Вашей необычной фамилии.*

— Честно говоря, Таха — это не фамилия, а мой театральный псевдоним. Моя настоящая фамилия Ахтямова. Я родом из Узбекистана. Таха — это аббревиатура. «Та» — Ташкент, моя родина. Дань почтения моему городу. «Х» — это хореография, то, чем я живу. Если начать читать наоборот, «ах» — это первый слог из фамилии Ахтямова.

— *Вы были первой русской танцовщицей, которая получила три мировых гранта подряд на обучение танцу на Западе. Как это произошло?*

— В 1996 году я училась в Московском государственном университете культуры и танцевала народные танцы в составе творческой группы. Наш коллектив пригласили уча-

ствовать в «Днях русской культуры в Австрии». Совершенно случайно я узнала, что в Вене проходит крупнейший международный фестиваль танца и подумала: «Надо туда бежать!»

Когда я влетела на площадку фестиваля, выпалила администратору взахлеб: «Хочу взять урок джаза!» И попала к одному из лучших мировых хореографов Джеральдин Армстронг.

Я с головой окунулась в атмосферу танца и забыла обо всем. Так никому не известная двадцатитрехлетняя студентка из Москвы привлекла внимание. Ведь у меня за спиной была русская школа балета, сильнейшая база. Я ведь училась в Ташкентской балетной академии. И в Университете культуры у меня был прекрасный педагог по классике. Так что я выделялась из общей массы.

Меня подозревали, стали расспрашивать. А мне некогда, у моего коллектива скоро выступление. Оставила организаторам свой имейл и убежала. Но именно в этот год шел набор на проект «Dance WEB». Я об этом, конечно, ничего не знала. Для меня счастьем было танцевать на уроке Джеральдин Армстронг.

Я подумала тогда, как я хочу попасть вновь на этот фестиваль. И вдруг мне на имейл приходит сообщение, что я попала в 60 лучших танцовщиков и буду представлять Россию. Это был мой первый грант. А Джеральдин Армстронг стала моей крестной матерью в танце.

— *Вы представили Россию на International Dance Festival in Vienna — Международном фестивале танца в Вене. Чем это мероприятие стало для Вас? Что Вы почувствовали там?*



— В Австрию съехались все мэтры, все лучшие мировые педагоги танца. Я начала учиться у таких корифеев, как Десмонд Ричардсон, Милтон Майерс, Джеральдин Армстронг. Это было очень значимо для меня — понять, что я, оказывается, что-то из себя представляю. С огромным багажом знаний и ощущением счастья я вернулась в Россию. Думала: вот сейчас я все это передам русским танцовщикам.

— **И Вы основали свою школу в России и начали преподавать?**

— Не тут-то было! Едва я начала преподавание, как в Музыкальном театре им. Станиславского и Немировича-Данченко начался American Contemporary Dance Festival — «Американский фестиваль современного танца». Конечно же, я побежала туда, не предполагая, что там будут отбирать шесть лучших русских танцовщиков, чтобы дать им грант на обучение в Америке.

Лишь только закончился фестиваль, раздался звонок из американского посольства: «Мы Вас выбрали. Вы едете учиться в Америку!» Это был мой второй мировой грант. В Америке один из основоположников джазового танца Мэтт Мэттокс, можно сказать, дал мне инициацию, лично передал мне в руки свою технику танца.

В процессе кастинга он выбрал нас, шестерых русских, потому что не успевал еще показать, чего хочет, а мы уже все сделали. Да на таком высоком уровне! Когда он узнал, что мы из России, то чуть не плакал: Нуриев, Барышников для него в танце были всем! Вы представляете? Стоит огромная толпа танцовщиков со всего мира, человек 600, а Мэттокс в числе девятерых лучших выбирает шестерых русских! Остальные танцовщики были просто в шоке.

— **Как после этого относились к вам участники проекта?**

— Американцы нас не любили. Их месть была странной: нас не пригла-



сили на заключительный фуршет! Просто прислали пиццу и колу. Мы даже не смогли проститься с преподавателями и сказать им спасибо.

— **Говорят, что снаряд дважды в одну воронку не падает. Но в Вашем случае он попал в ту же воронку в третий раз: Вы же снова получили грант на обучение, едва вернувшись в Россию?**

— Действительно, вскоре после того, как я начала преподавать джаз в школе танца «Вортэкс», в Санкт-Петербурге начался грандиозный фестиваль джазовой музыки и танца. С учениками школы я за две неде-

ли, что называется, «накреативила» свою первую постановку в жизни.

Это было как знамение. Нас заметил Рик Одумс — ректор единственного в Европе института джазового танца. Забегая вперед, скажу: теперь он мой «крестный отец» в танце. Увидев, как мы танцуем, Одумс просто обалдел. Он признавался, что не ожидал увидеть в России джаз на таком высоком уровне.

Выяснилось, что Рик Одумс тоже ученик Мэттокса. Когда я посетовала, что американцы не дали нам возможность попрощаться с учителем и поблагодарить его, Рик просто достал мобильный, набрал Мэттоксу

и передал трубку мне. Какое же было счастье объясниться с учителем!

В довершение вечера Рик Одумс сделал мне и двум моим коллегам головокружительное предложение: мы едем в Париж на обучение в Институт джазового танца, а параллельно у нас будет возможность танцевать в джазовой группе и поставить мою работу «Оркестр». Как квинтэссенция всего этого — наше выступление на большом джазовом фестивале.

Рик Одумс поселил нас у себя на целый год. Мы в благодарность готовили ему всякую вкусноту каждый вечер. Он плакал, когда мы уезжали. Вот таким был мой третий грант. Я очень благодарна Рикку Одумсу. Он открыл мне двери в будущее и стал моим крестным отцом в джазовом танце...

— *А потом у Вас была школа Казарновского?*

Я очень благодарна Рикку Одумсу. Он открыл мне двери в будущее и стал моим крестным отцом в джазовом танце.

— Да, по возвращении из Парижа я пошла преподавать джаз в «Класс-Центр» Сергея Казарновского. Сергей — легендарная личность. Я его обожаю. В его школе я проработала десять лет. Это было огромное счастье для меня. Сергей Зиновьевич давал мне возможность творить. Одним из новаторских решений было вынести на сцену жизнь оркестра. Эта постановка стала моей визитной карточкой.

Мы ездили по России, выступали в Италии, в Риге. Но самой памятной стала поездка в Лос-Анджелес в 2011 году.

Там мы завоевали Гран-при как лучший детский танцевальный кол-

лектив мира. Мы удивляли в каждом номере. Представляете, когда звучит «Калинка», а на сцене армянин с татаринком? Во время выступления ребята весь зал притопывал и аплодировал так, что музыку было не слышно.

А своим джазом мы буквально утерли нос американцам. Для джазового номера нужны были крепкие стулья. Я понимала, что нарушаю американские правила, но сказала ребятам: «Идите по театру и ищите стулья. Чтобы каждый к выступлению нашел себе прочный стул!»

А потом, к удивлению американцев, мы за кулисами дружно наклеивали скотч на ножки, чтобы во время номера стулья на сцене бы-



ли неподвижны. Все наши номера были со смыслом. Так, у нас был танец, посвященный детям Беслана. Зрители в зале плакали. Для меня поездка в Лос-Анджелес стала одной из самых дорогих сердцу страниц моей жизни, за которую я буду всегда благодарна «Класс-Центру» и Сергею Казарновскому...

— *А детишки выросли?*

— Еще как! У меня столько крестных детей! Я как учитель ими горжусь. Теперь я даю детям гранты на фестивалях по всей России..

— *А что нужно, чтобы получить грант?*

— Ездить на фестивали. Я — эксперт высшей категории международных фестивалей компаний MD PRIDE и World Folk Vision. Я работаю в жюри, езжу по всей России. На сцене я замечаю перспективных детей и даю пожизненные гранты на бесплатное обучение у меня.

— *Сколько у Вас учеников сейчас?*

— Много. Я замечаю талантливых и пытаюсь им помочь. Я горжусь, что несколько моих учеников танцуют на мировых сценах.

— *А как насчет того, чтобы открыть свою школу?*

— Очень хочу, но не могу. У меня не хватает денег и поддержки.

— *А джаз? Это все же не русская культура.*

— Когда мы в Америке давали класс русского танца, американские танцовщики пришли к выводу, что русский танец — это джаз по-русски. Все составляющие налицо. Синкопированный ритм — есть, изоляция тела — есть, мощная энергетика — есть. Русские такие крутые в джазе, потому что русская культура танца очень близка к американскому джазу.

— *Что Вы считаете главным в своей деятельности, какова Ваша миссия?*



— Моя миссия — нести культуру джаза, которую мне передали мэтры, и я честно ее выполняю. За все время моей работы ни один человек, выходя из зала, не сказал: «Ну, это — какая-то ерунда!» Все загораются, говорят, как это классно.

— *Вы — хореограф — постановщик мюзиклов. Мюзикл — это же не российский вид искусства?*

— Ну как же?! А «Норд-Ост»? Он считается лучшим российским мюзиклом. Если бы не известная печальная история, он бы до сих пор шел на нашей сцене.

— *А как Вы пришли от преподавания джаза детям к постановке мюзиклов?*

— Мне позвонили актеры «Норд-Оста» и попросили помочь прийти в себя после той трагедии, которую они пережили. Я стала вести для них классы, чтобы как-то поднять моральный дух. А однажды они сообщили, что в Москве пройдет кастинг на мюзикл «Кошки». Я загоре-

лась. Досконально проштудировала «Кошек» по видеозаписям и подготовила актеров к кастингу.

Генеральный продюсер Дмитрий Богачев пригласил меня к себе и предложил принять участие в кастинге в качестве хореографа проекта Stage Entertainment в России. Я поняла, что это мой шанс.

Я очень хотела быть причастной к этой постановке, быть хоть кем-то в ней и даже стала брать уроки вокала. Мой кастинг с английской творческой группой мюзикла продолжался три часа. После долгой беседы танцевала я ровно пять минут, потому что наизусть знала всю постановку.

Но я же хотела быть не только хореографом, но и участвовать в действии. Поэтому меня надо было проверить на вокал. Когда меня деликатно спросили: «А Вы петь любите?», я, конечно, ответила: «Очень!» Какой же был мандраж, когда музыкальный супервайзер мюзиклов сел за рояль, чтобы проверить мой музыкальный диапазон! Его вердикт был обескуражи-

Для меня поездка в Лос-Анджелес стала одной из самых дорогих сердцу страниц моей жизни, за которую я буду всегда благодарна «Класс-Центру» и Сергею Казарновскому.



вающим: «Зачем Вы танцуете? Вы ведь классно поете!»

— **И Вам дали главную роль?**

— Нет, что Вы. Но я регулярно заменяла заболевших актеров. В «Кошках» очень жесткая, западная система. В ней трудно выживать. Спектакли каждый день, а в выходные — два раза в день. Нон-стопом, целый год. Мы теряли по два килограмма за выступление.

Если актер прошел этот ад, любимая работа по плечу. Я и мужские роли играла. Они, кстати, были любимыми.

И, что интересно, Дмитрий Богачев перед кастингом меня не извещал, на какую позицию я отбираюсь.

Просто впахнул в комнату отбора. Какое же было счастье, когда я узнала, что лечу в Лондон. Исполнится, наконец, моя детская мечта — я увижу мюзикл «Кошки» в «подлиннике». А отвечать я в спектакле буду только за хореографию, но и за звук, свет, сцендвижение, грим, костюмы...

— **Сколько же Вам дали времени на постановку мюзикла в Москве?**

— Два месяца.

— **Так мало?**

— Но все же стоит денег. На Западе все рассчитано до минуты. Ставили мы на сцене Московского дворца молодежи. Мне было так сложно!

Я тогда поняла: когда имеешь дело с англичанами, необходимо чувство такта. Они что-то говорят или показывают один раз, и артисты должны все схватить на лету. Надо интуитивно чувствовать, когда можешь задать вопрос, а когда надо просто исчезнуть.

И, представляете, на премьеру к нам приехал сам Эндрю Ллойд Вебер, собственной персоной! Он очень высоко оценил нашу работу. «Я наслаждался собственной музыкой в исполнении русских музыкантов. Если сейчас вашей творческой группе дать поставить еще один мюзикл, он получится не хуже, а может быть, и лучше, чем на Западе», — сказал Вебер. К сожалению, через полтора года мюзикл закрыли.

— **Почему?**

— У нас ведь в России как? Когда премьера мюзикла, все побежали и посмотрели. И все. А в Лондоне люди ходят на мюзиклы постоянно, как в кино, по несколько раз. «Король Лев» у них идет чуть ли не двадцать пять лет. Но все актеры настолько устали, что нам было даже хорошо. Из-за непрерывного конвейера мы стали тонкие, изможденные, играть каждый день одно и то же русскому актеру сложно.

— **А как было со следующим Вашим мюзиклом «Матта Миа»?**

— По сравнению с «Кошками» это был просто санаторий! Спектакль оказался более рентабельным. В нем можно было и поплакать, и посмеяться, и развернуться всей нашей русской душе.

— **Вас сразу туда пригласили?**

— Да. Им был нужен опытный человек.

— **Но Вы оттуда ушли. Почему?**

— Мюзикл — как завод. Ты все время в постановке, 24 на 7. Не живешь своей жизнью. Один выходной — понедельник, когда ты просто лежишь. Выходишь из дома только



за продуктами. От переутомления в состоянии нажать лишь на кнопку стиральной и посудомоечной машин. И все.

— А «Нотр-Дам»?

— «Нотр-Дам» — это был гастрольный проект по России. У нас всегда были полные залы. После «Нотр-Дама» я открыла свою лабораторию мюзикла, где учила актеров, давала школу.

— Мне кажется, что мюзикл в России не приживется.

— Нет, он как-то приживается. Дмитрию Богачеву удалось сформировать аудиторию фанатов мюзикла, создать «Московский Бродвей». В Санкт-Петербурге много мюзиклов ставят. Сегодня в любом театре есть в репертуаре мюзикл.

— А каково место джаза в мюзикле?

— Джазовая школа необходима любому актеру мюзикла. Вот почему у меня была своя школа мюзикла при Академии русского театра. Мы

Я — человек мира и воспринимаю культуру в контексте общечеловеческих ценностей. Я дружу с хореографами и танцовщиками из многих стран.

поставили мюзикл «Nine» («Девять») на основе фильма Федерико Феллини «Восемь с половиной». Когда Лариса Александровна Долина увидела студентов моего первого выпуска, то спросила, можно ли ей самой играть в этом спектакле. Она высоко оценила уровень обучения.

— А как теперь обстоят дела? Вы развиваете свою школу?

— К сожалению, пандемия все изменила. Школа стала нерентабельной. Сейчас уже открыты отделения мюзикла в ведущих театральных вузах. В одиночку с ними очень тяжело конкурировать. Я продолжаю преподавать. Я — ведущий педагог джазового танца в Русской школе искусств Марии Володиной Grand ballet, в балетной студии Анны Кра-

совской и в Московском творческом коллективе Palitra Profi Dance.

— Расскажите про Вашу постановку «Хрустальное сердце».

— «Хрустальное сердце» — это просто Дисней! Композитор — Андрей Пронин. Он из Тамбова. Его никто не знает. Но он просто гениальный. Сценарий написан на основе сказки «Снежная королева». У нас играла Анастасия Стоцкая. Она сама пришла и сказала: «Я хочу!»

— А Вы пробовали подключить спонсорскую помощь, административный ресурс?

— Виктор Добросотский пригласил меня стать членом Сенаторского клуба. Я уже несколько лет пытаюсь привлечь внимание к тому, чтобы



создать проект русского мюзикла, который переплюнет любой западный вариант.

— **Над чем Вы сейчас работаете?**

— Я приглашена в новый мюзикл, но пока это секрет. Кроме того, я преподаю детям в моей «Таха джаз компани» — студии танцовщиков джаза. На крупнейших фестивалях России отбираю перспективных танцовщиков, даю им гранты на обучение, занимаюсь популяризацией джаза.

— **А сколько надо денег, чтобы запустить мюзикл?**

— Какую бы сумму вы ни вложили, отдача будет только тогда, ког-

да вы проедете с этим спектаклем по всей стране. Продюсеры в России не понимают, что можно взять наше «Хрустальное сердце», провезти по стране и стать миллионерами.

— **Считаете ли Вы, что сейчас актуален поворот к нашей, российской культуре?**

— Я — человек мира и воспринимаю культуру в контексте общечеловеческих ценностей. Я дружу с хореографами и танцовщиками из многих стран. Никто из них не выпал из общения сейчас, потому что я русская. Мне очень обидно, что множество талантливых ребят в России сидят без работы. Что касается моей лич-

ной судьбы, то без трех западных грантов я бы не состоялась как профессионал. Меня знают в мире, приглашают в разные страны.

— **У Вас есть какие-то российские награды?**

— Благодаря Всероссийскому образовательному молодежному форуму «Таврида» и сочинскому молодежному фестивалю, где я была хореографом, я — обладатель личной Благодарности и Почетной грамоты от Владимира Владимировича Путина. Кроме того, я обладатель Гран-при многих фестивалей и благодарностей от организаторов. Мне присвоено звание «Ветеран труда».

— **Эльвира, Вы очень энергичный человек. Внутри Вас словно заряженная батарейка. Это благодаря узбекскому солнцу?**

— Действительно, я очень люблю солнце и скучаю по нему. Я боготворю Узбекистан, страну, в которой выросла. Я даже мечтала вернуться в Ташкент, но теперь это очень сложно. Я давно уже москвичка.

— **Вас фортуна поцеловала в макушку!**

— Я считаю, это не фортуна. Ведь если бы я тогда, в 1996 году, в Австрии просидела, как другие, в гостинице, судьба сложилась бы совсем иначе. Мной двигало какое-то внутреннее чутье, бешеное желание танцевать, любовь к танцу.

Меня ведь выдавливали из профессии. Когда я училась в Академии, на четыре месяца заболела менингитом. У меня забрали документы со словами: «Все, ты не будешь здесь больше учиться, тебе противопоказано».

Но я с малых лет хотела танцевать. И так в это верила, что по-другому и не могло сложиться. Когда человек чего-то очень сильно хочет, судьба говорит: «На, бери!» Но это не значит, что ты просто сидишь и ждешь. Ты бросаешь жизни вызов. ■

Елена МИХАЙЛОВСКАЯ

Сказки и сказочники «Русского серебра»

С Еленой Вадимовной Михайловской, генеральным директором Волгореченского ювелирного завода «Русское серебро», мы познакомились на выставке «Уникальная Россия». Пройти мимо стенда «Русского серебра» было невозможно, поскольку изумительные изделия по мотивам русских народных сказок вполне претендовали на уровень экспонатов самых престижных музеев мира. А уж когда Елена Вадимовна стала рассказывать о множестве смыслов, заложенных в изделия, стало ясно, что мы имеем дело с явлением глубочайшей, искренней увлеченности народным эпосом замечательного художника и очень светлого человека. Мы попросили ее рассказать о том, как возникла идея создать «Сказки, ожившие в серебре».



— Елена Вадимовна, как создавался Ваш семейный ювелирный бизнес?

— Честно говоря, нашу совместную с супругом работу трудно назвать бизнесом. Мы называем это Делом нашей жизни. Посвятив созданию

и развитию нашего завода более четверти века, мы можем с уверенностью сказать, что то, что мы производим, нашло отклик в душе наших ценителей. Не только покупателей, но и тех, кто просто имел возможность близкого знакомства с нашими изделиями.

А начиналось все очень просто. Мы оба закончили Красносельское училище художественной обработки металлов (КУХОМ) по специальности «художник-мастер» (только в разные годы), оба успели поработать художниками-ювелирами и на предприятиях, и самостоятельно. Встретились в родном городе — Волгореченске. Родилась семья, а вместе с ней и наше общее Дело — бренд «Русское серебро». Сразу стали работать в русском стиле, но поиски своего Пути продолжались несколько лет. И только когда мы открыли для себя возможность прикосновения к вели-

чайшей драгоценности — русской сказке, — все встало на свои места. Здесь в одном месте мы смогли реализовать не только как художники, но и как искренне любящие свою Родину россияне. Та любовь, с которой мы показываем русскую сказку, должна научить зрителя относиться к нашей культуре как к величайшей драгоценности. Если у человека, глядя на наши изделия, возникает желание во взрослом возрасте перечитать сказку, для нас это уже победа. Ведь будучи умудренными жизненным опытом, мы найдем в сказке такой глубинный смысл, о котором в детстве даже не догадывались. И он направит нас на путь истинных ценностей, которые в современном глобальном мире порой забыты либо перевернуты с ног на голову. Чтобы не заблудиться в мире «толерантности» — читайте русские сказки, там все сказано.



— *Кто сейчас занят в Вашем бизнесе?*

— Сначала мы работали вдвоем. Постепенно пришло понимание, что колоссальное количество времени и сил уходит на рутинную работу, которая мешает развитию дела. Так у нас появились первые сотрудники, которые до этого в большинстве своем не имели отношения к ювелирному делу, но мы смогли научить их всем навыкам, необходимым для изготовления наших изделий. Можно сказать, дали новую профессию. Постепенно у нас сложился и коллектив художников — профессионалов, все окончили КУХОМ и являются нашими самыми искренними единомышленниками. Честно говоря, это большое счастье — работать в среде единомышленников, которые тебя понимают и ценят то Дело, которому ты посвятил всю свою жизнь.

— *Вашу продукцию знают и в России, и за рубежом. У нее свой характерный почерк, свой стиль. В чем он?*

— Да, действительно, люди, которые интересуются ювелирным искусством, нас очень хорошо знают. Нам посчастливилось найти свой путь, отличный от других художников или производителей. Прежде всего — это многолетняя работа по созданию единой коллекции — Сказки «Русского серебра». Я могу с уверенностью сказать, что вы не сможете найти ни одного другого производителя из нашей сферы, вся продукция которого была бы посвящена одной теме. Мы можем позволить себе подобную роскошь, поскольку сказки открыли для нас бескрайние возможности самореализации.

При создании изделий у нас есть свой особый подход, невидимый

с первого взгляда, но делающий нашу продукцию отличной от других производителей — в наших изделиях всегда заложен глубочайший смысл, способный при общении с этим предметом воздействовать на душу, делать ее светлее и мудрее. Сюжет изделия обязательно должен сочетаться с его функциональностью, а у владельца должна быть возможность окунуться в саму сказку, стать ее частью. К примеру, если мы рассказываем сказку «Курочка Ряба», то наша Курочка — заботливая хозяйка. Курочка несет яички, значит, наша Рябушка — это подставка для яйца. Ну и как же в этой сказке без Мышки-норушки? У нас она бежит по досочкам, из которых «сколочена» ручка чайной ложки, именно этим кончиком-мышкой можно разбить яичко, которое приготовили на завтрак и поставили в Курочку-Рябушку. И, конечно,



в этой коллекции невозможно обойтись без Золотого яичка — у нас это солонка, которой можно посолить не золотое, а простое яйцо на завтрак. Вот так создаются наши изделия, так мы рассказываем сказки.

— **Какие традиционные узоры, технологии именно костромских, волгореченских ювелиров нашли свое продолжение в ваших изделиях?**

— В деревнях, на месте которых построен Волгореченск, еще с XVI века существовал и активно развивался промысел серебряников. Наши предки создавали не только простые стопки, ложки и ножи, но и настоящие произведения искусства. Некоторые из них до сих пор хранятся в крупнейших российских музеях. Эти изделия, рассчитанные на обеспеченного покупателя, имитируют в металле старинную деревянную утварь — характерный признак возникшего в те годы русского

стиля. В основном такие вещи изготавливались из серебра с позолотой, отличались богатой декорировкой, многодетальностью и усложненностью форм.

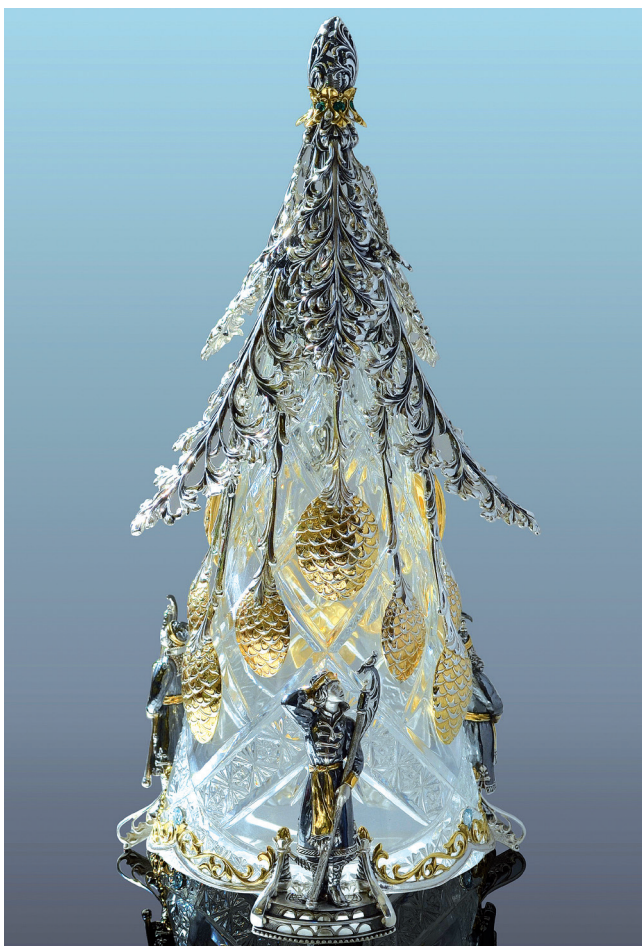
Мы хотим не просто возродить и продолжить наш традиционный художественный промысел, мы ставим своей целью возвести его на новый, современный уровень, чтобы изделия, выпускаемые под маркой «Русское серебро», смотрелись актуально даже в сегодняшнем мире.

— **Ваши эксклюзивные изделия создаются не просто. Каждое изделие рождается почти как ребенок у матери. Иногда около года проходит от идеи до ее воплощения в изделии. Это подлинное творчество...**

— Это действительно те муки творчества, о которых пишут в книгах. Каждое изделие порой претерпевает такое количество вариантов,

трансформаций, пока не понравится всем членам Художественного совета! У нас сначала рождается идея, затем мы вручную, совершенно без каких-либо компьютерных технологий лепим задуманное из воска. И вот когда найдется тот самый ракурс, та самая поза и движение, начинается настоящая ювелирная работа — волшебство превращения мелкой пластики в произведение ювелирного искусства.

Посмотреть только на кружева на платье Василисы Прекрасной — вряд ли придет в голову, что это возможно вылепить из воска, а нам это удается. Хотя скажу честно, порой муки творчества заводят во временный тупик, и мы вынуждены просто откладывать проект, чтобы взгляд, замыленный интенсивной работой, отдохнул и можно было бы по-новому увидеть достоинства и недостатки будущего изделия, пути решения поставленной задачи. В на-



шем творчестве это порой просто необходимо. Поэтому создание некоторых работ порой растягивается на несколько лет, и поэтому же новые изделия у нас рождаются нечасто — в среднем раз в год. Мы не можем подвести наших покупателей. Поэтому в свет выходят только изделия, единогласно одобренные всеми художниками предприятия.

— *Как возникла идея «Сказок, оживших в серебре»? Наверное, Вы сами любите народный эпос, да и природа костромская сказочная... Думаете ли о развитии этого проекта?*

— Природа у нас действительно девственная, сказочная. Да и мы живем совсем в маленьком городке, вокруг которого красивейшие луга, леса, холмы, матушка Волга... По дорогам бегают лисы, зайцы скачут, ежики. Однажды к нам на территорию предприятия лось забрал-

ся — еле выпроводили. Когда к нам приезжают гости из больших городов — завидуют белой завистью, какая у нас красота! Мы действительно очень любим свою малую родину и по истечении многих лет работы пришли к выводу, что наши изде-

лия невозможно создавать в отрыве от природы. Надо быть одним целым с этим кусочком земли, чтобы любить ее искренней сыновней любовью и передавать это в своих произведениях, как это делают наши художники. И сказки нам в этом





очень помогают. Думаю, что проект «Сказки, ожившие в серебре» у нас только начат. Впереди колоссальное количество задумок, несколько работ уже воплощаются, и с каждой возникает новое воодушевление и ощущение нужности для наших ценителей.

— **В одном из интервью Вы сказали, что за четверть века на заводе родилось несколько уникальных технологий, которые Вы используете при создании Ваших изделий. Расскажите об этом подробнее.**

— Наше производство серьезно отличается от других ювелирных предприятий. Если в «нормальном» восприятии хозяин, имея в руках технологию и оборудование, старается вводить новые модели именно под свою технологию, у нас первична идея.

Если мы хотим, чтобы у нашего Ивана-царевича бабочки вылетали из болотных трав, когда он стрелу свою искал, а пространство вокруг было сказочным и легким, то мы

создали специально для него (ну а заодно и для его невесты Василисы) уникальную технологию ручного гравирования по хрусталу. Есть похожие приемы в отделке хрустала, но точно такие, как у нас, повторить не сможет ни один производитель в мире, разве что какой-нибудь талантливый художник, но не производство. А мы можем повторить эту гравировку, чтобы создать второго, третьего и пятого Царевича, чтобы труд целого коллектива художников не пылился бы у одного человека в шкафу, а такое изделие могли бы приобрести все, у кого есть желание и возможность. Одна из наших целей — чтобы изделия производились не в единственном экземпляре, а мы могли их повторять и показывать людям. Благодаря нашим разработкам, в том числе собственноручно собранному уникальному оборудованию, мы такую возможность имеем.

Не буду раскрывать все секреты, как мы производим свои изделия, могу рассказать еще об од-

ной сложнейшей технике, освоенной на нашем заводе, — это ручная роспись золотом по хрусталу. Золотая краска (а это действительно золото, не имитация), предназначенная для росписи фарфора, требует дальнейшего обжига. Мы кистями, вручную, расписываем, например, стаканы для Ивана-царевича и Василисы, а потом ставим в печь для прокаливания и проникновения золота в саму структуру хрустала. В этом случае золото на стекле прослужит своему хозяину долгие-долгие годы и не слезет, как при поверхностном нанесении. Но сложность этого процесса состоит в том, что температура прокаливания золотой краски всего на несколько градусов ниже температуры начала плавления хрустала, поэтому при недостаточной калибровке оборудования стаканы при прокаливании потеряют форму. Мы пытались найти производителя, который сможет нанести нам золотой узор на хрусталь, но, к сожалению, такого не оказалось. Пришлось осваивать этот процесс самим.

— *Не планируете ли Вы коллаборации с партнерами, например — с книгоиздателями, в реализации вашего уникального проекта?*

— В последнее время мы все чаще стали задумываться о том, чтобы начать печатать книги со сказками, которые мы используем в своих работах. Очень хочется, чтобы молодые ребята были знакомы с оригиналами сказок, а не с теми современными «перевертышами», которые им показывают в кинотеатрах и ТВ.

Цель диснеевских интерпретаций наших сказок — уничтожить наши корни, запутать детей в понимании добра и зла. К сожалению, наши дети пока от этого не ограждены. Мы стараемся, насколько в наших силах, пробудить интерес к настоящему источнику — книге, в которой добро есть добро, и оно всегда побеждает.

— *Ваши изделия вполне могут стать семейными реликвиями, но они недешевы. Собирают ли Ваши покупатели семейные коллекции из Ваших изделий?*

— Да, конечно. У нас есть постоянные покупатели, которые собирают всю нашу коллекцию. Мы очень ценим их доверие, особенно приятно, когда такие коллекционеры встают в очередь за новым изделием, даже не видя его. Это дорогого стоит, и мы не можем не оправдать их ожидания.

Среди наших коллекционеров есть и ценители искусства, и инвесторы (да, эти вещи со временем только возрастают в цене), и просто люди, которым эти изделия по душе. Причем радует, что в последнее время возраст наших покупателей стал снижаться. Так приятно общаться с молодыми людьми, которым искренне интересен смысл, вложенный в работу, но которые уже успешны в жизни и при этом не потеряли духовных ценностей. Это радует и дает надежду на наше светлое будущее.

— *Ваши изделия отличает не только красота, качество исполнения, но и какая-то внутренняя духовная наполненность, интеллигентность, если хотите... Возможно, это говорит о таланте и прекрасном вкусе ваших художников? Кто ваши мастера? Все ли с профессиональным образованием или есть природные уникалы-самоучки?*

— Здесь я сразу скажу: я категорически против того мнения, что самоучка, пусть даже гениальный, может на профессиональном уровне быть художником. Он может быть гениальным примитивистом, любителем, нашедшим свою аудиторию, но профессионализм в искусстве, как и в любой другой сфере деятельности, никто не отменял. Необходимо не просто знать законы гармонии, изучить анатомию человека и животных, принципы цветовых контрастов и т.д. и т.п., но и уметь все это применять. Вот когда талант помножен на многолетнюю учебу плюс многолетнюю рабочую практику и пожизненный труд — только тогда рождаются на свет действительно талантливые вещи профессионального уровня. В нашем случае — задачей создания новых изделий занимаются высокопрофессиональные художники, мастера своего дела, а вот повторить это изделие уже может просто талантливый человек,

прошедший долгое и кропотливое обучение непосредственно на нашем предприятии.

— *Чем гордитесь? Какие планы по развитию? Немного о себе расскажите. Ваш семейный бизнес дети поддержат?*

— У художника есть такое правило — как только он начинает гордиться своими достижениями, присваивать себе результат труда многих людей — его творчество непременно схлопнется. Поэтому я могу сказать, что горда свои коллективом, нашими прекрасными художниками и мастерами, с которыми мне посчастливилось работать и которые создают чудесные работы, наполненные теплотой и глубоким смыслом.

Мы гордимся качеством наших изделий, которое отмечают искусственные мастера и простые зрители. И мы гордимся богатой историей нашей великой страны, гордимся тем, что традиционные ценности у нас живы и востребованы. Мы будем делать все возможное, чтобы сохранить и донести до наших соотечественников истинный смысл сказаний, оставленных нам нашими предками. Надеемся, что наши дети нам в этом помогут, а в дальнейшем подхватят эстафету этого Дела. ■



Анастасия МУРАВЬЕВА

Интерьер с культурным кодом

Дизайнер-декоратор, член Творческого союза художников России и Ассоциации дизайнеров и декораторов интерьера Анастасия Муравьева помогает людям воплотить мечту о красивом интерьере, создает комфортное, стильное и красивое пространство для жизни. «Я верю в то, что большинство из нас ценят красоту и гармонию», — объясняет наша героиня и уточняет, что свою миссию видит не только в воплощении новых творческих идей, но и в возможности реализовать проекты с учетом вкуса и возможностей бюджета своих заказчиков. В этом Анастасии помогают два ее образования: она дипломированный дизайнер архитектурной среды и экономист.

Создатель и руководитель собственной студии, Анастасия окончила экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, получила степень МВА в Бристольском университете. После окончания МГУ долгое время работала в одной из крупнейших международных консалтинговых компаний, затем была партнером и генеральным директором аудиторской фирмы. Но после рождения двоих сыновей почувствовала острое желание поменять все в профессиональной сфере. Дизайн архитектурной среды она изучала в МАРХИ, а затем стажировалась в колледже Сент-Мартинс (Лондонский университет искусств).

— Анастасия, Вы выступаете как руководитель проекта от А до Я — не надо даже сметчика вызывать?

— Да, в нашей студии мы занимаемся управлением проектами. Мы не только рисуем 3D-картинку, но и осуществляем реализацию проекта полностью: комплектуем объекты, координируем поставщиков и подрядчиков, интегрируем инже-

нерные решения в дизайн, следим за соблюдением сроков, осуществляем авторский надзор. Наша основная задача — оформление интерьера, но в проектах часто бывает и архитектурная составляющая: перепланировка пространства, построение малых форм, улучшение фасадов. Зачастую мы применяем в наших проектах уникальные авторские предметы мебели или декора — заказываем их по индивидуальному эскизу. Производители есть как за рубежом, так и в России, их очень много. У меня большой пул поставщиков, но я уверена, что его можно расширять.

— Из всего разнообразия авторских проектов какой вы могли бы назвать визитной карточкой вашей студии?

— Да. У меня были такие проекты. Один из них — это квартира в Москве, оформленная в современном стиле. В 2020 году этот проект опубликовал зарубежный «ELLE Decoration», он был представлен на выставке «Интерьер как искусство». В 2017 году я стала победительницей

конкурса на лучший интерьер энергоэффективного дома «ТЕХНОНиколь» для выставки Open Village. Два моих проекта, жилой дом и квартиру, в 2021 и 2022 годах отметили почетными дипломами конкурса «Золотой Трезини». Конкурс международный, назван в честь одного из первых архитекторов Санкт-Петербурга и проходит под патронажем Михаила Пиотровского. Лауреатов отбирает строгое профессиональное жюри из большого числа конкурсных работ со всего мира.

Я горжусь тем, что трижды участвовала в проекте «Фазенда» на Первом канале. Например, проект «Арт-гостиная» 2020 года. Основной идеей было создать яркий и оригинальный интерьер, передающий творческую атмосферу семьи. Источником вдохновения послужили картины хозяйки дома Ирины, которая оставила восторженный отзыв о проекте.

— Как Вы продумываете идеи для Ваших проектов?

— Мое портфолио — готовые интерьеры, в основном — дома и квартиры.



Надо понимать, что все идеи хороши в привязке к какому-то контексту. Такой пример из практики: во время обучения в Лондоне у нас было творческое задание — представить некий объект, который я бы хотела показать на международной выставке. Понятно, что, как автор из России, я могла бы выставить нарядную матрешку и сделать что-то в русском стиле. Но мне захотелось пойти более сложным путем — и я придумала объект в стиле авангарда. На курсе его отметили, и он получил высокую оценку. Но вот когда я попыталась внедрить такую же идею в интерьер в рамках программы «Фазенда», мы не смогли найти пространство, где эти решения были бы уместны. Поэтому я понимаю, что идеи идут от конкретной задачи, места, контекста.

— **Какие направления в дизайне интерьера сейчас на пике моды? Что из этих направлений ближе лично Вам, как человеку искусства?**

— Я не знаю ни одного заказчика, который ставил бы задачу сделать

максимально модный интерьер. Запрашивая определенный стиль, люди меньше всего озабочены тем, какой цвет года объявил Институт цвета PANTONE. И не так важно, из последней коллекции этот диван или нет. Это же не одежда, которая покупается на сезон и легко обновляется. Когда обустривают жилье, заказчики ориентируются на свои представления об уюте, хотя в этом интерьере жить долго и счастливо. Даже занавески по сезону люди меняют неохотно. Гонки за модным интерьером я среди заказчиков вообще не наблюдаю.

Кстати, в нашем профессиональном сообществе не утихают споры, что главенствует — интерьеры вне времени или на пике моды. Истина где-то посередине — нужен разумный баланс между традиционными приемами и свежими решениями.

Отвечая на вторую часть вашего вопроса, отмечу, что меня вдохновляет русская старина — это живой источник новых идей, возможностей, очень органичный и самобытный. Я стрем-

люсь работать в разнообразных стилях, однако не люблю стерильный минимализм и нарочито вычурную классику, что-то «богаческое»...

— **Давайте подробнее обсудим, какие смыслы заложены в представлении о «русском стиле». Что это? Путешествуя по России, замечаешь, что в регионах сейчас многие домохозяйства стараются отойти от стандартного внешнего вида своих домов. Появляются необычные наличники, какие-то детали под старину. Мы говорим о таких элементах?**

— Меня привлекает российский культурный код, местный, национальный колорит. Я в этом нашла себя, даже наш семейный дом я оформила в таком стиле, с камином из Гжели и ковкой из местной кузнечной мастерской. Мне хотелось бы, чтобы строилось и восстанавливалось больше таких частных домов, а также мини-отелей, гостевых домов для туристов, где есть атмосфера настоящего русского дома. Это не значит, что нужно отрывать от современности, полностью погружаться в старину, превращать свое жилье в музей.

Например, в 2022 году мы создали милый моему сердцу проект необычного дома, который я называю «Сказочный домик в Суздале». Он расположен во Владимирской области, в селе Крапивье, на окраине Суздаля. Сам дом старинный, построен из кирпича, произведенного на местном заводе, — то есть это уникальный материал с историей. Домик крошечный, но в замечательном историческом месте. Мои заказчики, новые хозяева дома, к началу нашего проекта уже добавили к старой кирпичной основе деревянные пристройки. Меня позвали для разработки интерьера дома и крыльца в старинном русском стиле, как принято в этих краях, а также попросили взять на себя управление проектом для его скорейшего завершения.





В Суздале я также работала с другим проектом — это жилой купеческий дом, в котором планировалось сделать культурный центр для туристов и местных жителей, чтобы проводить обучающие программы, выставки, экскурсии и тому подобное.

Поскольку Суздаль — объект культурного наследия, то там бережное отношение к исторической застройке: нельзя снести старинное строение и поставить на этом месте новодел.

Мы все сохранили в исходном виде, фасады привели в порядок. Рядом с традиционной изразцовой печкой спроектировали современные светильники, предусмотрели разные сценарии использования пространства — и оно «заиграло». К сожалению, владелец приостановил работы, но сейчас дом можно приобрести вместе с готовым проектом!

— То есть грамотный симбиоз старины и современности позволяет, сохранив все лучшее, создать новое актуальное пространство?

— Безусловно! Как пример — опыт французских архитекторов, которые умеют оформлять квартиры в Париже, эклектично соединяя элементы прошлого и современность. Они сохраняют историческую основу — лепнину, старинные двери, но наполняют пространство современной мебелью, которую подбирают в разных стилях.

В дизайне, как и в других сферах, сейчас актуален апсайклинг, то есть превращение старых пред-

метов мебели во что-то более актуальное и функциональное. Для такой переделки не обязательно брать антиквариат. Можно красиво оосовременить и совершенно обычные предметы — старые стулья, столы, кушетки. Вообще сейчас входит в моду осознанное потребление — не выбрасывать пригодную вещь, а давать ей вторую жизнь. В этом есть и экологический аспект.

— Согласна, но важно и чтобы цена была доступная. Пока у нас красота — это дорого. Вы знаете, как при оптимальных затратах найти способы воплощения фантазии?

— Для дома в Крапивье мы использовали много предметов и материалов российского производства, например люстры из Гусь-Хрустального. Декоративные гипсовые панели для печи сделал местный мастер. По периметру мне нужны были лепные карнизы — я нашла российскую компанию «Дикарт», которая на своем серийном производстве





также делает отделку из гипса. Кровать сделал своими руками местный кузнец. Посуду поставили из коллекции «Дымов керамика».

— **Думаете, у таких мастеров большие перспективы?**

— Думаю, да. Из недавних впечатлений — моя поездка в Объединенные Арабские Эмираты. Я была там на выставке «Арт-Дубай» и посетила в Шардже биеннале современного искусства. Там меня поразили идеи соединения современного дизайна и народных ремесел. Например, их традиционное ремесло плетения из пальмовых листьев. Для этого подбираются пары из мастера-ремесленника и молодого творческого дизайнера, которые совместно создают современные и стильные предметы в технике древнего ремесла. Это, кстати, отличный вариант заработка для местных женщин. Такие предметы ручной работы продаются за весьма немалые деньги. Мне кажется, что этот опыт можно было бы и у нас шире применять, развивать творческую мысль современных дизайнеров на базе исконно русских ремесел.

Надо понимать, что русский стиль — это не только купола, Гжель, Хохлома и кружева... Я думаю, что в современное представление о русском стиле также входят и элементы советского стиля, и дворянская усадьба.

— **Как в прозе Чехова и Куприна? Да, сразу возникает образ старинного дома, большой веранды: самовара на столе, изразцовой печи и полевых цветов в фарфоровой вазе.**

— Разве это не прекрасно?! Я думаю, что у таких проектов с «русским духом» очень большие перспективы. Я нашла курс по русским интерьерам для дипломированных дизайнеров в школе «Детали» и собираюсь туда пойти учиться. Было бы здорово, если бы появлялось больше возможностей для получения информации и обучения по этой теме.

— **Давайте вернемся к малым городам и русским традициям. Если самобытность будет у нас расцветать — это же вклад в развитие культуры. Ведь есть государствен-**

ная программа по восстановлению исторических зданий, предполагающая за условный взнос передавать их на конкурсной основе тем владельцам, кто возьмет на себя расходы по их восстановлению. Архитектурные проекты также отбираются на конкурсной основе авторитетной комиссией, чтобы сохранить исторический облик города.

— Если нравится русский стиль — зачем ограничиваться старыми домами? Меня заказчики находят в интернете по хештегу «русский стиль». Оказывается, таких исполнителей очень мало, а спрос есть. Новые или старые дома, отели и рестораны, жилые пространства, культурные центры — все это простор для применения русского стиля. Думаю, что и в деле развития внутреннего туризма это востребовано, но пока не освоено. Отдых в комфортабельном отеле, правильно оформленном в национальном стиле, где вся обстановка «разговаривает» с вами через культурный код, — это неизгладимые впечатления и диалог с нашей самобытной культурой. ■

Уральские наследники Данилы-мастера: вехи камнерезного искусства

На прошедшей в середине прошлого года выставке камнерезного искусства в Санкт-Петербургском музее Фаберже «Русский эпос в камне» всех поразила монументальность многих композиций, а также непревзойденная природная красота изделий из поделочных и полудрагоценных камней. Все они были выполнены уральскими мастерами.

Что там говорить — шедевры из уральских самоцветов были разбросаны по всему свету: от императорского двора до звезд Московского Кремля и парижских коллекционеров. Но их славе предшествовал долгий и сложный путь, в котором было все: начало, взлеты, годы забвения, возрождение...

Однако обо всем по порядку.



Почему на Урале?



Отрасли обработки камня положил начало Петр I — ведь именно по его указу 1720 года на Урал был ставленник императора Василий Никитич Татищев, которого назначили управляющим казенными заводами, и при нем началось освоение месторождений самоцветов. Собственно, при Татищеве на реке Исети и заложили город Екатеринбург.

Поначалу камнерезному делу явно не везло: наемным иностранцам оно оказалось не под силу. И когда в 1746 году на Урал приехал президент Берг-коллегии Томилов, то иностранцев он выгнал, и за создание шлифовальных станков принялись уже наши механики — Никита Бахарев и Иван Сусолов. Так, Иван Сусолов весьма внимательно изучил, как поставлено дело на Петергофской фабрике, которая не справлялась с нарастающим потоком заказов для строящегося Петербурга и его пригородов.

И вот она — **знаковая дата для камнерезов. 25 мая 1751 года** был издан указ о строительстве на Урале камнерезных фабрик и «по сделании оных точить и шлифовать и разными фигурами обделывать камня и прочие разные штуки делать». Помимо Екатеринбургской фабрики усовершенствовали и Северский завод, поскольку всего в нескольких километрах от него были обнаружены залежи мрамора.

Но одного мрамора было явно мало. Нужны были цветные камни.

Много камней. Нужны были мастера. И вот Екатерина утверждает экспедицию по розыску цветных камней. Произошло это в 1765 году, причем на Урал тогда прибыли мастера из Петергофа, а также наследники знаменитой флорентийской мозаики итальянцы братья Тортори.

Надо сказать, что во Флоренции при содействии семьи Медичи первая камнерезная мастерская была открыта в 1588 году, где, выражаясь современным языком, стажировались камнерезы со всего мира.

Лишь к концу века в Екатеринбурге образовался некий «костяк» мастеров, которые не только могли показать свое искусство, но и передать свой опыт ученикам. Не все сразу. Изначально наши изготавливали небольшие изделия — на большой размер не хватало ни умения, ни материала. Табакерки, пуговицы — это в те времена были весьма модные предметы, которые пользовались спросом. Чуть позже здесь стали изготавливать подносы, чаши. К концу 1760-х гг. постепенно изпод рук екатеринбургских мастеров выходили уже вполне классические полые вазы из агата и разных яшм.

В ход шли и другие поделочные камни: топаз, родонит, кварц, малахит. Вырабатывалась, вернее закладывалась, своя стилистика — стилистика каменной вазы из Екатеринбурга. Собственно, этими вазами чуть позже прославилась камнерезная фабрика Екатеринбурга.

К концу XVIII века Екатеринбургская гранильная фабрика всю обрабатывала самоцветы для украшения интерьеров царских резиденций. Мастерам заказывали изготовить ступеньки, колонны и другие детали Смольного монастыря, Петергофа, Мраморного дворца в Петербурге.

Кто же они, предки искусных камнерезов Урала? Фирс Налимов и Василий Коковин. Не осталось в истории их подписей, но сохранились имена. Фирс работал на фабрике с 15 лет, а освоив весь процесс,

стал создавать свою школу. **Василий Коковин** тоже в 15 лет начал работать на фабрике, прославив не только как резчик по мрамору, но и как изобретатель новой машины для обработки камней.

Взлеты и падения камнеобработки

В истории любого дела всегда случаются прорывы и периоды упадка. В самом начале 1800 года гранильная фабрика в Екатеринбурге была передана под начало Академии художеств, которой ведал граф Александр Сергеевич Строганов — президент Императорской Академии художеств. Получивший блестящее образование, Строганов был крупным землевладельцем и горнозаводчиком, а также коллекционером и меценатом. Именно при нем камнерезное искусство получило немалый расцвет, когда раскрылись таланты, совершенствовалось управление.

С 1806 года Екатеринбургская гранильная и шлифовальная фабрика и Горнощитский мраморный завод подчинялись сначала горному департаменту, а через пять лет — Кабинету Императорского двора. Расширялась и «каменная география»: начиная с 1823 года, когда на Урале были найдены сапфиры, а чуть позже — алмазы, а потом еще и изумрудные копи — в этот период здесь занимались огранкой изумрудов.

И все же к середине XIX века объемы производства на предпри-



тии стали падать. Почему? Реформа 1861 года привела к тому, что на фабрику уже не поступали большие крупные заказы. Уходила в прошлое и эпоха классицизма — надо было придумывать что-то новое. Вазы, те самые роскошные вазы из малахита, яшмы и лазурита — их заказывал Императорский дом. Но то были уникальные заказы, а как такового «потока» уже не наблюдалось.

В 1865 году фабрику вообще чуть было не закрыли, однако вместо закрытия предприятие начали перестраивать, в то время как мастера искали новые стилистические идеи, больше склоняясь к национальным мотивам.

Впрочем, иногда в творческий процесс вмешивалась политика. Так, в 1900 году, в самом начале нового столетия, уральских камнерезов ждал грандиозный успех. Это произошло на Всемирной выставке в Париже, куда мастера привезли карту Франции, которую они делали больше двух лет и в изготовлении которой «поучаствовали» практически все уральские самоцветы: нефриты, сердолики, турмалины, изумруды, сапфиры, агаты, яшмы и т.д.

Но особенно прославился потомственный екатеринбургский камнерез **Алексей Денисов-Уральский**, сумевший конкурировать с самим Фаберже. Уже в 20 лет он получил звание мастера рельефного искусства. По совету своего друга писателя Мамина-Сибиряка Денисов приехал в Петербург, где устроил мастерскую, а сам учился в рисовальных классах у Шишкина. Живопись чуть было не встала на первое место в творчестве Денисова, но, видно, семейное ремесло жило в нем крепко. Он очень хотел показать миру красоту уральских природных камней, и когда в 1911 году в Петербурге на Большой Конюшенной открылась выставка с симптоматичным названием «Урал и его богатства», то кто только на ней не перебивал —



от простого люда до царствующих особ и иностранцев.

Тогда же Денисов получил выгодный заказ от компании Cartier. Денисов становится поставщиком фигурок, скульптур, мелких и побольше в Париж, а буквально через год входит в состав учредителей «Общества для содействия развитию и улучшению кустарного и шлифовального промысла "Русские самоцветы"».

Он дружил с кругом Карла Фаберже и, что очень важно, был организатором горно-промышленного торгового агентства по распространению полезных ископаемых России и инициатором съезда горнопромышленников в Екатеринбурге.

Но вот настал 1917 год, и стало не до красоты. Лишь когда в 1945 году в Свердловске открылось художественно-ремесленное училище (сейчас оно переименовано в «Рифей»), то камнерезное дело как-то поддерживалось небольшим числом специалистов, и в начале 1990-х гг. художественный руководитель компании «Яхонт и Ко» Дмитрий Емельяненко сумел возродить классическое камнерезное искусство.

Сохраняя традиции благородного мастерства

Собственно, на прошлогодней выставке в музее Фаберже были показаны работы современных камнерезов из Екатеринбурга из собрания семьи Шмотьевых.

Фонд был основан совсем недавно, в 2019 году «с целью содействия творчеству современных уральских мастеров, популяризации произведений, а также выявления и изучения памятников истории и искусства». Что ж, благородная цель, а главное — именно благодаря фонду Шмотьевых екатеринбургские мастера не нуждаются, не думают о том, где достать материалы, а занимаются тем, чем и положено им заниматься, — творчеством, что дорогого стоит.

Фонд также поддерживает молодежный конкурс ювелирного и камнерезного мастерства «Наследники Данилы-мастера». Но дело даже не в этом. Искусство камнерезов — труд долгий, упорный. Его популяризация — не менее сложный процесс, требующий не столько умения, средств, хватки, сколько подвижничества, отдачи. И когда Фонд



организует выставки — это большая работа, зачастую невидимая, потому что зритель приходит и видит результат.

В самом Екатеринбурге в Центре истории камнерезного дела им. А.К. Денисова-Уральского проводится лекторий «Всемирная история резного камня». В Москве Фонд участвует в выставке Гохрана и Государственного исторического музея «Рукотворная связь времен. Искусство ювелиров России».

Работы уральских камнерезов практически все музейного уровня. Вот почему они нуждаются в заботе меценатов. И фонд семьи Шмотьевых, оказывая поддержку камнерезам Урала, тем самым сохраняет славную историю мастерства — гордость России.

Кто же они, наследники великих камнерезов прошлого? Они есть, они работают. Студия камнерезного искусства «Святогор» — один из немногих сохранившихся профессиональных цехов уральской школы камнерезов, в котором сейчас трудятся более двадцати мастеров.

Руководят студией Иван Голубев и Григорий Пономарев. масте-

ра работают в технике сложной объемной мозаики, создавая большие композиции, образы героев эпоса и т.д. Стоит только всмотреться в скульптурный портрет воеводы, представленный на питерской выставке, и диву даешься: неужели этот ажурный шлем сделан из камня? Как? Каким образом получается такая ювелирная тонкая работа? А перед нами образ — древний герой, защитник. В скульптуре, практически однотонной, нет ярких красок природного камня, она выполнена из горного хрусталя и кварца, и от нее исходит мощь, сила, мудрость. А вот совсем другой образ — Чингизхан. Прямой взгляд без всякого намека на доброту и пощаду — полная противоположность воеводе. И богатое одеяние соответствует характеру небезызвестного великого хана Монгольской империи.

Свой Камнерезный дом основал художник, член Союза художников России, а сейчас мастер международного класса Алексей Антонов. Его собственная коллекция послужила толчком к созданию Музея камнерезного Дома Антонова. Коллекции Дома Антонова —

наше достояние. Например «Герои» — Суворов, Петр I, Екатерина II. Их фигуры статичны и точны в деталях. И — полная противоположность горделивой статичности — композиция «Илья Муромец и Соловей-разбойник».

В ней, да, противопоставление сил, но еще и предрешенность, некое предсказание — бой непременно завершится победой былинного героя из села Карачарова. Равно как и богатырь Добрыня Никитич просто-таки обязан победить Змея Горыныча. Герои славянского эпоса — частые «гости» камнерезов.

Впрочем, не только знаковые фигуры истории, былинные типы. Каждая композиция, выполненная с определенной долей юмора, радуется не столько даже обилием красочных камней, сколько тем, как в них соблюдена историческая точность и проработка самых мельчайших деталей. Ничего лишнего — и все по сути.

...Камнерезное искусство уральских мастеров долгое время держалось на преемственности поколений — передавалось от отца к сыну, от сына — внукам. Что сейчас передадут нынешние отцы-камнерезы своим детям? Смогут ли их научить мастерству и терпению, трудолюбию и азарту творчества? Это — вопросы. Ответ появится в недалеком будущем. Непременно. Какой ответ? Будем надеяться — хороший, положительный.

А пока на столь часто упомянутой выставке в Санкт-Петербурге удалось показать работу первых выпускников свердловского художественно-промышленного училища № 2 «Урал кует победу». Символично? Символично. Только вот «Рифей» (правопреемник ПТУ 2) готовит не только камнерезов, но еще и пожарников. Куда направят свои стопы нынешние абитуриенты? Не вяжутся как-то пожарники с камнерезами, не вяжутся.

Галина Мумрикова

**Проект Союза Женских Сил –
установка в российских родильных домах
и перинатальных центрах скульптуры**

**«ПРЕСВЯТАЯ ДЕВА
В ОЖИДАНИИ МЛАДЕНЦА».**

Рождение ребенка – это и настоящее чудо, и большая ответственность за жизнь маленького человека. На протяжении всех долгих месяцев беременности будущую мать не покидают мысли о том, правильно ли протекает развитие плода, сможет ли она доносить его до положенного срока и, самое главное, – как пройдут роды.

Канонический Образ Пресвятой Девы, ожидающей рождения младенца Иисуса, встречается в византийском искусстве с XI века. Считается, что этот образ помогает женщинам, носящим в чреве ребенка, благополучно родить, а бездетным парам – обрести детей. Перед таким образом просят помощи во время беременности и родов, молятся о дальнейшем благополучии детей.



Союз Женских Сил по поддержке гражданских инициатив и проектов проводит сбор средств на создание и размещение в родильных домах и перинатальных центрах РФ скульптурного образа Святой Девы в ожидании рождения Богомладенца.

Автор произведения – скульптор, график, живописец, член Союза художников России, член Союза художников Москвы и Международного художественного фонда Василий Селиванов.

Просим поддержать наш проект и перечислить благотворительное пожертвование на создание скульптуры «Пресвятая Дева в ожидании младенца» и размещение ее в российских родильных домах на расчетный счет Союза Женских Сил по поддержке гражданских инициатив и проектов. В графе «назначение платежа» указать: благотворительный взнос на установку памятника Богородице.

СОЮЗ ЖЕНСКИХ СИЛ

ИНН: 7703414350. КПП: 770401001. ОГРН: 1167700061891. ОКПО: 03824983

Банк: ПАО СБЕРБАНК. БИК: 044525225

Расчетный счет: 40703810138000005452. Корр. счет: 30101810400000000225

Юридический адрес: 127025, г. Москва, ул. Новый Арбат, д. 19

Телефон: +7 (919) 999 5133

**Благодарим за желание принять участие
в сборе средств на это благое дело!**

*Председатель Правления и генеральный директор Союза Женских Сил
по поддержке гражданских инициатив и проектов
Легасова Инга Валерьевна*