



Александр Боганик  
Игорь Лившиц,  
Анатолий Лившиц



СБОРНИК РАССКАЗОВ

Тула  
Изд-во «Власта»  
2020

УДК 82-32  
ББК 38.113  
Л 55

Александр Боганик  
Игорь Лившиц  
Анатолий Лившиц

Л 55 Магия АГ. Сборник рассказов / А. Г. Боганик, А. Я. Лившиц,  
И. Л. Лившиц. — Тула: Изд-во «Власта», 2020. — 144 с.

ISBN 978-5-6043922-0-1

Компания «Акустик Групп» на протяжении 20 лет с момента основания в 1999 году изобретает, испытывает и внедряет инновационные материалы и технологии в области архитектурно-строительной акустики. Занимает доминирующее положение на рынке специализированных материалов и услуг для звуко-виброизоляции и акустики помещений в России и странах СНГ. Книга представляет собой сборник рассказов, написанных тремя учредителями компании о ярких событиях из истории «Акустик Групп» по случаю 20-летия.

ISBN 978-5-6043922-0-1

© ООО «Власта-принт»,  
оформление, печать, 2020

# Оглавление

Предисловие . . . . . 4

## **Глава 1. Начало**

Лиха беда начало . . . . . 8

Анатолий Яковлевич. Вторая встреча . . . . . 19

Как появился ЗИПС . . . . . 22

Английский фунт лиха или изюма . . . . . 24

Наше производство . . . . . 36

## **Глава 2. Как это было**

Как появился «Шуманет» . . . . . 40

Акустик Групп . . . . . 44

Наш первый филиал . . . . . 47

## **Глава 3. Корпоративные ценности**

Про газету «АГА» . . . . . 52

Мы делаем больше, чем от нас ожидают . . . . . 55

Акустический сайт . . . . . 57

## **Глава 4. Работа над ошибками**

Шоколадный Заяц . . . . . 62

Слово — серебро, а молчанье — золото . . . . . 66

Акустика на ТВ. . . . . 73

## **Глава 5. Случайности и закономерности**

Большой театр . . . . . 78

Акустическая штукатурка, которая работает . . . . . 82

Объект №1. . . . . 91

Экзамен в консерваторию . . . . . 94

Светлые дыры звукоизоляции . . . . . 105

## **Глава 6. Магия АГ. Фотоальбом** . . . . . 129

# Предисловие

*«Для успеха любого предприятия  
необходимы три человека: мечтатель,  
бизнесмен и сукин сын»*

*Питер Макатур,  
американский журналист  
(1866 – 1924)*

**Н**а определённом этапе подготовки к глобальному командному тренингу, посвящённому 20-летию «Акустик Групп», у нас возникла идея книги, рассказывающей о фирме от лица её учредителей. И если казалось, что мемуары писать ещё рано, то некоторыми яркими для каждого из нас моментами из жизни компании поделиться уже хотелось. Рассказанные тремя разными авторами истории отличаются по стилю и объёму. Какие-то из описанных в них событий оказали значительное влияние на развитие компании в целом, какие-то больше запомнились как личный опыт. Но все рассказы объединяет одно — искренняя любовь к нашему общему делу последних 20 лет — компании «Акустик Групп».

Название книги «Магия АГ», как и прошедшего в октябре 2019 года корпоративного сбора, содержит в себе важный для нас смысл. В жизни по-прежнему есть место чудесам, просто в них надо верить! А без веры в свои силы, без уверенности в достижении недостижимого магии не случится. Подтверждением этого, в том числе, является история нашей компании и коммерческого успеха, которого она добилась. Двадцать лет назад не иметь на троих ничего, кроме одного патента, энтузиазма с интеллектом и 10 тыс. долларов, а в итоге — основать акустический маркетинг, подвести под него научно-техническую базу, создать новый спрос на рынке, стать одним из его модераторов и главных ньюсмейкеров. Это ли не фантастика для нашей страны, в которой последние 20 лет инновации с технологиями в подавляющем большинстве случаев импортировались, взамен уходящим на экспорт углеводородам и «мозгам»!

Рассказы, вошедшие в книгу, будучи воспоминаниями, однако не являются подведением итогов. Наоборот, это пролог к роману, авторы которого — все его герои: сотрудники «Акустик Групп», партнёры, заказчики, конкуренты и просто

идущие рядом. Жизнь, продолжаясь, начинается каждое утро. Поэтому давайте, взглянув с улыбкой в прошлое, переосмыслим сделанное, засучим рукава и продолжим творить этот роман длиною в жизнь так, чтобы получить первую в истории совместную Нобелевскую премию по литературе!

*Александр Боганик  
Игорь Лившиц  
Анатолий Лившиц*



AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG

Hayano

Духа Беда Начало



Анатолий Лившиц

*Каждый великий роман начинается  
с эпиграфа, а каждое знаменательное  
событие — с предзнаменования.*

**В** ночь с 20 на 21 июня 1998 года по Москве прошёл ураган. Его предчувствие витало в воздухе несколько дней — стояла нестерпимая жара и безветрие. В субботу 20 июня примерно в три часа дня в ярко-голубой южной стороне неба начало расти необычное по форме белое облако. Часам к пяти оно закрыло половину неба, стало зловеще краснеть и походить на жуткое фото взрыва атомной бомбы. Тишина нарастала. Субботу я проводил на даче. Впереди был ещё один выходной, но состояние тревоги, такое же осязаемое внутри, как и зловещее небо над головой, заставило вернуться в квартиру. Часам к пяти туча разрослась так, что только с северо-востока проглядывала синева. Жуткий багровый оттенок по краям тучи постепенно переходил в лиловый, потом — в тёмно-синий. Центральная часть неба была абсолютно чёрной и наводила ужас.

Было ещё тихо, но птицы в небе исчезли. Постепенно тревожный шелест листьев стал наполнять атмосферу. Потом резко подуло, и все звуки растворились в гуле ветра. Деревья недолго покачались, покорно согнули кроны и уже не выпрямлялись. Нестерпимо уныло загудели провода, захлопали створки окон, начали бубнить листы железа на кровлях. Над дорогами поднялась пыль. Всё мертвенно посерело вокруг. Стало страшно. Я с семьёй был уже дома в Зеленограде. На всякий случай выключил телевизор и вынул все вилки из розеток. Серый воздух между домов потемнел до чёрного, стали падать крупные редкие капли, запыльхали первые вспышки молний, за ними вслед пришли громовые раскаты. Так продолжалось ещё около получаса, пока, наконец, Москве не явилось светопреставление. Очень быстро дождь перешёл в мощный ливень, а потом — в водопад. На небе не было места, свободного от молний. Гром оглушал и подавлял волю. Я вспомнил описания конца света в книгах. Всё совпадало, но было не в голове, а здесь — рядом, за окном.

Минут через десять я осмелел, освободился от позы улитки на диване, подошёл к балконной двери. Фантастический вид с тринадцатого этажа на широкую зеленоградскую улицу завораживал. От непрерывно сверкающих молний, часть которых летела с неба на землю в виде кривых стрел, а часть была гигантскими всполохами, катящаяся по асфальту вода люминесцировала. Ветер

ревел. Город превратился в пустыню — машины не двигались, люди исчезли. Постепенно стоять у окна стало нестрашно, потом интересно. Стихия притягивала. Видя, что ветер и дождь не усиливаются и апогей достигнут, я захотел испытать происходящее на себе. Когда ещё такое случится, и решусь ли я на такое? Не рискуя вызвать лифт, я спустился по лестнице, вышел из подъезда на улицу, отошёл на несколько метров от дома, снял с себя рубашку и вскинул руки. Сила дождя была такой, что держать их горизонтально через несколько секунд стало тяжело. Было трудно дышать: в горло попадало столько воды, что можно было захлебнуться. Но я ощутил невероятный прилив сил от сознания причастности к мощи урагана и соединения с природой. После урагана приходит обновление, и его жаждали мои душа и тело.

К лету 1998 года экономика России приблизилась к очередному тупику. Материальные запасы СССР были успешно рассованы по карманам тех, кто оказался в нужном месте в нужное время. Нулевые итоги ваучерной приватизации невозможно было скрыть. Растущие нефтяные доходы заливали деньгами молодой рынок юной страны. Торговля была единственной частью прогресса, так как производство умерло, а услуги ещё не родились. Импортным было всё, включая деньги — доллары США. Но большая и великая страна не могла так больше существовать. И хотя все понимали, что нужно что-то делать, в том числе буквально — производить своё, но никто наверху не решался прекратить играть с государственным долгом, который закладывался в мировых банках под всё больший, месяц от месяца, процент. В мае президент Ельцин, улыбаясь и тряся кулаком в камеру, заявил, что очередного падения рубля (до этого были и чёрный понедельник, и чёрный вторник) не будет. Для обеспечения этого обещания премьер-министром был назначен «киндер-сюрприз» Сергей Кириенко. Страна напряглась.

Дефолт случился ровно через пятьдесят восемь дней после урагана-предтечи — 17 августа 1998 года. Рубль рухнул мгновенно. Доллар стал стоить не шесть, а почти тридцать рублей. Взвыли все, кому были должны в рублях. Это практически все коммерсанты: бизнес в России того времени строился на закупках за границей за доллары и продаже внутри страны за рубли. Если ты уже продал товар с отсрочкой платежа, то полученных денег за него в рублях не хватит, чтобы расплатиться с производителем или закупить новую партию. Если товар ещё не продан, то покупателя на него не найти, если не снизить цену в несколько раз, а это равносильно банкротству. Страну лихорадило несколько месяцев, пока экономика не стала находить новые опорные точки. Этот первый масштабный кризис в новой России показал, что кроме импорта, который

сыграл очень важную роль в наполнении пустующего рынка товарами, нужно обязательно развивать свои производство и услуги и ориентировать их, прежде всего, на конечного потребителя. Стало понятно, что нужно искать такой товар, который будет нужен большинству людей. Конечно, это были не голодные годы начала девяностых, когда полки были пусты. Уровень потребления вырос, люди нуждались уже не в первом необходимом, а в качественном изменении жизни. Впервые после 1917 года в России появился рынок жилья, а с ним — запрос на приватность и комфорт.

Как известно, Бог любит троицу. Теперь для меня очевидно, что после урагана и дефолта третьим и главнейшим предзнаменованием прихода новой реальности на бескрайние просторы России был рядовой телефонный звонок. В середине солнечного октябрьского дня 1998 года я снял трубку:

— Алло, я могу услышать Анатолия Яковлевича?

— Да, это я.

— Это Александр Боганик вам звонит. Помните, я приезжал к вам весной по поводу потолка «Экофон»?

— Да, Саша, помню. Как дела? Ты защитил диплом?

— Да, защитил. С этим всё в порядке. Можно я подъеду к вам? Мне кажется, нам есть о чём поговорить.

— Приезжай, конечно!

Через несколько дней Александр приехал ко мне в уже новый офис — на Новокузнецкую улицу. Мы познакомились ближе. Он рассказал про то, что пытается заниматься бизнесом по ремонту окон и в этом бизнесе есть весомая акустическая составляющая. Дело в том, что тогда все окна были деревянными и плохого качества. В них было много щелей и неплотностей. Из-за этого сквозь окна дул ветер и проникал шум с улицы. Герметизация окна решала обе задачи. Но если в дополнение к этому между створками рам (стеклопакеты тогда только появлялись) размещать по периметру коробки звукопоглотитель, например, нарезанные полоски плит «Экофон», то это приведёт к дополнительному повышению звукоизоляции. Это было особенно актуально для квартир, выходящих окнами на шумные московские проспекты. Этот бизнес, конечно, на то время был востребован, но экономическая эффективность его была крайне низкой из-за ряда трудноучитываемых факторов: квалификации и добросовестности рабочих, скрытых дефектов советской столярки, капризов заказчика.

Александр нравился «Экофон» как звукопоглощающий материал, он говорил, что ему вообще нравится акустика, на тему которой он защитил диплом. В ответ я рассказал, что посвятил теме звукоизоляции кандидатскую

диссертацию, но она сейчас не востребована, так как плановое советское хозяйство рухнуло, новых домов почти не строят и внедрить мои выводы из диссертации некуда.

— А как увеличить звукоизоляцию в существующих квартирах? — поинтересовался Александр. — Это же колоссальная проблема, — продолжал он. — Почти все, кто живут в многоэтажках, страдают от прекрасной слышимости, но избавиться от этой проблемы не могут. Уверен, что если предложить какие-нибудь тонкие панели, которые повышают звукоизоляцию хотя бы на пять-шесть децибел, то это решение будет востребовано. Люди будут покупать их. Конечно, это не товар первой необходимости, но звукоизоляция нужна миллионам. Это может быть настоящим бизнесом.

Меня не нужно было убеждать в этом. Я пятнадцать лет жил в хрущёвке, а потом четыре года — в панельной многоэтажке, и проблемы шума соседей знал не только в теории.

— Саша, конечно, увеличение веса стены в единичном случае возможно, но массово — нет. Это дорого, отнимает много полезной площади и вообще не безопасно с точки зрения прочности нижележащих конструкций. К тому же увеличение массы или толщины в два раза в теории может дать увеличение звукоизоляции не более чем на 5...6 дБ. На практике — меньше из-за структурной передачи шума. Это очень неэффективно.

— А почему не использовать тонкие панели? — продолжал спрашивать Александр. — Сейчас все перегородки в офисах делают из гипсокартона. Мне кажется, это хороший материал. Что если использовать его?

— А как его крепить к стене? — размышлял и одновременно парировал я. — Александр, возьми учебник по архитектурно-строительной акустике, и там будет написано, что тонкие панели из чего угодно — фанеры, ДСП, гипсокартона — на отnose от защищаемой стены в теории дадут хорошую добавочную звукоизоляцию. Но крепят эти панели через стойки каркаса гвоздями или саморезами. Они являются акустическими мостиками: через них свободно проходит звуковая энергия. Даже если между стойками уложить стекловату и сделать эту конструкцию с обеих сторон стены, то звукоизоляция увеличится максимум, Александр, максимум на четыре дБ! Это мало, поэтому этот метод и не популярен. Его применяют так, иногда, — для очистки совести.

— Анатолий Яковлевич, давайте что-нибудь придумаем! Мне кажется, у нас получится. Нет — у нас обязательно должно получиться! Вы представляете, какой это будет рынок! Мне кажется, я кое-что придумал...

У Александра горели глаза, а у меня кружилась голова от мысли, что

наконец-то, в случае удачи, время, потраченное мной на изучение строительной акустики, знания и небольшой опыт, полученный в малюсенькой, а точнее в микро-реверберационной камере МИИТа, в которой я ставил серию экспериментов во время работы над диссертацией, не пройдут даром. Я загорелся идеей вместе придумать лёгкую, удобную в монтаже, недорогую, экологичную и негорючую конструкцию, которая пусть и не спасёт мир, но сделает его много комфортнее и принесёт нам славу и деньги. Мы расстались воодушевлённые взаимными обещаниями хорошо подумать над этой темой. Александр Боганик разбудил меня, а я зарядил его на плодотворную работу.

Через несколько дней он позвонил мне:

— Анатолий Яковлевич, нам надо встретиться. Мне есть, что вам показать.

Александр привёз кусок гипсокартона размером с тетрадный лист, на который ровным слоем была намазана крупная осетровая икра в белёсом масле. По тяжести образца было понятно, что роль икры играла ружейная дробь. Александр пояснил:

— Свинец тяжёлый, поэтому по закону массы звукоизоляция должна хорошо подрасти. Силикон (масло) обладает низкой упругостью, значит, вибрации не будут проходить по этому слою. Что вы думаете по этому поводу?

— Сама по себе идея очень хорошая. Соединение свинца, у которого самая большая плотность среди металлов, и силикона — упругого материала, герметизирующего свинец, дадут прекрасный результат. Строго говоря, одного тонкого слоя свинца уже может быть достаточно. Я слышал, что свинец применяют для звукоизоляции на военных объектах.

Александр это тоже знал, так как руководителем диплома у него был доктор наук Всеволод Борисович Степанов из Акустического института Академии наук, а эта организация работает в основном над такими темами. Я же к тому времени был уже двадцать лет причастен к строительной отрасли и хорошо понимал её особенности.

— Саша, ты знаешь, на каком-нибудь уникальном объекте, может быть, и удастся применить эту конструкцию. Но для массового использования она непригодна. В строительстве можно применить только что-то массовое, недорогое, желательное местного производства. Все составляющие конструкции должны быть экологичными, негорючими, хорошо знакомыми строителям и недорогими.

Мы стали перечислять все более или менее тяжёлые строительные материалы — стекло, керамику, стальные листы, фанеру... Но ничего не подходило: или было дорого, или хрупко, или горело.

— Анатолий Яковлевич, а ведь есть ещё гипсоволокнистый лист. Он немного тяжелее гипсокартона, и волокна в нем есть, значит, потери энергии в нём больше.

— Да, хороший материал. Его ещё выпускают в виде двух склеенных листов для укладки в виде сухой стяжки под полы. Два листа — это двойная масса и прочность выше — картину на стене повесить можно будет. Только как мы его к стене крепить будем, не через каркас ведь? Это будут звуковые мостики. Ты знаешь, надо придумать что-то такое, чтобы листы были прислонены к стене с минимальным зазором, но не падали. Помнишь, у Аркадия Райкина миниатюра была такая — «В греческом зале»? Он там о ком-то говорил «к стене прислонютой», или ты Райкина не застал, он умер, когда ты ещё телевизор не смотрел? Вот нам надо дополнительную обшивку придумать, которая будет к основной стене «прислонютой» стоять.

— Да, а в зазоре между ними не воздух должен быть, а вата какая-нибудь для звукопоглощения, — абсолютно правильно развивал идею Александр.

Мы ещё долго говорили про эффект волнового совпадения, когда звукоизоляция конструкции не растёт с увеличением частоты из-за того, что длина проекции падающей волны в воздухе совпадает с длиной изгибающей волны в конструкции. Было понятно, что не только увеличением массы дополнительной панели можно увеличить звукоизоляцию стены, что нужно сделать так, чтобы их частоты волнового совпадения различались как можно больше. Тогда там, где мала звукоизоляция основной стены, ей будет помогать дополнительная тонкая стенка, у которой на этих частотах звукоизоляция не проваливается. Картина постепенно вырисовывалась, но на полотне не хватало завершающего мазка — как всё это соединить вместе и приставить к защищаемой стене. Мы расстались ни с чем. На душе была досада оттого, что решение до сих пор не было найдено. Но решимости действовать дальше прибавилось: мы так много говорили о перспективах бизнеса дополнительной звукоизоляции, что голова шла кругом, а руки требовали работы.

Как всегда, подвернулся случай из разряда плановой закономерности. Я имею в виду то, что если бы перед нами не стояла эта задача, то и многие события, проходившие тогда, не были бы нами замечены. Они прошли бы впустую. Когда человек ищет какое-либо решение, он пристально изучает всё вокруг и его память и интуиция особенно остры. В том же году весной у меня была попытка с сокурсником по институту производить самые простые плиты для подвесных акустических потолков. Для этого мы в цехе моих знакомых на американском станке, предназначенном для нанесения (ламинирования)

пластиковых обоев на листы гипсокартона, пытались приклеить перфорированную плёнку (для звукопоглощения, тоже из США) на плиты из стекловолокна, которые непрерывно подавались на ленту транспортёра. У нас даже что-то получилось — криво, грязно, как всегда в первый раз на неотлаженном оборудовании. Мы даже продали какую-то партию этого потолка в одно кафе в Воронеж, и я через пару лет, будучи в этом городе, перед дорогой обратно в Москву зашёл случайно в это самое кафе перекусить, поднял голову и ахнул: надо мной висели сикось-накось потолочные плиты Madeinme. Но после кризиса августа 1998 года спрос на акустические потолки был нулевым, а на складе у меня осталось изрядное количество плит толщиной 20 мм из стекловолокна, произведённых в Чудово на заводе URSA. Эти плиты прекрасно подойдут в качестве внутреннего слоя для нашей звукоизолирующей конструкции, думал я. Одновременно решалась задача освобождения склада от неликвида и снятия необходимости покупать что-то другое для звукопоглощающего слоя в нашем будущем изобретении. Но я не знал, как надёжно соединить лист гипсоволокна и эту стекловату. В приклеивание я не верил. «Может быть, двусторонний скотч?» — ломал я голову и набирал телефон Александра.

— Саша, надо встретиться. Есть идея.

На этот раз всё шло быстрее. Александр взял у меня образец стекловаты, повертел его в руках и уверенно сказал, что вата плотная и склеить получится. Мы нарисовали эскиз будущего сэндвича. Я настоял на четырёхслойной конструкции: наружный, он же лицевой, слой из элемента сухого пола, к нему приклеен первый слой из плиты стекловаты толщиной 20 мм. К нему приклеен ещё один слой гипсоволокна, но это просто одинарный лист, и потом ещё один слой ваты в 20 мм, который будет примыкать к защищаемой стене. Я считал, что внутренний слой гипсоволокна, утяжелив конструкцию, даст большую звукоизоляцию, плюс за счёт этого внутреннего плотного слоя будет крепить всю панель надёжнее.

Осталось придумать, как её крепить. Конечно, банальное решение было на поверхности: просверлить в сэндвиче отверстия и пропустить сквозь них саморезы через резиновые прокладки. Но, во-первых, прокладки будут выступать над поверхностью панелей и мешать будущей чистовой отделке. Во-вторых, под тяжестью панель опустится вниз и плотно соприкоснётся с саморезами. Образуется жёсткая связь или акустический мостик, который существенно снизит то, ради чего мы всё это придумываем — дополнительную звукоизоляцию.

— Саша, а если мы резиновую втулку будем вставлять внутрь заранее просверленного отверстия, как думаешь, при закручивании самореза она не выдавится из нашей панели?

— Анатолий Яковлевич, а давайте обойдёмся без резиновой втулки: давайте мы отверстия силиконом наполнять будем. Он примерно через сутки становится твёрдым. При монтаже мы прямо через него саморезами панель к стене прикручивать будем.

Так родилось то, что потом получило название ЗИПС.

Дальнейшие события развивались в рамках обретенной идеи. В ещё не принадлежавшем нам и захламлённом полуподвале на Новокузнецкой мы изготовили первые несколько панелей, попробовали закрепить их вместе на кирпичной стене. Вроде получилось. Конструкция приобретала законченный товарный вид: все компоненты продавались на рынке, были из разряда строительного хлеба, то есть были широко известны и потреблялись массово. Завод в Чудове обещал производить специально под нас 20-мм панели из стекловаты, которые не пользовались спросом по прямому назначению — для теплоизоляции. Все компоненты не горели, имели экологические сертификаты. Было очевидно, что производство панелей немудрёное и его можно наладить в подходящем тёплом помещении. Оставалось удостовериться в самом главном — что в нашем изделии есть акустический толк.

Это можно было сделать в измерительных камерах Института строительной физики в Москве. Я знал, к кому там обратиться. Директором института в то время был уважаемый акустик Г. Л. Осипов, а я учился в аспирантуре и защищал диссертацию вместе с его сыном Александром. Но измерения в НИИСФе стоили денег, и, чтобы не тратить их понапрасну, надо было провести простейшие измерения «на пальцах» и по ним сделать вывод: панели работают или нет.

Очередной раз помогла плановая случайность: лет за десять до этого я был руководителем отдела обследований зданий и сооружений в одном из первых детищ перестройки — кооперативе «СтройТест». Для экспресс-оценки прочности кирпича и бетона мы использовали специальный механический прибор — склерометр, который делает удар с постоянным импульсом по испытуемой конструкции. Это было то, что надо. Мы с Александром прикрепили фрагмент нашего изобретения на стену лестничной клетки чёрного входа. Саша принёс из Акустического института вибродатчик. Мы стучали склерометром по кирпичу стенки рядом с прикрученной панелью. На примерно одинаковом расстоянии от мест удара снимали показания датчика на кирпиче и на панели. Разница в уровне вибрации была очень большой — более 30 дБ. Это

очень воодушевило нас: значит, панель хорошо работает — вибрации с кирпича проходят на поверхность панели с очень большим ослаблением. Примерно то же самое должно было происходить в реальных условиях, когда наш сэндвич будет увеличивать звукоизоляцию стен в квартирах.

Я позвонил в НИИСФ и отправил туда Александра. Несколько недель он был занят там подготовкой и организацией полноценного эксперимента. Сам же занялся патентованием нашего изобретения. И здесь помог случай в выборе патентного поверенного. Через неделю после кризиса августа 1998 года, когда люди покупали только продукты до завтра, к нам в офис пришла средних лет пара, которая искала самый дешёвый пол (ламинат), чтобы завершить начатый ремонт. Деньги они считали особенно тщательно, потому что их явно не хватало на всё, что связано с ремонтом. Тогда я предложил им купить за полцены пачки ламината с небольшим браком. Предложение было принято с восторгом. Мы обменялись визитками. Когда пара уехала, я посмотрел на визитку и прочитал: Дмитрий Александрович Певцов — патентный поверенный. Благодаря этой встрече патент на наше изобретение выдержал многократные покушения, целью которых была его аннуляция. Последнее дело завершилось фактически даже после окончания действия патента (29 апреля 2019 г.), когда Верховный суд РФ отказал в иске к Суду по интеллектуальным правам тех, кто считал, что мы изобрели велосипед, на самом деле используя наш с Александром Богаником труд. Дмитрий Александрович до сих пор много помогает нашей компании. По моему мнению, он гений патентных наук.

Так наше акустическое дело завершилось. Дальнейшие шаги были похожи на те, что делают все молодые успешные компании: первое «коленочное» производство, поиск сотрудников, размещение рекламы и ответ на рекламации. Конечно, были трудности, порой серьёзные. Помню осень следующего 1999 года, когда у нас были уже первые заказы и мы (Александр) организовывали производство где-то в Очаково, на одной из баз «Метростроя», где снимал площади друг моего родственника. Саша приехал на Новокузнецкую явно подавленный.

— Анатолий Яковлевич, всё плохо. Тепла в помещениях нет, рабочие не работают, мы срываем заказы. Я не знаю, что делать. Может, мы делаем что-то не так или вообще мы взялись не за то? — Александру было очевидно тяжело.

Я не раз переживал за предыдущие двадцать лет работы ситуации, когда казалось, что вперёд пути нет. Но вспоминалась поговорка, которую часто повторяла мне мама: «Глаза боятся, а руки делают». И ещё: «Большие дела свершают смолоду». Теперь я нашёл для Саши слова поддержки, успокоил его.

Ещё одним опорным пунктом нашего развития в то время была организация семинара в мае 1999 года для проектировщиков по применению наших панелей. На них мы пригласили работников НИИСФа. После семинара мы получили письмо с приглашением принять участие в работе конференции по акустике. Мы написали статью про наше изобретение. Александр сделал доклад. Его пригласили, как молодого специалиста, поступить в аспирантуру при НИИСФе. Не поверите, но я убеждал Сашу не упустить шанс, поступить и писать диссертацию. Он тогда, к моему удивлению, откровенно не понимал, зачем это надо делать, и как это поможет впоследствии ему и нашей компании.

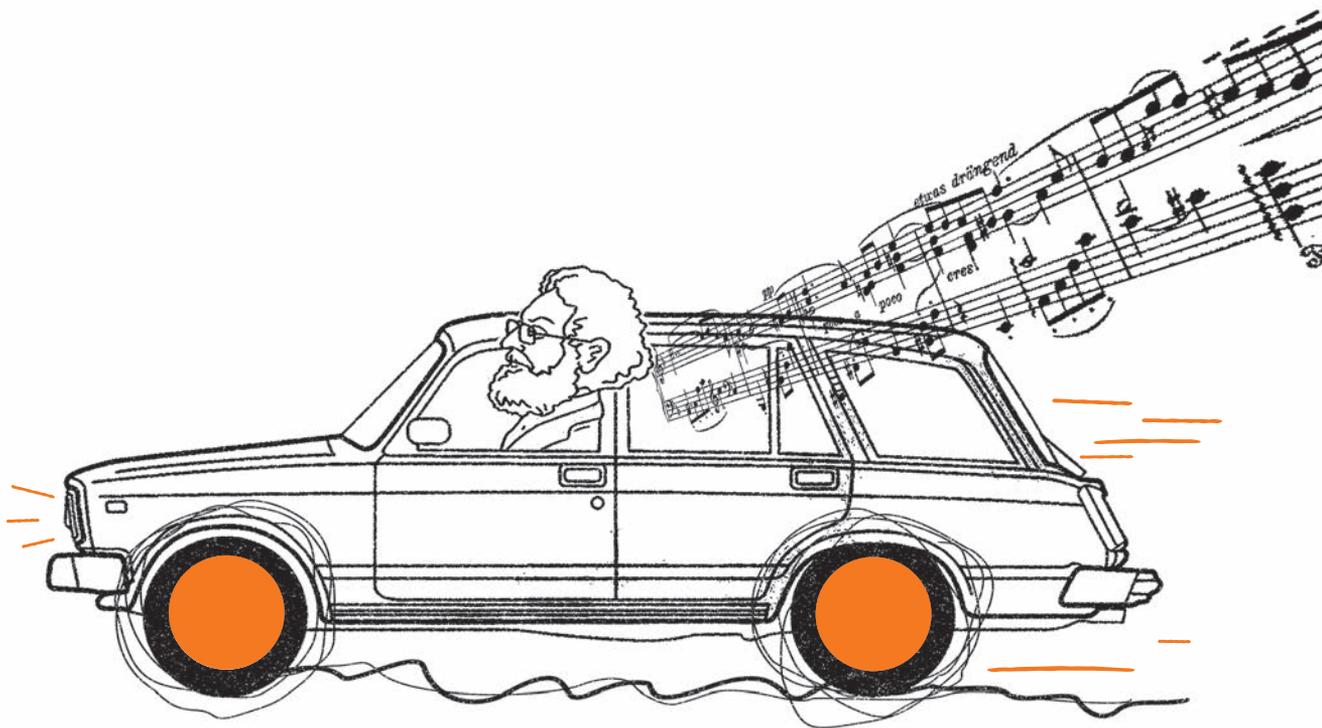
Теперь о компании. Она выкристаллизовалась в отдельный организм с приходом в неё Игоря Лившица. Это произошло на рубеже 1999 и 2000 годов. На перемене эпох. Он взялся за всё, что не требовало поначалу специальных акустических знаний: финансы, организационный блок, поиск новых работников, реклама, транспорт... Одним словом, за всё то неблагодарное, малозаметное и такое сложное в российских реалиях до сих пор.

Заказы на акустический комфорт шли к нам непрерывным потоком. Наше изобретение получило название ЗИПС, которое уже не режет слух и знакомо всей просвещённой части строительного сообщества. К ЗИПСам пришлось, по просьбам заказчиков, добавить акустическое проектирование, измерения, другие материалы и конструкции, работу над акустикой залов. За двадцать лет сделано всего много и хорошо.

Готов повторить. В том же составе.

P. S. О составе. Кажется, уже во второй раз, когда Александр приезжал ко мне с идеей про звукоизоляцию, он был не один. С ним был скромный, неразговорчивый и очень симпатичный молодой человек — Андрей Нечаев, его сверстник. Саша в разговоре часто упоминал Андрея, который ему много помогал. Потом Андрей плавно и закономерно влился в нашу акустическую компанию. Спустя двадцать лет хочу сказать, что вклад Андрея в наше дело, и не только в создание панелей ЗИПС, огромно. Это человек, который и словом, и делом, и просто присутствием рядом поворачивает жизнь в правильное русло. Он тот, с кем ходят в бой и разведку.

# Анатолий Яковлевич. Вторая встреча



Александр Боганик

Где-то в конце осени 1998 года мне позвонил Анатолий Яковлевич, с которым тогда я был мимолётно знаком на базе покупки в его компании небольшого количества «Экофона» для использования при реставрации деревянных окон. Он пригласил к себе в офис поговорить о перспективах акустики в России. На встречу я взял своего друга Андрея Нечаева, с которым в то время мы вместе участвовали в различных мелких авантюрах, халтурах и пр.

К назначенному времени мы приехали в новый офис Анатолия Яковлевича в самом центре Москвы, в паре километров от Кремля. Там всё выглядело очень стильно, дорого и презентабельно. Чтобы понять насколько, необходимо заметить, что с тех пор кабинет Анатолия Яковлевича не менял своего местоположения и отделки, и при этом даже сейчас выглядит очень даже ничего. Кроме того, от Новокузнецкой до Кремля по-прежнему всё те же два километра по прямой. А 20 лет назад такой офис для нас, свежих выпускников малопрестижного вуза с окраины Москвы, был вообще «ПОЛНЫЙ ФАРШ»!

В те годы пробки на дорогах были примерно такими же, как и сейчас. Анатолий Яковлевич позвонил, сказал, что задерживается. Мы с Андреем ждали его около часа, рассматривая офис и бурную деятельность организации. Потом мы вышли на улицу, ворот на въезде во двор ещё не было. Убивая время, мы стали гадать, на какой машине сейчас подъедет основатель компании «Скандинавские строительные материалы», первый человек в бывшем Советском Союзе, который завёз на его территорию потолки «Экофон» напрямую из Швеции.

— Думаю, «Мерседес», — сказал я, не зная в то время других серьёзных марок для серьёзных людей.

— Нет, — возразил Андрей, — он человек интеллигентный, наверное, у него японец. «Лексус», может быть, «Тойота».

Других вариантов тогда у нас не было, потому что такой серьёзный бизнесмен мог ездить, безусловно, только на солидной машине. Появившиеся тогда «Рено», «Фиат» или «Опель» нами даже не обсуждались ввиду их очевидной малой престижности. Равно как и БМВ с «Митсубиси Паджеро»: по виду и общению Анатолия было понятно, что он не из криминала.

Потом мы вернулись в офис, и практически сразу за нами вошёл Анатолий Яковлевич. Был очень интересный разговор, о чём следует рассказать отдельно. А когда мы вышли на улицу, никакой новой припаркованной машины там не увидели. Подумали, что он поставил её где-то в другом месте.

На ВАЗ-2104, «четвёрку», которая стояла, прижавшись практически к дверям офиса, мы, конечно же, не обратили никакого внимания.

Как выяснилось позже, это и была машина Анатолия Яковлевича. Он всегда умел удивлять.

# Как появился ЗИТТС



*Александр Боганик*

**К**ак и всё революционное, появившееся во второй половине XX века, первый прототип панелей ЗИПС был склеен именно в гараже. Это была весна 1999 года, канун Международного женского дня. Мы с Андреем Нечаевым в магазине «Охотник», расположенном на Профсоюзной улице, купили среднекалиберной свинцовой дроби. В гараже на улице Островитянова, принадлежавшем его отцу, смешали дробь с силиконом, после чего сделали несколько слоистых образцов, используя узкие полоски из листов гипсоволокна (ГВЛ). Там же был склеен и самый простой образец, состоящий из двух листов ГВЛ и прослойки из ваты URSA.

Он-то потом и показал наилучшие результаты по внутренним потерям и вот уже 20 лет составляет основу панелей ЗИПС. Тогда я был так воодушевлён этими тяжёлыми полосами с силиконово-свинцовой массой внутри, что в тот же вечер захотел продемонстрировать их девушке, с которой только начал встречаться.

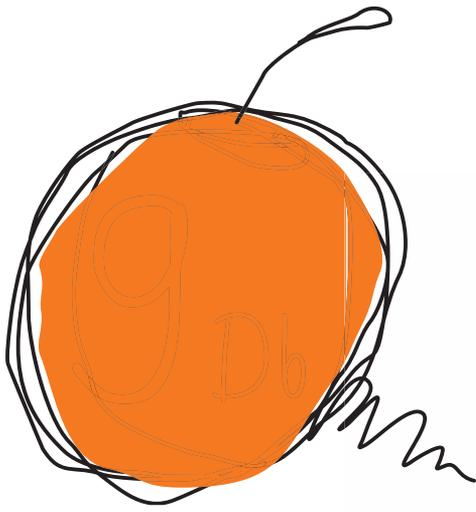
— Хочешь, я покажу тебе кое-что очень необычное? — спросил я её в конце очередного свидания, провожая до дома. Она была явно заинтригована. Но только до тех пор, пока из багажника автомобиля я не достал эти совершенно некрасивые и местами испачканные силиконом длинные штуки.

— Что это? — спросила она упавшим голосом.

— Это — будущее российской звукоизоляции! — гордо отвечал я, искренне не понимая отсутствие радости в её голосе.

Надо понимать, что дело происходило накануне 8 марта, и она ожидала от меня совсем другого сюрприза...

Так или иначе, но конструкция первого ЗИПС была выбрана и удачно испытана, а в сентябре 1999 года мы уже продали первую партию панелей ЗИПС-Супер в количестве 200 шт. на реконструкцию холла гостиницы «Орлёнок» (ныне «Корстон») на улице Косыгина. Таким образом, стриптиз-клуб «911», который там открылся и благополучно существует по сей день, стал первым объектом, где были применены панели ЗИПС.



Английский  
фунт лиха...

или изюма

*Анатолий Лившиц*

**В** апреле 1999 года на Красной Пресне в Москве проходила одна из первых выставок MosBuild\BatiMat, она же «Стройиндустрия». Я очень ответственно подхожу к выставкам — и к участию в них, и к посещению, так как часто именно там я знакоюсь с людьми или идеями, которые что-то меняют в моей жизни. Так произошло и тогда. К этому моменту мной и Александром Богаником был изобретён ЗИПС (этого названия ещё не было), велась работа по его патентованию, было проведено первое измерение эффективности в камере НИИСФа. Мне был хорошо знаком этот институт, так как за пятнадцать лет до этого я там делал доклад (предзащиту) по своей ещё не защищённой диссертации. Получил много критических, но ценных замечаний. Кроме того, одним из моих оппонентов на защите был бывший директор НИИСФа Евгений Яковлевич Юдин, который, выйдя на пенсию, руководил у нас в МИИТе кафедрой охраны труда. Акустической камерой в НИИСФе заведовал доктор наук Андрей Александрович Климухин. Я его помнил по предзащите как въедливого, не улыбочивого, несколько саркастического по отношению к аспирантам не из его института человека. Он меня тоже не забыл и, конечно, дал согласие на проведение измерений новой конструкции дополнительной звукоизоляции в своей камере, но при этом выразил сомнение в ожидаемой эффективности. Он высказался примерно так:

— Да разве может конструкция с такой небольшой массой дать хороший прирост в звукоизоляции? Мы уже сделали много измерений чего-то похожего. Больше двух, максимум трёх дБ они не дают. Не вижу принципиальных отличий в вашей конструкции. Масса мала.

Я же верил в хороший результат по многим причинам. Первая — это было наше изобретение, и оно не могло быть плохим. Вторая — мы были раза в два-три моложе Климухина, поэтому менее опытни и значительно более оптимистичны. Третья — очень хотелось, чтобы получилось. Измерения прошли успешно, но не блестяще. Дополнительная звукоизоляция нашего ЗИПСа оказалась всего 4,5 дБ. Это было больше ожидаемого Климухиным, но меньше того, чего хотелось нам. Климухин с нескрываемым удивлением и отчасти уважением подписал протокол испытаний и передал его нам. Мы же понимали, что монетизировать цифру 4,5 дБ дополнительной звукоизоляции можно, но не так легко, как цифру хотя бы в 7, а лучше 8 дБ.

Но была одна зацепка. Александр Боганик, который организовывал весь процесс измерений, а это, прежде всего, монтаж конструкций, сказал мне, что измерительная камера в НИИСФе «худая», то есть измерениям в ней доверять

можно только отчасти. Дело в том, что тогда, в самый пик падения нашей экономики и науки, как пишут сейчас про те времена, НИИСФ зарабатывал и во многом выживал на том, что проводил измерения звукоизоляции пластиковых окон. Эти окна тогда набирали популярность, появлялось много производителей, которые конкурировали между собой. Обязательная сертификация строительных конструкций к тому времени, слава Богу, была отменена, за исключением сертификаций окон на тепло- и звукоизоляцию. НИИСФ этим и пользовался, но по ГОСТу звукоизоляция окон измеряется в камере с проёмом полтора на полтора метра. Камера НИИСФа была построена в начале 70-х и предназначалась для измерений стен и перегородок в натуральную величину, то есть примерно четыре на три метра. Для измерений окон такой большой проём был заложен кирпичом до нужного размера — полтора на полтора метра. В этом и был секрет «худости» камеры. Кирпичную преграду возвели строители с Востока наскоро и подешевле. То есть недостаточно толстую и со сквозными швами в кладке. Для измерений звукоизоляции окон такая камера ещё годилась, так как окна имеют невысокую звукоизоляцию, по крайней мере дБ на тридцать меньшую, чем разделительная стенка камеры. В нашем же случае эта разница была существенно меньше, и мы понимали, что это наш шанс в будущем акустическом бизнесе.

Но как не упустить такой шанс? Дело в том, что продавать людям конструкцию с предполагаемой, но не подтверждённой высокой звукоизоляцией мы стеснялись и боялись одновременно. Произвести измерения в другой камере мы не могли, так как такой камеры в России не было.

Помог, как всегда, случай. На строительной выставке, вспомните, с чего я начал свой рассказ, мой шведский партнёр Вальтер Шуллин, заслуживающий не рассказа, а как минимум повести и награды «За заслуги перед строительной индустрией России в эпоху второго пришествия капитализма», познакомил меня со своим приятелем из Англии Майклом Кижнером. Майкл был владельцем компании по продаже любой изоляции — тепло-, звуко-, гидро-, паро- и даже огне-. Он неплохо разбирался в физике процессов, но, как и большинство «западников», больше верил в маркетинг, патенты и монополию. Вальтер представил меня и сказал Майклу, что я его ещё ни разу не подводил за 6 лет работы в России. Одно это заставило бы любого иностранца жать мою руку чуть дольше и думать о Вальтере, как о счастливчике с непредсказуемым будущим. Ещё Вальтер обмолвился о моём изобретении в области звукоизоляции, о котором я уже прожужжал ему все уши, и пригласил нас в бар выпить пива. За пивом я начал жужжать уже в уши Майклу на своём

южнотульском английском. Майкл долго терпел и, видимо, желая сменить тему, спросил, можно ли посмотреть на патент и на саму конструкцию. Конечно, он надеялся, что я буду уклоняться от прямого ответа, но ошибся. Я немедленно пригласил его на Новокузнецкую, чтобы он сам увидел чудо звукоизоляции и копию письма об отправке патента в соответствующее ведомство. Майкл то ли сдался, то ли действительно поверил моим глаголам и междометиям, но на следующий день мы были у нас в офисе, где я ему показал фрагмент ЗИПСа, объяснил принцип его работы, показал протокол испытаний в НИИСФе и копию письма в Институт промышленной собственности со штампом о получении корреспонденции.

Дело приняло другой оборот. Майкл реально заинтересовался, сказал, что это интересная штука, спросил, когда будет получен патент. Тогда патенты выдавали быстро. Это было продиктовано необходимостью скорее вовлекать в хозяйственный оборот новые идеи в технике. Мы действительно получили положительное решение на изобретение 29 апреля 1999 года. Майкл дал мне понять, что готов продавать ЗИПСы в Англии, но для этого ему необходимо иметь результаты измерений в английской лаборатории. Речь о производстве в Англии не шла, так как было понятно, что там их себестоимость будет дороже, да и гипсоволокно (ГВЛ) Майкл держал в руках в первый раз и был уверен на 100 %, что оно не производится в Англии или в Западной Европе. Я же давил на то, что если заменить ГВЛ на обычный гипсокартон (ГКЛ), то эффективность будет значительно ниже, так как ГКЛ легче и имеет меньший коэффициент внутренних потерь, что правда.

Надо отдать должное Майклу — он не говорил просто так. По крайней мере, про измерения в Англии. Мы договорились, что он пришлёт мне по факсу (интернетом тогда ни он, ни я не пользовались) размеры проёма в стене камеры в английской лаборатории. Я же посчитаю необходимое количество панелей ЗИПС, мы их произведём и отправим на испытания. Все затраты по производству панелей и их транспортировке ложились на меня. Стоимость измерений в Англии оплачивал Майкл.

Где-то в июле на втором этаже работающего рыбного цеха моего однокурсника Андрея Щилова на Нарвской улице в Москве ЗИПСы для испытаний были произведены и закреплены на двух паллетах. Мой помощник по хозяйственным вопросам Валерий Мухин выяснил все возможности поставки этого груза в Лондон. Самым быстрым и приемлемым по цене был самолёт. И вот в один из жарких июльских дней 1999 года я сел за руль «ГАЗели» и с Валерием Николаевичем поехал в Шереметьево-Карго. Там груз был сдан,

уплачены пошлины и стоимость транспортировки. Оставалось ждать сигнала Майкла о готовности к измерениям.

Сигнал, что груз прибыл, поступил в начале августа. Майкл договорился об измерениях в лаборатории «Бритиш Гипс» на начало сентября. Я поспешил за визой. Английское посольство тогда ещё находилось напротив Кремля на Софийской набережной, и отношения между Англией и Россией в 1999 году при Ельцине были практически безоблачны. Виза была получена, билет куплен. У меня неплохая память на цифры и даты, поэтому напишу, что 2 сентября самолёт «Бритиш Эйр» со мной на борту взял курс на Лондон.

Конечно, я волновался. Какой будет результат, сможем ли правильно смонтировать ЗИПСы к неизвестной мне на тот момент исходной стене, будут ли понимать мой английский, и самое главное — пойму ли я хоть слово на настоящей английской «мове».

Майкл встретил меня в Хитроу и повёз к себе домой в пригород Лондона. Марку машины уже не помню, но помню долгую дорогу по гигантскому лондонскому МКАДу — ЛондонКАДу, с пробками, несмотря на шикарные развязки и их большое количество. Я уже не в первый раз был в Англии и приземлялся в Лондоне, но до этого дорога вела в центр в какую-нибудь гостиницу. А тут был огромный пригород, который представлял собой живописный конгломерат жилых двухэтажных кварталчиков из того, что мы называем таунхаусами. Между ними были сплошные футбольные и регбийные поля, огороженные вековыми деревьями. Всё это прихотливо окаймляли стриженные лужайки, на которых резвились домашние и ещё не до конца прирученные животные и птицы. Ещё при дорогах были ресторанчики, магазинчики, бензоколонки и, конечно, пабы с непереводаемыми названиями, в которых часто угадывались, среди прочих, слова *gray* (серый) и *horse* (лошадь). Хорошо помню, что я несколько раз просил Майкла остановиться у какого-нибудь обменника, объясняя это тем, что у меня нет ни одного фунта в кармане, а есть только доллары США. Майкл не останавливался и настойчиво спрашивал меня, зачем мне нужны фунты в Англии, если он рядом. Он вёз меня к себе домой на ночлег. Завтра рано утром мы должны были выехать куда-то относительно далеко, где располагалась испытательная лаборатория.

Наконец мы приехали. Дом Майкла вы легко узнаете по любому фильму про жизнь на острове. Самый яркий пример найдётся в многосерийной картине «Дживс и Вустер». Из необычного было то, что, показывая мне ванную комнату, Майкл, почему-то слегка извиняясь, сказал, что замена раковины и самой ванной им уже оплачена и скоро будет произведена. Я же не мог

найти причин его такого решения — это были прекрасные образцы английской керамики середины XX века, покрытые живописной сеткой микротрещин, размытыми мазками, напоминающими увядшие полевые цветы, и лёгким желтовато-бурым известковым налётом в том месте, где вода соприкасалась с этими предметами уходящего в далёкое прошлое искусства. Ещё мой взгляд отметил то, что Майкл не отличался изобретательностью в выборе полов от своих соседей по острову — все полы в доме, даже в ванной комнате и туалете, были покрыты шерстяными коврами от края до края. Уверен, что и узор на коврах во всех домах выполнен в одном восточном стиле, который почему-то западнее Ла-Манша называется викторианским.

Я был представлен супруге Майкла, которую звали Сарой. Мне были показаны комнаты их двух детей со множеством их фото в разном возрасте. Мне предстояло переночевать в одной из этих комнат, и я выбрал ту, где на полках стояли книги по искусству. Майкл дал команду жене одеваться для посещения ресторана, и примерно через полчаса мы уже ехали по тёмным и извилистым подлондонским дорогам. Конечно, слегка моросило, и мы говорили о погоде. Ещё минут через двадцать мы сидели за столиком типичного английского сельского ресторана. Но ни его названия, ни предложенного меню я уже не помню.

Зато я хорошо помню следующее солнечное утро и весь долгий тёплый сентябрьский день. Встали рано, умылись, позавтракали овсянкой с яичницей. Я давился бутербродом с сыром, так как запивал его ненавистным мне кофе. Чай в этом доме, как оказалось, не пили. Быстро сели в машину. Майкл махнул жене рукой, промаякал: «Чао, май дарлинг», — и мы уехали.

Дорога вела на северо-восток в сторону Бирмингема. Мелькали указатели на Лутон, Нортгемптон, Давентри. Наконец, часа через два с половиной появился указатель на Рэгби. Это слово я хорошо знал по одноимённой ещё одной, кроме футбола, замечательной английской игре, которой в то время предавался один из моих сыновей. После Рэгби Майкл свернул с магистрали, и довольно скоро мы приехали в живописную долину, в которой располагались корпуса лаборатории «Бритиш Гипс». На площади в пару футбольных полей стояли традиционные краснокирпичные одно- и двухэтажные корпуса, в которых размещались лаборатории по испытанию строительных конструкций на различную изоляцию. Майкл позвонил по мобильному телефону и выяснил, к которому из них нам надо подъехать.

Нас ждали. Кроме руководителя лаборатории, какого-то турка или араба, там были двое рабочих, смонтировавших вчера основную конструкцию,

звукоизоляцию которой надо было увеличить нашими ЗИПСами, и два-три сотрудника компании Майкла. После традиционных англоязычных приветствий-вопросов («Как дела?») выяснилось, что дела не очень. Оказалось, что часть панелей ЗИПС, и немалую часть, на одном из паллетов доставили битой. То есть панели имели сплошные трещины и при попытке их взять в руки разваливались на несколько частей. Кто-то объяснил это недостаточно мягкой посадкой транспортного самолёта в Гатвике. Майкл был расстроен тем, что это стало известно ему только сейчас, когда аванс за измерения был им оплачен. Кроме того, был оплачен труд рабочих по монтажу основной преграды, плюс в лабораторию приехало из разных частей Англии несколько его сотрудников. Что было делать? Этот вопрос был задан мне. Я оказался в очень сложном положении, но достаточно быстро понял, что наличие проблемы с панелями мне только на руку. Моя внутренняя логика была такова: если измерения покажут хороший результат, то можно будет говорить, что ЗИПС есть великое изобретение, так как даже поломанные панели дают хороший прирост звукоизоляции. Если же результат будет близок или, что ещё хуже, ниже, чем в НИИСФе, то можно будет всё свалить на битые панели. Я подумал для значимости долю секунды и, сконцентрировав свою уверенность в области полудюжины хорошо мне знакомых положительных английских слов, попросил присутствующих не медлить и начать испытания.

Но до самих испытаний было ещё далеко. Надо было смонтировать сами панели ЗИПС на построенной вчера базовой стене. Мы прошли в реверберационную камеру. Это была третья камера, которую я видел. Первая, в акустической лаборатории МИИТа, была маленькой, а по-научному — малой, то есть в ней можно было испытывать только масштабные модели конструкций. Размер окна в ней был всего примерно полметра на метр. Это соответствует масштабу 1:5 по сравнению с реальными размерами стен и перегородок в квартирах. Вторая камера — это камера в НИИСФе. Она была реально большой. Но когда я оказался в камере акустической лаборатории «Бритиш Гипс», то меня поразили не сами её размеры, а та чистота, я бы даже сказал стерильность, которая лежала толстым налётом на всех видимых глазу поверхностях внутри неё и снаружи. Базовой конструкцией, уже установленной в окне между камерой низкого (КНУ) и высокого (КВУ) уровней звука была, как я ни просил у Майкла, не кирпичная стенка, а преграда из гипсокартона на металлическом каркасе в два слоя ГКЛ с двух сторон. Внутри была базальтовая вата «Роквул». Все стыки были оклеены специальной клейкой лентой, которую в России называют скотч.

Майкл объяснил увиденное мной тем, что это типичная на сегодня межквартирная преграда на его родине, и добавил, что ему было дешевле заплатить за её постройку, чем за возведение традиционной кирпичной стенки между двумя семьями в таунхаусе, которая имеет толщину минимум в кирпич, то есть в 250 мм, и к звукоизоляции которой, по большому счёту, претензий ни у кого нет. «Где же тогда рынок для наших ЗИПСов в Англии?» — подумал я. Но задать этот вопрос Майклу решил позже. Так как никто в мире западнее Москвы ещё не видел и не монтировал наши чудо-панели, то руководить этой работой было поручено мне. Я это предвидел, снял пиджак и рубашку, достал из сумки относительно чистую старую куртку, надел лежавшие в стопке на полу рядом с саморезами и банками со шпаклёвкой рабочие рукавицы и сказал банальное «let's go!» («поехали!»). Все лишние (обладатели белых и синих воротничков в окружении Майкла) поспешно удалились, по всей видимости, в близлежащий бар. Я и двое английских рабочих остались в камере.

Парни в робах мне сразу понравились. Я сначала думал, что это обычные работяги, отличающиеся от наших только манерой выпить и произношением. Но я ошибся. Это были высококвалифицированные рабочие, я бы даже сказал, мастера, которые демонстрировали мне не только ловкость и сноровку, орудуя ножом, пилой и шуруповёртом. Эти ребята блистали интеллектом, задавая мне вопросы по акустике, пытаясь вникнуть в суть многослойных панелей с восемью отверстиями, заполненными банальным силиконом. Я, зная о своей ущербности в произношении английских слов, пользовался максимально короткими предложениями, объясняя, что к чему. Поэтому мне, спустя уже почти двадцать лет, до сих пор кажется, что они не доверяли моим словам, что автором патента на ЗИПСы являюсь я.

Начали работать мы не рано, с учётом дороги из Лондона и времени перед началом монтажа, поэтому через пару часов мои напарники вдруг положили инструмент на пол и с улыбкой объявили ланч тайм (обеденный перерыв). Все знают о немецкой скрупулёзности и скандинавской порядочности. Я же ощутил на себе прелесть английской пунктуальности. Дело в том, что я уже испытывал не первый приступ голода, но, по понятным причинам, не мог себе позволить его утолить. С собой у меня не было не только ничего съестного, но и наличности или банковской карточки. Кроме того, я не мог оставить двух взрослых, голодных, как мне казалось, мужчин, чтобы искать пропитание отдельно от них и неизвестно где. И вот, ура, наступило время обеда. Я думал, что мы пойдём в какую-нибудь столовую при лаборатории или присоединимся к синим воротничкам в ресторанчике в соседней деревушке.

Но, к моему удивлению, английские парни достали из сумок свёртки, развернули их и разложили на свободных горизонтальных поверхностях прямо в камере бутерброды с сыром, нечто похожее на наш батон «Столичный» и бутылки с кефиром, которые молодое поколение видело только в эпизоде из фильма Леонида Гайдая «Операция „Ы“». Но больше всего меня удивило то, что всё это было поделено на три части, и одна из этих, практически равная остальным, часть была предложена мне.

На ланч ушло минут двадцать, и мы продолжили монтаж. Всё было сделано максимально аккуратно и добросовестно. Швы между панелями и примыкания панелей ЗИПС к частям камеры были зашпаклёваны какой-то быстросохнущей шпаклёвкой и оклеены скотчем. Один из рабочих позвонил Майклу, и он быстро приехал со своей свитой. Позвали руководителя акустической лаборатории. Он ещё раз всё осмотрел, пока мы убрали мусор из камеры и выносили инструмент, и приступил к измерениям. Звукоизоляция базовой стены была измерена накануне, поэтому мы должны были уже скоро получить ответ на вопрос, быть или не быть ЗИПСу, и не только в Англии, но и в России, как этот вопрос я задавал себе сам. Ещё тогда уровень и культура измерений в Англии, да и во всей Западной Европе, были фантастическими, по сравнению с нашей страной. Руководитель лаборатории, он же оператор измерений, закрыл дверь КНУ на тяжёлый засов и сел перед компьютером за стол, расположенный примерно в десяти метрах от камеры в стеклянной выгородке, в которой сгрудились все мы, за исключением парней в робах.

Он начал нажимать на кнопки компьютера, и на экране появилось изображение камеры изнутри, в которой мы до этого монтировали панели.

В другом окне на экране мы видели малую камеру (КНУ) и вместе с лёгким шумом работающих источников звука наблюдали за передвижением микрофонов в обеих камерах. Через несколько минут измерения завершились, и шум стих. Завлаб перешёл на другую программу и опять начал нажимать на кнопки. На экране начали появляться графики и мелькать цифры. Англичане напряглись, пытаясь что-то подсчитать в уме быстрее компьютера. Это была разница в звукоизоляции базовой стены и этой же стены с навешенными на неё нашими ЗИПСами. Примерно в одно время с начавшимся одобрительным гулом и улыбающимися взглядами в мою сторону из шипящего лазерного принтера стал выползать протокол испытаний. Его тут же взял в руки Майкл и сказал, кажется, слово «перфект» с явным ударением на первый слог. Начавшийся шум в выгородке был много громче того, который совсем недавно доходил до неё из реверберационной камеры. При более

внимательном рассмотрении, когда наконец-то протокол измерений попал мне в руки и я попытался в него вникнуть, один из сотрудников Майкла ткнул пальцем в цифру 9, перед которой стояли знак «=» и латинская большая буква «R», а рядом с ней — маленькая и тоже латинская «w». Перед ними был просто треугольник или греческая дельта, что означает разницу. Я понял, что это победа, так как знал из протоколов НИИСФа, что  $R_w$  — это звукоизоляция, измеренная в камере. Я был привычен к нашим старым советским обозначениям индекса звукоизоляции большой латинской буквой «I», поэтому не мог быстро найти то, что так долго, несколько месяцев пытался узнать.

Это была победа. Настроение тут же изменилось до отметки высоко приподнятого. Но на этом измерения не закончились. Оказывается, Майкл, прекрасный провидец, оплатил ещё одно измерение — той же конструкции с нашими ЗИПСами, но с дополнительным слоем из гипсокартона, прикрученного поверх них. Наши рабочие быстро справились с этой несложной задачей. Всё было сделано так же аккуратно и ответственно, вплоть до шпаклёвки швов и приклейки скотча. Измерения этой конструкции показали прирост звукоизоляции ещё на один дБ. Если измерять повышение уровня эйфории присутствовавших также в дБ, то я бы минимум утроил эту цифру.

Но на этом дело не закончилось — Майкл начал что-то обсуждать со своими работниками и с завлабом. Наконец, они что-то решили, и один из рабочих взял в руки дрель и начал вставлять в неё сверло диаметром не менее в полдюйма. Оказалось, что было принято решение измерить звукоизоляцию конструкции с ЗИПСами и дополнительным слоем из гипсокартона, но в основной конструкции будут проделаны три отверстия со стороны КНУ. Цель этих отверстий — имитировать те телесные повреждения, которые получает рядовая английская стена в квартире или таунхаусе за свою жизнь. Это могут быть отверстия под электропроводку, для крепления полок и картин, да и просто отверстия от ударов непредсказуемой руки человека. Эти дополнительные испытания стоили, кажется, пару тысяч фунтов, и Майкл решил заплатить эту немалую сумму только потому, что два измерения до этого оказались такими успешными.

Измерения с отверстиями показали, что конструкция с ЗИПСами очень хорошо противостоит снижению звукоизоляции при появлении отверстий. Звукоизоляция снизилась всего на тот же один дБ, а один дБ — это почти погрешность измерений. Настроение у всех было прекрасное, и мы не скрывали своей радости и усталости.

Майкл отдал какие-то последние указания рабочим и заведующему

лабораторией, мы расселись по машинам и уехали куда-то недалеко в небольшую гостиницу. Я был опять голоден и хотел спать. Одновременно хотелось продолжать радоваться и делить эту радость с окружающими. Случай для этого подвернулся. Майкл пригласил всех в бар при гостинице.

Я нашёл там какие-то сэндвичи для утоления голода и попросил сделать мне «кровавую Мэри» с двойным льдом. Англичане в части выпивки поступали более серьёзно: виски различного достоинства наливались маленькими порциями, но часто. Обсуждение произошедшего в лаборатории не прекращалось ни на минуту в продолжение нескольких часов. Повторы речи никого не напрягали, а только ещё больше убеждали и воодушевляли. Майкл мечтал о светлом будущем на поле звукоизоляции в Англии и близлежащих странах. Ему давали советы и соглашались с его аргументацией. Между предложениями вместо пауз они пили шотландское зелье маленькими глотками. Я понимал, как мне казалось, что в основном говорят не про ЗИПСы, а про то, как их продавать, то есть как их упаковывать, как и где давать рекламу, какого цвета заказывать гипсокартон для финишного слоя. Мне были странны эти разговоры, так как со мной ещё серьёзно не обсуждались условия пользования патентом или покупки ЗИПСов на нашей, ещё не существующей фабрике в России. Через несколько часов я не выдержал английской, уже достаточно несвязной, речи и пошёл спать.

Как мы добирались утром до аэропорта, я не помню. Наверно, не было ничего необычного. Точно помню, что доллары на фунты я так и не поменял, а они мне так и не понадобились — Майкл заплатил и за гостиницу, и за мой ужин. С тех пор я ни разу не был в Англии и не держал ни фунта, ни пенса в своих руках.

Майкл же прилетал пару раз после этого в Москву и встречался со мной. Он обсуждал вопрос поставки ЗИПСов в Англию и постоянно просил снизить цену и придать нашему изделию товарный, по его мнению, вид. Помню, он всё время настаивал, чтобы ГВЛ в наших изделиях было покрашено в радикально чёрный цвет. Но до дела с ним так и не дошло. Зато оно пошло у нас, и в том числе благодаря испытаниям нашего изобретения в лаборатории «Бритиш Гипс». Про Майкла я потихоньку начал забывать, точнее, про возможность вести бизнес с его компанией. Тем более у нас в России дел было невпроворот, и не только с ЗИПСами. На нас навалились серьёзные акустические проекты по зрительным залам. Как поступил Майкл с результатами испытаний, за которые он заплатил немалую сумму, я не знаю. Ни на одной выставке, ни в Париже, ни в Мюнхене, я не видел аналогов нашего изобретения. Кто знает, может

быть, где-то под Бирмингемом или Ливерпулем и существует производство английских ЗИПСов, про которое мы ничего не знаем. Но это и хорошо, ведь написано же в «Экклезиасте», что «многие знания порождают многие печали». Или, более понятным нам языком, «чем меньше знаешь, тем лучше спишь».

# Наше производство



*Александр Боганик*

**С**то такое «Акустик Групп» 1999—2000 годов? Это по сути всего 5 человек: Анатолий Яковлевич, Игорь Лившиц, Андрей Нечаев, Галина Владимировна Шикина и я. Игорь занимается организацией процесса, рекламой и неокрепшим Рунетом; я консультирую клиентов и выполняю первые проекты; Галина Владимировна выписывает счета; Андрей в подвале с ещё земляным полом, на месте нынешнего кабинета Гены Баева, сортирует по 20 пачек «Шуманет-БМ» для частного заказчика.

В памяти всплывают картинки нашего первого «производства» ЗИПС. Оно расположено на втором этаже здания, принадлежащего знакомому Анатолия Яковлевича. Там же на первом этаже — законсервированный цех по копчению-вялению рыбы. Ручная разгрузка заготовок и погрузка готовых ЗИПСов производится вверх-вниз по лестнице, проходящей мимо сильно пахнущих рыбой стеллажей. Это оказывается физически чрезвычайно тяжёлым делом: и мы с Андреем привлекаем себе в помощь наших друзей детства крепкого телосложения. Именно оттуда в сентябре 1999 года отгружаем первую серьёзную партию панелей в количестве 200 штук на гостиницу «Орлёнок». В это же время мы с Анатолием Яковлевичем на его машине везём ЗИПС в Питер на испытания звукоизоляции.

Затем ближе к зиме наше производство переезжает на территорию Очаковского завода ЖБИ. Внутри холодного ангара из пеноблоков выстраиваем помещение со стенами, но без крыши. Холод не так страшен, ведь здесь, в отличие от рыбного цеха, не надо тягать материалы вверх и вниз. Да и пахнет в цеху значительно лучше, хотя цементная пыль с завода лезет во все щели.

В конце 2000 года, проведя лето на пустующих площадях муниципального предприятия по производству мусоропроводов в Марьино, переезжаем в первый более-менее приличный и тёплый ангар на третьем транспортном кольце. Это уже 300 квадратных метров, а на Новокузнецкой мы, как отдельная от другого бизнеса Анатолия Яковлевича компания, занимаем половину помещения только что отремонтированного подвала.

Затем офис расширяется на все помещение подвала, а это уже целых 80 квадратных метров!!!

По мере развития меняются точки дислокации нашего производства, пока в 2005 году наш уже достаточно сформировавшийся ПСК не переезжает в Домодедово, где мы обоснуемся на ближайшие 14 лет.

Сейчас, в 2019 году, из памяти, конечно, исчезают какие-то мелкие детали и подробности. Ведь прошло уже 20 лет. Хотя нет... прошло всего только 20 лет!

AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG

Как это было



# Как появился «Шуманет»»

Александр Боганик

# Часть 1

**К**ак известно, «Шуманет» — один из первых брендов «Акустик Групп», появившийся почти одновременно с названием ЗИПС в 2000 году. Этими двумя наименованиями мы обязаны одному из первых наших заказчиков — Константину Лакину, в то время глубоко связанному со звукозаписью и шоу-бизнесом. 20 лет назад он занимался строительством своей студии в специально приобретённой для этого квартире в районе метро «Академическая». Идея нашей многослойной панели с виброизолирующими узлами крепления его очень вдохновила. И он решил обязательно применить их у себя на объекте, несмотря на то, что тогда мы ещё толком не понимали, как их производить. Впрочем, даже и названия у панелей ещё не было.

— Любой продукт должен иметь название, — авторитетно заявил Костя. — Почему бы вам не назвать его ЗИПС? По первым буквам от «Звуко-Изолирующей Панели Стеновой»<sup>1</sup>?

В то время мы не были искушёнными в маркетинге людьми, а посему его предложение было немедленно принято. Более того, когда возникла необходимость дать название нашему другому продукту, Анатолий Яковлевич сразу позвонил Косте с просьбой придумать что-нибудь стоящее.

Очень хорошо помню письмо от Константина, в котором он предложил несколько вариантов названий. Среди прочих там было и слово «Шуманет». Такое словосочетание сейчас звучит очень привычно, можно сказать, естественно, чего нельзя было сказать 20 лет назад. Некоторым нашим коллегам оно даже показалось не совсем приличным.

Так или иначе, тогда мы выбрали именно его. Как показало время, названия, подобные «Шуманету», стали определяющими не только для развития нашей компании, но и всей акустической бизнес-отрасли новой России. Достаточно вспомнить «Шумо-Стоп», «Вибро-Нет», «Аку-Флор», «Саунд-Лайн» и др. В какой-то степени приятно, что конкурирующие с нами организации, за последнее десятилетие расплодившиеся в большом

---

<sup>1</sup> В 2006 году вышло второе поколение ЗИПС, у которых, кроме самой панели, появился финишный лист гипсокартона. Кроме того, панели стали активно применяться и на потолке. Поэтому с того времени ЗИПС расшифровывается как «ЗвукоИзолирующая Панельная Система».

количестве, дружно поддержали данный тренд. В результате на просторах Рунета можно обнаружить большое количество чужих, иногда труднопроизносимых марок, идеология которых основана на первом слове новой русской акустики — «Шуманет».

Также удивительна и история самого Константина Лакина, который после завершения строительства студии отошёл от прежних занятий, получил лицензию капитана и теперь почти круглый год бороздит моря и океаны за штурвалом своей яхты. Примерно полгода назад я разыскал его телефон, и мы поговорили. Он передавал всем большой привет, а я поблагодарил его за правильно подобранные слова и пожелал семь футов под килем.

## Часть 2

**К** моменту появления самого названия «Шуманет» у нас уже был один из потенциальных продуктов для нового бренда. Это был рулонный материал, состоящий из многослойного стеклохолста и битумной мембраны, который мы заказывали за рубежом. Уже тогда было понятно, что «Шуманет» — это имя целого класса изделий для звукоизоляции, поэтому для рулонного материала нужно было придумать дополнительный индекс.

— Давайте назовём материал «Шуманет-100»! — предложил я.

— А что это обозначает? — не понял Игорь Лившиц. Он всегда выступал за понятные и объясняемые аббревиатуры. Например, С2 — это стекловолокно толщиной 2 см.

Цифра «100» в наименовании рулонного материала и моём сознании действительно не отражала ничего конкретного. В то время в России символом успеха был автомобиль «Мерседес-600». В моём представлении мы начинали составлять линейку качественных материалов для звукоизоляции. И для того, чтобы когда-нибудь дойти до материала с литерой «600», стоило начинать с меньших значений.

Сейчас уже трудно вспомнить, что ещё я мог сказать в защиту своего предложения. Важно, что в итоге такое название было принято. При этом

следующий продукт в линейке «Шуманет» получил наименование БМ, которое имело (и имеет сейчас) значение «Базальтовый Материал». Несмотря на жаркие дебаты, мы всегда старались находить компромиссы...

А вот и история появления самого материала. В 2000 году на объекты в качестве инженера с рекомендациями и измерениями выезжал я вместе с Андреем Нечаевым.

На одном из таких выездов мы давали рекомендации заказчику по звукоизоляции детской комнаты, расположенной в мансарде коттеджа. Для этого, помимо наших материалов, нужно было заполнить полости в существующих конструкциях звукопоглощающим материалом. Мои рекомендации клиенту звучали примерно так:

— Для этого вы должны на рынке закупить минеральную вату хорошего качества (это же для дома, будет нехорошо, если она будет сыпаться и пылить). Но плотность ваты при этом должна быть не слишком мягкой и не жёсткой: мягкая вата ещё плохо поглощает звук, а жёсткая — уже плохо. Кроме того, в плитах не должно быть включений в виде бляшек связующего, да и вообще лучше, когда сами плиты без оборванных краёв и следов сапог. Последнее, конечно, было необязательным для акустики, но приятным для применения.

Выслушав наши рекомендации, заказчик ответил:

— Ребята, я по роду своей деятельности не бываю на рынках и ничего не понимаю в вате. Я не хочу тратить на это своё время, но желаю получить хорошую звукоизоляцию. Поэтому меня бы очень устроило, если бы вы сами всё это выбрали и привезли мне то, что нужно. Пусть это будет стоить дороже, но тогда я смогу спросить с вас за конечный результат.

Мы уехали озадаченными...

Через две недели в нашем ассортименте появился материал «Шуманет-БМ», общий рецепт изготовления которого действителен и по сей день. Ведь внимание к мелочам — залог хорошей звукоизоляции. Не так ли?!



# Акустик Группа

*Игорь Лившиц*

**Т**о сейчас имя «Акустик Групп», иногда в сокращённой форме «АГ», широко известно в узких кругах. Но мало кто знает, как и откуда оно появилось. Этот рассказ именно об этом.

Как уже было сказано, сайт у нас был акустический и поэтому назывался acoustic.ru. Собственно, это послужило подсказкой, как стоило назвать наше второе по счёту юридическое лицо, которое мы решили открыть в 2003 году. В названии ООО «Акустик Ру» специально подчеркивалась принадлежность к зоне РФ, и неслучайно.

Именно в то время мы неожиданно для себя вышли с панелями ЗИПС и материалами «Шуманет» на рынок Украины, совместно с киевским партнёром Андреем Смирновым (по ряду причин впоследствии он принял решение работать самостоятельно). Соответственно, международный уровень компании обязывал нас создавать определённые стандарты. Компанию ООО «Акустик Уа» открывать не пришлось, а вот одноимённый сайт создан был и существует до сих пор, правда, к «Акустик Групп» уже не имеет отношения.

Впоследствии фразу «Акустик Ру» можно было часто увидеть на факсах, письмах. Она стала приживаться не только на бумаге, но и в речи. Нам звонили клиенты и спрашивали: «Это Акустик Ру?». Называли нас и «Шуманетом», были случаи, когда хотели купить «Шуманет», только не могли объяснить, какой и для чего, просто хотели что-то для тишины.

Если несколько раз сказать «акустикру» слитно, то это мало чем будет отличаться от «акустикгрупп». Вот именно это словосочетание однажды мне и послышалось, оно меня зацепило, я его запомнил. Позже в голове родилась красивая идея о том, что мы постоянно занимаемся просветительской работой, строим дилерскую сеть партнёров. То есть объединяем людей с общими взглядами и ценностями, собираем их всех в группу!

И в 2006-2007 годах мы решились на ребрендинг, как говорят в таких случаях, окончательно и бесповоротно. Бренд «Акустические материалы и технологии» стал сильно востребован в регионах. Множество появившихся в то время компаний, большая часть из которых становилась в наши ряды, не находила ничего лучшего, как назваться так же, как и мы, или очень похоже: «Акустические технологии и материалы», «Акустические технологии», снова «Акустические материалы». Компаний с похожим именем по всей стране было уже десятка два, возникала сильная путаница. Поэтому у нас созрело желание от этого как-то дистанцироваться. Идея с «Акустик Групп» здесь пришлась как нельзя кстати.

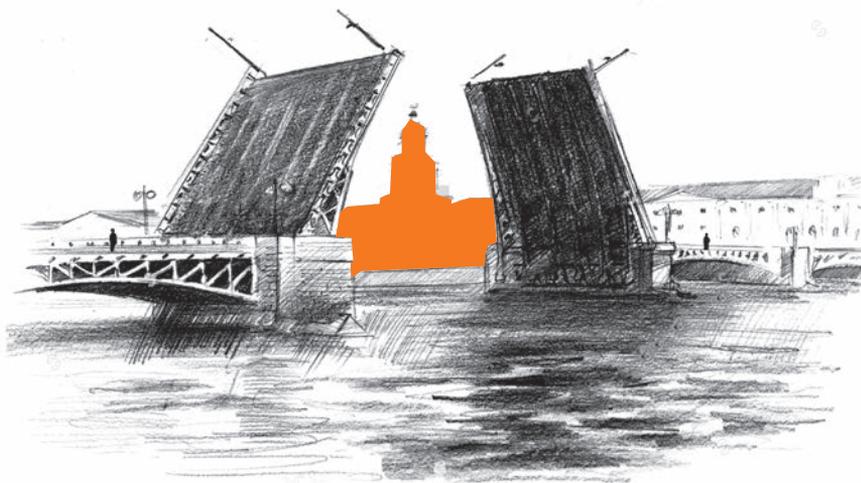
Вот тогда мы и разработали первый логотип Acoustic Group вместо первоначального про «Акустические Материалы», состоящего из заглавных букв «А» и «М». Спустя 8 лет, где-то в 2015 году, мы сделали рестайлинг нашего лого, который работает и в настоящее время.

А с Андреем Смирновым (неслучайно я его упомянул в начале истории) из-за переименования вышел небольшой казус. В 2007 году наша совместная с ним фирма входила в общую российско-украинскую группу. Виделись мы нечасто, он в Киеве трудился, мы — в Москве.

Я так увлёкся ребрендингом, что мне даже в голову не пришло его поставить в известность. И вот звонит мне Андрей, взволнованный, и говорит: «Что случилось?!». И я вдруг понимаю, что ну, блин, правда, некрасиво получилось. Я извинился перед ним, попробовал успокоить, но, видимо, не до конца. Он отказался называться в Украине этим именем, и я до сих пор помню, как недоумевал по этому поводу. Ведь здорово же быть вместе в международной акустической группе! Но у Андрея, видимо, план был другой...

В 2008 году мы вышли из совместного бизнеса и открыли свой украинский «Акустик Групп». Как несложно догадаться, дело было не в названии, а в чём-то другом. Но это уже другая история...

# Наш перший филіал



*Игорь Лившиц*

**К**ак ни удивительно, но это факт — мы никогда не искали региональных партнёров, потому что они сами выходили на нас. Знакомились на выставках, искали что-то на тему звукоизоляции в интернете и, не находя ничего путного, кроме нашей компании, звонили и приезжали. Все они, наши бывшие и нынешние торговые партнёры, когда-то самостоятельно приняли решение о создании у себя в регионе фирмы а-ля «Акустик Групп». И надо отдать им должное, большая часть тех, в кого мы поверили (и с кем делились самым ценным, что у нас было — опытом), очень достойные люди, с которыми нам и сейчас приятно общаться.

Где-то в 2002-2003 годах с нами на выставке познакомились двое ребят-предпринимателей из Питера — Артур и Игорь. Санкт-Петербург — второй рынок после московского, прекрасная возможность для выхода за рамки Москвы и развития продаж ЗИПС и «Шуманет» по всей России. Мы с удовольствием откликнулись, предложили им на полгода временный эксклюзив и максимальные скидки. Если торговля пойдёт, то закрепим эксклюзив бессрочно.

Надо отметить, что строительная акустика — очень нишевый сегмент строительного рынка, поэтому успех в регионе в долгосрочной перспективе определялся не количеством, а качеством партнёра. Именно поэтому мы всегда делали ставку на кого-то одного, и если уж дилер совсем терял интерес к акустическому бизнесу или систематически не справлялся с обязательствами, то тогда наша компания снова открывала для себя возможность кооперации новым дистрибьютором.

В случае с Питером ситуация развивалась как у всех, но закончилась нестандартно. Поначалу наши партнёры успешно справились с фазой стартапа, зарекомендовали себя с хорошей стороны, продажи динамично развивались. Но с 2006 года рост прекратился. Кто помнит, 2005-2007 — года стремительного экономического роста, когда спрос на товары и услуги в стране рос как на дрожжах — вторая путинская 4-летка, вошедшая в историю как самая успешная в экономике.

Мы сравнивали динамику Москвы и Петербурга 2006-2007 годов и недоумевали — у партнёров в регионе явно были проблемы иного характера, не связанные с ситуацией на рынке и его потенциалом. Как дальше выяснилось, причина была в различных взглядах на развитие бизнеса, затраты на рекламу и инфраструктуру. Так или иначе, их предприятие демонстрировало признаки застоя. В быту стабильность скорее хороший фактор, но для бизнеса стагнация — это начало конца. А в те годы наша компания настолько динамично развивалась, что мы категорически не готовы были мириться с «питерским стоянием на месте».

Будучи недовольным ситуацией, я даже специально ездил пару раз в Петербург с целью разобраться, понять причины, а если потребуется, то помочь. Но консультации мало что давали, я был в растерянности, драгоценное время уходило, а с ним и возможная прибыль. В итоге, в один день мы узнаём, что Артур и Игорь разделили бизнес. И получалось, что каждый теперь вправе сохранить эксклюзивный контракт с «АГ». Решение было за нами — сделать ставку на одного более сильного или продолжить сотрудничать с каждым по отдельности. Но если с обоими, то два параллельных контракта уже не эксклюзив.

Признаюсь честно, не видели мы совместной перспективы ни с Игорем, ни с Артуром. Самое время было придумать что-то гибридное и нетипичное. Поэтому, посоветовавшись с партнёрами, я принял решение об отмене эксклюзива, ибо сама ситуация этому способствовала. Мы подтвердили каждому из дилеров возможность отдельного контракта. А вместе с отменой эксклюзива весной 2008 объявили о самостоятельном выходе на рынок в Северо-Западном регионе и летом того же года открыли в Санкт-Петербурге свой первый филиал.

По случайному совпадению мой одногруппник по Физтеху, Максим Пономарёв, активно искал работу и был готов к переезду. Наше знакомство с ним аж с 1994 года и даже совместное проживание в институтском общежитии в г. Долгопрудный однозначно подсказывало: доверие между нами плюс накопленный опыт в Москве, плюс перспективный рынок и экономический подъём в стране просто обязаны обеспечить неминуемый успех нашему новому, явно небезнадёжному предприятию.

Так и случилось. За первые 3 года работы нашего первого филиала мы удвоили обороты по региону. А за последние десять лет (по сравнению с 2008 годом) они выросли более чем в 10 раз.

Не знаю, жалеют или нет наши два бывших эксклюзивных партнёра об упущенных возможностях, стоила ли в итоге их игра с разделом бизнеса свеч. Но от себя могу сказать одно: если бы тогда они не дали нам повода для сомнений в их стабильном росте, то и шанса на открытие филиала у нас бы не было. Невольно вспоминается известный афоризм: «Если хочешь идти быстро — иди один, если хочешь дойти далеко — идите вместе».

Вот так мой друг Максим попал в компанию, «Акустик Групп» бросила сама себе очередной вызов и успешно его преодолела, а я оказался в новой для себя ситуации управления фирмой удалённо. Впоследствии накопленный опыт пригодился нам при дальнейшем развитии сети своих филиалов и помог создать федеральную компанию распределённого типа.

AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG

# Корпоративные ценности



# Про газету

## <<АГА>>

Игорь Лившиц

**И**стоки идеи о корпоративном инфоиздании «Акустик Групп» идут с Востока, поэтому эту притчу с азиатскими корнями начнём, как положено, издалека и не спеша.

К 2015 году у нас уже был филиал в Алматы, в ту пору им руководил Мороховец Сергей, известный в узких кругах, харизматичный, умудрявшийся работать и у нас, и в казахском представительстве компании URSA, конечно же, тоже руководителем. Это было интересное время. Казахстан был тогда для нас единственной территорией, где мы были одни на рынке. Отсутствие конкурентов — это, конечно же, приятный бонус для амбициозных коммерсантов, но оно, увы, не относится к числу достаточных условий для успеха в бизнесе.

Решение открыть филиал в Алматы было для нас непростым: самая удалённая от Москвы точка для контроля, совершенно другая ментальность — одним словом, кругом сплошные риски при неочевидных бенефитах. Но ничего не поделаешь, надо летать, надо реализовывать нашу стратегию, продвигать наши интересы.

Была зима, я прилетел в командировку в Алматы, провёл там пару дней, дальше по плану должна была быть Астана. Наш сотрудник в этом городе, Евгений Сажин, заранее предупредил нас, что в городе установилась очень низкая температура. Не сказать, чтобы аномальная для этих мест в это время (голая степь всё-таки), но мороз ниже минус 30 не спешил уходить, а сильный ветер — сдаваться. Ходить по городу было невыносимо: всё отмерзло практически мгновенно, начиная с носа и далее вниз в зависимости от времени, проведённого на улице.

Перемещались лишь только короткими перебежками из помещения в машину и наоборот. Я с трудом мог вспомнить, когда ещё испытывал нечто подобное. Запомнилось то, что в ресторанах и кафе, где нам приходилось питаться, температура в помещении была около 15 градусов тепла. То есть если пришёл с улицы, где минус 35, согреться сложно.

И вот летим мы в самолёте, я сижу и размышляю: у нас куча филиалов, немосковские сотрудники с трудом представляют, как мы на самом деле работаем и взаимодействуем. Причём чем дальше от Москвы, тем сложнее и нам, и им. Как сделать так, чтобы сблизить всех нас, схлопнуть границы и километры, будто бы их нет вовсе?

«Наверное, что-то типа газеты-рассылки не помешало бы, — думал я — но как добиться не только того, чтобы она была интересной и систематически выходила (это уже задача непростая!), но и того, чтобы её читали все сотрудники

от корки до корки (иначе труд тех, кто лёг костями, чтобы она вышла, псу под хвост)». Вот вам и уравнение с двумя неизвестными, решается методом подбора, то есть смекалкой.

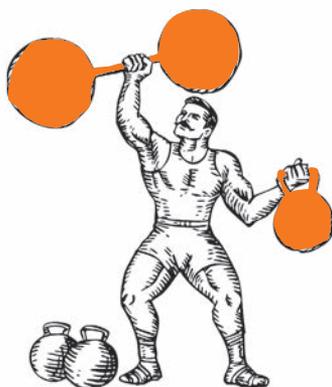
А что если взять и «заставить» сотрудников вносить свой вклад в эту газету, тогда они будут действительно ценить её: чем больше авторского материала, тем больше интереса к себе и друг к другу. «Прикольно, — подумал я, — надо будет попробовать. А как же мы её назовём? Надо чтобы имя было у неё такое хлёсткое, драйвовое, чтобы нравилось читать то, что скрыто за этим словом».

«„АГА“, — решил я, — Акустическая ГАЗета! Ну, это прямо то, что доктор прописал. И интригующе, и коротко, и смысл есть».

Всё остальное время в самолёте я размышлял, как и что сделать, чтобы план с «АГА» не провалился, как было с другими хорошими, но не находящими должного отклика в душе и уме идеями.

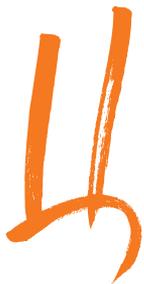
Вы резонно спросите сейчас, а причём здесь Казахстан, Астана, мороз? Да на самом деле ни при чём, просто хотел передать привет тем ребятам, которые сейчас там рулят, так как с Сергеем мы давно уже расстались.

Но идея газеты родилась именно в самолёте, во время полёта над бесконечной казахстанской степью, под влиянием размышлений о трудностях управления очень удалёнными филиалами.



Мы делаем  
**Больше,**  
чем от нас  
ожидают

*Игорь Лившиц*



енности, корпоративные ценности. Впервые всерьёз мы, акционеры, заговорили об этом с подачи бизнес-тренера Евгении Волянской и её коллеги Дмитрия Внукова.

Это было где-то в конце нулевых, как раз когда возраст компании приближался к первому десятку. До этого момента мы настолько бурно развивались, что не было смысла в долгосрочном планировании: пока напишешь осознанный бизнес-план и согласишься, его пора переписывать. Поэтому все важные и стратегические решения по людям, маркетингу и т. д. принимались практически каждую неделю, в том числе вечерними телефонными звонками.

Но в какой-то момент пришло понимание, что бизнес-процессы не успевают за бизнесом, народу в компании стало намного больше, и вообще, что дальше делать, не особенно ясно. Кроме этого, акционерам тоже иногда полезно посмотреть на себя со стороны, чтобы освежить отношения, пересмотреть что-то — чтоб кровь не застаивалась.

Если честно, сейчас даже вспомнить не могу, как и через кого вышел на Евгению, но те первые встречи с коучами нас много чему научили и не забылись. Научили не только тому, что надо придумать и соблюдать корпоративные ценности, но и тому, что полезно развивать коммуникативные навыки, делать оценки личностных и профессиональных качеств, обучать торговый персонал, системно решать вопросы стратегического планирования и вообще выезжать на несколько дней узким составом акционеров или директоров куда-то уединиться.

Что касается первой и, пожалуй, главной ценности «АГ», которая, в том числе, дала название этому рассказу, рождалась она спонтанно. Примерно в таких условиях: «До конца сессии остался час, завтра надо что-то объявлять на всех. Делайте, что хотите, но 1-2 ценности должны быть написаны здесь и сейчас!».

И трое взрослых дядек, как школьники, пошли писать сочинение длинной в один урок. Теперь же эти фразы знают все сотрудники, работающие в «Акустик Групп».

Ну а дальше было много разных тренингов и выездов. Стоит это, как правило, недёшево, однако никто ни разу об этом не пожалел. Здесь мне память не изменяет: такие вещи не забываются!

# Акустический



сайт

Игорь Лившиц



изнь в современном мире без интернета невозможна, и этим выводом сложно удивить кого-то. А вот что на самом деле удивительно, это то, что мы уже успели забыть, как мы жили без интернета 20 лет назад.

К примеру, в начале 2000-х, когда даже названия «Акустик Групп» ещё не было, помимо стационарного московского номера в офисе из контактов был, пожалуй, лишь мобильный телефон и электронный почтовый ящик где-нибудь на @gambler.ru. До сих пор помню, как впервые воспользовался услугами интернет-магазина. Это было летом 2001-го, когда купил себе палатку перед очередной туристической поездкой. По натуре я человек любопытный и склонный к риску, а покупку вещи в интернете тогда воспринимал как поход в Terra Incognita. Сейчас это звучит так странно... Вот как раз в те времена мы и столкнулись с задачей создать свой собственный интернет-сайт с корпоративной почтой.

А дело было так. Я был аспирантом МФТИ, приехал летом 2001-го в институт сдавать какой-то экзамен или кандидатский минимум. Всё прошло успешно, и после этого я решил зайти в одну из столовых, заодно поностальгировать об ушедших студенческих днях. Встречаю знакомое лицо — Саша Евсеев. Он был с другого факультета, но мы сблизились во время военных сборов после 5 курса, где после двухнедельной муштры в жаркие июльские дни давали присягу и получали военный билет с греющей душу записью «младший лейтенант».

Разговорились. Оказалось, он и его приятели (тоже частично из Физтеха) мутят историю с сайтами и прочими интернет-штуками. Договорились, что его контора возьмёт нас к себе на подряд. Со знакомым-то человеком совсем другое дело ввязываться во что-то неизвестное.

Осенью начали рисовать страницы сайта, ломать голову над структурой (основное меню, подразделы, наполнение и т. д.). Дело шло небыстро, делали впервые — надо было собрать и структурировать весь наш багаж знаний, да причём так, чтобы это было легко понять даже чайнику. Согласитесь, годы прошли, а эта задача и сейчас всё такая же непростая!

Покупка домена. Как я уже сказал, имя «Акустик Групп» тогда не было известно даже нам самим, у нас даже отдельного собственного юридического лица не было. Продавали мы акустические материалы, значит, и сайт у нас должен быть каким?... Правильно — акустическим. На английском это «acoustic» (а вот «акустика» уже иначе — «acoustics»).

«Acoustics» нам не зашло, хотя занимались мы именно строительной акустикой. В итоге остановились на «acoustic». А для того, чтобы лучше до всех

донести, почему мы не акустики, а именно «акустические», мы так и нарисовали под логотипом — «Акустический сайт».

В дальнейшем в компании прижилась интересная традиция. Всё, что мы делали корпоративное и творческое, мы старались называть акустическим. Так появились такие фразы, как «акустический Новый год», «акустические женщины» и «акустические мужчины» (это те, кого поздравляют 23 февраля и 8 марта) и даже «акустические среды». Это день недели, когда мы некоторое время проводили обучающие семинары для архитекторов и проектировщиков.

Домен acoustic.ru мы зарегистрировали 15.11.2001 года, а в декабре, под самый Новый год, мы получили свидетельство о регистрации ЗАО «Акустические материалы и технологии». Кстати, данная компания существует до сих пор, сменив имя на «Акустик Сервис». Вот так с тех пор всё, к чему мы прикасаемся, словно волшебной палочкой превращается в «акустическое». Ну так и есть, без магии не обошлось! Волшебники мы... акустические. :)

AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG

Работа над  
ошибками

# Шоколадный Заяц



*Александр Боганик*

**К**ак неоднократно отмечается нами на семинарах и презентациях, работа инженера-акустика подобна деятельности врача. Методология работы схожа: надо сделать обследование, поставить диагноз, назначить лечение и дать прогноз результата. И если у каждого врача есть своё кладбище, у практикующего инженера также должны быть не вполне благоприятные случаи. Всё так и есть...

Где-то в начале двухтысячных годов, когда игорный бизнес процветал в каждом крупном городе, меня от имени одного уважаемого и, безусловно, авторитетного бизнесмена пригласили для проектирования звукоизоляции игорного комплекса. Он строился на одной из центральных улиц крупного южного города России. Комплекс включал в себя казино, расположенное на первом этаже, зал ресторана с живой музыкой на втором и далее несколько этажей гостиничных номеров для радостных или уставших посетителей игорного заведения.

Сам заказчик, имеющий очень респектабельный внешний вид и, несомненно, поддерживающий образ интеллигентного и образованного человека, хотел построить объект европейского уровня, отвечающий всем требованиям комфортности, в том числе по звукоизоляции. При этом по поведению окружающих его людей было сразу понятно, что дважды одно и то же там повторять не принято, а слово Хозяина — Закон. Причём куда более значимый, чем законы РФ, по крайней мере, в то время. Его персональные автомобили, на которых меня возили по городу, ездили по своим правилам, а водителями там работали бывшие сотрудники только что упразднённого РУБОПа — те ещё блюстители закона.

Как вы понимаете, и мы, и я лично изначально были мотивированы выполнить объект быстро, качественно и с наилучшим результатом. Кроме того, заказчиком для этого выполнялись все условия: любая документация, доступ во все помещения, полная свобода действий для качественного проектирования. В итоге был сделан достаточно подробный проект, включавший в себя полную звукоизоляцию помещения ресторана. Там было предусмотрено всё, что только возможно: плавающий пол, ЗИПС на потолке и звукоизолирующие облицовки всех стен и колонн.

Во время исполнения работ их качество на месте контролировал специальный человек, назначенный заказчиком. Он звонил мне по всем спорным вопросам, а сложные узлы фотографировал на цифровой фотоаппарат (тогда это было передовым опытом) и присылал на почту. В общем, я был спокоен и уверен в хорошем результате.

За пару недель до открытия он позвонил мне достаточно взволнованным.

— У нас что-то не то... Когда мы включили музыку в ресторане, в гостинице довольно хорошо слышно, — сказал он.

Но даже тогда я не придал этому должного значения. «Очевидно, — подумал я, — они стали жертвой ложного убеждения, что звукоизоляция позволяет полностью сделать неслышимым звук даже очень высокой мощности. Конечно, они проводят тесты так, что в ресторане от высокого уровня звука начинает ветер дуть. Здесь никакая изоляция не поможет».

Но такая уверенность быстро прошла, когда я приехал на объект и сам услышал всё происходящее. А выглядело это следующим образом. Когда в помещении ресторана уровень звука повышали до комфортных для живого выступления значений, но не чрезмерно громко, в номерах гостиницы, особенно в спальне номера люкс, расположенного над залом ресторана, становилось уже достаточно хорошо слышно. В общем, спокойно не отдохнёшь.

Разнообразные тесты и исследования заняли почти весь день. А на следующее утро сам заказчик ждал меня на беседу, чтобы выяснить причину произошедшего. Но в том-то и дело, что причину понять я не мог.

Все мероприятия по звукоизоляции были выполнены на хорошем уровне, в полном соответствии с проектом, сам зал ресторана для усиления акустического эффекта и обеспечения хорошего звучания был буквально нафарширован панелями «Экофон». Все стены и потолок! И при этом — на тебе! Слышно!

Когда я ехал в командировку, то из оборудования, кроме шумомеров, ничего не взял. А сейчас на ближайшую ночь мне был нужен стабильный источник шума, который бы позволил к утру выяснить причину недостаточного результата.

Таким источником стал трек песни «Шоколадный заяц» подзабытого сейчас исполнителя Пьера Нарцисса. То ещё произведение, но имеющее очень стабильный уровень в запеве первого куплета. С помощью местного техника я закольцевал его, и всю ночь эта композиция на полную громкость играла в помещении пустынного комплекса. А в это время я ухом и шумомером тщетно пытался понять, что же всё-таки произошло...

Где-то под утро, часов в пять, прослушав «Шоколадного зайца» раз 500, я прилёг вздремнуть, выяснив только, что форма помещения спальни номера люкс представляет собой квадрат, сторона которого совпадает с высотой этажа ресторана. Но это было лишь частичным объяснением причины с точки зрения хорошей слышимости на низких частотах. Основной причины я понять не смог...

— Так что же там произошло, Александр? — со сталинским прищуром и, как мне показалось, акцентом спросил заказчик, когда утром меня доставили к нему в офис.

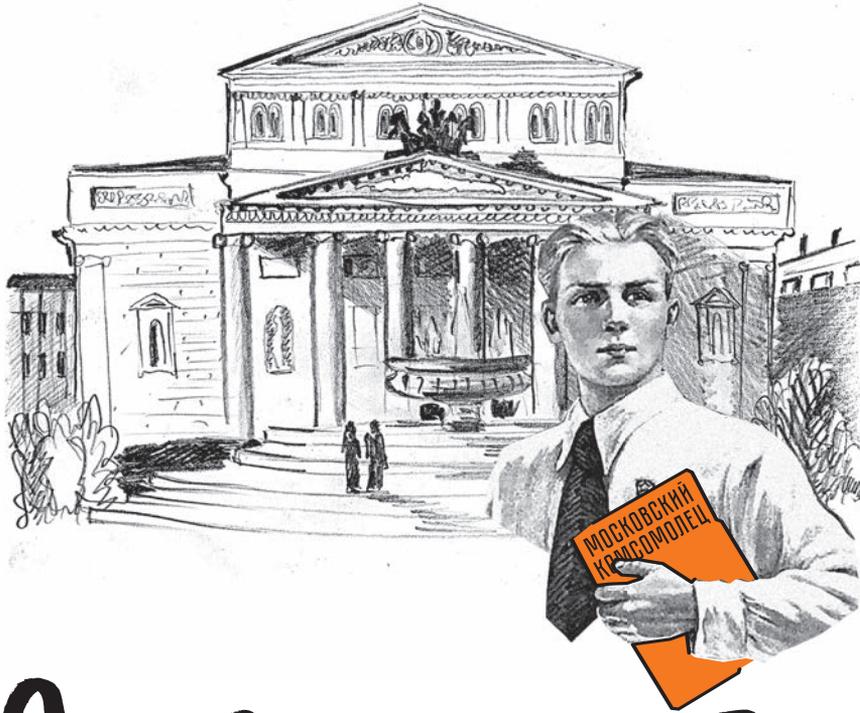
— Не могу ответить, — честно признался я. — Ваши люди верно исполнили проект, к ним нареканий нет, да и если бы я сейчас проектировал этот объект заново, сделал бы точно так же.

— Ну что же, будем разбираться, — ответил Хозяин, давая понять, что аудиенция окончена...

Конечно же, всю обратную дорогу я думал над случившимся. Пытался найти причину такого результата.

Она стала ясна позже. Совершенно неожиданно. В середине какого-то рабочего дня, два или три месяца спустя. Как озарение: нельзя помещение, где звук является полезной функцией, чрезмерно заглушать. Для того чтобы наполнить звуком, «прокачать» помещение ресторана, колонки «выкручивали» на самый максимум. И хотя в самом ресторане из-за сильного поглощения это не казалось очень громким, непосредственно динамики облучали стены и колонны, на которых висели, мощнейшим уровнем звука. После чего шум распространялся по зданию, несмотря на отлично выполненную дополнительную звукоизоляцию!

— Знаешь, почему он тебя отпустил? — задумчиво и с отстранённостью настоящего эксперта сказал мой друг, закусывая очередную стопку, после того, как я по возвращению поведал эту историю. — Ты просто сказал Правду...



Слово — серебро,  
а молчанье —  
золото

*Анатолий Лившиц*

**В**есной 2011 года подходили к концу работы по реконструкции Большого зала Московской консерватории. Уже было видно, что строители успеют в срок и до начала международного конкурса имени П. И. Чайковского в середине июня зал будет готов. Эта стройка была на виду не только у московской, но и у российской общественности. Примерно раз в квартал руководство консерватории и генерального подрядчика — теперь всем известной по коррупционным делам компании «Балтстрой» — давали интервью прессе и центральным телеканалам.

Туда приглашали и меня, так как третьим вопросом после сроков и стоимости работ был вопрос по акустике зала после реконструкции. Конечно, я нервничал и до, и во время пресс-конференции по ряду причин. Во-первых, Большой зал консерватории — лучший акустический зал России, и в случае его потери в этом качестве профессиональная репутация нашей компании и моя лично были бы уничтожены. Во-вторых, я боялся неправильной интерпретации моих слов или выдергивания их части из контекста сказанного, так как эти приёмы были постоянным инструментом работы нашей четвёртой власти. Именно в начале нулевых в обиход вошло слово «журналюги».

В это же время примерно в километре от консерватории проходила затянувшаяся реконструкция Большого театра. Работы там шли уже более пяти лет, шли со скандалами из-за постоянного увеличения стоимости работ и сроков их проведения. Эти скандалы смаковали на экранах и в газетах. Помню один из репортажей на телевидении, когда после сообщений об очередном переносе сроков и увеличении стоимости на экране появился Сергей Анатольевич Солнцев, работник компании «Баварский Дом», отвечавшей за столярные работы в зрительном зале. На вопрос журналиста о качестве будущей акустики самого известного оперного театра страны, он ответил что-то о влажности древесины для обшивки лож, закупленной в Италии. Я насторожился. Но не потому, что не доверял «Баварскому Дому», как специалисту в работах по дереву, а потому, что вопрос об акустике был задан не сотруднику немецкой компании «Мюллер ББМ», которая была акустическим консультантом на этом объекте. Дело в том, что, как говорили некоторые осведомлённые товарищи, с немцами не был продлён контракт на техническое сопровождение стройки. Они иногда приезжали на объект по своей инициативе, но только для того, чтобы зафиксировать происходящее, чтобы впоследствии, в случае проблем с акустикой, владеть объективной информацией. Благодаря такому отношению к акустике у руководства, а может, и по причине отсутствия денег на оплату недешёвых услуг немецких товарищей, на Большом театре стали возникать проблемы.

Итогом этого стало то, что группа инженеров «Акустик Групп» во главе с Александром Богаником заканчивали эту стройку. Это касалось всех помещений и всех проблем, за исключением святой святых — зрительного зала или, как потом его стали называть, исторической сцены. Её всё-таки оставили за немцами. Но информация о том, что происходило на этой сцене, почти в полном объёме доходила до наших сотрудников, и мы, конечно, её обсуждали. Таким образом, я знал абсолютно всё в акустическом плане, что касалось Большого зала консерватории, и многое о Большом театре. В этом многом кое-что из решений наших немецких коллег было странным. Например, их рекомендация о заглушении репетиционного зала оркестра до значения 0,7 сек. (время реверберации), что соответствует акустике кинотеатра. Усилиями наших инженеров этот казус был замечен и, несмотря на упорное и длительное сопротивление немцев, исправлен.

Тем временем, примерно в середине апреля 2011 года, за квартал до окончания работ, была собрана последняя пресс-конференция по работам на консерватории. Я был приглашён на неё и шёл вполне уверенный в хорошем результате реконструкции. Акустике в консерватории придавали первостепенное значение, строители нас не только спрашивали и не только слушали, но и делали всё, как мы скажем. Работа отнимала много времени и нервов, но приносила позитивный настрой. Пресс-конференция прошла так же позитивно, так как было понятно, что сроки будут выдержаны, а деньги ещё не все кончились. Про это говорили проректор по строительству Сергей Игоревич Розанов и генподрядчик Станислав Валерьевич Кюннер. Когда дошла очередь до меня, я добавил оптимизма в будущие репортажи, сказав, что акустика под контролем. Мероприятие завершилось, народ начал расходиться. Вдруг ко мне подошёл журналист «Московского Комсомольца» (я забыл его имя и фамилию), представился, польстил тем, что сказал обо мне как единственном выступавшем специалисте-профессионале и, доверительно понизив голос, сказал примерно следующее:

— Анатолий Яковлевич, это не для записи. Вопрос про Большой театр. Он не имеет отношения к сегодняшнему мероприятию, но вы, наверное, в курсе происходящего. Считайте (да это и есть так на самом деле) вопрос личный. Что происходит в Большом театре? Расскажите, интересно ведь. Не потеряем ли мы там акустику?

Я был на эмоциональном подъёме. Кроме того, привык верить людям, точнее изначально относиться к ним хорошо, поэтому начал говорить:

— Да, наша компания занимается и Большим театром, но я не руковожу

этимися работами. Там занята другая команда. Конечно, мы делимся информацией, но я не в курсе всех вопросов в деталях, плюс ситуация постоянно меняется, стройка идёт.

— А что там делает «Мюллер ББМ», кажется, они отвечают за акустику Большого?

— Знаете, я могу сказать только об «Акустик Групп»: нас попросили выправлять ситуацию по всем помещениям, кроме зрительного зала. Им занимаются немцы.

— Но ведь изначально всем театром они занимались. Что пошло не так?

— Трудно сказать. Думаю, немцы дороги. Они сделали первую стадию проекта, концептуальные решения. Дальше руководство подумало, что всё понятно и на сопровождении работ можно сэкономить. Но начались проблемы. Мы их и решаем.

— А какие конкретно проблемы?

— Знаете, в Германии, как и в большинстве стран Европы, консультанты не имеют права прописывать конкретные решения, то есть марки материалов. А наши проектировщики и строители не привыкли так работать — им нужно выложить всё на блюдечке. Вот этим мы и занимаемся. Плюс да — выправляем некоторые спорные решения немецких коллег.

— А что такое спорные решения? Много их?

— Есть, конечно. В звукоизоляции, в акустике репетиционных. Есть примеры.

— А с главным залом что?

— Про зал, повторю, ничего конкретного сказать не могу. Мы им не занимаемся. Это священная корова, и нас к ней не подпускают.

— Значит, у немцев есть спорные решения, вы говорите?

— Да, есть. Поэтому мы там и работаем.

Журналист учтиво поблагодарил меня, и мы расстались. Я зашёл по делам в стройотдел консерватории, ещё раз посмотрел, что происходит в Большом зале, и поехал на Новокузнецкую. Работы было море: писать отчеты о проведении технического сопровождения, заниматься другими объектами, бороться с текучкой.

Следующий день выдался тёплым и по-апрельски солнечным. Под стать ему было и моё настроение: скоро май, тепло, долгие выходные, потом сдача консерватории, вероятный успех, разговоры о нашем профессиональном взрослении. Можно будет и уехать куда-нибудь на несколько дней, снять напряжение. В середине дня между игрой пальцев на клавиатуре компьютера и наблюдением

за происходящими событиями сквозь стекло перегородки я услышал звонок верной «Нокии». На экране светилась фамилия вызывающего: Боганик. Я нажал на зелёную кнопку и сказал:

— Алло, Саша, добрый день!

Ответ был абсолютно неожиданным:

— Анатолий Яковлевич! Что вы наделали?!

Было непонятно, это вопрос или утверждение. Я хорошо понимал только одно: Саша был чем-то очень сильно расстроен.

— Что случилось?

— А то, Анатолий Яковлевич, что с нами разрывают контракт по Большому театру! Я там был сегодня на планёрке. И меня встретили вопросом: «Зачем вы это сделали»?

— Что сделали, Саша?

— Вы, Анатолий Яковлевич, давали вчера интервью «Московскому Комсомольцу»?

— Да, давал, по консерватории.

— А зачем вы там сказали, что в Большом театре все плохо с акустикой?

У меня помутнело в глазах, сердце бешено забилося. Я вспомнил, что действительно говорил с журналистом МК о Большом театре. Я стал судорожно вспоминать, что говорил, и пересказывал это Александру.

— Я не знаю, что вы там говорили, но у нас возникли очень большие проблемы. Мало того, что вы испортили репутацию «Акустик Групп» в глазах заказчика, но ведь он, заказчик, ещё нам и денег должен! Вы понимаете, что вы подставили наших инженеров, которые днюют и ночуют на этом чёртовом объекте? Из каких денег мы теперь будем платить им зарплату?

Я был полностью подавлен. Дурак, какой я дурак! И зачем только поддался на вкрадчивые слова этого подлеца-журналиста из МК? Действительно, с какой стати мне надо было говорить хоть слово про Большой театр?

— Саша, я завтра же поеду к руководству Большого и объясню, что журналист всё вывернул наизнанку. Какая же он сволочь! Да, ещё надо нанять адвоката и требовать с газеты неустойку за упущенную прибыль из-за их лживой публикации.

— Нет, не надо ехать в Большой. Вы своим присутствием только подольёте масла в огонь. Они вас растерзают. У них и так проблем хватает — скоро ввод, деньги закончились или разворованы, куча технических проблем, а тут вы с предсказанием плохого результата. Сейчас только ленивый не пинает дирекцию по строительству. Как всё это не вовремя! Только мы наладили

доверительные отношения, только стали чувствовать себя полноценными консультантами на стройке, и на тебе...

Я не находил себе места от стыда и желания немедленно исправить ситуацию. Ехать в дирекцию было нельзя. Оставалось обрушиться с гневом на журналиста и потребовать напечатать опровержение. Я зашёл на сайт газеты, нашёл телефон отдела культуры, в котором работал мой новый враг, и набрал его. Номер был занят. Понятно — редакция, много звонков, но я его дожду. Телефон был постоянно занят, пока я сначала судорожно, потом более осмысленно формулировал претензии, которые выскажу подлому журналюге. Минут через пятнадцать я был в отчаянии — номер не отчечал, как будто трубка была снята на весь рабочий день преднамеренно, чтобы никто не дозвонился до редакции. Понятно: между собой разговаривают по мобильным, тем самым отсекают ненужные внешние звонки. Мой пыл немного остыл, накатила текучка, но тяжёлый осадок от выходки журналиста МК и, главное, моей доверчивости к нему и склонности поговорить на хорошо знакомую тему отравил существование.

Я продолжал звонить в редакцию ещё несколько дней. Однажды на том конце сняли трубку. Я попросил к телефону того, чью фамилию уже давно не помню.

— Он уехал на редакционное задание, — прозвучал, как мне показалось, стандартный ответ.

— А когда он будет в редакции?

— Не знаю.

— Будьте добры, дайте мне его номер мобильного!

— Мобильные номера мы не даём...

На этом моя борьба с «Московским Комсомольцем» была окончена. В течение нескольких дней мы встречались с Сашей и обсуждали ситуацию. Подавать в суд на газету было сложно, так как я не мог предъявить записи своих слов, действительно сказанных журналисту. Поэтому перспективы выигрыша были нулевыми. Но, со слов Саши, отношение к нам со стороны Большого не переросло в боевые действия. Думаю, что там было много других неприятностей, и статья в МК среди них померкла. Во-вторых, мы были им в то время действительно очень нужны. А в-третьих, газеты со своими публикациями с жареными и вывернутыми фактами стали в глазах большинства читателей неуважаемым институтом общества.

Скоро, в июне 2011 года, был открыт после реконструкции Большой зал консерватории. Это был грандиозный успех «Акустик Групп». Сразу после этого

мы стали звёздами телеэкранов и газетных полос. Про акустику зала снимались фильмы и печатались статьи с нашим участием. Но после случая с МК я стал предупреждать журналистов, которые просили рассказать про работу над залом консерватории, что публикации возможны только после моего письменного согласия на это. История с Большим тоже закончилась неплохо: мы получили огромный опыт, заработали авторитет, продали много материалов. Да, заказчик не доплатил нам за техническое сопровождение стройки. Но по сравнению с другими «субчиками», которые «влетели» на десятки миллионов, это были копейки. Я получил от Большого урок на всю жизнь, как вести себя с журналистами. По прошествии многих лет эта история вспоминается уже с улыбкой.

Хотя до сих пор, когда я вхожу в Большой (к сожалению, очень редко), я чувствую себя немного персоной нон-грата в его стенах.

Акустика  
на ТВ



Александр Боганик

**В** конце 2000-х годов по мере развития строительного рынка и повышения благосостояния некоторой части населения России тема звукоизоляции и акустики стала востребованной средствами массовой информации, в том числе телевидением. Можно сказать, модной.

К тому времени мы стали уже достаточно известной компанией в области защиты от шума жилых и общественных помещений. Набрав в поисковой системе запрос «звукоизоляция квартиры», можно было без труда попасть на наш сайт — [www.acoustic.ru](http://www.acoustic.ru).

Когда нам в первый раз позвонили с канала НТВ и пригласили поучаствовать в съёмках программы на эту тему, я был очень взволнован.

Речь шла о защите от шума жилых помещений. На примере какой-то выбранной продюсером передачи квартиры нам предлагалось наглядно продемонстрировать принцип работы звукоизоляционных материалов нашей компании.

Целую неделю наш инженер мастерил стенд-модель звукоизолирующего пола, который обеспечивает покой и тишину в домах наших клиентов, а я волновался, сможем ли мы донести до телезрителей всю ценность применения наших технологий, услышат ли они разницу.

Наступил день съёмок. На квартире в районе Южное Бутово собралась съёмочная группа: ведущий, продюсер программы и мы со стендом. Ждали приглашённую звезду: одну из девушек культовой группы 80-х «Мираж». По сценарию она должна была то ли петь в комнате, то ли страдать от шумных соседей. Время шло, звезды всё не было.

— Ладно, давайте пока без неё. Потом доснимем и вставим, — сказал ведущий и обратился ко мне. — Что там у вас?

— У нас фрагмент звукоизоляции пола, показывающий снижение ударного шума.

Ведущий с сомнением посмотрел на конструкцию.

— Нет, это некрасиво. Картинка не та. Что у вас есть ещё? Больше ничего? Ладно, значит, мы снимаем, как будто в квартире сильно шумно. Я буду говорить. Громко. Шум потом наложим. А следующую сцену снимем в тишине. Как будто всё изолировано. Вас со стендом снимем на лестничной площадке: будете там стучать молотком. Гулко. Звук громкий. Хорошо!

В ожидании звезды, которая в тот день так и не приехала, мы несколько раз переносили стенд, стучали, снимали и доснимали. Особенно движение молотка. Снова меняли расположение стенда, снова снимали. Через несколько часов телевизионщики решили, что достаточно, материала хватит.

Из последних сил, но с чувством выполненного долга, мы погрузили стенд в автомобиль и уехали.

Теперь оставалось только ждать выхода программы в эфир. Но там тоже всё задерживалось: программа готовилась, потом вперёд пошёл более актуальный материал, потом наступили летние каникулы, когда в эфир выходят старые выпуски за прошлые годы. В итоге передача вышла на канале только в середине осени.

В ней была звезда, которая мучилась от шума, в ней была громкая музыка группы «Мираж», в ней было всё, кроме ... нас и нашего стенда. В финальный вариант программы вошло только несколько взмахов молотка, стучащего по полу.

Это было сильнейшее разочарование: неделя на подготовку конструкции, целый день на съёмку — и только одна секунда славы для нашего, весьма потёртого молотка!

Уже потом, со временем и опытом ещё пятидесяти подобных программ, стало понятно, что это не было злодейством НТВ. Такова технология съёмочного процесса практически любой телевизионной передачи. При её подготовке снимаются части различного материала, из которого затем нарезаются даже не минуты, а секунды. Всё собрано из эпизодов, произошедших в разных местах и в разное время. Передача акустического эффекта в видеоролике вообще непростая задача. В итоге, главный вопрос здесь не столько в достоверности событий, сколько в эмоциональном воздействии на зрителя. Что поделат, у кино свой язык выразительности!

Но тогда, в начале нашей телевизионной карьеры, мои чувства были подобны откровению ребёнка, обнаружившего за серебристым поясом Деда Мороза края чёрных папиных треников...

AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG

Случайности  
и закономерности



# Большой театр

*Александр Боганик*

**Т**ак получается, что какие-то важные события становятся результатом целенаправленных усилий, а какие-то происходят как будто случайно. Тем не менее, между ними всегда присутствует пусть и незримая, но связь. Дальнейший рассказ тому подтверждение.

В 2010 году «Акустик Групп» уже была достаточно известной и опытной компанией. Нашими инженерами во главе с Анатолием Яковлевичем велось проектирование реконструкции Московской консерватории. Но принять участие в масштабной реконструкции Большого театра не получалось. К тому времени эта операция (глобальная реконструкция) длилась уже несколько лет, несколько раз менялось руководство стройки и подрядчики. Даже мэр Москвы, начинавший мегареконструкцию, и тот был сменён. Нам было известно, что на театре работает немецкая акустическая компания «Мюллер ББМ», и, вроде бы, там нам уже делать нечего...

Но как-то раз к нам как к поставщикам виброизоляционного материала «Sylomer» обратился один из подрядчиков, производящий работы на Большом театре. Он заказал большую партию данного материала на достаточно крупную сумму. Как всегда нужны были самые короткие сроки поставки, наши логисты и компания-производитель — фирма Getzner — справились быстро. И вот уже накануне отгрузки привезённого в рекордно короткие сроки материала нам позвонили...

— Тот материал, который мы заказали, заказан по ошибке! Нужен материал другой марки! Срочно привезите другой материал или верните деньги!

Мы не на шутку встревожились. Материал был заказной и в большом объёме. Несмотря на соблюдение нами всех условий контракта, возникла опасность его неисполнения. Заказчик мог просто не принимать материал от нас, создавая тем самым ситуацию «искусственного офсайда»<sup>1</sup>, после чего требовать расторжения контракта из-за нарушения сроков поставки. Таких историй мы знали достаточно.

Мой партнёр и генеральный директор «Акустик Групп» Игорь Лившиц в тот день буквально выпроводил меня на совещание к главному руководителю стройки, напутствуя: «Делай, что хочешь, но материал они должны забрать!».

Итак, большое совещание на Большом театре, порядка 30 человек за большим столом. До нового и окончательного срока завершения остаётся немногим менее года. Главный исторический зрительный зал уже почти готов, а внутри репетиционного корпуса ещё ездит трактор...

---

<sup>1</sup> В футболе умышленный манёвр на поле игрока команды противника, делающий прорыв игрока другой команды с мячом к воротам нарушением правил игры.

Руководитель стройки пронизывающе смотрит на меня:

— Вы же понимаете, что произошла ошибка и такой материал нам просто не нужен?!

— Понимаю, — отвечаю я, также глядя ему в глаза. — Но в данном случае наша компания выполняла всего лишь роль поставщика, и, надо заметить, с ней мы отлично справились: вы можете забрать заказанный материал уже прямо сейчас!

— Но он нам не нужен!!!

Здесь «стрелка» пути нашего диалога переключилась в нужном направлении.

— Господин главный руководитель стройки, я понимаю ваше положение. К сожалению, мы не можем забрать материал назад. Напротив, наша прямая обязанность отдать его вам как можно скорее! Но!.. Так как «Акустик Групп» — это изначально инженерная компания, мы можем дать рекомендации, как применить материал, что вы закупили, но с ещё лучшим результатом!

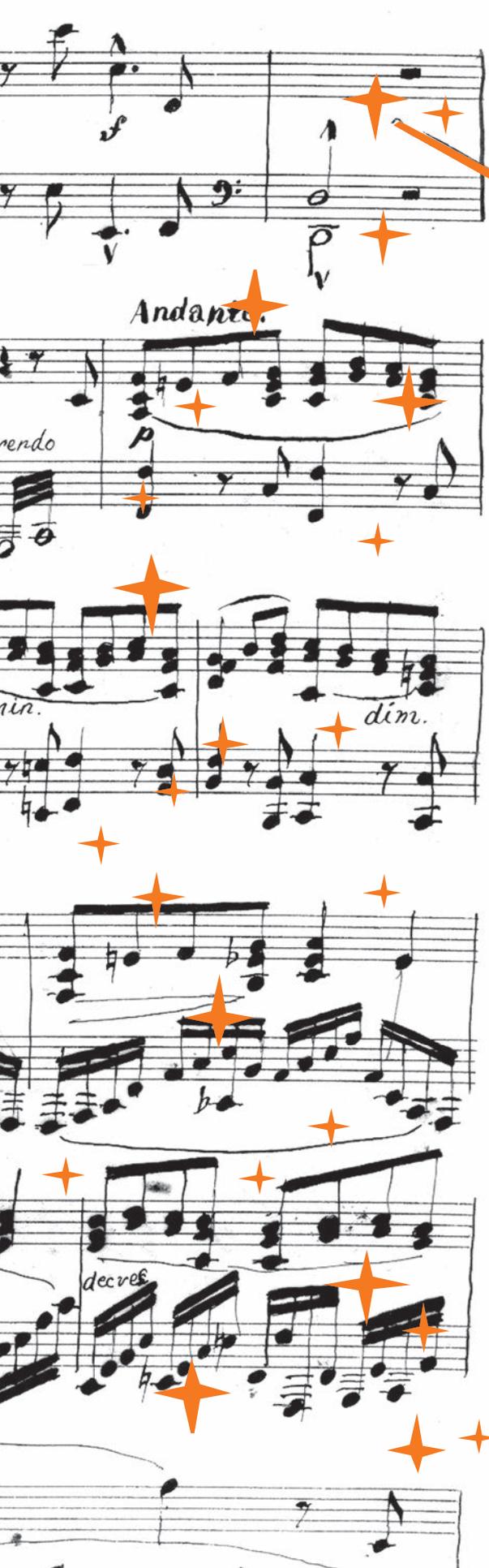
...Так или иначе, в результате этого случая мы заключили договор на техническое сопровождение работ по звукоизоляции и акустике в ещё не законченных помещениях театра и с успехом исполнили его к официальному открытию в ноябре 2011 года. На протяжении всего года в режиме онлайн наши инженеры стали основным связующим звеном между коллегами из «Мюллер ББМ» и строителями Большого. В какой-то степени этот скандал с «не той маркой материала», ставший широко известным среди многочисленных строителей Большого, помог нам отстаивать акустические решения на совещаниях, планёрках и обходах.

Когда кто-то из подрядчиков в явном виде или путём саботажа отказывался выполнять наши указания или переделывать свою плохую работу, мы непременно вспоминали этот случай, как пример головотяпства, вылезший на всеобщее обозрение. Многие акустические решения в процессе работ по надзору были нами переосмыслены, обсуждены с немецкими инженерами, переработаны и оптимизированы.

И хотя в историческом зале наших работ и материалов практически нет, зато во всех репетиционных помещениях Большого театра их предостаточно, начиная с Большого репетиционного зала, расположенного под крышей известного всем здания, и заканчивая камерными классами и гостиничными номерами в репетиционном корпусе (так называемом доме Хомякова). В результате выполненной работы Большой театр стал настоящей площадкой триумфа для снежно-белой ваты «Шуманет-ЭКО», ЗИПС-пола, которым выполнена

звукоизоляция пола оркестровой ямы Большого репетиционного зала, а также шпонируемых панелей «Декор-Акустик», придавших главному репетиционному залу балета изящный вид, наряду с великолепной акустикой. Но самое важное, что всё это было сделано нами с акустической любовью и на совесть!

P. S. Ввиду горящих сроков и меняющихся в режиме онлайн проектных решений, для помещений театра мы заказали с большим запасом партию панелей «Декор-Акустик» со шпоном светлого дуба и даже переживали, что нам придётся делать с таким большим количеством панелей нестандартного цвета. Однако на волне хайпа, связанного с открытием Большого, панели с отделкой «дуб как на Большом театре» стали пользоваться такой популярностью, что мы потом ещё несколько лет их успешно поставляли нашим заказчикам.



# Акустическая штукатурка, которая работает

Анатолий Лившиц

**В** начале нулевых в России сложился рынок звукопоглощающих материалов. Несколько производителей (среди них хорошо известные «Армстронг», «Ова», «Рокфон», «Экофон») боролись между собой за объекты, предлагая подвесные потолки и стеновые панели разной цены и качества. Время от времени какой-нибудь продвинутый заказчик спрашивал про акустическую штукатурку. Если речь шла о звукоизоляции, то я категорически отвечал ему, что физически это невозможно: тонкий и относительно лёгкий слой материала не может дать осязаемую потерю проходимости звука для типичных стен и перегородок. Если же после расспросов выяснялось, что речь идет о звукопоглощении, то есть снижении гулкости внутри помещения с источником звука, то я начинал мяться с ответом, так как время от времени слышал про такие материалы, но не знал о них ничего конкретного. То есть слышал звон, но не знал, где он.

Помню, однажды про такой материал рассказывал известный тогда акустик Михаил Лане и даже прислал мне ссылку на страничку в интернете известного немецкого концерна BASF. По описанию это был тонкий поризованный слой, очень похожий на штукатурку. Но я ни разу не держал в руках образца такого материала и не видел применения его ни на одном объекте. Ещё я слышал на выставочном стенде тоже немецкого концерна STO, что у них есть подобный материал, но о применении его в России я не знал.

Но вот однажды осенью 2002 года мне принесли на стол лист факсимильного сообщения (факс, как тогда говорили о быстро развившемся и так же быстро умершем с приходом интернета средстве передачи текстовых и графических изображений), на котором было письмо от польского акустика. Я познакомился с ним за год до этого на крупнейшей в Европе строительной выставке «БАТИМАТ» в Париже. Этот акустик писал мне, что рекомендует применять в работе напыляемый звукопоглотитель «Сонаспрей». В письме было указано, что материалом торгует некий голландец Риммер Хилкона. Были указаны его номер телефона, факс и электронная почта. Я в очередной раз убедился в том, что посещение технологических выставок полезно, и сел писать письмо Риммеру с просьбой прислать образец и условия покупки «Сонаспрея». Риммер быстро ответил и сообщил, что «Сонаспрей», хоть и является формально материалом, но получается в результате специального процесса, и лучше смотреть не на материал, а на процесс. Для этого Риммер пригласил меня в Голландию. Конечно, я согласился, ведь я ни разу не бывал в этой стране, о которой был много наслышан с детства.

Случай быстро подвернулся: через месяц, в конце декабря, незадолго до католического Рождества я был приглашён в Швецию в компанию «Экофон».

Ту, которая производит наиболее качественные звукопоглощающие подвесные потолки и стеновые панели. Чтобы сэкономить время и деньги, я решил из Стокгольма полететь в Амстердам, а оттуда вернуться в Москву. Помню, как приземлился промозглым тёмным декабрьским вечером в огромном аэропорте Схипхол, как меня никто не встретил, несмотря на обещание. Я несколько раз звонил кому-то из помощников Риммера. Наконец за мной приехали и сказали что-то про пробки. Отвезли не в город, а в гостиницу совсем рядом с аэропортом, пообещав, что завтра утром Риммер сам заедет за мной.

Так оно и случилось. Утром, таким же промозглым, как вчерашний вечер, в лобби отеля появился невысокого роста мужчина лет на двадцать старше меня, то есть годящийся мне в отцы по возрасту. Он был очень приветлив, учтив, быстр и говорил на плохо понятном мне английском языке. Узнав про качество завтрака в отеле и готов ли я следовать за ним, Риммер посадил меня в белый мерседес одной из последних моделей, достаточно громко включил «Девятую симфонию» Бетховена и, быстро лавируя на пригородных магистралях, покатил в Амстердам. По дороге мы познакомились ближе. Я рассказал про своё акустическое прошлое и нашу молодую, но бурно развивающуюся акустическую компанию. Риммер говорил, что очень давно работает с «Сонаспреем», который производится в Соединённых Штатах, что у его компании «Асона» эксклюзив на использование «Сонаспрея» в Европе и Азии. Он очень много летает по миру, так как «Сонаспрей» хорошо известен в Старом Свете, и ему не надо прикладывать больших усилий для получения объектов в Европе, а главный фокус его внимания сейчас направлен на работу с удалёнными регионами. Хорошо помню, что он много говорил про поездки в Иорданию, где принята целая программа по улучшению акустических условий в школах для повышения качества обучения детей.

Так за разговорами Риммер показал мне несколько объектов, где был применён «Сонаспрей». Это были и большие офисы, и учебные заведения, и спортзал. Настало время обеда. Мы были в центре города. Риммер завёл меня в одно заведение, где обычно обедают в рабочее время. Там было много народу. Сославшись на то, что здесь очень шумно, он перешёл со мной через дорогу, и мы оказались в конкурирующем заведении. Конечно, Риммер сделал это для того, чтобы я оценил разницу: во втором ресторане потолок был обработан «Сонаспреем», и там действительно было значительно приятнее оценить ланч по-голландски.

После обеда Риммер отвёз меня в офис «Асоны», где я увидел много интересного: различные образцы покрытия «Сонаспрей», аппарат для напыления

(эдакий «пылесос наоборот»), мешки с хлопьями и огромные канистры с клеем, которые приплывают из Америки. Здесь были даже полые бетонные блоки со щелевыми отверстиями для звукопоглощения, хотя Риммер уверял меня, что это блоки для звукоизоляции. Хотелось увидеть сам процесс напыления, но нигде в округе сейчас эта работа не велась, поэтому мне пришлось довольствоваться фильмом на экране компьютера. Я интересовался стоимостью работ. Риммер, естественно, отвечал, что она зависит от средней зарплаты в стране. При этом выяснилось, что в «Асоне» у Риммера работают практически одни поляки.

Я был в восторге от увиденного. Главным плюсом «Сонаспрея» я считал то, что он кардинально отличается от звукопоглощающих потолков: ему не нужна система подвеса, а, значит, это дешевле, плюс всегда остаётся открытым доступ к коммуникациям. Кроме того, заказчик не может купить «Сонаспрей» в мешках и канистрах и сделать работу самостоятельно или поручить её конкурентам: изделие продаётся только в готовом виде, нанесённое на стену или потолок. Это воодушевляло: я видел, что Риммер оценил мои рассказы о потенциале акустического рынка России и место «Акустик Групп» в нём. В офисе, всё показав, он сразу стал предлагать мне купить аппарат для напыления, говоря, что сделает хорошую скидку, если закупить полный контейнер хлопьев и необходимого количества клея.

— Анатолий, решайся! — повторял через каждые пять минут в нашем диалоге Риммер, — «Сонаспрей» — это продукт пять в одном: это дизайн, акустика, огнезащита, теплоизоляция и защита от коррозии, если наносить его на металлическую поверхность. Он рассказывал мне про объект, где заказчик выбрал «Сонаспрей» не из-за его акустических свойств, а из-за того, что не надо было счищать для последующей окраски ржавчину с профлистов кровли в одном из химических цехов. Я всё это наматывал на ус и предвкушал, как буду преподносить достоинства этого материала перед своими партнёрами и будущими заказчиками. Только замечание про теплоизоляцию «Сонаспрея» я оценивал скептически, так как ещё студентом хорошо усвоил, что теплоизоляционный слой ни в коем случае не надо располагать внутри защищаемого помещения.

Первый день с Риммером подходил к концу. Он отвёз меня для небольшого отдыха в отель и спросил, какую кухню я предпочёл бы сегодня на ужин.

— Голландскую, — уверенно произнёс я.

— О! Вы поставили передо мной самую трудную задачу, — ответил Риммер и по-доброму улыбнулся.

Я всё больше и больше проникался симпатией к этому уже не молодому

человеку. Поражала скорость его ходьбы, постоянный добрый юмор, желание помочь в мелочах, хорошо подобранная классическая музыка, которую он постоянно слушал в машине. Я ловил себя на мысли, что мне нравился не только «Сонаспрей», но и Риммер.

Вечером мы ужинали где-то за городом на берегу какой-то воды. Ресторан располагался в старой мельнице. Но кроме этого типично голландского атрибута ничего другого не напоминало о национальном. Мы сели за стол, взяли в руки меню, и Риммер сразу предупредил меня, что национальной голландской кухни давно не существует.

— Мы едим всё, что считаем вкусным из всех кухонь мира. Вот только сыр действительно есть настоящий голландский. Да, если хотите здесь отведать то, что наиболее близко к нашему столу, то возьмите селёдку с картошкой. Но знаю точно, это блюдо популярно везде в северной Европе.

Я с ним полностью согласился. За ужином Риммер немного рассказал про своё детство. Оказалось, что он родился младшим в многодетной семье перед Второй мировой и хорошо помнит все ужасы, пережитые им во время оккупации. Меня тронула его благодарность Красной Армии за освобождение. Говорил он очень искренне. В неярком свете ресторанных ламп, после рюмки красного вина, мне даже показалось, что на его глазах проступили скупые слёзы немолодого человека.

Следующий день прошёл опять в поездках. Кроме объектов с напылённым «Сонаспреем» Риммер отвёз меня в город Дерпт, где в старейшем университете Европы показал акустическую лабораторию. Здесь испытывались образцы «Сонаспрея» на звукопоглощение. Конечно, для меня было всё интересно, и прежде всего испытательные камеры. Я сравнивал увиденное с камерами Института строительной физики в Москве и в лаборатории акустики «British Gypsum», где был тремя годами ранее на испытаниях панелей ЗИПС.

Хорошо помню два курьёза, которые приключились с Риммером как водителем. Сначала он не смог найти дорогу на один из своих объектов где-то между Дерптом и Амстердамом. В его мерседесе уже был навигатор, и Риммер дал ему задание проложить маршрут. Но навигатор всё время вёл не туда. Риммер в сердцах сказал, что новые дороги строят быстрее, чем обновляются программы у навигаторов.

— Простите меня, Анатолий! Я уже не помню дороги на этот объект — мы делали его пару лет назад, и я был здесь только один раз, когда заказчик принимал работу.

В итоге мы так и не достигли цели.

Через полчаса пути Риммер заехал на заправку. Она сразу показалась мне странной, так как не было типичного строения, куда надо заходить для оплаты топлива. Под крышей стояли только сами бензоколонки. Риммер подъехал к одной из них, вставил пистолет в бензобак, затем дал проглотить банковскую карту приёмнику на бензоколонке и стал нажимать на кнопки. Топливо не лилось. Риммер посетовал на зрение и возраст и начал всё сначала. Колонка не реагировала. Тогда он стал внимательно читать инструкцию, как заправить машину и расплатиться. В это время к соседней колонке подъехала ещё одна машина, и водитель из неё стал пытаться заправиться, и тоже безуспешно. Водитель стал что-то спрашивать у Риммера. Мне не нужно было знать голландский язык, чтобы понимать, что оба они чертыхаются от своей беспомощности перед очередным чудом техники. Наконец Риммер махнул рукой, сел в машину и, сказав, что до города дотянем, помчался прочь.

В этот день Голландия меня поразила ещё тем, что одна из наших дорог проходила в тоннеле под большим футбольным стадионом. Риммер невозмутимо объяснял это тем, что после постройки стадиона оказалось, что здесь стало неудобно проезжать до и после футбольных матчей, поэтому было принято решение проложить специальную объездную дорогу. Но, так как в Голландии проблема с количеством свободной земли, объезд или спрямление можно было сделать только под стадионом. Я видел всё это, но не верил, вспоминая московские реалии.

На следующий день, набив сумку образцами и брошюрами, полный впечатлений и решимости внедрить «Сонаспрей» в линейку товаров нашей компании, я вернулся в предновогоднюю Москву.

В те молодые для компании годы мы, все трое, были в офисе на Новокузнецкой почти каждый рабочий день. Я собрал своих товарищей и, не жалея красок, используя строительные познания, рассказал о «Сонаспрее», его преимуществах и о том, как благодаря ему мы будем получать крупные объекты и много на них зарабатывать. Под «крупными» я имел в виду, прежде всего, спортивные залы, кинотеатры, торговые центры, аэропорты и вокзалы.

К моему удивлению, мой энтузиазм не был поддержан. Правильнее, был, но не всеми и не так, как я ожидал: с горящими глазами, дополнительными расспросами и ещё более грандиозными мечтами о будущем «Сонаспрея» в России. Это теперь, с опытом, который приходит только с возрастом, я понимаю, что чужие идеи и предложения далеко не сразу овладевают умами партнёров. Особенно если они сами генерируют идеи и поглощены их исполнением. Ведь всегда хочется, чтобы именно твоё предложение было реализовано, и оно

оказалось успешным. Чужое, пусть и очевидно выгодное, воспринимается не как первоочередное: да, в целом направление хорошее, но пока есть задачи важнее. Игорь согласился с перспективностью «Сонаспрея» и стал намечать шаги к началу его продаж. Саша был крайне скептичен. Его пугали две вещи. Прежде всего, получение сертификата на пожаробезопасность и второе — внешний вид готового продукта и его состав. Он говорил примерно так:

— Неужели вы верите, что эта макулатура, какие-то там хлопья целлюлозы, будут серьёзно восприняты солидным заказчиком? Да нас погонят к чёрту, как только увидят образцы, которые мы положим на стол. Нет, я пока не верю в «Сонаспрей». Давайте заниматься им серьёзно после получения сертификата с достойными цифрами.

Конечно, мы попробовали сжечь кусочек «Сонаспрея» на лестничной клетке в офисе, и он, как ни странно для бумаги (а целлюлоза — это основа бумаги) только оплавлялся, обугливался и слегка горел, но только пока горела спичка под ним. Без постороннего огня он тут же гас. Это вселяло надежды, и мы решили пока не спорить, а отдать образцы на пожарные испытания и уже по их результатам принять решение.

Но первый объект, на котором был применён «Сонаспрей», появился в России без нашего участия. Через несколько месяцев Риммер прислал нам письмо, что к нему обратилась некая компания из Санкт-Петербурга с просьбой обработать «Сонаспреем» внутренность баржи, которая будет стоять на приколе на Чёрной речке и будет использована для занятий фитнесом. Риммер предлагал нам приехать на объект, посмотреть и научиться работе по напылению. Было приятно, что Риммер помнит мой визит. Для нас это был шанс получить новый опыт. Но первый блин был комом. Работа по напылению была намечена на первые дни после майских праздников в 2003 году. Заказчик купил материал, оплатил Риммеру аванс за работу, временно ввёз машину для напыления. Мы должны были приехать в Питер и помочь специалисту из Голландии в работе на барже.

Начало было многообещающим: я, Андрей и ещё один Андрей (Андреев) весь долгий, тёплый солнечный майский день провели в моей «четвёрке» по дороге в Санкт-Петербург. Там мы поселились в заранее снятую для нас заказчиком трёхкомнатную квартиру. Специалист из Голландии должен был прилететь на следующее утро примерно в полдень. Мы были в квартире с утра и ждали звонка, чтобы выдвигаться на работу. Звонок задерживался. Примерно через час заказчик позвонил и сказал, что всё отменяется.

— Специалист не прилетел? — удивился я в трубку. — Вы же сами утром звонили и сказали, что всё хорошо, он вылетел.

— Не поверите. Полный кошмар. Он прилетел. Но без визы в паспорте. Конечно, его не пустили в страну. Улетел в Голландию обратным рейсом. Надо же быть таким балбесом! Думал, что с голландским паспортом везде пускают.

Видимо, жизнь там действительно расслабляет. Мы в ауте: через месяц у нас должно быть открытие фитнес-центра. Что теперь делать?

Фитнес-центр открылся примерно через полгода. Голландец, который оказался поляком, прилетел, на сей раз с визой. Но я поехать на это напыление не смог. Ему помогли два Андрея. Андрей Андреев некоторое время возглавлял у нас работы по «Сонаспрею» и даже выполнил один большой и серьёзный объект недалеко от нашего офиса на Летниковской улице. Это был «Форум Холл». Работы проводились в нём осенью 2004 года. Как всегда в авральном режиме, потому что билеты на предновогодний рождественский концерт с участием Аллы Пугачёвой были проданы заранее. Срывали сроки все смежники. Я несколько раз участвовал в совещаниях, которые проводил сам инвестор — Ралиф Сафин, большой человек в «Лукойле», отец Алсу, а впоследствии сенатор. Ещё помню на совещании Бориса Краснова, стилиста и художника, который тогда много работал с Аллой Пугачёвой, а потом сел по какому-то обычному для России делу (думаю, он давно на свободе). Сафин и Краснов всех подрядчиков по очереди с пристрастием именно допрашивали о сроках и качестве работ: не стеснясь в выражениях, угрожали расправой в случае срыва условий договора. В ответ все божились и клялись. Со мной разговор почему-то был коротким и относительно мягким. Видимо, рекомендовавший нас на этот объект человек уже поручился за нас. Андрей действительно не подвёл, и его команда сделала работу в срок и с хорошим качеством. Концерт-открытие состоялся вовремя, и на телевидении после этого звучало, что «акустика была прекрасной».

После этого Андрей выполнил ещё несколько объектов, среди них — универсальный спортивный зал в Саранске, при открытии которого (без «Сонаспрея» на потолке) случился скандал, так как приветственная речь губернатора Николая Меркушкина из-за чрезмерной гулкости зала состояла из нечленораздельных выражений. Но у Андрея всегда были проблемы: с рабочими, сроками, деньгами, точнее с отсутствием прибыли. Конечно, проблем не бывает только у тех, кто ничего не делает. Но когда с Андреем мы начинали выяснять причины того, что всё идет не по плану, то у него всегда были оправдания, против которых нам нечего было возразить. Вроде всё, что он говорит, так и есть, потому что обстоятельства непреодолимой силы и сделать заранее ничего было нельзя. Возразить нам Андрею было нечего, но и продолжать работать так дальше было нельзя.

После Андрея Андреева «Сонаспрей» в России был передан в другие руки. Сейчас это очень хорошо зарекомендовавшее себя акустическое решение. За «Сонаспреем» всегда стоит очередь. Объекты все на загляденье. Конкуренты «тихо курят в сторонке». Саша Боганик приводит его в пример материалам, которые начинают свою жизнь непросто. Но это уже другая история, и пишется она прекрасными людьми, которых вы хорошо знаете.

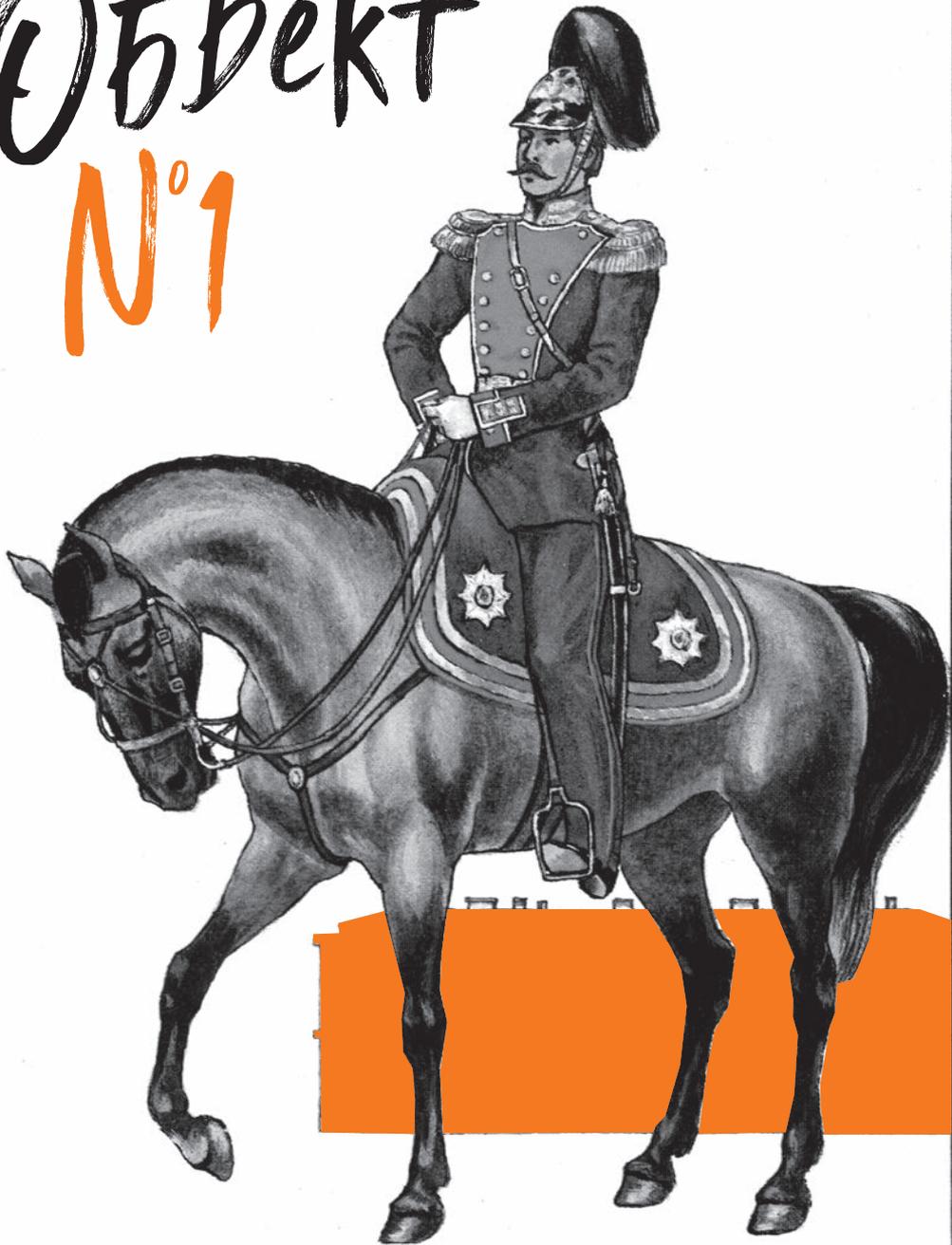
P. S. С тех пор как я первый раз побывал в Голландии, Риммер был в России раза три. Мне особенно запомнился его первый визит со своими американскими партнерами Стивом и Джо. Дело было летом. Мы познакомили их с офисом, поговорили о текущих делах и будущем. Надо было показать гостям Москву. Конечно, поехали на Красную площадь. Перед входом на неё со стороны Манежной площади в тот год ко Дню Победы был поставлен памятник маршалу Жукову на коне. Мы подошли к памятнику, и Риммер объяснил американцам, кто это такой. Он вытер слезу, поклонился памятнику и ещё раз сказал, что жив только благодаря победе Красной Армии в той войне.

Потом он потребовал отвести его в кафе «Пушкин». Я сделал это с удовольствием. Гости были в восторге от горячего шоколада. Больше нам ничего не досталось, так как все столики были заняты, и мы довольствовались барной стойкой.

— Я был в офисе «Акустик Групп», на Красной площади и в кафе «Пушкин», — подытожил день Риммер. — День прошёл прекрасно. Программа визита в Москву выполнена. Завтра — домой.

Объект

№1



Александр Боганик

**В** рекламных и хроникальных материалах нашей компании можно найти достаточно много выполненных объектов с громкими, иногда мировыми именами. Но также среди них присутствуют такие, о которых говорить нельзя согласно договору о конфиденциальности либо же просто не рекомендуется сами знаете какими органами.

Тем не менее, одну историю я бы хотел рассказать, не раскрывая абсолютно никаких имён, деталей и подробностей.

Для этого назовём объект, где всё это произошло, кратко — «Объект № 1».

Более десяти лет назад в процессе проектирования и строительства малых студий звукозаписи и комнат прослушивания мы столкнулись с проблемой коррекции низких частот. Это, в общем-то, типовая проблема для помещений малых объёмов, наподобие жилой комнаты в доме. Большие и серьёзные студии с этим практически не сталкиваются, так как там размеры любого помещения существенно больше, да и если что, ради большого искусства от каждой стены всегда можно «откусить» по полметра на специальные поглощающие звук конструкции.

В небольших же студиях каждый сантиметр площади на вес золота. Например, до сих пор памятен случай, когда из-за наших предложений по коррекции акустики контрольной комнаты туда физически не влез так называемый «продюсерский диван». Таким образом, фактический заказчик студии, можно сказать, лишился своего рабочего места в угоду правильному звучанию. Был большой скандал...

Тогда стало ясно, что нам срочно нужна новая и точная методика, позволяющая рассчитывать тонкие низкочастотные поглотители индивидуально для каждого конкретного помещения.

Огромную поддержку нам оказал мой институтский преподаватель Всеволод Борисович Степанов, выдающийся теоретик в области волновой акустики. Через год напряжённой работы и после серии тестов стало понятно, что задача в целом решена, и мы облачили данную расчётную модель в вид компьютерной программы.

Несмотря на несколько успешных тестов, полного понимания, насколько хорошо работают рассчитанные по программе конструкции, в целом у нас ещё не было. Требовалось помещение, где, кроме того, будет выполнен полный и бескомпромиссный комплекс работ по широкополосной акустической обработке помещения.

И вдруг мы начинаем работу на «Объекте № 1», где, как понятно всем, от нас ждут только самого хорошего результата. Заказчик любит хороший звук,

а для этого помещение должно быть лишено всяких ненужных отзвуков, в том числе и на низких частотах. Решение приходит быстро. Мы применим на этом объекте нашу новую методику и постараемся достичь наилучших показателей.

Целый месяц бригада ответственных строителей монтирует каркасы разных размеров, сверлит калиброванные отверстия в обшивках, настраивает работу системы под неусыпным контролем нашего инженера. Когда основная низкочастотная конструкция уже выполнена, настаёт время провести промежуточные тесты. Помещение наполняется звуком, но, к моему ужасу, сразу становится ясно: конструкции не работают так, как надо! Не сказать, что эффекта нет совсем, но он очень далёк от ожидаемого. И уж тем более не годится для помещения такого назначения. Фактические резонансы панелей не совпадают с расчётными. В чём же дело?! Модельные тесты были успешными, строители выполнили всё по схемам и под контролем!

Снимаем назад несколько панелей. Внутри тоже всё в порядке... А сроки поджимают, времени экспериментировать нет, на следующей неделе начинают декоративную отделку помещения.

Бессонная ночь, десятый раз гоняю программу с расчётом туда-сюда. Механически изменяю площади калибровочных отверстий — так можно «подогнать» резонанс к тому, какой получился по факту. Вдруг осеняет мысль — мы же каркас ставим, как всегда, вдоль стены, не обращая внимания на то, какие там щели между ним и задней поверхностью. А площадь этих щелей, даже если они сами по себе незначительны, уже серьёзная величина!!! Наутро даём команду строителям — тщательно заделываем все внутренние щели в конструкции! Герметик «Вибросил» льётся рекой. Всё должно быть герметично!

Итак, день контрольных тестов. Лучшие инженеры компании дрожащими от волнения руками запускают тестовый сигнал...

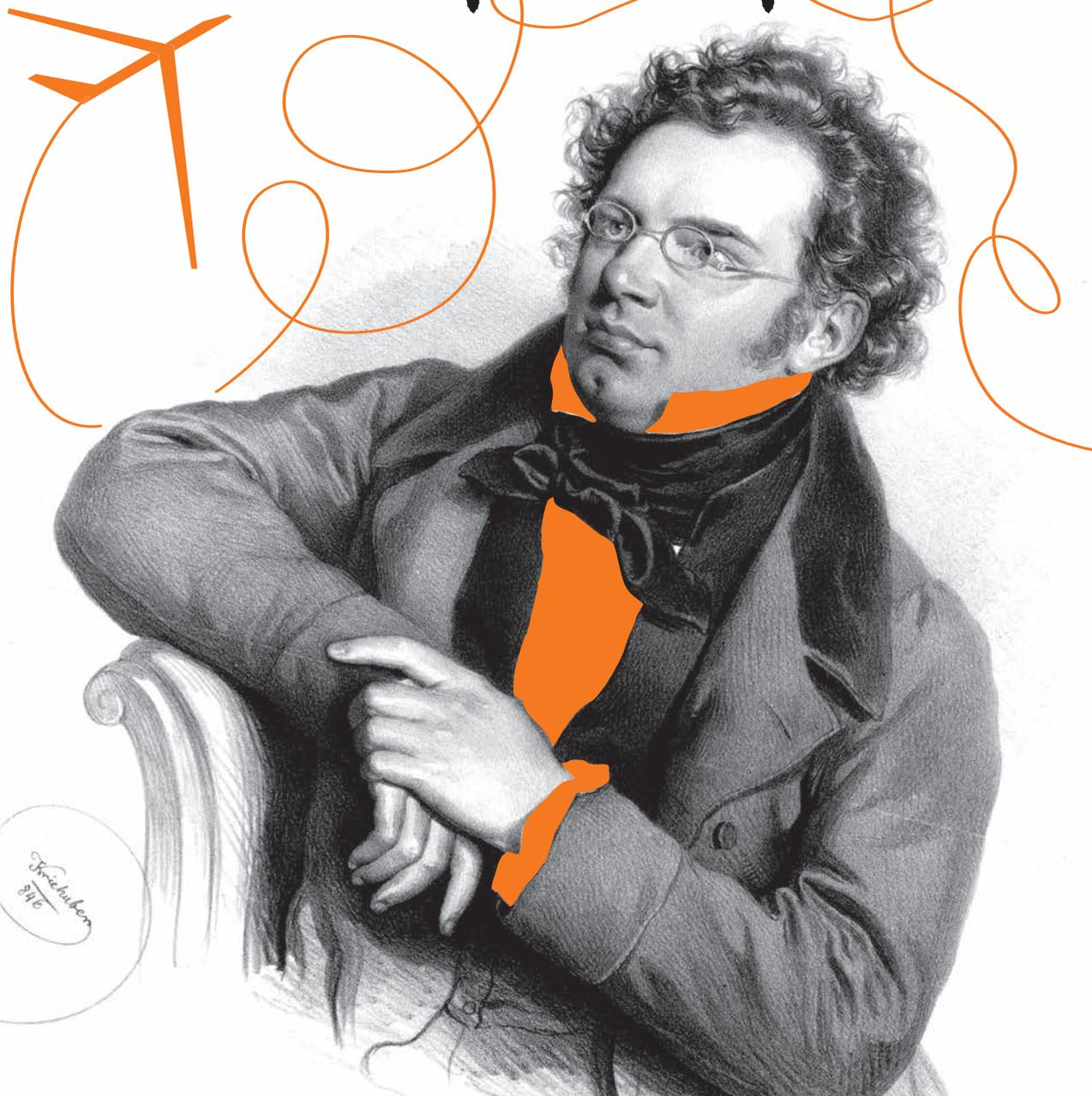
И-и-и-и... Победа! Частотная характеристика готового помещения гладка, как море в штиль. Всё работает как надо! Не могу сдержать своё ликование. Да! Да-а-а-а!!! Это работает!!!

Представитель Заказчика, по виду, в чине старшего офицера, подозрительно смотрит на меня. Я спешу поделиться с ним радостью. Это работает! Мы переживали, но система работает хорошо! Даже очень! Его реакция совсем противоположная: «Вы что, с ума сошли! Пробовать вашу методику ЗДЕСЬ?! Вы отдаёте себе отчёт, что бы было, если бы не было!..» И так далее...

Но всё хорошо! Всё хорошо. На «Объекте № 1» и акустика № 1. Так должно было быть. Так и есть!

Анатолий Лившиц

# Экзамен в консерваторию



**Я** отношусь к ярким представителям людей с ассоциативной памятью. Если мне надо вспомнить что-то давнее, то сначала я припоминаю, на фоне каких событий это происходило, и только после этого картина прошлого обростаёт деталями, то есть становится полной и правдивой. Летом 2008 года впервые в двух странах — Австрии и Швейцарии — проходил чемпионат Европы по футболу. К концу июня, когда наступила пора решающих игр, я неожиданно полетел в Орск. В этом городе, носящем имя хорошо известных с советских времён холодильников, существует построенная в те же советские годы большая крытая арена для игры в хоккей с шайбой. Со временем, для того чтобы сделать это огромное здание окупаемым, было принято решение проводить в нём концерты популярной музыки. Очевидно, что акустические условия для хоккейной арены и для концертной площадки существенно разные. Конечно, для меня ещё до вылета в Орск было понятно, что для комфортного звука во время концертов, да и хоккейных матчей тоже, на потолке арены нужно разместить как можно больше звукопоглощающих материалов. Но в этом нужно было убедить владельца арены и решить самому, какой материал для этого лучше подойдёт. В Орск я полетел вместе с сотрудником кировской компании «Имлайт» Михаилом Мамоновым, которого уже хорошо знал по работе над акустикой кабаре «Тройка» в Дубае и по нескольким объектам в Саранске.

Когда наш нестареющий «Як-42» шустро набрал высоту и взял курс на восток, мы разговорились. Сначала обменялись новостями по работе, потом поговорили про погоду, конкурентов и экономическое положение. Из положения в стране плавно вытекало положение дел на Чемпионате Европы, где наша команда под руководством голландца Гуса Хидинга неплохо себя показывала. За иллюминатором ярко светило солнце, внизу под крыльями ровным полем лежали белоснежные облака. Не придумав ничего нового, я произнёс свою старую шутку, что якобы вижу лыжников, идущих по этому снежному полю. Разговорились про увлечения. Я — про свои лыжные походы по окрестностям Зеленограда. Михаил сказал, что живёт на окраине Кирова в Порошино, что совсем недалеко от его дома находится городская лыжная база, куда зимой приезжает половина города. Я поинтересовался, какой ход предпочитает Михаил — коньковый или классику — и был удивлён его ответом. Михаил, оказалось, не любитель лыж, но уважает одержимых этой забавой.

— Я давно увлечён авиамоделированием. Сейчас строю модель одного самолёта (он назвал марку) для участия в воздушных боях.

После моих расспросов он продолжал:

— Вы знаете, Анатолий Яковлевич (Михаил всего на семь лет моложе меня, но всегда обращается ко мне на «вы»), это такое увлекательное занятие! Сначала мечтаешь о постройке какой-нибудь интересной модели, достаёшь чертежи, материалы, двигатель, электронику. Потом долгими зимними вечерами занимаешься сборкой модели. Это требует усидчивости, мастерства и аккуратности. А потом, как награда, летаешь на ней.

— Как это на модели летать? Она же маленькая.

— Ну, это мы так называем, — отвечал Михаил. — Конечно, мы остаёмся на земле и либо по корду ею управляем, либо по радиосигналу — джойстиком.

Я задавал вопросы, Михаил отвечал. Больше всего мне запомнилось то, что дома у него есть специальная мастерская для изготовления деталей и сборки моделей и что в Кирове он такой не один, а существует целое общество таких же авиамodelистов-любителей. Я и предположить не мог тогда, что наш разговор про моделирование самолётов поможет перевернуть важную страницу истории нашей компании.

В Орске мы провели сутки, обследовали хоккейную арену, искупались в реке Урал, плавая из Европы в Азию. Вечером, прильнув к телевизору, смотрели футбол. Наши тогда не пробилась дальше четвертьфинала, а фамилия Аршавин стала хорошо известной в стране.

Прошёл месяц. Я был в Тюмени. Вдруг днём, когда основные дела были сделаны и я после обеда шёл по чудом сохранившейся улочке со старыми одноэтажными деревянными домами с резными наличниками (Тюмень — мать всех деревень), раздался звонок из Москвы.

— Анатолий Яковлевич, доброе утро! Это Максим Шевченко, узнаете?

— Да, Максим, добрый день из Тюмени! Конечно, узнаю. Слушаю.

С Максимом я до этого встречался пару раз в 2006 и 2007 годах, когда началась реконструкция Большого театра. Максим работал тогда в дирекции по строительству и отвечал за ряд технологических вопросов. Акустический проект реконструкции выполняла известная немецкая компания «Мюллер БМ». Наука «Архитектурно-строительная акустика» понятна далеко не всем. Если же вы переводчик, то трудности удваиваются — нужно не только понять, о чём идёт речь, но и правильно перевести акустические термины. Одним словом, дирекция по строительству получала отчёты от «Мюллер БМ», но нуждалась в толковании их смыслов. Кроме того, дирекции нужны были подсказки, что из предложенного немецкими акустиками действительно нужно учитывать в строительстве, а что написано избыточно. Такую работу для дирекции на том этапе выполнил я. Максим продолжал:

— Анатолий Яковлевич, вы ведь делаете акустические модели?

— Конечно, Максим, у нас есть программа EASE.

— Нет, нет, я имею в виду масштабную модель. Это когда акустические измерения проводятся на уменьшенных копиях залов.

Максим ещё не произнёс до конца эту короткую фразу, а я уже принял решение сказать «да».

Конечно, это был блеф — ни я, ни кто-либо ещё из сотрудников нашей компании не имели опыта в этом деле. Я поступил так же, как и многие выходцы из Средней Азии, приехав в Москву на заработки, говорили тогда, что умеют класть на пол ламинат, не зная, что это такое. Так же как и они, я не хотел упустить возможность получить заказ. Конечно, разница была: я знал, что такое масштабная модель и для чего она служит, но не знал акустических требований к её строительству — из чего её нужно строить и как, чтобы результаты измерений на модели соответствовали акустическим характеристикам в будущем зале. Мой блеф был основан на мгновенно всплывшем в памяти разговоре годичной давности с Михаилом Мамоновым в самолёте в Орск.

— Максим, правду говоря (а по-другому не умею), я не участвовал в строительстве ни одной масштабной модели. Это вообще дело редкое у нас. Но я знаю людей, которые профессиональные моделисты, и они могут всё. А акустические измерения мы проведём, это не сложно, — продолжал блефовать я. — А сколько может стоять такая модель и как долго её делать?

На такой вопрос всегда есть стандартный ответ:

— Вы знаете, всё зависит от размеров зала, масштаба модели, степени детализации. Пришлите чертежи зала и дайте несколько дней — мы прикинем смету.

— Отлично, Анатолий Яковлевич! Пришлите мне свою почту, чтобы не искать в компьютере. Спасибо! До связи.

Максим положил трубку, не назвав зала, модель которого предлагал построить. Но мне это было не так важно — интриговала новая неизвестная работа. Я тут же позвонил Михаилу и рассказал про разговор. По интонации его голоса было понятно, что он воодушевлён не меньше меня. Договорились ждать чертежей. Телефон опять позвонил, и опять это был Максим Шевченко:

— Анатолий Яковлевич, а акустические измерения в этой модели вы сможете сделать?

С детства зная поговорку «назвался груздем, полезай в кузов», ответил утвердительно. Конечно, я понимал, что с измерениями в модели не всё просто по нескольким причинам. Прежде всего, я не большой специалист в измерениях,

я строитель, и в детстве меня било током. Во время работы над диссертацией мне пришлось проводить измерения звукоизоляции в малой акустической камере МИИТа, но это была рутинная работа по установленному под меня алгоритму. Во-вторых, уменьшая масштаб, необходимо соответственно увеличивать частоту звука, на которой проводятся измерения. Это, на мой взгляд, требовало особой генерирующей, излучающей и приёмной аппаратуры, а это уже совсем не моё. Далее надо верно интерпретировать результаты измерений, так как при их проведении на повышенных частотах надо знать коэффициент потерь материалов модели на этих частотах, а его нет в обычных справочниках. Плюс при переходе от модели к реальному залу надо помнить, что коэффициент потерь будет меняться нелинейно. Кроме того, надо в принципе знать, что нужно измерить. Одним словом, говоря да, я выходил за рамки разумного инженерного риска и вдавался в область предпринимательского авантюризма. Спасительной была только одна мысль: мои молодые коллеги по компании — выходцы из радиоинститута, и они что-нибудь придумают с измерениями.

Но звонки от Максима на этом не закончились. Через полчаса, видимо, посоветовавшись с кем-то, он опять позвонил мне:

— Анатолий Яковлевич, а акустические измерения в этом зале вы сможете выполнить?

Здесь мне блефовать не пришлось — к тому времени мы выполнили уже много измерений уровней шума и звукоизоляции в зданиях и времени реверберации в залах.

— Конечно, Максим. С этим проблем не будет. Так это существующий зал, если нужно провести измерения? Что же это за объект?

— Анатолий Яковлевич, не спешите с вопросами. Сами понимаете, по телефону про такие вещи не говорят. Да, зал существует. Это очень известный зал, и его будут реконструировать. А сколько будут стоить измерения?

— Максим, ну вы же понимаете, это опять зависит от размеров зала, сколько будет точек измерений. Когда вы мне пришлёте чертежи?

— Не всё сразу. Назовите порядок цифр. Туда, как всегда, иностранную компанию внедрить хотят. А нам кажется, что вы, пусть не всё, но многое делаете не хуже и дешевле. Не так ли?

Сделав голос максимально невозможным, а его оттенки — не причастными к сути обсуждаемого, я сказал, что стоимость наших работ примерно равна стоимости работ иностранных акустиков, делённой на курс рубля в твёрдой валюте. Добавил, что наша квалификация, видимо, не подлежит сомнению, иначе бы Максим мне не звонил.

— Да, да, Анатолий Яковлевич, ответ исчерпывающий.

Разговор мне всё больше нравился. Наконец-то выпадал шанс поработать на престижном объекте, а это, в случае успеха, открывало бы широкую дорогу в светлое акустическое будущее «Акустик Групп». В успехе я не сомневался: залогом была молодость, опыт и знания, но самое главное — я был уверен, что наш, пусть маленький тогда, коллектив инженеров-акустиков со всем справится. Я вспомнил отчёты немцев из «Мюллер ББМ» о Большом театре — кроме дельных мыслей и текста по существу, там было много воды и откровенных повторов. Я не понимал тогда, когда изучал их для дирекции Большого, зачем так раздувать тома. Но одновременно я узнавал, как работают иностранцы и что ничего сверх того, что можем мы, в их отчётах нет.

Кроме того, за время между первым и вторым звонками Максима я, размышляя, как выйти на специалиста по строительству масштабных моделей и измерениям в них, вспомнил, что в 2004 году на конференции скандинавских акустиков, которая проходила в Финляндии на когда-то шведских Оландских островах, познакомился с Хенриком Мюллером из компании «Акукон». Он показался мне знающим и, что было не менее важным для совместной работы, приветливым и порядочным человеком. Сразу созрел план: по возвращении в Москву найти его визитку и задать ему вопросы по возможной будущей совместной работе.

Примерно через час Максим опять позвонил:

— Анатолий Яковлевич, а что если мы поручим всю акустическую часть проекта вашей компании: и измерения, и масштабную модель, и сам акустический проект? Справитесь?

— Конечно, справимся, — ответил я в короткий промежуток времени между тем, как у меня перехватило дыхание и бешено забилось сердце.

Я не мог поверить в то, что нам так повезёт, что ещё неизвестно какой, но важный для страны объект полностью попадёт к нам в руки. До этого у нас уже был опыт работы в серьёзных проектах, но всегда это был неполный комплекс: или только звукоизоляция, или только акустика зала, или измерения. Из того, что было знаковым для страны или, по крайней мере, для Москвы, мы к тому времени сделали разве что кино клуб «Эльдар» для Рязанова и зал заседаний Совета Федерации. На начавшуюся в 2005 году реконструкцию Большого театра были приглашены акустики из Германии.

В это же время проходило концептуальное проектирование территории, освободившейся в самом центре Москвы на месте снесённой гостиницы «Россия». Проект поручили известнейшему английскому архитектору Норману

Фостеру, а он привлёк на филармонический зал тогда мне ещё не знакомого японского акустика Ясухису Тойоту. Я даже встретился с ним на одном из больших совещаний по ещё лужковскому проекту Зарядья в конце 2007 года. Норман Фостер присутствовал виртуально — по скайпу, а Тойота был в зале и защищал предложение Фостера построить зал в виде распутившейся симметричной восьмигранной лилии. Я вошёл с ним в полемику, был услышан, меня попросили скорректировать форму зала, что было сделано и отослано в дирекцию по строительству. Через пару месяцев Тойота опять был в Москве и защищал уже моё предложение плана зала в виде восьмигранной, но груши. Но это предмет другого рассказа. Тогда же, в полном соответствии с изречением «нет пророка в своём отечестве», иностранные акустики активно приглашались в Россию.

— Вот и хорошо, Анатолий Яковлевич, когда мы можем встретиться и обсудить детали?

— Можем завтра, Максим, я вечером вернусь из Тюмени.

— Нет, давайте на следующей неделе. Мне надо детально всё обговорить с заказчиком и заинтересованными лицами. Вы будете на следующей неделе в Москве?

— Да, конечно.

— Тогда ждите моего звонка. До встречи!

— До встречи, Максим! Нет, постойте! Мне, чтобы подготовиться к встрече, желательно знать, что за объект вы нам поручаете. Намекните хоть.

— Это Большой зал Московской консерватории. В нём в 2011 году будет проходить очередной конкурс имени П.И. Чайковского. Принято решение отредактировать его и всё здание, где он находится. Работа большая и ответственная: руководство консерватории и на самом верху поставили задачу не испортить акустику зала. Надо постараться и справиться. Сможете?

— Конечно, Максим. Сделаем. До встречи.

Я не верил своим ушам. «Акустик Групп», я и... Большой зал консерватории? Не может быть! Ведь есть Институт строительной физики, есть Михаил Лане с лабораторией акустики в «Моспроекте 4», есть Индлин в НИКФИ, про которого мне рассказывал покойный Юрий Александрович Гребешков. Почему именно нам предлагают эту работу? Уверен, что в тот момент я был самым счастливым прохожим на улицах Тюмени. Душа и лицо сияли. Возможно, я и пел от радости.

Постепенно сознание возвращалось к действительности. Во-первых, предложили — ещё не значит, что с нами уже заключили договор. Во-вторых,

условия договора и, главное, оплаты работ могут быть невыгодными для нас, в-третьих, в-четвёртых, в-пятых... Но врождённый оптимизм заставлял больше думать не о препятствиях, а о путях их преодоления.

Не дожидаясь возвращения в Москву, я стал делать первые звонки по консерватории. Позвонил Михаилу Мамонову в Киров, спросил, сможет ли он взяться за модель зала. Михаил очень заинтересовался и начал выпытывать детали, о которых я сам ещё не знал. Но его заинтересованные детальные расспросы вселили в меня уверенность в будущей работе с ним.

Через неделю мы встретились с Максимом у него в офисе на Ленинградке. Кажется, это был офис в Москонцерте в доме, где располагается театр «Ромэн». Говорили долго и обстоятельно. Оказалось, что работать предстоит не только с Большим, но и с Малым, и с Рахманиновским залами. Работа будет складываться из нескольких частей: это измерения в залах до и после их реставрации, построение масштабных моделей всех трёх залов, измерения акустики в моделях, акустический проект реставрации залов с целью сохранить их акустику, так как она считается музыкантами, профессурой консерватории и публикой очень хорошей. В конце предстояло сделать измерения в готовых залах. Кем-то было написано подробное и хорошее техническое задание на проведение всех этих работ. Я изучил его минут за двадцать, что-то убрал, как излишнее и повторяющееся. Но некоторые моменты добавил и усилил. Например, это было требование сделать измерения коэффициента звукопоглощения существующих кресел в залах, чтобы новые кресла делались максимально близкими к ним. Если бы я знал тогда, как много хлопот будет у нас с креслами.

Кроме работы с залами, нужно было дать предложение по акустическому проектированию большой студии звукозаписи, по звукоизоляции отдельных помещений, по снижению шума инженерного оборудования и т. д. и т. п. Максим попросил составить смету на наши работы. Теперь это было возможно, так как стал виден весь горизонт. Я уехал заряженный на работу. Предстояло решить много задач. Главные из них:

- договориться о строительстве масштабных моделей залов;
- выяснить, как проводить в них измерения;
- выяснить, какая нам нужна дополнительно аппаратура для измерения в залах;
- договориться об измерениях поглощения кресел;
- собрать коллектив инженеров в самой «Акустик Групп», зарядить его на работу и написать смету на неё, которая удовлетворила бы и заказчиков, и нас.

Через несколько дней Максим позвонил опять и сказал, что он проинформировал кого-то наверху о нашей встрече, что всё хорошо принято и идёт по

плану, но по политическим соображениям к работе всё-таки нужно подключить иностранных акустиков. Это меня расстроило, но Максим неожиданно сказал, что я могу сам выбрать эту компанию. Мы поговорили о немцах — про «Мюллер ББМ». Я вспомнил про их отчёты о Большом театре. Максим уже не работал в той дирекции, но сказал, что отношение к ним со стороны руководства неблестящее. Я сказал, что подумаю, имея в виду про себя, что немедленно свяжусь с Хенриком Мюллером из Финляндии.

— Хорошо, подумайте и предлагайте, — завершил Максим, — мы в вас верим.

Прошло четыре года, как я познакомился с Хенриком. За это время у нас не было поводов для контактов. Но его визитка у меня не завалялась. Я написал ему письмо и получил скорый ответ о готовности к сотрудничеству. По просьбе дирекции консерватории Хенрик сначала прислал информацию о своей компании с указанием персоналий и выполненных объектов, потом приехал знакомиться сам. По тону писем и интонации разговора было понятно, что Хенрик исключительно позитивно настроен к нам. Для меня было неожиданностью, что он знает Михаила Лане, архитектора-акустика Макриненко, уже давно умершего к тому времени, работы Института строительной физики.

«Нет худа без добра» был мой девиз в то время: если мы должны работать с иностранцами, то именно им мы поручим то, что пока сложно и неизвестно для нас. Этим решалось сразу несколько задач: быстрый выход с нашим участием на акустические детали строительства модели, измерения в модели и интерпретация этих измерений, полноценное компьютерное моделирование зала, тонкости акустических решений по прогнозированию акустики зала после реставрации. Это давало возможность, работая рука об руку и приводя отчеты «Акукона» к российским стандартам, получить бесценный опыт и разделить ответственность в случае чего...

После многих недель переговоров и обсуждений между мной, Максимом и Хенриком в переписке было принято решение, которое я оцениваю, спустя много лет, как исключительно правильное. А именно:

1. Генеральным проектировщиком всех работ по акустике назначалась наша компания.
2. Компании «Акукон» поручалось совместно с нами (то есть Хенрик делал, а мы стояли рядом, учились, оценивали, проверяли и переводили на принятый проектный язык) всё, что касалось акустики зала и проведения измерений на масштабной модели. Эта работа выходила под нашим штампом.

Я хорошо помню день 28 сентября 2008 года, когда после заключительного совещания у Максима на Ленинградке я уехал на Новокузнецкую с одной задачей — подготовить договор, обновить техзадание к нему и быть готовыми к приёму первого аванса. К этому времени были решены все технические и стоимостные вопросы по всем четырём очередям реконструкции Московской консерватории, включая Большой, Малый и Рахманиновский залы, несколькими студиями звукозаписи, репетиционным помещением, помещением с инженерным оборудованием, трём масштабным моделям. Но ожидание самой работы продлилось ещё три месяца: аванс, а это были немалые даже по нынешним меркам деньги, мы получили в самый последний рабочий день 2008 года. Так был сдан экзамен на поступление в Московскую консерваторию.

Учёба началась сразу же после окончания долгих российских новогодних праздников. В первый рабочий день нового 2009 года я был завален достаточно жёсткими по тону звонками от Максима с требованием немедленно приступить к измерениям в залах. Эта спешка объяснялась тем, что мы были новичками на таких серьёзных объектах и те, кто нас рекомендовал, хотели как можно быстрее показать нас в деле. Уверен, я никогда так и не узнаю всех фамилий, которым было выгодно заключить этот контракт с «Акустик Групп» — Максим, как оказалось потом, был важным, но всё-таки просто переговорщиком. Но нужно иметь в виду, что если история России тех лет будет когда-то написана максимально правдиво и документально, то и она будет иметь дыр существенно больше, чем твёрдого тела.

Прошло более десяти лет, как «Акустик Групп» сдала экзамен в консерваторию. Сама учёба закончилась относительно недавно — году в 2016, когда нас просили решить последние вопросы по звукоизоляции в одном из реконструируемых корпусов. За это время сделано:

- глобальная реконструкция всех знаменитых концертных залов, при этом над Рахманиновским и Малым залами мы работали самостоятельно, без компании «Акукон». Это произошло без нашего давления на дирекцию. После завершения работы над Большим залом наша компетенция в таком деле и доверие к нам были исключительно высокими;
- построены масштабные модели и проведены акустические измерения в них;
- построены первоклассные студии звукозаписи;
- проведены измерения коэффициента звукопоглощения кресел всех трёх залов в Нижегородском строительном университете. Это позволило укрепить наше сотрудничество, вылившееся впоследствии в совместное строительство большой акустической камеры в Нижнем Новгороде;

- в нашей малой камере на Новокузнецкой мы провели десятки испытаний сидений новых кресел и научились конструировать сидения с заданными акустическими параметрами;
- проведено анкетирование акустических параметров Большого зала. Это позволило поднять «слуховую культуру» наших инженеров. Анкетирование в дальнейшем было проведено в Большом театре, новых Мариинских-2 и 3 в Санкт-Петербурге;
- проведено проектирование и техническое сопровождение строительства новых и реконструкции множества технических помещений и репетиционных комнат. Эта работа принесла нам много нового опыта и идей;
- проведены многочисленные измерения акустики концертных залов консерватории, в том числе с публикой. Проводился мониторинг изменения акустики залов через каждые полгода после окончания работ.

Незавершённым остался только проект строительства подземного студенческого Оперного театра консерватории. Но виной тому, как всегда в России, являются дураки и дороги...

Мы многому научились и многое узнали. «Акустик Групп» стала компанией, пользующейся безоговорочным авторитетом в России и там, где нас знают, за рубежом. Случилось то, о чём я мечтал летом 2008 года в Тюмени после звонка Максима Шевченко.

И, наконец, наши локти стали теснее друг к другу, а друзья — Хенрик Мюллер и его «Акукон» — ещё ближе. В Московской консерватории мы стали желанными гостями. Мы не только сдали вступительный экзамен, но и отучились на «отлично».



# Світлові діври звукоізоляції

*Анатолій Лівшиц*

**К**онец мая 2006 года был тёплым и солнечным. Помню, что была суббота, я осваивал «Паджеро Спорт», наслаждаясь кондиционером, съёмной магнитолой и шелковистым звуком, исходящим от пятна контакта новеньких летних шин с ещё не убитым асфальтом Пятницкого шоссе. Наслаждение от управления автомобилем нарушил рингтон моей старенькой «Нокии». Некто Юрий представился звукорежиссёром Театра эстрады.

— Анатолий, добрый день! Извините, что звоню в выходной. Ваш телефон мне дал архитектор (я уже не помню фамилию, которую он назвал) «Моспроекта-2». Он рекомендовал обратиться к вам для решения одной акустической проблемы в нашем театре.

— Да, мы работаем с «Моспроектами». Спасибо большое, что позвонили! А что за проблема, можете пояснить? — ответил я.

Юрий продолжал:

— Вы знаете, у нас пропала звукоизоляция между зрительным залом и одним из посторонних помещений, которое сейчас не совсем постороннее. По телефону это сложно объяснить. Вы сможете приехать к нам?

— Конечно, смогу. Тем более мы находимся недалеко от вас — рядом с метро «Павелецкая». Я приду пешком.

— Зачем же пешком? — уже без напряжения первых минут разговора отвечал Юрий. — Приезжайте в понедельник: в театре выходной, и парковка будет свободной.

Договорились о встрече, и я стал ждать ближайшего понедельника, потому что приглашение в театр, тем более не на спектакль, а по профессиональному вопросу, всегда приятно.

До этого я был в Театре эстрады впервые зрителем году в 1978, на каком-то сборном сатирическом концерте. Ходил вместе с однокурсником Александром Гацолаевым. Этот один из моих первых походов в театр запомнился только тем, что в гардеробе на выходе, когда мы возвращали бинокли, с нас попросили деньги за них. То, что за бинокли надо платить, гардеробщица предусмотрительно, чтобы мы не отказались и взяли их, нам заранее не сказала. То, что бинокли платные, мы — те ещё театралы — не знали. Ещё мы потратились в буфете. Сколько мы ни смотрели в пустые тощие кошельки, содержимое их не увеличивалось. В итоге два студента третьего курса долго выворачивали карманы своих брюк и курток с надеждой найти заваливавшиеся монеты. Это нелёгкое для студенческого самолюбия недоразумение каким-то чудом разрешилось. Не исключено, что пришлось безвозвратно занимать копеек сорок у сострадательной публики...

Ещё один или два раза я был в Театре эстрады в начале нулевых по работе, но не как акустик, а как «специалист» по более экзотической, чем звукоизоляция, проблеме: мне пришлось решать задачу устройства огнезащитного занавеса. Моя идея заключалась в том, чтобы впервые применить в России рулонную негорючую штору. Она была пошита в мастерских МХАТа им. Горького, которым до сих пор руководит Татьяна Доронина, по чертежам руководителя одной из лабораторий института пожарной охраны ВНИИПО Евгения Мазанова. Вал и приводной механизм были также изготовлены по чертежам Евгения на каком-то оборонном предприятии. Без этого занавеса не состоялась бы премьера знаменитого американского мюзикла «Чикаго», который поставили Алла Пугачёва и её на тот момент муж Филипп Киркоров. Дело в том, что зрительный зал проектировался не как театральный, а как зал Дворца культуры в конце 20-х годов прошлого века. Полноценной сценической коробки в этом театре нет, поэтому повесить настоящий бетонный противопожарный занавес за порталом сцены там невозможно.

Мюзикл, а с ним и зарождающуюся свежую и мощную струю музыкальной жизни Москвы, спасло то, что я в этот момент имел тесные контакты с Экспериментальным заводом стекловолкна в посёлке Андреевка Солнечногорского района, в котором прописан и ныне. Этот завод до сих пор имеет производство кремнезёмного волокна, которое было разработано для использования в качестве теплоизоляции в советском космическом челноке «Буран». Волокно и маты из него имеют очень высокую температуру плавления и сохраняют прекрасные теплоизолирующие свойства до этих температур. Маты мне понравились на ощупь: они были шелковисто-мягкие и не кололись как стекловата, и мы провели измерения их динамического модуля упругости. Он оказался хорошим для применения кремнезёма в качестве подложки под стяжку для повышения изоляции ударного шума. Но материал этот продавался недолго, так как нами было найдено эффективное, но более дешёвое решение. Так пути развития звуко- и теплоизоляции однажды пересеклись в нашей компании, но потом опять разошлись.

Но вернёмся к акустике: я дошёл до театра и позвонил Юрию со служебного входа. Он спустился и провёл меня через турникет охраны без записи в журнале. Поднимаясь по лестницам в кабинет директора, Юрий вдруг спросил, знаю ли я акустика Михаила Лане.

— Да, конечно, знаю. Он заведует акустической лабораторией в «Моспроект-4». Мы несколько лет назад встречались в Швеции на акустическом семинаре, который организовывала компания «Экофон». Та, что производит акустические потолки.

— И что вы про него можете сказать? — продолжал Юрий.

Что можно сказать про конкурента? Это только про покойников говорят или хорошее, или ничего, а Михаил Юрьевич Лане тогда был жив, и его крупная в обоих смыслах и колоритная фигура довольно часто вставала на нашем пути к знаковым объектам. «Моспроект-4», в котором он трудился, был создан для проектирования уникальных спортивных и культурных объектов, то есть стадионов, театров и концертных залов. По советской практике заказчики шли по накатанной дороге, то есть в случае необходимости разработать акустический проект зрительного зала обращались в профильный институт и там получали телефон руководителя акустической лаборатории. Благодаря этому Михаил Юрьевич действительно был автором большого количества зрительных залов, точнее их акустического качества. Другой покойный акустик — Юрий Николаевич Гребешков, тоже руководитель акустической лаборатории, но в НИКФИ (Институт кинематографии), с которым я был в тёплых и даже дружеских отношениях, рассказывал мне про Лане только плохое. Причем как с профессиональной, так и с человеческой стороны. Я держал это в уме, хотя единственная до того встреча с ним в Швеции не оставила в памяти ничего негативного. Поэтому я медлил с ответом.

Юрий неожиданно поддержал Гребешкова:

— Вы знаете, приглашали мы уже Лане решить нашу акустическую проблему. Так вот, после того как он ушёл, директор распорядился не пускать в театр этого господина.

— Да? И почему же? — поинтересовался я.

— Вы знаете, от него исходил такой апломб, что неприятно было не только с ним разговаривать, но даже находиться рядом. Мы его с трудом вытерпели. Он прислал договор на работы, мы его и читать не стали.

Здесь позволю себе второй раз свернуть с прямой линии повествования и коротко рассказать про Михаила Юрьевича Лане, так как он в те годы был действительно крупным кораблём в нешироком российском акустическом море. До смерти Михаила Юрьевича, которая случилась в июне 2015 года, я встречался с ним десятки раз. Действительно, у него было две натуры — почти ангела и явного демона. Когда мы были один на один, он был учтив, вежлив, конструктивен и профессионален, но иногда позволял себе сарказм. Например, во время серьёзного обсуждения набора материалов для отделки зала он с улыбкой мог спросить, какими акустическими материалами мы сейчас спекулируем. Вообще он, как мне кажется, внутренне очень страдал от того, что у него не было своей компании по продаже акустических материалов. Причины могли быть разные:

отсутствие способностей к этому бизнесу, не тот возраст. Но думаю, что слово «спекулировать» выдает его презрение к торговле как бизнесу. Ведь он всегда занимался акустической практикой.

Наблюдал я Михаила Юрьевича и в роли демона. В это трудно поверить, но он, с яркой интеллигентской наружностью — с седой профессорской бородой и в очках, — видимо, не чувствуя, что творит, а точнее, не понимая важности интонации и явного смысла произносимых им слов, мог оскорбить заказчика или кого-нибудь из присутствующих, сидя на совещании. Я тому был свидетелем неоднократно. Через несколько лет после первой встречи у меня с ним сложились ровные уважительные и не только деловые отношения. Он пригласил нас как независимых специалистов на измерения в реконструированном по его проекту зале Оперного театра в Самаре. Это был жаркий август 2010 года. Мы провели два дня в машине по дороге туда и обратно и пару дней на измерениях в Самаре. Со мной были Андрей Нечаев и Николай Канев. Было видно, что он уважает нас как инженеров-акустиков. Однажды, в другой раз, рассказывая «гадкую» правду об узком круге отечественных акустиков, он сказал, что, по его мнению, мы единственная порядочная акустическая компания в России. Он как-то даже предлагал мне стать его начальником — возглавить научный отдел «Моспроекта-4». Но я им не стал — мои анкетные данные не подошли для этого института, да и приходил я на собеседование к начальнику отдела кадров скорее с целью выведать, что происходит в институте, чем с той, о чём говорил Лане. Как-то он пришёл ко мне и попросил приличную сумму для обмена квартиры. Я дал. Месяца через три Лане приехал на Новокузнецкую с огромной, чуть ли не двухлитровой бутылкой водки. Вернув долг, он искренне поблагодарил, но сказал, что деньги не понадобились. Михаил Юрьевич любил «накатить» в приятном ему обществе. Предпочитал беленькую. Я думаю, это и стало причиной его скоропостижной кончины. Года за два до смерти мы практически не общались — Михаил Юрьевич был обижен на нас за то, что многие из его потенциальных клиентов пришли к нам. Но сколько бы у него ни было натур в жизни, теперь я больше помню лучшую из них. А демон в нём предстаёт неудачным чудачеством. Пусть земля ему будет пухом.

Окрылённый победой над конкурентом, которая состоялась без моего участия, я вошёл в кабинет директора Театра эстрады. Тогда его занимал Валерий Григорьевич Корн, который до этого работал в известных московских театрах. В их числе Государственный академический театр им. Е. Вахтангова, Драматический театр им. Гоголя, Драматический театр им. К. С. Станиславского. Ещё он работал на киностудии «Мосфильм». Мы познакомились. Перед деловой

частью, располагая заказчика к себе, я рассказал историю про трудности с оплатой пользования биноклем, которые испытал много лет назад в этом театре студентом. Не забыл упомянуть и то, что был автором рулонного противопожарного занавеса, уточнив для приличия и не без опаски, работает ли он до сих пор. Директор успокоил меня, пояснив, что занавес по своему прямому назначению не опускался ни разу, из чего я сделал вывод, что пожаров в театре не было.

Настало время перейти к делу, и Валерий Григорьевич рассказал мне следующую историю. Начал он издали — с истории «дома на набережной», в котором с 1954 года существует Театр эстрады. Я, будучи любознательным инженером-строителем, многое уже знал про это здание с мрачной славой, поэтому попросил директора ограничиться тем минимумом, который касается исчезнувшей звукоизоляции в зале. История свелась к следующему.

В советские времена, которые к тому времени закончились относительно недавно (в декабре 1991 года), в этом доме располагался так называемый спецраспределитель. Это было большое помещение, служащее для хранения продуктов питания, которые невозможно было купить в обычных магазинах. Только в некоторые предпраздничные дни их можно было увидеть на прилавках. Сюда приходили номенклатурные, то есть важные, особые и заслуженные работники советского государства, которым было положено, точнее, разрешено питаться этими продуктами. Помещение было оборудовано холодильниками, имело водопровод и канализацию. С самораспадом Советского Союза, последовавшей за тем либерализацией цен с разрешением на все виды трудовой общепользуемой деятельности и ликвидацией на первых порах в новой России всех привилегий спецраспределитель напротив Московского Кремля стал никому не нужен. Какое-то время он пустовал, потом сдавался в аренду.

В 1997 году умер легендарный худрук Борис Брунов, приведший Театр эстрады к заслуженной славе и любви зрителей. Юрий Лужков, мэр Москвы в то время, назначил Геннадия Хазанова на его место. Геннадий Викторович не только кардинально изменил репертуар, что соответствовало времени, но и обратил внимание на помещения, окружающие театр.

Это было время, когда советская Москва в очередной раз становилась новой. Ежевечерне исчезали ненужные конторы и проектные институты. Каждое утро в них открывались новые заведения, чаще всего кафе, рестораны и казино. Взгляд Хазанова остановился на бывшем продуктовом спецраспределителе, который очень подходил для размещения в нём ресторана. Тем более, со слов директора театра, супруга Хазанова, Злата Иосифовна Эльбаум, была не лишена организаторского таланта и имела тягу к предпринимательству.

Но обустроить обычный ресторан в здании с противоположной театру стороны, было бы слишком банально. Поэтому организаторы новой точки общепита решили подойти к этому вопросу творчески. Тем более это давало возможность без затруднений пользоваться положительным имиджем вверенного им объекта культуры. В результате под вывеской «Малая сцена Театра эстрады» в Москве появилось очередное кабаре, где под современную музыку и танцы новые русские вкушали блюда мировой кухни. К сожалению, не помню названия, которое имел этот кабаре-ресторан, но оно было таким же грандиозным, как и реклама МММ по ТВ — не то «Третий Рим», не то «Земной Рай».

Вскоре после открытия культурно-увеселительного заведения основной зрительный зал столкнулся с неведомыми до этого проблемами. Геннадий Хазанов, как я уже писал, в корне изменил репертуарную политику театра: из места, где давали концерты звёзды отечественной и зарубежной эстрады, проходили творческие вечера знаменитых артистов и литераторов, оно превратилось в театр с репертуарными спектаклями. Отличительной особенностью их был малый, точнее минимальный состав актёров — два-три действующих лица. Это были так называемые моноспектакли: «Ужин с дураком», «Смешанные чувства», «Всё как у людей». Музыки там практически не было, зато была тонкая игра актёров, а точнее захватывающие поединки монологов. В это же время вечером наполнялась гостями малая сцена — кабаре, репертуар которого составляли только музыкальные номера. Там пели знаменитости российской поп-музыки тех лет. На потребу новорусской публики и вкусу звукорежиссёра музыка звучала громко, а часто — очень громко. Это происходило тогда, когда, по словам моего одноклассника Сергея Титушкина, громкая музыка выдавалась за красивую.

И вот к своему изумлению зрители моноспектакля одновременно становились посетителями кабаре. Хорошего в этом ничего не было. Местами было неловко, прежде всего, актёрам на сцене. Директор, углубляясь в подробности, особенно выделил недавний случай, когда Геннадий Хазанов не смог закончить центральный монолог в «Ужине с дураком» из-за того, что Жанна Фриске два раза подряд спела свой последний хит «Ла-ла-ла», а потом его спародировала группа «Поющие трусы». Случился конфуз, цену которого оплатил инженерный персонал театра. Хазанов был в ярости и учинил разнос всем: от директора (приятного в общении, профессионального, интеллигентного деятеля московской культуры) до звукорежиссёра кабаре. В результате внутренней проверки и экспериментальных работ было установлено, что звук из кабаре в зрительный зал прекращает проникать только после того, как перестаёт быть

ощутимо слышен в самом кабаре. Это и послужило основанием для приглашения М. Ю. Лане, а потом и меня в театр. Мне поручалось выяснить причину исчезновения звукоизоляции и указать, что сделать для её восстановления.

К тому времени у меня был большой опыт по обследованию технического состояния зданий и сооружений. С 1987 по 1992 годы я работал начальником отдела обследований в нашем кооперативе «СтройТест». Под моим началом было обследовано около тысячи зданий, включая знаменитые (Казанский вокзал, гостиница «Интурист») и уникальные (купол павильона «Космос» на ВДНХ). Но это были обследования фундаментов, стен, перекрытий на потерю прочности и устойчивости. Это очень ответственно, но не так сложно. Найти же причину потери звукоизолирующих свойств зачастую очень трудно, так как, по выражению звукорежиссёра Константина Лакина, акустика — наука не наглядная. Источник звука может быть в любом месте вне помещения, а слышать его вы будете громко откуда угодно.

Вызов был брошен. Но чтобы его принять достойно и красиво, я попросил паузу и разрешения вместе с Юрием осмотреть оба зала. Экскурсия началась с большего из них. Он был хорошо отремонтирован несколькими годами ранее. Заменены кресла, одежда сцены, отремонтированы деревянные панели стен. Было заменено звуковое и световое оборудование. Внешне, а по отношению к залу изнутри все выглядело опрятно и цельно. Я здесь не буду касаться акустики этого зала, которая далеко не блестящая, но, учитывая, что зал всегда используется в режиме звукоусиления, его можно хорошо отстроить по громкости, разборчивости и равномерности звучания. Мы перешли в малый зал — кабаре. Это было, даже для меня, искушённого как в процессе стройки, так и в её (то бишь стройки) результатах, довольно странное пространство. Около наружной стены недалеко от входа была размещена маленькая узкая сцена. Перед ней широким фронтом стояли столики. Напротив сцены у внутренней стены были построены антресоли или балконы, к которым вели неудобные лестницы. Балконы были заставлены столиками для посетителей. Всё было обшито уже вошедшим в моду гипсокартоном, оклеено флизелиновыми обоями и покрашено. При взгляде на потолок угадывалось его первоначальное кессонное происхождение, но большая часть объёма пространства между балок была защита гипсокартонными листами. В потолок были вмонтированы заподлицо круглые светильники-споты, которые тогда завоёвывали популярность. Одним словом, архитектор кабаре не испытывал мук творчества, работая над интерьером, строители добротнo сделали то, что умели делать практически все их конкуренты, а инвестор сэкономил на отделке, то есть сделал ставку на

реноме Театра эстрады и его расположение, а не на архитектурные излишества.

Я попросил включить музыку в кабаре с громкостью чуть выше среднего и пошёл вместе с Юрием обратно в основной зал. Путь лежал через фойе, опоясывающее большим полукругом объём зала. Музыка в фойе была практически не слышна. Чем дальше мы были от двери в кабаре, тем она была тише и неразборчивее. Основной шум туда проникал сквозь окна от автомобилей с набережной Москвы-реки. Мы вошли в зал, и я ощутил себя зрителем вечернего моноспектакля, о котором только что мне рассказывал директор театра. Было ясно, что определить сходу причину прекрасной слышимости между залами невозможно. Чего-то явного я не мог уловить, как ни пытался.

— Мне всё понятно, — уверенно сказал я Юрию. — Пойдёмте к директору.

По дороге я сформулировал своё предположение. Вот оно:

— Во время ремонтных работ были повреждены или участки стен между залами; или перекрытие, если залы им частично разделены; или звуковые колонки в зале повешены так, что вибрации от них передаются стенам или колоннам. Эти вибрации далее идут на какие-то плоскости, например, пола или обшивки зала, и последние излучают громкий шум. Для точного определения причины необходимо прийти с шумомером и локализовать область, откуда исходит максимальный шум. Исходя из того, что это за область, нужно принимать решение дальше по выяснению точного места прохождения звука.

— Сколько будет стоить эта работа? — поинтересовался директор.

Я назвал две цифры, меньшая из которых была вполне в рынке на тот момент. Относительно большей цифры я пояснил, что она понадобится нам в случае непредвиденного увеличения объёма работ.

Видимо, моя логика хорошо совпадала с жизненным опытом Валерия Григорьевича Корна. Он понимающе кивал головой и, когда я закончил, поинтересовался авансом. Мы договорились и об этой, третьей, цифре. Оговорив формальности, связанные с заключением договора и временем проведения инструментального акустического обследования, мы расстались.

Набережная Москвы-реки встретила меня майским теплом и ещё не усталыми гудками прогулочных теплоходов. Я возвращался в офис на Новокузнецкой и говорил про себя:

— Как хорошо, что у нас в компании есть Андрей Нечаев! Если бы его не было, то работать с шумомером пришлось бы мне. А измерения делать один я не люблю. Я близорукий, поэтому глаза быстро устают смотреть на мелкие цифры на приборе, очки приходится часто снимать. Больше времени уходит на поиски очков, чем на измерения. Да и вообще, для такой работы нужен

особый склад характера: надо не думать сразу обо всём и не отвечать на один звонок, набирая при этом другой номер на втором аппарате. Нужно, как Андрей, быть вдумчивым, аккуратным, предусмотрительным, не забывающим запасные батарейки и основные положения по эксплуатации прибора. Надо быть, одним словом, настоящим инженером-акустиком. Я же, строитель-верхогляд, знаю в целом, почему дом стоит, а электрический ток — течёт. А вот карандаш заточить остро-остро даже в институте не научился.

Под эту приятную данность, что в компании есть Андрей Нечаев и что я сейчас, придя в офис, расскажу ему про будущую интересную работу, и он не откажется мне помочь, при этом всю основную монотонную оформительскую работу я постепенно передам в его надёжные руки, я дошёл до Новокузнецкой, 33.

Тогда в современной России о культуре думали не так глубоко и ответственно, как после 2013 года, когда был принят федеральный закон № 44-ФЗ, по которому сейчас даже букет цветов для гостей театра надо покупать через интернет-торги. Договор был заключён быстро, аванс своевременно украсил наш аскетичный расчётный счёт. Андрей подготовил шумомер, я освободил полдня от бесполезной текучки — Театр эстрады с нетерпением ждал нас.

Я люблю работать вдвоём. Кто-то исподволь, без перетягивания одеяла, а так, как распорядилась природа, становится ведущим. Другой, соответственно, ведомым. Будем считать, что это в очередной раз получилось само собой, но я, к своему удовольствию, стал ведомым, когда Андрей через несколько дней в малом зале Театра эстрады в присутствии звукорежиссёра Юрия по-хозяйски расчехлил шумомер и попросил включить штатную систему звукоусиления на среднюю мощность с какой-нибудь лёгкой музыкой. Для начала и солидности одновременно мы походили по залу с включённым шумомером. Показали Юрию на экране несколько цифр и связали их с определением неравномерности звукового поля. К звукоизоляции это имело пока только косвенное отношение. Пора было переходить к основной цели визита.

— Оставьте играть музыку на той же громкости и давайте пойдём в главный зал, — дал команду Андрей голосом уставшего от межконтинентального перелёта командира воздушного судна. Юрий отдал соответствующие распоряжения и повёл нас по коридорам и лестницам вверх в фойе основного зала. Шумомер продолжал работать: цифры на его экране, конечно, были существенно меньшими, что соответствовало и тихой, уже порядком надоевшей, музыке. Андрей зафиксировал места в фойе, где прибор показывал чуть большие значения. Мы пытались объяснить это непонятное явление через

неизвестное. То есть мы придумывали различные конструкции стен и потолка или дефекты в них, которые не противоречили нашему представлению о том, как звук распространяется по зданиям. Мои аргументы были основаны на памяти, знаниях и опыте. В короткую эпоху конструктивизма, родившуюся и просуществовавшую в СССР в 20-х годах XX века, здания, по соображениям экономии в том числе, часто строились таким образом, что междуэтажные перекрытия представляли собой набор главных (продольных) и второстепенных (перпендикулярных им) монолитных железобетонных балок. Сам же настил, лежавший на балках, был тоже железобетонным и монолитным, но достаточно тонким — всего 8-12 сантиметров. Армирование было из сетки. Такое перекрытие, в зависимости от размеров элементов, может нести серьёзные нагрузки. Так строились и жилые дома (например, моё общежитие МИИТа по 2-му Вышеславцеву переулку), и общественные здания — многочисленные дворцы культуры, конторы и даже фабрики. Так вот, именно малая толщина этого бетонного слоя меня насторожила. Дело в том, что 8-12 см бетона — это плохая звукоизоляция даже для жилья, а тут музыка громко играет. Если же на перекрытие насыпали песок, глину или строительный мусор, что было обычной практикой до недавнего времени, то количество перейдёт в качество — масса превратится в достаточную звукоизоляцию.

— Послушайте, — сказал я, — а не могло случиться такого, что во время последнего ремонта в каких-то местах сняли засыпку с перекрытия? В двадцатые годы это был строительный мусор, сейчас строители культурные — от мусора избавляются. Если они это сделали, то вместе с водой (мусором) выплеснули и ребёнка (звукоизоляцию).

Юрий был в сомнении — он не припоминал ничего такого, что было похоже на вскрытие полов в помещениях театра, за его долгую работу в нем. Было жалко расставаться с красивой и правдоподобной гипотезой. Лёгкое, как тополиный пух за окном, и такое же необъятное смятение охватило меня — я второй раз был в театре, второй раз слушал, как музыка проникает вопреки законам строительной физики сквозь его стены и полы и не мог дать этому никакого объяснения. Оставался последний шанс — пройти в основной зал, послушать музыку оттуда и проявить то, что не приходит по требованию — ум и смекалку.

Стоило Юрию открыть одну из дверей, ведущих в это паранормальное пространство, как я встал на сторону Геннадия Хазанова в деле его, пусть несправедливого, разноса технических сотрудников театра. Музыка в большом зале слышалась не как мешающий непонятный звук — она могла бы заменять фонограммы некоторых спектаклей, особенно в тех местах, когда нужно создать

особую интимную или доверительную обстановку на сцене. Прекрасно были слышны ноты, ритм, голоса и даже нюансы аранжировки. Андрей, делая вид человека, много видевшего, точнее слышавшего, невозмутимо продолжал смотреть на экран шумомера. Он змейкой прошёл по рядам, фиксируя те места, где громкость музыки завораживала. Выключив шумомер, он произнёс избитое определение архитектурно-строительной акустики:

— Ученье — свет, а неученье — звук.

С этим невозможно было спорить в сложившихся обстоятельствах. Но надо было не спорить, а предлагать варианты ответа на поставленный в договоре вопрос.

— А может быть, звук по колоннам проходит? — с оттенком надежды, гаснущей вместе с последним лучом солнца в предгрозовом море, спросил я. — Андрей, ведь ты помнишь, как дело было в «Спортбаре» на Новом Арбате? Мы провели там замеры уровня шума в зале, а потом — на разных этажах. И оказалось, что на некоторых верхних этажах он был выше, чем на нижних. Стали выяснять причину, и оказалось, что внутренние колонны вибрируют от работы динамиков и передают звук по этажам. Мы ещё там предложили эквалайзером вырезать резонансную частоту (где-то 180 Гц) и сэкономили заказчику уйму денег на звукоизоляции.

Андрей был пессимистичнее меня:

— Не думаю, что здесь аналогичный случай. Колонны идут только по периметру зала. Видите, их продолжение выше деревянной облицовки стен? Если бы всё было как в «Спортбаре», то музыка была бы громче рядом со стенами зала, там, где колонны. А она наоборот — громче дальше от стен. Правда, не везде одинакова, где-то и тише... Чепуха какая-то.

Я соглашался с Андреем, чтобы хоть как-то заполнить пустоту, повисающую в зале из-за всё реже высказываемых нами догадок. Юрий не терял надежды на нас, тем более мы говорили о других решённых проблемах. Я не знал, что делать. Надо было взять паузу и уйти из театра, чтобы один на один с Андреем поговорить, что делать дальше, попытаться что-то придумать для разгадки отсутствия звукоизоляции. Но просто сказать через час пребывания в театре, что у нас ничего не получается, было неловко. Я ведь на первой встрече распускал хвост, рассказывая директору, какие мы крутые всезнайки. Чтобы ещё потянуть время и попробовать не упустить призрачный шанс, я выдвинул идею максимально приблизиться к месту прохождения звука.

— Юрий, я уверен, что паркетный пол в зале по лагам (так раньше всегда делали полы). А сцена, вы же видите, выше пола примерно на метр. Нет ли

возможности попасть под сцену откуда-нибудь и посветить фонариком в подпол — вдруг мы что-то интересное увидим?

— Да, можно, — ответил Юрий. — Как попасть под сцену, я знаю, и, кажется, там есть какой-то лаз в сторону зала. Но там, говорят, никто не был после окончания стройки, так что не уверен, сможем ли мы проникнуть дальше входа туда. Тем более там должны быть первородный мусор и дохлые крысы с мышами.

Насчёт отсутствия мусора я не испытывал иллюзий. В кладбище грызунов я не верил: там, где нет пищи, им делать нечего, а буфет Театра эстрады не продавал попкорн, подтвердил мою догадку Юрий. И щелей в старом дубовом паркете я не наблюдал. Поэтому я попросил звукорежиссёра продолжить знакомство с театром, но уже не с его зрительской частью, а отвести нас под сцену.

— Только нельзя ли нам дать какую-нибудь спецодежду, а то мы в чистом? Да, и фонарь нужен.

— Конечно! Сейчас схожу к рабочим сцены. У них есть халаты. Фонарь тоже найдём. Подождите меня вон у той лестницы в конце фойе.

Мы недолго переминались с ноги на ногу в ожидании Юрия. Лицо Андрея было, как всегда, невозмутимым. Из его отдельных реплик нельзя было понять, верит ли он в то, что мы разгадаем загадку Театра эстрады, или он уже придумал, что писать в отчёте об измерениях и какие дать рекомендации. Юрий вскоре пришёл за нами, извинился, что принёс только один халат, и повёл нас по запутанному маршруту с несколькими чёрными лестницами и пыльными тамбурами. Наконец, мы оказались в достаточно большой не то комнате, не то на лестничной площадке с крашеными серо-зелёными стенами. Одна из них представляла собой барьер по грудь высотой. Чуть выше головы нависал потолок. Чёрная щель шириной метра полтора и высотой семьдесят-восемьдесят сантиметров между верхом барьера и потолком уходила куда-то далеко по горизонтали. В загадочном пространстве за щелью чуть громче, чем в зале, играла советская эстрадная музыка, которую мы заказали звукорежиссёру кабаре по мобильному телефону.

— Вот он, лаз под сцену, — сказал, запыхавшись, Юрий. — Тут, в его начале, лежат давно списанные вещи, которые жалко выкинуть. Усилитель ламповый я сам года три назад подальше задвинул. Ещё механики лебёдки на всякий случай припрятали. Ну и хлам всякий. Но не очень много — наш пожарник здесь иногда ревизию делает. Кто полезет? Кому халат?

Не дожидаясь ответа, Юрий протянул его Андрею, но я успел его перехватить.

— Нет, я полезу. Андрей у нас спец по измерениям — белая кость, голубая

кровь. Пыль глотать — моя работа. Я же строитель — мне грязь помесить в удовольствие.

И не дожидаясь возражений Андрея, я снял пиджак, рубашку, повесил их на предусмотрительно вбитый в пожарный щит несколько десятков лет назад гвоздь, надел синий, пахнувший техническим маслом халат и застегнул его на все пуговицы. Всунул брючины в носки. Юрий поднял с пола сломанный стул, чтобы мне легче было подняться и вползти в щель. С его помощью я встал на колени на край барьера и подался вперёд туловищем. Голова оказалась под низким потолком. Моя поза очень напоминала спринтера на низком старте.

— Я для начала недалеко пролезу, только для рекогносцировки, чтобы освоиться.

— Анатолий Яковлевич, а если вы заблудитесь, как дорогу назад отыщете, а вдруг там лабиринт какой? Может, вам верёвку дать?

Надо отдать должное Андрею Нечаеву: к людям он внимателен не менее чем к тонкостям акустических измерений. Юрий поддержал Андрея:

— Да, подождите ещё пять минут. Я за верёвкой схожу. В реквизиторской видел моток.

Он опять ушёл вниз. Я всё же решил не терять времени: хотелось продвинуться вглубь черноты хоть немного, чтобы понять, как там, чего ждать. Осторожно перемещая вес тела с колен на руки и переставляя ими как ногами, я лёг на живот. Поднялась лёгкая пыль, но видеть она не мешала, так как ничего не было видно и без неё. Одновременно с пылью в носу я ощутил в кармане брюк предмет средних размеров, плоско вдавленный в мышцу бедра правой ноги. Это телефон, понял я и, слегка перевалившись на левый бок, задрал полу халата. Потом с трудом проник плоской ладонью в накладной карман джинсов и вынул из него трёхлетнюю кнопочную «Нокию».

— Телефон — это хорошо, — подумал я. — Позвонить можно в случае чего. А если мне позвонят, отвечать не буду. Да и что ответить на стандартный вопрос: «Можете ли вы сейчас говорить?». Могу, но не буду? Именно в этот момент пришло СМС, и экран телефона засветился. Отлично, буду нажимать на кнопки просто так, экран будет светиться, и я смогу немного поползать пока без фонаря и верёвки. Я так и сделал. Экран давал достаточно света, чтобы видеть перед собой на два-три метра. Я огляделся. Моё тело лежало на засыпке из строительного мусора. Это были ошмётки штукатурного раствора, угольный шлак и зола из ближайших к стройке котелен, кирпичный бой, обрывки картона, песок, глина, стружки и щепки. самого неприятного — боя стекла и ржавых гвоздей — я перед собой не видел. По бокам лежали припрятанные

мотки кабеля, непонятные железки и картонные коробки, но проход они не загромождали, поэтому я продвинулся ползком на несколько метров, увидел впереди белую преграду, подполз к ней и заметил, что её можно обогнуть справа. Но самое главное — я ощутил, что эстрадная музыка звучит здесь заметно громче, чем сзади меня.

— Анатолий Яковлевич, ползите назад, Юрий фонарь и верёвку принёс, — это был голос Андрея. Ползти назад не хотелось. «Нокиа» неплохо справлялась с функцией фонаря. Звуки эстрадной музыки, становясь всё громче, звали вперёд, к разгадке паранормальных явлений Театра эстрады. Но я остановился. Во-первых, доставлять беспокойство товарищам нехорошо. Они ведь искренне переживают за меня. Во-вторых, к вечеру аккумулятор телефона быстро разряжается. Если я поверну за барьер, и там мне кто-нибудь позвонит, кому я не смогу не ответить, то экран погаснет. Аккумулятор может разрядиться в любой момент. Я окажусь в полной темноте и могу потерять ориентировку, поползу не назад, а в сторону, и уползти я могу далеко. Нет, надо возвращаться, пока сзади брезжит свет. Осторожность в очередной раз победила во мне авантюриста.

Чтобы развернуться, попробовал сесть. Но это положение, такое естественное несколько минут назад, стало абсолютно недоступным для меня. Очень низкий потолок из сплошного белёного известью деревянного настила не позволял мне этого сделать никак. Высоты не хватало как раз на расстояние от плеч до макушки. Было смешно и обидно одновременно. Но не было страшно: я же в прошлом спортсмен, а сейчас — активный физкультурник. Если нельзя сесть вертикально, то можно горизонтально. Я лёг набок, согнулся калачиком и, поочерёдно упираясь ногами, стал вращать тело. Всё получилось. Увидев тусклый свет, который исходил из входа в подпол, я пополз обратно. Через несколько секунд Андрей говорил мне:

— Анатолий Яковлевич, вы так быстро скрылись из виду! Как вам удаётся так ловко ползать? Вас так долго не было! Уму непостижимо.

Я возражал, так как мне казалось, что ползал я всего секунд десять и продвинулся от силы метров на шесть.

Юрий дал мне в руки фонарь и раскидал широкими змейками длинный конец верёвки на полу. На другом конце я сделал незатягивающуюся петлю и продел в неё ладонь. Так я стал иметь связь со светлой частью мира. Вторая попытка проникновения в театральное подполье началась увереннее первой. Мышечная память в таких ситуациях важнее той, что в голове. Через несколько секунд я опять был около белой преграды, стал разглядывать её и светить мощным фонарём во все стороны. Преграда оказалась венткоробом. Это была

очень старая конструкция (деревянная дранка по каркасу из металлических прутьев), на которую был набросан слабый известковый раствор. Я обогнул этот короб и пополз дальше. Луч фонаря высвечивал другие короба, тянущиеся в разных направлениях, и частые кирпичные столбы, на которые опирались деревянные балки, несущие пол партера. Я стал понимать, что пространство вокруг не является единым, что оно состоит из отдельных комнат-камер, разделённых белыми стенками-преградами различной длины. К моему удивлению, засыпка, по которой я полз, была достаточно однородной и без предметов, представляющих историческую ценность. Как я ни надеялся, на моём пути не встречались жёлтые страницы газеты «Правда» с речами Сталина и отчётами о судах над «врагами народа», которые жили в квартирах этого дома. Сколько видел глаз, не валялись бутылки с этикетками водки, вина или пива той поры. Изредка лежало только тряпье и рваная кожаная обувь.

Полз я, не как ящерица, или по-пластунски. Я опирался на локти и приподнимал над ними туловище. Потом максимально протягивал плечи вперёд локтей и, перебирая ими как ногами, опускал грудь на засыпку. После этого брал правой рукой фонарь, светил им по сторонам, затем переносил максимально далеко туда, куда решал ползти дальше, и опять подтягивался на локтях. Привязанная к левому запястью верёвка плавно тащилась за мной, иногда цепляясь за углы при поворотах. Местами засыпка сходила почти на нет, и я оказывался на голом бетоне. Здесь над головой было больше пространства, и я пытался сесть, чтобы сменить позу, но нигде этого не удалось сделать.

Я полз туда, где, как мне казалось, была громче музыка, непрерывно играющая в зале кабаре. После того, как я прополз метров пятнадцать, максимум двадцать, и сделал два-три поворота, я стал явно слышать, что звук раздаётся где-то недалеко — в нескольких метрах. В низком тёмном пространстве в положении лёжа трудно ориентироваться, ещё труднее — определять расстояния. Это сейчас я оперирую цифрами, потому что знаю размеры зала. Тогда для меня мерой расстояния было количество подтягиваний тела с упором на локти.

Музыка становилась всё громче и разборчивей, и я упорно полз на неё, вращая головой, чтобы уши выбирали прямое направление на звук. Именно для этого природа и подарила живым существам два органа слуха — мы поворачиваем голову так, чтобы громкость была одинаковой в каждом ухе. Тогда мы будем смотреть прямо на источник звука. Вдруг, в момент одного из подтягиваний, когда я вращал фонарём по сторонам, боковое зрение уловило короткую и слабую полоску света, пробивавшуюся из-под засыпки. Я выключил фонарь и увидел необъяснимое: из-под земли, а точнее из-под бетонного сплошного

перекрытия, на которое опирался пол партера, исходил мягкий люминесцентный свет. И ещё одно обстоятельство поразило меня: источник света был совмещён с источником звука. Теперь я полз уже не на звук, а на свет. И — о чудо! — звук становился тем громче, чем ярче был непонятный свет в бетоне.

И вот моя голова оказалась над этой загадочной точкой, которая меня и разочаровала, и рассмешила одновременно. Я не мог поверить своим глазам и всему моему почти тридцатилетнему опыту строителя к тому времени. Это была банальная дыра в бетонном перекрытии, которую проделали строители кабаре в том месте, где в гипсокартонном потолке они поместили модную тогда спот-лампу (даун-лайт). Дело в том, что этот светильник при диаметре сантиметров тридцать имеет примерно такую же высоту. А высота, точнее глубина кессона, который образован главными и второстепенными железобетонными балками перекрытия, был всего сантиметров двадцать. Дизайнер, мягко говоря, наплевал на архитектурное решение известных советских конструктивистов, авторов проекта «дома на набережной», и зашил пусть не богатый декором, но строгий и стильный кессонный потолок бывшего спецраспределителя гипсокартоном аккуратно по низу балок. Очевидно, что «дизайнеру» надо было решать задачу освещения кабаре в современном стиле, а бронзовые люстры, висевшие с рождения дома в центре кессонов, были сданы в цветной лом или переехали в другие помещения. Уверен, что «дизайнер» не сопоставлял высоту новых светильников с глубиной кессонов. Это пришлось делать электрикам, когда светильники оказались на стройке. И они, электрики, нашли простой, с их точки зрения, выход из положения: пробили отверстие в потолке над светильником. Толщина бетонной плиты кессона оказалась всего 8 см, что немало, тем более, если стучать вверх. Но в то время профессиональный электрический перфоратор был уже общедоступен.

Электрики, решив свою проблему света в кабаре, создали другую проблему — лишили звукоизоляции пол театрального зала. Вспомнилась известная с детства дурацкая поговорка: «Да будет свет, сказал монтер, и перерезал провод».

Так, загадка отсутствия звукоизоляции была разгадана в сложных, я бы сказал, крайне стеснённых рабочих условиях.

По пути назад я несколько раз выключал фонарь и пристально смотрел по сторонам. После того, как глаза привыкали к темноте, в разных местах я замечал свечение. К одному из них я подполз, чтобы убедиться, что причина света та же — дыра в перекрытии. Усталый, с приятным чувством разведчика, выполнившего сложное задание, я пополз назад, на большой свет.

Выбравшись из подполья, распрямив спину и отряхивая халат от пыли, я несколько секунд пытался не отвечать на вопрос Андрея и Юрия: как там со звуком? Но улыбка на лице выдавала меня: было понятно, что ползал я не напрасно.

На следующий день мною был написан и отправлен директору театра отчёт о проделанной работе, в котором были следующие рекомендации:

1. Запустить в подполье диггеров (такие люди были популярны тогда на экранах телевизоров), чтобы они убрали весь строительный мусор.
2. Накрыть отверстия над светильниками толстыми бетонными колпаками.
3. На перекрытие под залом насыпать высокий слой мелкого керамзитового песка.

Наша работа была принята с благодарностью. Окончательная оплата не заставила себя ждать. Но на этом моя роль в этой истории не закончилась.

Тёплым, но уже сентябрьским днем того же года мне опять позвонил Юрий. Диалог был примерно таким:

— Анатолий Яковлевич, добрый день!

— Здравствуйте, Юрий! Вы решили вопрос со звукоизоляцией перекрытия, или в театре возникли другие проблемы?

— Нет, новых неприятностей нет, а со старыми справились с вашей помощью. Проблема ушла. Хороших диггеров мы нашли, за лето такую большую работу сделали. Музыка из варьете в большом зале сейчас практически не слышно. Так, если только поддать громкость побольше и прислушаться подольше. Но нам с ними расплачиваться надо, а как работу их принять? Это же в подпол лезть надо, а у нас некому. Мы вас очень просим, пролезьте туда ещё раз и посмотрите, всё ли они на совесть сделали. Вы-то ведь со своим опытом знаете, всё может быть. Уж посмотрите своим взглядом.

— Хорошо, когда? — ответил я, не задумываясь.

Через несколько дней я снова стоял у лаза в подпол и переодевался во что-то рабочее. Рядом стоял бригадир диггеров. Звали его Иван. Это был крепыш чуть выше метра с кепкой. Но он не создавал впечатление маленького человека: тугие мышцы выпирали со всех частей его тела и конечностей и придавали объём его фигуре. Иван был подвижен, улыбчив, корректен и внушал доверие. К его лбу был прикреплен фонарь. Другой фонарь, более мощный, выпирал из кармана специальных брюк. Перед погружением в темноту Иван объяснил мне, что и где было сделано, куда мы поползём и как себя вести в замкнутом пространстве. Рассказал, как будем ползти: он — впереди на корпус, я — сзади, не отставать... Мне тоже был повешен фонарь на лоб, и, после того как я проверил наличие «Нокии» в кармане, мы отправились в путь.

Иван по-спортивному сгруппировался и внедрился в чёрную щель. Звонко зашелестел керамзит от его змееподобных изгибов. Я попытался скопировать его движения, плюхнулся на живот и пополз за ним.

Начало было лёгким и беззаботным. Далеко впереди мелькали зайчики от света фонаря Ивана. Много ближе в свете фонаря, что был на моей голове, ловко двигалось его тело. Поблёскивали подошвы его обуви и лоснящиеся брюки в районе ягодиц. Было сухо и чисто. Иван много говорил. Точнее обстоятельно отвечал на мои расспросы о том, как им удалось справиться с таким большим объёмом пыльной и кропотливой работы за несколько месяцев. Маршрут вёл нас от одного колпака над светильником до другого. Я внимательно осматривал качество бетонных отливок. Иногда разгребал керамзит перед собой до бетона, чтобы оценить толщину засыпки. Всё было сделано на совесть.

Иван, к моему удивлению, выделил как наиболее трудное не стеснённости пространства по высоте и запутанность проходов, а отсутствие притока свежего воздуха, тяжёлые пылевые завесы при сборе старой мусорной засыпки и высокую температуру в подполье в конце июля и августе, когда в Москве долго стояла жаркая погода. Тем временем мы подползли к какой-то кирпичной стенке и стали двигаться слева от неё. Вскоре ещё левее появилась другая стенка, но уже из дерева, обмазанного известью, и мы поползли по узкому и низкому коридору. Это был тоннель, по которому мог проползти только один человек — сверху и по бокам было не более тридцати сантиметров свободного пространства.

Иван пояснил, что мы сейчас ползём вдоль фасадной стены здания и переползаем из правой части партера в левую. Ползти так придётся метров десять-пятнадцать, потом мы повернём налево и будем двигаться вдоль задней стены партера, пока не попадём в его противоположную часть. Я был спокоен, хотя уже чувствовал некоторую усталость от непривычных проворных движений. Иван на этом прямом отрезке оторвался от меня вперёд корпуса на три. Я попросил его замедлиться, так как боялся упустить из виду тот момент, когда он свернёт с прямой дороги. Неожиданно что-то острое вонзилось в мою левую штанину ниже колена и выше щиколотки, когда эта нога случайно коснулась деревянной стенки.

Я остановился и подвигал ногой, пытаюсь понять, что это. Нога двигалась, но только в тех пределах, которые позволял размер брюк. Я попытался согнуться в пояснице и достать пальцами место зацепа. Это было невозможно: тоннель был слишком узок, а я — длинен и недостаточно гибок для этой операции. Пришлось подать голос:

— Иван, постойте. Я тут брючиной зацепился за что-то. Видимо, гвоздь.

— Да, есть тут несколько таких мест. Стенка слева сбита из досок. Местами гвозди наружу торчат. Работяги, что её делали, поленились их вытащить. Да и зачем, наверное, думали они. Они же не знали, что мы тут будем ползать когда-то. Вы попробуйте освободиться — подайтесь сначала назад, потом вперёд. Только не спешите и не волнуйтесь.

Я попробовал. Волнение только усилилось: штанина ещё крепче зацепилась за гвоздь. Чувство беспомощности, которое не приходило ко мне с тех пор, как в 12 лет мама отвела меня в спортшколу, наполнило грудную клетку. Я пытался крутить ногой, слегка сгибая и выпрямляя её в колене, но мозг понимал, что дёргаться бесполезно. Вспомнились кадры из фильмов про звероловов, как в муках умирают звери, попавшие в их капканы.

— Иван, я не могу освободиться. Что делать? — в моём голосе звучала неуверенность в будущем. Это было слышно даже мне.

— Анатолий, не волнуйтесь. Я сейчас поползу вперёд и сделаю круг. Минут через пять буду сзади вас и отцеплю штанину.

В моей груди потеплело. Обещание скорой свободы совпало с отчаянным желанием обрести её. Почему-то вспомнилось, что в американской конституции свобода названа главной ценностью человеческой жизни.

— Иван, точно через пять минут? Не дольше? — переспросил я, пытаюсь придать голосу максимальную беспечность.

— Да, примерно. И не волнуйтесь. Я здесь знаю каждый закоулок, обернусь мигом. И не делайте лишних движений, экономьте силы.

— Хорошо. Жду вас, — ответил я и услышал затихающее шуршание керамики под телом Ивана.

Через несколько секунд, видимо, когда он повернул налево и пополз вдоль задней стены партера, я стал слышать только собственное дыхание. Ещё через несколько секунд к нему добавилось биение сердца.

Что может быть проще, чем лежать, не двигаясь, несколько минут? Ведь мы, находясь в движении в течение дня на работе, в транспорте, дома за хозяйственными делами, только и мечтаем о кратковременном покое. Но это тогда, когда мы свободны в выборе — двигаться нам или нет. Как только этого выбора нет, немедленно хочется того, что нельзя осуществить в данный момент. Оставшись один в замкнутом пространстве, в полной тишине, я вдруг захотел немедленно встать или сесть, хоть как-то поменять позу. Понимание того, что это невозможно, плющило сознание. Нам не дано чувствовать себя в четырёх измерениях, так же нам не дано потерять хоть одно из трёх. Мозг начинает

судорожно искать ощущение этого недостающего направления свободы и, не найдя, впадает в непреодолимый стресс. Хочется взорваться, но стать опять свободным человеком, способным идти, прыгать, нагибаться, падать, не задумываясь, есть ли для этого ограничения. Я же оказался фактически привязан к одной точке пространства без возможности поменять позу.

Прошла первая минута вечности. За ней вторая, ещё более длинная. К громкому шуму воздуха в носоглотке и ударам сердца-молота по наковальне-рёбрам добавился ровный шум кровяного потока в районе висков и за ушами. Понятия вечности и бесконечности становились главными в сознании. Я пытался успокоить себя. Для этого с трудом достал из кармана брюк носовой платок, протянул правую руку вперёд и вытер пот со лба. Выполнение простейшего действия на мгновение отвлекло от поисков симптомов клаустрофобии в своём организме. Вечность не заканчивалась.

Я вспомнил, что в другом кармане брюк лежит телефон. С таким же трудом, как и платок, я достал его и положил перед собой. Потом обе руки вытянул вперед и взял телефон в ладони. Стал думать, кому позвонить, с кем поделиться ужасом своего положения. Достаточно быстро, по сравнению с вечностью, понял, что звонить некому. Родные, друзья и близкие никак не решили бы моей проблемы скорейшего освобождения из подпольного плена. Я бы только испугал и взволновал их своим звонком. Но оставаться дальше в полном одиночестве не было сил. Хотелось хоть с кем-то поделиться ощущениями несвободы и, наплакавшись, услышать слова утешения. Неожиданно созрел план — позвонить Андрею Нечаеву. Во-первых, он поймет меня с полуслова, так как присутствовал при моём первом погружении в подполье. Во-вторых, Андрей — это тот человек, который никогда не оставит в беде и всегда придёт на помощь, придумав самый быстрый и эффективный путь к спасению. В-третьих, и это самое главное — мне будет легко скрыть от Андрея истинную причину моего звонка — страх, так как я могу сослаться на то, что у меня в телефоне пропал номер Юрия, звукорежиссёра театра. А у Андрея никогда ничего не пропадает, и я попрошу его позвонить Юрию, рассказать о случившейся со мной беде и попросить немедленно позвонить Ивану и напомнить ему, что я лежу в заточении под полом партера большого зала. И самое главное, чтобы Иван позвонил мне и не клал трубку до тех пор, пока не доползёт до меня, чтобы я постоянно был на связи с ним и понимал, где он в данную секунду находится и сколько мне его ещё ждать.

Этот разговор с Андреем был бы долгим, а непрерывное общение было мне тогда и нужно. Пока я искал телефон Нечаева, тыкая невпопад кнопки,

сзади слышался уже хорошо знакомый шелест керамзита от ползущего по нему Ивана. Чуть позже к шелесту добавилось ровное, спокойное и деловитое сопение. Свет от его налобного фонаря прошёл сквозь пустоты между моим телом и стенками окружающего меня тоннеля.

— Анатолий, а вот и я! Как вы тут, держитесь?

— Да, Иван, всё нормально. Как вы быстро оползли вокруг зала! Я ещё не успел насладиться здешними тишиной и покоем...

Иван взял в руки мою штанину, отцепил от неё загнутый, как он мне сказал, крючком гвоздь и попросил меня ползти вперёд первым:

— Метров через десять на повороте будет камера широкая. Там мы поменяемся местами. Ползите спокойно: больше капканов не будет, я проверил.

Через минуту мы поменялись местами. По дороге назад подползли ещё к нескольким бывшим дырам, чтобы я удостоверился в их надёжной закупорке от звука снизу из кабаре. Всё было сделано на совесть. Ещё минут через пятнадцать мы выбрались из подполья.

Я ощутил всю прелесть пребывания в вертикальном положении. Трёхмерная свобода была вновь обретена. Я мог стоять, сидеть, прыгать, наклоняться и даже опять лечь на пол. Главное наслаждение было в том, что мои желания не противоречили моим возможностям. Переодевшись, вместе с Юрием и Иваном я зашёл к директору театра Корну.

— Валерий Григорьевич, я только что проинспектировал перекрытие между большим залом и кабаре. Все дыры заделаны на совесть. Мусора в подполье нет. Керамзит засыпан по всей площади ровным и достаточным для звукоизоляции слоем. И вообще, вам повезло с исполнителями работ: их бригадир Иван — классный парень!

— Анатолий Яковлевич, и вам спасибо! Вы решили нашу проблему. Мы теперь опять можем полноценно работать. Теперь только к вам и вашим ребятам обращаться будем с акустическими проблемами.

Мы пожали друг другу руки и расстались.

Лет через пять, когда я уже забыл про эту работу, как всегда неожиданно зазвонила моя старенькая «Нокиа». На экране были написаны слова: «Корн Театр эстрады». Я ответил.

Мы тепло поздоровались. Валерий Григорьевич ещё раз поблагодарил за работу и сказал, что мне будут звонить по поводу акустики в Московском международном Доме музыки. Спросил, в курсе ли я проблем со Светлановским залом.

— Конечно, — ответил я. — Мы там недавно делали измерения. Я знаю,

как можно поправить там дела. Отлично там не будет, так как зал круглый, но на твёрдую четвёрочку исправить можно.

— Вот и отлично! Вам позвонят. Я вас и вашу компанию рекомендовал как самых знающих и находчивых акустиков России.

— Спасибо за аванс, Валерий Григорьевич! Отработаем.

Но никто мне после этого по Дому музыки не позвонил. И хотя я участвовал в совещаниях по возможности коррекции акустики в Светлановском зале, там пошли по другому пути — установили в нём систему виртуальной акустики «Констолейшн», но это уже другая история.

О Театре эстрады, а точнее о людях, которые тогда в нём работали, осталось самое тёплое воспоминание. Конечно, потому, что всё окончилось хорошо: мы установили причину вдруг исчезнувшей звукоизоляции. Потому, что нас там уважали и доверили решение задачи, ответ на которую был спрятан так глубоко. Потому, что мы были моложе и ощущение силы от единства, чувства локтя, взаимовыручки, которые сами собой возникали тогда в нашей растущей компании, было острым, но уже по-взрослому зрелым.

Прошло более десяти лет, и, вспоминая эту историю, я вижу её с другой стороны. Ведь она и есть та проверка боем, после которой рядовое становится рутиной. Хочется вновь и вновь ощутить то щемящее чувство предстоящей дуэли, когда жизнь, она же работа, бросает вызов именно тебе. И неважно, что будущая задача тобой ни разу не решалась или другим её не доверяют — решить её надо обязательно.

Иначе она будет последней в твоей жизни.

AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG  
AG 20! AG 20! AG 20!  
20! AG 20! AG 20! AG

# Магия АГ Фотоальбом



Идея создания книги возникла в процессе подготовки к Большому корпоративному сбору «Акустик Групп» – «Магия АГ», посвящённому 20-тилетию компании. Сочи, Роза-Хутор, 24-26 октября 2019 года. В мероприятии приняло участие 160 сотрудников из 12 городов и 5 стран.



















