



*Распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 октября 2009 года №1540-р «О при-
суждении в 2009 году премии Правительства Российской Федерации «Душа России» за вклад в развитие
народного творчества» звания Лауреата в номинации «Народный мастер» удостоен Пересада Юрий Алек-
сеевич – художник-керамист из г. Печоры. Предлагаем вашему вниманию интервью с нашим земляком.*

Не надо халтурить

Юрий Пересада производит первое впечатле-
ние рубахи-парня, но это совсем не так. Пересада
– сложный человек, искренний и талантливый. Его
фамилия, видимо, диктует ему желание постоянно
передвигаться, пересаживаться с одного корабля на
другой: 16-летним мальчишкой он сбежал из прилич-
ного семейства харьковских инженеров в Москву,
и с тех пор так и передвигается по этой земле: из
Харькова в Москву, из Москвы на Сахалин, потом
снова в Москву, и сейчас его дом – Печоры.

В этих странствиях была Средняя Азия, где он
работал в археологической экспедиции под Бухарой
и впервые увидел азиатскую глину. Практические
опыты с глиной начались в Ташкенте, где Юрий
получил огромное удовольствие от работы с ма-
териалом, там началась любовь к керамическому
делу. Юрий говорит, что его жизненная позиция

– «позиция выстрадавшего оптимизма». За время
странствий он много чему научился, женился, стал
главой семьи, в которой пятеро детей, и овладел,
вроде бы, простым глиняным ремеслом – изготов-
лением керамики, но его керамика – одна из лучших
в России – ПЕРЕСАДОВСКАЯ КЕРАМИКА. С ее
автором мы проговорили не один час, и данное
интервью лишь небольшая часть разговора.

**– Юрий, Ваши передвижения по нашей
большой стране выглядят достаточно легко: то
туда поехал, то здесь остался, Вы двигаетесь по
течению, не сопротивляясь обстоятельствам?**

– Нет, наоборот, я надеюсь, что я так делал
себя. В этих странствиях жизнь преподносит опре-
деленные уроки и дает людей, которые учат. Мне
встречались люди, которые сыграли в моей жизни

существенную роль: после Сахалина я приехал в Оптину пустынь и там крестился.

– Что же это были за люди, которые так повлияли на Вас?

– Скажу просто: их дела соответствовали их словам. Люди говорили о духовном, но не только говорили, они это делали и этим жили. Среди них, в том числе, был человек, обладающий даром не осуждать людей, и для меня это был колоссальный внутренний опыт, который я не люблю вытаскивать на поверхность. У каждого есть выбор: видеть такие уроки или не видеть. Вернувшись в Москву, я стал работать в керамической мастерской, появилась семья, венчался, первая дочка, вторая... Потом, восемь лет назад, решили переехать в Печоры: все хотят в столицу, а мы уехали в провинцию.

– Почему?

– Для внутренней жизни нашей семьи это было необходимо. На этот переезд мы получили благословение от священника. Но мы не крестьяне, мы – городские жители, и в провинциальном городке встал вопрос содержания семьи. Так что я трезво оценивал, что мы теряем и что приобретаем, уезжая из Москвы. Мой хлеб, керамика, не является тем хлебом, который приносит большие доходы, но хлеб насущный дается. У нас в Печорах родились еще трое мальчиков. Сейчас у нас Мария, Ольга, Иоанн, Матфей, Лев. Я из тех людей, которые считают, как писал Бродский, что «оправдание нашей нагоде – дети». Дети, приходя в этот мир, научают родителей, как надо жить, они меняют наши души, и на своем опыте отцовства это ощутил и узнал.

– Юра, в нашем промысловом народном искусстве сейчас красивых вещей почти нет, но Ваша керамика – исключение. Очень теплые, красивые, домашние вещи. С чего начинали, с печорской глины?

– Знаете, у каждого человека есть какой-то талант, какое-то призвание, и очень важно, если человек свой талант узнает, поймет и будет его развивать, тогда и плоды будут. Мы каждый раз делаем выбор: я ушел с выгодной работы в керамику, потому что знал – это мое. Профессиональный и личностный рост связан с некоторым самоограничением: я заработал деньги и могу их потратить, а могу и инвестировать в дело. Когда я приехал в Печоры, начал работать с тем, что было. У меня была небольшая печь, арендовал помещение и полтора месяца работал без света, работал и работал, потом стал что-то продавать, потихонечку нашел этот стиль. Глину мы сами заготавливаем из экономических соображений: покупаем карьерную глину, высушиваем ее, замачиваем, перемешиваем – готовим глиняное тесто и работаем с ним. В месяц мы тратим около тонны глины, хотя у нас маленькая мастерская.

Продуктивная мастерская.

– Надо всем жить: у меня большая семья, в моей мастерской работают люди, у которых тоже есть семьи, всем надо зарабатывать деньги на жизнь. Ну, а мои ученики имеют склонность разбегаться и заводить свое дело, что неплохо, это нормальное развитие, но вот в крупном бизнесе

не убежишь, там нужны машины, оборудование, крупные вложения, а у нас круг и глина – валяй. Но все только на первый взгляд дешево и просто, все здесь требует труда, стилистической точности, технологии, а те, кто уходит от меня, как правило, изготавливают профанацию. Они профанируют мою керамику по принципу: сделаем попроще – продадим подешевле. В отличие от меня, они не выстрадали авторский стиль, они ничего не добились сами, они работали у меня и считали это достаточным, чтобы открыть свое дело. Поэтому в лучшем случае они могут сделать копию, причем, не очень хорошую. А рынок не стоит на месте, люди хотят нового и более интересного.

– Вас это не пугает?

– Нисколько. У меня есть идеи. Керамика – тяжелый хлеб, и этим делом можно заниматься при одном условии: если ты любишь эту работу, и она приносит тебе удовольствие. Только ради денег заниматься керамическим производством – не есть хорошо, и так, думаю, в любом деле. У меня был опыт по ремонту мобильных телефонов, я пытался заработать денег в другой области, но в моем случае это оказалось невозможным, мне нужно, чтобы дело нравилось. Только ради денег ничего не получится.

– Вам нравится вся эта жизнь: жена, дети, глина...

– Мне нравится жизнь во всех ее проявлениях. Мне нравятся и падения, потому что можно подняться. И еще мне нравятся монументальные

вещи. В конце XIX – начале XX веков делали великолепные декоративные печные фризы, модерн, но для этого нужны заказы. Это дорого, но это очень интересно. Дорого потому, что дорогая работа, дорогая технология. К тому же наша работа не может ограничиваться бизнес-планом, ее нельзя просчитать, сколько будет заказчиков, когда они будут, и сколько это будет стоить. Все очень спонтанно, индивидуально и непредсказуемо, в отличие от пива, водки и хлеба. Меня поразил один факт: в Суздале есть владелец мясокомбината господин Дымов, который открыл свое предприятие «Суздальская керамика». Ощущение такое, что он сделал это предприятие не ради денег, а ради удовольствия. На этом предприятии немецкие печи обжига, а я свои делал сам. Одна печь мне обошлась тогда в три тысячи долларов, а печь в Суздале стоит тысяч 15-20. У него прекрасное оборудование, вытяжки, идеальная чистота на предприятии, экскурсия по мастерской – тысяча рублей в час, ее смотрят как достопримечательность. Человек начал делать дело и довел его до определенного совершенства, и эти мастерские работают на его авторитет, хотя для него это хобби.

Дорогое хобби...

– Вообще керамика – это материалоемкое и энергоемкое производство, оно требует немалых денежных средств. Мы когда-то делали крупномерные цветочные горшки, кстати, они стоят сейчас в гостинице «Гелиопарк», но вынуждены были прекратить их производство, много затрат, а прибыль очень

невелика. Рынок сувенирной продукции в Пскове сложится только тогда, когда будут оптовые покупатели, оптовые продавцы, когда это будет бизнес. Например, в Суздале эта проблема решена.

– Но Вы же занимаетесь этим рынком?

– Невольно, потому что мне нравится не заниматься продажей своей керамики, а заниматься производством, мне нравится размах, но ниже какого-то уровня опускаться не хочется, поэтому насколько возможен размах – не знаю. К бизнесу у меня отношение интуитивное: я знаю, что мне можно делать, а что – нельзя. Мне, например, очень хочется делать крупные вещи.

– Какие?

– Изразцовые печи. Я сам придумал печь, нарисовал, вместе с моим другом, гипсомодельщиком, мы сделали модели, формы, сделали печку. Для меня это в какой-то мере авантюризм, потому что у меня семья, пятеро детей, а я вкладываю деньги в идею, реализация которой непонятна. В бизнесе просто: выгодно – невыгодно – выгодно-невыгодно – и это главный критерий. Но я хочу инвестировать деньги в художественную идею и двигаюсь в этом направлении. Хотя можно просто созерцать жизнь, рыбачить по выходным, но мне это неинтересно, мне интересно реализовывать свои идеи, что-то сделать еще в этой жизни. Печку мы сделали частному заказчику в его дом, на керамике я бы заработал больше, но я получил большое удовольствие от работы.

О печных изразцах можно рассказывать много, например, в Калуге в старые времена – изразцовая печь – это статус, и наличие такой печи в доме предполагало высокий доход хозяина и его положение в обществе. Псковичи могут представить себе псковскую традиционную изразцовую печь, посмотрев ее в Приказных палатах. Хорошо известны голландские изразцовые печи в городских квартирах Питера, печи модерн. Сейчас мы сделали вторую печь, «шведку», по стилю модерн, белая печь, по фризу растекается рельеф из роз – элегантная получилась печка. Более того, мы участвовали с нею в Международной выставке в Москве, называлась она «Салон каминов – 2007» на Красной Пресне. Для нас это не по рангу, это ранг производителей-фирм, а не маленькой мастерской, как моя. Там производственники, а у нас – эксклюзив, у нас единичность и штучность. Но нас отметили приватно, устроитель выставки директор холдинга «Красивые дома» С.Л. Экономов подошел к нашему самому маленькому стенду, отметив, что стиль, который мы выбрали, не показан на рынке и он интересен.

– Сколько стоит такая изразцовая печка?

– Это роскошь и это дорого, над печкой работает коллектив, и стоит она сейчас где-то две-шесть тысяч евро, но эта печка, в отличие от автомобиля, не только украсит дом, но останется потомкам, мы даем гарантию 25 лет и более. Для приобретения такой печи заказчику нужно понимать, что он заказывает. Печи, камины переходят в сферу художественную: человек просто хочет смотреть на

огонь, хочет, чтобы в его доме был живой огонь, а не только приборы отопления, которые дают комфорт. Поэтому случится ли интерес к печам в России? Тем более, что дрова в России всегда будут, это восстанавливаемое сырье, лес доступен, а вот с газом могут быть проблемы. Сейчас можно компоновать: печь-камин. Этот рынок динамично развивается, и на него рвутся западные фирмы. У нас в Печорах крупное месторождение глины, но производство изразца идет не на квадратные метры, а на штуки. Цена западного изразца гораздо выше нашего, а мы можем делать эксклюзивные печи по цене тиражированной немецкой печи. Но, к сожалению, не так много людей, которые могут оценить наши печи, хотя мы делаем и интереснее, и дешевле. Человек получит штучную вещь на всю жизнь. Люди, которые покупают настоящую вещь, должны гордиться тем, что они могут позволить себе обладание такими эксклюзивными вещами. Хороших настоящих вещей мало, и они не для всех. Жизнь человека должна быть индивидуальной и яркой, без стереотипов тиражного рынка, и жить в своем доме надо по средствам, но с любовью.

– Как складывался стиль, Юрий?

– Гончарный круг позволяет делать много изделий и недорого. Но тираж на гончарном круге небольшой, и насчет «недорого» тоже сомнительно. После гончарного круга у нас идет большая доработка декоративной части предмета, обжиг.

– Вообще, как Вы видите керамику, что это такое?

– Когда-то в Англии в 70-е годы началось движение по возрождению ремесел с лозунгом: хватит поклоняться мертвому машинному, нужно ценить ручной труд. И это правильно, потому что в вещь, выполненную руками, вложены собственный труд и любовь. Девочкам-декораторам в своей мастерской я говорю: «Поймите, люди платят деньги не за количество, не за размер, а за любовь, которую вы вкладываете в эти изделия, и если вы их делаете с любовью и творчеством – это все остается в керамике. В этом вся ценность предмета». Вся древняя керамика Европы – это красножгущиеся глины до 1000 градусов, низкий обжиг. Высокий обжиг – это Восток, Китай. Высокий обжиг – это высокое качество посуды, возможность мыть в посудомоечной машине, ставить на открытый огонь. В наших изделиях – низкий обжиг, когда черепок не спекается, и в глине сохраняются поры. Такое изделие окунают в молоко, и казеин при температуре превращается в водонерастворимую фракцию, закрывает поры. Наше изделие мы ставим в молоко, оно им напитывается, а потом – в печку, где молоко запекается в порах. Но, кроме обварки, мы еще используем технологию лощения, полируем глину, наносим рельеф на изделие: треугольнички, кружочки, валики с накаткой. Это все лощат, ставят в печку на обжиг, потом окунают в молоко и снова запекают в печи, причем в молоко окунают несколько раз, получается такая лессировка. На некоторых изделиях мы оплетаем ручки, так что над своими изделиями мы много-много работаем, гончарный круг – только начало работы.

– Откуда взяли образцы рельефов?

– Мы начинали с лаконичной формы, например, крынки псковские отличаются от тверских, а эстонские вообще как стаканы. Всегда возникает внутренняя потребность сделать что-то новое. Сначала мы делали лепные рельефы из тонких жгутиков, потом мы стали делать тиснение, потом совместили две эти техники. Мы используем в рельефе нашей посуды псковский треугольник – бегунок, который украшает барабаны псковских храмов. Иногда мы делаем большие напольные вазы, рельеф которых выполнен полностью бегунком. Есть удивительная владими́ро-суздальская каменная храмовая резьба, там какие-то корни византийские, непонятные зооморфные существа, птицы сирины – интересные странные персонажи. Я обратился к своему другу-художнику, чтобы он вырезал мне рельефы, предполагалось изготавливать какие-то подвески-сувениры, но так как мы не занимаемся дешевой сувенировкой, у нас это не пошло, и мы стали использовать рельефы на посуде. У этих рельефов подлинные корни. Потом я доехал до Суздаля и Владимира, чтобы увидеть эту резьбу, которую знал по книжкам, и сейчас работаю с Владимиро-Суздальским музеем. Вообще получается, что я работаю не с уличной сувенирной торговлей, а с музеями: мою керамику покупают в Псковском, Новгородском, Владимиро-Суздальском, Ростовском музеях.

– А как нашли форму своей посуды, ведь, например, не всяким чайником можно пользо-

ваться – неудобно наливать заварку, выливается, а у ваших – очень интересная и удобная форма?

– Ну, я просто знаю, как это должно быть, но есть и дань современному миру, к тому же плетеная ручка – это восточная культура. Да и вообще чайники как таковые – очень позднее явление. Вот, например, наши шанки – двойные горшки, в них крестьяне носили щи и кашу на поле, квасники для кваса – вот это старое, исконное. Кстати, шанки у нас на Псковщине назывались мурашечки. У нас много предметов из народной жизни, наш сувенир должен иметь русские корни.

– Вы можете оценить Вашу керамику?

– Эстетически хорошая, функционально хотелось бы, чтобы она была лучше. Ею нельзя пользоваться в посудомоечной машине и ставить на открытый огонь: в микроволновку – пожалуйста, в духовку – пожалуйста. Существует понятие рынка, и еще десять лет назад люди ничего не понимали в вещи. А сейчас мы продаем нашу керамику дороже, чем китайскую продукцию, и ее покупают.

– То есть Вы победили китайцев?

– Не знаю, но их чайники дешевле. Надо просто понять, что как хороших докторов, хороших учителей, так и хороших вещей – мало.

– Ваша керамика из разряда хороших вещей?

– Я надеюсь, и я это культивирую: не надо делать халтуру. А вообще китайцы молодцы, они

могут сделать все, что угодно: на три копейки – на три копейки, на десять – на десять, на сто – будет на сто.

Очень рыночная нация.

– Знаете, есть такая народная байка о том, что Печоры отойдут Эстонии, и в Михайловском соборе будет лютеранский костел. Спросили отца Иоанна (Крестьянкина) об истинности предсказания, старец ответил: «Ну что ж – у нас Эстония, а вот в Москве – Китай». Говорят же, что когда люди – лидеры, там участвует какая-то дремучая энергия. Наш генофонд сильно поврежден, а нынешний наш народ только развращают. Этот образ успешности, который так эффективно внедряется в наше сознание, очень опасен: все хотят стать управленцами, фабрикантами, олигархами, никто реально не оценивает свои возможности, даже те, кто уехал в столицу. Какие у них перспективы – снимать жилье до рождения внуков? Москва может быть хорошей школой, а потом надо возвращаться в свой регион и добиваться большего для своей родины. Я патриот Псковской земли: выезжаю из Москвы, заехал на территорию Псковской области, ну, думаю, наконец-то дома.

– Но сделать дело в регионе очень трудно, вот Вы – человек православный, думаю, Вам и Господь помогает?

– Да, и детей у меня столько, что мне без Бога никуда, хотя моим детям сейчас физически негде сделать домашнее задание. Я не могу заработать себе на квартиру. А еда, одежда на пятерых! Все говорят, что надо развивать малый бизнес, но не видно, что в нашей стране хотят развивать малый бизнес, и очень жаль, если будет утрачена традиция ремесла, ручной работы. Это надо поощрять, поощрять разумными и внятными налогами, чтобы человек мог вести свой малый бизнес и приносить пользу себе и своей стране.

– А Вы – художник?

– Нет, думаю, ремесленник. Я не обольщаюсь, чтобы быть художником, надо окунуться в какие-то стихии и поставить на карту все ради личной самореализации. Но сувенир, к которому моя керамика имеет прямое отношение, должен быть, как сейчас говорят, креативным, обновляться, быть индивидуальным. Гончарный круг – это просто определенные навыки, определенное мастерство, которое доступно, в какой-то мере, многим, но вершины его достигаются не всеми. Я разработал свою керамику, я научил мастеров декорировать, я поддерживаю это в должной форме – и мы не стоим на месте. Мне нравится достигать каких-то целей.

Спрашивала Анна Скоробогатова