

КО

Растущий квадрат

Как за год изменилась ситуация на рынке недвижимости и чего ждать дальше

▶ 4-5

«Вопрос не в коммерции — вопрос в эффективности»

Исполнительный директор Театра-Театра Егор Мухин — о принципах управления и подходах к развитию театра

▶ 14

Новый
компаньон

newsko.ru

ПРОСТО О ВАЖНОМ

14 декабря 2021

№20 (1077)



миллиардов рублей

получит Пермский край по итогам визита Михаила Мишустина

▶ 3

КРИЗИС

«Корона» жмёт

Как ивент-агентства Перми подстраиваются под антиковидные ограничения

Елена Сеница

Антиковидные меры в Пермском крае продлили до 10 января. В частности, они предполагают либо отмену корпоративов и прочих праздников с большим скоплением людей, либо их перенос на более поздний срок. Представители ивент-агентств говорят о падении выручки от 15 до 60%.

КАКИЕ УСЛОВИЯ

Согласно указу губернатора, до 10 января 2022 года отменяется проведение деловых, культурных, развлекательных, спортивных, научных, публичных, общественных, физкультурных, праздничных корпоративных мероприятий, предполагающих большое скопление людей. При невозможности отмены они переносятся на более поздний срок.

Тем не менее проводить мероприятия возможно, но при соблюдении некоторых условий. Так, на территории проведения публичного мероприятия может присутствовать один человек на 4 кв. м, но одновременно не более 50 человек. Для иных деловых, культурных, досуговых, спортивных, научных, общественных мероприятий допускается одновременное присутствие не более 10 человек. В обоих случаях все присутствующие должны иметь либо сертификат о вакцинации от COVID-19, либо отрицательный ПЦР-тест.

ПАДЕНИЕ ВЫРУЧКИ

Собственник креативного агентства «Рыжая ворона» Юлия Иванова в разговоре с «Новым компаньоном» сообщила, что в 2021 году из-за антиковидных ограничений выручка упала на 60%.

«Возьмём выручку в 2019 году за 100%, тогда ещё всё в порядке было. В 2020-м выручка снизилась до нуля. Всё было фактически отменено. Грубо говоря, мы выжили как могли. В 2021-м этот показатель точно снизился на 50–60%», — говорит Юлия Иванова.

Также, по её словам, сейчас из-за системы QR-кодов отменяются мероприятия, рассчитанные на большое количество человек. Для «Рыжей вороны» это корпоративы на 900 и на 150 человек. Хотя здесь двойная ситуация: в компании все сотрудники привиты, но мероприятие всё равно отменяется, отмечает Иванова.

Директор пермского филиала агентства по организации праздников «Квестория» Роман Леушкин сообщил, что по сравнению с допандемийным 2019 годом выручка снизилась на 90%, а за последний год количество заказов упало на 75%.

Директор сети «Квестория» Алексей Корсун также отметил, что их организация не требует от клиентов QR-коды, другой вопрос, что заказчики сами боятся проводить мероприятия вживую. Если сравнить с мартом 2020-го, то по офлайн-направ-



ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

“Выручка от онлайн-мероприятий составляет примерно 3–7% от того, что удавалось заработать в офлайне, так что ни о каком спасении речи не идёт, это просто позволяет не умереть

лению выручка организации снизилась на 60%. При этом, по словам Корсуна, стало проводиться больше небольших мероприятий и меньше — больших.

В то же время руководитель агентства по организации событий «Ежевика» Екатерина Русакова рассказала, что в сравнении с 2019 годом выручка снизилась на 30%, а по сравнению с 2020-м — выросла на 15% ввиду адаптации агентства к новым условиям. Она также добавила, что клиентов в 2021 году стало больше, если сравнивать с 2020-м, так как «люди соскучились по праздникам». Если говорить в цифрах, продолжает Русакова, то это также +15%.

АДАПТАЦИЯ

Многие компании отменяют корпоративы, чтобы не допускать большого скопления людей, либо переводят корпоративы в режим онлайн. Такой формат в простонародье можно назвать съёмкой «Голубого огонька». Снимается студия, выступают артисты. Гости видят сцену на экранах своих гадже-

тов, находясь дома, в отпуске, на работе, рассказывает Екатерина Русакова. Также организация может провести праздник на площадке клиента, если она отвечает всем необходимым требованиям.

По словам Русаковой, нельзя сказать, что это пользуется спросом, но маленькие мероприятия (до 20–30 человек) на дому проводятся часто. Сейчас, если количество участников больше разрешённого указом губернатора, «Ежевика» делит мероприятие и проводит его в два дня. Также на всех мероприятиях предусмотрен необходимый набор средств индивидуальной защиты.

Алексей Корсун согласился, что сейчас ситуацию спасают мероприятия на дому, потому что в тех же заведениях общепита требуются QR-коды. Также в 2020 году организация запустила по всей сети онлайн-формат мероприятий.

«Конкретно наш партнёр в Перми мероприятия онлайн не проводит. Но заказы поступают в общий центр, то есть подключаются ведущие из других городов. С помощью онлайн мы запустили корпоративы для распределённых команд, то есть для тех компаний, у которых есть филиалы в нескольких городах. Также мы теперь организуем дни рождения для людей, уехавших за границу. Допустим, человек уехал в Сан-Франциско, но скучает по своим друзьям из России. Теперь они могут устроить празднование онлайн, чокаясь бокалом с монитором. Так что онлайн чуточку нашу ситуацию спасает», — сказал Корсун.

Он также добавил, что выручка от онлайн-мероприятий составляет примерно 3–7% от того, что удавалось заработать в офлайне, так что «ни о каком спасении речи не идёт, это просто позволяет не умереть». **КО**

Новый Компаньон

Пермская газета «Новый компаньон»
Издаётся с 23 сентября 1997 года
Выходит по вторникам

КО

№20 (1077), 14 декабря 2021 г.

Учредитель и издатель:
ООО «Рекламно-информационное агентство
ИД «Компаньон», ИНН 5902144881

Генеральный директор Крошечкина Л. Л.

Главный редактор Усольцева Ю. И.
uji@newsko.ru

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

Адрес для писем:
614000, г. Пермь, ул. Монастырская, 15
Телефоны: 8 (342) 206-40-23, 215-20-26

Газета зарегистрирована Федеральной службой
по надзору в сфере связи, информационных

технологий и массовых коммуникаций
(Роскомнадзор) 11 августа 2014 года.
Номер свидетельства ПИ №ФС77-59008.

Перепечатка и использование материалов,
опубликованных в газете, без письменного
разрешения редакции запрещены.
Рукописи и фотографии, высланные в адрес
редакции без предварительного заказа,
не рецензируются и не возвращаются.

Редакция не несёт ответственности
за достоверность информации, представляемой
на страницах газеты рекламодателями.
Мнения авторов могут не совпадать с мнением
редакции.

Интернет-газета: www.newsko.ru.

Реклама в газете

Телефоны/факс: 8 (342) 206-40-23, 215-20-26
Электронная почта: reklama@idk.perm.ru
Требования к рекламным макетам, стоимость
рекламы и условия размещения опубликованы
на сайте www.newsko.ru

Адрес типографии:
АО «Ижевский полиграфический комбинат»
426039, г. Ижевск, Воткинское шоссе, 180
Тел.: (3412) 44-43-00, 44-44-74.

Печать офсетная. Объём 2,0 п. л.
Тираж 4000 экз.
Заказ №1214.

Цена свободная.

16+

ПЕРСПЕКТИВЫ

Инфекционка, галерея и авиадвигатели

Итоги визита в Пермь делегации правительства России

Елена Саница

На минувшей неделе Пермь посетил председатель правительства РФ Михаил Мишустин. Вместе с ним в рабочей поездке приняли участие вице-премьер Юрий Борисов и несколько министров. Представители кабинета посетили корпуса инфекционной больницы, Пермскую художественную галерею и цеха «Пермских моторов».

ИНФЕКЦИОННАЯ БОЛЬНИЦА И ПЕРИНАТАЛЬНЫЙ ЦЕНТР

Свой визит в Пермь председатель федерального правительства начал с посещения инфекционной больницы. Премьер-министр совместно с губернатором Пермского края Дмитрием Махониным, главой Минздрава РФ Валерием Мурашко и другими членами кабинета обсудили перспективы её развития.

В частности, правительству представили проект новой инфекционной больницы в Перми, которая должна появиться на ул. Леонова, 84 в Индустриальном районе города. По словам Дмитрия Махонина, в учреждении будет 232 койки. В нём разместятся диагностическое и лечебные отделения, а также кафедра инфекционных болезней Пермского государственного медицинского университета.

Сейчас уже определён подрядчик, который будет заниматься проектированием и строительством на всех этапах. Строительные работы планируются начать в 2022 году. Частично проект обеспечен финансированием, отметил Махонин, но для завершения строительства в срок (в сентябре 2023 года) нужно федеральное финансирование — 1 млрд руб.

Михаил Мишустин пообещал оказать поддержку проекту создания инфекционной больницы в регионе. Однако он подчеркнул, что территория, где сейчас находятся корпуса инфекционного стационара, должна быть перепрофилирована под нужды расположенной рядом Пермской краевой клинической больницы.

Ознакомился премьер-министр и с работой краевого перинатального центра. За 10 лет работы его оборудование изнашивается, и сейчас больница нуждается в том числе в аппаратах ИВЛ, транспортных инкубаторах и аппаратах ультразвуковой диагностики.

В результате Михаил Мишустин пообещал выделить центру 200 млн руб. в следующем году на приобретение современного оборудования.

Кроме того, Михаил Мишустин отметил, что необходимо и далее прилагать усилия, чтобы справиться с пандемией. «Очень важно продолжать работу. На днях из федерального бюджета было выделено дополнительное финансирование на обеспечение устойчивого развития региональных систем здравоохранения. Свыше 1,84 млрд руб. выделено Пермскому краю. Эти средства в первую очередь предназначены для оказания медицинской помощи пациентам по линии обязательного медицинского страхования. Нужно сделать всё для того, чтобы в крае были запасы лекарств, кислорода, а также средств индивидуальной защиты. Продолжайте тестирование и, конечно же, поддерживайте высокий темп вакцинации», — заключил Михаил Мишустин.

ГАЛЕРЕЯ

Другой частью программы визита стало посещение Пермской художественной галереи.

СОСТАВ ПРАВИТЕЛЬСТВЕННОЙ ДЕЛЕГАЦИИ:

Михаил Мишустин, председатель правительства

Ольга Любимова, министр культуры

Денис Мантуров, министр промышленности и торговли

Михаил Мурашко, министр здравоохранения

Максим Решетников, министр экономического развития

Виталий Савельев, министр транспорта

Антон Силуанов, министр финансов



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБА КРАЕВОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА

Как сообщил губернатор Прикамья Дмитрий Махонин, строительство нового здания галереи уже подорожало и составит почти 6,5 млрд руб.

Ранее затраты на стройку оценивались в 4,2 млрд руб. — на такую сумму был заключён контракт на разработку рабочей документации и ведение строительно-монтажных работ с подрядчиком ООО «ЛимакМаращСтрой». Однако с учётом удорожания стройматериалов стоимость проекта выросла до 5,2 млрд руб. Помимо этого, средства необходимы для функционального наполнения здания.

В итоге 4,71 млрд руб. на строительство галереи потратят из краевого бюджета, а ещё 1,75 млрд руб. добавит Федерация.

В марте 2021 года правительство заключило контракт со сроком реализации проекта в 2023 году. До окончания строительства галерея останется в здании Спасо-Преображенского кафедрального собора.

АВИАДВИГАТЕЛИ

Отдельное совещание с участием Михаила Мишустина было посвящено авиадвигателестроению. Так, правительство РФ выделит дополнительные 44,6 млрд руб. на разработку и производство авиадвигателя большой тяги ПД-35. По словам премьера, этот двигатель очень необходим нашей стране.

Кроме того, чтобы ускорить выход на рынок первого российского двигателя нового поколения ПД-14, правительство выделит около 50 млрд руб. Двигатель должен стать достойной альтерна-

тивной иностранным аналогам при производстве самолёта МС-21.

Правительство будет стимулировать спрос на воздушные суда с российскими двигателями. Это поможет сформировать хорошие перспективы для экспорта, отметил премьер-министр.

Глава правительства поручил Минпромторгу подготовить дорожную карту поставок самолётов МС-21 с российскими двигателями ПД-14, а также программу их дальнейшего обслуживания после продажи.

Кроме того, будет организовано серийное производство двигателей ПД-14 и ПД-8 для оснащения самолётов Sukhoi Superjet 100 нового поколения. Для этой работы будет создан механизм опережающего финансирования.

РАССЕЛЕНИЕ В БЕРЕЗНИКАХ

В завершение Дмитрий Махонин и Михаил Мишустин обсудили переселение жителей Березников, дома которых признаны непригодными для жилья из-за техногенной аварии. Как отметил премьер-министр, затягивать с этим вопросом нельзя. Он также отметил, что необходимое финансирование будет предоставлено. Правда, конкретных цифр не назвал. При этом региональное правительство должно гарантировать целевое использование этих средств, а также завершить все мероприятия по переселению в 2022 году.

При получении господдержки в следующем году люди, оказавшиеся в этой ситуации, улучшат жилищные условия, сказал губернатор. [КС](#)

СКОЛЬКО ПЕРМСКИЙ КРАЙ ПОЛУЧИТ ИЗ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА ПОСЛЕ ВИЗИТА МИХАИЛА МИШУСТИНА?

Строительство нового здания галереи — 1,75 млрд руб.

Строительство нового здания инфекционной больницы — 1 млрд руб.

Оборудование для перинатального центра — 200 млн руб.

На разработку и производство авиадвигателя большой тяги ПД-35 — 1,84 млрд руб.

На разработку и производство авиадвигателя большой тяги ПД-35 — 44,6 млрд руб.

На ускорение выхода на рынок первого российского двигателя нового поколения ПД-14 — 50 млрд руб.

Сумма на расселение домов в Березниках не называлась.

≈ 100
млрд руб.

ТЕНДЕНЦИИ

Растущий квадрат

Как за год изменилась ситуация на рынке недвижимости и чего ждать дальше

Елена Саница

За прошедший год в Перми стоимость квартир на первичном рынке выросла, по разным оценкам, на 10,8–26%, а на вторичном — на 15,6–29%. В числе причин такого роста ажиотажный спрос из-за низких ставок по ипотеке, высокая инфляция и скачки курса валют. Значительного снижения темпа роста цен ждать не стоит, считают эксперты, но говорить о его замедлении вполне можно.

ИСКУССТВЕННЫЙ РОСТ И СКАЧКИ КУРСА

По данным аналитиков «Авито Недвижимости», в ноябре 2021 года средняя стоимость квадратного метра в новостройке по России составила 132 тыс. руб. Это на 33% больше, чем в ноябре 2020 года. На «вторичке» за этот же период цены увеличились на 37% — до 79,7 тыс. руб. за 1 кв. м.

В Перми на рынке новостроек цены поднялись на 26% (до 88 505 руб./кв. м) и на 29% — на вторичном рынке (до 72 590 руб./кв. м).

Ценообразование на рынке первичной недвижимости зависит от множества факторов, включая стоимость строительных материалов и рабочей силы, доступность кредитов и уровень спроса, а также общую инфляцию.

«За последний год все эти параметры показали рост. Кроме того, на повышение цен в новостройках с начала пандемии во многом повлияла реализация отложенного спроса, — говорит руководитель направлений первичной и загородной недвижимости «Авито Недвижимости» Дмитрий Алексеев. — Тем не менее в предыдущие месяцы наблюдалось некоторое перераспределение интереса пользователей с новостроек в сторону вторичного жилья и, как следствие, повышение его стоимости».

Факторов роста цен на недвижимость очень много, соглашается директор департамента управления федеральной компании «Этажи» Татьяна Ахметдинова. В их числе, по её словам, ажиотажный спрос последних лет из-за рекордно низких ставок по ипотеке, нарушение баланса между спросом и предложением, высокая инфляция и скачки курса валют.

На первичном рынке цены поднимаются искусственно, отмечает эксперт по недвижимости Дмитрий Ничипоренко: «Кто-то выполнил план, и были хорошие продажи. Они поднимают цены ввиду того, что пока есть спрос». А вот на вторичном рынке цены растут в результате снижения объёма предложения, говорит Ничипоренко.

«Предложений мало, и ничего хорошего толком не найти. Те, кто только новые объявления о продаже выставляют, начинают «дёргать» остальных. Другие продавцы сразу же считают, что дёшево продают. Все друг на друга смотрят и начинают поднимать цены», — поясняет Ничипоренко.

КУРС НА «ЕВРОДВУШКИ» И АРЕНДУ

В целом в ноябре 2021 года покупкой квартир в Перми интересовались реже, чем год назад, говорит Дмитрий Алексеев. За год показатели спроса на новостройки уменьшились на 28%, а на вторичное жильё — на 19%. При этом большая часть запросов пользователей «Авито Недвижимости» приходилась на однокомнатные и двухкомнатные квартиры, ими интересовались 34 и 31% покупателей новостроек соответственно. А во вторичном сегменте на долю этих типов квартир пришлось по 37% запросов пермяков.

Аналитики PAN City Group также отмечают, что наибольшим спросом пользуются бюджетные и более ликвидные варианты: в основном



ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

“ Рынок аренды оживился ввиду продолжения роста цен на рынке продаж недвижимости

это однокомнатные и евро-двухкомнатные квартиры.

Особо востребованы «евродвушки» площадью 40–45 кв. м, добавляет Дмитрий Ничипоренко: «Либо это какой-то студийный вариант, промежуточный. Люди, которые раньше могли себе позволить однокомнатную квартиру, сейчас покупают студию, для того чтобы накопить и не заходить в ипотеку. Также и с «евродвушками». Если двухкомнатная квартира 60 кв. м — это уже дорого, то евроформат 40–45 кв. м позволит функционал квартиры содержать».

В то же время эксперты отмечают и растущий интерес к долгосрочной аренде квартир. Так, за год (ноябрь 2021 года к ноябрю 2020-го) этот показатель поднялся на 33%, в то время как интерес к покупке в целом снизился, отмечают аналитики «Авито Недвижимости». При этом средняя арендная ставка по сравнению с ноябрём 2020 года увеличилась на 7% (до 15 тыс. руб./мес.). А вот количество объявлений о сдаче в аренду квартир в Перми на «Авито Недвижимости» за этот же период уменьшилось на 27%.

Перекус в сторону аренды жилья действительно есть, соглашается Ничипоренко. В первую очередь это связано с тем, что арендные ставки изменились незначительно, в отличие от стоимости жилья. По его словам, только проценты банку при покупке жилья в ипотеку будут больше, чем ежемесячный платёж за съём квартиры.

Рынок аренды оживился ввиду продолжения роста цен на рынке продаж недвижимости. Рост цен и ставок по ипотеке, нестабильная

экономическая ситуация и закреплённость населения — основные факторы роста спроса на аренду жилья, соглашаются аналитики PAN City Group.

«С августа 2021 года мы фиксируем рост спроса на аренду вторичного жилья на длительный срок, причины у всех разные: переезд, учёба, работа. В последние годы в разы вырос спрос на аренду загородных домов, здесь стоит отметить дефицит предложений на пермском рынке и высокий спрос на аренду домов со стоимостью более 50 тыс. руб. в месяц», — добавляет директор федеральной компании «Этажи» в Перми Екатерина Аликина.

В целом цены на недвижимость демонстрируют устойчивость, за исключением шоковых периодов в экономике, резюмирует Дмитрий Алексеев. В связи с этим, по его словам, многие продавцы предпочитают придержать недвижимость, если сомневаются, что смогут продать её выгодно для себя. Кроме того, рост спроса на аренду заставляет собственников задуматься о том, стоит ли выставлять квартиры на продажу. Напротив, некоторые решаются на покупку недвижимости именно для последующей сдачи.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Учитывая рост стоимости стройматериалов, на рынке первичной недвижимости значительного снижения цен в ближайшей перспективе не ожидается. Однако велика вероятность, что рост цен замедлится и останется в рамках инфляции, говорят в «Авито Недвижимости». При покупке квартир у девелоперов на стадии строительства с помощью эскроу-счетов на цену будут влиять условия, на которых застройщики сотрудничают с банками. Вслед за ростом ключевой ставки Центробанка банки начали поднимать ставку по ипотеке. В таких случаях застройщики и банки часто стараются компенсировать это скидками и спецпредложениями, поясняют эксперты.

Новый компаньон

А вот на рынке купли-продажи вторичной недвижимости цены растут медленнее, чем на рынке первичной. Сейчас период повышенного спроса завершился, уровень предложения и сроки экспозиции объектов увеличиваются.

«Ожидается постепенная стабилизация показателей спроса на вторичное жильё на фоне доступности ипотечных ставок и снижения интереса населения к приобретению квартир в новостройках из-за роста их стоимости», — отмечает Дмитрий Алексеев.

“ С учётом роста цен на новостройки ожидается и рост цен на вторичное жильё

Какого-то революционного снижения цен вряд ли стоит ожидать, однако и рекордного роста, который наблюдался с момента начала пандемии, в следующем году не будет, поддерживает Татьяна Ахметдинова.

«Темпы роста цен замедлятся, если Центробанк продолжит ужесточение кредитно-денежной политики, а на государственном уровне не будут запущены стимулирующие меры», — говорит Ахметдинова. — Покупательная способность снизится, следовательно, рынку придётся подстраиваться под возможности массового покупателя».

В PAN City Group считают, что предпосылок для снижения цены пока нет. На стоимость нового жилья влияют множество факторов. В первую очередь рост себестоимости строительства, введение эскроу-счетов и увеличение затрат на рабочую силу. С учётом роста цен на новостройки ожидается и рост цен на вторичное жильё, говорят аналитики девелопера.

В то же время, по их прогнозам, в 2022 году ожидается снижение спроса на величину до 15%. Оно будет связано со стагнацией доходов населения, с ростом ставок по ипотеке и ростом стоимости новостроек, который в том числе спровоцирует переток покупателей на рынок вторичного жилья.

Цена на первичном рынке близка к достижению максимальных значений, в связи с чем возможен её рост не более 3–5% в год. Несмотря на снижение доступности жилья для населения, рынок сохранит активность, спрос будет сосредоточен на качественных объектах, резюмируют в PAN City Group. [КС](#)

ДИНАМИКА ЦЕН НА ЖИЛЬЁ В ПЕРМИ

Тип недвижимости	Число комнат/тип планировки	Средняя цена, руб./кв. м, ноябрь 2020 г.	Средняя цена, руб./кв. м, ноябрь 2021 г.	Изменение, ноябрь 2021 г. к ноябрю 2020 г., %
Новостройки	1	71 978	89 563	24
	2	71 000	92 499	30
	3	65 500	85 239	30
	4	70 496	87 925	25
	Свободная планировка	–	–	–
	Студия	75 918	89 212	18
	Вместе	69 999	88 505	26
Вторичная недвижимость	1	60 556	78 591	30
	2	56 295	71 553	27
	3	53 731	68 107	27
	4	56 034	69 500	24
	Свободная планировка	69 466	73 394	6
	Студия	67 500	90 847	35
	Вместе	56 470	72 590	29

По данным «Авито Недвижимость»



НОВОСТИ

Пермская епархия готова ждать строительства нового здания Пермской галереи

Руководству Пермского края и Пермской епархии Русской православной церкви удалось достичь принципиальной договорённости о приемлемом для обеих сторон порядке фактической передачи здания Спасо-Преображенского кафедрального собора в полное распоряжение церкви.

9 декабря в ходе визита в Пермь представителей правительства Российской Федерации во главе с премьер-министром Михаилом Мишустиным состоялась короткая неформальная встреча министра культуры Ольги Любимовой, митрополита Пермского и Соликамского Мефодия и директора Пермской государственной художественной галереи Юлии Тавризян, во время которой представители церкви выразили готовность содействовать сохранности музейных экспонатов и ожидать полного освобождения собора от музейной экспозиции, офисов и хранилищ после завершения строительства нового здания художественной галереи на «Заводе Шпагина».

Эту готовность митрополит Мефодий подтвердил позже во время экскурсии по галерее делегации во главе с Михаилом Мишустиним.

Юлия Тавризян, директор Пермской государственной художественной галереи:

— Мы в ближайшие два месяца вывозим из хранилищ экспонаты, нуждающиеся в реставрации, в новое помещение на ул. Окулова, 75. Среди них будут и экспонаты из временного помещения для богослужений — это два зала хранения, которые мы передаём церкви. После этого мы готовимся к тому, чтобы отметить 100-летие галереи осенью 2022 года, а после 100-летия начинаем процесс подготовки экспонатов к переезду, в зависимости от финансирования и от того, насколько будет готово строящееся здание. Только после того, как в новом здании будет создан «музейный контур» — специальный климат и другие условия для сохранности экспонатов, мы начнём переезд.

Такси в Пермском крае могут стать белыми с красными полосами

Власти Прикамья предложили изменить требования к внешнему виду такси. Соответствующие поправки к закону «О порядке осуществления контроля в сфере деятельности по перевозке пассажиров и багажа легковым такси на территории Пермского края» внёс губернатор региона Дмитрий Махонин. Законопроект должны рассмотреть депутаты Законодательного собрания. В случае одобрения закон вступит в силу 1 сентября 2022 года.

Как говорится в законопроекте, основной цвет кузова должен быть белым. На нём будет расположена полоса из красных и белых квадратов в шахматном порядке. Ширина полос — от 15 до 25 см.

В заключении об оценке регулирующего воздействия краевой минтранс (является разработчиком проекта) отмечает следующее: «В любом большом городе есть свои символы: узнаваемый логотип, цвет транспорта, вывесок, указателей, адресных табличек, остановочных комплексов и других элементов городской навигации. Эти символы — маленькая часть повседневной жизни, часть дизайн-кода города, которая и делает его узнаваемым. Новый дизайн такси впишется в существующий дизайн-код города Перми и свяжет весь общественный транспорт одной цветовой символикой».

По расчётам минтранса, нанесение такой полосы обойдётся в 3 тыс. руб. на один автомобиль.

В то время как, по данным ведомства, минимальный ежемесячный доход с одного автомобиля составляет 60 тыс. руб.

Общественный совет по развитию такси высказался против унификации цвета таксомоторов в Пермском крае. Об этом сообщили в пресс-службе общественной организации. В связи с этим совет направил официальное письмо в адрес губернатора Прикамья Дмитрия Махонина. В организации считают, что введение требований к цвету кузова повлечёт серьёзную финансовую нагрузку на бизнес.

«На данный момент часть автомобилей такси имеет цвет, отличный от белого. Установить точное количество белых автомобилей не представляется возможным, так как в реестре выданных разрешений цвет не регистрируется. По окончании действия разрешений на деятельность по перевозке пассажиров и багажа легковым такси перевозчики будут вынуждены перекрашивать автомобили или покупать новые, «правильного» цвета, — комментируют законопроект в совете. — Таким образом, бизнес понесёт значительные расходы. Необходимо отметить, что цвет такси не влияет на повышение уровня безопасности перевозок, что неоднократно подтверждалось со стороны ГИБДД РФ».

ИНФОГРАФИКА

Всегда в движении

30 ЛЕТ
компания
«ЛУКОЙЛ»



>100 тыс.
работников



4 континента
>30 стран

XX КОНКУРС СОЦИАЛЬНЫХ И КУЛЬТУРНЫХ ПРОЕКТОВ



989 заявок



40 территорий —
география конкурса



185 проектов
признано победителями



32,4 млн руб. —
грантовый фонд

ЗА ВСЮ ИСТОРИЮ КОНКУРСА В ПРИКАМЬЕ:



16 991 заявка

3055 реализованных проектов



>430 млн руб. —
общий объём финансирования



В разгар пандемии
компания направила
на противодействие
коронавирусной ин-
фекции в Прикамье

>100
млн руб.

В САМЫЕ СЛОЖНЫЕ ДНИ ПАНДЕМИИ НЕФТЯНИКИ:

- организовывали трёхразовое горячее питание для медицинского персонала красных зон
- приобретали фельдшерские сумки со средствами индивидуальной защиты для районных больниц

ПЕРМСКОМУ КРАЮ:



400 защитных костюмов

30 радиостанций

Накануне Дня медика оборудовали места для отдыха медицинского персонала в больницах Пермского края



24 территории

>7,5 тыс. медработников



в **16** территориях края
больницам переданы медицинские
автомобили в рамках благотворительной
акции «Территория добрых дел»

СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

За последние 5 лет в Прикамье построено
и реконструировано:



60
спортивных
объектов



72
учреждения
культуры



100
учреждений
образования



23
объекта
здравоохранения

«ЛУКОЙЛ» И ПЕРМСКИЙ КРАЙ



13,5 тыс. рабочих мест



11 предприятий Группы «ЛУКОЙЛ»



>82 млрд руб.
отчисления в бюджет Пермского края
за последние 5 лет

ИТОГИ

Под знаком Дёмкина

Эксперты подвели итоги работы главы Перми за 2021 год

Елена Бардукова

Алексей Дёмкин был назначен исполняющим обязанности главы Перми 16 декабря 2020 года. По мнению политтехнологов, новый глава Перми не отказался от планов своих предшественников и довёл до логического завершения ряд важных городскихстроек и проектов.

По словам директора Центра избирательных технологий, политконсультанта Людмилы Ознобишиной, этот период можно назвать периодом формирования: проходит формирование городской команды, это касается и отраслевой структуры, и административно-территориальной.

«Алексею Дёмкину удалось, как он, собственно, и декларировал на входе, создать свою городскую команду. Под ротацию попали почти все заместители главы города. Уверен, это было трудным решением, так как предыдущая команда обладала серьёзными компетенциями, заслугами и добилась видимых успехов в дорожном строительстве, решении проблем детских садов и школ, благоустройстве города и т. д., — объясняет политический консультант Алексей Чусовитин. — И несмотря на всё это, Алексей Дёмкин всё же принял решение — в плановом порядке, без «срыва резьбы» их заменить. Кадровый критерий, которым руководствовался новый глава, — ставка на технократов. Все его нынешние замы — эффективные исполнители. Не больше, не меньше. Как справится новая команда, мы увидим в ближайшие несколько лет».

Сам Алексей Дёмкин в ходе прямого эфира, прошедшего 9 декабря на его странице в социальной сети «ВКонтакте», подчеркнул, что все реализованные и продолжающиеся на данный момент городские проекты начинались его предшественником: «Я, подхватив это знамя, постарался его не уронить».

ДОРОЖНЫЕ АРТЕРИИ ГОРОДА

В 2021 году удалось завершить сразу несколько многолетнихстроек и закрыть многие сложные вопросы. В частности, один из наиболее долгих, финансово ёмких и долгожданных проектов — реконструкция ул. Героев Хасана.

«Эта транспортная артерия строилась долго, и это было не просто асфальтирование дороги, это полное переустройство инженерных сетей: водопровода, канализации, газопроводов, силовых кабелей, тепловых сетей. Все эти работы необходимо было синхронизировать», — объяснил Алексей Дёмкин.

По сути, за эти годы была построена совершенно новая дорога с полноценным шести-полосным движением. Осенью дорога была запущена, и многие жители и гости, приезжающие со стороны Екатеринбурга, «выдохнули», отметил глава Перми.

Кроме того, в текущем году закончена реконструкция ул. Карпинского на участке от ул. Советской Армии до ул. Архитектора Связева, завершаются работы по строительству совершенно новой ул. Маршала Жукова.

Продолжается ремонт ул. Строителей. Как отмечают в мэрии, этот объект является краевым, но, поскольку находится он на территории Перми, Алексей Дёмкин совместно с депутатами Пермской городской думы регулярно выезжал на объект и контролировал ход работ. В результате, как и обещали, в октябре было открыто четырёхполосное движение на участке от ул. Куфонина до ул. Желябова. На дальнейших этапах реконструкции ул. Строителей городские власти также выражают готовность при необходимости включаться в работу.



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ ПЕРМИ

“Фактически весь город превратился в одну большую стройку

Большое внимание город уделяет развитию общественного транспорта. Так, в 2021 году капитально отремонтировали трамвайные пути на ул. Уральской, запустили новую трамвайную линию на ул. Революции. Стоит отметить, что новых трамвайных веток в городе не строили с 1970-х годов. Обновляется и трамвайный парк. По словам Алексея Дёмкина, Пермь включена в перечень 12 городов России, участвующих в пилотном проекте комплексной модернизации городского электрического транспорта. В ближайшую трёхлетку планируется провести капитальный ремонт 50 км трамвайных путей, построить новое депо, модернизировать 10 тяговых подстанций и закупить 50 новых низкопольных трамваев.

Алексей Чусовитин, политконсультант:
— Несмотря на обновление команды, работа администрации города и районов шла в плановом порядке. В это лето объёмы ремонтов превзошли все прежние достижения. Фактически весь город превратился в одну большую стройку. Конечно, есть понимание, что отчасти это заслуга предыдущей команды, которая готовила базу для этой «дорожной революции», но исполнять и контролировать пришлось уже Дёмкину. И он с этой задачей справился.

ДОЛГОЖДАННЫЕ ШКОЛЫ И САДЫ

Эффективность работы новой команды можно отследить и по сфере образования. В 2021 году открылись четыре крупных детских сада в разных районах Перми. Все вопросы, связанные с их оборудованием или работой воспитателей, берёт на контроль городской департамент образования и при необходимости вносит корректировки.

Также в этом году открылась школа №93 «Фотоника». Здесь пришлось сменить подрядчика и увеличить финансирование, но стройку удалось довести до конца. В начале года приняла учеников гимназия №5 в Орджоникидзевском районе. Завершено строительство нового здания школы «СинТез» на ул. Юнг Прикамья, 3, сейчас объект готовится к сдаче.

И, наконец, решён вопрос с одним из самых проблемных образовательных объектов горо-

да — школой в жилом комплексе «Арсенал». Несмотря на долгие судебные разбирательства, здание было передано в муниципальную собственность и 1 декабря открыло двери для учеников начальных классов.

«Эта школа — долгожданный объект для пермяков, особенно проживающих в ЖК «Арсенал». Они неоднократно обращались в администрацию города и вышестоящие инстанции с просьбой быстрее запустить школу. Сейчас здесь обучаются школьники первых-четвёртых классов, с нового года образовательное учреждение начнёт функционировать в полном объёме», — пообещал Алексей Дёмкин.

Также в качестве примеров успешно реализованных проектов можно отметить полностью обновлённую набережную и строительство нового современного здания для городской службы спасения, решение вопросов благоустройства дворовых территорий, строительство и ремонт спортивных площадок и т. д.

Добавим, что работа по многим объектам в городе ведётся в тандеме с краевыми властями и губернатором Прикамья Дмитрием Махониным. В частности, благодаря значительному федеральному и региональному софинансированию реализуются масштабные инициативы в рамках проекта «Пермь-300», приуроченному к юбилею краевой столицы.

Людмила Ознобишина, директор Центра избирательных технологий, политконсультант:

— Есть и проблемные моменты, над которыми у администрации идёт работа, — это вопросы транспортного обслуживания и тарифов, реконструкция центральных улиц — Ленина и Комсомольского проспекта, управление политическими процессами в городе. Но, повторюсь, за столь небольшой срок сложно решить абсолютно все вопросы. Наверное, гораздо важнее то, что городская власть у нас, с одной стороны, на одной волне с краевой, но временами демонстрирует и самостоятельное видение. Хорошо ли это для жителей — покажет время. [КС](#)

ИНТЕРВЬЮ

«Служба занятости — связующее звено»

Министр социального развития Пермского края Павел Фокин — об итогах работы службы занятости в 2021 году

Юлия Баталина

— Вот уже второй год на все сферы экономики и социальной жизни влияет глобальная катастрофа — пандемия Covid-19. Как ваше детище — служба занятости населения — справляется с вызовами нашего времени?

— Так совпало, что именно в эти непростые годы происходило становление службы занятости в новом формате. Мы долго и тщательно перестраивали её работу. Это заняло почти три года. Тогда это была совершенно иная служба. Это была в чистом виде социальная институция, которая никакого отношения не имела к экономике. Служба занятости была источником нагрузки на бюджет в виде выплат пособий, сопровождения, психологической помощи, социальной адаптации. Занимались всем, кроме реального трудоустройства.

Это было очень неэффективно. Как можно говорить об эффективности трудоустройства, если в первые 10 дней после обращения работу находили менее 4% людей, которые обращались в службу занятости? При том, что рабочие места были. Конечно, пришлось перестроить работу службы полностью, не только поменять штатное расписание, переструктурировать работу, но и изменить то, что у людей в голове. Почти два года ушли у нас на то, чтобы реформировать отношение специалистов к людям, к делу, к самим себе, наконец.

К 2020 году мы подошли уже во всеоружии: с необходимым инструментарием, с подготовленными, обученными специалистами. У нас получилось устоять в 2020 году, и Пермский край — один из первых в Российской Федерации регионов, который к началу 2021 года вышел на допандемийные параметры: и по уровню безработицы, и по численности занятого населения у нас очень неплохая динамика, лучше, чем среднероссийские показатели.

По итогам третьего квартала численность занятого населения составила 1188,9 тыс. человек, что превышает аналогичные показатели 2020 года на 33,6 тыс. человек. За счёт роста занятости уровень безработицы в регионе снизился до 4,3%, что ниже среднероссийского. Для Пермского края такие значения характерны вообще впервые: в 2017 году уровень безработицы составлял 6%, в 2018-м — 5,4%, в 2019 году — 5,2%, а в 2020-м — 5,7% (сказалось начало пандемии). В сентябре 2021 года мы зафиксировали 4,3%, а в октябре — 4,2%.

Результаты — заслуга всей команды регионального правительства, работающей на решение этих задач.

Сейчас регистрируемая безработица составляет менее 1%, и работу через службу занятости ищут 11,5 тыс. человек, тогда как на 1 января нынешнего года их было 35 107. Это значит, что наша служба реально помогает в трудоустройстве.

Ежегодно в службу обращаются порядка 100 тыс. человек, желающих найти или сменить работу; из них более половины имеют образование и являются квалифицированными кадрами на рынке труда. Треть из них нашли работу и трудоустроились в первые три-четыре месяца после обращения. Важно, что почти половина трудоустроились по направлениям центров занятости населения, что показывает высокую

точность «попадания» при выдаче направления на работу.

— Если всё так прекрасно и результативно, значит ли это, что все задачи выполнены и никаких проблем у службы занятости сейчас по большому счёту нет?

— Сейчас перед нами стоят новые масштабные задачи. Особенно важно для нас наладить диалог с работодателем, потому что мы понимаем, что без встречного движения у нас не будет реального успеха в трудоустройстве людей. Мы прикладываем и продолжаем прикладывать усилия, чтобы объяснить, что мы — не обуза для работодателя, а помощники, и по результатам 2020–2021 годов мы уже увидели результат этой работы и её дальнейший потенциал: до начала 2020 года на портале «Работа в России» было зарегистрировано 1600 организаций-работодателей, предлагающих вакансии, а сейчас их более 18 тыс. В год через службу проходит более 100 тыс. свободных вакансий. У нас постоянно открыто около 24–25 тыс. вакансий, это огромная ёмкость рынка труда.

Мы должны были доказать, что помогаем работодателям в подборе персонала. Вот почему у нас был создан и заработал рекрутинговый центр — отдельное структурное подразделение службы занятости, которое обрабатывает целевые заявки на подбор персонала для различных

“ Мы прикладываем и продолжаем прикладывать усилия, чтобы объяснить, что мы — не обуза для работодателя, а помощники

проектов конкретных предприятий. За этот год отработано 68 целевых заявок на подбор более 400 сотрудников, в основном из сферы услуг и рабочих специальностей. Сектор рекрутинга подбирает сотрудников со всей территории Пермского края, причём не только среди зарегистрированных безработных. В этом его основное отличие от районных центров занятости населения. Благодаря рекрутинговому центру мы отработали большой запрос по подбору персонала в городе Березники для окончания строительства микрорайона «Любимов» — направили на собеседование порядка 200 человек.

Мы подходим к каждой территории с экспертной оценкой достаточности рабочих мест, возможности закрыть кадровую потребность местным трудовым ресурсом или привлечь кадры из соседних территорий, вводить дополнительные меры поддержки занятости в территориях. Какие задачи по созданию (сохранению) рабочих мест определяет глава территории? Как это встроено в программу социально-экономического развития территории? Есть ли запрос на краевую поддержку? Какое содействие там оказывается развитию частного — малого, среднего, любого — бизнеса? Сколько у них людей привлекается на общественные временные работы в муниципалитете: везде ведь

есть предприятия по благоустройству, которые всегда заинтересованы в ресурсах...

Эта деятельность — на контроле у губернатора Пермского края Дмитрия Николаевича Махонина, и это очень важно, ведь для нашей работы необходимо тесное межведомственное взаимодействие, командный подход. Сейчас каждый системный час губернатора по вопросам развития территорий начинается с обсуждения темы заполняемости (достаточности) рабочих мест в территории. Губернатор неоднократно давал понять, что для него наша экспертная оценка крайне важна: на её основании прорабатывается дальнейший план действий, это отправная точка для того, чтобы понимать, что делать какому блоку, в каком направлении двигаться.

По инициативе Дмитрия Махонина за два года были реализованы весомые адресные меры поддержки работодателей, принимающих безработных граждан. Из резервного фонда правительства Пермского края второй год подряд выделяются средства на предоставление субсидий работодателю за каждого гражданина, принятого на работу по направлению службы занятости. За два года поддержку получили 563 работодателя на 1476 работников в общем объёме 123,4 млн руб.

Служба занятости, изначально сугубо социальная, повышая уровень своей компетентности, изменяя подходы, стала реально действующим инструментом в экономике региона. Мы не вносим какой-то глобальный вклад, но свою очень важную нишу мы заняли.

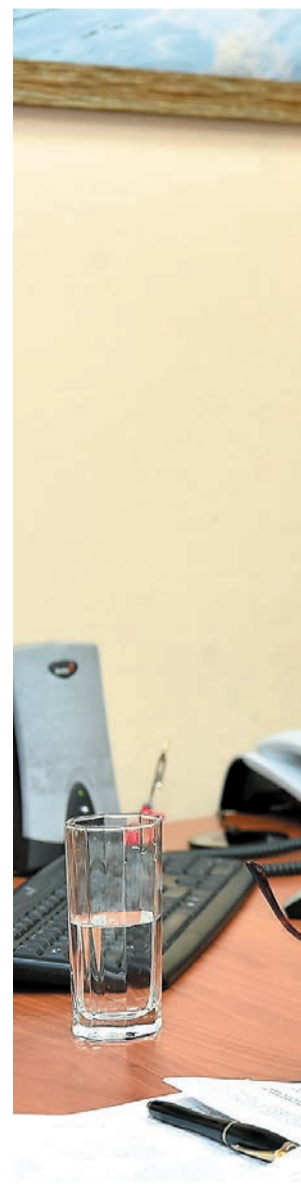
— В мире проблема трудоустройства решается всё более глобально: люди становятся более мобильными, их всё больше интересует информация о вакансиях из других регионов. В этом отношении интересен портал «Работа в России». Вы сотрудничаете с этой структурой, встраиваетесь во всероссийские информационные процессы?

— Ещё в 2019 году портал «Работа в России» был неинтересным, неудобным инструментом, которым практически никто не пользовался. «Где ты разместил своё резюме?» — «Конечно, на «Хэдхантере» или «Суперджобе!» «Работа в России»? Что это? За два прошедших года, особенно за последний, всё круто изменилось. Ресурс стал удобным — это единая площадка по всей России, и все службы занятости работают на ней. В этом ресурсе стало очень удобно планировать, анализировать, видеть общую картину. Появилась внутренняя логика ресурса, удобная маршрутизация, очень удобные инструменты подбора.

К каждому заявлению на поиск работы подгружаются все подходящие вакансии, а к каждой вакансии — все резюме, соответствующие требованиям работодателя. От соискателя или работодателя требуется только сделать выбор.

Мы помогаем этому portalу администрированием вакансий и резюме: перепроверяем, стремимся к тому, чтобы все пункты были максимально заполнены. Сейчас на портале «Работа в России» по Пермскому краю постоянно открыто 24–25 тыс. вакансий, это в полтора-два раза больше, чем на других популярных сайтах. И по количеству резюме — такая же картина.

Мы готовили массу предложений к «Работе в России», многие из них были учтены, но для меня одно из самых интересных — это работа студентов ПНИПУ в проекте «Молодая смена».



Новый компаньон

Они провели по собственной инициативе серьёзный анализ удобства портала для молодёжи и подготовили содержательную работу по его доработке, которую мы отправили в Минтруд, и увидели, что коллеги из федерального центра учли выводы и пожелания наших студентов. Помню, первое, на что ребята обратили внимание, — портал не имеет мобильной версии. Ребята ещё только предполагают искать своё место в жизни, но уже облегчают этот поиск для всех.

Сегодня на портале «Работа в России» размещено около 140 тыс. проверенных нашими администраторами резюме соискателей из Пермского края, при этом больше половины — это соискатели работающие, но желающие сменить сферу или организацию; в то же время на портале размещены данные 18 тыс. работодателей. Хотелось бы, чтобы все работодатели региона использовали портал для привлечения кадров на рабочие места.

— Что вы планируете на 2022 год? Какие ближайшие задачи стоят перед службой занятости населения?

— Важнейшая задача — выстроить диалог с системой образования по подготовке персонала. Большая часть людей, которые обращаются в службу занятости, не обладают образованием, квалификацией. Это серьёзная проблема, которую надо решать. Человек с образованием, полезными навыками и компетенциями достаточно востребован на рынке труда, и его могут принять на работу без особых проблем, он найдёт себя в этой истории. Соискатели без компетенций и квалификации встречают противодействие, и главный способ это противодействие преодолеть — показать квалификацию. А где её получить? Быстро и так, чтобы устроило работодателя. Для нас сейчас самый важный контингент — это подростки и молодёжь, которые впервые выходят на рынок труда. Их сейчас учат... Учат тому, чему учат! Но мы не знаем, какие профессии будут востребованы в будущем. Ребята мечтают об одном, а за время обучения жизнь меняется. Поэтому нужны

короткие, понятные курсы, которые перестраивали бы квалификацию на базе уже имеющихся знаний под те потребности рынка, которые существуют сейчас.

И сейчас мы выстраиваем диалог с образованием, с Центром опережающей профессиональной подготовки, по решению совместных задач. В этом году совместными усилиями обеспечили получение квалификаций почти для 10 тыс. прикамцев.

Мы продолжим решать вопросы трудоустройства тех, кто действительно испытывает трудности при трудоустройстве — освободившиеся из мест лишения свободы, длительно не работавшие, люди с ограничениями по здоровью. И это наша задача — предлагать варианты решения, в том числе удобные для работодателя.

— Мы испытываем огромную потребность в человеческих ресурсах. У нас 25 тыс. вакансий открыто. Казалось бы, есть 25 тыс. вакансий — и 11 тыс. безработных... По идее, безработица должна вмиг схлопнуться!

— К сожалению, нет. Мешают отсутствие образования, отсутствие пересечений по отраслям, география: я живу в Кунгуре, есть подходящая вакансия в Перми, но я не могу переехать...

Работодатели обращаются к нам, и наша задача — обучить тех специалистов, которые им нужны. Мы не учим сами. Наша задача — соотковать соискателя, работодателя и образовательную организацию, которая даст нужные навыки и компетенции. Мы готовы предоставить право работодателю самому выбирать образовательное учреждение и заказывать спецпрограммы обучения под свои задачи. У нас есть на это ресурс, есть средства, предусмотренные в бюджете Пермского края, и мы готовы очень гибко, индивидуально отработать эти вещи. Прорабатываем необходимые изменения в нормативные документы.

В этом году мы отработали 40 целевых заявок от работодателей на обучение. Стоимость обучения на одного человека составляет до 52 тыс. руб. — это средства краевого бюджета, которые мы направляем в интересах работодателей.

“

Мы стали связующим звеном между человеком, ищущим работу, работодателями и муниципалитетом

В этом году организовали профессиональное обучение для 4300 безработных под конкретные вакансии работодателя и тем самым обеспечили последующее трудоустройство. Дополнительно прошли обучение ещё 1685 человек в рамках нацпроекта «Демография» — мамы с детьми, лица предпенсионного возраста, по итогам обучения также обеспечивались их занятость.

Ещё одна важная тема на будущий год — доступность наших услуг в территориях Пермского края. Здесь нашими партнёрами стали МФЦ. Сейчас есть 25 точек по Пермскому краю, где в МФЦ у нас свои площадки. Наша задача — «высадиться» везде, увеличить количество точек доступа для обращения людей.

Раньше форматы работы были другие — надо было лично прийти в приёмные часы, сдать документы... поэтому если не пришёл человек — тоже неплохо. Сейчас задача противоположная: нам нужен трудовой человеческий ресурс. Мы готовы открывать свои «окна» где угодно, как угодно, чтобы люди к нам пришли и мы смогли их встроить в экономику региона и страны. Нам реально не хватает человеческого ресурса, уже на федеральном уровне поднят вопрос привлечения иностранной рабочей силы, но мы говорим, что человеческого ресурса у нас достаточно, нужно лишь прорабатывать вопросы мотивации, привлечения, подготовки, переподготовки, заполнения существующих вакансий трудовыми ресурсами жителей Пермского края.

Ещё одна серьёзная работа, которая всё время нами ведётся и должна быть продолжена, — это выстраивание совместной работы в вопросах содействия молодёжи, выпускников. Важно синхронизировать работу с другими ведомствами и не дублировать друг друга. Несмотря на то что основным держателем темы является Министерство образования и науки, у которого есть центры карьеры в каждом образовательном учреждении, служба занятости выступает площадкой встречи образовательных организаций, работодателей и выпускников в территориях, помогает молодым специалистам в размещении резюме на портале «Работа в России» и прививает навыки активного поиска работы через цифровые сервисы.

Мы взаимодействуем с министерством по туризму и молодёжной политике в рамках деятельности новых молодёжных центров.

Продолжим взаимодействие с Агентством по развитию малого и среднего предпринимательства. Сервисы центра «Мой бизнес» адаптированы специально под граждан, желающих открыть собственное дело с помощью государственных мер поддержки по социальному контракту. Составляем план бесплатных семинаров до начала осуществления предпринимательской инициативы, а также варианты выгодных тем для бизнеса. Здесь также важно отработать с министерством агропромышленного комплекса точки сбыта фермерской продукции.

Наша ключевая задача на 2022 год: все вакансии работодателей Пермского края должны стать открытыми и доступными для соискателей на единой цифровой платформе «Работа в России».

Для граждан в следующем году будет доступно почти 7 тыс. социальных контрактов на разные формы занятости. Здесь основная задача службы занятости — подбор работы и подготовка будущего работника к осуществлению трудовой деятельности, а это не всегда легко, особенно если был длительный перерыв в труде.

Невозможно полностью победить «социальную» безработицу. Есть «профессиональные» безработные — люди, которые не хотят работать. Да мы и не ставим такую задачу. Есть проблемы в этой отрасли, которые нам не решить, но один из критериев, по которым оценивается благополучие субъекта Российской Федерации, — это численность официально занятого населения в экономике. У нас был достаточно невысокий параметр, но за два года нам удалось серьёзно нарастить численность занятого населения: более 30 тыс. человек плусом встроились в легальный сектор экономики. И это результат совместной командной работы правительства региона. [КС](#)

ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ



ПРАВО

«Наследственное прогнозирование» как способ защитить близких

Основатель юридической компании «Бизнес-Консалтинг» и руководитель Ассоциации экспертов антикризисного управления Урала и Поволжья Владимир Сивков — о проблемах наследования бизнеса в современной России

Валерий Мазанов

— Владимир Васильевич, говоря о проблемах наследования бизнеса, невольно задаётся вопросом: почему вообще надо уделять столько внимания этой теме? Она касается очень узкого круга лиц. К тому же, как показывают исследования, далеко не все из них беспокоятся о том, что будет с их бизнесом после их кончины...

— Позволю себе с вами не согласиться. Приведу данные статистики. На начало 2021 года в России было зарегистрировано более 11,2 млн юридических лиц. Несмотря на то что последствия «ковидного» кризиса пережили не все и только за первое полугодие этого года количество индивидуальных предпринимателей сократилось на 130 тыс., или на 4%, число ИП сегодня составляет 3,6 млн. Это первое — насчёт «узкого круга лиц».

Второе: та же статистика говорит о том, что около 70% вполне успешных предприятий закрывается в течение года-двух после смерти собственника. Каждое из этих предприятий — это сотрудники, которые обеспечивали свои семьи. Контрагенты и партнёры. Клиенты и покупатели. Иными словами, как мы уже отмечали, закрытие любого бизнеса не несёт ничего хорошего экономике и обществу. С учётом «биологического фактора» сегодня всё больше создателей бизнеса времён 1990–2000-х годов подходит к роковой черте. Значит, мы вплотную приблизились к критической массе закрывающихся по этой причине бизнесов.

— Статистика закрывающихся после смерти владельца бизнесов говорит о том, что наследники чаще всего не в состоянии разобраться с наследством?

— Это так. Чтобы это понять, предлагаю опуститься с макроэкономических небес на землю, по которой мы все ходим. Для этого просто приведу пример из нашей практики — случай, которым прямо сейчас занимаются юристы нашей компании.

Жил-был предприниматель. У него были жена и сын от предыдущего брака, который работал вместе с отцом. Жена в дела мужа особо не погружалась, в особенности бизнеса не была посвящена. Внезапно муж погиб в автомобильной аварии. Сын от принятия наследства отказался без объяснения причин, единственным наследником оказалась жена. Желая сохранить долю в квартире, которую она с мужем приобрела в браке, женщина пришла к нотариусу и вступила в наследство.

После этого ей стали приходиться многомиллионные иски от банков. В исках она была указана в качестве ответчика. Выяснилось, что у покойного мужа были кредиты и займы в восьми банках на общую сумму более 40 млн руб., что бизнес — это два юридических лица, арендованные помещения и пустые склады, а также неисполненные обязательства перед контрагентами. Куда пошли кредитные деньги и где имущество компаний,



ФОТО ЕВГЕНИЙ ДЕМШИН

“ Мы не в состоянии достоверно предсказывать даже своё ближайшее будущее. Но зато мы можем прогнозировать негативные последствия нашего внезапного ухода

никому не известно. И вишенка на торте — сын от первого брака вместе со своей матерью зарегистрировал новое юрлицо и с чистого листа ведёт бизнес отца, предоставив разобраться с долгами и обязательствами его второй жене.

В такой ситуации наследник оказывается вовлечён в клубок хитросплетений, к которым он не готов. Да и не может быть готов, ведь что бы во всём этом разобраться, надо привлечь большое количество профессионалов.

Да, наследник на момент принятия наследства не может знать всех особенностей того, что он получает. Ведь принимая наследство, вы принимаете не только активы, но и долги, а сколько их — одному только ушедшему известно. К тому же не надо забывать, что такой ситуацией могут воспользоваться нечистые на руку партнёры и работники бизнеса.

В данной ситуации, учитывая состав активов, мы приняли решение воспользоваться процеду-

рой банкротства умершего: с участием профессионального арбитражного управляющего и команды аудиторов и юристов полностью восстановить всю картину деятельности предприятий, найти утраченные активы и освободить наследницу от неожиданных долгов, сохранив ей квартиру.

Вот, может быть, не напрямую, но это ответ на ваш вопрос. Практически у каждого из нас есть какая-то собственность. У многих из нас есть какой-то бизнес. И этот пример хорошо показывает, что мы, не задумываясь о «наследственном прогнозировании», можем доставить крупные неприятности близким — людям, которых любим.

— Представляется, что защитить любимую женщину покойный муж мог бы, если бы при жизни был с ней более откровенным. Рассказывал о своих делах и не создавал долгов за спиной жены...

— Знаете, я далёк от того, чтобы осуждать кого бы то ни было, тем более покойного. У каждого из нас есть свои тайны и «скелеты в шкафу», поэтому давайте вспомним Священное Писание: кто без греха — тот пусть и бросает камни.

К тому же многие из нас не посвящают своих близких в свои трудности из самых благих побуждений: не хотят расстраивать. Считают, что справятся сами — ведь время-то есть. Но всё чаще жизнь нас убеждает в том, что такого времени может и не быть. Особенно в наши дни, в период пандемии. Знаете, за эти полтора года я потерял 15 хороших людей, которых лично знал, ушедших в разном возрасте, от 40 до 65 лет. А сколько тех, с кем просто был знаком, — и не сосчитать.

Мы должны посмотреть правде в глаза и понять: мы не в состоянии достоверно предсказывать даже своё ближайшее будущее. Но зато мы можем прогнозировать негативные последствия нашего внезапного ухода и предотвращать многие из них.

— О «наследственном прогнозировании» мы обязательно поговорим ещё, но сейчас хочется уточнить: разве нотариус не обязан перед тем, как оформить вступление в наследство, указать чёткий перечень имущества, составляющего наследственную массу? Перед этим — запросить выписки из ЕГРЮЛ и ЕГРН, банков и прочих организаций, имеющих отношение к делу?

— Да, законодательство наделяет нотариусов такими полномочиями. Но давайте смотреть на вещи реально. Зайдите в любой офис нотариуса. Наверняка первое, что вы увидите, — это очередь посетителей. Нотариусы точно без дела не сидят. Их плотная занятость не позволяет им выполнять такую «изыскательскую» работу, подменяя собой детективное агентство или юридическую компанию, где есть специалисты с опытом подобных исследований.

То есть глубокого анализа состояния бизнеса, передаваемого по наследству, от нотариуса ждать не стоит. Точно так же наличие у умершего долгов, как правило, нотариусом не устанавливается — он лишь указывает на вероятность их наличия. Сами

нотариусы говорят о том, что бизнес — это очень специфический объект наследования. И так далее — у любого бизнеса есть тысячи нюансов.

Поэтому нотариусы прямо советуют для выяснения всех этих вопросов привлекать юридические и консалтинговые компании, «имеющие практический опыт в сфере корпоративных отношений и корпоративных конфликтов, специализирующиеся на аудите и вопросах оценки».

— Во время прошлой беседы вы подчеркнули, что в нашем обществе по объективным причинам не сформирована культура передачи ценностей. Можно добавить, что у нас и практические вопросы наследования как-то не принято обсуждать в семьях, это табуированная тема. Вы согласны?

— Вполне согласен. Но я уверен, что когда-то, сотни лет назад, в развитых странах люди тоже проходили через этот период развития. Сегодня там не просто нет таких табу, но есть стройная система наследования семейных бизнесов. И чем раньше мы начнём идти по этому пути, тем лучше.

Вспомните: совсем недавно нам было в диковинку само понятие брачного контракта. Отношение было примерно таким: ну что за меркантильность, ведь у нас любовь — светлое и сильное чувство! Но прошло каких-то 15 лет, и брачный контракт стал вполне привычным и очень полезным инструментом в укреплении семейных отношений.

Думаю, что и в вопросах наследства мы скоро откажемся от ложной и вредной табуированности этой темы.

— Итак, из всего сказанного можно сделать вывод: человек должен ответственно подойти к «наследственному прогнозированию», к составлению завещания и сделать это забла-

говременно. В свою очередь те, кто вступает в наследство, сначала должны его адекватно оценить с помощью специалистов и лишь потом идти (или не идти) к нотариусу. Верно?

— Совершенно верно.

— Тогда остаётся понять, где найти тех специалистов, которые помогут, с одной стороны, подготовить бизнес к максимально бесконфликтному наследованию, а с другой стороны — помогут наследникам разобраться в сложном и запутанном хозяйстве, которое им предстоит принять?

— Ещё 10 лет назад, создавая нашу ассоциацию, я говорил своим коллегам, что не за горами то время, когда нам придётся вплотную заниматься сложными вопросами наследования бизнеса. Это время пришло. Но за эти 10 лет мы в ассоциации и в «Бизнес-Консалтинге» наработали огромную практику в делах о банкротствах, поиске имущества, оспаривании сделок или, напротив, доказательствах их законности. То есть ровно в том, что составляет сегодня львиную долю сложностей в наследственных делах. В ассоциацию входят арбитражные управляющие, специалисты по корпоративному праву, бывшие сотрудники правоохранительных органов, умеющие добывать доказательства и т. д. Иными словами, ответ простой: такие специалисты есть, найти их нетрудно.

Нужно твёрдо понимать: нотариус — это уполномоченное государством лицо, которое придаёт сделкам законный статус. Он по определению не может быть ни на чьей стороне — просто в силу своей профессиональной специфики. «Наследственное прогнозирование», как и осмысленное решение о вступлении в наследство — личное дело каждого. И, к счастью, уже есть профессионалы, готовые в этом помочь. [КЭ](#)

КОММЕНТАРИЙ

О наследовании бизнеса нужно заботиться заблаговременно



Надежда Щеркова, нотариус Пермского городского нотариального округа:

— В делах о наследстве законодатель максимально упростил процедуру для наследников. Если наслед-

ник не предоставляет необходимые документы, нотариус делает запросы самостоятельно. Он запрашивает эти данные из Росреестра, ЕГРЮЛ, Единого государственного реестра записей актов гражданского состояния, других публичных реестров, органов регистрационного учёта граждан и проверяет документы-основания регистрации вещного права наследодателя. Ранее такие сведения предоставлялись из ЕГРН только по запросу правообладателя, его законного представителя или доверенного лица.

С 1 февраля 2019 года нотариус, который выдал свидетельство о праве на наследство на недвижимость, обязан самостоятельно, незамедлительно, без дополнительной платы (за исключением платы за государственную регистрацию) подать заявление о госрегистрации прав в орган государственной регистрации прав. Так же нотариус поступает и в случае выдачи свидетельства о праве собственности на долю в общем имуществе по заявлению пережившего супруга.

Всё это упрощает оформление имущественных прав для граждан на наследуемое имущество.

Указанное регулирование направлено на совершенствование и развитие электронных инструментов в интересах граждан. Квалифицированное правовое обеспечение выдачи документов нотариусами, электронные сервисы нотариата позволяют обеспечить стабильность гражданского оборота в соответствующей части, защиту прав участников, собственников имущества.

На сегодняшний день по практике моей работы и работы коллег видно, что дела о наследовании доли в хозяйственных обществах составляет всего 1–2% от общей массы наследственных дел.

Договоры доверительного управления доли в хозяйственных обществах в случае смерти участника такого общества удостоверяются крайне редко. Такие дела осложняются, помимо прочего, необходимостью найти человека, который возьмёт на себя функцию такого управления.

Когда наследников несколько и доля в наследуемом бизнесе делится между ними, это чревато конфликтами. Ведь в числе наследников могут быть, например, дети от разных браков.

Чтобы предотвратить потенциальные конфликты, их лучше нейтрализовать заранее — до смерти собственника или одного из участников бизнеса. Например, закрепить в учредительных документах хозяйственного общества соответствующие положения. Наследники могут унаследовать долю, если согласны все участники, и это необходимо предусмотреть в уставе общества. Если в уставе предусмотрена необходимость согласия других участников на переход доли к наследникам умершего участника, а другие участники такого согласия не дают, то доля умершего участника переходит к обществу, и в течение года она должна быть распределена в соответствии с положениями Закона об ООО.

Всем участникам гражданского оборота рекомендуем предусмотреть соответствующее регулирование корпоративных правоотношений между участниками на стадии учреждения общества либо путём внесения изменений в устав общества. Подготовить все необходимые документы будет проще заранее, а с целью минимизации юридических рисков лучше это сделать с помощью специалистов консалтинговых компаний.

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

Фёдор Емельяненко познакомился с молодёжным активом «Азота»

Молодёжь филиала «Азот» АО «ОХК «Уралхим» встретила со звёздами мирового спорта — Фёдором Емельяненко, четырёхкратным чемпионом мира по ММА по версии PRIDE FC, четырёхкратным чемпионом мира и девятикратным чемпионом России по боевому самбо, председателем наблюдательного совета Союза ММА России, и Кириллом Сидельниковым, титулованным бойцом Fedor Team, шестикратным чемпионом мира по боевому самбо.

Встреча молодых работников «Азота» с легендами ММА прошла в формате беседы в новом музее предприятия. Спортсмены рассказали азотчикам, что мотивирует их на победы и как они воспитывают «спортивный дух».

Встреча молодёжного актива «Азота» с Фёдором Емельяненко и Кириллом Сидельниковым завершилась фотосессией и раздачей автографов. Азотчики подарили почётным гостям фирменную спецодежду «Уралхима» и памятные подарки с символикой юбилейного года филиала «Азот» компании «Уралхим». А чемпионы, в свою очередь, вручили Андрею Семенюку, директору филиала «Азот» компании «Уралхим», благодарственное письмо за значительный вклад в развитие и поддержку смешанного единоборства в Пермском крае, музею филиала «Азот» — боксёрские перчатки со своими автографами.

Андрей Семенюк, директор филиала «Азот» АО «ОХК» Уралхим:

— Встречи молодых сотрудников предприятия с известными людьми, лидерами мнений, необходимы. Они мотивируют на достижение целей. Недаром Фёдор Емельяненко назвал себя человеком труда. Потому что и в спорте, и на производстве нужно хорошо потрудиться, чтобы прийти к желаемому результату. Будет здорово, если наши сотрудники, их дети будут иметь возможность общаться со своими кумирами.



Встреча Фёдора Емельяненко с молодёжью «Азота»

Мероприятие состоялось в рамках открытия межрегиональной программы «Миссия чемпиона», инициатором которой выступила Группа компаний «Уралхим» и «Уралкалий».

Радмир Габдуллин, советник генерально-го директора АО «ОХК «Уралхим» по спорту и молодёжной политике, президент Союза ММА России, депутат Законодательного собрания Пермского края:

— Межрегиональная программа «Уралхима» и «Уралкалия» — «Миссия чемпиона», которую мы запустили, была согласована с нашим главным руководителем — Дмитрием Аркадьевичем Мазепиным. Он её утвердил и, по сути, дал ей старт. Также эта программа связана с программой компании «Уралхим» «Уралхим» — детям». Она включает в себя приезд лидеров общественного мнения, известных спортсменов, педагогов, врачей.

По сообщению пресс-службы филиала «Азот» АО «ОХК «УРАЛХИМ» в Березниках

ИНТЕРВЬЮ

«В любой ситуации надо искать плюсы и «корешки»

Генеральный директор выставочного объединения «Пермская ярмарка» Сергей Климов — о конкуренции, новых проектах со старыми названиями, перспективах и продвижении региона

Елена Бардукова

— Сергей Аркадьевич, в этом году «Пермская ярмарка» отмечает 30-летие со дня основания. Что бы вы назвали главным итогом?

— Считаю, что за 30 лет существования мы создали бренд. А в это слово вкладывается очень многое. Например, когда провожу собеседование, всегда спрашиваю, какие продукты «Пермской ярмарки» знает потенциальный сотрудник. Обычно соискатели называют порядка четырёх-пяти направлений, на которых точно бывают. В их число входит выставка «Образование и карьера», которую за всё время работы посетило около полумиллиона человек. Очень популярны проекты, связанные с недвижимостью, детская выставка «Умный ребёнок», «Арт-Пермь», «Ярмарка народных промыслов», «Русь православная». И мы эти проекты делаем не просто хорошо, а на высоком международном уровне, это подтверждено экспертами.

— За год «Пермскую ярмарку» посещает примерно полмиллиона человек. Как удалось прийти к такой цифре?

— Знаете, люди приходят не просто посмотреть, что-то купить, услугу получить. Нам неважно просто раскрыть тематику, нам важно создать настроение на своей площадке. Поэтому мы всегда делаем так, чтобы люди буквально физически ощущали мир детства или отношение к своему домашнему питомцу. Это всегда было нашей задачей. Мы никогда не скрывали, что получаем удовольствие от того, что делаем.

Это, мне кажется, важная деталь, которая позволила нам из регионального выставочного объединения вырасти до уровня российского оператора. Да, наша штаб-квартира находится в Перми. Но мало кто знает, что, например, в МВЦ «Екатеринбург-Экспо» из 13 крупных проектов три делаем мы. Это масштабные региональные выставки по металлообработке и сварке, медицине. В этом году впервые провели выставку «Рудник Урала» для горнодобывающей промышленности.

В Санкт-Петербурге в сложнейшем 2020 году провели крупнейшую художественную ярмарку в России «Понаехали!». Получили за неё очень много профессиональных наград, оценок и считаем это своим колоссальным достижением. У нас достаточно широкая линейка продуктов, которые представлены также во Владивостоке и Оренбурге.

В российском экспозиме мы достаточно известны. Нас уважают, с нами считаются, спрашивают, что у нас есть интересного, приглашают в свои регионы. К сожалению, из-за пандемии не получилось реализовать ряд проектов в Новосибирске, но это дело будущего.

— Как добились известности?

— Мы достаточно креативная команда для этого бизнеса. Отмечу, что в выставочной деятельности большая конкуренция. Часто говорят, что Климов создал в Пермском крае такие условия, что у него нет конкурентов. Да,



ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНЫ ПРЕСС-СЛУЖБОЙ «ПЕРМСКОЙ ЯРМАРКИ»

“Много говорилось про выставки онлайн, виртуальные проекты. Ну и где они? Прошло два года. По нашей экспертной оценке, ни в России, ни в Китае, ни в Америке не получилось какого-то устойчивого продукта

мы добивались этого. Потому что важно, чтобы проекты в Перми были не просто хорошими, а отличными. Наши конкуренты — другие регионы. Для нас важно продвигать Пермь и Пермский край, для этого нужна сильная компания.

Представьте, что в Прикамье две авиакомпании, которые начинают конкурировать за пассажиров. И что получается? Приходит чуть более известная авиакомпания и вышибает обе. Поэтому есть продукты, которые на территориях должны, условно говоря, иметь только одного представителя. Но эту «внутреннюю монополию» надо использовать так, чтобы быть сильным снаружи.

— Объясните.

— Мы должны добиться, чтобы представители из Европы, Америки, Азии, Африки, участники из других регионов России приезжали к нам, а не, например, в Екатеринбург или

Новосибирск. Ведь если они приехали, они будут формировать у нас свою политику продаж и предложений, располагать здесь базы, точки роста. То же самое и с видимостью на уровне России — Федерация видит и выделяет сильнейших. Это очевидно: если ты слабый, к тебе не поедут, тебя не заметят, к тебе не прислушаются.

Ещё одна важная деталь: нужно, чтобы регион готов был это принять. Если хочешь, чтобы к тебе прилетели, у тебя должно быть достаточное количество рейсов, мест для размещения, отдыха, культурные программы. Это целый комплекс задач. Он сложный. Но если ты его решаешь, ты — золото, потому что у нас не самый благоприятный в этом отношении край. У нас нет моря, у нас сложная климатическая обстановка. Да, есть история, замечательные люди, развитая промышленность, но этого недостаточно. Надо определять наши ключевые возможности и выводить их на первый план. Только в этом случае мы сможем заявить о себе.

Я считаю, что это должно быть системным. При этом я допускаю, что может появиться другой оператор, но он обязательно тоже должен быть сильным, с правилами, с опытом. Потому что можно до бесконечности хвалиться своими достижениями, именем и проектами (а они у нас есть), но важно жить не историей, а будущим, идти в ногу со временем.

— К слову о времени. Как удалось пройти пандемийный период?

— У нас был очень сложный период. Я не завидую бизнесу. Но в любой ситуации надо искать плюсы и «корешки», которые продолжат расти, приживаться, принесут какие-то плоды.

Много говорилось про выставки онлайн, виртуальные проекты. Ну и где они? Прошло два года. По нашей экспертной оценке, ни в России, ни в Китае, ни в Америке не получилось какого-то устойчивого продукта. Только какие-то мультипродукты, где всё перемешано. И мы их тоже делаем, но прибыли нет, нет результата.

Есть эффект, но ты на этом ничего не зарабатываешь. Это трудно монетизировать. Это достаточно спорно и сложно, потому что удовлетворить надо потребности сразу нескольких категорий людей.

Нам удалось найти подходящий формат, который смог удовлетворить потребности двух сторон — посетителя и участника проекта. Все знают выставку «Образование и карьера». В этом году мы проводили её удалённо. В процессе было задействовано огромное количество людей: программисты, техники, вузы, ссузы — целая пирамида. В очном формате за три дня её посещают примерно 50 тыс. человек. Мы сохранили объём посетителей — онлайн за неделю к нам «постучались» 48 тыс. человек. А профтестирование прошли 28 тыс. человек. Тестирование — это когда школьник проходит профориентационный тест, определяет возможные векторы обучения. После чего ему выдаётся индивидуальный список учебных заведений, в которые он может поступить. Таким образом, к вузам и ссузам приходили «целевые» абитуриенты, задавали им вопросы, уточняли детали поступления. Именно такое

Новый компаньон

прямое общение и есть цель любой выставки, в том числе онлайн.

Мы рекламировали эту выставку в том числе и в других регионах — Удмуртии, Кировской и Свердловской областях. Это позволило рассказать о наших образовательных учреждениях среднего и высшего звена абитуриентам из других регионов. Скажу вам, что интерес к учёбе в регионе достаточно высокий.

Сейчас говорить об этом просто. Когда только придумали проект, было страшно.

— Получается, что онлайн всё-таки сработал?

— Сработал, но он нам денег не принёс. Он принёс результат.

Добавлю, что мы научились работать онлайн не только на примере образования. У нас большой опыт проведения на удалёнке вебинаров, деловых программ, конференций. Причём с достаточно большим количеством посетителей, спикеров, параллельных трансляций. Наверное, в этом направлении мы точно будем работать ещё больше.

— Как планируете работать дальше?

— Хочу, чтобы пермяки знали, что мы не будем жить только прошлыми интересами, мы будем создавать «изюм» всегда.

Например, «Арт-Пермь». Она проходит ежегодно, но каждая выставка имеет собственный взгляд на культуру и настроение. Потому что нельзя показывать одно и то же. На последней был «Театр теней», представляющий, как можно посмотреть на тень или её отсутствие за короткий промежуток времени. У людей что-то просто перевернулось в голове. У меня тоже, хотя я много чего видел.

Мы стараемся сделать так, чтобы, несмотря на старое название, люди приходили на новый проект. При этом мы не просто проводим рестайлинг, навешиваем новый бампер и делаем другой багажник. Мы внутренность меняем.

— Как определяете, что именно нужно поменять?

— Мы тесно работаем с рядом министерств, крупных предприятий, учебными заведениями и стараемся определить, что нам надо. Так к этому и приходим. Сейчас очень много точек продвижения. Если раньше было



«Рудник Урала — 2021» (Екатеринбург)

“ Это вообще не тот бизнес, где «деньги — деньги». Результат — это продвижение территории. Люди, которые приезжают сюда, оставляют деньги в регионе. Есть продукты, которые не приносят тебе прямого финансового результата, он косвенный

«утром в газете — вечером в куплете», то сейчас в минуту — в интернете и в секунду — в телефоне. И попробуй выделиться в этой среде.

Мы живём в условиях, в которых надо находить преимущества и правильно двигаться в этих направлениях. Я вроде бы говорю обычные слова, но это же очень сложная работа. Мы постоянно учимся, коллектив постоянно работает над собой. У нас внутри столько оценок, пересмотров — бывает, что даже ломаем проекты.

— Есть ли перспективы для расширения и дальнейшего развития?

— Если говорить о перспективах, мы совершенно точно будем продолжать работу в Екатеринбурге, планируем реализовать там ещё три проекта, есть дополнительные планы на Санкт-Петербург. Рассматриваем и другие регионы.

Видим, что и в Перми сейчас есть настроение делать большие сильные проекты. Недавно Корпорация развития Пермского края выкупила здание бывшего гипермаркета «Карусель» на шоссе Космонавтов, 59 под размещение конгрессно-выставочного центра.

Это здание нужно использовать максимально эффективно, нужно, чтобы там появился хороший контент, который будет соответствовать времени, настроению, интересам жителей. И чтобы этот контент приносил какие-то дивиденды, не обязательно денежные. Это вообще не тот бизнес, где «деньги — деньги».

Результат — это продвижение территории, приглашение сюда того или иного участника. Люди, которые приезжают сюда, оставляют деньги в регионе. Есть продукты, которые не приносят тебе прямого финансового результата, он косвенный. И это надо понимать и поддерживать.

Надо сделать так, чтобы этот кусочек земли «заиграл», стал заметным на российском и мировом уровне, с точки зрения как материально-технической базы, так и внутреннего содержания. Мы однозначно будем участвовать во всех конкурсах и предложениях. Посмотрим, насколько сумеем доказать свои компетенции в дальнейшем.

У нас есть опыт и качество. Мы готовы работать, у нас есть потенциал, мы никого не пытаемся обмануть. Пандемия нас не убила, надеюсь, что и всё остальное не сможет. **KO**



«Арт-Пермь — 2021»

СОБЕСЕДНИК

«Вопрос не в коммерции — вопрос в эффективности»

Исполнительный директор Театра-Театра Егор Мухин — о принципах управления и подходах к развитию театра

Юлия Баталина

— Вы были назначены исполнительным директором Театра-Театра 16 августа; прошло 100 дней — по традиции время подводить первые итоги. Для начала расскажите, пожалуйста, кто вы по профессии?

— Я проектный менеджер и профессиональный управленец. Меня приглашают на проекты, чтобы я решил конкретные задачи. У меня экономическое образование — «финансы и кредит», затем MBA, позднее — менеджмент организаций культуры, цифровая экономика.

В театр я пришёл в 2017 году, был начальником коммерческого отдела, коммерческим директором театра, перезапускал маркетинг и продажи. Работа этих подразделений сейчас выглядит как IT-стартап: HADI-циклы, замер гипотез, оценка результатов, управление понятием нормы, тепловая карта интереса зрителей — всё это привлечено в театр из разных отраслей экономики и эффективно здесь работает.

Сегодня Театр-Театр — один из лидеров в стране по продажам; так быстро, как мы, пожалуй, не растёт никакой из региональных театров — как в части сервиса, так и в части роста зрительской аудитории, количества мероприятий. Например, мы стали одним из первых и остаёмся единственным региональным театром в стране, который использует динамическое ценообразование, как в продаже авиабилетов: если вы покупаете билет в наш театр сильно заранее, он обойдётся вам сравнительно дешево, ближе к дате спектакля он дорожает.

— Как бы вы назвали основной принцип, который применяете в управлении театральными процессами?

— Новая интенсивность. Вот смотрите. Совсем недавно наш театр работал 200 дней в году, в 2019 году было показано 260 спектаклей на большой и малой сценах — и это был большой успех, в том числе и нашей команды. Сегодня мы стремимся к тому, чтобы театр работал и принимал зрителей 320 дней в году и проводил 400, а то и 450 мероприятий на обеих сценах.

Это нормально! Уже сейчас у нас бывают недели, когда проходит 10 мероприятий на большой сцене. То же самое может и должно быть и на малой сцене. Это важная задача, которую сейчас активно решает режиссёр Марк Букин — куратор «Сцены-Молот».

Но двух сцен для настоящей интенсивности недостаточно. Посмотрите на театр имени Вахтангова — там сейчас одновременно регулярно работает шесть площадок, и в ближайшем будущем будет запущена седьмая — во Владикавказе. Почему мы так не можем? Можем! У нас очень протяжённый город, много отдалённых микрорайонов, откуда людям трудно ездить в театр. Вот, например, в Орджоникидзевском районе, на ул. Академика Веденеева, есть прекрасный, недавно отремонтированный ДК «Искра». Почему бы нам не приехать со спектаклями туда? Причём не адаптировать спектакли основного репертуара, а ставить специально с учётом особенностей площадки, размера сцены, оборудования и т. п.: это для Дома актёра, это для «Триумфа», а это для ДК им. Кирова...



ФОТО СЕРГЕЙ ХАРИН

— Раз речь зашла о регулярной работе театра на новых площадках, то не распространится ли ваша экспансия на другие города?

— Конечно, распространится, уже распространяется. В начале декабря у нас проходили обменные гастроли с Тюменью. Мы разработали схему таких гастрольных туров, которые будут окупаться и приносить прибыль. Выбрали несколько городов — доступных, логистически понятных: Ижевск, Тюмень, Екатеринбург, Казань... Может быть, Челябинск, но там нет пока подходящих площадок. Планируем выезжать шесть раз в год на два-три дня, вывозить каждый раз один спектакль — но полностью, со всеми декорациями, с оборудованием, с полным составом артистов и оркестра. Это целесообразно.

— Как вам, человеку цифр, схем и графиков, работаете в творческом коллективе?

— У нас случилось чудо: сложился тандем художественного руководителя и исполнительного директора. Мы с Борисом Леонидовичем Мильграмом двигаемся к общей цели — построить лучший региональный театр в России. Вторая магия — командная работа: все «клеточки» в команде ТТ — в руководстве, художественном составе, цехах — заняты квалифицированными сотрудниками, которые находятся на своих местах, делают то, что должны делать, и делают это хорошо, в общих интересах. Благодаря этому театр развивается очень быстро.

— Вы как-то влияете на принятие решений, какой спектакль ставить на большой сцене, какой на малой, какой вообще не ставить, потому что он не будет рентабельным?

— Надо отдавать себе отчёт в том, что региональный театр в России практически невозможно сделать полностью окупаемым, если, конечно, это театр, где в зале больше 200 мест, в труппе больше 20 артистов, а на сцене не две табуретки. У каждого спектакля есть определённая ёмкость — то количество зрителей, которое на него сходит. У драматического спектакля это

до 50 показов и 30 тыс. потенциальных зрителей. Исключение — спектакли по произведениям из школьной программы, они могут идти годами для всё новых и новых поколений школьников.

Музыкальный спектакль ставить перспективнее: его зрительская ёмкость — до 75 показов, то есть до 50 тыс. зрителей. У таких спектаклей, как «Алые паруса» и «Винил», общая аудитория может составить и 100 тыс. зрителей, потому что у этих мюзиклов много сценариев посещения: романтические пары, родители с детьми-подростками, молодёжные компании.

Есть ещё такая категория, как «спектакль, созданный на местном контенте». У нас в Перми это «Географ...» — недавно мы сыграли его в 91-й раз. Этот спектакль связан с территорией и воспринимается жителями города особенно эмоционально.

И, конечно, есть фестивальный формат — у нас это «Антигона», «Пьяные»... Эти спектакли большой аудитории не соберут, но они должны быть в репертуаре для развития зрительской культуры, для профессионального роста актёров и реализации ими более сложных сценических задач.

При составлении репертуара мы работаем с методом альтернативных издержек — это из курса микроэкономики; то есть, проще говоря, анализируем, в какой день недели какой спектакль показывать выгоднее.

Известно, что в выходные дни заполняемость зала больше, но есть такие спектакли, которые не слишком много теряют в прибыли и в будни. Вот, скажем, «Анна Каренина» в будни зарабатывает 200 тыс. руб., в выходные — 300 тыс. руб., а «Алые паруса» в будни приносит 400 тыс. руб., в выходные — 450 тыс. руб. Значит, если мы поставим «Алые паруса» на вечер вторника или среды, а «Анну Каренину» — на субботу или воскресенье, мы выиграем 50 тыс. руб.

— Ну, если рассматривать театр как коммерческое предприятие, можно же ставить проверенные мюзиклы вроде «Нотр-Дам»...

— Вопрос не в коммерции — вопрос в эффективности. Я уже говорил ранее, что театр не может быть самокупаемым, по крайней мере в регионах. Но театр может и должен быть эффективным. Да, конечно, можно ставить в сотый раз «Нотр-Дам» или «Юнону и Авось», но, во-первых, нам интересно развивать театр, который создаёт собственные уникальные продукты как по смыслу, так и по формату. «Антигона», «Три товарища» — всё это авторские музыкальные спектакли, созданные с нуля специально для Театра-Театра.

Во-вторых, в перспективе самостоятельный театральный продукт тоже может стать точкой роста, источником ресурсов для развития. Почему можно продавать франшизу на «Кошек» или «Призрак оперы» и не продать права на мюзикл «Три товарища»? Есть много музыкальных театров, которые специализируются на франшизных постановках, наверняка кто-то захочет приобрести франшизу Театра-Театра, когда они будут хорошо «упакованы», содержательно наполнены необходимыми материалами: техрайдер, декорации, описание ролей, профили артистов, рекламный пакет и пр.

Мы же — театр, склонный к новому, к экспериментам. [КЭ](#)

Печатается в сокращении. Полная версия — на сайте newsko.ru

ТЕАТР

Доктор Губаха

Завершился Второй фестиваль театров малых городов Пермского края «Камский»

Юлия Баталина

Театральных фестивалей в Пермском крае немало, и фестиваль театров малых городов «Камский» — младшенький в этой «семье»: он прошёл в этом году второй раз. Вроде бы есть уже «Театральная весна» и «Волшебная кулиса», «Тайны горы Крестовой» и «Сообщение»... Зачем Пермское отделение Союза театральных деятелей задумало ещё один фестиваль и почему Министерство культуры Пермского края и Центр по реализации проектов в сфере культуры его поддержали?

По словам директора фестиваля Марины Зориной, у театров малых городов много общих проблем, которые нужно обсуждать и решать. Эти театры не избалованы гастрольями, редко видят спектакли коллег из других городов, мало участвуют в лабораториях, а ведь гастроль, общение, актёрские тренинги — это часть жизни театра, необходимая для его роста и движения вперед.

«Камский» — фестиваль-путешественник: в 2019 году его принимали Березники, где художественный руководитель Березниковского драматического театра Андрей Шляпин торжественно передал эстафету художественному руководителю губахинской молодёжной студии-театру «Доминанта» Любови Зайцевой; в 2020 году провести фестиваль помешала пандемия, но нынче он всё же состоялся в Губахе с 1 по 5 декабря.

Ожидается, что и другие театры Пермского края по очереди станут хозяевами кочующего фестиваля.

Губаха — одна из театральных столиц Прикамья. Театр «Доминанта», который за 20 лет руководства Любови Зайцевой вырос из скромной студии при детском клубе в профессиональный коллектив, оживил и одухотворил промышленный город. Именно благодаря ему в Губахе ежегодно проходит театральный фестиваль «Тайны горы Крестовой», который на своё главное событие — «Закат на Крестовой» — собирает тысячи зрителей со всего Пермского края и из соседних регионов.

Нынче Губаха и «Доминанта» доказали, что им и два фестиваля в год по плечу.

В «Камском» приняли участие семь театров из Пермского края: Березниковский драматический театр, Драматический театр для детей и молодёжи «Бенефис» (Березники), Чайковский театр драмы и комедии, Лысьвенский театр драмы им. Анатолия Савина, Коми-Пермяцкий национальный драматический театр им. М. Горького, Театр юного зрителя (Кунгур) и, конечно, «Доминанта». Все выступили со своими спектаклями; интересно, что записные театралы, критики и блогеры, которые бывают на всех прикамских фестивалях, нашли в программе много нового для себя: в репертуаре театров малых городов достаточно спектаклей, которые не стыдно показать на выезде. Так, Коми-Пермяцкий драматический театр, который нынче прогремел с успешными фестивальными показами «Войска» и «Медной горы хозяйки», неожиданно для всех показал кукольный спектакль — «Муму».

Фестиваль в Губахе стал первым в биографии Кунгурского ТЮЗа, который был создан менее двух лет назад. Он открылся спектаклем «Доминанты» «Ночь». Молодой, но уже опытный и мастеровитый режиссёр Дмитрий Огородников представил свою версию гоголевской истории про чёрта и черевички. Завершил фестиваль спектакль Березниковского драматического театра «Папа», который уже стал лауреатом нескольких фестивалей за пределами Пермского края. Все спектакли шли с аншлагами и принимались губахинцами очень тепло. Цветы, подарки... Губаха умеет показать свою любовь к театру.

“

Губаха, словно доктор, взялась исцелить многие проблемы маленьких театров: недостаток общения, профессиональной подготовки, серьёзного критического анализа

Губаха, словно доктор, взялась исцелить многие проблемы маленьких театров: недостаток общения, профессиональной подготовки, серьёзного критического анализа. «Доктор Губаха» — так называлась театральная лаборатория, которая прошла в рамках фестиваля под руководством известнейшего российского театроведа, критика, режиссёра и драматурга Александра Вислова.

Тема и условия лаборатории были весьма непростыми. Три приезжих режиссёра ставили три эскиза спектаклей по «Доктору Живаго» Бориса Пастернака со «сборными командами» актёров из разных театров — многие участники эксперимента впервые видели друг друга. Материал для постановки был выбран не случайно: организаторы события рассчитывали на воздействие «гения места», и работа лаборатории началась с экскурсии в «Дом Пастернака» во Всеволодо-Вильеве, которая произвела огромное впечатление на участников.

Первый эскиз «Назревшие неизбежности. Очень личная история», поставленный молодым режиссёром Марией Скачковой из Санкт-Петербурга, рассказывал о юности Юрия Живаго, его помолвке с Тоней и встрече с Ларой. Заканчивалась история у широкого панорамного окна, за которым виднелись прекраснейшие губахинские горы, лес и снег. Мимо них шёл маленький, а на фоне пейзажа и вовсе крошечный игрушечный поезд, который увозил Юру Живаго на Урал.

Второй эскиз — «Плоть и кровь. Сны доктора Живаго», поставленный режиссёром Владимиром Кузнецовым из Владимира, оказался эпическим и масштабным. Большая труппа (целых три исполнителя роли Юрия Живаго!), настоящий хор (Кузнецов привлёк губахинских женщин, поющих в церкви), музыка, шумы, автоматные очереди...

Третий эскиз назывался «Нокаут. Литмонтаж в пяти раундах» и проходил на ринге губахинской школы бокса. Его постановщик Эдуард Шахов, главный режиссёр Республиканского академического русского театра им. Лермонтова (Абакан), взял за основу инсценировки конфликты и противостояния из разных сюжетных линий романа Пастернака. Здесь тоже было несколько исполнителей главной роли, в том числе, например, заслуженная артистка России Клавдия Савина из Лысьвы. В роли Юрия Живаго она блистала.

Формат лаборатории не предполагает превращения эскизов в полноценные спектакли, но очень может быть, что постановщики используют губахинские находки для своих будущих работ. Для актёров это был исключительно интенсивный профессиональный тренинг: все они выучили роли наизусть, никто не играл «по бумажке», а ведь многие из них были заняты ещё и в фестивальных спектаклях.

Тема сосуществования театров и малых городов обсуждалась на круглом столе «Театральное искусство в малых городах Пермского края. Проблемы развития». В обсуждении приняли участие представители всех муниципалитетов, в которых работают театры, а основной доклад делала исполняющая обязанности министра культуры Пермского края Марина Илюхина.

И. о. министра проделала огромный анализ, его объём и тщательность произвели впечатление на собравшихся. В её презентации экономика театров предстала во всей наглядности, и порой эти цифры, диаграммы и графики выглядели тревожно: в некоторых театрах объём финансирования сокращается. Опираясь точными цифрами, Марина Илюхина обозначила одну из проблем финансирования муниципальных театров: во всех них госзадание подразумевает несколько премьер в год, но в бюджете специальных средств на новые постановки нет, есть только финансирование текущих расходов. Эта практика должна быть изменена, считают участники круглого стола, и представителям муниципалитетов есть о чём задуматься.

Губернатор Пермского края Дмитрий Махонин неоднократно бывал на театральных событиях в Губахе; он особенно любит «Закат на Крестовой» и приезжает посмотреть на это невероятное зрелище даже в лютую непогоду. «Театры Пермского края можно справедливо назвать визитной карточкой нашего региона, — считает глава Прикамья. — Наши театральные фестивали пользуются успехом не только у жителей Прикамья, но и у зрителей со всей страны, а выдающиеся спектакли получают множество престижных наград. Такое признание накладывает на нас большую ответственность: мы должны поддерживать наши театры, их коллективы и руководителей, развивать театральную инфраструктуру, вкладываться в создание новых постановок». [КЭ](#)

ФОТО ОЛЕСЯ ГАПОНОВА



«Нокаут» — «Доктор Живаго» на боксёрском ринге

ВЫСТАВКА

Невидимое видимо

Выставка «Невидимый свет» в музее PERMM изучает самое привычное физическое явление с точки зрения эстетики и смыслов

Юлия Баталина

Сложно сказать, почему выставка Петра Стабровского в Музее современного искусства PERMM называется «Невидимый свет» (0+). Точнее было бы сказать «Неизвестный свет»: свет в произведениях художника вполне виден, но показан как нечто невиданное ранее.

Пётр Стабровский — выпускник программы Арсения Сергеева «Арт-политика», он, можно сказать, рос и вырос вместе с музеем, на протяжении всего существования PERMM будучи и участником самых разнообразных проектов, и куратором, и просто другом. Кроме собственной художественной деятельности Пётр занимается фотографией и дизайном; во всех сферах его деятельности свет — его важнейший инструмент, и персональная выставка, до которой он, наконец, дорос в «возрасте Христа» — 33 года, полностью посвящена свету как явлению красивому и полному смыслов.

На первый взгляд, это очень простая выставка: она состоит из двух тотальных инсталляций, каждая — на целый этаж, и видеодокументации их создания; но «зависнуть» тут можно очень надолго — сначала послушать подробную экскурсию, а затем прогуляться самостоятельно, прикасясь атмосферой, глядясь в многочисленные световые эффекты, разглядывая все подробности геометрии световых конструкций и просто медитируя.

Здесь из света — всё: кураторские тексты — это проекции на стены, пояснительные надписи вроде «Берегите глаза, изучая источники освещения» — подсвеченные таблички, не прикрепленные к стенам, а висят словно в пустоте. Ничего лишнего! Только свет и пространство, в которое он помещён. Стабровский учёл, что здание музея на бульваре Гагарина, 24 выстроено в форме призмы — инструмента преломления света, и «преломил» его через художественное восприятие, призвав зрителей дополнить это «преломление» в собственном взгляде.

Первый этаж полностью занят инсталляцией «Появление света», здесь главный герой — источник света, то есть, попросту говоря, лампочка. Осветительные приборы из коллекции художника — от обычной лампы накаливания



ФОТО КИРИЛЛ ЛОГИНОВ

до китайской разноцветной вертушки, разбрасывающей блики вокруг себя, — помещены в 14 световых коробов, каждый в виде повёрнутой горизонтально четырёхгранной пирамиды, в центре и внутри которой как раз и находится лампочка. Пирамиды помещены в круг, и получается презабавная геометрия — круг, вписанный в треугольник (форма помещения), при этом состоящий из пирамид, а средоточие пространства — точка, источник света. Иногда это буквально точка — светодиод, иногда она разрастается до причудливо изогнутой неоновой трубки. Разного цвета, разного размера. Художник предлагает рассматривать их в разной перспективе, с разных ракурсов.

В идеале, проникнувшись разнообразием этих светящихся объектов, каждый из которых получает полноту и глубину благодаря блестящим стенкам пирамид, зритель должен понять, насколько велик и выразителен свет как носитель языка искусства.

На втором этаже зрительская задача усложняется: предлагается самостоятельно заняться

созданием световых эффектов. Инсталляция «Отражение света» — интерактивная. Нужно взять фонарик (они предусмотрены) и освещать с разных сторон и в разных направлениях развешенные опять-таки в форме круга, точнее, овала, прямоугольные фрагменты виниловой плёнки: зеркальной, прозрачной, гофрированной. С разнообразными «побежалостями»... Каждый раз появляются причудливые блики и на самой плёнке, и вокруг, а порой световая интерференция рождает вовсе феерические эффекты — например, гало вокруг фонарика.

Когда в зале сразу много посетителей, возникают причудливые сочетания. Здесь можно застрять надолго, позабыв о времени, а для детей просто неисчерпаемый источник удовольствия. Но, кроме прочего, в инсталляции явно читается авторский посыл: искусства не существует без зрительского взгляда. Только в соавторстве с видящим свет становится собой.

Третий этаж — «Лаборатория света» — это пространство разнообразных интерактивных занятий, уроков для детской музейной программы «Чердак» и для школы дизайна «Точка», в которой Стабровский преподаёт; здесь проходят встречи с художником, концерты и диджейские сетсы. Если же нет никаких мероприятий, то можно посмотреть, как создавался «Невидимый свет»: видеофиксация — на нескольких экранах.

Пётр Стабровский, художник:

— Свет невозможно увидеть, но всё, что мы видим, и есть свет. Свет можно рассматривать как поток фотонов, заполняющих пространство и отражающихся от поверхностей. Отражённые частицы воспринимают человеческий глаз и обрабатывает мозг — это позволяет нам различать предметы, поверхности, фактуры, цвета. Мы видим объекты и окружающую среду, но как увидеть сам свет?

С помощью инсталляций я предлагаю посмотреть на свет в новых обстоятельствах и открыть в нём красоту, которая, как правило, остаётся невидимой для нас. Для того чтобы увидеть свет, нужно прожить новый визуальный опыт. Главным в процессе видения для меня становится не феномен света, не то, как он устроен с научной точки зрения, а то, как мы можем его воспринять, что мы при этом ощущаем.

Исследуя свет как объект искусства, вместе мы проходим через опыт, который я переживаю в своей художественной практике.

Впервые я выбрал свет как материал для работы, когда учился у Арсения Сергеева в школе современного искусства «Арт-политика» в 2013 году. В своей первой работе для отчётной выставки школы я пытался увидеть свет. Этот вопрос — как увидеть свет? — двигал меня как художника на протяжении всего времени. Постепенно он привёл меня к пониманию, что не нужно сооружать какой-то специальный инструмент для наблюдения за фотонами или что-то вроде этого. Для того чтобы увидеть, нужно уметь направлять внимание. Дело не в природе света, не в физике, не в технологиях, а именно в видении. Наверное, это главное в моей деятельности как художника, который работает со светом.

С одной стороны, выставка «Невидимый свет» — это результат исследования, накопленный опыт, с другой стороны — это процесс исследования, который происходит со мной и с каждым посетителем. Моя задача — дать новый визуальный опыт, который посетитель может воспринять и встроить в свою повседневность.

Чтобы идти на эту выставку, надо настроиться соответственно. Не ждать обилия информации, не торопиться, не думать о суетном. Только тогда можно увидеть свет. [КО](#)

