

# КО

## НОВЫЙ КОМПАНЬОН

newsko.ru

### Кризис не помеха

Продажи товаров класса «премиум» остаются стабильными

▶ 6-7

### Построились

Топ-10 застройщиков Перми

▶ 9-12

### «Если я захочу избраться, я изберусь»

Депутат Пермской гордумы Владимир Плотников — о своём политическом будущем

▶ 14-15

ПРОСТО О ВАЖНОМ

3 марта 2020

№4 (1042)



LEXUS LX **BLACK VISION**

 **LEXUS**  
EXPERIENCE AMAZING

При поддержке  
ООО «Тойота Мотор»

## КАДРЫ

# Звонок другу

## Число советников врио губернатора удвоилось

Евгения Пастухова

За последние две недели у врио губернатора Пермского края Дмитрия Махонина заметно увеличилось число советников. Их уже семь. Кроме Дарьи Левченко и Павла Шевырова, «доставшихся в наследство» от предыдущего главы региона Максима Решетникова, а также Станислава Шубина (советник по PR и СМИ), которого Махонин назначил первым, у врио появились советники почти по всем направлениям работы.

Так, по теме строительства его будет консультировать депутат Законодательного собрания Павел Черепанов. По вопросам малого и среднего предпринимательства — депутат заксобрания и председатель реготделения «Опоры России» Роман Водянов. Основной владелец ПАО «Пермская научно-производственная приборостроительная компания» (ПНППК) Алексей Андреев будет давать советы по промышленной политике, а учредитель фонда «Дедморозим» Дмитрий Жебелев — консультировать по социальным вопросам. Отметим, что штатными советниками являются только Левченко и Шубин. Остальные трудятся на добровольных началах.

Собеседники «Нового компаньона» отмечают, что «игра с советниками» продиктована несколькими моментами, в зависимости от конкретной фигуры. В случае с Черепановым, Водяновым и Шубиным это история о привлечении близких и понятных Махонину людей. В условиях, когда поменять команду кардинально нет возможности. Ни Черепанов, ни Водянов не имеют какого-то особого веса в своей сфере. А вот появление Андреева и Жебелева продиктовано приближающимися выборами. «Это ЛОМы, — рассуждает один из политиков. — Имиджевая игра, направленная на то, чтобы продемонстрировать, что врио советуется с уважаемыми людьми. Андреев является авторитетом среди промышленников, Жебелев — среди общественников».

Махонин откладывает принятие кадровых решений и усиливает управленческую структуру людьми, которым он доверяет, полагает политический консультант Алексей Чусовитин. «Поменять правительство сейчас нельзя, сама прагматика не позволяет так сделать, — говорит он. — Сейчас запущены многие процедуры и конкурсы, идёт взаимодействие с Москвой по нацпроектам. Менять правительство нельзя, это ставит под вопрос реализацию массы программ. Может, и есть люди, которые могли бы лучше справиться, но сейчас нет времени, чтобы этим заниматься. Поэтому Махонин ориентируется на действующую команду и дополняет

**Соцполитика**  
Дмитрий Жебелев



**PR и СМИ**  
Дарья Левченко



**Промполитика**  
Алексей Андреев



**IT**  
Павел Шевыров



**PR и СМИ**  
Станислав Шубин



**Строительство**  
Павел Черепанов



**МСП**  
Роман Водянов

— ближний круг  
— команда Решетникова  
— ЛОМы

её советниками, которые будут некими контролёрами. А правительство он поменяет, я думаю, после выборов, осенью». По словам Чусовитина, важно, что Махонин ориентируется на местные кадры, демонстрируя более «патриотический» стиль управления, нежели Максим Решетников.

Что касается Жебелева и Андреева, это действительно лидеры общественного мнения. «Жебелев — знаковая фигура для общественников и молодежи, Андреев — такая же фигура для промышленников. А хотим мы того или нет, впереди избирательная кампания», — отметил Чусовитин.

Советники — это одна из форм связи с общественностью и элитами, говорит политтехнолог Юрий Исаев. По его словам, у экс-губернаторов Пермского края Максима Решетникова и Виктора Басаргина было то же самое. «У Басаргина было несколько общественных советников по разным направлениям, — напоминает Исаев. — Любому главе региона нужно осуществлять взаимодействие с представителями отраслевых групп, и Дмитрий Махонин, чтобы не обзаводиться крупными образованиями, использует мобильные единицы в виде конкретных людей». [КО](#)

# Новый компаньон

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

# КО

№4 (1042), 3 марта 2020 г.

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

Генеральный директор **Овсов Д. В.**  
odv@newsko.ru

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

Выпуск издания осуществлён при финансовой поддержке Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям.

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](http://www.newsko.ru)

**Реклама в газете**  
Телефоны/факс: 8 (342) 206-40-23, 215-20-26  
Электронная почта: [reklama@idk.perm.ru](mailto:reklama@idk.perm.ru)

Требования к рекламным макетам, стоимость рекламы и условия размещения опубликованы на сайте [www.newsko.ru](http://www.newsko.ru)

Адрес типографии:  
ИП Дудкин А. В.  
Юридический адрес: 614000, г. Пермь, ул. Емельяна Ярославского, 42-10  
тел. 8 (342) 249-54-01  
[aster.perm.ru](mailto:aster.perm.ru)

Печать офсетная. Объём 2,5 п. л.  
Тираж 4000 экз.  
Заказ №182401.

Цена свободная.

ЕСТЬ МНЕНИЕ

## О целеполагании... или Нью-Васюки forever



**Николай Бухвалов,**  
доктор экономических  
наук, профессор кафедры  
«Менеджмент  
и маркетинг» ПНИПУ

Читая курс по менеджменту студентам ПНИПУ, всегда акцентирую их внимание на проблеме целеполагания. Прежде чем что-либо сделать, необходимо понять, зачем это делать, какова цель, которую ты собрался достичь.

Но зачастую оказываюсь в тупике, когда студенты задают мне неудобные вопросы о действиях властей по тем или иным темам. Одной из них уже не первый год является тема реализуемых в Пермском крае культурно-досуговых мега-проектов, а именно: зоопарк, художественная галерея, музей «Пермский период», театр оперы и балета, а сейчас ещё и аквапарк.

Я, конечно, за, но давайте пообсуждаем...

Начнём с зоопарка как наиболее «горячей», на мой взгляд, на сегодня ситуации. Итак, что в начале? Что послужило первопричиной появления проекта строительства нового зоопарка в Перми? Могу с достаточной степенью достоверности констатировать, что первопричиной являлась необходимость переноса действующего зоопарка с территории бывшего Архиерейского кладбища. Целесообразно и благородно.

Перенос. Не увеличение посещаемости и доходности. Не развитие образования и науки по биологии и зоологии. Не создание нового бренда Перми. Перенести — это означает: сохранить лучшее, убрать лишнее, добавить необходимое исходя из реалий сегодняшнего дня и тенденций на будущее.

### ЧТО ИМЕЕМ СЕГОДНЯ

	Старый зоопарк	Новый проект
Площадь, га	1,9	25,5
Посещаемость, чел./год	300 тыс.	500 тыс.
Животные	Более 350 видов, более 2 тыс. особей	Нет данных
Затраты на содержание, руб.	60 млн	550 млн

Ничего себе! Что это? Может, тенденции такие и городу с 1 млн населения без такого зоопарка никак? Давайте посмотрим на соседей.

**Екатеринбург:** площадь — 2,7 га, 300 видов, 1000 особей, посещаемость — 200 тыс. чел./год. Реконструирован в середине 1990-х годов.

**Казань:** зооботанический сад, площадь — 6,7 га, 145 видов животных, 1200 особей, посещаемость — 200 тыс. чел./год.

**Ижевск:** один из лучших зоопарков России (входит в пятёрку лучших, построен в 2008 году), площадь — 11 га, 220 видов животных, более 700 особей.

# 7000 руб.

расходы краевого бюджета на каждого посетителя галереи в год



СЛАЙД ИЗ ПРЕЗЕНТАЦИИ ПРОЕКТА НОВОГО ЗООПАРКА В ПЕРМИ

Наш будущий зоопарк, похоже, будет круче самых крутых! Впечатляет и содержание. Сравним основные тематические зоны Ижевского зоопарка и проектируемого пермского.

Ижевск	Пермь
Белый север	Лесная мозаика
Наша тайга	Обитатели гор
Дальний Восток	Полярный мир
Удмуртская деревня	Тропический рай, I очередь
Мелкие хищники	Тропический рай, II очередь
Пруд	Африканская саванна
Страна обезьян	Слон и Ко
Дом птиц	Акватеррариум (крокодилы, акулы)

Во как! Не зря потратим 5,5 млрд руб. на строительство, а потом ежегодно будем тратить 550 млн руб. на содержание.

Наверное, и в мировом масштабе утрём нос кое-кому. Правда, что-то в последнее время там какие-то странные тенденции. Новый зоопарк Парижа: 15 га, 180 видов животных и лозунг: животных немного, но им хорошо! Зоопарк будущего в Японии: нет не только клеток, но и животных. Только природа и современные технологии (дополненная реальность, 7D-проекция).

С художественной галереей ситуация почти зеркальная. Первоначальная цель та же — переезд. Необходимо освободить занимаемые помещения в здании Спасо-Преображенского кафедрального собора.

Экспозиционно-выставочная площадь галереи — 1680 кв. м, площадь фондохранилищ — 1200 кв. м. В 2018 году галерею посетили 129 123 человека, в том числе по платным билетам всего 29 281. Расходы составляют примерно 50 млн руб. в год. То есть каждый посетитель галереи обходится бюджету Пермского края более чем в 7 тыс. руб.

Проект нового здания галереи предусматривает площадь 21 600 кв. м, то есть в 7,5 раза больше, чем сегодня. Стоимость строительства примерно 5 млрд руб. Данных о планируемых затратах на содержание новой художественной галереи не нашёл, но можно предположить, что не менее 200 млн руб. Рассчитывать на значительный рост количества посетителей при этом, на мой взгляд,

“

Наш будущий зоопарк, похоже, будет круче самых крутых! Не зря потратим 5,5 млрд руб. на строительство, а потом ежегодно будем тратить 550 млн руб. на содержание

особых оснований нет. Самые посещаемые региональные художественные музеи России показывают результат в 150–200 тыс. человек в год.

Лучшим же по содержанию из региональных художественных музеев большинство экспертов считает Радищевский музей в Саратове, обладающий третьей по значимости в России коллекцией западноевропейской живописи XIX века после Эрмитажа и ГМИИ им. Пушкина. Так вот, его экспозиционно-выставочная площадь — 1940 кв. м, площадь фондов — 1035 кв. м.

Анализируя эту информацию, сложно предположить цели, послужившие принятию решения о необходимости появления в Перми крупнейшей (причём с большим отрывом) галереи.

На фоне зоопарка и галереи проект развития краеведческого музея, а именно кардинальное развитие палеонтологической его составляющей, выглядит очень даже симпатично: и денег требует значительно меньше, и смыслов гораздо больше.

Всё-таки, во-первых, «Пермский период» — это действительно мировая история, во-вторых, имеется большой наработанный материал, особенно с учётом последних находок останков трогонтериевого слона. Есть все предпосылки создать лучшую в стране региональную экспозицию по палеонтологии и превратить «Пермский период» в визитную карточку Пермского края. А если посмотреть в совокупности с развитием пермской школы в геологии и с перспективной деятельностью созданного недавно в Перми научно-образовательного центра «Рациональное недропользование», то совсем всё выглядит логично и многообещающе.

Итак. В ближайшие три года бюджет Пермского края вложит в вышеперечисленные три проекта не менее 12 млрд руб., при этом после ввода в эксплуатацию на их содержание придётся ежегодно дополнительно тратить не менее 700 млн руб. (для сравнения: бюджет Оханского городского округа на 2020 год составляет около 500 млн руб.). А ещё необходимо построить здание театра (7,5 млрд руб.), ведь «в области балета мы впереди планеты всей». А ещё аквапарк. А ещё этнографический музей «Хохловка». А ещё...

Повторюсь: финансирование знаковых культурных объектов и явлений — дело нужное и хорошее. Только давайте осознанно определять приоритеты и внимательно анализировать цели, результаты и затраты. Ведь культура принятия решений — это тоже культура. **КО**

**Р. С.:**  
по прогнозу Минэкономразвития на 2020–2024 годы, Пермский край 12-й с конца списка регионов России по перспективам роста ВРП с показателем 1,6% в среднем в год

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**

# «Развитию женского бизнеса мешают стереотипы»

Старший преподаватель кафедры «Социология и политология» ПНИПУ Гюзель Селеткова — о том, что думают о женском бизнесе общество и сами женщины

Полина Пулякова

— **Насколько распространён женский бизнес в России в сравнении с мужским?**

— По результатам моего исследования, проведённого в Пермском крае, мужской бизнес немного больше распространён. А вот результаты глобального мониторинга\*, в котором опрашивали именно начинающих предпринимателей, показывают более значительный разрыв. В 2016 году свой бизнес начинали 6,9% мужчин и 5,7% женщин в возрасте от 16 до 64 лет. К 2018 году, что интересно, доля мужчин возросла до 7,3%, а женщин — сократилась до 3,9%. Чаще всего женщины выбирают сферу услуг (43% опрошенных) и торговлю (50%). Производство выбирают только 7% женщин, имеющих своё дело. Топ сферы услуг — это медицина, косметические, парикмахерские услуги, гостиницы, кафе, культура, искусство, дошкольное образование. В сфере торговли это товары повседневного спроса, косметика, бытовая химия, пищевые продукты, игрушки, товары для туризма и спорта.

— **Какова динамика вовлечённости женщин в бизнес?**

— Уровень общей предпринимательской активности меняется скачкообразно. В 2007 году произошло снижение общего уровня предпринимательской активности, но в 2008, 2013 и 2016 годах наблюдались её всплески. И в 2018 году можно отметить снижение доли начинающих свой бизнес — до 10,5%. Таким образом, причиной роста предпринимательской активности становится кризис. Если до него люди предпочитают работать по найму, то с ухудшением экономической ситуации это предпочтение сменяется предпринимательскими инициативами.

Но вот что интересно: женщины во время кризисного периода чаще, чем мужчины, уходят в предпринимательство из-за деформаций рынка труда (ухудшение условий трудового найма, угроза безработицы или реального увольнения), то есть становятся вынужденными предпринимателями. Из этого можно сделать вывод, что кризисы сильнее ударяют по женщинам. По данным глобального мониторинга 2016 года, доля женщин, которые были вынужденно вовлечены в бизнес, составляет 28%, а мужчин — 14%. В 2018 году разрыв резко увеличивается, и процент вынужденной предпринимательской активности среди женщин составляет 51%, то есть половина женщин заняты предпринимательской деятельностью вынужденно, среди мужчин таких 33%.

— **Чем различается мотивация к созданию бизнеса у мужчин и у женщин?**

— Исследования показывают, что наиболее сильным мотивом для женщин является перспектива получения большего дохода. На втором месте — стремление к самореализации. По своему исследованию могу сказать, что женщины в два раза чаще мужчин говорили о вынужденном предпринимательстве, но они также чаще отмечали и

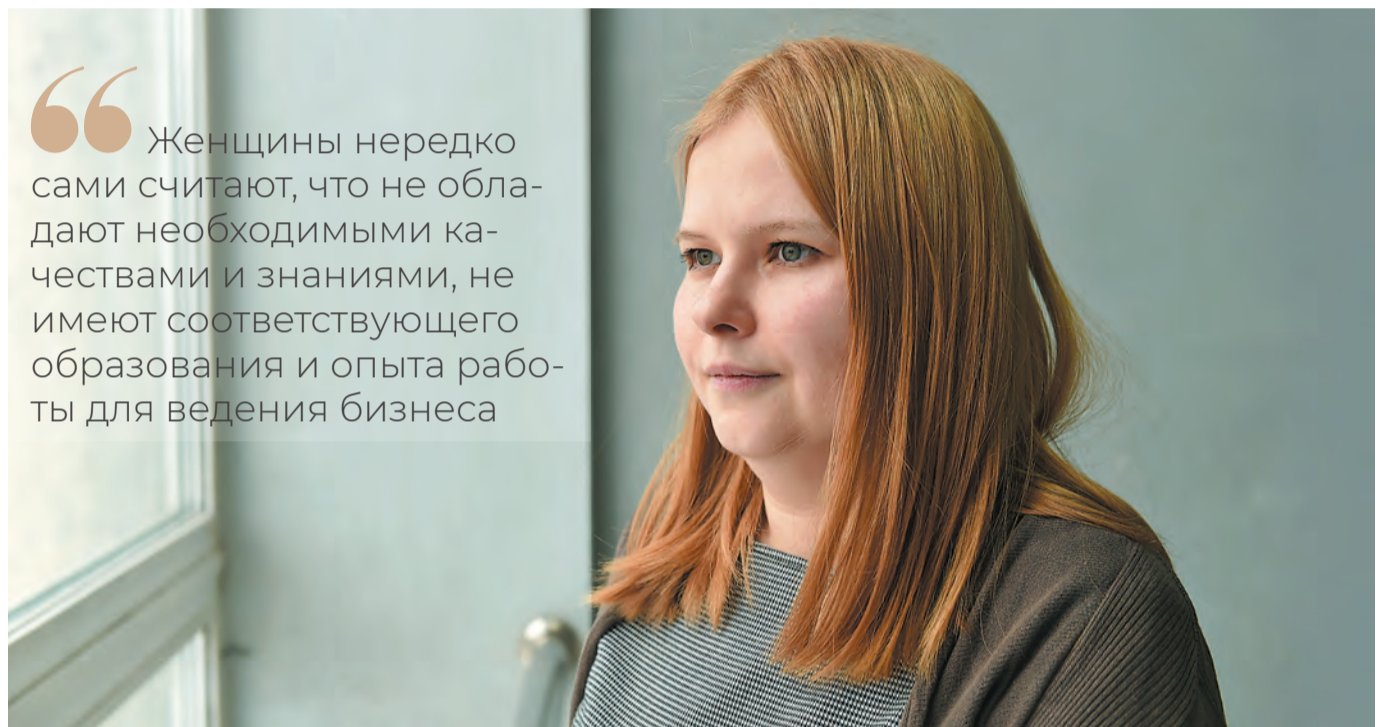


ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

“ Женщины нередко сами считают, что не обладают необходимыми качествами и знаниями, не имеют соответствующего образования и опыта работы для ведения бизнеса

мотив самореализации по сравнению с мужчинами.

При этом рост женского бизнеса происходит медленнее, чем мужского: чаще это малый бизнес, стартапы, развивающиеся фирмы. До крупного и среднего бизнеса они дорастают реже.

— **Какие факторы сдерживают развитие женского предпринимательства?**

— В обществе сформирован «узкий» образ предпринимателя. Чаще с этим словом ассоциируется мужчина, и это подтверждается моим исследованием. Это создаёт определённый барьер для развития женского предпринимательства: когда мы не видим примеров успешных предпринимателей, которые похожи на нас, мы считаем, что тоже не сможем справиться. У нас на слуху Марк Цукерберг, Генри Форд, Стив Джобс и так далее, но мы гораздо меньше знаем о женщинах-предпринимателях. Например, Джозефина Кокрейн, которая получила патент на посудомоечную машину в 1885 году, или Джой Мангано — женщина, которая запатентовала самоотжимающуюся швабру, а всего она обладает более чем сотней патентов.

Сами женщины говорят, что сложившиеся гендерные стереотипы, которые приходится постоянно преодолевать, им мешают. Существуют мифы о том, что женщины не хотят иметь быстрорастущую компанию, не умеют хорошо писать бизнес-план, не имеют достаточно опыта, у них нет нужной бизнес-хватки. Называют они и объективные факторы: им тяжелее конкурировать с мужчинами, потому что на них всегда двойная нагрузка, нужно совмещать семью и бизнес. Кроме того, они нередко сами считают, что не обладают необходимыми качествами и знаниями, не имеют соответствующего образования и опыта работы.

В свою очередь, мужчины-предприниматели выше, чем женщины, оценивают практически все

свои качества, кроме исполнительности, трудолюбия и целеустремлённости.

— **А как женский бизнес и собственно женщин-предпринимателей воспринимает общество?**

— Согласно исследованиям, большинство россиян высоко оценивают статус предпринимателя в принципе и считают, что предпринимательская деятельность — это хорошая карьера. Каждый пятый отмечает, что открыть свой бизнес достаточно легко.

Если же опираться на индекс предпринимательской активности среди женщин и посмотреть именно на женское предпринимательство, то 96% женщин в принципе положительно относятся к предпринимательской деятельности. В 2017 году проводилось исследование, в том числе задавали вопрос: «Как, по-вашему, за последнее время изменилось общественное мнение по отношению к женщинам, ведущим активную профессиональную деятельность, и в чём это проявляется?» Почти половина опрошенных — 42% — отметили изменение отношения к женщинам, и большая часть положительно охарактеризовала появление образов женщин-предпринимателей как примеров успешных женщин.

При этом 61% опрошенных считают, что в будущем отношение к женщинам, ведущим активную профессиональную деятельность, не изменится. А 37% отмечают, что улучшится. Более половины опрошенных женщин уверены, что получат поддержку от близких в том случае, если решат открыть своё дело. Но 12% опрошенных ожидают негативной реакции родных и близких, а ещё 34% — нейтральной.

Есть исследования, в которых в качестве причин негативного отношения к женскому бизнесу называются высокая нервная и временная нагрузка, риски, с которыми сопряжена предпринимательская деятельность, а также негативное влияние на семейную атмосферу и отношения. [КР](#)

**51%**  
женщин  
вести бизнес  
вынуждает  
кризис

\* Global Entrepreneurship Monitor (GEM) — ежегодная оценка национального уровня предпринимательской активности, ведущее мировое исследование в области предпринимательства. Учреждён в 1999 году как совместный проект Babson College (США) и London Business School (Великобритания). Сейчас GEM — это ассоциация университетов, бизнес-школ и исследовательских центров по всему миру для сбора и обмена информацией о предпринимательстве и предпринимательской активности.

## ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

# Онлайн пошёл в рост

Самую высокую динамику показывают товары повседневного спроса

Мария Сыропотова

Крупнейшие игроки онлайн-торговли говорят о кратном приросте объёмов продаж в Пермском крае. По данным Wildberries, в 2019 году компания нарастила в Прикамье объём реализации товаров в сравнении с предыдущим годом в два раза (101,7%). У Ozon этот показатель увеличился почти в два с половиной раза (138%). Более того, продажи в Пермском крае растут даже быстрее, чем в целом по стране (88% — Wildberries, 93% — Ozon).

Эксперты говорят, что Пермский край относится к экономически развитым регионам, которым свойственен более динамичный рост онлайн-покупок. «В этих регионах покупатель менее консервативен и готов быстрее менять форматы потребления», — говорит доцент НИУ ВШЭ — Пермь Дмитрий Гергерт.

Ещё одна тенденция, которую отмечают участники рынка, — это увеличение доли

“ Для многих офлайн-продавцов спортивных товаров, косметики, одежды онлайн-продажи становятся кошмаром, поскольку люди приходят в магазин, примеряют товар и заказывают его онлайн

повторных заказов. «Развитие привычки покупать онлайн ведёт и к повышению частотности заказов, — отмечает руководитель Ozon в Республике Татарстан и регионе Поволжье Рустем Касимов. — Например, на Ozon количество повторных заказов в 2019 году выросло на 30%». Он добавляет, что потребитель чаще возвращается за товарами таких категорий, как детские товары и косметика. Они быстро расходуются, и поэтому покупатель заказывает их снова и снова, пользуясь возможностью сэкономить за счёт мелкого опта.

Интересно, что в прошлом году высокую динамику в Пермском крае показали товары повседневного спроса. На Ozon в первую очередь покупают медицинские товары (267%), продукты питания (247%) и мебель (230%). У Wildberries в лидерах роста — электроника (801%), продукты питания (735%), товары для животных (544%). «Электроника и мебель уже несколько лет показывают высокий уровень роста в онлайн-продажах, — говорит Дмитрий Гергерт. — Высокий уровень роста товаров

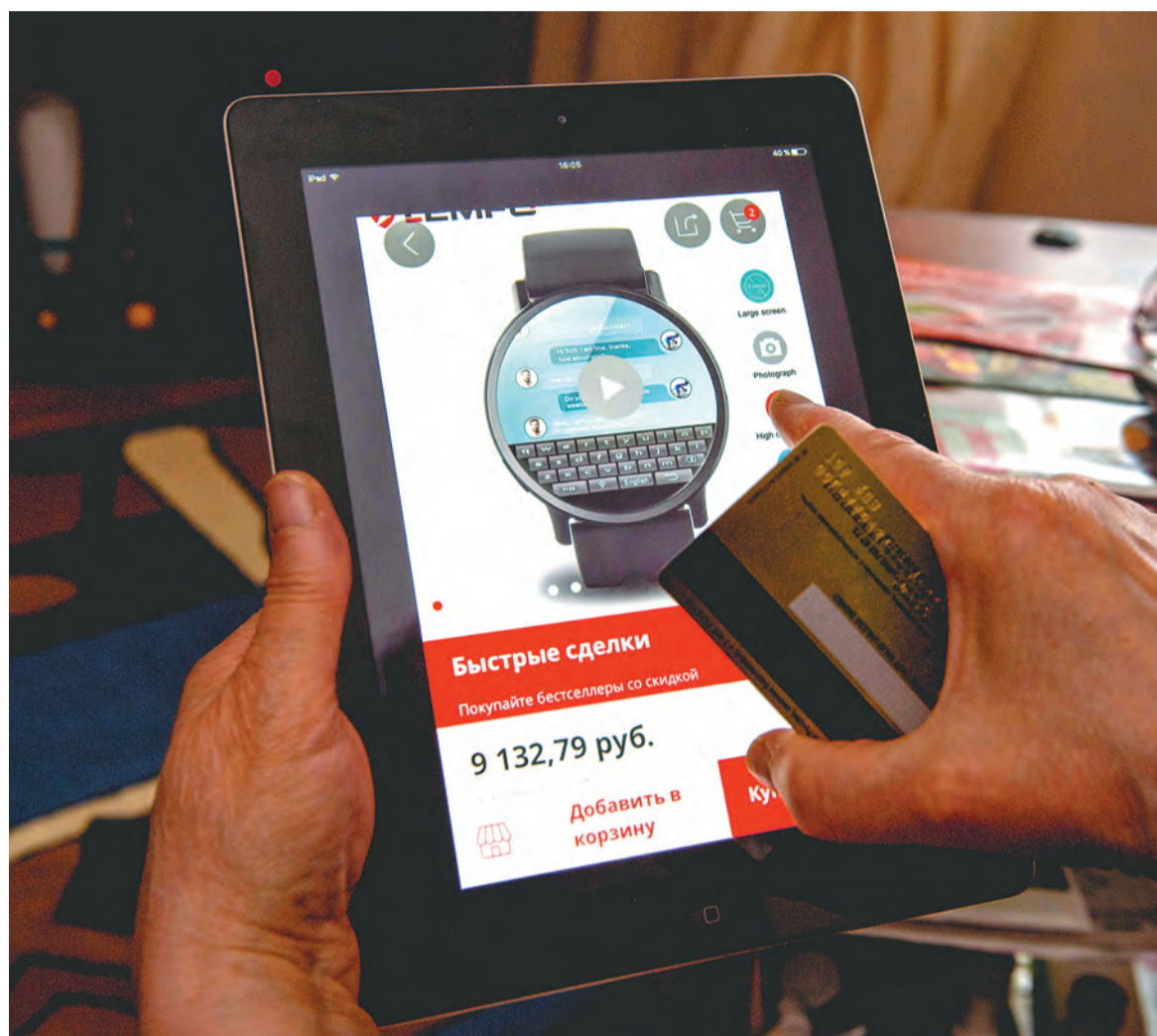


ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

повседневного спроса — новая тенденция рынка».

Доцент ПНИПУ Юлия Лекторова считает, что причина этого явления — в усилении сегментации потребительских предпочтений. Кроме того, по её словам, торговые сети формата «у дома» предоставляют в офлайне ограниченный и типовой ассортимент. «Магазинов много, но набор товаров, которые в них представлены, практически не различается в разных торговых точках», — отмечает Лекторова.

Эксперты считают, что в ближайшие годы потребители всё чаще будут приобретать онлайн товары первой необходимости. По данным Nielsen\*, объём рынка интернет-торговли товарами повседневного спроса в России растёт в среднем на 50% в год (в 2019 году превысил отметку в 27,7 млрд руб.). По сравнению с ним офлайн-сегмент таких же товаров показывает существенное отставание — 4% в год.

Маркетолог Ольга Тимофеева говорит, что рост онлайн-торговли уже сейчас оказывает существенное влияние на офлайн-сегмент. «Большинство ретейлеров имеют свои онлайн-сервисы и активно расширяют своё присутствие в глобальном онлайн. Ещё несколько лет назад заказ продуктов через мобильное приложение был привилегией продвинутой молодёжи, а теперь это стало частью жизни представителей более старших поколений, — говорит Тимофеева. — Для многих офлайн-продавцов спортивных товаров, косметики, одежды онлайн-продажи становятся кошмаром, поскольку люди приходят в магазин, примеряют товар и заказывают его онлайн».

**27,7**  
млрд руб.

объём рынка интернет-торговли товарами повседневного спроса в России за 2019 год

Уже сейчас, по словам экспертов, увеличение объёма интернет-коммерции стимулируется в том числе развитием сервисов. «Раньше у потребителя не было возможности потрогать или примерить товар при покупке — нужно было заплатить и только потом, при получении товара, выяснить, подходит он или нет, — говорит Дмитрий Гергерт. — Теперь можно сделать заказ, примерить и подержать в руках и после этого уже принять решение о покупке».

Эту же тенденцию отмечают в сети цифровой электроники DNS. «Сейчас всё больше клиентов предпочитают выбрать товар в интернет-магазине или воспользоваться терминалом самообслуживания, — говорит директор DNS по Пермскому краю Павел Журавлёв. — Покупатель выбирает продукт по отзывам или на интернет-площадке, а в торговую точку приходит затем, чтобы оформить товар или уже просто его забрать». В DNS считают, что в ближайшие годы существенного изменения в соотношении онлайн- и офлайн-сегментов в ретейле не произойдёт. Однако за счёт развития терминалов самообслуживания и онлайн-сервисов появится возможность увеличить общую эффективность розничного канала. [KO](#)

### ФАКТЫ

Рост объёма рынка товаров повседневного спроса в России в 2019 году

**50%**

онлайн

**4%**

офлайн

\* Американская независимая фирма, проводящая маркетинговые измерения в индустрии товаров повседневного спроса, медиаизмерения и исследования потребителей.

## ТЕНДЕНЦИИ

## Кризис не помеха

Продажи товаров класса «премиум» остаются стабильными

Полина Пулякова

Кризис последних лет привёл к снижению платёжеспособного спроса, однако потребление товаров класса «премиум» не снизилось. По ряду товарных групп эксперты фиксируют даже увеличение спроса. Впрочем, само понятие премиум-класса претерпевает изменения.

## СТАБИЛЬНОСТЬ И РОСТ

По большинству товарных сегментов отмечается стабильный уровень спроса либо даже рост. Например, директор федеральной розничной сети «585\*Золотой» Андрей Шляев фиксирует позитивную динамику продаж изделий премиум-сегмента в 2019-м и начале 2020 года.

Растёт и спрос на дорогую технику. «Динамика в дорогом сегменте из года в год есть. Доля дорогого сегмента на рынке смартфонов ПФО (от 60 тыс. руб.) в 2019 году увеличилась с 2 до 2,5% в количестве продаж и с 10 до 13% в выручке от продаж. На рынке ноутбуков ПФО ситуация схожая: в 2019 году доля ноутбуков стоимостью выше 80 тыс. руб. выросла с 3 до 4% в количестве и с 10 до 13% в деньгах», — отмечает управляющий Поволжским филиалом компании «Связной» Александр Воронин.

В пресс-службе Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ) называют впечатляющие цифры: по их данным, в премиум-сегменте электроники и технически сложных товаров, особенно по аксессуарам для мобильных устройств, в прошлом году наблюдался рост от 20 до 80% в зависимости от категории. «Покупатели старались приобретать модели более технически сложные и совершенные, которые можно было бы не менять в течение нескольких лет. Эта тенденция может сохраниться и в первой половине 2020 года», — комментируют в ассоциации.

Вместе с тем в «М.Видео» отмечают ещё одну тенденцию 2019 года — поляризацию покупательского спроса. «Увеличились продажи недорогой техники, чему способствовали удешевление технологий и расширение ассортимента, при этом высокую позитивную динамику продемонстрировали устройства из верхнего ценового сегмента. В первом случае покупатели предпочитают сэкономить в момент покупки, во втором — они придерживаются инвестиционной стратегии и выбирают более функциональную и производительную технику, которая будет актуальна в ближайшие несколько лет», — говорят в пресс-службе сети.

Аналитическое агентство «Автостат» констатирует, что продажи новых автомобилей премиум-сегмента в Пермском крае в прошлом году увеличились на 1,1% — до 1470 штук. Колебания коснулись лишь отдельных марок: продажи Lexus сократились на 12%, зато BMW — возросли на 26,8%. Эти две марки по-прежнему остаются наиболее популярными в данном сегменте.

В АКОРТ отмечают стремление части покупателей к переходу на здоровую пищу, переключение на более дорогую фермерскую или органическую продукцию. В свою очередь, торговые сети тоже ориентируются на развитие сегмента «премиум», в том числе в направлении производства товаров собственных торговых марок. Расширяются площади зон «фреш», выделяются отдельные стеллажи и зоны под фермерские товары в формате «магазин в магазине», формируются отделы здорового питания. В «Ашане»



ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

Покупатели придерживаются инвестиционной стратегии и выбирают более функциональную технику

ассортимент отдела «Био» в 2018 году вырос на 150 позиций за счёт локальных поставщиков и импорта. «Перекрёсток» (входит в X5 Retail Group) планирует расширить ассортимент экологических продуктов под собственной торговой маркой «Маркет. Зелёная линия». Сейчас в линейке около 160 наименований молочных товаров, сыров и детского питания. «Магнит» объявлял о планах открытия новой премиум-линейки продукции собственного производства.

“ Сейчас обращают внимание уже не на яркие лейблы и кричащие принты, а на качество изделия. Вышитое золотыми буквами на груди название дорогого бренда уже давно считается дурным тоном

## «ПРЕМИУМ» МЕНЯЕТСЯ

В то же время, по словам Елены Денисовой, генерального директора управляющей компании «Труменс-групп» (управляет ТЦ «Галерея»), за время кризиса спрос на товары премиум-сегмента снизился, но в гораздо меньшей степени, чем в других сегментах. «Больше всего падение почувствовали производители и продавцы экономсегмента. У покупателей, относящихся к нашей целевой аудитории, не стало меньше денег, а просто сменились приоритеты потребления. Сейчас люди готовы больше платить за товар и услугу, доставляющие позитивные

эмоции, а это не всегда вещи, и тем более не вещи первой необходимости. Поэтому у операторов, занимающихся премиальным сегментом, усложнилась задача: им надо показать, продать покупателю не только качественный продукт, но и ту дополнительную ценность, эмоцию, которую может получить клиент», — говорит Денисова.

Тот факт, что понятие премиум-сегмента претерпевает изменения, подтверждают и другие эксперты. По словам Андрея Шляева, это происходит из-за того, что за последние 20–30 лет в России значительно вырос уровень потребления в целом. «Мы наблюдаем снижение демонстративного потребления. Товары премиум-категории и элитной стали более доступными, а сама премиум-аудитория увеличивается и молодеет — этому способствует и развитие программ кредитования», — отмечает он.

В потреблении премиум-товаров изменилось очень многое, считает Елена Денисова. «Сейчас обращают внимание уже не на яркие лейблы и кричащие принты, а на качество изделия. Вышитое золотыми буквами на груди название дорогого бренда уже давно считается дурным тоном. В моде умение сочетать дорогое с недорогим, желание быть индивидуальным, в свою очередь, порождает интерес к молодым новым дизайнерам», — говорит она. Есть и ещё один момент: понятие премиум-сегмента становится более широким — в нём появились новые бренды, а широко известные бренды стремятся меняться и не отставать от современных тенденций. Например, ряд производителей швейцарских часов начали выпускать модели с классическим циферблатом и возможностью подключения к телефону. В сегменте одежды очень распространена коллаборация брендов-тяжеловесов с молодыми брендами — например, LV и молодёжный Supreme.

8,7%

жителей края имеют доход от 60 тыс. руб. в месяц

## Новый компаньон

За последние пять лет границы между товарами сегментов «премиум» и «люкс» в значительной степени стёрлись, что связано со стилем жизни, психологией восприятия ценности и цены, глобальной модой на рациональное потребление, говорит руководитель лаборатории ретейл-маркетинга и исследований поведения потребителей R&D Marketing Lab (ПГНИУ) Евгения Керзина. Тем не менее по-прежнему есть различия: сегмент «эконом» — это массовый продукт, низкая цена, сегмент «премиум» — цена выше среднего, но ориентация по-прежнему на массовый спрос, сегмент «люкс» — дорого, эксклюзивно, уникальный продукт.

По словам Александра Воронина, в 2019 году заметно сократилась и «технологичная дистанция» между средним ценовым сегментом и премиум-сегментом смартфонов. Устройства среднего сегмента качественно улучшились, благодаря чему смартфоны средней ценовой категории не уступают в функциональных возможностях, а порой даже превосходят флагманские модели. «Безусловно, флагманы могут предложить наиболее уникальные «фишки», но ключевые характеристики — производительность, продолжительность автономной работы, качество съёмки — на высоком уровне у представителей двух рассматриваемых сегментов», — утверждает эксперт.

В свою очередь, в пресс-службе Wildberries отмечают расширение ассортимента премиальных брендов, а из-за активного переосмысления ценностей человечества в fashion-линейках заметны экотренды, внимание уделяется балансу дизайна и удобства.

### СЕТЬ ВМЕСТО БУТИКОВ

В определённой степени доступности товаров премиум-сегмента способствует развитие интернет-торговли. Эту тенденцию, каждый на своём рынке, отмечают в «М.Видео» и «585\*Золотой». «Одна из особенностей рынка товаров категории «люкс» — его относительная консервативность. Производители премиальных товаров пока ещё во многом ориентируются на продажи в «каменных» (brick-and-mortar) магазинах. Тем не менее бурный рост интернет-торговли, переток покупателей из офлайна в онлайн, привычка представителей поколений Z и Y покупать в интернет-магазинах заставляют их задумываться о продажах в онлайн-сегменте», — говорят в Wildberries.

Одним эта тенденция приносит рост продаж, ведь широкая география доставки онлайн-магазинов позволяет расширить аудиторию покупателей премиальных брендов. Другим приходится адаптировать бизнес к новым условиям. «Снижение спроса на торговые площади высокого класса мы почувствовали три года назад, когда наши операторы столкнулись с падением спроса на товары премиального сегмента. Это было связано не только с общей экономической ситуацией, но и с бурным развитием интернет-торговли», — рассказывает Елена Денисова. Впрочем, сейчас спрос на аренду стабилизировался: операторы адаптировались к новым требованиям рынка.

Развитие интернет-торговли товарами премиум-сегмента обусловлено в том числе отсутствием необходимого ассортимента в бли-



ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

“ В последние два года регион пережил очередную волну «вымывания» платёжеспособного населения, а также кадровых ресурсов, способных выйти на уровень покупателя в сегменте «премиум» в перспективе пяти лет

жайших городах, в Москве и даже в России или временными рамками, считает Евгения Керзина. Однако эксперт отмечает, что эта тенденция может сдерживаться ростом продаж фальсифицированных товаров.

По данным консалтинговой компании Bain & Co, сейчас через интернет осуществляется продажа 10% товаров премиум-сегмента, а к 2025 году доля интернет-торговли достигнет 25%.

### ИСЧЕЗАЮЩЕ МАЛЕНЬКИЙ СЕГМЕНТ

Количество покупателей премиум-сегмента оценивается аналитиками примерно в 10% от общего количества. «В Пермском крае, если судить по статистике предыдущих лет, процент населения, способного к подобного рода покупкам, крайне невелик. Доля населения с доходом от 60 тыс. руб. в месяц в нашем регионе не превышала 8,7%, доля получающих доход на уровне 150 тыс. руб. — и того меньше. Данные за 2019 год ещё не опубликованы, но они могли

измениться только в худшую сторону», — отмечает Евгения Керзина. В целом она говорит об относительно небольшой потенциальной ёмкости рынка премиум-товаров в территории, и тот факт, что в Перми лишь немногие магазины работают в этом сегменте, — ещё одно тому подтверждение.


Эксперт также отмечает, что в последние два года регион пережил очередную волну «вымывания» платёжеспособного населения, а также кадровых ресурсов, способных выйти на уровень покупателя в сегменте «премиум» в перспективе пяти лет. При этом динамика замены зрелого клиента поколением Z недостаточна, потребители сегмента «премиум» продолжают взрослеть.

Такие весьма пессимистические оценки касаются не только нашего региона и подтверждаются также международными экспертами. Также Bain & Co, прогнозируя динамику мирового сегмента премиальных товаров, не выделяет Россию в отдельный сегмент из-за незначительного оборота. [КС](#)

## 20–80%

составил рост продаж в премиум-сегменте электроники и технически сложных товаров в 2019 году


ПЕРМЬ  
ТЕАТР  
ОПЕРЫ  
БАЛЕТА



ЛЮДВИГ МИНКУС | БАЛЕТ В 3 ДЕЙСТВИЯХ | 12+

# БАЯДЕРКА

11 И 12 МАРТА | 19:00 | БИЛЕТЫ: PERMOPERA.RU



реклама

## КОНЪЮНКТУРА

# Кипящий котёл инноваций

В Перми обсудили результаты и перспективы цифровизации

Полина Пулякова

В Перми 20–21 февраля прошёл Open Innovations Startup Tour — мероприятие, организованное фондом «Сколково». В каждом регионе, где проходит Startup Tour, одним из центральных событий становится панельная дискуссия с участием представителей региональной власти и бизнеса. В Перми в ней приняли участие врио губернатора Пермского края Дмитрий Махонин, министр информационного развития и связи Игорь Никитин, генеральный директор ООО «ЛУКОЙЛ-Пермь» Олег Третьяков, президент АО «ЭР-Телеком Холдинг» Андрей Кузьев и другие.

### ЦИФРОВИЗАЦИЯ РЕГИОНА

«В инновационной сфере региону есть чем гордиться. Пермские технопарки — крупнейшие частные технопарки в России. Они уже зарекомендовали себя как точки притяжения успешных и перспективных компаний. Уверен, что взаимодействие наших предприятий и «Сколково» будет развиваться и дальше, и Пермь станет центром развития цифровой экономики во всех актуальных направлениях», — отметил Дмитрий Махонин.

Подробно о достижениях Пермского края в сфере информационного развития рассказал Игорь Никитин. Он отметил, что цифровизация региона идёт сразу в нескольких направлениях.

Первое направление — это развитие инфраструктуры. «Сегодня у нас свыше 94% населения Пермского края может спокойно выйти в интернет на высокой скорости. До конца 2021 года мы полностью подключим все социально значимые объекты к высокоскоростному интернету. У нас осталось ещё 37 населённых пунктов (с численностью населения порядка 15 тыс. человек), из которых нельзя позвонить по сотовому телефону. Мы решим эту проблему также до конца 2021 года. Следующим этапом станет обеспечение сотовой связью и интернетом населённых пунктов с численностью 100–250 человек», — сообщил Никитин.

Ещё одна составляющая инфраструктуры — технопарки. В Перми есть два — Morion Digital и «Технопарк Пермь». Всего на территории России действует порядка 200 технопарков, и подавляющее большинство из них было создано при участии государства, тогда как наши — результат частных инвестиций.

Второе направление — модернизация и трансформация государственного управления, для этого было запущено несколько программ. Например, централизованная бухгалтерия. «Мы ожидаем, что уже в этом году эффект от внедрения централизованной бухгалтерии составит примерно 600 млн руб. Ещё один пример — система закупок, которая сегодня является централизованной, к ней также подключены все органы власти и подведомственные учреждения. Порядка 40 тыс. поставщиков работают в этой системе. Это решение дало экономию бюджета на 5,5 млрд руб.», — рассказал Игорь Никитин.

«В силу своей работы я бывал на подобных встречах и конференциях в разных субъектах Федерации и заметил, что очень часто за словами губернаторов, чиновников не следуют действия. Но Пермский край — другой случай: мы за три года поднялись с 10-го на четвёртое место в России по объёму расходов и инвестиций в IT», — отметил президент АО «ЭР-Телеком Холдинг» Андрей Кузьев. Сейчас по этому показателю регион опережают только Москва, Московская область и Санкт-Петербург.



ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

“ Вслед за потребностями экономики возникнет необходимость трансформации отрасли образования. Сегодня есть запрос на выпускников-«айтишников» и инженеров

### ТЕХНОПАРК КАК ЛАГУНА

Свой вклад в цифровизацию региона вносит и бизнес. Пермская финансово-производственная группа, одним из ключевых участников которой является «ЭР-Телеком», создала и осознанно инвестирует в технопарк Morion Digital, который стал региональным оператором фонда «Сколково» в Пермском крае. «Работа федеральных институтов развития активно перекликается с тем, чем занимаются частные технопарки. Поэтому для нас важны такие партнёры, как «Сколково», с которыми мы можем реализовывать амбициозные проекты», — отметил директор технопарка Morion Digital Оскар Ягафаров.

**Андрей Кузьев, президент АО «ЭР-Телеком Холдинг»:**

— Мы именно те люди, которые во многом изменят Россию, приведут её в новое цифровое будущее. Но мы отчётливо понимаем, что мы уже старая компания, нам через год будет 20 лет, у нас работают почти 20 тыс. человек на территории всей страны — от Владивостока до Калининграда. И мы бюрократизированы. Так устроена жизнь, что в больших организациях всегда есть сопротивление новому. И мы решили, что вокруг «ЭР-Телекома» должна быть «бирюзовая лагуна», в которой будут созданы благоприятные условия для всех, кто хочет развиваться. Мы планируем довести площадь Morion Digital почти до 100 тыс. кв. м. Но мы не только создадим здесь офисы, мы создадим и среду для жизни. В этом году мы заложили и начали строить на территории технопарка первый апарт-отель, чтобы к нам приезжали люди из других регионов, происходил обмен кадрами, чтобы те способные талантливые люди, которые хотят здесь жить и работать, могли адаптироваться.

По мнению Андрея Кузьева, вслед за потребностями экономики возникнет необходимость

трансформации отрасли образования. Сегодня есть запрос на выпускников-«айтишников» и инженеров в тех технологиях, где происходит прорыв. «Давайте создадим инновационную среду, чтобы у нас котёл здесь кипел. И я заверяю вас, это изменит жизнь Пермского края. Я уверен, что технологичное направление нам обеспечит до 10% экономики Пермского края, но самое главное — изменит жизнь региона, мы создадим центр притяжения творческой инициативной высококвалифицированной молодёжи, тех людей, которые способны менять мир вокруг себя», — заключил Андрей Кузьев.

### СПЕЦИАЛИСТЫ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Вопросу подготовки кадров действительно уделяется немало внимания — на уровне власти, образовательных учреждений и бизнеса. Как отметил Игорь Никитин, в Пермском крае создан сетевой IT-университет. «В прошлом году 1200 человек бесплатно прошли в нём обучение, мы работали совместно с «айтишниками» над тем, что реально востребовано сейчас на рынке. В этом году мы будем обучать в два раза больше студентов. Кроме того, мы работаем со школьниками и надеемся привлечь в сферу IT от 25 тыс. до 50 тыс. человек», — заключил Игорь Никитин.

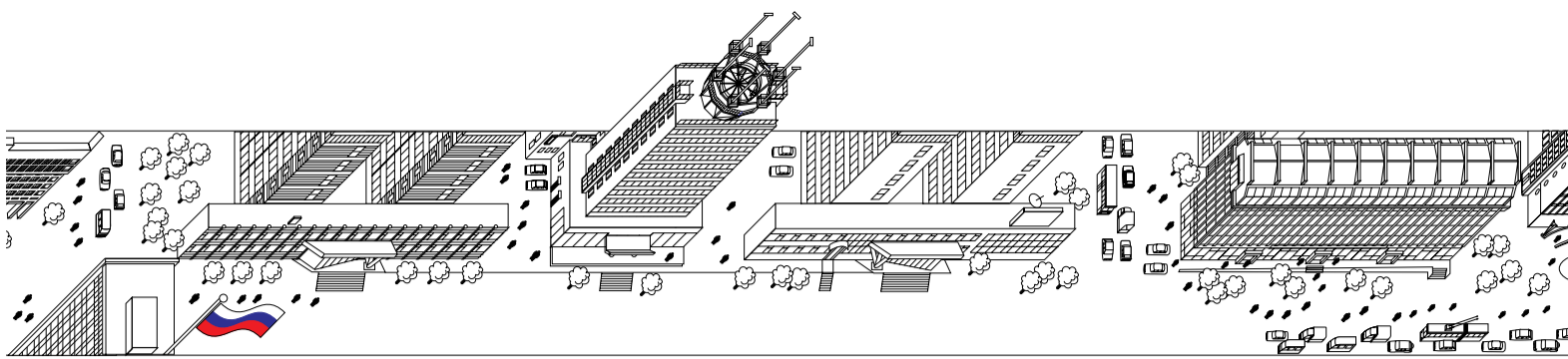
По словам проректора по науке и инновациям ПНИПУ Владимира Коротаева, университет должен стать местом трансформации, точкой развития цифровой экосистемы региона. Он сообщил, что в сотрудничестве с промышленными предприятиями региона в ПНИПУ был создан механизм, позволяющий формировать специалистов нового поколения. Студенты вовлекаются в процесс адаптации к задачам конкретного предприятия ещё на студенческой скамье. Такую систему подготовки, которая была реализована совместно с компанией «ЛУКОЙЛ-Пермь», в вузе рассматривают как модель, которую можно развивать и с другими крупными компаниями.

«Поскольку новых месторождений становится всё меньше и меньше, перспективы развития нефтяной промышленности связаны с использованием новых технологий. Благодаря цифровизации мы имеем возможность сократить простой в добыче нефти ни много ни мало в три раза», — отметил директор «ЛУКОЙЛ-Пермь» Олег Третьяков. [KO](#)

# 4

место в России по объёму расходов и инвестиций в IT занимает Пермский край





# КО

NEWSKO.RU

## НОВЫЙ КОМПАНИОН

## Строительство

# Построились

### Топ-10 застройщиков Перми

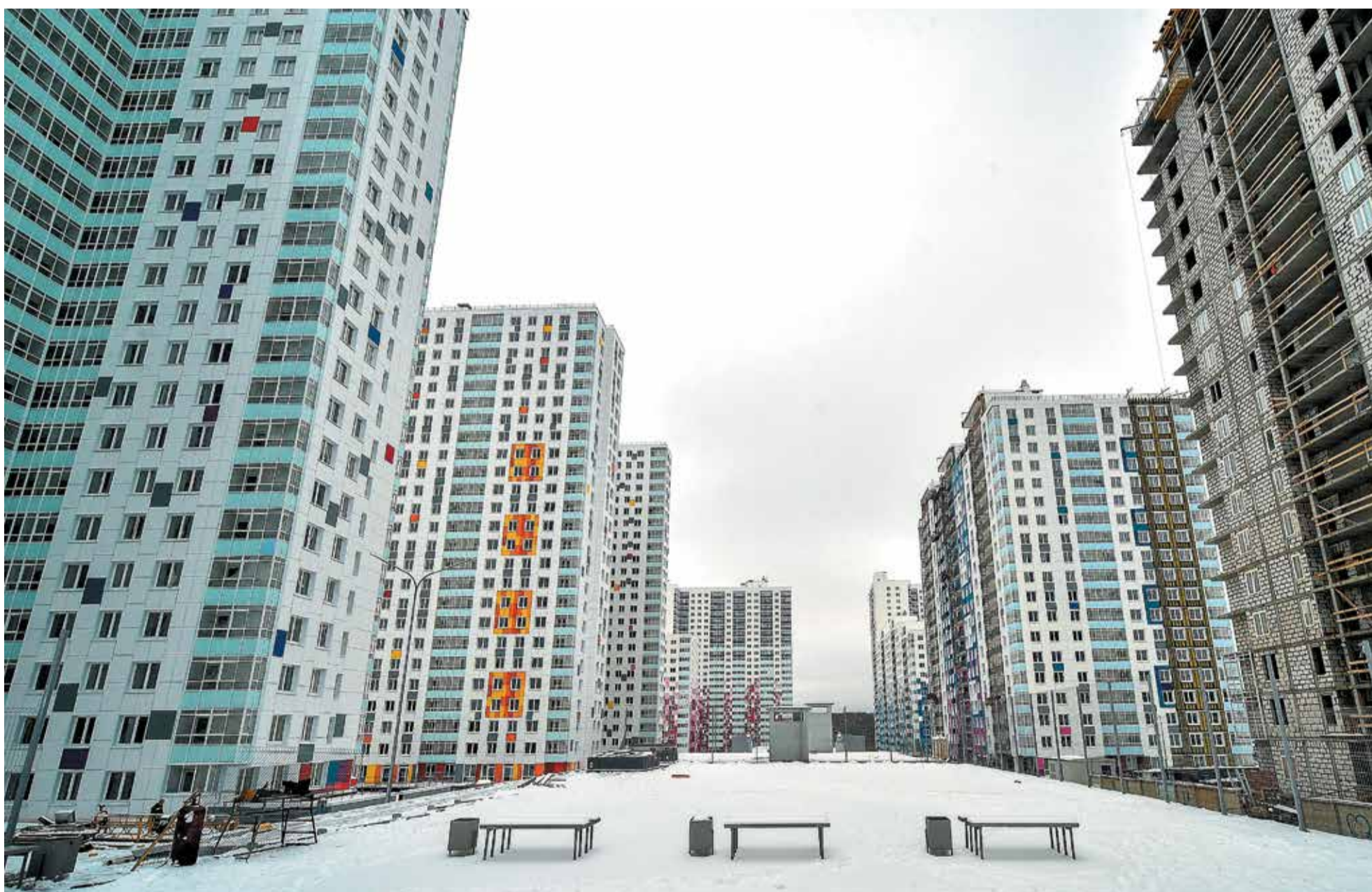


ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

Дмитрий Енцов

#### ПЕРМАНЕНТНАЯ СТАГНАЦИЯ

В сфере многоквартирного строительства Перми с 2014 года наблюдается негативная тенденция — объём вводимого жилья планомерно снижается. Пик пришёлся на 2015 год — 521,7 тыс. кв. м. А 2019 год стал самым неудачным в этом отношении: введено лишь 420,3 тыс. кв. м. Даже меньше, чем в 2014 году (467,67 тыс. кв. м). Именно поэтому главным критерием ранжирования в нашем рейтинге стало число построенных компаниями квадратных метров.

Аналитики и специалисты рынка считают, что виной всему две глобальные причины — экономическая и организационная. Первая связана с тем, что в нынешних условиях может выжить только компания с опытом, а вторая причина связана с действиями местных властей. Год от года городские власти проводят всё

меньше аукционов. И рекордным опять-таки стал 2019-й — их было всего два. «В Перми не проводятся аукционы по развитию застроенных территорий, а аукционы по вовлечению новых площадок на рынок жилищного строительства носят единичный характер. Хотя спрос на них среди застройщиков есть», — считает руководитель отдела маркетинга и инвестиционного анализа ГК «ПМД» Артём Савельев.

Отметим, что для стандартного города-миллионника ввод даже 500 тыс. кв. м — цифра относительно небольшая. Так что Пермь в этом плане относится к числу депрессивных городов.

В департаменте градостроительства и архитектуры отметили, что уменьшение объёмов ввода жилья обосновано тем, что «произошло снижение обращений за разрешительной документацией». В 2019 году в департамент было подано 100 заявлений на разрешение

по строительству. Из них одобрены лишь 36. «Мы специально не ищем причины отказа. Если документы соответствуют требованиям, все разрешения выдаются. Уровень выдачи разрешений по сравнению с 2018 годом никак не изменился, основная причина — в самих застройщиках», — пояснила начальник департамента Мария Норова. В администрации подчёркивают, что зачастую ошибки носят «детский» характер. Как бы то ни было, огромный процент отказов не сможет пройти без последствий.

Сами застройщики допускают, что их коллеги теоретически могут делать ошибки, но не может быть такого, чтобы представители компаний настолько «деградировали», чтобы довести количество правильно оформленной документации до 36%.

Окончание на 10 стр.

## РЕЙТИНГ

## Построились

Окончание. Начало на 9 стр.

## КАК СТАТЬ ЛИДЕРОМ

Чтобы показать, что усреднённый застройщик в Перми ежегодно строит совсем немного, разберём лидеров. По итогам прошлого года больше всего построило ООО «Строительно-монтажное управление №3 «Сатурн-Р». Победитель по объёмам определился лишь в декабре 2019 года: двигаясь «нога в ногу» с ГК «ПМД», «Сатурн-Р» «вырвал» победу, получив разрешение на ввод двух домов ЖК «Арсенал». При этом всего за год «Сатурн-Р» ввёл четыре дома: все они расположены на территории ЖК «Арсенал». Иными словами, в сложившейся ситуации ввод четырёх домов, как в случае с «Сатурном», это уже хороший результат, чтобы стать первыми.

ГК «ПМД» построила два дома, АО «ПЗСП» и СГ «Развитие» (третье и четвёртое место) — по четыре, ГК «Кортрос-Пермь» (пятое место) — один дом. Остальные компании также вводили по одному–три дома.

## СТАБИЛЬНОСТЬ — ПРИЗНАК МАСТЕРСТВА

Как отмечают эксперты рынка, реально функционирующими в городе являются 20 застройщиков. По их мнению, никаких неожиданностей не произошло — ещё в конце 2018 года они предполагали, что именно эти компании примерно в таком порядке и распределят позиции в рейтинге.

При этом если сравнить рейтинги прошлых лет, то по введённым «квадратам» относительно застройщиков отличий практически нет. То есть лидеры всегда строили в районе 50–60 тыс. кв. м. Нынешние «сатурновские» 89 тыс. — это практически выдающийся результат для Перми в принципе, вне зависимости от периода (хотя в 2018 году они ввели и того больше — 104,8 тыс. кв. м).

Что касается расположения компаний в рейтинге, то в последние годы (за редкими исключениями) они всегда находятся на одних и тех же позициях. Так, «СтройПанельКомплект» ещё в 2018 году занимал третье место с 33,2 тыс. кв. м. Теперь же они девятые — 14,8 тыс. кв. м. Но причина не в том, что они не строят. Меняется дислокация стройплощадок — этот застройщик сейчас больше специализируется на Пермском районе.

Фактически список за последние пять лет покинули лишь две компании — обанкротившаяся «Камская долина» и находящийся в процедуре банкротства АО «Трест №14». При этом «Камская долина» нередко занимала верхние позиции (в 2015 году она построила 108 тыс. кв. м), а «Трест №14» входил в десятку.

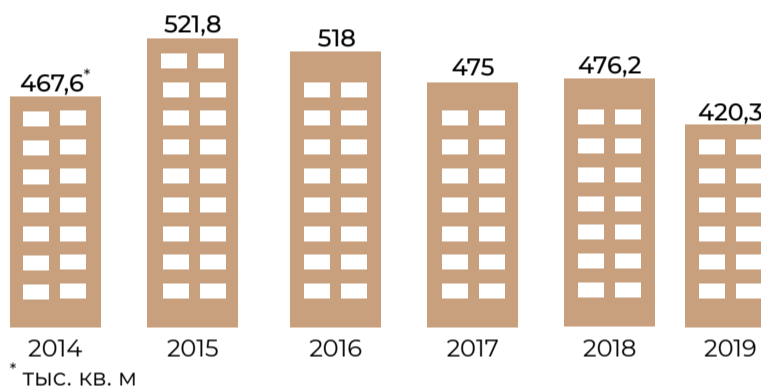
Участники рынка считают, что рейтинг напрямую зависит от осваиваемых застройщиками территорий. Грубо говоря, если у вас есть большой участок для условного ЖК «Арсенал», то вы автоматически ежегодно будете выдавать объёмы, которые позволят вам бороться за первые места. Соответственно, когда этот участок будет застроен, а у вас не будет желания (или возможности) приобрести аналогичный, то вы покинете рейтинг. И в него автоматически попадёт та компания, которая замахнётся на нечто подобное.

Кроме того, они отмечают, что «Топ-10» формирует исключительно экономика, а не политика. «Несмотря на то что в законодательных органах власти Перми и края вы можете видеть руководителей и представителей конкретных стройкомпаний, это не означает, что они строят больше всех. Как раз представителей «самых строящихся» в политике нет. Вхождение в политику может помочь ускорить оформление документации, решить организационные моменты. Но на самой стройплощадке всё решает экономика», — рассказал «Новому компаньону» один из аналитиков рынка.

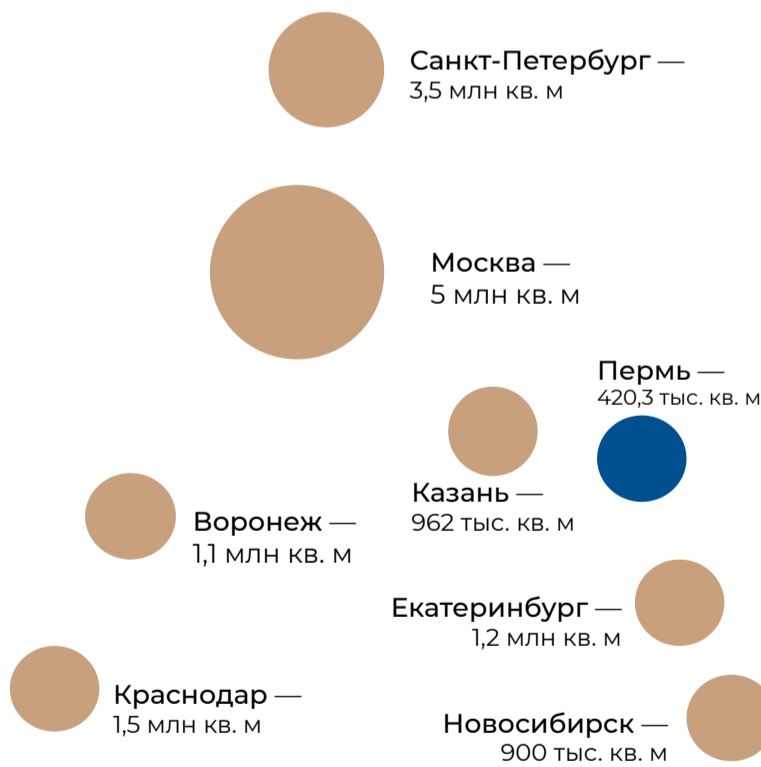
## ТОП-ЗАСТРОЙЩИКОВ ПО ВВЕДЁННЫМ КВ. М В 2019 ГОДУ

1	ООО «СМУ №3 «Сатурн-Р»	89,2 тыс. кв. м
2	ГК «ПМД»	41,2 тыс. кв. м
3	АО «ПЗСП»	37,6 тыс. кв. м
4	СГ «Развитие»	28,7 тыс. кв. м
5	ГК «Кортрос-Пермь»	26,1 тыс. кв. м
6	ООО «Ива-Девелопмент»	24,2 тыс. кв. м
7	ГСК «Мегаполис»	22,7 тыс. кв. м
8	АО «Пермглавснаб»	16,3 тыс. кв. м
9	АО «СтройПанельКомплект»	14,8 тыс. кв. м
10	ООО «ГлавСтройИндустрия»	13,1 тыс. кв. м

## ВВОД МНОГОКВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ В ПЕРМИ



## ВВОД МНОГОКВАРТИРНОГО ЖИЛЬЯ В КРУПНЫХ ГОРОДАХ ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА



Ещё один собеседник отметил, что столь значительное внимание властей всех уровней, в том числе и федеральных, к «сатурновскому» ЖК «Арсенал» в первую очередь объясняется масштабностью проекта — он самый большой в городе. Плюс он является пилотом в части применения новых градостроительных регламентов. «Если зайдёт якорный застройщик на территорию ДКЖ, то к нему будет не меньше внимания», — пояснил собеседник. И добавил, что в таких вопросах, безусловно, преимущество всегда у наиболее крупных, зарекомендовавших себя застройщиков, в том числе федеральных.

## ВОЗМОЖЕН РОСТ, НО ЭТО НЕ ТОЧНО

Эксперты считают, что если в 2020 году и будет рост, то «в рамках погрешности». «По нашему мнению, объёмы ввода в ближайшие годы увеличиваться не будут. Сейчас нет каких-то предпосылок для их резкого роста. Например, плановый задел на 2020 год составляет 500 тыс. кв. м многоквартирного жилья. Несмотря на то что у лидеров по вводу жилья в Перми имеются земельные участки, их освоение происходит медленными темпами», — считает директор ООО «АЦ КД-консалтинг» Алексей Скоробогач.

В 2020 году будут сдаваться объекты, которые застройщики начали возводить два-три года назад, полагает Артём Савельев. Он добавил, что «ПМД» «не спешит сильно наращивать объёмы строительства» и планирует сдать традиционные для себя 30–40 тыс. кв. м.

Немаловажным фактором будет также поведение потенциальных покупателей. Дело в том, что цены на жильё заметно выросли. «Наибольший рост произошёл в течение 2018 — первого квартала 2019 года. В этот период стоимость метра выросла примерно на 10%», — рассказал директор департамента оценки ООО «Инвест-аудит» Евгений Железнов.

И тому виной не только экономика и удорожание строительных материалов (по словам исполнительного директора компании «Талан» в Перми Марины Коноплёвой, себестоимость строительства за 2019 год выросла в среднем на 10–15%). Сказывается ещё и политическое решение о переходе на проектное финансирование. Застройщики ещё год назад предупреждали, что этот механизм автоматически повысит стоимость квартир. Но нюанс в том, что на территории города пока просто физически не достроены дома, застройщики которых перешли на этот механизм.

По мнению риелторов, средний рост цен на квартиры в новостройках в первом полугодии 2020 года может составить в среднем 5%, а на рынке «вторички» — 2–3%.

До перехода на проектное финансирование девелоперы старались гарантированно продать построенные квадратные метры в разумные сроки. То есть на старте продаж покупатель мог купить «свои» квадратные метры по самой минимальной цене. «В созданных условиях застройщики уже не могут себе позволить низкие цены на старте, они начинают с той цены, которую заявили банку при получении кредита. Как показывает практика, это в среднем прибавляет к росту, обусловленному инфляцией ещё от 2 до 4%», — считает директор девелоперского консалтингового агентства Devision Илья Пискулин.

Если говорить о тенденциях, то одной из основных будет продолжение активной интеграции современных технологий. В эпоху диджитализации каждый крупный девелопер задумывается о внедрении «умных» решений в своих жилых комплексах. Современные технологии управления многоквартирными домами проникают не только в высокобюджетное жильё, но и в более бюджетные проекты классов «комфорт» и «стандарт», которые являются основными в Перми. То есть сохраняется тенденция доступности элементов класса «элит» для подавляющего большинства покупателей жилья. Например, активно внедряет «умные» технологии в свои жилые комплексы девелопер PAN City Group.

«Мы запустили мобильное приложение PAN, которое фактически объединяет управляющую компанию и жильцов в единую цифровую среду. То есть любой житель может, не отрываясь от мобильного, иметь доступ к различным сервисам, например к видеорекам по периметру своего ЖК. «Умная» система включает в себя и «умный» шлагбаум, когда ты просто подъезжаешь к дому, а система распознаёт твой автомобиль по номеру», — рассказали в PAN City Group. [КС](#)

## ПЕРСПЕКТИВЫ

# Технологии перспектив и возможностей

АО «ПЗСП» запускает новую производственную линию и наращивает объёмы строительства

В 2020 год известный пермский застройщик АО «ПЗСП» вошёл с перспективами количественного и качественного развития. В ближайших планах строителей — увеличение объёмов строительства по сравнению с 2019 годом, а также переход на новую технологию возведения домов.

Итоги 2019 года для АО «ПЗСП» — это четыре сданных в эксплуатацию дома по адресам: ул. Макарова, 20а, ул. Целинная, 57/3, ул. Менжинского, 13 и ул. Костычева, 32. В этих новостройках — 770 квартир общей площадью 37,6 тыс. кв. м. Благодаря удачному соотношению цены и качества жилья от ПЗСП значительная часть квартир всегда продаётся ещё на стадии строительства.

В понятие «качество» ПЗСП вкладывает постоянное совершенствование строительства домов и отделки квартир. Девиз компании: «Каждый новый дом — лучше предыдущего». Вот и в 2019 году в сданных ПЗСП объектах применялись новые решения. Так, в некоторых домах вход в подъезд сделан с уровня земли, что очень удобно для маломобильных людей и родителей с колясками. В подъездах расширялись парадные, холлы выполнены в новом дизайне. В отделке квартир использованы современные обои, двери и линолеум светлых тонов и другие элементы.

Постоянному совершенствованию ПЗСП помогает собственное производство. Предприятие примерно на 80% самостоятельно обеспечивает себя строительными и отделочными материалами. Налажено производство дверей, окон, изделий из стекла и многое другое. Кроме того, ПЗСП сам генерирует электроэнергию для своих нужд, самостоятельно добывает щебень, производит известь.

Одна из самых известных «визитных карточек» ПЗСП — газобетонные блоки, которые много лет пользуются высоким спросом у покупателей. В 2019 году было продано около 135 тыс. куб. м блоков. Качество этой продукции много раз было отмечено на различных конкурсах строительной индустрии. В 2019 году стеновые блоки из ячеистых бетонов от



“Поскольку ПЗСП постоянно подтверждает репутацию застройщика, безусловно соблюдающего продекларированные сроки сдачи объектов, к моменту окончания строительства квартир в продаже остаётся немного или не остаётся вовсе

ПЗСП получили очередную награду, став дипломантом конкурса «100 лучших товаров России» в номинации «Производство производственно-технического назначения».

У компании сверстаны планы на 2020 год, которые, уверены в ПЗСП, будут выполнены на 100%. В будущем году будут введены в эксплуатацию пять домов. Четыре из них расположены в Перми на ул. 5-й Каховской, 8в\*, ул. Иньвенской, 19\*, ул. Кисловодской, 12\*, ул. Целинной, 53\*. Ещё один дом строится в Ижевске по адресу ул. 8-я Новая, 61\*.

Всего будет сдано 1222 квартиры общей площадью 61,3 тыс. кв. м. Традиционно многие из этих квартир уже нашли своих покупателей. Поскольку ПЗСП постоянно подтверждает репутацию застройщика, безусловно соблюдающего продекларированные сроки сдачи объектов, к моменту окончания строительства квартир в продаже остаётся немного или не остаётся вовсе.

Но самый важный для предприятия проект, основа которого была заложена в 2019 году, — это пуск в эксплуатацию новой производственной площадки, который состоится в ближайшие месяцы. Прошлой осенью ПЗСП приступил к монтажу немецкой линии

Weckenmann, на которой будет организовано производство панелей по паллетной технологии. Вскоре на линии пройдут пусконаладочные работы, после чего состоится запуск на производственную мощность.

По словам генерального директора АО «ПЗСП» Алексея Дёмкина, запуск новой линии означает качественное изменение во всей технологии строительства предприятия.

**Алексей Дёмкин, генеральный директор АО «ПЗСП»:**

— Паллетная технология позволит нам создавать строительные конструкции самой разной формы, строить дома уникальных архитектурных решений. Мы сможем изменять форму и расположение оконных проёмов, использовать разнообразные материалы в отделке наружных стен и многое другое. При этом мы не только сможем менять внешний вид домов, но и повысим их энергоэффективность: они станут более тёплыми, стены будут более ровными. Таким образом, мы сможем избежать ряда операций при строительных и отделочных работах.

Проектная мощность новой линии при работе в две смены — 150 тыс. кв. м жилья в год. Это значит, что у ПЗСП — большой потенциал для наращивания объёмов строительства. Как отмечает руководитель предприятия, ПЗСП готов строить в разы больше, чем сегодня.

## 770

квартир  
общей  
площадью  
37,6 тыс. кв. м  
построено  
в 2019 году

## НОВОСТИ КОМПАНИЙ

### «Азот» вложит 3,5 млрд рублей в инвестиционные проекты

Директор филиала «Азот» АО «ОХК «УРАЛХИМ» Андрей Семенюк на пресс-конференции подвёл итоги работы предприятия в 2019 году и рассказал об основных инвестиционных проектах 2020 года.

В 2019 году компания «УРАЛХИМ» инвестировала в развитие завода 2,8 млрд руб. На природоохранную деятельность в 2019 году филиал «Азот» выделил 112 млн руб. Наиболее значимые мероприятия связаны с модернизацией цехов.

Одним из главных факторов развития производства стала выработка готовой продукции. С 2010 года она выросла на 18%. Средняя заработная плата в 2019 году составила 63 тыс. руб., что на 6,2% выше, чем в 2018 году.

Перед пресс-конференцией журналисты побывали на предприятии. В лицензированном учебном центре филиала «Азот» познакомились с пилотным проектом «Виртуальная реальность — центробежный насос» и тренажёрно-обучающим комплексом для операторов производства аммиака. Эти современные обучающие инструменты помогают поддерживать и повышать профессиональную компетентность работников. Увидели, как производится инновационный продукт — минеральная балансирующая добавка для животных.

Андрей Семенюк поделился и планами на 2020 год. В частности, он рассказал о приоритетных проектах. Например, на техническое перевооружение поверхностного вакуумного конденсатора агрегата аммиака №2 запланировано 236,7 млн руб. На внедрение мембранной установки выделения водорода из продувочных газов — 258,1 млн руб. Они будут расположены в отделениях синтеза агрегата аммиака №1 и агрегата аммиака №2 и позволят снизить себестоимость получаемого возвратного продукта.



**Андрей Семенюк, директор филиала «Азот» АО «ОХК «УРАЛХИМ»:**

— В 2019 году выполнена большая работа в рамках проведения ремонтов и обновления фондов. Бюджет составил 2,8 млрд руб. В этом году компания увеличила эту сумму до 3,5 млрд руб. «УРАЛХИМ» заинтересован в развитии производства, получении новых нишевых продуктов. В 2019 году «Азот» совместно с Волгоградским государственным аграрным университетом награждены Министром сельского хозяйства РФ серебряными медалями за разработку и производство биогенных гранулированных минеральных балансирующих кормовых добавок для молодняка крупного рогатого скота и для дойных коров. Они были созданы при активном участии сотрудников предприятия. Мы продолжаем работу в этом направлении. К примеру, на модернизацию производства нитрата калия планируется выделить 109,2 млн руб. Основное применение на сегодняшний день нитрат калия находит в качестве ценного удобрения, так как совмещает в себе два частично блокирующих усвоение друг друга растением элемента.

ПО СООБЩЕНИЮ ПРЕСС-СЛУЖБЫ ФИЛИАЛА «АЗОТ»  
АО «ОХК «УРАЛХИМ»

\* Ул. 5-я Каховская, 8в и ул. Иньвенская, 19 — застройщик АО «ПЗСП».  
\* Ул. Кисловодская, 12 — застройщик ООО «Спецстрой Кисловодская, 12».  
\* Ул. Целинная, 53 — застройщик ООО «Спецстрой Целинная, 53».  
\* Ул. 8-я Новая, 61 — застройщик ООО «Спецстрой «ПЗСП-Ижевск».

Проектные декларации указанных объектов размещены на сайте <https://наш.дом.рф/>

На правах рекламы



## ИНТЕРВЬЮ

# «Стандартное жильё тоже может быть разным»

Генеральный директор ООО «Орсо групп» Михаил Бесфамильный — о причинах снижения объёмов строительства в Перми и о планах компании

Дмитрий Енцов

— Михаил Александрович, по итогам прошлого года в Перми построено всего 419 тыс. кв. м многоквартирного жилья — это минимум за последние годы. Почему так произошло?

— В Перми ежегодно всегда строилось не очень много жилья относительно других миллионников. Причина в том, что выставляется очень мало участков под застройку. При этом почти не ведётся работа по формированию таких участков. Логично, что если в городе на торги выставляется мало земли, то мало и строится. И это значит только одно: в градостроительной политике всё происходит хаотично.

— То есть всё упирается исключительно в отсутствие участков?

— Да. Например, в прошлом году состоялось всего два аукциона. Но даже на тех двух участках отсутствует инженерная инфраструктура. Например, в Мотовилихе невозможно строить, так как там элементарно нет разгрузочного коллектора. Если он не будет построен, то и коммунальная проблема будет усугубляться, и никакого нового строительства не будет. Возьмём микрорайон Ива. Здесь без коллектора не может быть построено больше, чем уже есть. Застройщик в теории может получить там разрешение на строительство, но реального строительства не будет, потому что ООО «Новогор-Прикамье» не выдаст техусловия. Впрочем, под застройку можно было бы задействовать те территории, которые заняты аварийным жильём. А такого в Перми примерно 500 тыс. кв. м.

— Но как раз расселение сейчас — один из приоритетов. По меньшей мере в публичке звучит именно так.

— В том-то и дело, что это только информационная политика. Потому что ежегодно в Перми расселяли 20 тыс. кв. м, а в прошлом году — 30 тыс. кв. м. Но важно не просто расселять, а формировать в результате востребованные участки.

— В таком случае почему застройщики не строят в других городах региона?

— Потому что у населения большинства территорий низкая платёжеспособность и строить там компаниям нет смысла.

— В прошлом году было много разговоров насчёт того, что при переходе на проектное финансирование многие застройщики прекратят работу и рынок не сможет быстро адаптироваться. Как с этим обстоят дела в Перми?

— Особых изменений не произошло. Видимо, в силу небольшого количества игроков и небольших объёмов строительства. Но если смотреть в масштабах всей страны, то пробле-



ФОТО ТАТЬЯНА КУГУШЕВА

«Логично, что если в городе выставляется на торги мало земли, то мало и строится. И это значит только одно: в градостроительной политике всё происходит хаотично»

мы есть. Например, сегодня не могут построить 10–15 млн кв. м жилья — просто потому, что застройщики не смогли получить проектное финансирование. Вот это проблема.

— Новый глава региона Дмитрий Махонин как-то обозначил свои взгляды на градостроительство?

— Нет. Пока я не слышал его высказываний по поводу градостроительства.

— Вашей компании семь лет. Насколько она выросла?

— Мы начинали со штата в пять человек. Сейчас у нас работают 45 сотрудников. На данный момент считаем, что это количество оптимальное, но это не означает, что мы не будем привлекать новых сотрудников. Каждый новый проект — это прибавление ещё нескольких

человек, и обязательно профессионалов самого высокого уровня. Мы выработали свои принципы, и для нас важно, чтобы каждый сотрудник знал и разделял эти принципы.

— Вы постоянно ратуете за комфортное жильё, и ваша компания стремится к оригинальности своих возводимых объектов. Но самый популярный вид жилья — это стандарт, который не предполагает каких-то особых архитектурных и благоустроительных изысков. Получается тупик?

— Стандартное жильё тоже может быть разным. Например, оно может быть шестиэтажным и не розовым. В частности, дом на ул. КИМ мы спроектировали состоящим из двух панелей, но они расположены немного «со сдвижкой». Будет смотреться оригинально. Мы решили рискнуть, пусть это и увеличивает стоимость строительства на 7 млн руб. При реализации наших проектов мы, конечно же, пытаемся оптимизировать затраты, но не за счёт упрощения.

Важно, что покупатель не просто переезжает в комфортную квартиру. Комфорт — это и общедомовая территория, холлы, лифты, мы постоянно работаем над архитектурой и фасадными решениями. Поэтому один из наших принципов — сотрудничество с известными дизайнерами и архитекторами.

— Сколько вы сейчас возводите объектов и какие участки готовите для освоения?

— Строим дом на ул. Карпинского, большой квартал в центре Индустриального района, заканчиваем и готовим к передаче жильцам дом на ул. Петропавловской, дома на ул. Шмидта и ул. Леонова.

Начинаем строительство «Орсо дома» на ул. Екатерининской. Это будет шестиэтажный дом в центре города. Здесь, как и в остальных проектах, стояла задача вписать современный дом в окружающее пространство, и считаю, что мы с ней справились. В итоге получим в центре миллионника уютный и комфортный дом, в котором всё продумано, даже двор в стиле городского сада.

Что касается участков, то это два участка рядом с УДС «Молот» (на ул. КИМ и ул. Инженерной), на них мы уже закончили эскизное проектирование и приступили к разработке рабочего проекта. Ещё один участок — площадью 1 га в Свердловском районе, на ул. Елькина. Сейчас мы выработываем решение по его эффективному использованию. Ну и, в принципе, после их приобретения мы закрыли для себя на год вопрос с покупкой участков.

— А в другие города планируете выходить?

— Такие мысли есть. Но мы всё же довольно ограниченная с точки зрения финансов компания. Поэтому смотрим, чтобы рентабельность была не менее 20%, и не можем строить там, где земля стоит очень дорого. Вообще, мы рассматриваем для себя рынок Москвы. Но, конечно, не центр города, где стоимость участка — от 500 млн руб. и выше, а может быть, территории в районе МКАД или в Московской области. [КС](#)

## РАЗВЛЕЧЕНИЯ

## Право голоса

Как развивается индустрия караоке в Перми

Наталья Тимофеева

По данным 2gis.ru, на 3 февраля 2020 года в Перми караоке есть в 29 заведениях. Но из них только 18 являются полноценными караоке-клубами, где караоке — это главное предложение для посетителя. Остальные 11 заведений — рестораны, кино клубы, сауны и развлекательные комплексы.

Первые полноценные караоке-клубы с профессиональной установкой в Перми появились в начале 2000-х. К 2014–2015 годам в городе уже было около 15 раскрученных караоке не считая «районных», с ультрадемократичными ценами. Но после 2015 года их количество начало сокращаться.

Отметим, что большинство пермских караоке-клубов повторяют традицию американских — в них поют только на публике в большом общем зале. По словам экспертов, люди приходят туда в основном за вниманием к себе и аплодисментами. В 2012 году в Перми открылся первый «караоке-клуб для стеснительных», сделавший ставку на традицию японских нари-банов. «KaraokeBox Кабаре» кроме общего зала имеет четыре отдельные звукопроницаемые кабинки, где люди поют только в рамках своей компании. Директор этого караоке-клуба Осман Мохамед Али пояснил «Новому компаньону», что людям, которые приходят туда, не нужна публика — они хотят петь для себя, «поорать, чтобы выплеснуть энергию».

### ВОПРОС ЦЕНЫ

Так как караоке — это заведения общепита, их выручка складывается в том числе из доходов бара, кухни и кальяна. «Но очень часто бывают моменты, когда люди приходят и заказывают лишь чайник чая. В основном это делают представители караоке-тусовки, которые хорошо поют и не берут алкоголь и еду, чтобы не портить голос. Поэтому есть негласное решение всех игроков караоке-индустрии — депозитный вход. Если депозит одного столика — 3 тыс. руб., а люди потратили всего 1 тыс., то 2 тыс. им не возвращают. Это несколько облегчает жизнь караоке-заведениям», — отметил ресторатор Александр Гасенегер.

Что касается цен, то, по словам постоянного клиента караоке-клубов, самые демократичные караоке стараются не делать очень высокие цены на алкоголь. Максимум тройная накрутка, говорит один из владельцев подобных заведений. При этом есть клубы, которые могут сделать и пятикратную накрутку. «Но они ориентируются на свою наработанную клиентуру. Высокая цена — это тоже некий отсев, так как иногда «позолоченной» публике не хочется наблюдать рядом людей не своего круга. Заведения на них ориентируются и делают высокие цены», — сообщил источник издания.

Сотрудник одного из пермских караоке-клубов отмечает, что к ним приходят представители всех слоёв населения — начиная от самых

обычных людей и заканчивая невероятно богатыми людьми, которые работают в правительстве Пермского края.

Что касается посещаемости, то в будни во всех заведениях наблюдается спад — где-то больше, где-то меньше. Директор «KaraokeBox Кабаре» сообщил, что в пятницу и субботу они зарабатывают половину недельной выручки. В другом караоке отметили, что по будням, по сравнению с выходными, посетителей меньше, но всего лишь на 30–40%.

### КАК ГОСУДАРСТВО ДАВИТ НА КАРАОКЕ

Все эксперты отмечают, что с каждым годом содержать караоке становится всё сложнее. Например, на это сильно влияет инфляция без роста доходов населения — люди стали реже ходить в караоке, меньше заказывать еды и напитков. По словам Османа Мохамеда Али, если в 2012–2013 годах человек среднего класса мог себе позволить посещать кафе минимум два раза в неделю, то сейчас он приходит в кафе в лучшем случае раз в две недели. Если шесть лет назад средний размер чека составлял 1,5 тыс. руб., то сейчас — 500–600 руб. «У народа больше денег не становится, а цены растут. И люди начинают экономить на развлечениях. Если заказать домой пиццу или сварить пельмени, открыть ноутбук, включить YouTube и набрать там «рюмка водки на столе караоке», получится дешевле в несколько раз. Раньше этой возможности не было. Но это частные случаи. Люди, желающие выступать на сцене и получать аплодисменты под светомузыку, будут всегда. Поэтому в пятницу и субботу в караоке-баре «СтудиА Event Bar» свободных мест вы не найдёте. А закомплексованные люди сидят дома», — говорит Александр Гасенегер.

Ресторатор Олег Ощепков отметил, что количество посетителей в караоке уменьшилось ещё и потому, что платёжеспособная активная молодая аудитория, которая ежедневно хочет и может себе позволить куда-то ходить, а не сидеть на диване, переезжает в столицу. В год это десятки тысяч людей. Конечно, люди в Пермь прибывают, но им нужно много времени, чтобы начать столько же зарабатывать. По мнению Олега Ощепкова, владельцам караоке-заведений, которые не знают, как завлечь достаточное количество посетителей, в одиночку не справиться, так как они не в состоянии дать сигнал этим десяткам тысяч людей «Не уезжайте». Для этого власти края должны замотивировать их остаться, но внятные программы в регионе не реализуются, заявил ресторатор.

Осман Мохамед Али считает, что караоке-клубы стали закрываться в том числе из-за сильного давления на бизнес со стороны государства. В результате даже игроки, которые были на рынке более 10 лет, после изменений законодательства были вынуждены из-за больших убытков уйти с рынка и бросить свою профессию. По его словам, влияет даже повышение НДС. Поставщики повышают цены, и рестораторам приходится уменьшать свою прибыль, чтобы оставить приемлемые для гостей цены. В результате доходность караоке-клуба с каждым годом падает на 15–30%. «Если тенденция сильного ухудшения положения общепита, связанная с экономическим кризисом и политическими решениями, сохранится, это приведёт к гибели караоке-индустрии», — заявил Осман Мохамед Али.



“Люди начинают экономить на развлечениях. Если заказать домой пиццу или сварить пельмени, открыть ноутбук, включить YouTube и набрать там «рюмка водки на столе караоке», получится дешевле в несколько раз

### СКОЛЬКО ЖИВЁТ КАРАОКЕ-КЛУБ

Постоянный клиент караоке-клубов отмечает, что средняя продолжительность жизни караоке составляет два-три года, а потом они прогорают, если у хозяев нет возможности держать караоке на плаву за счёт денег от другого своего бизнеса. Пример такого «живучего» заведения — караоке-ресторан «СОВА»: суд несколько раз закрывал заведение из-за нарушения требований пожарной безопасности, но владельцы открывали его на новом месте за счёт средств от ювелирного магазина. Таким образом, по мнению экспертов, сейчас в бизнесе караоке остались только те, кто имеет хорошую финансовую подушку, вовремя и правильно реформировался, или те, кто открыл заведение в правильной локации. При этом такого количества караоке для города, с учётом падения спроса, достаточно.

Постоянный клиент караоке-клубов считает, что будущее у караоке есть, но только у тех клубов, где качественный звук и обслуживание. Александр Гасенегер уверен, что для выживания караоке-клубу нужно быть уникальным. «Если раньше было достаточно поставить столики, профессиональную караоке-установку, предложить людям еду и напитки, то сейчас этого недостаточно. Внутри караоке-индустрии есть определённая конкуренция, и караоке-клубы ищут свой уникальный формат. Но какой формат будет правильным и выигрышным, никто не знает», — говорит он.

Директор готовящегося к открытию проекта MUSICBar22 Анастасия Бармина отмечает, что сейчас лучше открывать универсальный проект с караоке, дискотекой, концертами и развлечениями для всей семьи, нежели профильное караоке-заведение. Это позволяет проводить каждый день разные по формату мероприятия и собирать разную аудиторию. Но насколько выгодно это будет, она не знает, так как открывает арт-пространство ради исполнения своей мечты. [КС](#)

В 3 раза

уменьшился размер  
среднего чека  
в караоке-клубах  
за пять лет

15–30%

падение доходности  
караоке каждый год

СОБЕСЕДНИК

# «Если я захочу избраться, я изберусь»

Депутат Пермской гордумы Владимир Плотников — о своём имидже и команде, политическом будущем и интригах вокруг нового главы Прикамья

Евгения Пастухова, Юлия Усольцева

**Ю. У.:** Владимир Иванович, раньше на пленарных заседаниях вы часто выступали с критикой в адрес администрации. Сейчас — почти никогда. С чем это связано? У вас позиция поменялась?

**В. П.:** Нет, позиция осталась прежней. Но, понимаете, говоришь всё время одно и то же. Бьёшься как рыба об лёд. Что-то пытаешься-пытаешься, а воз и ныне там. А тебя потом ещё и дураком выставляют, везде пишут, что ты идиот, осёл какой-то. И наступает какое-то опустошение. И ты думаешь: а зачем мне это? Если никому не надо, мне зачем? Я что, рыжий, что ли? Мне надоело быть пугалом. Раньше всё говорили: сейчас Плотников что-то скажет, кого-то уволят.

**Ю. У.:** Значит ли это, что вы больше не планируете баллотироваться в гордуму?

**В. П.:** Посмотрим, будет день — будет пища. Если я захочу избраться, я изберусь. Я выйду к людям в своём округе, и мне не будет перед ними стыдно. Я считаю, что эти два срока я честно работал.

**Е. П.:** Вы говорите, что у вас есть некое опустошение от гордумы. А нет желания вернуться в заксобрание, например?

**В. П.:** А там неинтересно. Они занимаются законотворчеством. Они же не ходят по улицам, не смотрят, как снег лежит. Они ничего не решают в муниципалитетах. Я же был депутатом заксобрания. У нас в гордуме интереснее: мы реально больше ходим по земле, соприкасаемся с людьми, больше знаем, в чём они нуждаются. Тут лампочки не горят, тут мусор не вывозят, тут дороги не чистят. А региональные депутаты принимают законы. Это другие вещи. А мы? А мы лопату схватили и пошли.

**Е. П.:** То есть вам интереснее бегать с лопатой, чем устанавливать правила?

**В. П.:** Не интереснее. На нашем уровне результат работы более очевидный. Ты отработал, прошёл год, ты встретился с людьми, и тебе или говорят спасибо, или плюют в спину. Это просто разные уровни. И мне больше нравится то, чем я сейчас занимаюсь.

**Ю. У.:** Вы уже встречались с врио губернатора Пермского края Дмитрием Махониным?

**В. П.:** Нет. Я с ним лично не знаком. Знаю, что он работал в Пермском УФАС, потом в Москве в ФАС. Знаю, что он молодой, амбициозный человек, который получил такие полномочия от президента. Молодёжь, я считаю, сегодня более образованна, чем люди постарше. И им надо, как говорится, уступить лыжню. Может, взрослым нужно стоять рядом, подсказывать (молодых часто эмоции захлёстывают). Но у них больше сил и энергии.

Конечно, ему сейчас будет сложно. Все побегут к нему, будут говорить: «Дмитрий Николаевич, давайте так сделаем, давайте так». Кто-то, может, искренне будет советовать, кто-то будет пытаться повернуть свои тёмные делишки. Я думаю, что он будет стараться верить всем.

Полагаю, что он неискушённый политик. Он в политике до этого не был. ФАС — это своего рода силовая структура. Была задача — контролировать то и то. А сейчас политики все хитромудрые. Они говорят одно, делают другое, думают третье.



ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

“Говоришь всё время одно и то же. Что-то пытаешься-пытаешься, а воз и ныне там. А тебя потом ещё и дураком выставляют, везде пишут, что ты идиот, осёл какой-то. И наступает какое-то опустошение. И ты думаешь: а зачем мне это? Я что, рыжий, что ли?”

Но я считаю, что он действительно любит Пермь и хочет что-то изменить. Тем более что на носу 300-летие города. Сюда приедет много людей — президент, возможно, председатель правительства. А он — высшее должностное лицо в регионе. Не думаю, что он будет сидеть и курить бамбук. И дай бог, чтобы у него всё получилось, чтобы он подобрал себе команду, настроенную на результат. Очень важно, кто рядом с тобой. Если один будет работать, а другие будут сидеть и ждать, конечно, ему сложно будет.

**Ю. У.:** А что скажете про Максима Решетникова? Ему удалось сформировать такую команду?

**В. П.:** Какие-то моменты мне у него не нравились. Например, то, что они сносили ларьки. Понятно, он хотел как лучше. Он приехал из Москвы и хотел, чтобы Пермь сверкала. Но мы сейчас находимся в таком экономическом положении, что у меня неоднозначное отношение к этой инициативе. За каждым киоском — четы-

ре-пять сотрудников. Закрыли тысячу ларьков, и с учётом того, что сейчас сложно найти работу, эти 4–5 тыс. человек пополнили армию безработных. В этом плане я его не понял.

Ещё какие-то моменты я не понял. Например, касательно троллейбуса. Я не знаю, нужен он или не нужен. Вроде никому не мешал. Я не знаю, хорошо это или плохо.

**Е. П.:** А голосовали за реформу НТО или против?

**В. П.:** Меня не было, я был в командировке тогда. Я, правда, был против.

**Е. П.:** А положительные моменты?

**В. П.:** Он дал столько денег городу, сколько не было ни при одном губернаторе. Когда я встречался с [экс-губернатором Пермского края Олегом] Чиркуновым, говорил ему: «Пермь — это столица региона, сюда приезжает весь край. Дайте нам дополнительные деньги на благоустройство». И как-то мы с ним не договорились. При [экс-губернаторе Пермского края Викторе] Басаргине этого тоже не было. Но я с ним не встречался, поэтому не мог ему этого сказать. А Решетников прямо начал город забрасывать деньгами. Мы разговаривали с [вице-мэром Перми Анатолием] Дашкевичем о том, что у нас даже нет нужного количества дорожных компаний, которые могли бы освоить эти деньги. Средства есть, а освоить их нет возможности.

Что касается закрытия Горнозаводской ветки. Я вначале злился, не понимал этого. Сейчас я понимаю, что пройдёт два года и все скажут: «Решетников — красавчик». Это центр города, это наше лицо, а здесь ходят товарняки. Да,

## Новый компаньон

электрички ходят до Перми I. Но сделают трамвай — хороший, качественный, с Wi-Fi.

У Решетникова столько всего задумано к 300-летию! И всё это подкреплено деньгами, он нашёл средства. Думаю, что он реально хотел изменить край и город. Но он хотел сделать Пермь Москвой. Но в Москве 80% денег всей России, а у нас у людей нечего кушать иногда.

**Ю. У.:** Вы сказали, что с Чиркуновым вы встречались, с Басаргиным — нет. А с Решетниковым?

**В. П.:** Нет.

**Е. П.:** Есть версия, что Максим Геннадьевич не встречался с вами намеренно.

**В. П.:** Может быть. Но он ни с кем не встречался. Если Дмитрий Николаевич будет хотя бы раз в год встречаться с депутатами, я бы это приветствовал. Депутаты чаще общаются с людьми, больше знают, какие проблемы есть на местах.

**Е. П.:** Якобы коммуникация с депутатами гордумы выстраивалась через вице-спикера Дмитрия Малютина.

**В. П.:** Малютин тоже с губернатором не встречался.

**Е. П.:** С советником губернатора Леонидом Давыдовым?

**В. П.:** Возможно. Но с Решетниковым лично — ни разу. Он был на совещаниях (*городские часы*. — **Ред.**) среди 15–20 человек. Но чтобы тот его звал лично для обсуждения текущих проблем — такого не было.

**Е. П.:** А вы хотели встретиться с Решетниковым?

**В. П.:** Я такую цель себе не ставил. Но если бы я с ним встретился, можно было бы много о чём поговорить. Я живу в этом городе, у меня есть жизненный опыт. Может, про те же ларьки, троллейбусы он бы мне объяснил конкретно, и я руки поднял бы и сказал: «Ты прав».

**Е. П.:** К слову, а почему вы не встречались с Басаргиным? Он вроде со всеми встречался.

**В. П.:** А с чего я должен был с ним встречаться? Человек приехал из другого региона. Он был такой человек старого формата. Слишком добрый, мягкий дядечка.

**Е. П.:** У меня есть журналистская привычка поглядывать на документы, которые лежат на столе. Вы в одном из интервью сказали, что у вас с президентом Владимиром Путиным есть общие друзья. Это они прислали поздравление с Днём защитника Отечества? (*На столе лежал поздравительный адрес за подписью первого вице-президента Федерации дзюдо РФ Аркадия Ротенберга*. — **Ред.**)

**В. П.:** Да.

**Е. П.:** Вам это как-то помогает в карьере, в жизни?

**В. П.:** Нет. Я никогда не пользуюсь друзьями. Я всегда стараюсь все проблемы решать сам. Если уже тонешь, тогда можно обратиться за спасательным кругом. А если так — нужно всегда быть сильным. Будешь сильным — тебе всегда помогут.

**Ю. У.:** То есть у вас чисто дружеские отношения, не деловые?

**В. П.:** С Аркадием Романовичем у нас хорошие отношения. Можем чайку попить, посмеяться. Детство вспомним, он расскажет о Владимире Владимировиче, как они в детстве гуляли.

**Ю. У.:** Правда ли, что вы хотели выдвигать кандидатом на довыборах по второму округу в заксобрание своего сына Рустама? Ещё до того, как свои планы обозначил секретарь реготделения «Единой России» Вячеслав Григорьев.

**В. П.:** Нет. Он ещё маленький, ему 24 года. Надо ему пока жизненного опыта набраться.

**Е. П.:** Вы не являетесь членом никакой партии. Почему?

**В. П.:** Не хочу. Все партии — они одинаковые. Честно говоря, мне коммунисты ближе всего. Не сегодняшняя КПРФ, а сама программа коммунистическая. Ещё советская. А сегодняшние коммунисты мне не нравятся. Им скажут ползти — они ползут.

**Ю. У.:** Есть мнение, что вы поддерживаете эсеров.

**В. П.:** А эсеры что, другие, что ли?

**Е. П.:** Ну, партия в наше время — это не идеология, это инструмент, чтобы не собирать подписи. И многие люди, которые с вами ассоциируются, появлялись в списках «Справедливой России».

**В. П.:** Какие, скажите?

**Е. П.:** Ну, например, бывший глава Кизела Александр Гаврилов.

**В. П.:** А что, он со мной связан? Давайте тогда любого человека в Перми, которого я знаю, ко мне привязывать.

**Е. П.:** Есть ещё одно связующее звено — Дмитрий Отегов.

**В. П.:** Это кто?

**Е. П.:** Ваш юрист.

**В. П.:** Видите, а я не знаю. Понимаете, меня назначили пугалом в Пермском крае. Надо человека под откос запустить — скажите, что это человек Плотникова, и его карьера полетит.

**Е. П.:** Почему так получилось?

**В. П.:** В отличие от других у меня есть своя позиция. И бесполезно со мной спорить. Если я считаю, что это зелёное, как бы ни просили, я не скажу, что это красное.

**Е. П.:** А есть те, кто так говорит?

**В. П.:** Есть такие люди. Им говорят: «Ботинки поцелуй», они целуют.

**Е. П.:** Много у вас таких коллег среди депутатов?

**В. П.:** Не буду говорить. Но вообще в политике много таких, кто в воздухе переобувается.

**Ю. У.:** А вам вообще что ближе — политика или бизнес?

**В. П.:** Наверное, больше бизнес. Я заработал деньги и могу сам ими распорядиться. А в политике всё равно... Есть такие моменты, наболевшие вопросы, из-за которых я бы раньше рвал рубаху и говорил, что это плохо-плохо. А сейчас я вижу, что это плохо, но я знаю, что не могу это сказать. Не из-за того, что я боюсь, а потому что я подолью масла в огонь. И так у нас общество накалено, и так идёт нагнетание обстановки извне, экономическая ситуация не самая лучшая. И я скажу, а люди станут ещё злее, у них будет ещё больше негатива к власти.

**Ю. У.:** Бизнес стало сложнее вести?

**В. П.:** Да. Экономике нет, у людей нет денег. Флагман экономики вообще — это строительство. Одни строят дома, другие делают двери, третьи шьют шторы, четвёртые делают мебель, кто-то посуду продаёт. И эти люди получают зарплату. То есть вы сшили шторы и на вырученные деньги купили условно двери. И так по кругу.

**Ю. У.:** Кстати, как вы относитесь к инициативе строить школы и детские сады за счёт застройщиков? Это нагрузка на бизнес?

**В. П.:** Конечно. Но к этому у меня тоже двойное отношение. Вначале я был категорически против. С одной стороны, это вымогательство. Если я как вице-президент Федерации дзюдо обращусь к вам, чтобы вы дали мне 100 тысяч для отправки детей на соревнования, а вы пойдёте и напишете на меня заявление, то я сяду в тюрьму. А если вы скажете: вот ты строишь дом, мы тебе дадим возможность повысить построить, но ты построй ещё детский сад. Это же благое намерение?

**Ю. У.:** Не совсем.

**В. П.:** Почему? Возвращаясь к примеру с федерацией дзюдо, я же не в карман себе их взял, это же на благое дело. Есть родители, у которых нет денег на соревнования. И помощь со стороны — это же доброе дело. И я говорю вам: помогите. Вы даёте, а потом заявление в прокуратуру, где вы пишете, что у Плотникова такая рожа страшная, что испугались и поэтому дали денег. И ко мне пришли, надели наручники, и я уехал на пять лет в тюрьму. Так и с «социалкой». Если



Что касается закрытия Горнозаводской ветки. Я вначале злился, не понимал этого. Сейчас я понимаю, что пройдёт два года и все скажут: «Решетников — крашавчик»

бы эти деньги шли в какой-то фонд, были бы вопросы. А так они идут напрямую в бюджет, их нельзя потратить не по назначению, потому что это будут деньги для детей.

А с другой стороны, это нагружает строителей. Поэтому у меня неоднозначное отношение.

**Ю. У.:** Кого вы считаете членами своей команды? Правда ли, что депутаты приезжают к вам на дачу посоветоваться?

**В. П.:** Да нет. Я со всеми стараюсь не то чтобы дружить, но быть в хороших отношениях.

**Ю. У.:** Есть костяк? С кем вы собираетесь, обсуждаете, как поступить в той или иной ситуации?

**В. П.:** Есть.

**Ю. У.:** Больше половины состава гордумы?

**В. П.:** Не могу так сказать.

**Ю. У.:** Но это видно по голосованию иногда.

**В. П.:** Ничего не видно. Если есть что-то принципиальное, мы можем сесть, поговорить с коллегами (неважно, какая партия), и все друг друга поддержат. Но в 90% случаев все голосуют так, как считают нужным.

**Ю. У.:** Вы в разные периоды то поддерживали главу Перми Дмитрия Самойлова, то критиковали.

**В. П.:** Я и сына родного критикую. И папу, и маму.

**Ю. У.:** То есть как главу города поддерживаете?

**В. П.:** Поддерживаю.

**Е. П.:** Иными словами, идею вашего коллеги Павла Фадеева поставить вопрос о доверии главе не разделяете?

**В. П.:** Там не было такого вопроса. Речь шла о неосвоении 1,8 млрд руб. бюджетных средств. И Фадеев попросил Дмитрия Ивановича лично как главу города отчитаться, почему так происходит. И я сказал, что тоже не против, тоже хочу знать почему. Это серьёзная сумма.

**Е. П.:** Сейчас в телеграм-каналах активно муссируются слухи о том, что глава города вот-вот может смениться.

**В. П.:** Да нет. Самойлова никто не сменит. Он гибкий человек. Думаю, он выстроит отношения со всеми, с кем надо.

Я всегда говорю ему: «Дмитрий Иванович, вы должны быть главой города, а не главой администрации. Если будете главой, всё будет работать как часы. А вы как были сити-менеджером, так им и остались». Получается, что есть две структуры: администрация и её глава, дума и её председатель. А глава города должен быть над ними. Его заместители часто дают повод для критики. И в этой ситуации вы берёте не сторону главы города — принять правду, признать косяк, публично наказать, а главы администрации, защищая подчинённого. Должно быть так: да, действительно, есть проблема. Вынести первое предупреждение, а после второго уже указать на выход. Но если они косячат, а он их начинает спасать, у нас недоверие к нему возникает. Если бы он встал над всеми, мы бы его поддерживали всегда.

Вот был бы я главой города, у меня такого бы не было. Заседания думы проходили бы в формате «вопросов нет — за». У нас проходят комитеты, круглые столы, всё надо решать до думы.

**Е. П.:** Сейчас так и происходит.

**В. П.:** Не совсем. Должно быть так: например, комитет проходит, глава видит, что кто-то не согласен. Вызывает к себе, спрашивает: «Мужики, что не нравится?» И отвечает: «Вот это я могу, а это не могу, потому и потому». И да, причины объективные. А вот это, говорит, сделаю, даю слово. И если мы будем знать причины того или иного решения, вопросов на думе не будет. Не сдержал он слово, мы пришли в следующий раз, сказали главе: «Ты не мужик, ты слова не держишь, и мы тебя будем сейчас спрашивать». Ты один раз обманешь, и тебе уже никто не будет доверять.

А как иначе?

**Ю. У.:** А вы, кстати, телеграм-каналы читаете?

**В. П.:** Нет. Мне говорят: «Вот, там про тебя гадость написали». Пусть пишут, значит, я ещё живой.



Конечно, Махонину сейчас будет сложно. Все побегут к нему, будут говорить: «Дмитрий Николаевич, давайте так сделаем, давайте так». Кто-то, может, искренне будет советовать, кто-то будет пытаться проверить свои тёмные делишки

МИФ VS ФАКТ

# «Мигранты не отнимают, а создают рабочие места»

Развеиваем мифы и подтверждаем факты о международной миграции с социологом Евгением Варшавером

Мария Сыропятова

## РОССИЮ ЗАПОЛНИЛИ МИГРАНТЫ

Во многом это миф. По данным ООН, в России одновременно находятся 11,6 млн мигрантов. Однако на эти данные можно опираться не в полной мере. Они основаны на месте рождения. Это значит, что люди, родившиеся в Молдавской ССР в 1950-е годы и в 1970-е переехавшие в РСФСР, тоже включены в число мигрантов. Интересно, что, если посчитать всех иностранцев, кто одновременно находится на территории России, получится всё равно 12 млн человек.

Но это не так много — 8% от общей численности населения страны. По этому показателю Россия находится на 102-м месте в мире. На первом, кстати, Ватикан, где мигранты составляют 100%. А на втором (84%) — Объединённые Арабские Эмираты, которые привлекают огромное количество иностранных граждан для работы в сфере строительства и в сфере услуг.

## МИГРАНТОВ БОЛЬШЕ В УСПЕШНЫХ РЕГИОНАХ РОССИИ

Мигранты действительно предпочитают жить в регионах с развитой экономикой. В России они естественным образом смещены в сторону крупных городов. Но выбор места жительства связан не только с экономическими факторами. На потоки миграции сильно влияет наличие друзей или знакомых на новом месте. Условно, если твой односельчанин живёт в Перми и может тебе помочь с обустройством на новом месте, то вероятность, что ты поедешь именно в Пермь, будет выше. Если односельчанин есть в разных городах России, то человек выберет тот из них, где больше перспектив.

Яркий пример. В 1990-е годы в Таджикистане шла гражданская война. Беженцы из этой стра-

ны приезжали в Россию и селились там, где могли хоть как-то закрепиться. Именно поэтому они в большей степени рассеяны по территории России. Да и сейчас продолжают приезжать как в экономически развитые, так и не очень регионы. Там есть к кому обратиться из односельчан или родственников. А вот в Киргизии гражданской войны не было, и поэтому киргизы поехали прежде всего в крупные экономические центры — Москву, Санкт-Петербург и другие крупные города. Поэтому и сейчас они будут предпочитать именно эти города: там у них есть знакомые.

## МИГРАНТЫ ОТНИМАЮТ РАБОЧИЕ МЕСТА У МЕСТНЫХ ЖИТЕЛЕЙ

Международные исследования в области экономики миграции говорят о том, что это скорее миф. Мигранты не отнимают, а создают рабочие места. То, что рынок труда имеет фиксированное количество мест, — это стереотип.

Более того, доказано, что мигранты приносят большую пользу для экономического развития страны, в которую приехали. По результатам исследования Яна Гольдина из Оксфордского университета, две трети ВВП США после Второй мировой войны было произведено благодаря международной миграции. И наоборот, недостаток рабочей силы может тормозить развитие конкретных отраслей и регионов. Не секрет, что в России не хватает высококвалифицированных рабочих. Поэтому некоторые крупные промышленные предприятия, например Пермского края, специально занимаются рекрутингом рабочих с нужным набором умений в странах Центральной Азии.

Часто бывает так, что мигранты, получившие какое-то образование в стране происхождения,



“В некоторых странах Средней Азии эмиграция играет роль обряда инициации. Своего рода вызов, который делает тебя взрослым. Съездить в эмиграцию важно не только для того, чтобы заработать денег. Нужно, чтобы ты сам стал взрослым в глазах окружающих

не могут его применить. В Таджикистане ты был учителем, а в России работаешь не в школе, а на стройке или в такси. Было бы хорошо, конечно, использовать человеческий капитал мигрантов, прибывающих на её территорию. Но в России сейчас нет специальных программ, которые позволили бы мигрантам подтвердить или использовать свою квалификацию.

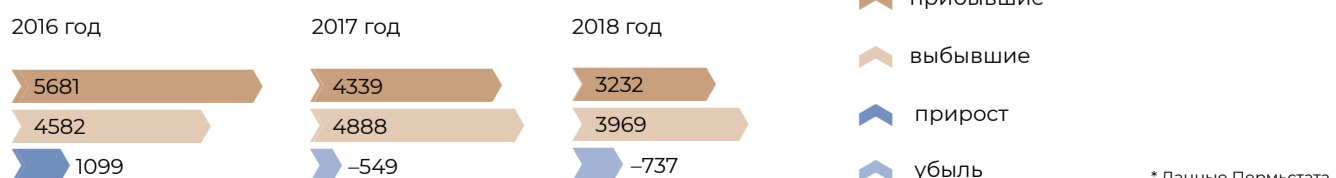
## МИГРАНТЫ НЕ ИНТЕГРИРУЮТСЯ

Разнообразные международные исследования показывают, что этнические мигранты первого поколения никогда и нигде в полной мере не интегрируются. Они предпочитают дружить с представителями той страны, из которой приехали. Их нормы отличаются от тех, которые разделяет местное население. Они реже получают высшее образование, чем их сверстники из числа «коренных». А вот их дети (их называют мигрантами второго поколения) могут интегрироваться в принимающее общество. Мы проводили исследование среди детей выходцев из стран Закавказья и Средней Азии и выяснили, что в среднем в половине случаев они получают высшее образование, в отличие от их ровесников из числа местных жителей. Примерно такая же ситуация складывается в Австралии. А вот, например, в Бельгии пропорции совсем другие,

## МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ В ПЕРМСКОМ КРАЕ (ЯНВАРЬ–НОЯБРЬ 2019 ГОДА)\*



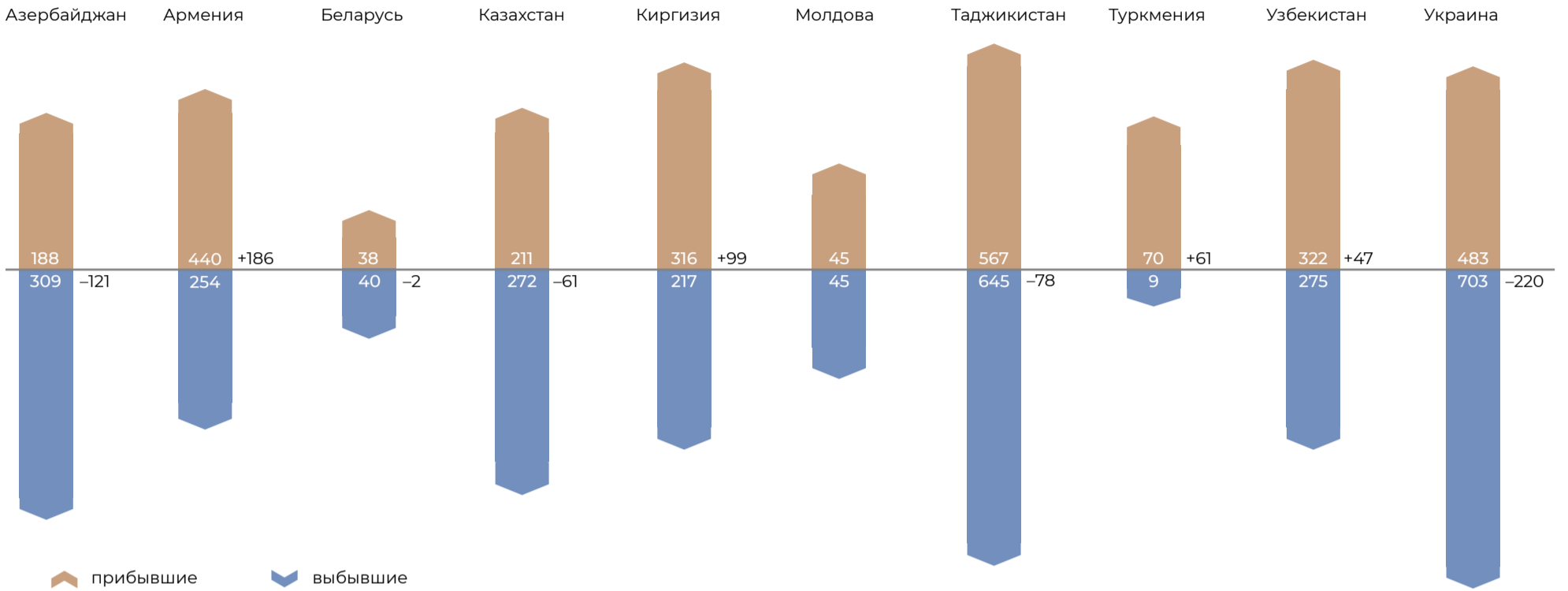
## МЕЖДУНАРОДНАЯ МИГРАЦИЯ (2016–2018 ГОДЫ)



\* Данные Пермьстата.



**ПОКАЗАТЕЛИ МИГРАЦИИ СО СТРАНАМИ СНГ (ЯНВАРЬ–НОЯБРЬ 2019 ГОДА)**



не в пользу детей мигрантов. И такая ситуация типична для европейских стран.

Ещё один способ оценить степень интеграции — проанализировать нормы мигрантов и местного населения. В нашем опросе мы спрашивали у мигрантов второго поколения: «Если вы зарабатываете меньше жены, то это позор или нет?» Разница между мигрантами второго поколения и местным населением получилась сравнительно небольшая. Дети мигрантов более либеральны, чем их родители. Можно сказать, что российское общество в целом неплохо справляется с интеграцией мигрантов.

В Европе — другая ситуация. Во многом она связана с историей появления мигрантов. Например, во Францию они начали массово приезжать после Второй мировой войны. В основном это выходцы из колоний. Как постоянных жителей их не рассматривали. Деревянные покосившиеся домики опоясывали тогда Париж и другие крупные французские города. Благодаря жилищным программам в 1950–1960-е годы появляются кварталы многоквартирной застройки — своего рода французские Черёмушки. Но если в Москве в таких кварталах живут почти все, то в Париже — в основном мигранты и их потомки. Даже французские рабочие, для которых эти районы и возводились, в конце концов уехали оттуда. И поэтому дети мигрантов, проживающие в ином окружении, не чувствовали себя своими во Франции. Их родители не имели высшего образования и не считали себя французами. А поскольку во Франции в принципе высокий уровень безработицы, среди них он ещё выше. Вполне понятно, почему они начали использовать нелегальные способы зарабатывания денег. Возникла особая мигрантская субкультура. Потомки мигрантов считают, что французы никогда не примут их в своё общество, и потому всё меньше хотят интегрироваться. В конечном итоге всё это привело к беспорядкам в Париже в 2005 году (речь идёт о противостоянии, причиной которого стала гибель двух североафриканских подростков; в течение трёх недель погромщики из числа иммигрантов поджигали автомобили, громили витрины магазинов и устраивали стычки с полицией. — *Ред.*)

Но Россия довольно эффективно перерабатывает миграционные потоки, и эта тенденция сохранится ещё многие годы. И здесь важно то, что пространство российских городов создавалось во многом во времена Советского Союза. Оно в значительной степени более эгалитарно (предполагает равные возможности. — *Ред.*), чем в европейских городах. У нас не появляются этнические районы. Дети и внуки мигрантов социализируются в смешанной среде и практически не отличаются от своих одноклассников и коллег.

Однако такой вывод мы делаем на основании исследований тех детей мигрантов, которые уже

вышли на рынок труда. Этим людям сейчас минимум 18 лет. Получается, что их родители были ещё советскими гражданами, а значит, родились вместе с «коренными» в едином культурном, социальном и экономическом пространстве. Они хорошо знают русский язык, замечательно ориентируются в правилах принимающего общества. Но в Россию за последние 10–15 лет приехали несколько другие люди. И есть некоторые свидетельства, что интеграция этой волны будет проходить хуже. Тем не менее точно об этом можно будет сказать лет через десять.

**ЭМИГРИРУЮТ ТОЛЬКО В ПОИСКАХ ХОРОШЕЙ ЖИЗНИ**

Не только экономические факторы влияют на принятие решения об эмиграции. Мы проводили исследование в Киргизии, в котором пытались понять причины отъезда из страны. Опрашивали и семьи, живущие около крупного месторождения золота. В результате выяснили, что, если хотя бы один человек из семьи работает на предприятии, с этим месторождением связанным, никто из других членов семьи в эмиграцию не поедет (если только у человека нет желания мир посмотреть и себя показать). Иными словами, мы выяснили, что если у тебя всё хорошо с работой и есть сфера применения своих усилий, то вероятность отъезда становится крайне низкой.

Есть интересная тенденция: в некоторых странах Средней Азии эмиграция играет роль обряда инициации. Своего рода вызов, который делает тебя взрослым. Съездить в эмиграцию важно не только для того, чтобы заработать денег. Нужно, чтобы ты сам стал взрослым в глазах окружающих. Поэтому всё больше и больше людей вовлекается в миграцию уже не столько по экономическим, сколько по культурным причинам.

**МНОГИЕ МИГРАНТЫ НАХОДЯТСЯ В РОССИИ НЕЛЕГАЛЬНО**

Это скорее миф. Считается, что бывают или легальные, или нелегальные мигранты. Однако для того, чтобы устроиться на работу и законно приехать в Россию, мигранту из Таджикистана много чего нужно сделать: получить миграционную карту при въезде, заполнить её, зарегистрироваться потом по месту фактического пребывания (и вот как раз последнее в действительности очень сложно сделать), на основании этих документов получить патент, заключить трудовой договор. И если человек на каком-либо этапе допускает ошибку или нарушает сроки, для официальных властей он автоматически становится нелегальным мигрантом. Но делает ли это его нелегалом в том смысле, в котором обычно принято об этом говорить? Грань между законным и незаконным в этом вопросе очень тонкая.

При этом нарушение любых правил отражается на иностранном гражданине в большей степени, чем на местном. Многие в России работают не по трудовому договору. И если россиянин в худшем случае не заплатят, то мигранту за то же самое нарушение грозит депортация.

Другой пример. Гражданина Узбекистана, который работает таксистом, депортируют за двукратное нарушение правил дорожного движения. Два штрафа — и всё. Подобные ограничения мешают мигрантам работать и приводят к коррупции. Если мигрант работает на стройке без патента, то работодателю грозит штраф до 1 млн руб. за каждого такого сотрудника. Естественно, выгоднее «договориться» о меньшей сумме с чиновниками, ответственными за эту деятельность. Иными словами, сегодня есть игроки, которым выгодна такая ситуация, заложниками которой становятся мигранты. [КФ](#)

17 МАРТА  
ДК СОЛДАТОВА  
19.00

**Огонь  
Анатолии**

ЛЕГЕНДАРНОЕ ТАНЦЕВАЛЬНОЕ ШОУ

занесено в Книгу мировых рекордов Гиннеса  
(Турция)

modernconcert.ru kassy.ru 235 0000 www.fireofanatolia.com

реклама

ВЕРНИСАЖ

## Всё такое родное

В Пермской галерее открылась выставка, посвящённая юбилею Пермского отделения Союза художников России

Юлия Баталина

**Ф**ормально юбилейных экспозиций две, но кураторы одни и те же — Тамара Шматёнок и Александра Пестова, поэтому подходы примерно одинаковые.

Принцип экспонирования выставки «Художники Пермского края. Эпохи и поколения» (0+) — хронологически-тематический: повествование ведётся сквозь все 85 лет существования творческого союза с углублением в подробности каких-то особенно важных явлений пермской художественной жизни.

Первая из особых страниц, выделенных кураторами, — годы войны, когда в Перми (тогда Молотове) жили в эвакуации не только ленинградские балерины, но и столичные художники.

Творения эвакуированных художников соседствуют с работами легендарных живописцев «первого профессионального поколения»: Ивана Россика, Екатерины Камшиловой; участники войны Анатолий Тумбасов и Леонид Попов представлены военными зарисовками.

Среди бойких соцреалистических полотен вроде «Уборка жаткой. Колхоз «День урожая», Осинский район» Афанасия Трапезникова мелькают небольшие, скромные, но очень обаятельные пермские пейзажи. Зрители застывают, слёзы наворачиваются при виде заснеженной двухэтажной Перми середины XX века: какой уютный городок, какое у него «выражение лица» индивидуальное, нестандартное!

В самом большом зале экспозиционного пространства сразу от входа бросается в глаза знаменитый «Первый успех» — полотно Ивана Обороина, воспроизводившееся на обложках не только «Огонька», но и популярных журналов всех социалистических стран. Не один десяток лет поколения шестиклассников писали сочинения по этой картине! Тамара Шматёнок называет эту работу «наш «Светлый путь»: вся мифология «советской мечты» — в этом портрете деревенской девочки, получающей первые цветы на самодельной сцене.

На противоположной стене — три легендарных офорта народного художника России Алек-



ФОТО ВАЛЕРИЙ ЗАРОВНЯННЫХ

сандра Зырянова: «Космос», «Грузовой порт» и «Плоты на Каме».

«Космос» — это название некогда знаменитого кафе-мороженого на Компросе, но это слово вполне можно рассматривать как определение работ художника с его выразительной колористикой и могучим чувством композиции. Каждый из трёх офорт — это портал, сквозь который ныряешь в прошлое, а прошлое проникает в тебя, заставляя остро постальгировать по этим графичным силуэтам портовых кранов на фоне заката, по этим бесконечным плотам, тянущимся за маленьким буксиром, по этому кафе, где впервые в Перми можно было съесть разноцветное мороженое шариками... При взгляде на офорты Зырянова чувствуется запах Оттепели.

...И начинается парад шестидесятников с их Большим Романтическим Стилем. Бородатые геологи, свободные художники, путешественники-первопроходцы смотрят с картин Евгения Широкова, Равиля Исмагилова, Валентина Дудина. Тема покорения Севера говорит суровыми, масштабными и в то же время скупыми, минималистичными пейзажами. Апофеоз стиля и темы — «Последний перелёт» Владимира Мальцева (между прочим, деда основателя магазина «Пиотровский» Михаила Мальцева), где роскошные белые гуси летят над скалистым речным берегом как символ величественности природы и непобедимой страсти к путешествиям.

Суровые производственные пейзажи, повинная особой логике художника, плавно превращаются в абстрактно-космические в творчестве Александра Репина — так экспозиция «Художники Пермского края. Эпохи и поколения» зафиксировала появление в Перми нефигуративного искусства.

Через несколько шагов — смелые для своего времени работы, созданные в этом же направлении художниками, которые видели мир не так, как Репин: серия декоративных керамических тарелок Виктора Хана (Мацумаро), покрытых загадочными знаками и непонятными письменами, и совершенно прекрасные

**100**  
художников  
участвует  
в выставках

«Перезвоны» Вячеслава (Славы) Смирнова: как бы абстракция — и в то же время икона во всей её каноничности.

«Пермский акварельный кружок» удостоился небольшой, но собственной стены. Можно себе представить мучения кураторов, вынужденных выбирать по одной-две среди десятков работ Виктора Кузина, Ивана Борисова и Константина Собакина! Выбрали достойно — стиль каждого художника безошибочно узнаваем. Акварель Собакина с «японскими» цаплями среди камышей Суксунского пруда хочется видеть каждый день.

Особые разделы экспозиции посвящены книжной графике и сценографии. Первая представлена особенно подробно: кураторы показали чуть ли не всех художников, чьи иллюстрации способствовали славе пермской книги в 1970–1980-е годы, и многие легендарные издания. Здесь и «Скоморошины» и «Чердынская свадьба» в оформлении Маргариты Тарасовой, и «Русские богатыри. Былины» с иллюстрациями Олега Коровина, и «Русские народные потешки» Владимира Вагина, и «Шагал один



чудака» с иллюстрациями Валерия Аверкиева, и «Капризка», нарисованный Светланой Можяевой, и «Сказки братьев Grimm» Аркадия Амиранова, и даже легендарный пермский Майн Рид с иллюстрациями Николая Горбунова. Разумеется, ограничиться одним рисунком или одной книгой Станислава Ковалёва кураторы не смогли — работами главного пермского художника-сказочника можно любоваться долго.

И — конечно же! — самое, наверное, культовое произведение пермской литературы — «Руки вверх! или Враг №1» Льва Давыдычева в абсолютно уникальном оформлении Рифката Багаутдинова.

Работы рубежа XX–XXI веков — это и новые поиски, и новая гармония. Футуристический космизм в портрете Петра Субботина-Пермяка работы Николая Зарубина; свежесть и красота «непричёсанной» юности в картине Валерия Подкуйко «В жёлтом»; экспрессия и бесшабашность в сумасшедшем герое картины Александра Новодворского «Далеко ли до аптеки?».

Интерес к пермской деревянной скульптуре диктует народное простодушие и особую искренность в работах Михаила Павлюкевича на религиозную тематику и особенно в картине Вячеслава Коротаяева «Встреча», где художник встречает вышедшего погулять Николу Можайского — точно такого, как в зале деревянной скульптуры Пермской галереи, но в человеческий рост; и всё это — на золотом фоне, как икона.

Юрий Лапшин, Валентина Аверкина, Альберт и Игорь Турбины, Вениамин Якимов, Анатолий Можарский и многие другие важные для пермского искусства имена хоть одной-двумя картинками, но представлены все; здесь есть и керамика Натальи Корчёмкиной и Инны Роговой, и витражи Равиля Исмаилова, и гобелены Елены Кудрявцевой, и эмали Людмилы Кравченко.

Самая последняя стена в экспозиции отдана под портреты и автопортреты «глазунцов» и «широковцев» — выпускников и преподавателей Уральского филиала Российской академии живописи, ваяния и зодчества и соответствующей кафедры Пермского института культуры.

Здесь завершается одна экспозиция, а выше этажом начинается другая — «Урал: образы и мифы» (0+), которая предлагает пофантазировать о том, какой будет отдел в новой галерее, посвящённый уральской теме в изобразительном искусстве.

Многие популярные пермские художники, чьи работы выставлены и на первом этаже тоже, именно здесь найдут свои лучшие творения, как, например, Елена Кудрявцева, чьи гобелены в уральской экспозиции особенно эффектны, или Михаил Павлюкевич и Ольга Субботина — именно сюда экспозиционеры отправили их серию текстильных объектов, посвящённую пермской деревянной скульптуре. Или Анатолий Филимонов... Он, конечно, своих работ уже не увидит, но именно в этой экспозиции находятся его знаменитые «двухслойные» панно, созданные из комбинации батика и эмали. Работ Рустама Исмаилова в «нижней» выставке вообще нет, здесь же есть, хоть и всего одна, — загадочная металлическая птица. Нет в первой части юбилейной экспозиции и работ знаменитого эмалиера Степана Колюпанова, а в «Урале» автор печально известного панно «Наука», исчезнувшего со стены НИИУМСа, представлен достойно и показательно.

Экспозиция «верхнего яруса» (так и хочется написать «верхнего мира» — по аналогии с семантикой пермского звериного стиля) свободнее, просторнее, чем внизу, поэтому здесь вольготно дышится и объёмным керамическим работам Натальи Головкиной и Натальи Корчёмкиной, и энергичным зверушкам — созданиям камнерезов Анатолия Моисеевича и Анатолия Васильевича Овчинниковых, Степана Кривощёкова, Сергея Нечаева.

Выставку (выставки?) в честь 85-летия Пермского отделения Союза художников России не хочется критиковать. Их хочется переживать, как собственные детство, юность, зрелость и старость; как своё время и свою малую родину. [KO](#)

ЕДА

## Универсальный Les Marches



ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО РЕСТОРАНОМ LES MARCHES



**Олег Андрияшкин,**  
издатель, ресторанный критик

Если вы обнаружили в своей тарелке мох — это совершенно не обязательно говорит о возрасте продуктов. И уж тем более повар ресторана Les Marches в Перми не хочет доказать посетителям, что они олени, — просто именно лесной мох (ну с виду — точно он) является частью композиции местной версии «татаки с тунцом».

Вышеозначенная рыба, как ни парадоксально, — не главная часть в этой закуске: аккумуляторные полоски болгарского перца, ярко-зелёная фасоль и не менее яркие «водоросли» — всё это сопровождается двумя комками реального мха, родственников которого мы встречаем по всему пермскому

северу. Несмотря на открытие, что это можно употреблять в пищу, замечу: всё, что готовит в этом хорошем ресторане вот уже 15 лет, более чем съедобно.

«Морской гребешок с топинамбуром» удивляет не только очень изысканным и приятным вкусом, но и количеством собственно гребешка. Это реально много. И реально вкусно... Ибо у столичных коллег принято положить посреди метровой тарелки два моллюска и травинку. Les Marches — не такой. Тут щедрые люди. Среди овощного пюре встречаются довольно пикантные и неожиданно уместные чипсы, масло и мелкая зелень.

От рыбного переберёмся к взятой нами жареной картошке. Это был действительно молодой картофель. Он был пожарен ровно так, как хотелось бы, а вот какими трудами его добыли в середине февраля, мы оставим в виде подвешенного вопроса.

Мы не прогадали с традиционным для Прикамья грибным супом. Очень вкусный, без изысков, без модных добавок и прочего взбивания миксером годной еды. Отличные белые грибы, бульон, картошка, сметана — уммм...

Метнувшись от уральских грибов к заморской кухне — говяжьему рассольнику и жареной дораде, мы поняли, что весь спектр кулинарной биографии поддаётся местным поварам легко и непринуждённо. Не очень везёт здесь только банальной запечённой треске, две порции которой можно приготовить немного по-разному.

В чистом остатке: заведение представляет едокам разумное сочетание всех национальных кухонь (ну из того, что можно приготовить, с учётом непростого ныне добывания продуктов).

Меню ресторана довольно обширно: ростбиф с айваром, жареный камамбер и «Цезарь», салаты с крабами и страчателлой, мидии, стейки и прочая, и прочая. Это очень универсальный ресторан. Каким бы капризным ни оказался посетитель, он точно найдёт себе что-то близкое.

От себя замечу, что немногие наши заведения могут просуществовать полтора десятилетия, обладая устойчивой аудиторией. Люди вполне доверяют рестораторам, а рестораторы, в свою очередь, радуют гостей не только постоянством, но и умеренными кулинарными новациями. [KO](#)



### 450

работ  
представлено  
на выставках

АНОНС

# «Арт-Пермь» объявляет «Расцвет»

Крупнейший художественный салон Урала пройдёт на «Пермской ярмарке» 6–15 марта уже в 22-й раз

Юлия Баталина

Организаторы нынешнего салона вдохновились словом «расцвет» в его многозначности. Свои размышления на эту тему представляют 247 участников из 30 городов России, Италии и Испании.

Центральным проектом «Арт-Перми — 2020» (0+, на отдельных стендах — дополнительные ограничения) станет выставка графических работ основоположника абстракционизма Василия Кандинского из серий Xylographies, Klänge («Звуки»), Regards sur le passé («Воспоминания о прошлом»), а также литографии разных периодов. Одну из самых известных работ Кандинского резиденты салона превратят в сад. Ландшафтную инсталляцию «Всё начинается с точки» по мотивам картины «Жёлтое-красное-синее» возведут ландшафтные дизайнеры — участники фестиваля «Сады над Камой».

Важнейшим культурным событием «Арт-Перми — 2020» станет презентация некоммерческого культурного фонда и художественной галереи «Пермский период» за две

недели до официального открытия галереи на ул. Пермской, 17.

В рамках работы салона получит продолжение проект ПРОО «Камва» и кванториума «Фотоника» «Живые картины». Благодаря современным технологиям и стараниям пермских школьников 12–17 лет картины пермских художников «оживут» и превратятся в динамические медиаклипы.

Молодые художники Прикамья объединятся под лозунгом «Цвет зелёный» и представят на арт-салоне большую серию пейзажных работ. Центр городской культуры также приглашает ознакомиться со стендом, посвящённым липовой аллее Компроса.

Впервые на выставке появится экспозиция мастеров Академической дачи им. И. Е. Репина. Работы, созданные на территории старейшей творческой базы Союза художников России, представят 20 художников: Максим Титов, Юрий и Михаил Кугачи, Ольга Светличная, Никита Федосов и другие.

“Одну из самых известных работ Кандинского резиденты салона превратят в сад. Ландшафтную инсталляцию «Всё начинается с точки» по мотивам картины «Жёлтое-красное-синее» возведут ландшафтные дизайнеры — участники фестиваля «Сады над Камой»

Международное арт-сообщество представляют итальянец Мелькиорре Наполитано с работами из циклов «Вулкания» и «Корни» и художница Ксения Беляева родом из Перми, но проживающая в Испании, с коллажным проектом «Мир между мирами». На открытии «Арт-Перми — 2020» вечером 5 марта пройдёт перформанс в исполнении Ксении. [kx](#)



## МЕТАФРАКС ГРУПП

### Милые дамы!

Сердечно поздравляем вас с праздником весны, красоты и любви – Международным женским днем!

Этот праздник олицетворяет собой огромную любовь и глубокое уважение, нежное и трепетное отношение мужчин к прекрасной половине человечества. Не случайно испокон веков все славные подвиги и поступки совершаются ради женщин, во имя любви. Добрые и ласковые, нежные и верные – вы самое дорогое, что есть в жизни мужчин.

Милые женщины, оставайтесь всегда такими же мудрыми, милосердными, очаровательными и неповторимыми. Пусть яркое весеннее солнце подарит вам лучезарное настроение, теплый мартовский ветер – надежду на чудо! Пусть эти дни будут наполнены любовью близких людей и приятными мелочами. От всей души желаем вам крепкого здоровья, моря цветов и улыбок, радости и тепла на долгие годы!

**Армен Гарсян,**  
председатель Совета директоров ПАО «Метафракс»

**Владимир Даут,**  
генеральный директор ПАО «Метафракс».



реклама