

БРЕНДЫ

зинов «Жизньмарт» под их торговой маркой. «Мы активно работаем с Екатеринбург, Набережными Челнами, Уфой. В планах — выход в Казань», — сообщил господин Башкеев. По его словам, компания намерена расширить географию присутствия от Москвы до Новосибирска, а также запустить новые линейки напитков. «На все рынки мы выходили сами. Конкуренция с федеральными производителями есть всегда. Может быть, они более рентабельны в логистике, и за счет высоких объемов у их товаров другая себестоимость. Но мы не „дрожим“ перед ними. Мы понимаем, что у нас уникальный товар, который имеет свою историю и успех, его знают и любят, покупают в том числе в зимний период», — рассказал Сергей Башкеев.

ПЕРМСКАЯ ПИЦЦА В МОСКВЕ Еще одна история успеха — пермская сеть итальянских ресторанов Petruccio, открывшаяся в городе в 2015 году. Она стартовала как семейный бизнес — ее запустили Александр и Яна Нагаевы. К тому времени у них за плечами уже был опыт развития проектов общепита. Первый ресторан Petruccio открылся в ТЦ «Моби Дик». В его запуск было вложено около 2 млн руб. В том же году Petruccio «встал» на фудкортах двух крупных пермских ТРК: в «Семье» и «СпешивLove». У заведений в меню два основных блюда: пицца и паста, а также открытая кухня — посетители могут видеть, как готовится их заказ.

Несмотря на серьезную конкуренцию, в декабре прошлого года пермская сеть итальянских ресторанов Petruccio вышла в Москву. К тому времени у сети уже было семь пермских «точек». Владелец Petruccio Александр Нагаев давно присматривался к столичному рынку, однако выход туда требовал больших инвестиций. Если пермские заведения он открывал самостоятельно, вкладывая в запуск от 3 до 6 млн руб., то первую московскую пиццерию запустил вместе с финансовым партнером. Как пояснил Александр Нагаев, он не хотел «заводить» Petruccio внутри Садового кольца, а выбрал спальный район, похожий на Пермь.

Petruccio расположилась в торговом центре «Высота» — бывшем советском кинотеатре в районе метро «Кузьминки». «Мы поняли, что если получится построить пять-шесть заведений с понятным арендодателем, то это превратится в отдельный бизнес, и заключили договор», — говорит Александр Нагаев.

Московский ресторан Petruccio открылся в сложный для ресторанного рынка пандемийный период, поэтому большой прибыли пока не приносит. По оценке Александра Нагаева, ситуация улучшится, когда торговый центр заработает в полную силу и будет привлекать больше посетителей.

Сейчас амбиции владельца Petruccio простираются за пределы Пермского края. После выхода в столицу он задумался о масштабировании бизнеса через франшизу. Планируется, что она будет готова к весне.



ПЕРМСКИЕ КОНФЕТЫ ДАВНО ЗАВОЕВАЛИ РОССИЙСКОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ

ПРОБЛЕМНЫЙ ВЫХОД Такие истории — скорее исключение, считают специалисты. Зачастую региональным брендам сложно конкурировать с крупными федеральными игроками. «Это касается любого рынка: b2c или b2b. С этой точки зрения во многих регионах есть практика помощи выхода на другие рынки для своих игроков. И нам в крае есть над чем работать», — говорит вице-президент Пермской торгово-промышленной палаты Елена Гилязова. По ее словам, большую помощь в продвижении край может оказать, используя канал собственных муниципальных и государственных закупок для внедрения на рынок такого рода продукта. «Самый простой пример: у нас есть „Компания ПСС“, которая, пожалуй, первой в стране сделала электроразрядные устройства для автомобилей. На сегодняшний день им в крае не удалось продать ни одного устройства, а по стране они работают. В крае же они поставили четыре электроразрядные станции за свой счет. Когда ты выходишь на федеральный рынок, замечательно, если у тебя есть портфолио, в кото-

ром ты показываешь, как работаешь в домашнем регионе. У нас такая практика не сложилась. Я думаю, над ней есть смысл поработать», — объяснила Елена Гилязова.

«Самым сложным является самостоятельная организация сбыта на территории других регионов России. Так, торговая сеть „Лакшми“, которая успешно зашла на пермский и федеральный уровень с качественными продуктами, не смогла устоять в период первой волны пандемии. Несмотря на то что выход был на основе франшизы, с некоторыми вызовами рынка объективно сложно было справиться», — считает Екатерина Антинескул.

Методы поддержки бизнеса по выходу на региональный уровень в сравнении с другими регионами в крае не сильно развиты. Большинство компаний осваивает федеральный рынок самостоятельно.

Ряд мер предлагает Пермская торгово-промышленная палата. Она помогает пермским производителям выходить на региональные рынки через несколько каналов. Один из них — ор-

ганизация торгово-закупочных сессий с крупными федеральными сетями в рамках проекта «Покупай Пермское». «Мы представляем им те продукты, которые являются конкурентоспособными. Некоторые из этих продуктов выходят на межрегиональные рынки. Один из самых старых примеров — так производитель перепелиного яйца КФХ Рашин В. Н. стал одним из основных поставщиков для сети X5», — говорит Елена Гилязова. Обычно после такой сессии один или два региональных продукта выходят на федеральный уровень.

В рамках направления «Международное и межрегиональное сотрудничество» специалисты Пермской торгово-промышленной палаты помогают пермскому бизнесу подготавливать документы для экспорта, налаживать деловые связи и искать партнеров в регионах, организуя туда бизнес-миссии. При этом в регионе бизнес имеет возможность господдержки, если стремится выйти на экспорт. Ее осуществляет Центр поддержки экспорта Пермского края. ■

Консалтинговая компания «ЮКЕЙ»

20 лет решаем бизнес-задачи клиентов на стыке права, менеджмента, экономики и технических вопросов.

УKey

консалтинговая компания

Направления работы

Юридический консалтинг:

- сопровождение купли-продажи бизнеса и защита корпоративных интересов;
- коммерческие контракты и споры;
- структурирование и сопровождение сделок с землей и недвижимостью;
- защита интеллектуальной собственности.

Аудит и налоговый консалтинг:

- аудит перед покупкой и продажей бизнеса;
- трансформация отчетности по МСФО;
- подготовка к налоговой проверке и сопровождение налоговых споров;
- разработка системы документооборота.

Инжиниринг:

- строительный контроль и технический надзор на всех этапах работы;
- проверка на соответствие требованиям проектной и рабочей документации, градостроительного плана и технических регламентов;
- приемка законченных видов и этапов работ.

Оценочные услуги:

- для продажи, покупки или аренды;
- для реализации инвестиционных проектов и получения кредита;
- для оспаривания кадастровой стоимости.

г. Пермь, ул. Советская, 67 | тел. (342) 218-12-98 | u-key.biz

на правах рекламы