

Твердые знаки. Пермь

ВТОРНИК 7 ДЕКАБРЯ 2021 №222
(№7184 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №9–24
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Свидетельство о рег. Роскомнадзора ПИ № ФС77-76924 от 09.10.2019 г.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

Guide

КОММЕРСАНТЪ

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**





ИРИНА СУХАНОВА,
РЕДАКТОР GUIDE
«ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ»

ПЕРМСКОЕ ТВЕРДОЕ

В 2021 году вручение премии «Твердые знаки» проводится в восьмой раз. И в отличие от прошлого года, у нас будет возможность сделать это публично и вручить награду нашим победителям на официальном мероприятии.

Прошедший деловой сезон отличался от предыдущего. Практически на всех отраслях лежит отпечаток пандемии. Но люди учатся жить и работать и в таких условиях. Подстраиваются под ситуацию и получают отличные результаты. Номинанты этого делового сезона отличаются смелостью и большими амбициями. Они открыто выражают свое мнение и, несмотря на пандемию, вкладывают силы и средства в свое дело и даже начинают новые проекты.

В этом году некоторым из наших героев пришлось отстаивать свой бизнес. Константин Копытов вместе с другими представителями коммерческой недвижимости оказался заложником противопандемийных мер. И не всегда эти меры оправданны. Об этом нужно говорить открыто, обсуждать, доносить до тех, кто принимает решения.

Александр Воронцов и вовсе вступил в спор с регулятором банковского рынка — Центробанком. Время рассудит, кто в этом вопросе был прав, и не журналистам вставать на чью-то сторону. Мы видели немало примеров закрытия банков. Но впервые региональный представитель небольшого банка так открыто, решительно и смело вступил в спор с Центробанком, отстаивая интересы своих коллег и клиентов.

Бизнесмен Олег Сасунов становится обладателем «Твердого знака» уже второй раз. В 2019 году мы награждали его за открытие в Перми первой службы каршеринга. А спустя два года он купил обанкротившуюся фабрику и возобновил там производство носков. Хочется пожелать успехов в освоении новых отраслей.

Безусловно, в Перми за прошедший деловой сезон были и более крупные проекты и инвестиции. Мы насчитали более двадцати проектов, которые были достойны «Твердого знака». Но наш выбор-2021 именно таков. В этом году мы хотим отметить самых смелых и решительных.

ВЕЛИКОЛЕПНАЯ ВОСЬМЕРКА

«КОММЕРСАНТЬ-ПРИКАМЬЕ» ПОДВЕЛ ИТОГИ ВОСЬМОЙ ЕЖЕГОДНОЙ ПРЕМИИ «ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ». ПО ИТОГАМ ДЕЛОВОГО СЕЗОНА-2020/2021 РЕДАКЦИЯ ВЫБРАЛА ВОСЕМЬ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ДЕЛОВОГО СООБЩЕСТВА ИЗ РАЗНЫХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ И ОБЩЕСТВЕННОЙ ЖИЗНИ ПРИКАМЬЯ.



В ЭТОМ ГОДУ РЕДАКЦИЯ ВРУЧИТ ВОСЕМЬ ТВЕРДЫХ ЗНАКОВ

ПОБЕДИТЕЛИ ПРЕМИИ «ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ»-2021

«САМЫЙ ПОЛЕЗНЫЙ ЧЕЛОВЕК ДЛЯ БИЗНЕСА»

ДМИТРИЙ ТЕПЛОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ РЕГИОНАЛЬНОГО ОТДЕЛЕНИЯ «ДЕЛОВОЙ РОССИИ», ГЕНДИРЕКТОР КРАСНОКАМСКОГО РЕМОНТНО-МЕХАНИЧЕСКОГО ЗАВОДА. — ЗА ГОТОВНОСТЬ ВСЕГДА ДАТЬ СОВЕТ, КАК УЛУЧШИТЬ БИЗНЕС-КЛИМАТ В РЕГИОНЕ.

Дмитрий Теплов — один из самых активных представителей делового сообщества в Пермском крае. Он не только является членом почти всех профильных комитетов, действующих в регионе, но и их активным участником, и всегда вникает в обсуждаемую проблему и высказывает свое мнение. Кроме того, Дмитрий Теплов — один из

самых цитируемых экспертов в газете «Коммерсантъ-Прикамье», мнению которого доверяет редакция и специалисты. В этом году отличился тем, что высказывался по ситуации с коронавирусом, освещал проблемы, с которыми столкнулись промышленные предприятия и малый бизнес.

«ВСЕ СВОЕ: ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ»

ГК «ЮГОВСКОЙ КМП» — ЗА ВХОЖДЕНИЕ В ВОСЬМЕРКУ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СЫРА В РФ.

Крупнейшее молокоперерабатывающее предприятие Пермского края, принадлежащее предприятию Пермского края, принадлежащее предпринимателю Сергею Поздееву, в последние годы активно инвестирует в развитие предприятия и

наращивает производство. По итогам 2020 года, предприятие увеличило чистую прибыль на 1,4 млрд руб. и вошло в десятку крупнейших производителей сыра в России. В этом году у комбината появился еще один филиал на базе пивоваренного завода в Перми.

«СЛОВО С ТВЕРДЫМ ЗНАКОМ»

АЛЕКСАНДР ВОРОНЦОВ, БЫВШИЙ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ПРОИНВЕСТБАНКА, — ЗА ТВЕРДОСТЬ В ОТСТАИВАНИИ СВОЕЙ ПОЗИЦИИ В СЛОЖНОЙ СИТУАЦИИ.

23 апреля 2021 года был издан приказ ЦБ об отзыве лицензии на осуществление банковской

РЕДАКЦИЯ «КОММЕРСАНТЬ-ПРИКАМЬЕ» ПОДВЕЛА ИТОГИ ДЕЛОВОГО СЕЗОНА-2020/2021



ПРЕМИЯ

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

→ деятельности ПАО «АКБ „Проинвестбанк“». По версии Центробанка, кредитная организация занижала величину необходимых к формированию резервов на возможные потери по ссудной и приравненной к ней задолженности. ЦБ сообщил также, что банк завышал стоимость имущества, чтобы искусственно улучшить финансовые показатели и скрыть свое реальное финансовое положение. Александр Воронцов такие претензии категорически опроверг и выступил в защиту своего банка, посчитав случившееся «спецоперацией по ликвидации региональных банков». До сих пор идет череда разбирательств. «То, чем я занимался и жил всю жизнь, все рухнуло. Для меня очень важно, чтобы наши клиенты вышли из этой ситуации с минимальными потерями. Хочу, чтобы всем воздалось по заслугам и ни я, ни другие сотрудники не получили несправедливых обвинений», — заявил в интервью «Коммерсанту» господин Воронцов. Редакция «Коммерсанта» считает, что такая позиция заслуживает уважения.



ПРЕМИЯ «ТВЕРДЫЕ ЗНАКИ» ПРОЙДЕТ В ПЕРМИ УЖЕ В ВОСЬМОЙ РАЗ

«ИНВЕСТИЦИОННОЕ МУЖЕСТВО»

ОЛЕГ САСУНОВ, БИЗНЕСМЕН, — ЗА ОТКРЫТИЕ НОВОГО БИЗНЕСА И ВОЗОБНОВЛЕНИЕ ТЕКСТИЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА НА БАЗЕ ЛЫСЬВЕНСКОЙ ЧУЛОЧНО-ПЕРЧАТОЧНОЙ ФАБРИКИ.

Олег Сасунов больше известен в Перми как председатель Ассоциации перевозчиков Пермского края. Является гендиректором и владельцем компании «Пермские автобусные линии», развивает каршеринг-сервис VoropaCar. В конце марта Олег Сасунов за 7,4 млн руб. приобрел на торгах четыре небольших корпуса ООО «Лысьвенская чулочно-перчаточная фабрика», некогда входившего в пятерку крупнейших производителей чулочно-носочных изделий в России, а в июне 2018-го оказавшегося в конкурсном производстве. Этой весной на фабрике было возобновлено производство носков.

«ПРАВО НА ГЛАСНОСТЬ»

КОНСТАНТИН КОПЫТОВ, ДИРЕКТОР УК «СТОЛИЦА», — ЗА ОТКРЫТОЕ ВЫРАЖЕНИЕ МНЕНИЯ ПО САМЫМ ОСТРЫМ ВОПРОСАМ.

Деловой сезон-2020/2021 из-за пандемии выдался непростым. Коммерческая недвижимость испытала на себе весь масштаб ограничений. Сначала полный локдаун, масочный режим для посетителей, а теперь и вход по QR-коду. Владельцы торговых центров столкнулись с массовыми проверками соблюдения предписаний, которые не всегда были оправданы. Константин Копытов комментировал эту ситуацию, отмечая, что сейчас отрасль испытывает колоссальный стресс, в то время как торговые центры вовсе не являются местами повышенного риска заражения COVID-19. «Люди заражаются в семьях, в больни-

цах, на работе. Да и карантинный режим, в принципе, уже давно не соблюдается: все свободно ездят в отпуск, проводятся массовые мероприятия. Это в первую очередь влияет на заболеваемость», — заявлял изданию Константин Копытов.

«СЛАВНЫЙ МАЛЫЙ»

АЛЕКСАНДР НАГАЕВ, РЕСТОРАТОР, — ЗА ВЫВОД СОБСТВЕННОГО БРЕНДА НА СТОЛИЧНЫЙ РЫНОК.

Пермская сеть итальянских ресторанов Petruccio в конце прошлого года вышла на столичный рынок. В период пандемии и введения ограничений в общепите компания сумела успешно открыть пиццерию с пермскими корнями в ТЦ «Высота», и в дальнейшем планирует тиражировать свой проект и в другие регионы.

«НОВЫЕ ЗЕМЛИ»

ТРК «ПЛАНЕТА» — ЗА ВКЛАД В РЕДЕВЕЛОПМЕНТ ТЕРРИТОРИЙ.

ТРК «Планета» открылся в Перми 22 апреля, общая площадь объекта составляет 150 тыс. кв. м. Торговый центр был построен на месте бывшего ипподрома. Строительство объекта началось в мае 2019 года, застройщиком выступил московский девелопер MallTech, генподрядчиком — АО «Ренессанс Констракшн» (контролируется турецкими бизнесменами). Общий объем инвестиций MallTech в этот проект составил около 10 млрд руб. — это возведение самого торгового центра, кольцевой дорожной развязки рядом с «Планетой» и инвестиции в строительство нового ипподрома (на «Конно-спортивном комплексе Пермского края»). Ключевым «якорем» ТРЦ является продуктовый гипермаркет «Лента». В ТРЦ «Планета» будут представлены более 185 крупных международных, федеральных и локальных ритейлеров, многие из которых впервые появились в Перми, например японский бренд UNIQLO, магазин косметики «Золотое яблоко» и другие.

«GREEN GO»

ГРУППА КОМПАНИЙ «КАМА» — ЗА НАЧАЛО СТРОИТЕЛЬСТВА НОВЫХ ОЧИСТНЫХ СООРУЖЕНИЙ.

ГК «Кама» приступила к строительству нового комплекса локальных очистных сооружений. Они будут построены рядом с производственными объектами — производством мелованного картона (FBB) и производством легкомелованной бумаги (LWC). Общая стоимость проекта составит более 1 млрд руб. Новый комплекс необходим предприятию в связи с началом выпуска мелованного картона. Планируется, что это решение позволит снять нагрузку с внешних очистных сооружений, сократит расстояние транспортировки производственных стоков и увеличит экологическую безопасность производства. ■

НА ПЕРМСКОМ «УРАЛХИМЕ» ВНЕДРЯЮТ ИННОВАЦИЮ ИЗ «СКОЛКОВО»

В цехе погрузки продукции филиала «ПМУ» АО «ОХК «Уралхим» установлен лазерный голографический анализатор гранулометрического состава карбамида. Инновационный прибор разработан специально для предприятия в рамках договора с победителем конкурса идей Digital Challenge, финал которого был организован резидентами технопарка «Сколково» ООО «Уралхим Инновация». Опытная эксплуатация оборудования продлится в течение месяца.

Лазерный анализатор гранулометрического состава карбамида установлен в транспортной галерее. Каждые две минуты он автоматически забирает с ленточного конвейера около 250 г карбамида. Внутри прибора гранулы пересыпаются, подсвечиваются лазером и снимаются на специальную камеру. При помощи программных методов видеоаналитики анализатор вычисляет гео-

метрические размеры каждой частицы продукта. Результаты замеров выдаются пользователю через веб-интерфейс — в виде процентов содержания в продукте мелкой, средней и крупной фракций.

При производстве карбамида гранулы мелкой фракции (менее 1 мм) периодически попадают в основной продукт. Традиционный метод контроля гранулометрического состава — лабораторный. В производственной лаборатории — ОТК для определения гранулометрического состава берут среднюю пробу за смену и рассеивают на лабораторных ситах. При обнаружении превышения нормы содержания мелких гранул приходится останавливать дополнительный гранулятор, чтобы исключить риск ухудшения качества

большой партии готового продукта.

Лазерный голографический анализатор позволит выявлять отклонения гранулометрического состава приллированного карбамида в режиме реального времени. Это поможет снизить время простоя дополнительного гранулятора и исключить риск ухудшения качества большой партии стандартного карбамида. Идею внедрения такой системы подали на конкурс Digital Challenge сотрудники отдела реконструкции и модернизации филиала «ПМУ», которые теперь также принимают активное участие в ее реализации.

Инновационный прибор — это разработка Карельского научного центра РАН, а веб-интерфейс для просмотра результатов измерений разработал Петрозаводский государственный университет. В случае успешных испытаний новая система измерения гранулометрического состава продукции может быть внедрена в постоянную эксплуатацию в филиале «ПМУ» и, в перспективе, на других предприятиях холдинга «Уралхим».



«АЗОТ» УВЕЛИЧИЛ ПЕРЕЧЕНЬ ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ



В номенклатуре продукции, которую производит филиал «Азот» АО «ОХК «Уралхим», появился карбамидосульфат (UAS). Теперь в заводском перечне — 27 видов продукции.

Полевые испытания UAS прошли в 2021 году при поддержке Агрономической службы компании «Уралхим» и Всероссийского научно-исследовательского института агрохимии имени Д. Н. Прянишникова. Тогда было получено экспертное заключение об эффективности использования этого минерального удобрения.

«Азот» выпускает UAS двух марок — 40:6 и 34:12. По питательным веществам в первом азота 40% и серы — до 6%, во втором — до 34% азота и до 12% серы. Для «Азота» это новый, улучшен-

ный продукт. Он может применяться под все сельскохозяйственные культуры и декоративные насаждения. Данный продукт подходит для основного внесения ранней весной перед посевом, а также возможно примене-



ние в качестве припосевного удобрения. Дозировка определяется в зависимости от вида культуры, технологии выращивания, планируемого урожая, способа внесения, с учетом агрохимических показателей почвы.

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

— Спрос, как известно, рождает предложение. Наше предприятие, совместно с другими подразделениями холдинга, постоянно развивает производство и работает над выпуском новых видов продукции на основе требований рынка.

В условиях увеличенного спроса на масличные культуры потребление данного продукта имеет высокий потенциал.

«Роботы-помощники рано или поздно войдут на любое производство»



ООО «МЕРИДИАН»
ПРОИЗВОДСТВО ПРОМЫШЛЕННОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Гендиректор ООО «Меридиан» Алексей Филиппов – об автоматизации промышленности и человеческом капитале



Пермская компания «Меридиан» специализируется на автоматизации производства, внедрении робототехнических устройств, производстве оборудования для маркировки и поштучного учета товаров. Руководитель организации Алексей Филиппов рассказал об актуальности решений для промышленных предприятий, а также поделился опытом в вопросе выбора интегратора, рассказал о том, как российский интегратор реализует проекты по роботизации и прослеживаемости товаров в России и за рубежом.

– Компания «Меридиан» является интегратором промышленного оборудования. Алексей Юрьевич, расскажите, кто такой интегратор и чем он отличается от производителя?

– Системный интегратор – это не перепродавец и не производитель. Добавочную стоимость интегратор создает за счет разработки решения, его производства, программирования, пусконаладки и последующего обслуживания.

В частности, ООО «Меридиан» с 2005 года специализируется на автоматизации участков производства, где продукт уже оказался в потребительской упаковке. Например, напиток разлит в бутылку или кусок мяса упакован в пленку.

Далее наши решения позволяют осуществлять маркировку и перекладку этого продукта в гофрокороб с последующим паллетированием. Техническое зрение заменит оператора, контролируя заранее заданные параметры. Критериев контроля более десятка. Это и геометрия упаковки, наличие и корректность нанесения этикетки, посторонние включения в продукт и тому подобное.

– Расскажите об опыте работы «Меридиана» в разных отраслях. Какая отрасль у вас в приоритете?

– «Меридиан» начинал свой профессиональный путь в производстве и интеграции оборудования для поштучного учета алкогольной продукции. За 16 лет мы обрели прочные позиции в фармацевтической и пищевой промышленности.

К примеру, количество оснащенных нашим оборудованием линий преодолело отметку в 450 единиц, или более сотни заводов по всей стране и за ее пределами. А с 2018 года компания является участником федерального проекта по внедрению цифровой маркировки «Чест-

ный знак». Сейчас наш проектный центр разрабатывает технические решения для маркировки БАДов и антисептиков.

В целом мы развиваемся по трем векторам: автоматизация, маркировка, техническое зрение. В каждом из направлений есть решения, работающие в продуктиве, другими словами – на реальных производствах.

– Для чего предприятиям автоматизировать работающее производство, которое и так приносит прибыль?

– Мы с командой «Меридиана» очень много поездили по стране, видели разные предприятия. В большинстве своем российский производитель, к сожалению, использует большое количество работников при производстве товаров. Человеческий фактор не может не сказываться на издержках производителя и количестве брака.

По-прежнему имеется незначительная доля хозяйственников, ориентированных на социальную функцию бизнеса. Превалирующая же часть собственников хорошо считают затраты и проектируют будущее своих компаний, в котором быть конкурентоспособным позволяет лишь автоматизация процессов.

Отдельная боль – подбор квалифицированных кадров. Теория поколений и демографические ямы все более явно сказываются на скорости и качестве подбора.

Инфляция приводит к необходимости регулярно индексировать зарплату, чтобы не допустить текучки кадров.

Производители конкурируют за покупателя. Покупатель выберет того, кто сможет предложить лучшую цену, лучший дизайн. Высокое качество не является предметом дискуссии. Рынок не примет иного качества. Все товары априори долж-

ны быть таковыми. Чтобы стать лидером на своем рынке, предприятиям нужен ресурс. Возможность получить этот ресурс дают оптимизированные процессы.

– Какие сложности ждут заказчика на рынке интеграторов? Как правильно выбрать надежного?

– Основная сложность – решиться на установку автоматизированного оборудования. Когда тебя на предприятии в основном все устраивает, ничего не хочется менять. Но можно со всей уверенностью заявить, что избыточный штат на производстве, отсутствие плана по сокращению издержек и не уникальность продукции не позволят компании держать первые позиции на рынке. Что касается выбора компании-интегратора, то могу отметить, что рынок российских интеграторов довольно молод. Людям-скептикам всегда нужно увидеть, как то или иное решение работает у соседа. Но парадокс в том, что за соседом можно не успеть, к тому же преимущество лидера будет потеряно.

Выбирая надежного интегратора, надо обращать внимание на его опыт. Клиенты такой компании всегда могут высоко оценить работу оборудования, установленного на их площадках. Важна глубина технического задания, подготовленного интегратором. Разрабатывая проект, исполнитель должен учитывать различные сценарии, возможные на производстве. Кроме того, надежный интегратор никогда не потеряется при первых трудностях в бизнесе. Например, компания «Меридиан» сформировала крупный уставный капитал – это гарантия для наших клиентов.

– Какие новые продукты сейчас разрабатываете?

– Мы одни из первых в стране разработали и внедрили систему маркировки и учета продукции полного цикла (сериализация, агрегация, паллетирование) для линий с производительностью свыше 50 тыс. единиц в час. Сейчас разрабатываем альтернативные способы нанесения маркировки. Цель проекта – снизить затраты заказчика на каждую единицу продукции.

В рамках автоматизации производства работаем над универсаль-

ным укладчиком – это будет недорогая и полнофункциональная альтернатива зарубежным машин перекладки готовой продукции (pick & place). Основное отличие нашей разработки от иностранных аналогов в том, что укладчик может выступать центром автоматизации всего участка упаковки. Это оборудование актуально для производств, на которых применяют ручной труд. Кроме того, «Меридиан» развивает решения по визуальному контролю выпускаемой продукции с применением машинного обучения. Речь идет о дизайне, дефектах поверхностей. Иначе говоря, полная инспекция готовой продукции. Наши модули могут встраиваться в имеющиеся на производстве машины практически всех известных мировых брендов.

– Расскажите об опыте работы «Меридиана» с компаниями Пермского края.

– В Прикамье сотрудничаем с производителями алкоголя, молочной продукции, а также электротехники. Практически со всеми клиентами подписывается соглашение о неразглашении (NDA). Могут лишь сказать, что крупнейшие заводы-переработчики молока сделали свой выбор в пользу «Меридиана». Всего же интеграторов в нашей стране более сотни.

Нужно оговориться, что автоматизация, как и любой процесс изменений, практически всегда сопровождается напряженным трудом обеих сторон – и заказчика, и исполнителя. Особенность рынка интеграторов заключается в том, что решения зачастую внедряются впервые на рынке. Да, тиражирование имеет место. И в дальнейшем так и происходит. Но сначала – длительный процесс проектирования и «допиловки» с ориентацией на реалии. К примеру, инженер-конструктор проектирует систему датчиков, размещенных вдоль транспортера. А в 13:00 солнечные лучи попадают в окна цеха под таким углом, что преломляются в контрольной зоне, и, как следствие, датчик становится бесполезным.

– Как оцениваете зарубежный опыт «Меридиана»? Какие иностранные компании являются вашими клиентами и партнерами?

– Прежде чем начать производство и поставку продукции, мы детально изучаем требования и стандарты заказчика и страны пребывания. Мы встречали даже такие требования, как зарегистрированный угол фаски (поверхность, образованная скосом торцевой кромки материала), и клиент при приемке оборудования действительно делал его замер.

География наших поставок широка и включает не только Россию, но и Великобританию, Латвию, Италию, Беларусь, Молдавию, Казахстан, Грузию. Оборудование, установленное там, работает без нареканий. Более того, мы слышим слова признания от наших иностранных коллег, которые повидали разное оборудование, в том числе и от международных гигантов.

– Как ищете сотрудников и как оцениваете рынок труда инженерно-технического персонала? Наблюдаете работников в Прикамье или в других городах?

– На рынке кандидатов есть достойные специалисты. Каждый запрос нанимающих менеджеров мы оцениваем индивидуально: используем каналы поиска – от традиционных до узконаправленных, целевых. Нам важны не только профессиональные навыки, но и мотивация, ценностные установки кандидатов. Вместе с HR-командой мы выстраиваем оптимальный путь кандидата под конкретные условия закрытия позиций. Ищем в Прикамье и за его пределами, у нас уже есть удачные кейсы с релокацией таких сотрудников. Планируем развивать вариативность в этом направлении.

Нашей миссией является производство эффективных решений для промышленных предприятий по доступным ценам. Мы с командой верим, что через свой труд делаем вклад в развитие промышленности и, следовательно, можем влиять на качество жизни в нашем регионе, а в будущем – и в стране в целом.

+7 (800) 700-03-77
info@meridiant.ru
614031, г. Пермь,
ул. Докучаева, д. 50

СТРОЙКА ДОЛЖНА ПРОДОЛЖАТЬСЯ

2021 ГОД, НЕСМОТРЯ НА ПАНДЕМИЮ КОРОНАВИРУСА, БЫЛ БОГАТ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ И НОВЫЕ КОНЦЕПЦИИ В СФЕРЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ПРОДОЛЖАЮЩЕЕСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО МФЦ «ЭСПЛАНАДА», НАЧАЛО РАБОТ ПО ГОСТИНИЧНОМУ КОМПЛЕКСУ НА МЕСТЕ ДК «ТЕЛТА», ОТКРЫТИЕ ТРЦ «ПЛАНЕТА» И ВТОРОЙ ОЧЕРЕДИ ТРК «СПЕШИLOVE» — ТОМУ ПОДТВЕРЖДЕНИЕ. СПЕЦИАЛИСТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО АРЕНДЕ ЗА ПРОШЕДШИЙ ГОД ВЫРОС ВДВОЕ, А СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ СНИЗИЛАСЬ. ЕВГЕНИЯ АХМЕДОВА

В кризисный и «пандемийный» год в Перми сильнее всего подорожала офисная недвижимость. Этот сегмент выигрывает по сравнению с торговыми помещениями, ведь ограничения из-за COVID-19 в первую очередь касаются именно магазинов и торговых центров. По данным директора Research & Decisions Регины Давлетшиной, за 10 месяцев 2021 года цены на офисную недвижимость в Перми выросли на 5,7%, на торговую — на 2,72%. Складская недвижимость подешевела на 0,71%. По состоянию на конец октября средняя цена офисных площадей в краевом центре составляла 58,64 тыс. руб. за 1 кв. м, торговых — 67,53 тыс. руб. за 1 кв. м, складских — 20,92 тыс. руб. за «квадрат». Средняя ставка аренды офисов равнялась 570 руб. за 1 кв. м — на 2% больше, чем в начале года. Аренда торговых помещений подешевела на 10,5% (830 руб. за 1 кв. м), складских — на 2,6% (240,31 руб. за 1 кв. м).

«Важно отметить, что, по сравнению с прошлым годом, объем предложения по всем сегментам (торговая, офисная — продажа и аренда) вырос практически в два раза. Это беспрецедентные изменения за весь период наблюдений — более двадцати лет», — заявила Регина Давлетшина. Напомним, что в 2020 году объем предложения на пермском рынке продажи торгово-офисной недвижимости вырос на 5,45% (по сравнению с 2019-м) — до 1159 объектов, в сегменте аренды торгово-офисных помещений — на 18,92%, до 3356 объектов. Сейчас только на Avito.ru к продаже и аренде в Перми предлагается 2257 объектов коммерческой недвижимости.

«Рынок коммерческой недвижимости отражает негативные явления в экономике. Наблюдается рост объема предложения и замедление роста цен», — прокомментировала госпожа Давлетшина динамику рынка за 10 месяцев.

ВОССТАНОВЛЕНИЕ РЫНКА Аналитики PAN City Group отмечают, что рынок первичной торговой недвижимости значительно вырос в течение года, что обусловлено ростом стоимости стройматериалов. В зависимости от инвестиционной привлекательности объекта на конец 2021 года, средняя стоимость продажи торговых поме-



ВЕСНОЙ В ПЕРМИ ОТКРЫЛСЯ КРУПНЕЙШИЙ В РЕГИОНЕ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР «ПЛАНЕТА»

щений на первичном рынке выросла на 8–10%, а это влияет на рост цен вторичного рынка торговых помещений.

«С начала 2021 года стоимость продажи и аренды коммерческих объектов показала прирост в связи с постепенным восстановлением рынка, а также повлиял рост цен на строительно-монтажные работы. Рост цен на первичном рынке влечет за собой рост цен вторичного рынка», — говорят в PAN City Group.

По словам гендиректора УК «Труменс-групп» (управляет ТЦ «Галерея») Елены Денисовой, качественный объект коммерческой недвижимости имеет «возраст» не более 5–7 лет, хорошую транспортную доступность, современные инженерные системы. Такое помещение занимает

качественный, желателен федеральный арендатор. Большинство объектов на рынке не удовлетворяют этим требованиям, заметила Елена Денисова. «Стоимость владения недвижимостью постоянно растет, а доходность старых объектов падает. Соответственно, у собственников возникает желание избавиться от таких помещений и вложить деньги в новые объекты или проекты, которые будут более доходными», — подчеркнула собеседница.

Гендиректор АН «Респект» Алексей Ананьев обратил внимание, что вслед за ростом себестоимости строительства жилья (до +40%) в Перми выросла и себестоимость коммерческих помещений на первых этажах новостроек. При этом арендные ставки за ними «не подтянулись». Из-

за этого сроки окупаемости коммерческих площадей в новостройках существенно выросли — с 8,5–9 лет до 12–14 лет.

Эксперт считает, что спрос и потребность в коммерческих помещениях разных форматов заметно отличается. В некоторых ТЦ, например в «Алмазе», «Гостином дворе», 40–50% помещений пустует, обратил внимание господин Ананьев. В то же время вакантных площадей на первых этажах жилых домов меньше. Торговые помещения с отдельным входом сегодня подвержены значительно меньшему риску, чем площади в крупных ТЦ. Во время пандемии COVID-19 именно торговые центры закрывались первыми. Алексей Ананьев напомнил, что в последнее время в Перми в рамках регулирования деятельности не-

УЗПМ НАРАЩИВАЕТ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОИЗВОДСТВО НОВОЙ ЛИНЕЙКИ ПРОТИВОГОЛОЛЕДНЫХ РЕАГЕНТОВ

Этот год для Уральского завода противогололедных материалов проходит под флагом реализации беспрецедентных инвестпроектов. Только в 2021 году завод на 30% увеличил инвестиции в новое производство. Таким образом, общая стоимость крупнейших за историю предприятия проектов по расширению продуктовой линейки составит более 2,5 млрд рублей. Старт был дан три года назад при поддержке федерального и регионального фондов развития промышленности. И уже в следующем году Прикамье получит новые производства на площадке УЗПМ и дополнительные 55 рабочих мест.

Оба проекта вступили в стадию пусконаладки оборудования. В рамках первого — «Глатт. Авиационные реагенты» будет создана полностью автоматизированная линия по производству вы-

сокоэффективных бесхлоридных противогололедных материалов для нужд аэропортов. Этот стратегически важный продукт, прошедший международную и российскую сертификацию, дол-

жен заменить дорогостоящие зарубежные аналоги. Новое высокотехнологичное оборудование позволит в полном объеме выполнять и основную продуктовую программу предприятия по производству противогололедного реагента в единой грануле.

Задача второго инвестпроекта — обеспечить цеха бесперебойной поставкой необходимых компонентов, используемых для выпуска противогололедных материалов и средств для нефтяной промышленности. В рамках этого проекта завершается строительство цеха раскисления, предназначенного для фильтрации соляного раствора, добываемого из скважины. Полученные в ходе фильтрации вещества входят в состав компонентов противогололедных реа-



гентов и используются в производстве новой линейки продукции.

Параллельно строительству на УЗПМ велась научная работа, и, как результат, была разработана уникальная технология получения гидроксида магния — продукта, крайне востребованного на отраслевом рынке в России и за рубежом. УЗПМ планирует, что экспортная продук-

товая линейка гидроксида магния составит более 6,5 тыс. тонн годового объема.

При существующих мощностях — до 1 млн тонн в год противогололедных материалов — реализация инвестпроектов позволит увеличить объем производимых ПГМ минимум на 30% и развить линейку дополнительных средств борьбы со льдом.

НЕДВИЖИМОСТЬ

стационарных торговых объектов снесли немало киосков и павильонов. Владельцы этих объектов переносили бизнес в помещения на первых этажах домов и заняли много вакантных торговых площадей в городе.

Аналитики PAN City Group сообщили, что рынок торговой недвижимости постепенно развивается после падения в 2020 году из-за пандемии коронавируса. Но сейчас сегмент по-прежнему нестабилен. «Недавнее введение QR-кодов негативно сказалось на посещаемости торговых центров и общепита, вызвав падение уровня продаж», — подчеркнули в PAN City Group. Напомним, с 25 октября в Пермском крае из-за роста заболеваемости COVID-19 ввели QR-коды для посещения торговых, офисных центров и заведений общепита. В местных ТЦ и кафе сообщали о заметном снижении числа посетителей.

ИНВЕТОРЫ И ИХ ПРОЕКТЫ За 10 месяцев этого года в Перми сдали в эксплуатацию 5,9 тыс. кв. м площадей административного назначения и 154,5 тыс. кв. м торговых площадей, сообщила Регина Давлетшина из Research & Decisions. За весь 2020 год в Перми ввели в строй 10 тыс. кв. м административных площадей и 24,5 тыс. кв. м торговых. В этом году заметный прирост объемов отмечается в торговой недвижимости: в апреле в городе открылся ТРЦ «Планета» — объект является крупнейшим в регионе торговым центром с площадью 150 тыс. кв. м. Без учета «Планеты» показатели этого года значительно меньше коммерческих площадей, сданных в предыдущие годы. Однако до конца декабря цифры по введенным в строй объектам могут еще скорректироваться. До запуска «Планеты» самым крупным ТЦ в крае была «Семья», насчитывающая более 82 тыс. кв. м площадей и 150 брендов товаров и услуг.

Регина Давлетшина обращает внимание, что общие цифры ввода коммерческих площадей не учитывают объекты после реконструкции. Например, в этом году открылась II очередь ТРК «Спешиле» площадью около 7 тыс. кв. м. Здесь разместились детский развлекательный центр «Мегалэнд» и «мягкий» кинотеатр. Изначально «Спешиле» насчитывал 75 тыс. кв. м площадей. ТЦ управляет ООО «Логистик Про» предпринимателя Владимира Матыцина.

Директор Research & Decisions пояснила, что в последние годы город застраивается одноэтажными торговыми комплексами площадью от 800 до 1 тыс. кв. м, которые арендуют федеральные ритейлеры. По мнению аналитика, коммерческая



В ЦЕНТРЕ ПЕРМИ ЗАВЕРШАЕТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО МФЦ «ЭСПЛАНАДА»

недвижимость в Перми представляет собой несформированный рынок, на котором отмечаются отдельные крупные проекты. Предыдущие 5–10 лет наблюдения за сегментом показывают, что устойчивого, системного интереса к рынку коммерческой недвижимости в городе нет, считает госпожа Давлетшина.

В завершающемся деловом сезоне, несмотря на пандемию и связанный с ней кризис, реализовывались, были завершены, открыты или анонсированы крупные объекты недвижимости в сфере торговли и развлечений. Так, в центре Перми активно строится МФЦ «Эспланада», девелопер «Прспект-Пермь» собирался открыть I очередь центра уже в декабре 2021 года. Весной на месте бывшего ипподрома открылся ТРЦ «Планета». ООО «Аквавита» — структура ижевского холдинга UDS Group — осенью получила разрешение на строительство гостиничного комплекса на месте ДК «Телта» по ул. Окулова, 14. Бизнесмен, экс-премьер правительства края Николай Бухвалов анонсировал возведение мультиплекса на месте бывшего завода «ЖБК-1». Общая площадь торгово-развлекательного объекта составит 15 тыс. кв. м. Краевые власти сообщили о выкупе ТЦ «Карусель» на шоссе Космонавтов, 59, у X5 Retail Group, в здании разместят конгресс-холл.

ИДЕИ И СДЕЛКИ ПАНДЕМИИ «Несмотря на кризис и пандемию, в этом году на рынке наблюдалась серьезная активность. Произошло несколько крупных сделок», — заявила Елена Денисова из УК «Труменс-групп». По версии госпожи Денисовой, наиболее запоминающаяся сделка сезона — продажа ГК «ЭКС» здания ЦУМа в Перми. По данным издания «Твердые знаки», новым владельцем ЦУМа стал бизнесмен Александр Кириленко. Среди новых коммерческих объектов гендиректор УК «Труменс-групп» выделяет ТРК «Планета». Из планов по открытию госпоже Денисовой кажется интересным открытие МФЦ «Эспланада» и заявленные планы возвести мультиплекс «Город в городе: город молодых» на месте бывшего «ЖБК-1».

По словам Алексея Ананьева из АН «Респект», все коммерческие объекты, которые сейчас сдаются в Перми, начали строиться три-четыре года назад, когда о пандемии COVID-19 еще не знали. «Бизнес вынужден закончить свои проекты, потому что на них было потрачено огромное количество финансов, времени и всего остального», — пояснил собеседник. Такого же мнения придерживается и Регина Давлетшина из Research & Decisions. Эксперт подчеркнула, что пандемийный период у пермского бизнеса был богат на идеи и различные концепции. Но говорить о воплощении этих проектов можно будет с их сдачей в эксплуатацию, ведь концепция может измениться.

Господин Ананьев заметил, что крупные сделки сезона были связаны в основном с реализацией объектов в процедуре банкротства предприятий. Эксперт отметил продажу здания ТД «Петропавловский» на ул. Куйбышева, 36, а также ЦУМа. Напомним, что бывший «Детский мир» купила подрядная организация СМТ «Химмашсервис». Аналитики PAN City Group тоже выдели-

ли в качестве наиболее значимых сделок продажу ТД «Петропавловский» и здания ЦУМа.

«Влияние на рынок оказывает появление новых объектов — это ТРЦ «Планета», но до конца его влияние оценить пока невозможно», — рассуждает гендиректор АН «Респект». МФЦ «Эспланада» тоже существенно повлияет на перераспределение покупательского потока у таких ТЦ, как «Колизей», «Айсберг», ЦУМ, добавляет Алексей Ананьев.

СКЛАДЫ ТАЯТ ПОТЕНЦИАЛ Руководитель АН «Респект» не дает прогнозов по рынку в 2022 году из-за неопределенной эпидемиологической ситуации. Елена Денисова из УК «Труменс-групп» полагает, что стоимость коммерческой недвижимости и дальше продолжит расти — это обусловлено не столько высоким спросом, сколько общей инфляцией. Недвижимость эксперт считает одним из лучших способов сохранения денег. Наиболее перспективными, по мнению Елены Денисовой, являются вложения в новую складскую недвижимость.

Аналитики PAN City Group говорят, что на фоне ограничительных мер самым устойчивым сегментом на рынке по-прежнему остается складская недвижимость. Активный рост дистанционных продаж во всех сферах ритейла влечет за собой увеличение потребности в складских мощностях для логистики онлайн-продаж. В ближайшие годы именно складская недвижимость будет демонстрировать наиболее стабильный рост и малорисковый возврат на вложенные средства. По мнению специалистов девелоперской компании, отсутствие качественных складских комплексов — потенциал для девелопмента в этом сегменте. ■

Объемы ввода в эксплуатацию коммерческой недвижимости (кв. м)				
Помещения	2018	2019	2020	2021
Административного назначения	37 755	9 384	10 407	5 977
Торгового назначения	16 382	20 685	24 509	154 570

*Источник: Research & Decisions

SteelArt®

современные
архитектурные
решения

Виды декора



Преимущества

- Высокоточное воспроизведение структуры и фактуры натуральных материалов.
- Сохранение защитных и декоративных свойств – 20–25 лет.
- Значительная устойчивость к механическим повреждениям.
- Расширенные возможности в выборе металлоосновы.
- Высокая экологичность.

SteelArt – оцинкованный прокат с декоративным рисунком, нанесенным методом офсетной печати по технологии Print. Современное, высокотехнологичное оборудование позволяет создавать многоцветное и объемное изображение с эффектом 3D.

SteelArt предоставляет расширенные возможности для **внешней отделки зданий** (производство сэндвич-панелей, вентфасадов, композитных панелей, металлочерепицы, сайдинга); **внутренней отделки помещений** (производство несгораемых перегородок, стен, потолков, дверей, ворот); производства **лицевых частей деталей** бытовой техники и приборов.



Производство ММК-ЛМЗ
618909, Россия, Пермский край,
г. Лысьва, ул. Революции, 58
тел.: +7 (34249) 9-21-11,
9-21-12, 9-34-27,
e-mail: info@lmz.lysvamk.ru,
www.lysvamk.ru

ВЫХОД ИЗ СВОЕЙ ЗОНЫ

ПЕРМСКИЕ БРЕНДЫ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ПРЕДСТАВЛЕНЫ В ОСНОВНОМ НЕПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМИ ТОВАРАМИ. СЛОЖНОСТЬ ЗАВОЕВАНИЯ РОССИЙСКОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ ЗАВИСИТ ОТ СПЕЦИФИКИ РЫНКА. ПОМОЧЬ В ПОКОРЕНИИ НОВЫХ ТЕРРИТОРИЙ МОГЛИ БЫ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ, КОТОРЫЕ ПОКА НЕ СИЛЬНО РАЗВИТЫ В ПЕРМСКОМ КРАЕ. НЕСМОТРЯ НА ЭТО, ЕСТЬ УСПЕШНЫЕ ПРИМЕРЫ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРМСКИХ БРЕНДОВ ЗА ПРЕДЕЛАМИ РЕГИОНА. АННА БОЛЬЯРОВА

Пермские бренды на территории России представлены преимущественно непродовольственными товарами, что связано с промышленной историей региона и сильной подготовкой специалистов в этой области. Освоив внутренний рынок, они вышли за пределы края и России. В числе позитивных примеров кандидат экономических наук, доцент, завкафедрой маркетинга ПГНИУ Екатерина Антинескул выделяет «Уралкалий», «Промобот», «Пермские моторы», АО «Сорбент», Лысьвенский завод эмалированной посуды и другие. Есть удачные примеры продвижения на российский рынок продовольственных товаров, например кондитерская фабрика «Пермская», ООО ПКФ «Благодать», «Птицефабрика Чайковская», «Вязовские пряники». Директор маркетингового агентства «Черная икра» Андрей Брюхов считает удачными примерами выхода на российский рынок таких компаний, как «Тенториум» и пермские фармсети «Аптека со склада» и «Планета здоровья», соки пермского производителя «Санфрут». «За этими успехами стоит воля, смелость, цель, активные, результативные действия», — говорит он.

Таких компаний не очень много, так как на пути к российскому потребителю немало трудностей. Сложность завоевания российского потребителя зависит от специфики рынка. «Есть товары, по которым конкуренция низкая (авиадвигатели, калийные удобрения). Но в основном приходится завоевывать покупателей доступными ценами, выгодными условиями поставки, сроками изготовления и, конечно, уникальным качеством продукта. Так, например, кондитерская фабрика «Пермская» вывела бренд «Правильные сладости», аналогов которым не было на рынке, и требовалось только обеспечить канал сбыта в лице федеральных торговых сетей», — отмечает Екатерина Антинескул. По ее словам, не всегда продукты и услуги сразу занимают достойное положение на рынке — производителям приходится искать дилеров или создавать собственный канал сбыта, решать вопросы с логистикой и продвижением.

КВАСНАЯ ВОЛНА Есть ряд пермских самородков, которым удалось завоевать российского потребителя. Например, известный пермский



ПЕРМСКИЕ РОБОТЫ СТАЛИ ИЗВЕСТНЫ ЗА ПРЕДЕЛАМИ РЕГИОНА

производитель кваса ООО ПКФ «Благодать» работает на рынке десять лет. За это время компании удалось зайти в крупные федеральные торговые сети: «Ашан», «Пятерочку», «Ленту», «Магнит», «Монетку» и шагнуть далеко за пределы Пермского края. Первый кейс кваса компания отгрузила в продуктовый магазин Краснокамска в ноябре 2011 года, а через пять лет начала покорение федерального рынка.

В 2018 году «Благодать» открыла филиал в Москве и начала работу над новой маркой. «Мы

сделали новую марку, в том числе для захода на федеральные рынки, чтобы проще было там продвигаться. Нам как-то сказали: у вас отличный продукт, но «рубашка» должна быть красивая и современная», — вспоминает руководитель отдела продаж ООО ПКФ «Благодать» Сергей Башкеев. В 2019 году стартовал ребрендинг и перевод продукции под торговую марку «Дари Добро». Сегодня под ней выходит большинство продуктов «Благодати»: сбитни, варенье, медовые смеси, квас. «История марки „Благодать“ в этом году за-

вершается. Начиная с 2022 года вся наша продукция будет выходить под маркой „Дари Добро“, — объяснил Сергей Башкеев.

В том году «Благодать» стала партнером торговой сети «ВкусВилл» и начала выпуск кваса под собственной торговой маркой сети.

Сегодня «Благодать» продает свой фирменный квас в города Центрального, Приволжского, Уральского и Сибирского федеральных округов. В ближайших планах производителя — начать выпуск кваса для екатеринбургской сети мага-

БАНК «УРАЛ ФД» ЗАПУСТИЛ НОВЫЙ КРЕДИТНЫЙ ПРОДУКТ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В линейке кредитов для бизнеса банка «Урал ФД» появился новый продукт — кредит на исполнение контракта. С помощью этого финансового инструмента предприниматель может получить до 52 млн рублей по ставке от 11,5% годовых под обеспечение выручки по контракту.

Продукт актуален для исполнителей государственных и коммерческих контрактов. Это компании, занимающиеся строительством, капитальным ремонтом домов, благоустройством территорий и прочим. Зачастую им требуется вкладывать в проект собственные средства. А оплата приходит по завершении контракта. Кредит «Урал ФД» позволяет получить деньги без отвлечения оборотных средств.

Почему выгодно оформить кредит под контракт именно в банке «Урал ФД»?

Банк предлагает предпринимателям возможность снизить ставку на 0,5 процентного пункта, если у клиента хорошая кредитная история или если он уже обслуживается в банке.

Кроме того, предприниматель может выбрать форму предоставления кредита, а специалист банка составит для него индивидуальный график погашения.

«Согласно статистике, в России почти 30% ВВП проходит через госзакупки. Рынок государственного зака-

за стабильно растет, несмотря на пандемию. Однако контрактная деятельность подразумевает крупные денежные вложения со стороны бизнеса на этапе осуществления работ. В ситуации, когда требуются дополнительные финансовые средства, мы готовы поддержать предпринимателей Пермского края, предоставив им удобный кредит на исполнение контракта. После выполнения всех работ по договору кредит может быть погашен заказчиком из поступивших на его счет денежных средств. Таким образом, контрактное финансирование помогает снизить финансовую нагрузку на бизнес и обеспечить исполнение обязательств по договору в срок», — комментирует запуск кредита начальник отдела корпоративных продуктов и технологий банка «Урал ФД» Ольга Зайцева.



Узнать более подробную информацию о финансовых услугах банка можно на сайте «Урал ФД», в офисах для корпоративных клиентов или по телефону 8-800-300-20-70.

Контрактное кредитование в банке «Урал ФД» — уверенность в ваших возможностях!



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 Petruscio, 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 Petruscio открылся в ТЦ «Моби Дик». В его запуск было вложено около 2 млн руб. В том же году Petruscio «встал» на фудкортах двух крупных пермских ТРК: в «Семье» и «Спешиле». У заведений в меню два основных блюда: пицца и паста, а также открытая кухня — посетители могут видеть, как готовится их заказы.

Несмотря на серьезную конкуренцию, в декабре прошлого года пермская сеть итальянских ресторанов Petruscio вышла в Москву. К тому времени у сети уже было семь пермских «точек». Владелец Petruscio 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» Petruscio внутри Садового кольца, а выбрал спальный район, похожий на Пермь.

Petruscio 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 Petruscio 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 Petruscio 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 Х5», — 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.

UKey

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.

ЗЕЛЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОБСТАНОВКА В ПЕРМСКОМ КРАЕ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 10 ЛЕТ ЗАМЕТНО УЛУЧШИЛАСЬ — ГОДОВОЙ ОБЪЕМ ВРЕДНЫХ ВЫБРОСОВ В АТМОСФЕРУ УМЕНЬШИЛСЯ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 50 ТЫС. ТОНН, А СБРОС СТОЧНЫХ ВОД СОКРАТИЛСЯ В ДВА РАЗА. ЭТОМУ ВО МНОГОМ СПОСОБСТВОВАЛО ТО, ЧТО ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ СТАЛИ ВКЛАДЫВАТЬ БОЛЬШЕ СРЕДСТВ В ПОВЫШЕНИЕ ЭКОЛОГИЧНОСТИ СВОЕГО ПРОИЗВОДСТВА, А ТАКЖЕ НАЧАЛИ ПРОВОДИТЬ СОБСТВЕННЫЕ ПРИРОДООХРАННЫЕ АКЦИИ И ПОДДЕРЖИВАТЬ ИНИЦИАТИВЫ ЭКОАКТИВИСТОВ. ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, СО СТОРОНЫ КОМПАНИЙ И ВЛАСТЕЙ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ ПРОВЕДЕНА БОЛЬШАЯ РАБОТА, ТЕПЕРЬ ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ И УЛУЧШЕНИЯ ЭФФЕКТА НЕОБХОДИМО СФОРМИРОВАТЬ ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ КУЛЬТУРУ У НАСЕЛЕНИЯ.

ЕКАТЕРИНА АРТЕМОВА

За последнее десятилетие в Прикамье значительно уменьшился объем выбросов загрязняющих веществ в атмосферу. Как следует из ежегодных докладов краевого минприроды «О состоянии и об охране окружающей среды Пермского края», если в 2010 году этот показатель составлял 333,7 тыс. тонн, то в 2020-м он снизился до 280,7 тыс. тонн. Сброс сточных вод в водоемы региона за это время сократился с 2373,6 до 1069,8 млн куб. м. При этом один экологический показатель все же ухудшился — объем образования отходов производства и потребления по краю за десять лет увеличился с 39,8 до 47,84 млн тонн.

Ранее в министерстве природных ресурсов, лесного хозяйства и экологии Пермского края сообщали, что ожидают нарастающей тенденции снижения выбросов вредных веществ в регионе, так как предприятия Прикамья будут все больше инвестировать в природоохранную сферу. Положительная динамика в этой части также подтверждается статистикой: инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, в регионе выросли с 1,9 млрд руб. в 2010-м до 5,3 млрд руб. в 2020 году.

Сегодня предприятия края реализуют самые разные экологические проекты. Некоторые из них активно инвестируют в повышение экологичности собственного производства. Например, ГП «Пермская целлюлозно-бумажная компания» (ПЦБК) за последние четыре года вложила 67,7 млн руб. в модернизацию очистных сооружений и строительство локальных систем очистки в цехах. На эти средства на предприятии была установлена современная система аэрации, реконструированы первичные и вторичные отстойники и так далее. За счет этого ПЦБК за четыре года удалось снизить показатель химического потребления кислорода на 40%, биологического потребления кислорода — на 42%, сброс взвешенных веществ — на 10%.



СЕГОДНЯ ПРОИЗВОДСТВО ПЦБК НА 60% РАБОТАЕТ НА МАКУЛАТУРЕ

Кроме того, сегодня производство ПЦБК на 60% работает на макулатуре, объем ее переработки на предприятии возрос до 300 тыс. тонн в год. Сырье ПЦБК закупает на аукционах, проводимых федеральными и региональными торговыми сетями, а также принимает макулатуру, собранную населением. С 2017 года ПЦБК реализует проект «Экодесант»: более чем в 500 учреждениях и организациях установлены «экопаки» — специальные контейнеры для макулатуры, которую потом предприятие забирает на переработку. В 2019 году проект вышел на федеральный уровень, и сейчас реализуется в 13 регионах страны.

Предприятие «Горнозаводскцемент» (входит в группу производителей цемента, объединенных брендом AKKERMANN cement) с конца 2019 года работает над частичным переходом с природного газа, который использует в своем производстве, на альтернативное топливо из древесных отходов. В радиусе 60 км от предприятия будут собираться опилки и горбыль, затем их будут измельчать, просушивать до влажности 10% и дозированно подавать в клинкерные печи. Запустить оборудование для перехода на альтернативное топливо «Горнозаводскцемент» планирует во II полугодии 2022 года. В общей сложности в год будет пере-

рабатываться 150 тыс. тонн отходов деревообработки. Объем инвестиций в проект составляет 450 млн руб. В компании ожидают, что использование отходов в качестве альтернативного топлива позволит организовать обращение с ними в соответствии с законом и улучшить экологическую обстановку в Горнозаводском городском округе.

На пермских предприятиях «Нестле» — филиале ООО «Нестле Россия» и фабрике по производству готовых завтраков ООО «Сириал Партнер Рус» в ноябре 2020 года завершлось строительство очистных сооружений, обеспечивающих полный цикл очистки промышленных

ДОМ ЭЛИТ-КЛАССА

Grand House

ПЕТРОПАВЛОВСКАЯ, 52

GRAND-H.RU

ПМД
НАДЕЖНЫЙ ЗАСТРОЙЩИК

+7 (342) 2 158 000



на правах рекламы

Информация о планируемом объекте строительства не является рекламой, не имеет цели привлечения денежных средств участников долевого строительства, направлена на информирование неопределенного круга лиц о планах строительства объекта. Привлечение денежных средств потенциальных участников долевого строительства будет производиться только после выполнения все установленных законом требований, в частности, после получения заключения о соответствии застройщика и проектной декларации требованиям, установленным законом.

вод производственных площадок. Объем инвестиций — 426 млн руб. За последние десять лет пермским филиалам удалось также сократить потребление тепловой и электрической энергии на 43% и воды на 62% на тонну готовой продукции. Кроме того, оба филиала отказались от захоронения отходов. До конца 2021 года предприятия, как и другие фабрики «Нестле» в России, планируют перейти на использование электроэнергии из возобновляемых источников. К 2025 году продукция всех компаний холдинга будет расфасовываться только в пригодную для переработки или повторного использования упаковку.

Ряд компаний сделали частью своей корпоративной культуры различные экологические акции. Например, ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» ежегодно пополняет водоемы Прикамья ценными породами рыбы — стерлядь, судаком и щукой. В 2021 году для зарыбления была выбрана стерлядь. В течение лета компания выпустила в Каму около 90 тыс. мальков. «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» также каждый год организует работу волонтеров, которые приводят в порядок территорию вокруг источника Трифона Вятского в Нижних Муллах, проводит озеленительные акции «Дети и ЛУКОЙЛ за экологию», «Город нефтяников — город цветов» и другие.

Сбербанк с 2012 года организует в разных регионах, в том числе в Пермском крае, «Зеленый марафон», цель которого — привлечь внимание жителей страны к проблемам экологии и пригласить их участвовать в беговых и экологических инициативах. В рамках марафона проходят и другие экологические мероприятия, например акция по высадке деревьев.

В Прикамье есть также пример экологической коллаборации активистов, властей и бизнеса — проект «Зеленое кольцо», в рамках которого запланировано комплексное благоустройство береговых территорий малых рек Перми — Егошихи и Данилихи. Проект включен в перечень ключевых мероприятий к 300-летию Перми. Компании



ОБЩЕСТВЕННИКИ, ВЛАСТИ И КРУПНЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЪЕДИНИЛИСЬ ДЛЯ БЛАГОУСТРОЙСТВА БЕРЕГОВЫХ ТЕРРИТОРИЙ МАЛЫХ РЕК ПЕРМИ

здесь в основном выступают в роли инвесторов. Так, Сбербанк выделил средства на разработку проектно-сметной документации проекта. Компания «СИБУР» оказывает поддержку в обустройстве Серебрянского парка, расположенного на Данилихе. «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ» финансировала создание экотропы в месте впадения реки Стикс в Егошиху.

Аналитик ФГ «ФИНАМ» Алексей Калачев поясняет, что сегодня крупные компании, которые имеют выходы на глобальные рынки, просто не могут не поддерживать экологические инициативы. «Во-первых, внутри таких компаний, как правило, приняты стратегии устойчивого развития и программы ESG — экологического, социального и корпоративного управления. Без

этого серьезные партнеры не будут с ними сотрудничать. Во-вторых, сейчас все большую важность приобретают экологичность продукции и сокращение углеродного следа. Нынешний потребитель обращает на это внимание при выборе товара или услуги и скорее сделает выбор в пользу той компании, где эти моменты учтены. В-третьих, сегодня это важно и на рынке ценных бумаг — акции компании, которая не уделяет внимания вопросам экологии, могут и не купить. Конечно, сами корпорации в последние годы тоже стали больше осознавать свою социальную роль в регионах присутствия, но и с точки зрения успешного ведения бизнеса варианта поступать иначе у них уже просто нет», — подчеркивает эксперт.

По словам председателя Пермского городского отделения Общероссийской общественной организации «Всероссийское общество охраны природы» Зои Ильинской, поддержка крупных компаний очень значима для экологов. «Без нее нам было бы гораздо труднее реализовывать наши проекты. Конкретно наша организация сотрудничает с «СИБУРОм», пермскими филиалами «Нестле» и «Хенкель». «СИБУР» поддерживает нас финансово — мы дважды выигрывали грант компании на обустройство территории долин малых рек. «Нестле» и «Хенкель» бесплатно предоставляют свою продукцию, которую мы используем в качестве призов для участников наших акций — поощрение в нашем деле тоже немаловажно. Предприятия также оказывают нам информационную поддержку и собирают волонтеров для наших акций», — поделилась госпожа Ильинская.

Руководитель организации отмечает, что власти и предприятия сегодня ведут большую работу по улучшению экологической обстановки в регионе и его столице, однако у населения пока не выработана необходимая культура. «Основной урон природе сейчас наносят сами люди. Разбросанный ими мусор стал нашей главной проблемой. Здесь требуется серьезная просветительская работа в разных форматах. До молодежи можно доносить информацию через соцсети, например популярный сегодня «ТикТок», до старшего поколения — через какие-то массовые мероприятия. Плюс опять же можно придумать какие-то поощрения. При этом нужно, чтобы эта просветительская работа проводилась не эпизодически, а планомерно и была скоординированной. У нас так, к сожалению, пока не получается. Есть немало экологических организаций, но все они как-то разрознены. Наверное, объединить всех не так просто, но думаю, что со временем это будет сделано. Если развивать эту связь «активисты — власти — компании» и работать в ней, то можно добиться нужного эффекта», — считает Зоя Ильинская. ■

«МЕТАФРАКС» УДВОИТ МОЩНОСТИ ПО ПРОИЗВОДСТВУ МЕЛАМИНА

10 ноября ПАО «Метафракс Кемикалс» и компания Casale подписали контракт на реализацию проекта по строительству второй установки меламина на производственной площадке компании в г. Губахе Пермского края. С ее пуском «Метафракс» станет одним из крупнейших производителей этого продукта в Европе.

В присутствии заместителя министра промышленности и торговли РФ Михаила Иванова и губернатора Прикамья Дмитрия Махонина документ подписали первый заместитель генерального директора «Метафракс Кемикалс» Виктор Майер и генеральный директор «Casale SA» Федерико Зарди.

Новое производство меламина будет полностью интегрировано с установками комплекса «Аммиак — карбамид — меламина» — круп-

нейшего инвестиционного проекта «Метафракс Групп» общей стоимостью около 1 млрд евро. На сегодня готовность комплекса составляет около 92%.

«Строительство установки «Меламина-2» — это продолжение истории комплекса «Аммиак — карбамид — меламина», возведение которого мы завершаем в этом году, а полностью запустим в эксплуатацию после завершения пусконаладочных работ в следующем. Потре-

бление меламина нашей компанией до конца года достигнет 48 тыс. тонн, и оно будет и дальше расти. Поэтому вопрос строительства второй установки меламина назрел», — комментирует председатель Совета директоров ПАО «Метафракс Кемикалс» Армен Гарслян. «Это непростой и дорогой проект, но это наше стратегическое решение. Мы хотим продавать меламина и на рынок, потому что все потребители — компании, с которыми мы так или иначе работаем и на нашей австрийской площадке, и в России».

Лицензиаром проекта выступает швейцарская компания «Casale SA». Оборудование будет поставлено крупнейшими мировыми производителями. Компании «Casale SA» и «Casale Project A.S.» имеют большой опыт строительства объектов химического и нефтехимического производств по всему миру.

«Я могу подтвердить, что та технология, которая будет применена на этой установке, является самой современной технологией производства меламина в мире. Этот подход соответствует нашей политике. Все реконструкции, которые мы за долгие годы выполняли на «Метафраксе», были нацелены на доведение уровня технологической оснащенности предприятия до наивысшей в мире», — отметил генеральный директор компании «Casale SA» Федерико Зарди.



Мощность агрегата составит 40 тыс. тонн в год. Ввод объекта в эксплуатацию запланирован на вторую половину 2025 года. С пуском второй установки меламина «Метафракс» удвоит производственные мощности и станет одним из крупнейших производителей этого продукта в Европе, что позволит компании полностью обеспечить отечественных потребителей, снизить зависимость от импорта и обеспечить поставки части продукции на экспорт.

Объем капитальных вложений в проект оценивается в 27,4 млрд руб. Для его реализации компания планирует привлечь собственные и заемные средства. По оценкам специалистов компании, срок окупаемости составит примерно 12 лет.

«Важно, что стратегия развития «Метафракса» направлена на углубленную переработку углеродного сырья, что является драйвером для развития и плитного производства, и ряда других производств в стране», — отметил губернатор Пермского края Дмитрий Махонин. — С точки зрения региона, значимо развитие города Губахи, которому мы способствуем вместе с «Метафраксом». В результате город преобразуется. Для территории Кизеловского угольного бассейна предприятие стало той точкой притяжения, которая позволяет нам в партнерстве успешно решать и вопросы развития этих территорий, и социальные вопросы, важные для жителей».

Casale — частная швейцарская компания, полностью принадлежащая Casale Holding, со штаб-квартирой в Лугано (Швейцария). Мировой лидер по разработке и лицензированию собственных технологий в процессах производства аммиака, метанола, карбамида и меламина.

Меламина (1, 3, 5-триазин-2, 4, 6-триамин) — бесцветные кристаллы, малорастворимые в воде. Меламина широко применяется в промышленном органическом синтезе, в том числе ионообменных смол, дубителей, гексахлормеламина, используемого в производстве красителей и гербицидов. Используется в производстве меламина-формальдегидных смол, которые применяются как в составе полимерных композиций (клеи, лаки) в качестве связующего полимера для пресс-композиций с различными наполнителями (целлюлоза, стекловолокно, древесная мука) и в качестве пластификаторов бетона, так и в качестве конструкционного материала для производства готовых изделий и пенопластов (вспененный меламина).

В течение последних нескольких лет спрос на меламина увеличился благодаря уверенному росту потребляющих индустрий. Ожидается, что в ближайшие годы будет наблюдаться умеренный или ограниченный рост мирового рынка меламина, в зависимости от различных регионов. Согласно оценкам экспертов, рост мирового потребления меламина составит 3,4% в год в период с 2021 по 2025 год. В перспективе развитию рынка будет способствовать запуск в 2021 году новых мощностей по производству меламина в России и Китае.

НЕ ВПАСТЬ В СТАГНАЦИЮ

ЭКОНОМИКА ПЕРМСКОГО КРАЯ ПОСТЕПЕННО ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ ПОСЛЕ КРИЗИСНОГО 2020 ГОДА. В ПРОШЛОМ ГОДУ РЯД ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ СДВИНУЛСЯ ИЗ-ЗА ОГРАНИЧЕНИЙ, СВЯЗАННЫХ С ПОСТАВКАМИ И НАРУШЕНИЕМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЦЕПОЧЕК. В ТЕЧЕНИЕ 2021 ГОДА ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИСПОСОБИЛИСЬ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ, ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ ВОССТАНАВЛИВАЮТСЯ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО РЕСУРСОДОБЫВАЮЩИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ СМОГУТ ПРОДОЛЖАТЬ ИНВЕСТИРОВАТЬ, В ТО ВРЕМЯ КАК В ОБЛАСТИ ОБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРОИЗВОДСТВ МОЖЕТ НАСТУПИТЬ СТАГНАЦИЯ.

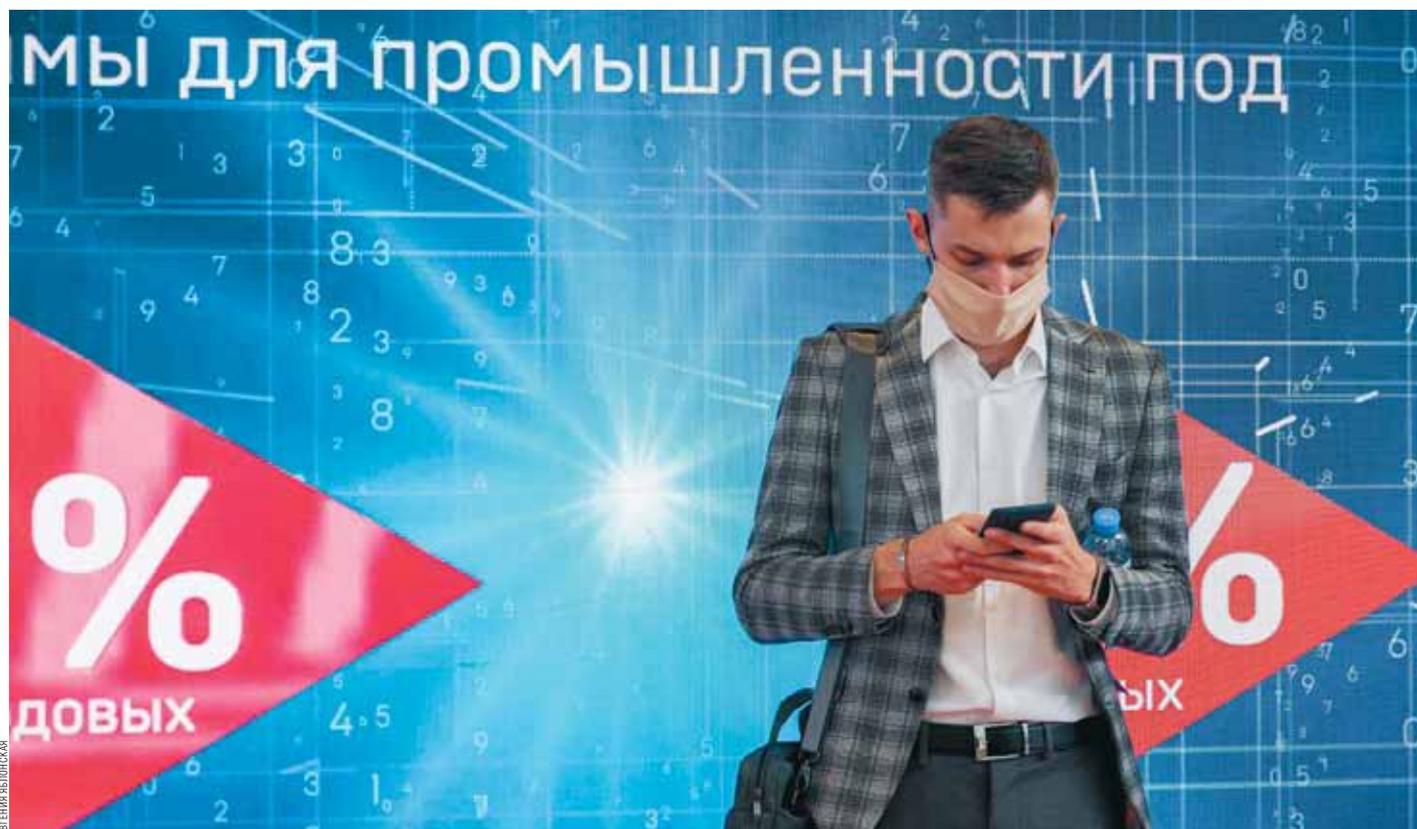
ЛЮБОВЬ ПОГУДИНА

ТРЕТЬ — НЕ ПОКАЗАТЕЛЬ За первое полугодие 2021 года в основной капитал предприятий Пермского края было направлено 77,3 млрд руб. инвестиций. Объемы инвестиций, по данным Пермьстата (представленные за полгода), составляют примерно треть от объема 2020 года, что не является существенным показателем. Как правило, основной объем инвестиций приходится на III и IV кварталы.

По данным министерства промышленности и торговли Пермского края, в Пермском крае реализуется 17 специальных инвестиционных контрактов (СПИК) регионального и федерального уровней. Контракты заключены с предприятиями, осуществляющими деятельность в отрасли машиностроения, металлургии, химическом производстве. Инвестиционный объем по контрактам — 484 млрд руб. Задекларировано создание примерно 8,5 тыс. рабочих мест.

По словам кандидата экономических наук, доцента кафедры предпринимательства и экономической безопасности ПГНИУ Андрея Емельянова, традиционно на стабильном уровне держится сырьевая отрасль и предприятия, направленные на экспорт товаров.

«На мой взгляд, ситуация с инвестициями компаний в Пермском крае находится на стабильном уровне. По данным оперативной статистики, в 2020 году инвестиции в основной капитал составили 278 млрд руб. Это немного меньше, чем в 2019 году (284 млрд руб.), но все равно выше, чем в 2016–2018 годах. Безусловно, пандемия вносит большую неопределенность в принятие инвестиционных решений, особенно для компаний малого бизнеса. Лучше себя чувствуют крупные предприятия, в том числе ориентированные на экспорт продукции: производители калийных удобрений, химическая и нефтехимическая промышленность. Так, например, в 2020 году наблюдалось снижение цен на продукцию предприятий калийной отрасли на мировом рынке, что привело к падению прибыли компаний. В этом году мы видим, что ситуация стабилизировалась, соответственно прибыль компаний выросла. Что касается обеспечения социального дистанцирования



ОСНОВНЫМ ИСТОЧНИКОМ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОИЗВОДСТВО ЯВЛЯЮТСЯ СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА КОМПАНИЙ

на рабочих местах на производственных предприятиях, то все это реализовано большинством компаний, в том числе за счет высокого уровня автоматизации на ряде производств», — рассказал Андрей Емельянов.

Специалисты отмечают, что инвестиционный климат Пермского края благоприятный и более выигрышный по сравнению с другими регионами. Об этом говорит динамика финансирования приоритетных инвестпроектов, политика предоставления земельных участков и налоговых льгот: от пониженной ставки налогообложения для новых компаний до налоговых вычетов.

Для пермских предприятий, реализующих инвестиционные проекты или обновляющих свои основные средства, с 2021 года введен механизм инвестиционного налогового вычета, при котором предприятия, получающие статус приоритетного инвестиционного проекта, смогут частично компенсировать инвестиционные расходы, снижая налог на прибыль к уплате (на стоимость введенных в рамках инвестиционного проекта основных средств, соответствующих требованиям), пояснили в региональном министерстве экономики и финансов.

Для проектов, включенных в реестр региональных приоритетных проектов, есть возмож-

ность применения пониженной ставки по налогу на прибыль организаций в размере 10% вместо 20%. Сохраняется возможность получения земельного участка в аренду без проведения торгов по льготной арендной ставке для масштабных инвестиционных проектов со статусом «приоритетный инвестиционный проект». Кроме этого, предоставляется административное сопровождение инвестиционных проектов по принципу «одного окна» со стороны Агентства инвестиционного развития Пермского края.

«В первом полугодии 2021 года на развитие экономики и социальной сферы Пермского края →

ОТКРЫТЬ СЕБЯ ПО-НОВОМУ

ТАК-ТО DA SCHOOL — это школа ораторского искусства и актерского мастерства. Здесь проходят курсы для взрослых и детей, направленные на развитие голоса, речи, пластичности, актерской игры и других полезных навыков. Не обязательно стремиться к сцене или учиться на артиста, полученные умения пригодятся и в обычной жизни.

Поставленный голос, умение говорить красиво и ясно, уверенность в себе, эмоциональный интеллект — это не роскошь, а качества, необходимые современному человеку.

В ТАК-ТО DA мы не стремимся сделать из вас кого-то, мы просто помогаем раскрыть и реализовать свой потенциал.

Каждый человек индивидуален, поэтому в нашей школе практикуются различные виды занятий: групповые и индивидуальные, онлайн и офлайн, длинные курсы или короткие интенсивы.

Мы считаем, что важно пробовать полученные знания на практике, поэтому результатом каждого курса становится какой-либо

продукт: спектакль, выступление в формате TED, клип.

Все педагоги школы — профессионалы: действующие актеры, режиссеры, бизнес-тренеры и другие публичные деятели. Они знают, как и чему учить: никаких криков, злости или излишней строгости, только забота и помощь ученикам.

Получается, можно открыть себя по-новому с помощью актерских и ораторских техник? Так-то да.

school
ТАК-ТО DA

www.taktodaschool.com
+7 (963) 01 25 633



«ЗАТРАТЫ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ МОЖНО КОМПЕНСИРОВАТЬ ТОЛЬКО МОДЕРНИЗАЦИЕЙ СИСТЕМ ЭНЕРГОПОТРЕБЛЕНИЯ»

Рост стоимости электроэнергии, его причины и прогнозы динамики изменения цен на Оптовом рынке электроэнергии и мощности (ОРЭМ) всегда будут самым частым вопросом к энергетикам со стороны потребителей. Но «выдать» абсолютно верный прогноз невозможно, ведь рыночная цена формируется под воздействием целого комплекса факторов. А единственным универсальным для всех клиентов механизмом снижения затрат является модернизация мощностей и оптимизация энергопотребления.

На протяжении последних лет график динамики изменения цен на ОРЭМ напоминает ломаную кривую. Цена резко увеличивается, потом плавно уменьшается, чтобы вновь, спустя два-три месяца, показать резкий рост. Причина такой ситуации – неравномерное и непредсказуемое влияние ряда факторов на ценообразование ОРЭМ.

Например, базовой причиной роста цен в августе – октябре 2021 года стал резкий (на 8–8,2%) рост потребления в совокупности с сокращением выработки электроэнергии «дешевыми» генерациями, которые вывели свои энергоблоки на плановый ремонт. АЭС снизили

выработку на 6–7%, гидроэлектростанции – на 4–8%. Сократилась выработка на Пермской ГРЭС. А замещалось это сокращение за счет более затратной энергии ТЭС (рост около 14%). Оказывали свое влияние на рынок увеличение предложения ВИЭ (возобновляемые источники электроэнергии), рост объемов перетоков из соседних регионов, где ценовые параметры били рекорды, замещение газа более дорогим топливом и ряд других причин.

Сегодня нет объективных причин ожидать снижения стоимости или изменения специфики ценообразования на энергорынке в 2022 году. Да, есть пози-



Игорь Шершаков, генеральный директор ПАО «Пермэнергосбыт»

тивный фактор – сокращения платежей в рамках договоров поставки мощности (ДПМ). Но конечная цена электроэнергии, скорее всего, продолжит расти – за счет увеличения платежа за новые ВИЭ, запуска проектов модернизации ТЭС и роста потребления. Стоит учесть и такие переменные, как стоимость топлива, материальные затраты на содержание всех элементов энергосистемы. С большой долей вероятности мы можем прогнозировать лишь меньшую по сравнению с 2021 годом динамику роста цен на оптовом рынке, но

прогнозировать очень осторожно.

В такой ситуации все более актуальными становятся механизмы снижения затрат на энергоснабжение. Но выбор этот ограничен спецификой и уровнем энергопотребления бизнеса. Самостоятельный выход на ОРЭМ доступен лишь крупным потребителям. Смена поставщика электроэнергии также не позволит серьезно оптимизировать затраты. Гарантирующие поставщики давно научились предлагать клиентам наиболее выгодные условия поставки. А строитель-

ство собственной генерации является случаем уникальным и эффективным только для некоторых очень крупных компаний.

Приемлемым решением для ряда клиентов может стать снижение дневного и увеличение ночного потребления электроэнергии, когда цена ресурса на рынке намного ниже. Конечно, не у всех есть возможность изменить производственный цикл, но все-таки рассмотреть такой вариант и провести необходимые расчеты стоит.

Единственным универсальным для всех категорий наших клиентов инструментом снижения затрат на энергоресурсы является модернизация, обновление всех систем энергопотребления.

Энергосберегающие технологии сегодня развиваются очень быстро. Технические решения, которые еще вчера были актуальны лишь для «энергоемких» компаний, сегодня доступны для каждого, кто хочет сократить затраты на энергоснабжение. Исходя из нашего опыта реализации таких проек-

тов, могу уверенно сказать, что комплексная реновация всех систем – от замены сетей до внедрения автоматизированной системы учета энергоресурсов – позволяет сократить расходы до 60% от первоначального объема затрат. Причем вопрос инвестиций можно решить благодаря такому механизму, как энергосервисный контракт. Он позволяет провести модернизацию всех систем «в рассрочку», с последующей оплатой расходов исполнителя за счет получившейся после реновации экономии средств. Энергосервис – это уникальный формат, который делает такие проекты доступными для любых предприятий и организаций, от крупных производств до небольших ресурсоснабжающих компаний отрасли ЖКХ.

«Пермэнергосбыт», как и любой другой субъект энергосистемы, объективно не может влиять на ценообразование ОРЭМ. Но оптимизировать потребление клиентом энергоресурсов, сделать его «умнее» и эффективнее нам вполне под силу.

не правах рекламы

Хотите видеть читателей «Коммерсантъ» в числе своих клиентов?

Приготовьте для них



свежий номер газеты

реклама 16+

ОСОБОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ ОТЕЛЯМ, РЕСТОРАНАМ, КАФЕ, ФИТНЕС-ЦЕНТРАМ!

Только для новых участников спецпроекта
«Коммерсантъ» в лучших местах города» первый месяц подписки — БЕСПЛАТНО

(342) 246-22-58

(342) 246-22-56



→ использовано около 100 млрд руб. инвестиций, что на 10% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. В основном падение связано с уменьшением показателей в добывающих отраслях, — отмечает директор Краснокамского ремонтно-механического завода, председатель Пермского регионального отделения ООП «Деловая Россия» Дмитрий Теплов. — Многие знают о таких крупных инвестиционных проектах, как «Еврохим», ЦБК «Кама», увеличение мощностей «Метафракса», новое производство «Сибур-Химпрома». Инвестиционный рост последних трех лет связан и с тем, что стоимость денег была низкой из-за ключевой ставки. А сейчас, чтобы снизить инфляцию, Центробанк постепенно ставку поднимает, в конце октября — уже до 7,5%. Так что можно прогнозировать стагнацию, снижение роста».

По его мнению, инвестировать с новой ставкой смогут ресурсодобывающие компании, потому что у них сейчас высокая стоимость продукции из-за большого спроса на сырье и материалы на мировых рынках. «А вот хватит ли обрабатывающим отраслям запаса по рентабельности для продолжения инвестирования — большой вопрос», — говорит господин Теплов. По его словам, металлургические компании, производители удобрений, деревообработчики в 2021 году увеличили стоимость продукции и потому заработали больше. «Пандемия нарушила цепочку зарубежных поставок, поэтому продукция обрабатывающих производств оказалась в дефиците на внутреннем рынке, подъем цен начался еще в конце 2020 года. Укрепили свои позиции и строители, был отмечен всплеск спроса на жилье, подогреваемый льготной ипотекой и желанием людей в трудное время вложить деньги в понятный, надежный актив», — отметил Дмитрий Теплов.

РАЗВЕРНУЛИ ОБЪЕМЫ Экономика промышленного производства края после сложного периода, связанного с пандемией, показывает

рост. За январь — сентябрь 2021 года индекс промышленного производства (ИПП) Пермского края по отношению к январю — сентябрю 2020 года составил 103,8%.

Олег Жданов, президент Пермской торгово-промышленной палаты, также подчеркивает, что лидером по отраслевым направлениям стало именно обрабатывающее производство.

«Экспресс-опрос ряда крупных предприятий говорит о том, что, по большому счету, инвестиционные программы не сворачиваются, они развиваются и продолжают работать в рамках тех финансовых моделей, которые были утверждены. В качестве благоприятного момента стоит отметить, что по структуре наибольший объем идет в оборудование, а по отраслям лидером стало обрабатывающее производство. Отдельная тема — это строительная отрасль. В этом году ожидается, что объем вводимого жилья будет около 1,3 млн кв. м. Это тот параметр, который сейчас предусмотрен региональной программой. Многоэтажное строительство и малозатяжки — примерно 50 на 50. У нас основной источник — собственные средства, а не заемные. Но если мы говорим про стройку, то здесь основными инвестициями все-таки являются средства граждан, которые привлекаются через эскроу-счета», — рассказал Олег Жданов.

Президент ТПП отметил, что если посмотреть на тему заемных средств, то в течение года ставка менялась значительно. Поэтому очень важна стала роль федеральных средств, которые выделяются через Фонд развития промышленности. Там ставка стабильная и не зависит от ставки ЦБ, находится в пределах 3% годовых. «В этом году уже 23 проекта Пермского края получили поддержку. Важно, что география компаний, которые привлекают средства фонда, расширяется. Наряду с такими большими и узнаваемыми компаниями, как «ОДК-ПМ», появляются «Газпром — Бытовые системы», «Кредо-Строй» и «Кредо-Пак», «Энерготэк», ряд компаний из

Лысьвы. Для них такие механизмы, как Фонд развития промышленности, являются серьезной помощью. 500 млн руб. — тот инвестиционный порог, который преодолеть в одиночку было бы сложно», — резюмировал Олег Жданов.

ДОГОНЯЮЩАЯ ЦИФРОВИЗАЦИЯ Помимо гигантов, производящих нефтехимическую, химическую и газовую продукцию, еще одна не менее важная отрасль для инвестирования — наука. Пандемийные условия направили все производство в область цифровизации. Здесь, конечно, свои плюсы для производителей, несмотря на то что сфера деятельности направлена на долгосрочную перспективу.

«Множество предприятий находится в непростой ситуации, и новые технологические проекты могут буксовать, поэтому требуется поддержка государства. Несомненно, снижение потребительского спроса снизит инвестиции во все сферы, и не исключено, что из-за ограничений экономика будет медленно стагнировать», — поясняет генеральный директор группы компаний «ИНСАЙТ» Сергей Грибанов. — У нас есть предприятия, которые занимаются научными исследованиями и в этом направлении получают поддержку от государства. Это возможно, если направления деятельности соответствуют общим государственным трендам развития». В качестве примера господин Грибанов называет искусственный интеллект, энергетику, умные здания, системы управления предприятиями и в целом все, что связано с цифровизацией (IT-отрасль).

«Важно понимать, что в случае, если государство не будет инвестировать в наукоемкие сферы, которые требуют тяжелых научных разработок, то частный бизнес туда не пойдет, так как все проекты долгосрочные: на их разработку требуется как минимум три года, далее идет пилотирование решения, внедрение и выход на коммерческую модель», — поясняет Сергей Грибанов. Он отметил, что большинство госфондов имеют ограничения:

нужно, чтобы предприятие имело постоянный доход и осуществляло деятельность на протяжении нескольких лет. «Но таким компаниям не особо нужны инвестиции, они неплохо существуют и за свой счет. Как правило, большинство компаний, которым требуются денежные средства, находятся на стадии идеи, прототипа или на стадии роста, и именно здесь может помочь Фонд содействия инновациям», — считает господин Грибанов. По его мнению, на сегодняшний день это самый стабильный и доступный большинству государственный институт развития. По статистике фонда, 30% заявок поддерживаются. Однако, чтобы получить помощь, важно тщательно подойти к оформлению необходимых документов, и после этого возможность получить поддержку вырастет в несколько раз.

Важно, что портфель приоритетных инвестиционных проектов становится все более диверсифицированным по отраслевому признаку. Сегодня проекты реализуются как в традиционных для региона сферах промышленности: химия, нефтехимия, машиностроение, деревообработка, добыча полезных ископаемых, так и в сферах формирования общественной и досуговой среды, развития медицинской промышленности, транспортной инфраструктуры, технологий и других. Суммарный фактический объем инвестиций в приоритетные инвестиционные проекты за девять месяцев 2021 года составил более 25 млрд руб., что превышает прирост инвестиций в приоритетные инвестиционные проекты за аналогичный период прошлого года на 10 млрд руб.

Российские компании не сидят на месте и пытаются адаптироваться под новые условия: чтобы захватить новые ниши рынка, однозначно другого выхода нет. Что касается крупных региональных компаний, основные доходы предприятия получают самостоятельно. Несомненно, доля госинвестиций помогает реализовывать еще больше проектов и расширять существующее производство. ■

ЗАМЫКАЯ ЦИКЛ



Использовать материалы и ресурсы настолько долго, насколько это возможно — главная суть экономики замкнутого цикла. Эта тема в числе приоритетов вошла в 42 стратегические инициативы развития России, утвержденные федеральным правительством. Сегодня циркулярная экономика — современный тренд, которого придерживаются крупные промышленные предприятия РФ, в их числе и «Пермская ЦБК».

Группа предприятий «ПЦБК» уже на протяжении нескольких лет идет по пути внедрения принципов экономики замкнутого цикла. В каждый инвестпроект, реализуемый в компании, закладывается экологическая составляющая. Это касается модернизации и цифровизации производства, циклического водопотребления, увеличения объемов переработки макулатуры (до 300 тыс. тонн в год). Такая система существенно сокращает потребление энергоресурсов и уменьшает воздействие на окружающую среду. Предприятие увеличивает производственные мощности, чтобы больше макулатуры вовлечь во вторичный оборот. В то же время ежегодно снижается потребление воды и электроэнергии на 1 тонну продукции. В России за последние годы существенно возросли объемы переработки макулатуры марки МС-5Б. Ассоциация «Лига переработчиков макулатуры», в которую входит и «ПЦБК», при-

водит следующую статистику: в стране в целом собирается 4,5 млн тонн бумажных отходов в год, из них 3,8 млн тонн — это гофрокартон (МС-5Б). Эксперты отмечают, что сегодня отрасль переработки макулатуры является наиболее циклической из сфер российской экономики.

«Принятие стратегического документа на федеральном уровне по развитию экономики замкнутого цикла говорит о том, что в России создается комплексная система вовлечения в оборот вторсырья. Идет последовательное ограничение обращения товаров и упаковки, не отвечающих признакам «экологичности». Наша страна может только на экосборе собрать больше 100 млрд рублей в год. Этим денег достаточно для того, чтобы простимулировать вторичную переработку упаковки. Так получится снизить давление на «мусорные» полигоны на 45% к 2023 году и на 88% — к 2030 году», — подчеркнул председатель комитета по госполитике и местному самоуправлению Законодательного собрания Пермского края Александр Бойченко.

СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ ТЕПЛА

«Т Плюс» завершила консолидацию бизнеса в регионах. Новая модель рынка теплоснабжения стартует в двух городах Прикамья уже с 2022 года.

ПАО «Т Плюс» завершило консолидацию региональных дочерних компаний. В рамках последнего этапа в структуру энергохолдинга вошли два предприятия «второго контура» в Перми и Березниках — «Пермская сетевая компания» и «Березниковская сетевая компания». Обязательства этих компаний на территории Пермского края перешли к Пермскому филиалу энергокомпании, который теперь будет осуществлять управление активами. Решение о консолидации бизнеса было рекомендовано Советом директоров ПАО «Т Плюс» и принято на общем собрании акционеров компании.

НОВАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ В Прикамье в состав энергохолдинга вошли предприятия в Перми, Березниках и Чайковском. Консолидация проведена в рамках стратегии развития до 2032 года, делающей упор на комплексное развитие теплоснабжения в городах присутствия «Т Плюс». Это повысит

внутреннюю эффективность группы и позволит активнее реализовывать проекты в области новой модели рынка тепла («альтернативной котельной») и концессионных соглашений.

ТЕПЛОВАЯ АЛЬТЕРНАТИВА

По решению Правительства РФ с 2022 года в Перми и Чайковском вводится новая зона теплоснабжения. Общий объем инвестиций в модернизацию теплосетевого комплекса краевой столицы со стороны «Т Плюс» составит 28 млрд рублей в течение 15 лет. Будет перело-

жено более 30% всех теплосетей, что существенно повысит качество услуг отопления и горячего водоснабжения. В Чайковском новый подход позволит компании дополнительно вложить в развитие тепловой инфраструктуры города свыше 900 млн рублей.

Переход в ценовую зону теплоснабжения предусматривает определение единой теплоснабжающей организации, долгосрочное регулирование конечных цен и их установление по методу «альткотельной». Это позволит потребителям усилить контроль качества теплоснабжения, а бизнесу — существенно нарастить вложения в теплоснабжающую инфраструктуру.



«Третий кран» – производитель ближайших источников питьевой воды



Популярность воды из автоматов «Третий кран»

СНАБЖЕНИЕ ЧИСТОЙ ВОДОЙ – ЭТО БЛАГОРОДНЫЙ И БЕСПЕРЕБОЙНЫЙ БИЗНЕС

В России и практически во всех странах СНГ пить воду из-под крана, если это не третий кран для питьевой воды, не件лезно для здоровья. Для подавляющего большинства потребителей в мире покупка воды становится нормой, тогда как в прошлом веке к воде относились более пренебрежительно. Сейчас тренд на экологичность поддерживается по всем миру в борьбе с пластиковой тарой, которую в нашем случае при покупке воды можно использовать многократно за счет дезинфекции тары (бутыли) озоном.

«ТРЕТИЙ КРАН» ПЕРВЫМ НАЧАЛ ПРОДАВАТЬ ВОДУ В ПЕРМИ. ИСТОРИЯ, СИСТЕМНЫЕ ДОМА

Мало кто знает, но город Пермь – это передовой город с точки зрения водного вендинга. Первый автомат по продаже воды основатели компании «Третий кран» установили по адресу: ул. Орджоникидзе, 57, в бизнес-центре в далеком 2008 году. Потом закупили автоматы на фабрике в Китае, продавали их в Перми, и создали себе, пожалуй, самую серьезную конкурентную среду. Более плотно, чем в Перми, стоят автоматы только, пожалуй, в Ростове-на-Дону.

Вначале мы делали ставку на запатентованную нами в 2007 году систему «Третий кран», которая предполагает установку мощной очистной системы с баком с УФ-лампой и прокладку от нее третьей трубы в каждую квартиру. Такие дома в Перми есть у ПЗСП – по ул. Комбайнеров, 396 (2014 г.) и 5-й Каховской, 86 (2015 г.). Плюс еще три дома в Ижевске (УДС), в которых информация с водных счетчиков снимается дистанционно и квитанции выписываются в автоматическом режиме.

Система «Третий кран» – это стабильная выручка, очень чистая

вода и действительно самый ближайший источник питьевой воды. Автоматы по продаже воды мы начали производить и продавать с 2017 года. С тех пор продано несколько тысяч автоматов по стране. Стабильно поставляем в Казахстан, Беларусь, вышли на Восточную Европу. Завод в 2021 году обрел одного собственника, расширился по площадям в два раза, и главное – управляется новой профессиональной командой, которая делает ставку на инновации, внедрение современных технологий, обретение новых партнеров и построение крепкой дилерской сети.

Ковидные годы показали, что из-за ряда ограничений спрос на вендинг – это устойчивый тренд. Люди покупают воду, и покупают ее в автоматах. Домашние маленькие системы менее эффективны, да и некоторым людям не нравится менять фильтры и проще купить воду по 3 руб. за литр у дома.

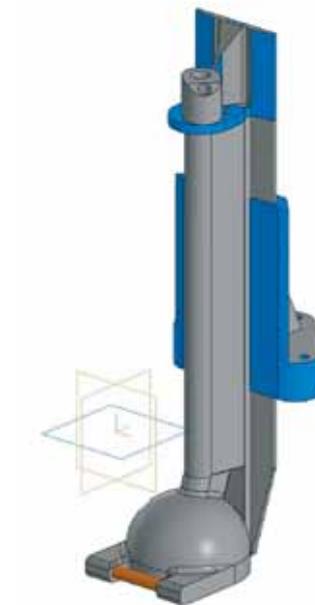


Первый в России автомат по розливу бытовой химии

Тем более когда страна принудительно отдыхает – вендинг у домов работает в режиме «24 на 7». В системных домах выручка в эти периоды вырастала в два раза. Мы уже собрали, запатентовали автомат по розливу непищевых вязких жидкостей (бытовая химия). В этом году планируем в партнерстве запуск автоматизированного общепита на «Иван-горе» с первым ланч-ботом.

«ТРЕТИЙ КРАН» – ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ: ПОРЯДОЧНОСТЬ В ОТНОШЕНИИ КЛИЕНТОВ, БЕЗОПАСНОСТЬ И ЭКОЛОГИЧНОСТЬ В ШИРОКОМ СМЫСЛЕ СЛОВА. КОВИД И ВЕНДИНГ

Важно правильно выстроить свое отношение к миру, своему продукту, своим покупателям и потребителям. В 2021 году мы скорректировали свою миссию. Да, есть общий тренд – это экологичность и сокращение оборота пластика. У нас есть два главных мотива в развитии – это безопасность покупки в вендинговом оборудовании (озонирование воды в баке, антибактериальная ручка, дверка и камера розлива, бесконтактные кнопки, встроенный санитайзер) и порядочность в отношении клиентов. К сожалению, из-за недобросовестной конкуренции на рынке происходят не-



Чертеж изобретения «Мобильный раздаточный кран»

приятные истории (жалобы в Роспотребнадзор и прокуратору, патентный троллинг, отключение автоматов дистанционно, раскрытие данных по выручке). Мы держим удары, но не опускаемся до доносов. Бережем и защищаем своих клиентов во всех инстанциях.

Все наши новые модели полностью запатентованы и защищены от копирования. Конкурент патентует греющий кабель, а мы патентуем более эффективную и экономную систему антамороза. Патентует УФ-лампу – мы сразу патентуем дополнительное озонирование, что еще и насыщает воду кислородом. Конкурент патентует полку (!) и дверку, не пропускающую УФ-лучи, а мы патентуем и выпускаем подвижный раздаточный кран, который подстраивается под любую бутылку, и дверку, которая, напротив, пропускает ультрафиолет, дополнительно стерилизующий камеру розлива. Да, благодаря конкуренции мы активно улучшаем наши вендинговые автоматы, и выигрывает в конечном итоге потребитель, а не только патентоведы. Но мы не считаем порядочным патентовать гайки, болты и шпильки. Заниматься патентованием псевдоизобретений точно не будем. Вообще назрела необходимость отменить в нашей стране полезные модели, поскольку это руди-

мент советского периода, и усилить, как во всем мире, защиту изобретений с возможностью более широко права преждепользования.

«ТРЕТИЙ КРАН» – МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ, СЕТЬ И ЗАВОД

Наша особенность в том, что мы не только завод, выпускающий 50+ единиц в месяц, но и сеть автоматов, в которой мы испытываем все новинки и собираем обратную связь от покупателей воды. И назрела необходимость в принятии общих правил игры на растущем рынке. Чтобы не было диктата отдельных производителей, мы выступаем за независимый и защищенный мониторинг выручки, а также материальную ответственность всех производителей за дистанционное отключение и шпионаж в пользу своих сетевиков.

«ПОМОЩЬ» ГОСУДАРСТВА ВЕНДИНГОВОМУ БИЗНЕСУ. СПАСИБО ДЕПУТАТУ САЗОНОВУ ЗА ЗАЩИТУ ВОДНОВЕНДИНГОВОГО БИЗНЕСА ОТ ККТ!

Государство регулярно заявляет, что помогает бизнесу. И в нашем случае такая помощь была оказана. Экс-депутат Госдумы Дмитрий Сазонов защитил автоматы по продаже воды от повсеместного внедрения ККТ, которое могло бы серьезно повысить стоимость оборудования и увеличить срок окупаемости этого по сути социального бизнеса. Тем не менее власть пытается зарегулировать этот бизнес. В Перми, например, заставляют киоски, продающие привозную воду, перекрашиваться в серый цвет и вообще менять внешний вид под конкретного производителя. Хотя для нашего города серый цвет в благоустройстве вообще должен быть под строгим запретом. Не ровен час, доберутся и до придомовых автоматов по продаже фильтрованной воды, но все же надемся на благоразумие чиновников. Поскольку люди уже во многих городах РФ привыкли к покупке воды в свою тару и вряд ли будут довольны, если их лишат такого удобства.

Александр Нода
завод «Третий кран»
www.3kran.ru
8-800-333-83-59

СКАЖИТЕ, КАК ВЫ ОБЫЧНО ОБЕСПЕЧИВАЕТЕ СВОЮ СЕМЬЮ ПИТЬЕВОЙ ВОДОЙ? (Несколько ответов, сумма больше 100%)

Телефонный опрос, г. Пермь, 408 человек. Агентство СВОИ, февраль 2019 года



BUSINESS GUIDE

Тематические приложения к газете
Коммерсантъ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА
ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА
СМЕЖНИКИ
ИНВЕСТОРЫ
КОНКУРЕНТЫ
АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РЕСУРС