

BUSINESS CLASS



ГАЗЕТА В ИНТЕРНЕТЕ
WWW.BUSINESS-CLASS.SU

Рынок встал на зарядку 3
Тройной аксель в сторону суда 4

Акцент на центр 5

Поехать против курса 7 Поле битвы – магазин 13

НЕДВИЖИМОСТЬ

Кто в лес, кто торговать



Экономика уверенно делится на две части, которые так же уверенно становятся все более независимыми друг от друга. Первая ориентирована на потребление, и здесь все неплохо. По официальной статистике, в Прикамье продолжается рост оборота розничной торговли, за первый квартал 2018 года он составил 125,7 миллиарда рублей, почти на 5% превысив показатели аналогичного периода прошлого года. Не случайно с начала года в Перми дорожает торговая недвижимость. Ее стоимость с января увеличилась на 4%, а общее количество сделок выросло на 25%. Теперь цена вернулась к показателям 2014 года, эксперты дружно радуются восстановлению рынка. Торговые объекты называют самым ликвидным сегментом коммерческой недвижимости и

советуют инвестировать в их приобретение именно сейчас.

Аналитики в сфере ритейла подтверждают: люди смирились с ростом цен и снова начали активнее тратить деньги. Да, потребители рыщут в поисках акций, да, сформировался особый тип – «бедный гедонист», у которого денег мало, но потратить их хочется. Но как быть бизнесу, не связанному с производством продуктов питания? Ведь не случайно офисы подорожали с начала года только на 1%, то есть показатель в 4 раза меньше, чем у торговли, и даже не превышает текущей инфляции. Термин «реальная экономика» точно необходимо пересматривать, во всяком случае в малом бизнесе. Сфер, к которым это относится, все меньше и меньше.



Новый терминал аэропорта «Большое Савино» начнет обслуживать международные рейсы

С 30 апреля заработает пункт пропуска через государственную границу Российской Федерации. «Мы понимаем, что и для жителей края очень важно иметь возможность прямых перелетов из нового комфортабельного терминала. В скором времени мы построим новый перрон, и в терминале будут телетрапы – конкурс на выполнение этих работ уже объявлен», – пояснил губернатор Максим Решетников.

SAD FACE

Художник из Перми Алексей Илькаев, известный под псевдонимом Sad Face (печальное лицо), нарисовал на Берлинской стене известный одноименный образ. Корреспонденту Business Class автор рассказал, что после выставки в Стокгольме появилась идея поехать в Берлин. «Там я познакомился с известным художником Дмитрием Врублевым. Он мне показал, где можно нарисовать стрит-арт. Это действительно историческая Берлинская стена, та часть, которую отдали под роспись художникам. Помимо меня там работали еще 30 человек», – рассказывает Алексей Илькаев.



Другой пермский художник, Николай Старков, нарисовал четырехметровый портрет русского писателя Антона Чехова на жилом здании по ул. Леонова, 10. «Проект создавался для книжного магазина. Было несколько вариантов, кого из русских писателей изобразить – Пушкина, Есенина, но мнения сошлись на Чехове. На выполнение всей работы ушло 3-4 часа», – рассказал художник. Николай Старков также отметил, что в будущем запланировано еще несколько крупных проектов.

КАК Я ПРОВЕЛ Перестановки в мэрии



Начальник управления жилищных отношений администрации Перми Мария Сирина (на фото) покинула пост по собственному желанию. Как сообщили в мэрии, с 26 апреля исполнять обязанности начальника управления будет ее заместитель Светлана Колесова.

Также на минувшей неделе появилась информация о возможном новом начальнике департамента культуры и молодежной политики. После перехода Вячеслава Торчинского на должность министра культуры Пермского края его пост в статусе исполняющего обязанности заняла Елена Крысина. По данным «Коммерсанта», департамент может возглавить Елена Неганова, ныне работающая директором МАУК «Центральный выставочный зал». По данным «Ъ», кандидатуру г-жи Негановой предложил главе Перми Дмитрию Самойлову Вячеслав Торчинский. Источник «Ъ» в мэрии подтвердил предстоящее назначение. Госпожа Неганова стала руководителем выставочного зала весной 2017 года, до этого работала там проектным менеджером.

«Октябрь» под пломбой



Пермские приставы вновь посетили «Октябрь», работа которого была приостановлена прокуратурой после проверки систем пожарной безопасности до решения суда. Выяснилось, что в здании за опечатанными на прошлой неделе дверями находились сотрудники. Посетителей в детском центре приставы не обнаружили.

«Собственница здания, в отношении которой возбуждено одно из исполнительных производств, объявлена в розыск. Ее не застали непосредственно в детском центре при проверке. Известно, что женщина покинула территорию Пермского края и, вероятно, находится за границей. Она разыскивается для вручения предупреждения об уголовной ответственности по ст. 315 УК РФ за злостное неисполнение судебного акта. Суд потребовал приостановить деятельность развлекательного комплекса и запретить эксплуатацию здания», – рассказали Business Class в УФССП Прикамья.

У пермской службы судебных приставов на исполнении два документа: первый – в отношении собственницы здания бывшего кинотеатра, второй – на ООО «Аватар-Парк», юридическое лицо, осуществляющее в здании коммерческую деятельность.

НЕДВИЖИМОСТЬ

РЫНОК ВСТАЛ НА ЗАРЯДКУ

Торговая недвижимость в Перми дорожает третий месяц подряд. С начала года цена выросла на 4%, при этом количество сделок увеличилось на 25%. Эксперты увидели в этом проблески восстановления рынка.

Текст: Екатерина Булатова

В марте в Перми подорожали все виды коммерческой недвижимости. Рост составил от 0,1% (офисные помещения) до 0,5% (торговые площади), подсчитали в аналитическом центре «Медиана». С начала года цена поднялась на 1,1% и 3,9% соответственно. Торговая недвижимость остается самой дорогой из коммерческих. В декабре купить ее в среднем можно было по цене 59,1 тыс. рублей за «квадрат», к марта стоимость выросла до 61,5 тыс. рублей. По данным экспертов, это уровень цен июня 2014 года.

Цена на торговую недвижимость вернулась к уровню 2014 года.

В марте в Перми продавалось 7,2 тыс. квадратных метров торговых площадей. За месяц появилось 30 новых предложений. Это не очень большой показатель, например, ассортимент свободных офисов пополнился 117 вариантами.

Половина всех доступных к покупке объектов располагается в торгово-офисных центрах. Среди районов города наибольшим количеством торговых помещений отличается Свердловский, там сосредоточено 33% всего объема предложения.

В агентстве недвижимости Metroom отмечают, что торговые объекты являются самыми ликвидными по сравнению с другими вариантами коммерческой недвижимости. Целевая покупательская аудитория – частные инвесторы, поскольку крупные ритейлеры предпочитают арендовать помещения. Самыми активными покупателями объектов для торговли эксперты Metroom считают владельцев аптечного бизнеса. «Они понимают важность точки размещения. К тому же приобретение 40–70 кв. м не сильно отражается на общем фоне инвестиций аптечных сетей», – прокомментировал Павел Быков, директор компании Metroom.

По оценкам Натальи Андаевой, директора департамента продаж компании «Талан» в Перми, помещения

НИ БОЛЬШЕ, НИ МЕНЬШЕ

По данным аналитиков «Медианы», чаще всего помещения продаются внарезку от 100 до 300 «квадратов» и в ценовом диапазоне от 45 до 65 тысяч рублей. Но есть варианты, которые сильно отличаются от общей статистики. Например, большой объект площадью 4 тыс. квадратных метров на ул. Чернышевского, 28 в торговом центре «Белчер». Или помещение на ул. Ленина 88, общей площадью всего 14 «квадратов».



чаще покупают для размещения клиник, общепита или продуктовых магазинов.

Приобретение торговой недвижимости сейчас с большей долей вероятности принесет выгоду инвестору, если период инвестирования составит не менее 7 лет, к такому выводу пришел Владимир Онянов, директор агентства недвижимости «Перспектива». «Сейчас цены на торговую недвижимость находятся в низком диапазоне. Рынок с 2014 года пережил период спада и стагнации, но в фазу активного роста пока не перешел. Поэтому инвестировать сейчас – самый подходящий момент. Однако стоит учитывать, что цены на недвижимость зачастую устанавливаются субъективно собственником, что приводит к их завышению по сравнению со среднерыночным уровнем», – рассказал Владимир Онянов.

Рост числа сделок купли-продажи торговых помещений подтверждает

Владимир Онянов,
директор агентства недвижимости «Перспектива»:

“ Рынок недвижимости выступает индикатором восстановления экономики после спада и стагнации. Сегмент торговой недвижимости первым реагирует на восстановление экономической конъюнктуры. Корректировка цен, наблюдаемая в 1-м квартале 2018 года, отражает оптимистические ожидания продавцов, а также развитие структуры предложения. **”**

Наталья Андаева. По ее словам, в компании «Талан» количество обращений с целью покупки коммерческой недвижимости в I-м квартале 2018 года выросло на 19% по сравнению с I-м кварталом 2017 года и на 6% в сравнении с 4-м кварталом 2017 года. Количество сделок с коммерческими помещениями в январе–марте увеличилось на 24%.

По прогнозам экспертов, в 2018 году цена торговой недвижимости пусть медленно, но росла. «Рынок недвижимости уже пережил два кризиса. Поэтому для него теперь не характер-

ны резкие изменения цены. Ожидаем переход рынка в фазу устойчивого восстановления с середины 2018 года. Это обусловлено восстановлением экономической конъюнктуры страны и города. Хочется обратить внимание, что это пока не рост, а именно медленное восстановление, чуть выше уровня инфляции», – предполагает г-н Онянов.

С ним согласен Павел Быков: по мнению эксперта, ассортимент торговых площадей в Перми будет только расширяться, а темпы этого процесса нарастать.

Общая ситуация на рынке коммерческой недвижимости Перми за март 2018 года, тыс. руб. / кв. м

	Декабрь 2017	Январь 2018	Март 2018	Прирост за месяц	Структурное предложение, % (кол-во)
Офисная	51,44	51,94	52,01	0,15%	31,6% (103)
Торговая	59,18	61,23	61,54	0,52%	9,2% (30)
Производственно-складская	18,98	18,8	18,89	0,49%	5,2% (17)
Неопределенного назначения	43,76	43,23	43,37	0,31%	54% (176)

Источник – аналитический центр «Медиана»

ПРОЕКТ

Тройной аксель в сторону суда

Строительство Центра фигурного катания в Перми откладывается. Спор между заказчиком и подрядной организацией, которая готовила проект, перешел в судебную плоскость.

Текст: Яна Купрацевич

Строительство Центра фигурного катания в Перми затягивается. Причиной стали судебные тяжбы. Заказчик проекта – краевая «Специализированная детско-юношеская спортивная школа олимпийского резерва по базовым и олимпийским видам спорта «Старт» (КГАОУ ДО «СДЮСШОР «СТАРТ») через суд пытается взыскать с подрядной организации ООО «Профи-Гигант» из Екатеринбурга деньги за срыв сроков сдачи проекта. Подрядчик с этим не согласился и подал ответный иск.

Как в декабре 2017 года сообщали Business Class в министерстве физической культуры, спорта и туризма Пермского края, проектную документацию спортивного объекта должны были отправить на госэкспертизу в ближайшее время. Однако этого не произошло. В минспорте пояснили, что подрядчик нарушил сроки выполнения договора и затянул сдачу проектной документации почти на год. В результате проект был представлен только в феврале 2018-го.

Срыв сроков сдачи проектной документации послужил поводом для обращения заказчика в суд. КГАОУ ДО «СДЮСШОР «СТАРТ» направил иск о взыскании с екатеринбургской компании более 6,7 млн рублей, из которых 325 тыс. рублей – штраф на основании подписанных сторонами договора; 4,3 млн рублей – пени; 1,9 млн рублей – сумма неосвоенного аванса, перечисленного по договору; 139,9 тыс. рублей – проценты за пользование чужими денежными средствами за период с 10 января по 16 октября 2017 года.

Согласно картотеке арбитражного суда Пермского края, заявление зарегистрировано 30 октября 2017 года.



Первое судебное заседание состоялось 4 декабря 2017 года. Ответчик в суд не явился, однако иск не признал и ходатайствовал о принятии к производству встречного искового заявления.

20 ноября прошлого года от ООО «Профи-Гигант» поступил встречный иск о расторжении договора и взыскании с «СДЮСШОР «Старт» задолженности по договору в размере 3,9 млн рублей, а также неустойки в размере 140,4 тыс. рублей. В компании «Профи-Гигант» информацию о том, что компания участвует в суде, подтвердили. Однако от дальнейших комментариев по делу отказались.

В следующий раз стороны встретились в суде 31 января. Истец в ходе заседания просил назначить экспертизу. Провести ее должно было КГАУ «Управление государственной экспертизы Пермского края». Ответчик против назначения экспертизы не выступил, но предложил провести процедуру ООО «УК МК ЭТАЛОН». Обе стороны не предоставили документы об оплате экспертизы, поэтому заседание вновь перенеслось – на февраль.

В время следующей встречи «СДЮСШОР «Старт» необходимые документы, подтверждающие оплату экспертизы, так и не предоставил, но заявил, что для внесения денежных средств на депозитный счет суда необходимо дополнительное время. В результате суд по собственной инициативе обратился в КГАУ «Управление государственной экспертизы Пермского края».

СПРАВКА

По планам краевого правительства Центр фигурного катания в Перми должен был появиться в Дзержинском районе. Для этого в микрорайоне Парковом, на ул. Шпальной, 2, была определена площадка под строительство спортивного объекта. Подразумевалось, что комплекс будет включать ледовое поле зохбом со зрительскими трибуналами, двухэтажный административно-бытовой корпус с залом общефизической подготовки площадью 105 кв. м и залом хореографии площадью 135 кв. м. Примерная оценочная стоимость объекта составляет 300 млн рублей. Спорткомплекс будет возводиться за счет средств краевого и федерального бюджетов.

Конкурс на создание проекта Центра для подготовки фигуристов провели весной 2016 года. Заказчиком выступило КГАОУ ДО «СДЮСШОР «СТАРТ». Максимальная стоимость контракта составила 9 млн рублей. Для участия в процедуре поступили пять заявок: ООО «Пермгражданпроект» (ценовое предложение – 6 млн 760 тыс. руб.), ООО «Метан» (7 млн руб.), ООО «ПРОФИ-ГИГАНТ» (6 млн 500 тыс. руб.), ООО «НПТИ «ОРТЭКС» (6 млн 759 тыс. руб.), ООО «ИНТЕЛСТРОЙ» (8 млн 100 тыс. руб.). Конкурс признан несостоявшимся, поскольку соответствующей документации признана только заявка ООО «ПРОФИ-Гигант». Результаты конкурса привлекли внимание краевого УФАС. Однако проверка показала, что нарушений законодательства министерство закупок не допустило. Изначально планировалось, что проект будет городским, однако для бюджета города это оказалось непосильным. Тогда объект перешел в статус краевого. Для этого в июне 2016 года земельный участок на ул. Шпальной, 2 передали из муниципальной в краевую собственность. Сдать объект в эксплуатацию планировалось в конце 2018 года.

«Профи-Гигант», в свою очередь, в подтверждение внесения денежных средств на депозитный счет суда предоставил платежное поручение. Вместе с этим компания заявила о частичном отказе от иска в части расторжения договора.

В марте суд определил, что судебную строительно-техническую экспертизу проведут ООО «Управляющая компания «МК-Эталон» и несколько экспертов. Они должны установить, соответствует ли выполненная ООО «Профи-Гигант»

и переданная «СДЮСШОР «Старт» проектная документация Центра фигурного катания условиям договора и технического задания к нему. Кроме того, суд интересует, будет ли пригодна документация проекта для дальнейшего строительства без ее модификации, в случае несоответствия ранее подписанному договору. Также экспертиза должна определить объем и стоимость фактически выполненных работ по договору. Экспертное заключение должны были предоставить суду не позднее 26 апреля.

Сахалин
FOOD • DRINK • DANCE

Пенные напитки
от 90 рублей за 1/2 литра

Советская, 29 ☎ 214 05 89
сахалинбар sahalinbar.ru

В СВЯЗИ С ПРАЗДНИЧНЫМИ
ДНЯМИ, СЛЕДУЮЩИЙ НОМЕР
ГАЗЕТЫ BUSINESS CLASS
ВЫЙДЕТ 14 МАЯ.

ГОРОД

Акцент на центр

Члены градостроительного совета при главе Перми единогласно поддержали проект развития городской эспланады и возведения нового фонтана.

Текст: Екатерина Булатова

Глава города Дмитрий Самойлов провел градостроительный совет, где обсуждался проект концепции развития эспланады. Эксперты сошлись во мнении, что общественная территория должна эксплуатироваться круглый год, при реконструкции эспланады необходимо сохранить возможности устройства летних фестивалей и зимнего ледового городка. Сейчас, когда готов проект, есть инвестор и бюджетное финансирование, пришла пора действовать.

Членам профессионального сообщества проект концепции развития эспланады представила Елена Ермолина, директор МКУ «Институт территориального планирования». Она рассказала, что на территории сохранится пешеходная зона, но о сплошном бетонировании площадки речи не идет – предполагается комплексное использование бетона и эко-материалов, выделение газонов. Появится «активная зона», на ней разместятся спортивные и игровые площадки, вело- и беговые дорожки, будут предусмотрены места тихого отдыха, смотровая площадка, детская и зеленая зоны.

Прямую трансляцию заседания градсовета в интернете посмотрели более 10 тысяч человек.

И.о. министра культуры Пермского края Вячеслав Торчинский рассказал о планируемых изменениях квартала №68 (перед зданием Дома советов). Там появятся фонтан, амфитеатр, главная сцена, аллеи для отдыха.

Докладчики пояснили, что фасады зданий вдоль эспланады по ул. Ленина и Крисанова предстоит обновить. По всему периметру территории планируется организовать комплексное освещение с помощью уличных фонарей, подсветки витрин первых этажей зданий, карнизов верхних этажей.

Члены градсовета подробно обсудили не только визуальную часть проекта, но и меры безопасности посетителей эспланады. По словам Вячеслава Торчинского, в дни масштабных праздничных мероприятий, таких как Новый год, 9 Мая, День города и других, когда эспланаду одновременно посещают свыше 50 тыс. человек, движение транспорта на участках улиц Ленина и Борчанинова перекрывается. Одновременно проектом предусмотрены дополнительные пешеходные переходы между улицами Крисанова и Борчанинова. «Если мы в праздничные дни перекрываем автодороги, какова целесообразность дополнительных пешеходных переходов? Ведь если мы их установим, они будут неизбежно эксплуатироваться в любое время – не только по праздникам. На



мой взгляд, это совершенно небезопасно», – прокомментировала Ирина Май, заместитель директора «Федерального научного центра медико-профилактических технологий управления рисками здоровью населения».

На замечание ответил Максим Кис, руководитель пермской дирекции дорожного движения. Он пояснил, что потребность в переходах ощущается уже сейчас, они необходимы независимо от процесса переустройства эспланады. «Сложился пешеходный трафик от эспланады в сторону ул. Осинской и в противоположную – к зданию «ЛУКОЙЛа». Если устанавливать переходы, их обязательно надо делать регулируемыми», – пояснил Максим Кис.

Закономерно возник вопрос о сроках реализации проекта. Строительство в квартале №68 пройдет в два этапа. К первому относится сооружение фонтана. На второй этап в 2019 году намечено благоустройство всего квартала. Дмитрий Самойлов дополнил, что, по предварительным подсчетам, работы по переустройству эспланады в целом могут быть закончены до 2021 года.

Некоторые эксперты предположили, что визуально эспланада и здание Дома советов должны быть гармоничны. В нынешнем варианте проекта, по мнению архитектора, члена комиссии по землепользованию и застройке Перми Сергея Шамарина, здание закрывают деревья и искусственные холмы (здесь планируется расположить кафе, туалеты и прочее). «Следует создать акценты, которые подчеркнули бы парадность этого объекта», – отметил г-н Шамарин.

Не остался без внимания экспертов и вопрос о необходимости связи эспланады и набережной. «Проектом предусмотрены выходы на набережную в

районе бывшего стадиона «Энергия» (створ ул. Борчанинова). Кроме того, пешеходный переход через ул. Попова тоже будет направлен на удобное передвижение горожан между двумя центральными площадками – набережной и эспланадой», – пояснил Дмитрий Самойлов.

Большинство членов градсовета высоко оценили качество проекта. Хорошую оценку дал Виктор Щипалкин, член Союза архитекторов России, почетный архитектор России: «За много лет это первая комплексная и красиво поданная работа, которая отражает потребность в благоустройстве эспланады. В проекте очень полно исследованы все связи пространства, все элементы которого будут взаимодействовать и дополнять друг друга».

Дмитрий Самойлов отметил, что в первую очередь при проекти-

ровании учитывались интересы горожан. «Разработчики проекта использовали уже сложившиеся в истории города традиции по использованию эспланады. Архитектурные решения, озеленение, освещение, досуговые площадки разного назначения – все это будет выполняться исключительно в интересах горожан. Плоскостная конфигурация строящегося фонтана позволит, как и привыкли пермяки, разворачивать здесь зимний ледовый городок. Появляются и другие возможности досуга, которые, я уверен, придется всем по душе», – отметил глава города.

Замечания, высказанные в процессе обсуждения, будут учтены при дальнейшей проработке проекта. На нынешней стадии члены градсовета единогласно поддержали предложенную концепцию.

В ИДЕОЛОГИЧЕСКИХ РАМКАХ

До 1950-х годов три квартала, которые сейчас называют эспланадой, были застроены двухэтажными деревянными домами. В 60-70-е годы пространство расчистили для нового жилищного строительства, обветшавшие дома снесли с помощью организованного поджога. Затем Геннадий Игошин, бывший на тот момент главным архитектором города, спроектировал эспланаду как зеленое пространство. Такой она и сохранилась.

Михаил Плеханов, бывший главный инженер управления капитального строительства горисполкома Перми, заслуженный строитель РСФСР, рассказал, что переустройство эспланады планировалось еще в 70-80-е годы. Но потом пришел 1992 год, и проекты остались нереализованными. «Управлением капитального строительства была поставлена задача – преобразовать территорию эспланады. Тогда на территории между улицами Крисанова и Борчанинова был построен светомузыкальный фонтан, единственный в России такого масштаба. Позже его снесли. Между улицами Борчанинова и Попова предполагалось поставить памятник. Какой именно – еще не знали, но горячо обсуждали, куда он должен быть повернут – на запад или на восток. Из Москвы пришло распоряжение о том, что единственным возможным вариантом – на запад. На территории от ул. Попова до Дома советов предполагалось размещение пяти небольших фонтанов в виде звезды. Запретили строительство эстакады, которая должна была разгрузить транспортные и пешеходные потоки – она закрывала нижние этажи Дома советов», – вспоминал Михаил Плеханов.

ПОЛИТИКА

Заглянули в лето

Депутаты Пермской гордумы внесли корректировки в городской бюджет, не увеличив расходной части, а также вышли с предложениями к полиции относительно обеспечения безопасности в краевой столице во время грядущих праздников.

Текст: Яна Купрацевич

На минувшей неделе прошло очередное заседание Пермской городской думы. В этот раз основными вопросами повестки стали бюджет и благоустройство города, в том числе и приведение в порядок краевой столицы в преддверии праздников. В докладе об итогах деятельности УМВД России по городу Перми начальник управления Алексей Туров рассказал, как будут задействованы сотрудники органов в выходные дни, а депутаты, в свою очередь, обозначили ключевые моменты, на которые следует обратить внимание.

Алкоголь и безопасность

В рамках «Часа депутата» Алексей Туров отметил, что за последние десять лет количество зарегистрированных в краевой столице преступлений сократилось более чем в три раза, в том числе снизилось число убийств, преступлений с причинением тяжкого вреда здоровью, разбоев, грабежей и краж. За год полиция зарегистрировала 18,8 тысячи преступлений. При этом раскрываемость составила 51%.

Главной проблемой остается незаконный оборот наркотиков на территории Перми. За прошлый год сотрудники полиции выявили 2,5 тыс. преступлений в этой сфере. «Каждое второе такое преступление совершается через интернет», – добавил начальник городского управления. Он также отметил, что впервые за долгие годы сократилось число преступлений на дорогах, совершенных в состоянии алкогольного опьянения. Сотрудники патрульно-постовых нарядов пресекли более 25 тыс. правонарушений в состоянии алкогольного опьянения. Но при этом до конца контролировать незаконную продажу алкоголя не удается. «К сожалению, законодатель не предоставил нам в полной мере рычаг, позволяющий урегулировать оборот алкогольных средств через аптечные сети», – констатировал г-н Туров.

Депутат Александр Филиппов привел пример киоска по адресу ул. Плеханова, 57а, который нелегально торгует алкогольной продукцией на протяжении нескольких лет, но пресечь эту деятельность не удается. По словам народного избранника, на эту проблему он указывал еще в 2013 году, в том числе говорил о ней пред-



шественнику Алексея Турова. «Адрес на ул. Плеханова депутатский корпус пятого созыва помнит хорошо», – добавил спикер гордумы Юрий Уткин. Алексей Туров пояснил, что проблема связана с постоянной сменой собственников и продавцов в торговой точке: «Только в прошлом году продавцов этого киоска четыре раза привлекали к административной ответственности, решается вопрос о демонтаже объекта. Другой пример – торговая точка на ул. Левченко: там за год к ответственности были привлечены 12 продавцов».

Депутат от КПРФ Геннадий Сторожев заявил, что значительную часть спиртосодержащей продукции в виде настоек пермяки часто приобретают через аптеки. Алексей Туров ответил, что осуществлять торговую деятельность могут любые субъекты, независимо от форм собственности, но для них должны быть установлены понятные правила рынка.

Кроме контроля нелегальной торговли алкоголем депутаты обратили внимание на обеспечение безопасности жителей Перми в праздничные дни и летний сезон. «Скоро наступит лето, люди будут много времени проводить на улице, в местах, куда в случае конфликта полицию вызвать трудно. На мой взгляд, необходимо увеличить число пеших патрулей», – предложил депутат Арсен Болквадзе. Алексей

Туров заметил, что в связи с привлечением пермской полиции к обеспечению правопорядка во время проведения чемпионата мира по футболу количество свободных полицейских будет ограничено ввиду «заоблачной нагрузки». «Однако в этот период для обеспечения порядка в Перми мы планируем привлекать сотрудников из муниципалитетов края», – обнадежил депутатский корпус г-н Туров.

Внесли корректировки

Одним из принятых решений депутатов стало внесение корректировок в бюджет на ближайшие три года. Изменение коснулось перераспределения 142 млн рублей в 2018 году и 26 млн рублей в 2019 году. За счет этого на расселение аварийного жилья дополнительно направят 50 млн рублей, на благоустройство дворовых территорий в рамках программы «Формирование современной городской среды» – 32 млн рублей, организацию дорожной деятельности и благоустройство Перми – 27 млн рублей, на строительство сквера по улице Гашкова – 22 млн рублей в 2019 году. Стоит отметить, что объем доходов и расходов бюджета города не изменится.

Председатель Пермской городской думы Юрий Уткин отметил, что в этом году начнется строительство нового корпуса школы №93. На эти цели потратят 40 млн рублей, изначально деньги были заложены на 2019 год.

Помимо казны изменениям подверглись правила землепользования и застройки Перми. Депутат Михаил Черепанов рассказал, что подобные поправки вносятся периодически: «Сегодня мы рассмотрели изменение границ территориальных зон в соответствии с межеванием территории. Одно из решений касалось участков, которые находятся в двух террито-

риальных зонах, что недопустимо по Градостроительному кодексу. Решение направлено как раз на то, чтобы эти несоответствия устранить».

Также изменения затронули и план мероприятий по реализации Стратегии социально-экономического развития Перми до 2030 года. Депутаты ввели новые целевые показатели, которые характеризуют социально-экономические процессы и явления: это ожидаемая продолжительность жизни при рождении, суммарный коэффициент рождаемости, коэффициент смертности и другие. Первый заместитель председателя гордумы Дмитрий Малютин подчеркнул, что поправки необходимы для того, чтобы постоянно контролировать процесс. «В плане прописаны этапы реализации стратегии и основные направления: социальная сфера, экономика, безопасность, инфраструктура, пространственное развитие и муниципальное управление. Определены конкретные мероприятия и целевые показатели, которых необходимо достичь. Это, например, количество мест в детских садах, число семей, улучшивших жилищные условия, процент освещенных улиц и так далее. По сути, именно этими данными должны руководствоваться пермяки, определяя эффективность городских властей», – объяснил г-н Малютин.

Не забыли депутаты и про образование, единогласно поддержав выделение дополнительной суммы на эту сферу. Олег Бурдин пояснил, что расходные обязательства будут направлены на приобретение оборудования и средств для обучения и воспитания детей, а также для новых учреждений. «Мы планируем оснастить всем необходимым три дошкольных учреждения и пять школ. И в течение трех лет на эти цели заложено 209 млн рублей», – отметил г-н Бурдин.

Юрий Уткин,
председатель Пермской городской думы:

«Сегодня мы приняли очередные изменения в бюджет, речь идет о распределении свободных средств. Дополнительные деньги направим на обеспечение жильем граждан из аварийных домов, ремонт дворов, дорог, спорт. Планировали строить новый корпус школы №93 в 2019 году, но у нас появилась возможность начать работы уже в текущем году. То, что мы в вопросе создания новых мест в школах движемся с некоторым опережением графика, внушает оптимизм. »

ЭКОНОМИКА

Поехать против курса

Спрос на автокредиты обгоняет показатели прошлого года. Пермяки активно берут займы на покупку машин. Однако обвал рубля грозит ценам на авто и ставкам в банках.

Текст: Татьяна Плетнер

В апреле скачок курса валюты заставил нервничать не только банковский сектор, но и рынок легковых автомобилей. Нестабильность рубля может привести к росту цен на импортные авто и увеличению ставок на кредиты.

Между тем с начала года автокредитование только набирало обороты. По данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), в феврале 2018 года банки выдали автокредитов на 35,9 млрд руб., или на 21,2% больше по сравнению с аналогичным периодом 2017 года (29,6 млрд руб.). «Темпы выдачи кредитов на автомобили продолжают расти, вернувшись фактически к уровню «докризисного» 2014 года, – комментирует генеральный директор НБКИ Александр Викулин. – При этом стоит отметить стабилизацию качества автокредитов – ситуация с просрочкой здесь существенно лучше, чем, например, в сегменте необеспеченного кредитования».

В Перми количество выданных автокредитов в этом году выросло на 15%.

По динамике суммы выданных автокредитов в регионах РФ за февраль 2018 года Пермский край занимает 12-е место. За месяц в Прикамье выдано заемов на авто на сумму 810 млн рублей, это на 14,6% больше, чем за аналогичный период 2017 года.

Эксперты считают, что на рост повлияли госпрограммы, помогающие приобрести автомобиль по льготным условиям. Государство предоставляет 10-процентную скидку при покупке машины стоимостью до 1,45 млн рублей. По данным Минпромторга, за три с половиной месяца 2018 года по программам «Первый автомобиль», «Семейный автомобиль» реализовано более 50 тыс. авто. «Данные программы пользуются широким спросом у населения. В прошлом году они стартовали в июне и завершились в октябре. В 2018 году банки осуществляют выдачи с начала года, поэтому в первом квартале мы увидели рост. По мере расходования государственных средств на программу субсидирования средний размер автокредита и, соответственно, объем выдач будут снижаться», – отмечает Антон Павлов, управляющий директор по розничным продуктам Группы Абсолют Банка.

По распоряжению правительства РФ в 2018 году выделено 12,2 млрд рублей на поддержку предприятий отраслей автомобилестроения и легкой промышленности. Из этой суммы 3 млрд будет направлено на стимулирование продаж автомобилей. Деньги получат банки на возмещение выпадающих

Антон Павлов,
управляющий директор по розничным
продуктам Группы Абсолют Банка:

«**Опасения, связанные с ослаблением курса рубля и последующим ростом цен, уже конвертируются в повышенный спрос на автомобили. Ставка на автокредиты планомерно уменьшается в связи со снижением ключевой ставки и стоимостью фондирования. Если ЦБ оставит ставку на текущем уровне, то мы увидим плавное снижение среднего показателя на 0,2–0,3% в квартал. В случае увеличения основной ставки проценты по автокредитам, несомненно, будут иметь тенденцию к росту. Однако рост тоже будет плавным – существует ограничение по полной максимальной стоимости автокредита, формируемое на основе ставок на рынке автокредитования за предыдущий квартал.**

доходов по льготным кредитам. Это позволит в 2018 году дополнительно реализовать не менее 35,5 тыс. автомобилей, считают в кабинете министров. Ранее глава Минторга Денис Мантуров пояснял, что автомобильный рынок восстанавливается, за 2017 год в стране продано 1,7 млн новых машин.

На сегодняшний день банки ожидают, что показатели по выдаче автокредитов в 2018 году обгонят 2017 год. По оценке Абсолют Банка, в 2018 году рост выдачи кредитов на автомобили по отношению к 2017 году составит порядка 10%, несмотря на то, что первый квартал показывает рост 20%. В основном это связано с программами государственного субсидирования «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль». **»**

СПРАВКА

По данным «Автостата», за январь–февраль 2018 года количество проданных новых легковых автомобилей составило 195,4 тыс. единиц, что на 21,7% больше, чем за аналогичный период прошлого года. А вот рост на рынке машин с пробегом составил лишь 3,8%. В Пермском крае за первые два месяца 2018 года новых автомобилей реализовано 4,3 тыс. экземпляров. Это на 25,3% больше в сравнении с аналогичным периодом 2017 года. Динамика в Прикамье обгоняет средний процент по стране. На рынке подержанных автомобилей рост объема в регионе составил 4,3%, также превысив показатель в РФ.



Еще побегаем?

Ваш автомобиль останется верным другом на долгие годы на особых условиях сервисного обслуживания:

- Преимущество 60% для Sprinter и Sprinter Classic старше 4 лет
- Преимущество 30% для Sprinter и Sprinter Classic в возрасте 2–3 лет

Воспользуйтесь специальным предложением и получите купон на работы по замене тормозных колодок! **

Преимущество от 30%*

* При покупке запасных частей у официального дилера «Мерседес-Бенц» стоимость проведенных работ по их замене снижена на 60% для а/м Sprinter и Sprinter Classic старше 4 лет и на 30% для а/м Sprinter и Sprinter Classic в возрасте 2–3 лет. Указана минимальная скидка на стоимость работ в рамках настоящего предложения. Возраст автомобиля считается с даты регистрации транспортного средства.

** Дилеры предоставляют клиенту купон на работы по замене тормозных колодок (передних или задних) со скидкой 100% при условии прохождения ТО в рамках специальной кампании для а/м Sprinter и Sprinter Classic старше 2 лет. Купон не предполагает предоставления скидки на стоимость тормозных колодок. Количество сервисных работ для одного автомобиля не ограничено. Купон может быть использован одним и тем же клиентом только один раз в течение 2018 года.

Купон может быть реализован только у дилеров-участников. Список дилеров-участников уточняйте на официальном сайте «Мерседес-Бенц» www.mercedes-benz.ru/vans-loyalty.

Предложение действует с 1 апреля 2018 года по 31 октября 2018 года. Окончательную цену на ТО уточняйте у официальных дилеров «Мерседес-Бенц».

Вся предоставленная информация имеет справочно-информационный характер и не является офертой или публичной офертой. Подробную информацию уточняйте на сайте АО «Мерседес-Бенц РУС» www.mercedes-benz.ru/vans-loyalty, у официальных дилеров или по телефону контакт-центра 8-800-200-02-06.

Mercedes-Benz

Vans. Born to run.



ТУРИЗМ

В май на автобусе

В преддверии майских праздников спрос на автобусные туры из Перми вырос на 30%. Желающих отправиться в путешествие на колесах больше и по сравнению с прошлым годом.

Текст: Екатерина Булатова

Автобусные туры в период майских праздников в этом году на 30% популярней, чем в непраздничные календарные дни. Кроме того, спрос на такие путевки, по оценкам турагентов, был на 10-20% выше, чем год назад. Именно на вторую часть апреля пришелся самый активный период бронирований.

Ряд турагентств Перми предлагал туры выходного дня в аквапарк Казани, на горячие источники Тюмени, в город Воткинск с посещением центра здоровья и отдыха «Воткинские термы». Майские праздники позволяют спланировать более длительную поездку, поэтому в ТОП-3 направлений, которые выбирают жители края для отпуска, попали Москва, Крым и комбинированный тур в Казань и Йошкар-Олу. Такой рейтинг составили в «Автокруизе». В турагентстве «Чемодан» отметили и другие популярные предложения – поездки в Санкт-Петербург, Белоруссию и по Золотому кольцу.

По мнению Гузель Хайбулиной, директора турфирмы «Автокруиз», наиболее удачным предложением на период майских праздников является гастрономический тур в Казань и Йошкар-Олу. «Пермяков уже не удивить аквапарком Казани, такие поездки доступны каждую неделю. Гастрономический тур – это более интересный вариант. Туристам проведут полноценную экскурсию, они смогут попробовать блюда татарской национальной кухни, а на второй день – кухню Республики Марий Эл. Они посетят фермерские лавки в обоих городах, музей сыра в Йошкар-Оле, музей «Татспиртпром» в Казани. Будет и свободное время на прогулки», – рассказала Гузель Хайбулина.

Она отметила, что туристы, желающие отправиться в поездку на автобусе, не привыкли к раннему бронированию. Большая часть покупок туров происходит за одну-две недели до выезда. В прошлом году во многих автобусах были распроданы все места. В некоторых оставалось 5-10 свободных мест. Обычно за несколько дней перед выездом путевки распродаются как «горящие», но в целом значительных колебаний цены в зависимости от приближения даты выезда не происходит.

Однако Ирина Ухватова, директор туристической компании «Чемодан», говорит, что покупку автобусного тура все-таки не надо откладывать на последний день перед отправлением. По ее словам, когда автобус, например, в Санкт-Петербург или Москву заполняется на 50%, происходит небольшое повышение стоимости туров, цена путевок в Казань – фиксированная, но в любом случае наиболее удобные места раскупают в первую очередь.

Спрос на автобусные туры из Перми по сравнению с прошлым годом вырос. По оценке Марии Ушаковой, директора турагентства «Акапулько», рост составил 10-15%. «В этом году мало туров с авиаперелетом из Перми на майские праздники. К тому же выпадает меньше выходных дней, чем годом ранее. Поэтому многие обратили свое внимание на автобусные туры», – прокомментировала Мария Ушакова.

Несмотря на рост, популярность автобусных туров проигрывает спросу на путевки с авиаперелетом в Турцию. Именно туда отправляется большая часть туристов из Перми на майские праздники, рассказали в турагентстве «Чемодан». Даже скачок курса валют не особо повлиял на планы клиентов компании. Хотя стоимость большинства популярных туров в преддверии майских праздников тоже выросла в среднем на 30%, сообщила Светлана Зорина, директор турагентства «Лагуна».



Направление	Кол-во дней (без учета времени в пути)	Примерная стоимость для одного взрослого (тыс. руб.)	Источник информации
Москва	3	8,5	«Автокруиз»
Санкт-Петербург	4	12,7	«Чемодан»
Крым	7	20,6	«Автокруиз»
Казань и Йошкар-Ола	2	5,7	«Автокруиз»
Золотое кольцо	3	13,5	«Чемодан»
Белоруссия	3	15,6	«Чемодан»
Грузия	5	19,9	«Тройка-Тур»

РАЗБИРАТЕЛЬСТВО

Семейные споры

Давний спор насчет знака «7я» между пермской и питерской ритейл-сетями принял неожиданный оборот. Вопреки предыдущему решению теперь суд встал на сторону петербуржцев.



Текст: Владислав Гордеев

Владельцу пермской сети гипермаркетов «Семья» ООО УК «ЭКС» не удалось доказать, что торговые знаки питерской продуктовой сети «Народная семья» являются схожими до степени смешения с брендом пермской сети. По решению Верховного суда РФ иск управляющей компании к Роспатенту был повторно рассмотрен в первой инстанции.

Суд по интеллектуальным правам (СИП), изначально вставший на сторону пермской сети, отказал в исках ООО УК «ЭКС» к Роспатенту. Управляющая компания требовала признать недействительными решения Роспатента об отказе удовлетворить возражения УК «ЭКС» против представления правовой охраны товарному знаку «Народная семья» и обязать орган повторно рассмотреть возражения.

В УК «ЭКС» сообщили Business Class, что не согласны с решением и собираются оспорить его в вышестоящей инстанции.

Разбирательство о схожести товарных знаков пермского бренда «Семья» и санкт-петербургской сети «Народная семья» началось еще в 2010 году, когда ООО «Интервест» зарегистрировала товарные знаки «7я народная семья». Управляющая компания «ЭКС» посчитала, что они очень похожи на знаки пермской «Семьи», и подала иск в арбитражный суд Санкт-Петербурга и Ленинградской области с требованием запретить ООО «Интервест» использовать знак и выплатить 1 млн рублей компенсации. Судебный орган посчитал требования пермской компании необоснованными.

Тогда УК «ЭКС» обратилась в Роспатент, указав, что товарный знак фирмы из Санкт-Петербурга является сходным до степени смешения. Однако Роспатент пришел к противоположным выводам – по мнению специалистов ведомства, знаки различаются визуально за счет количества слов и использования разных цветов. Кроме того, слово «народная» меняет смысловое восприятие марки.

После этого УК «ЭКС» подала три исковых заявления в СИП, потребовав аннулировать правовую охрану товарных знаков «Интервеста». По итогам рассмотрения дела суд признал точку зрения Роспатента необоснованной, ведь, несмотря на визуальные различия, знак питерской сети в целом ассоциируется с пермским. Все три иска в итоге были удовлетворены. ООО «Интервест» попыталось обжаловать решение, подав три кассационные жалобы, однако президиум СИП оставил решение без изменений.

После этого ответчик обратился в Верховный суд РФ. «Интервест» указал, что при определении сходства важную роль играет потребительское восприятие. «Сравниваемые знаки различаются визуально за счет разного количества входящих в них элементов, а также благодаря использованию в их композиционных решениях разных цветов», – говорится в документах суда. Компания также обратила внимание на то, что сети «Народная семья» и «Семья» работают в разных регионах страны, соответственно, потребитель не отождествляет знаки этих магазинов.

В итоге Верховный суд отменил решение первой инстанции и направил дело на новое рассмотрение.

ДРУГАЯ ВЫВЕСКА

По данным Business Class, ООО «Интервест» обладает правами на 51 зарегистрированный товарный знак. В 2018 году компания зарегистрировала четыре новых комбинированных знака – «7я большая семья».

Как сообщал «РБК Петербург», торговый дом «Интерторг» поменял формат работы сети – часть магазинов будут работать под вывесками «Большая Семья», еще несколько перейдут под бренд Srag. При этом в компании отметили, что ребрендинг не связан с патентным разбирательством между УК «ЭКС» и ООО «Интервест».

РИТЕЙЛ

Лекарства на магните

«Магнит» ищет в Перми сотрудников для открытия сети аптек. Эксперты сомневаются в успешности затеи: рынок перенасыщен, а пермяки не привыкли покупать лекарства в продуктовом ритейле.

Текст: Ольга Полякова

Розничная сеть «Магнит» объявила о поисках заместителя директора группы по фармацевтическому направлению в Перми. Вакансия опубликована на сайте поиска работы и подбора сотрудников Superjob. Новый специалист будет контролировать все мероприятия по открытию новых аптек, принимать объекты сети после завершения строительно-монтажных работ и заниматься подбором персонала. За успешную работу ему обещают ежемесячно платить до 82 тысяч рублей.

Представители пермского фармсообщества осведомлены о планах «Магнита» по развертыванию сети аптек в большинстве регионов присутствия. По их мнению, ритейлер может использовать две стратегии развития, одна из которых приведет к закрытию значительного количества работающих в крае аптечных пунктов с небольшим товарооборотом.

Первый сценарий предполагает открытие аптечных пунктов на территории собственных сетевых магазинов «Магнита». Его реализация предусматривает получение лицензии, установку специализированного оборудования, найм квалифицированных специалистов. По такому пути в Прикамье прошли все аптечные сети: имеющие в своем составе 500-600 региональных пунктов или пару тысяч по всей России. У них у всех есть аптеки, открытые в зонах у входов-выходов из супермаркетов. На данный момент все выгодные площадки, обеспеченные достаточным трафиком посетителей, заняты. Кроме того, остается непонятной судьба аптек-арендаторов, уже занимающих площади в магазинах «Магнита».

Второй путь – продажа безрецептурных аптечных товаров непосредственно в супермаркетах, в таком случае не нужно нести расходов, связанных с лицензированием. Однако это возможно только если будет утвержден законопроект Минпромторга о продаже безрецептурных лекарств в магазинах. «Пока такой закон не принят. Но продуктовый ритейлер может готовиться. Ничто не мешает сети развиваться сразу в двух этих направлениях. При этом начало продажи безрецептурных лекарств в продуктовых магазинах может привести к закрытию большой части аптечных точек, так как выручка от продажи безрецептурных препаратов составляет до 50% дохода аптек», – рассказал



Николай Шаврин, владелец сети «Аптека от склада».

Появление аптек продуктовой компании окажется особенно критичным в экономически депрессивных районах с небольшим количеством населения. В этих точках покупательская привычка и выручка и так на низком уровне, их дополнительное снижение увеличивает риск закрытия аптек. Следовательно, ухудшится обеспеченность населения лекарствами.

Но, по мнению собеседника, при развитии фармнаправления в Прикамье стоит также учитывать психологию покупателя, который привык к аптекам и больше доверяет им как специализированным пунктам продажи лекарств. «Отпуск препарата в аптеке осуществляется специалист, который поясняет схему приема и противопоказания. У нас лет 10 назад был опыт открытия точек при небольших магазинах. Так вот, это были убыточные проекты. Объем продаж в них позволял приближаться к выручке в 300 тыс. рублей. Сумма не покрывала расходы на зарплату и оплату аренды. Были случаи, когда открывали у супермаркета, но с отдельной дверью. Оборот возрастал в три-четыре раза. Психология людей – покупать лекарства в специализированном учреждении, а продукты отдельно – побеждает», – замечает Николай Шаврин. Закрепиться на аптечном рынке «Магниту» удастся только в случае

привлечения средств из сектора продуктового ритейла, уверен он.

На взаимосвязь высокой финансовой устойчивости российской продуктовой компании и успешности нового бизнес-проекта «Магнита» обращает внимание Елена Рудометова, руководитель аптечной сети «Пермфармация». «Плотность аптек и аптечных пунктов в Перми одна из самых высоких в России. На региональный рынок заходят много конкурентов: самарская и ижевская сети, «Классика» из Челябинска, екатеринбургские сети типа «Живики», появлялась питерская сеть «Первая помощь».

СПРАВКА

По данным ГИС, в Перми насчитывается более 773 аптек. Самыми крупными пермскими игроками на региональном рынке являются сети «Планета здоровья», «Аптека от склада» и «Пермфармация».

московская «36,6». Большинство конкурентов не получили того дохода, на который рассчитывали, и ушли. Причины – рынок перенасыщен, покупательская способность падает», – говорит Елена Рудометова.

Она замечает, что новички предпочитают начинать с формата дискаунтеров, который априори имеет низкую доходность. Но крупные игроки, такие как «Магнит», имеют большие ресурсы и могут на начальном этапе позволить себе работать и в убыток. «Хороша конкуренция, когда она касается качества обслуживания, его форм, разнообразия ассортимента, появляются программы лояльности. А когда идет дикий демпинг и цены на препараты отличаются в разы, тогда в проигрыше может остаться покупатель. Препараты для реализации покупаются у одних заводов, и разброс цен минимальный. Следовательно, можно усомниться в качестве препаратов у аптек, серьезно роняющих цены», – предположила представитель «Пермфармации».

Елена Рудометова уточнила, что в России объем поддельных лекарств все же незначительный. Препараты проходят экспертизу качества, которую осуществляют Минздрав и Росздравнадзор.

Сердечно поздравляю жителей Пермского края с праздниками – 1 Мая и Днем Победы!



Эти светлые майские праздники символизируют мир, труд, дружбу, безграничную любовь и преданность Отечеству, мужество и героизм народа.

Мы всегда будем помнить великий подвиг наших соотечественников, отстоявших честь и независимость Родины.

Искренне желаю вам мирного неба над головой, крепкого здоровья, счастья, благополучия, успехов и новых достижений.

Председатель Союзной общественной палаты по Пермскому краю
Гарифуллин Ильнур Минахматович

НАЧАЛИ С ЮГА

«Магнит» начал развивать сеть аптек под собственным брендом в середине 2017 года. Тогда были открыты более полусотни точек в Краснодарском крае, Ростовской области и Республике Адыгея. Они, как правило, находятся рядом с супермаркетами сети и имеют формат «у дома». Аптеки ориентированы на экономсегмент, площадь их помещений обычно колеблется от 20 до 80 кв. метров.



ОДИН ДЕНЬ С ДИРЕКТОРОМ

«ЛУКОЙЛ-ПЕРМНЕФТЕОРГСИНТЕЗ» – флагман российского высокотехнологичного производства – отмечает 60-летний юбилей

Накануне приближающегося 60-летия ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМНЕФТЕОРГСИНТЕЗ» генеральный директор предприятия Сергей Андронов встретился с Business Class и рассказал о способах повышения эффективности нефтеперерабатывающего завода и инвестиционных планах.

Беседовала Ольга Полякова

«ЛУКОЙЛ-ПЕРМНЕФТЕОРГСИНТЕЗ» в ноябре отпразднует 60-летний юбилей. Насколько стабильно сегодня функционирует предприятие, и какие основные приоритеты развития определены на 2018 год?

– Сейчас сфера нефтепереработки находится в непростом положении. Предприятия, которые не успели провести глубокую модернизацию производственных мощностей, испытывают большие трудности с точки зрения финансово-экономических показателей своей работы. ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМНЕФТЕОРГСИНТЕЗ» за последние 10 лет инвестировало порядка 86 млрд рублей в проекты по усовершенствованию производства. Построен комплекс глубокой переработки нефти, который включает в себя обновленные установки замедленного коксования и гидроочистки дизельного топлива – и это только один из последних крупных реализованных проектов.

«ЛУКОЙЛ-ПЕРМНЕФТЕОРГСИНТЕЗ» имеет один из самых высоких среди российских нефтеперерабатывающих предприятий индекс Нельсона (характеризует сложность нефтеперерабатывающего завода). При этом самый ценный ресурс нашего предприятия – люди. Во многом благодаря кадрам мы устойчиво « стоим на ногах » и активно развиваемся. Около трети нашего коллектива – молодежь в возрасте до 35 лет. Именно в них основной потенциал предприятия. Это активные молодые ребята, с высоким интеллектом, генерирующие хорошие идеи, которые воплощаются в жизнь и выводят процесс переработки нефтепродуктов на новый технологический рубеж.

В комплексе все три составляющие – пермские нефтепереработчики, модернизация производства и его высокая сложность позволили в 2017 году достичнуть лучшего финансово-экономического результата за последние 10 лет. Объем переработки сырья – нефти и газа – в прошлом году превысил 14 млн тонн. Все основные



производственные объекты предприятия загружены на 100%. Мы идем на абсолютном максимуме каждый день. В «ЛУКОЙЛ-ПЕРМНЕФТЕОРГСИНТЕЗ» применяются высокоеффективные методы управления, обеспечивающие оптимальное качество выпускаемого продукта и высокую энергетическую эффективность.

«ЛУКОЙЛ-ПЕРМНЕФТЕОРГСИНТЕЗ» имеет масштабную инвестиционную программу. Вы могли бы подробнее остановиться на ее основных направлениях?

– На текущий год запланированный объем инвестиций составляет свыше 7 млрд рублей. Средства пойдут на реализацию множества небольших проектов, направленных на повышение экономической, энергетической эффективности и экологической безопасности.

Глубина переработки нефти составляет более 99%, то есть мы практически перешли на безмазутное производство. При дальнейшем развитии делаем ставку на увеличение выхода светлых нефтепродуктов, продуктов, являющихся наиболее маржинальными. Мы непрерывно движемся вперед: буквально только что открыли эстакаду слива мазута. Стоимость этого объекта равна 2,2 млрд рублей. Ввод его в эксплуатацию позволит наиболее полно использовать потенциал имеющихся у нас мощностей. К июню должны завершить новый проект удаления тяжелой ароматики из селективного растворителя на установке каталитического ре-

форминга. К реализации готовятся интересные проекты в сфере газопереработки.

Формулируя концепцию устойчивого развития пермского предприятия и всего сектора нефтепереработки в самых сложных макроэкономических условиях, делаю ставку на три аспекта: необходимо удерживать лидерство в областях промышленной безопасности и охраны окружающей среды. Второе обязательное условие – первенство в области энергоэффективности, третье – лидерство в системе непрерывных улучшений, то есть они должны происходить постоянно, с максимально оперативным внедрением на практике. Наша задача не просто соответствовать текущей ситуации и не отставать от конкурентов, нам нужно быть во главе процесса преобразований.

Если условно поделить рабочие дни на время в кабинете и время на объектах, то как часто удается проводить совещание непосредственно в цехах? Насколько это важно для Вас как для руководителя?

– Для меня очень важно быть в коллективе, коммуницировать с ним. Каждое утро начинаю с объезда завода и захожу в единую операторную, где общаюсь с начальниками смен – обсуждаю текущее состояние производственных объектов, текущие проблемы. Такой распорядок позволяет мне быть в курсе всех дел на заводе.

Далее приезжаю в здание управления, где проходит оперативка с руководителями завода. В обычном режиме примерно десятую часть дня провожу «в поле», остальное – в офисе. При реализации крупных проектов – реконструкций, капитальных ремонтов – это соотношение может меняться и составлять примерно 50 на 50. Впоследствии работа возвращается к обычному режиму. В моем представлении основная задача руководителя, топ-менеджмента – думать о стратегии развития завода, генерировать решения, которые позволят предприятию быть стабильным в долгосрочной перспективе с горизонтом 10-20 лет.

Какие мероприятия по снижению техногенной нагрузки на окружающую среду позволяют предприятию поддерживать высокий уровень экологической безопасности?

– «ЛУКОЙЛ-ПЕРМНЕФТЕОРГСИНТЕЗ» имеет отдельную службу, которая занимается мониторингом состояния окружающей среды и следит за каче-

СПРАВКА

ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМНЕФТЕОРГСИНТЕЗ» ведет свою историю с 5 ноября 1958 года, когда на Пермском нефтеперерабатывающем заводе были получены первые тонны товарной продукции. Уже через восемь лет развивающийся высокими темпами завод имел в своем составе более 30 технологических установок и был преобразован в Пермский нефтеперерабатывающий комбинат. В 1976 году на его базе создано производственное объединение «Пермнефтеоргсинтез». В 1991 году предприятие вошло в концерн «ЛУКОЙЛ», а в 1993 году было акционировано в составе Компании «ЛУКОЙЛ».

ством работы оборудования с точки зрения эмиссии веществ в атмосферу и общей экологической ситуации. Второе серьезное и перспективное направление в деятельности этого подразделения затрагивает и производственную, и экологическую, и научную сферы предприятия. Данная служба проводит анализ узких мест и поиск оптимальных решений. Так, предприятие на 80% обновило технологические печи, являющиеся основным источником эмиссии в атмосферу.

Процесс их модернизации продолжается. Существует программа по замене технологических печей на новые и современные, которые в разы уменьшают эмиссию загрязняющих веществ. Продолжает действовать программа по улучшению качества топлива. К примеру, бензины последнего поколения характеризуются минимальными выбросами автотранспортом в атмосферу вредных веществ. Хорошее качество топлива играет большую роль в мегаполисах.

Не случайно инвестиции в экологию в «ЛУКОЙЛ-ПЕРМНЕФТЕОРГСИНТЕЗ» за последние 10 лет составили более 10 млрд рублей.

Что для Вас идеальный рабочий день?

– Идеальная организация рабочего времени – это уход от реактивной работы к проактивной. События и обстоятельства не должны влиять и определять то, чем мы сегодня занимаемся на предприятии. Мы планируем и прогнозируем события и риски, с которыми сталкиваемся, и в спокойном режиме нивелируем их своими решениями.

Мне очень нравится, когда команда руководства «ЛУКОЙЛ-ПЕРМНЕФТЕОРГСИНТЕЗ» достигает поставленных тактических целей. Таким образом, решая промежуточные задачи, предприятие шаг за шагом двигается вперед. К примеру, после модернизации в 90-х годах установки каталитического крекинга, где производим высокооктановые бензины, существовала проблема с работой регенератора. Долгое время не могли найти технического способа для ее решения. По этой причине работа объекта велась на пониженнной загрузке для обеспечения высокого уровня надежности и безопасности установки. В 2017 году наш коллектив нашел целый ряд инновационных решений, которые позволили поднять уровень переработки сырья на 25% на данной установке. Огромное удовлетворение получаю,

когда вижу результаты своих усилий, работы коллектива, отражающиеся на объеме и качестве произведенной продукции.

В 2006-2007 годах Вы работали в «Гетти Петролеум Маркетинг Инк.» в США, позднее 9 лет управляли болгарским «ЛУКОЙЛ Нефтохим Бургас». Удалось перенести и адаптировать полезный заграничный опыт на пермском предприятии?

– Работая за границей, получил колossalный и интересный опыт, связанный с улучшением работы завода в первую очередь в кризисной ситуации. На время, когда я возглавлял болгарский нефтеперерабатывающий завод, пришелся экономический кризис 2008 года. Тогда обрушились все рынки, упали цены на нефть, и была достаточно сложная ситуация с точки зрения поиска выхода из кризисного положения. Приходилось принимать достаточно жесткие решения в части увеличения производительности, повышения эффективности производства. Несмотря на сложные макроэкономические условия, ситуацию удалось стабилизировать.

Сегодня болгарский завод – один из лидеров среди европейских предприятий Компании «ЛУКОЙЛ». Включает нефтеперерабатывающий завод, нефтехимический комплекс и собственный морской терминал. Он является даже не градообразующим, а странообразующим предприятием нефтехимического профиля.

Мне приятно вспоминать этот период, так как в предприятие вложен и мой труд. Лучшие наработки, конечно, стараюсь перенести на пермское предприятие. В свою очередь прикамские нефтепереработчики готовы поделиться с болгарским заводом своим опытом. В компании «ЛУКОЙЛ» создана единая система обмена знаниями. Она оживляет бизнес, позволяет обмениваться лучшими практиками и быстрыми темпами двигаться вперед.

Как Вы проводите свободное время, удается ли уделять время семье, спорту?

– Я за сбалансированный подход к жизни, поэтому моя философия такая: в рабочее время нужно максимально эффективно выполнять свою функцию на предприятии, а дальше заниматься личной жизнью. Если человек сконцентрирован только на работе, то его жизнь неполноценна.



СПРАВКА

Важнейший стратегический ресурс и самый ценный капитал, определяющий будущее предприятия, – это люди. В коллективе «ЛУКОЙЛ-ПЕРМНЕФТЕОРГСИНТЕЗ» много трудовых династий. Нередко уже внуки продолжают дело первоходцев пермской нефтепереработки, тех, кто несколько десятилетий назад осваивал сложнейшие производственные процессы.

Динамично развивающееся предприятие нуждается в профессионалах своего дела. Технологические новации, современное оборудование, автоматизированные системы управления – все это требует качественных знаний и навыков. Обеспечение производства высококвалифицированным и высокомотивированным персоналом является основной целью кадровой политики. Системно ведется профессиональное обучение работников с использованием всего арсенала современных средств. Уделяется большое внимание адаптации новых сотрудников, наставнической работе. Созданы условия для реализации их творческого и профессионального потенциала: регулярно проводятся конкурсы профессионального мастерства на звание «Лучший по профессии», «Лучший молодой специалист», конкурс на лучшую научно-техническую разработку, научно-технические конференции молодых ученых и специалистов.

«ЛУКОЙЛ-ПЕРМНЕФТЕОРГСИНТЕЗ» проводит активную социальную политику, направленную на то, чтобы придать работникам уверенность в завтрашнем дне, создать благоприятный психологический климат и, тем самым, обеспечить эффективность их труда, заинтересовать в достижении более высоких результатов. Социальные программы реализуются по следующим направлениям: охрана здоровья работников; обеспечение жильем; негосударственное пенсионное обеспечение; социальная поддержка молодых специалистов, женщин, семей с детьми и пенсионеров.

Многочисленные и разнообразные культурно-массовые и спортивные мероприятия, туристические слеты, интеллектуальные игры способствуют сплочению коллектива нефтепереработчиков.

Стараюсь и сам придерживаться этого правила: увлекаюсь теннисом, как правило, два раза в неделю нахожу время на игру. Стараюсь проводить

время с детьми, у меня их трое, и они очень быстро растут. Иногда играю на фортепиано. Стараюсь все успевать, но не всегда это получается.



НЕДВИЖИМОСТЬ

Не ввысь, так вширь

Жители выступили против изменения зонирования и увеличения плотности застройки квартала в Разгуляе. Мэрия поддержала горожан, но вопрос еще не закрыт.

Текст: Екатерина Булатова

В комиссию по землепользованию и застройке Перми обратился застройщик «Кудесник плюс». Компания предложила изменить территориальное зонирование квартала, ограниченного улицами Петропавловской, Максима Горького, Николая Островского и Советской в районе Разгуляя. Сейчас одна часть территории квартала находится в зоне Ц1 (зона обслуживания и деловой активности), а другая – в Ц2 (зона обслуживания и деловой активности местного значения). Заявитель предложил установить единую зону Ц1 для всей территории. Business Class узнал, в чем разница и почему жители квартала высказались против такого изменения.

«Кудесник Плюс» выкупил участок на ул. Островского, 3 в 2011 году. Изначально планировалось построить жилой комплекс в 7-10 этажей, но мешали ограничения по предельному параметру высотности здания – 20 метров. В 2016 году компания обратилась в комиссию с заявлением о снятии ограничения, запрашивалась высотность в 30 метров. Решение по этому вопросу до сих пор не принято. По словам Ольги Савицкой, секретаря комиссии по землепользованию и застройке, сейчас на территории по-прежнему действует максимальный показатель высотности в 20 метров. Участок до сих пор остается пустым.

Публичные слушания по вопросу изменения зонирования квартала прошли 17 апреля. В рамках мероприятия поступило восемь отрицательных отзывов от жителей дома на ул. Советской, 3. Еще два человека выразили свое негативное отношение к предложению застройщика, правда, сделали это позже установленного законом срока.

По мнению Виктора Агеева, первого заместителя главы администрации города, председателя комиссии по землепользованию и застройке Перми, результаты публичных слушаний были ожидаемы, так как квартал уже застроен достаточно плотно.

Члены комиссии не знают наверняка мотивов заявителя, но у некоторых из них сложились свои предположения. «На мой взгляд, компания запрашивает зону Ц1, так как для нее не установлены предельные параметры коэффициентов плотности застройки и размеров земельных участков», – предположила Ольга Савицкая. По ее словам, предложение заявителя соответствует генплану города, потому что территория находится в функциональной зоне СТН-А (зона ядра городского центра), предлагающей наибольшую плотность застройки.

При этом участок на ул. Николая Островского, 3 небольшой, он не позволяет намного увеличить размеры проектируемого здания. Это обстоятельство еще сильнее ввело членов комиссии в замешательство. Некоторые из них предположили, что застройщик хочет сменить зону, чтобы получить более широкий перечень объектов, которые можно возвести на участке. Но для объективного понимания не хватало пояснений представителей компании «Кудесник плюс», но их на заседание не пригласили.

Члены комиссии не смогли прийти к единому мнению о возможности изменения зонирования в квартале. Решения так и не приняли, главе города будет рекомендовано отклонить проект.

ЭНЕРГЕТИКА

Интеллектуальный учет приходит в Пермский край

«Пермэнерго» и «Ростелеком» в рамках совместного проекта установят 33 тысячи современных счетчиков.

Объем инвестиций в проект – 1,4 млрд рублей.

Текст: Кирилл Перов

Филиал «МРСК Урала» – «Пермэнерго» приступил к масштабным работам по модернизации системы учета электроэнергии. В 2018-м – начале 2019 года компания планирует установить 33,7 тысячи современных интеллектуальных приборов.

От обычных бытовых электросчетчиков умные приборы учета отличаются большей точностью измерения, способностью работать в многотарифном режиме, наличием коммуникационных средств передачи накопленной информации посредством сетевых технологий, возможностью управления потреблением и осуществлением двусторонней связи. Такие устройства могут считывать информацию в режиме реального времени, оповещать о потерях электричества и осуществлять мониторинг параметров качества электроэнергии.

Срок окупаемости проекта составляет пять лет.

Работы по установке приборов проводятся в рамках энергосервисных контрактов в соответствии с требованиями федерального законодательства. По условиям контракта ПАО «Ростелеком» берет на себя затраты по установке приборов учета – общая сумма инвестиций составит 1,4 млрд рублей. Срок окупаемости проекта – пять лет. Затраты инвестора будут окупаться за счет экономии, получаемой после установки новых приборов учета.

Работы уже начались. Сейчас ведется предпроектное обследование, после чего специалисты разработают схемы организации и модернизации системы учета с удаленным сбором и хранением данных. После установки нового современного оборудования будут произведены пусконаладочные работы, осуществлена интеграция вновь установленного оборудования в уже существующую систему учета.

Больше всего хищений электроэнергии происходит в частном секторе.

Как сообщили в «МРСК Урала», установка новых приборов будет производиться на объектах сети в территориях, где выявлены существенные очаги энергопотерь: в Перми, а также в Краснокамском, Ильинском, Добрянском и Кунгурском районах.

Заместитель директора филиала ОАО «МРСК Урала» – «Пермэнерго» Юрий Белозерцев отмечает, что наибольший объем хищений электроэнергии наблюдается в частном секторе. Установка интеллектуальных высокотехнологичных приборов учета позволит получать информацию об энергопотреблении клиентов в режиме онлайн, минимизировать риски несанкционированного вмешательства в работу счетчиков, а следовательно, воровства электрической энергии.

Отечественные системы учета показали себя лучше остальных.

В компании отмечают, что устанавливаться будут приборы учета российского производства. Несколько лет назад в рамках pilotного проекта «Умный учет» для сравнения эксплуатационных характеристик применялись счетчики как отечественных, так и зарубежных производителей, в том числе американских и французских. «Лучше всего показали себя именно отечественные системы учета. При этом нужно отметить, что система интеллектуального учета электроэнергии является одним из основных элементов цифровизации электросетевого комплекса, курс на которую принят как новая стратегия группы компаний «Россети», – отметил Юрий Белозерцев.

Юрий Белозерцев:

“Сейчас только порядка 6% парка приборов учета в Пермском крае являются интеллектуальными. В рамках процесса цифровизации «МРСК Урала» планирует серьезно увеличить этот показатель. Помимо уже реализуемых энергосетевых контрактов в разработке находится целый ряд проектов в этом направлении.”



На правах рекламы



РИТЕЙЛ

Поле битвы – магазин

Ритейлеры смирились с привычкой потребителей к экономии, а покупатели – с ростом цен. После самого тяжелого этапа кризиса слабые игроки ушли с рынка, а конкуренция за клиента развернулась в сфере инноваций.

Текст: Яна Купрацевич

Цены продолжают расти, но ритейлеры, как и покупатели, с этим фактором уже примордились. Если потребители все больше внимания обращают на акции, то торговые сети не только пытаются угодить клиенту, но и переходят в новую фазу конкуренции: после ухода игроков с рынка «выжившие» занимают их площадки, а еще соревнуются в IT-технологиях. За ними будущее ритейла, считают эксперты.

По данным Пермстата, стоимость минимального набора питания в Пермском крае в конце марта 2018 года составила 3,7 тыс. рублей, увеличившись с декабря 2017 года на 4%. По величине этого показателя Прикамье находится на втором месте среди регионов Приволжья. Стоимость минимального набора продуктов питания в среднем по России в этот же период не намного выше, чем в регионе, – 3,9 тыс. рублей. В целом в субъектах Приволжского федерального округа стоимость продуктовой корзины увеличилась на 3,3–5,7%.

Сегодня сформировался абсолютно новый тип потребителя – «бедный гедонист».

На фоне роста цен за год оборот розничной торговли в Пермском крае вырос на 8% и составил на конец февраля 2018 года 40,6 млрд рублей. Однако это меньше, чем в предыдущем месяце, почти на 4%.

Тенденция к росту цен и сокращению потребления, связанная с падением доходов населения, наблюдается на протяжении последних трех лет. В 2017 году потребители смирились с этим и стали тратить деньги активнее. Крупные ритейлеры подхватили настроения покупателей и увеличивают оборот, мелкие – уходят с рынка.

Что происходит с потребителем

Потребитель стал более требовательным по отношению к цене и качеству продукции. Торговые сети гибко реагируют на эти запросы. Ритейл помогает покупателям приобрести набор продуктов по той же цене, что и в прошлом году, и даже дешевле. Это удается за счет различных акций. «В стоимости розничной продукции в целом наблюдается дефляция, поскольку бизнес понимает, что стоимость некоторых категорий продуктов расти не должна», – анализировал ситуацию генеральный директор INFOLine-Аналитика Михаил Бурмистров во время выступления на медиа-форуме Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ) в начале апреля.

В некоторых категориях покупатели жестко экономят и готовы значительно сократить потребление отдельных



товаров, за другими они охотятся и разыскивают магазины, где продукт можно приобрести подешевле. Но есть ряд категорий – к примеру, молочные и мясные продукты, – где цена значения не имеет. Здесь потребитель выбирает качество. «Очень часто потребители, в том числе и не очень обеспеченные, выбирают эти товары среди фермерской продукции. Торговые сети в данном случае конкурируют за возможность предоставить максимальный выбор продукции на своих полках», – добавляет Михаил Бурмистров.

Прямое следствие кризиса – уход с рынка игроков, чьи площадки занимают крупные сети. В Перми несколько таких примеров.

По мнению генерального директора аналитического центра «Платформа» Алексея Фирсова, на сегодня сформировался абсолютно новый тип потребителя – «бедный гедонист». «Бедный – потому что покупательская способность невысокая, но он хочет не просто поесть и забыться, для него важен комфорт потребления даже в период сокращения спроса. Именно такой покупатель составляет ключевую социальную базу для ритейла», – говорит Алексей Фирсов.

Что касается регионального рынка, то для него характерен «локальный патриотизм» – даже в крупных федеральных торговых сетях покупатели хотят видеть на полках местную продукцию, добавляет аналитик.

Что происходит с ритейлом

Во время кризиса мы жили в параллаксе постоянного роста цен, к этому привыкли и ритейлеры, и покупатели, и поставщики.

ТОП-5 ИННОВАЦИЙ В ЗАРУБЕЖНОМ РИТЕЙЛЕ, КОТОРЫЕ РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ ВЗЯЛИ НА ВООРУЖЕНИЕ

Облегчить ношу

Первыми в роботизации ритейла стала крупнейшая в мире компания в сфере онлайн-торговли Amazon. В 2012 году они создали робота Kiva, который представляет собой квадратную конструкцию на колесах высотой 40 см и весом примерно 130 кг. Робот используется в распределительных центрах и развозит продукцию с одной полки на другую.

Простыми словами

Затем они же запустили Amazon Echo – прототип голосовой системы Siri в iPhone или Алисы в поисковике Яндекс. Компания разработала систему в 2015 году. Устройство управляет голосом и реагирует на имя «Алекса». С его помощью можно заказать товары или услуги, например, такси и т.п.

Заказал и забрал

В 2016 году американская компания, управляющая крупнейшей в мире сетью оптовой и розничной торговли, Walmart, запустила отдельно стоящую пикап-площадку (pick-up point) онлайн-заказов. Покупатель может оформить заказ из дома, а потом просто забрать его из «будки».

Без людей

В этом же году в ритейле начали использовать первые беспилотные грузовые автомобили. Их запустила американская компания Otto, принадлежащая Uber. Первым грузом беспилотника стало пиво, в рамках выполненного рейса было доставлено 51744 банки светлого лагера «Будвайзер». Протяженность маршрута составила около 200 км, при этом фура двигалась в автономном режиме большую часть пути – 160 км по шоссе. Средняя скорость грузовика в автономном режиме составляла 90 км/час.

Будущее без очередей

В будущее без продавцов и очередей вновь заглянула Amazon. В 2017 году компания открыла в США первый офлайн-магазин продуктов без кассовых линий и продавцов. При входе в магазин клиент должен запустить приложение Amazon Go и отсканировать QR-код с экрана смартфона. После этого он может свободно набрать товары в корзину и уйти – система автоматически просканирует все приобретенные товары и выставит счет в личном кабинете на Amazon.

Идею быстро подхватили китайцы, открыв более десятка магазинов BingoBox. В них также нет ни продавцов, ни кассиров. Чтобы открыть дверь в магазин, нужно воспользоваться приложением для смартфона. Покупатели сканируют коды товаров для оплаты. Предотвращать кражи должна система видеонаблюдения и регистрация покупателей в приложении под настоящим именем.

ПРОЕКТ

Построить в срок

Депутаты Законодательного собрания лично оценили масштабы строительства нового зоопарка в Перми. Его открытие запланировано на сентябрь 2019 года.

Текст: Яна Купрацевич

На минувшей неделе состоялось выездное заседание постоянно действующей рабочей группы по рассмотрению вопросов строительства объектов общественной инфраструктуры Пермского края. В нем приняли участие депутаты краевого парламента, представители министерства строительства, подрядных организаций и пермского зоопарка. Члены рабочей группы проверили ход строительных работ на площадке строящегося зоопарка в Индустриальном районе Перми и узнали все о новом объекте. Кроме того, депутаты обсудили перспективы реализации инвестиционной программы Пермского края по капитальному строительству объектов общественной инфраструктуры.

Открытие зоопарка запланировано к сентябрю 2019 года.

Главной темой выездного заседания стал зоопарк. После экскурсии по объекту члены рабочей группы обсудили ход его возведения. На начало апреля отставание от графика строительства первого этапа первой очереди зоопарка умень-

шилось до 78 дней. Для сокращения сроков было увеличено количество рабочих и техники на объекте. В настоящий момент на площадке трудятся более 350 человек и порядка 50 единиц техники. Срок сдачи первой очереди запланирован на третий квартал 2018 года.

3,6 млрд рублей – общая стоимость нового зоопарка в Перми.

Пока дополнительного финансирования не предусмотрено. Но оно понадобится после завершения основных работ, поскольку тематическое оформление в основную смету не включено. На перевозку, адаптацию и покупку новых животных из бюджета Перми в этом году было выделено 106 млн рублей. Директор пермского зоопарка Людмила Кардашова пояснила, что эти расходные обязательства перенесены на следующий год из-за того, что сдвинулись сроки строительства.

Как рассказал подрядчик, в новом зоопарке будет создан ландшафт, типичный для среды обитания разных животных, таким образом, они будут находиться в вольерах, максимально приближенных к природе.

Александр Борисов,
руководитель рабочей группы, первый заместитель председателя комитета по развитию инфраструктуры Законодательного собрания:

“ Отставание от сроков планируемого строительства связано с рядом факторов: очень сложные условия, в том числе и связанные с составом почв. Подрядчик долго готовился к непосредственным работам и затянул подготовительный этап. Это в итоге отразилось на сроках строительства. Но в последние месяцы отставание значительно сократилось.



Виктор Плюснин,
председатель комитета по развитию инфраструктуры Законодательного собрания:

“ Проект, который мы увидели, вдохновляет. До этого к подрядчику были серьезные вопросы и по срокам, и по реализации строительства. На сегодня отставание сократилось. И судя по объему выполненных работ, мне кажется, оно не критическое. Самое главное, мы услышали, когда зоопарк откроет двери для пермяков: к осени 2019 года. Пока увеличение финансирования не предусмотрено, и общий объем средств для возведения объекта – 3,6 млрд рублей. Когда появится вторая часть проекта второй очереди, возможно, внесут корректировки. Но скорее они будут связаны не столько со строительной частью, сколько с адаптацией зверей к территории. Это различные ландшафтные и технологические решения для зоопарка.

РИТЕЙЛ

Поле битвы – магазин

» 13

Торговые сети в этой ситуации продавали столько же, но по завышенной цене. Сейчас обстановка поменялась. Самый тяжелый период (2016 год – начало 2017-го), когда розница фактически не росла в рублевом эквиваленте, закончился. Сейчас за счет снижения инфляции потребитель восстанавливает объемы покупок в физическом выражении.

«Мы видим, как меняется конкуренция между торговыми сетями. Но сказать, что международные игроки безоговорочно побеждают российские сети, нельзя. Исключение составляет разве что сегмент товаров для дома и строительства. В продовольственной торговле, бытовой технике и электронике российские ритейлеры активно конкурируют с международными сетями. Сейчас перед российским бизнесом актуальнее выход в Сибирь, нежели за

границу», – считает Михаил Бурмистров.

Еще одно следствие кризиса – уход с рынка слабых игроков. Их площадки активно занимают крупные сети. В Пермском крае несколько таких примеров. В 2015 году группа компаний «РИАЛ» закрыла продуктовую сеть «Гастроном», ее площадки взяла в аренду пермская сеть «Семья». В этом же году прекратила существование первая региональная сеть «Добриня»: после затяжного конфликта с одним из поставщиков компанию признали банкротом. В 2016 году несостоятельной признали торговую сеть «Виват», одну из самых крупных краевых компаний. В Пермском крае насчитывалось более 100 магазинов сети. Все площадки поделили между собой федеральные игроки – X5 Retail Group (управляет торговыми сетями «Карусель», «Перекресток», «Пятерочка»

ка») и «Магнит», а также пермская сеть «Семья».

По мнению Михаила Бурмистрова, чаще всего с рынка уходили игроки, не специализировавшиеся на торговле и ставшие «ритейлерами поневоле». «В этой ситуации есть положительная составляющая: уходящие игроки освобождают площадки для сильных предпринимателей», – резюмирует эксперт.

Следующим этапом конкуренции между сильными игроками на рынке является борьба за покупателя на уровне уникального предложения, в том числе с использованием инноваций. Крупнейшие розничные сети сегодня вкладывают все больше средств в технологии, которые можно использовать в ритейле. В этих условиях традиционная и ярмарочная торговля не исчезают совсем, но занимают свою нишу.

Региональные сети, с одной стороны, конкурируют не столько с федеральными игроками, сколько между собой. А с другой стороны – находят форматы, которые отличали бы их от «мастодонтов» рынка. «Яркий пример – сеть «Красное и белое»: из алкогольной сети они, по сути, превратились в формат магазинов у дома, после того как расширили ассортимент», – замечает Михаил Бурмистров.

Новым вызовом для ритейла станет приспособление форматов магазинов под новые реалии. К примеру, гипермаркеты интересуют людей все меньше, поэтому главная цель торговых сетей – сделать этот формат более гибким и удобным для покупателя. В ближайшее время ритейл столкнется и с выходом в онлайн: эксперты прогнозируют, что в 2018 году в этом сегменте произойдет «взрыв» продаж.

РАЗБИРАТЕЛЬСТВО

Останется или уйдет сеть АЗС «Газпромнефть»

Недавний разрыв партнерских взаимоотношений ГК «Феникс Петролеум» и сети «Газпромнефть» привел к остановке в работе 15 АЗС в Пермском крае. Выяснение разногласий компаний перенесли в зал суда, однако вопрос присутствия сети «Газпромнефть» в Прикамье остается открытым.

Текст: Кирилл Перов

В начале марта 2018 года сеть АЗС «Газпромнефть» в Перми приостановила продажу топлива, обосновав это окончанием партнерского договора с франчайзером. Федеральная компания выразила намерение взыскать с нескольких юридических лиц – ООО «Феникс Петролеум», ООО «Оператор», ООО «Муллинская нефтебаза» – задолженность за поставленное топливо и использование бренда «Газпромнефть», а также средства за присвоенные нефтепродукты. «Феникс Петролеум» принадлежит Николаю Тихоновцу, также, по данным СМИ, до 2016 года он контролировал «Муллинскую нефтебазу».

По словам источника, отношения между представителями сети «Газпромнефть» и ООО «Феникс Петролеум», ООО «Оператор», ООО «Муллинская нефтебаза» выстраивались исходя из взаимных интересов. «Появление «Газпромнефти» в Перми автовладельцами воспринималось положительно в связи с исторически сложившимся монопольным рынком в регионе», – отметил он.

ООО «Газпромнефть-Региональные продажи» обратилось в суд с требованием признать ООО «Феникс Петролеум» банкротом. Иск подан в краевой арбитраж 23 апреля. В заявлении обозначена задолженность по договору поставки нефтепродуктов в размере более 320 млн рублей. Долг был подтвержден решением суда первой инстанции в октябре 2017 года. Основания для иска сводились к следующему: пермская компания в период с января по апрель прошлого года закупила у ООО «Газпромнефть-Региональные продажи» нефтепродукты на сумму 638,9 млн рублей. В рамках оплаты по договору прошли только 324 млн рублей.

Как следствие, в марте в Прикамье прекратили работу большинство заправок «Газпромнефть». Станции работали в Пермском крае по франшизе. Ребрендинг АЗС «Феникс Петролеум» был проведен весной 2014 года в рамках договора коммерческой концессии. Фирма выплачивала франчайзеру вознаграждение за пользование брендом на 15 АЗС в регионе. Еще две станции были оформлены через договор аренды. По данным 2ГИС, сейчас в Перми продолжают работать две АЗС «Газпромнефть» – на ул. Куйбышева, 13Б и на шоссе Космонавтов, 310.

Как сообщили Business Class в дочернем обществе федеральной компании, станции закрылись из-за прекращения действия договора коммерческой концессии ООО «Газпромнефть-Центр» с ООО



«Оператор», которое занималось различной торговлей топливом на АЗС ГК «Феникс Петролеум». Досрочное прекращение договора было вызвано большой задолженностью в отсутствие оплат, договор должен был действовать до 2022 года. Просроченная задолженность ООО «Оператор» перед ООО «Газпромнефть-Центр» составляет 142 млн рублей.

«В 2017 году рынок изменился. У владельца «Феникс Петролеум» начались проблемы с платежами, он постоянно уходил в просрочку, накапливал долги, но, несмотря на это, «Газпромнефть» не приостановила сотрудничество, не допуская ситуации, когда мог бы пострадать конечный потребитель. Со временем неисполнение финансовых обязательств ГК «Феникс Петролеум» послужило причиной приостановки поставки топлива», – сообщил источник Business Class в дочернем обществе «Газпром нефти».

Кроме того, источник на рынке сообщил Business Class, что в Арбитражный суд Санкт-Петербурга направлен иск о взыскании с ООО «Муллинская нефтебаза» 304 млн рублей. В такую сумму истцом оценены нефтепродукты, которые были фактически присвоены и использованы для реализации на АЗС «Феникс-Петролеум».

«Нами производились попытки попасть на Муллинскую нефтебазу для инвентаризации собственного товара по договору хранения. Однако каждый раз проверяющих не пускали и просили приехать позднее. Причины звучали разные. В итоге в июне Николай Тихоновец (владелец ООО «Феникс Петролеум») сказал представителям сети «Газпромнефть», что раз ему не поставляли нефтепродукты, то в счет этого он забрал и реализовал товар компании с нефтебазы», – рассказал Business Class источник в федеральной компании.

Эксперты на рынке нефтепродуктов утверждают, что предложения о покупке сети АЗС «Феникс Петролеум» неоднократно поступали нескольким нефтяным компаниям. Они полагают, что вступление в партнерские отношения с «Газпромнефть» со стороны г-на Тихоновца были шагом в подготовке к реализации актива для увеличения его стоимости, а поведение продиктовано желанием продать свои АЗС и таким образом избавиться от бизнеса.

Руководитель Российского топливного союза Григорий Сергиенко считает, что реализовать актив будет затруднительно, поскольку крупные игроки рынка не рассматривают перспективы расширения сетей АЗС в регионах, в том числе и в Пермском крае.

По словам представителя ГК «Феникс Петролеум», на данный момент получены оферты и ведутся переговоры о продаже сети АЗС с другими участниками топливного рынка РФ. Представитель сети «Газпромнефть» подтвердил, что как способ погашения задолженности владельцами «Феникс-Петролеум», «Оператора» и «Муллинской нефтебазы» была предложена передача определенной части АЗС сети во владение структурам «Газпромнефть». Однако федеральная компания от предложения отказалась, поскольку посчитала, что стоимость этих заправок, озвученная владельцами «Феникс-Петролеум», была завышена и не компенсировала задолженности.

«К нам обращался ООО «Оператор» с предложением расторгнуть договор коммерческой концессии в целях прекращения увеличения суммы долга по нему. Мы ответили, что готовы, направили соглашение о расторжении, а в ответ получили письмо с отказом. Владелец ООО «Оператор» передумал без объяснения причин. Сейчас с нашей стороны подписано соглашение о расторжении договора, мы уведомили партнера, продажи

через сеть остановлены», – пояснил источник в дочернем предприятии «Газпром нефть».

В компании «Феникс Петролеум» считают, что тяжелую финансовую ситуацию спровоцировала федеральная компания. «Сеть «Газпромнефть» навязала поставку нефтепродуктов по своим ценам, которые превышали рыночные. В результате этого образовалась задолженность, которая является разницей в цене за весь период поставки. По данной ситуации проводится проверка ФАС России», – говорят в «Феникс Петролеум».

В «Газпромнефти» факт проведения проверки ФАС не подтверждают.

В свою очередь, по данным источника на рынке, компания не может устанавливать эксклюзивные правила для одного конкретного партнера, иначе произойдет дискриминация других франчайзи. По словам представителя сети «Газпромнефть», после нескольких лет сотрудничества владельцу «Феникс Петролеум» были предоставлены льготные условия оплаты топлива и отсрочки, однако это не помешало ему нарушить сроки оплаты и накопить долги. «Подписывать договор никто никого не заставлял, это добровольное решение. Мы всегда заинтересованы в долгосрочном и открытом сотрудничестве и до последнего рассчитывали на благородные партнеры», – сказал он.

Непростая финансовая ситуация и у ООО «Муллинская нефтебаза», фигурирующего в качестве площадки для хранения поступающих от ООО «Газпромнефть-Региональные продажи» нефтепродуктов. Налоговой службой Индустриального района Перми подан иск о банкротстве общества. Компания задолжала ФНС свыше 19 млн рублей. В иске ИФНС указывается, что нефтебаза не вносила налоговые платежи, но списывала деньги в пользу «Феникс-Петролеум» и «Оператор». 22 марта в отношении должника судом введена процедура наблюдения. В середине апреля в банкротное дело вступила «Газпромнефть-Региональные продажи» с заявлением о включении общества в третью очередь реестра требований кредиторов с суммой в 447 тысяч рублей. Следующее заседание состоится 22 мая. Эксперты отмечают, что возможное исчезновение сети АЗС «Газпромнефть» с пермского рынка может стать для него плохим знаком, который почувствуют в первую очередь конечные потребители – простые граждане. «Все привыкли, что в сегменте автозаправок в крае существует только один крупный игрок – «ЛУКОЙЛ», приход «Газпромнефть» изменил эту ситуацию, но сейчас все возвращается на круги своя», – говорят собеседники Business Class.

НЕДВИЖИМОСТЬ

Сравнять счет

В Перми почти нет разницы в цене нового и вторичного жилья. В других городах ситуация иная. Business Class узнал – почему.

Текст: Екатерина Булатова

В Перми квартира в новостройке дороже, чем на вторичном рынке, всего на 0,3%, посчитал Domofond.ru. По состоянию на февраль 2018 года средняя цена квадратного метра готового жилья в городе составила 52,5 тыс. рублей. «Квадрат» в новой квартире обойдется в 52,7 тыс. рублей. Эксперты отмечают, что пермская «вторичка» стабильно падает в цене уже три года, а новостройки начали дорожать. По прогнозам, рост стоимости новых квартир только продолжится, несмотря на то, что пермяки отдают предпочтение вторичному рынку.

По данным Domofond.ru, в большинстве городов России, в отличие от Перми, новое жилье стоит дешевле, чем вторичное. Например, в Екатеринбурге разрыв цен составляет 1,3% в пользу «вторички» – 69,7 тыс. рублей против 70,6 тыс. рублей. Среди городов-миллионников Пермь и Екатеринбург демонстрируют самую низкую разницу стоимости. Максимальный показатель зафиксирован в Самаре, там аналогичная квартира обойдется дешевле, чем вторичная, на 15,9%.



Аналитики вспоминают, что цены на рынке недвижимости Перми начали изменяться еще несколько лет назад. «В начале кризиса, в 2015 году, стоимость «вторички» снизилась на 3,9%, в 2016 году – еще на 5,8%. Даже в 2017 году средняя цена предложения сократилась на 1%. При этом на рынке новостроек Перми среднеквартальная цена предложения за год выросла на 1,4%. В IV квартале 2016 года

она составляла 50,6 тыс. рублей, а к концу 2017 года – 51,3 тыс. рублей за кв. метр», – прокомментировали эксперты Domofond.ru. По их данным, разница в цене нового и вторичного жилья сокращается по всей России.

Уравнивание цен на новое и вторичное жилье в Перми заметили не только аналитики, но и эксперты агентств недвижимости. По мнению Павла Быкова, директора компании Metrooom, рынок недвижимости Перми близится к насыщению, поэтому продавцы готового жилья все чаще делают скидки. В случае со строящимися домами ситуация иная, потому что маркетологи стараются сделать акцент на каждом, даже малозначительном преимуществе объекта.

Екатерина Пахомова, директор агентства недвижимости «Территория», полагает, что рост стоимости нового жилья закономерен. «Сейчас повысились требования к строительным проектам, жилье становится более комфортным. Цены могли бы отличаться от вторичного рынка более существенно, но покупательская

способность пермяков не позволяет этого. В нашем городе на итоговую стоимость квартиры особо не влияют класс дома, его расположение относительно центра города, хотя в других городах эти факторы имеют огромное значение. В Перми, если цена жилья выше 80 тыс. рублей за квадрат, оно не будет пользоваться спросом. Комфортные, но дорогие объекты города приставают, квартиры в некоторых из них покупаются только в периоды скидок», – прокомментировала Екатерина Пахомова. Она добавила, что сейчас в Перми наблюдается переориентация покупательского спроса на вторичное жилье.

По мнению Александра Каменева, руководителя Центра недвижимости и права «Белые ночи», разрыв в ценах нового и вторичного жилья в Перми все-таки есть, если сравнить дома с солидным «стажем» эксплуатации и строящееся жилье. «Квартира в новостройке на этапе сдачи в течение года, в центральном районе города, площадью 45-49 «квадратов» будет стоить порядка 3 млн рублей. А квартира в «брежневке» площадью 49 квадратов обойдется в 2-2,2 млн рублей. На мой взгляд, разница стоимости строящегося и готового жилья в Перми составляет примерно 10-30%», – отметил г-н Каменев.

Делать прогнозы изменения стоимости недвижимости на ближайший год риэлторы затрудняются. По их словам, все будет зависеть от нового строительного законодательства. Очередная порция правок вступит в силу 1 июля 2018 года. По мнению Александра Каменева, изменения способствуют росту стоимости квадратного метра в новостройках. У вторичного рынка еще есть запас для снижения стоимости, хотя собственники идут на торги очень неохотно, отметила Екатерина Пахомова.

Разница в стоимости новостроек и вторичной недвижимости в городах-миллионниках (февраль 2018)

Город	Цена за кв. м «вторички», руб.	Цена за кв. м в новостройках, руб.	Насколько новостройки дороже/дешевле «вторички»
Москва	196 855	203 783	3,5%
Нижний Новгород	63 242	64 755	2,4%
Пермь	52 592	52 741	0,3%
Екатеринбург	70 686	69 773	-1,3%
Омск	44 433	43 672	-1,7%
Казань	69 746	67 302	-3,5%
Воронеж	46 074	43 909	-4,7%
Санкт-Петербург	114 963	108 576	-5,6%
Уфа	64 842	60 935	-6,0%
Новосибирск	62 402	58 039	-7,0%
Челябинск	40 877	37 979	-7,1%
Волгоград	47 281	43 842	-7,3%
Красноярск	55 447	48 751	-12,1%
Ростов-на-Дону	57 889	50 664	-12,5%
Самара	58 106	48 880	-15,9%

ЗЛАТЫЙ НИДА
ОРИГИНАЛЬНЫЙ ЧЕШСКИЙ РЕСТОРАН
ВЕСЕНННЕЕ МЕНЮ
ул. Борчанинова, 12, т. 238-36-42
сеть ресторанов RESTUNION

На правах рекламы

Источник – Domofond.ru

ГОРОД

Дошли до суда

Пермские предприниматели и председатели ТСЖ готовы в суде защищать свое право размещать торговые киоски на частной территории. Два иска уже направлены в суд.

Текст: Яна Купрацевич

В Перми состоялась пресс-конференция, посвященная проблеме, с которой столкнулись владельцы НТО после принятия Пермской городской думой решения о запрете размещать киоски на территории многоквартирных домов. В мероприятии приняли участие собственники торговых объектов, предприниматели и председатели ТСЖ. Именно они пострадают от нормотворческой инициативы в первую очередь. Малый бизнес готов защищать свои интересы в суде. Первые иска в инстанцию уже направлены.

На минувшей неделе в краевой суд поступили два иска с требованием отменить решение Пермской городской думы о запрете размещать нестационарные торговые объекты (НТО) на территории многоквартирных домов. Соответствующее решение было принято в марте на заседании представительного органа большинством голосов. С исковым заявлением в суд обратилось ООО «АМТЕК», которое владеет киосками по продаже питьевой воды. Еще один иск направил местный житель Перми. Об этом на пресс-конференции сообщил директор компании Андрей Васильев.

По словам юриста ООО «АМТЕК» Елены Гусевой, компания готова отстаивать свои права до конца. «Мы готовы



дойти до Верховного суда. Земля многоквартирных домов является общедолевой собственностью. Пермская городская дума не вправе ограничивать компетенции собственников и их права распоряжаться своей землей», – заявила представитель компании.

О намерении подать аналогичное заявление рассказал и директор газеты «Эфир» Дмитрий Оксюта. «Власти уже не впервые пытаются ограничить владельцев киосков. Сначала хотели запретить их размещение из-за нарушения противопожарных требований, но не получилось. Мы

выиграли все суды, доказав, что павильоны не нарушают этих требований», – рассказал предприниматель.

– Потом пробовали запретить киоски на территориях, которые имеют культурно-историческое значение. Теперь пытаются зайти с точки зрения благоустройства. Будем судиться, будем протестовать».

Предприниматель Сергей Дмитриенко также добавил, что сейчас совместно с владельцами НТО, жильцами многоквартирных домов и ТСЖ готовится коллективный иск по решению гордумы.

Председатели ТСЖ, участвовавшие в пресс-конференции, пояснили, что для объединения жильцов сложно выйти с иском в суд, поскольку это затратно. «Однако мы готовы подключиться к коллективному иску», – добавила председатель ТСЖ «ЖСК-Ю» Татьяна Лунева.

Кроме того, председатели нескольких ТСЖ не исключили возможности организации митинга против запрета устанавливать в Перми киоски на частной земле, а также начала процедуры отзыва депутатов.

Такие крайние меры предприниматели объяснили тем, что от властей нет обратной связи. «На сегодня мы не видим, что администрация готова идти навстречу бизнесу и оказывать помощь в сохранении «водной ар-

терии» города», – пояснил Андрей Васильев.

Он также добавил, что изначально НТО были размещены на муниципальной земле. Предложение заходить на участки, принадлежащие ТСЖ, исходило от администрации города. Два года назад администрация Перми расторгла договоры аренды земельных участков и предложила предпринимателям разместить киоски на земле ТСЖ. «Мы были вынуждены за свой счет перенести киоски с муниципальной территории на территорию многоквартирных домов, кроме того, была проделана большая работа, чтобы договориться с жильцами домов. Для жителей очень важно сохранить киоски с питьевой водой в шаговой доступности, с этими просьбами они многократно обращались в компанию», – отметил г-н Васильев.

Председатели ТСЖ, которые за счет платежей от размещения киосков на территории своих домов проводили работы по благоустройству, также не нашли поддержки у властей. Если ТСЖ останутся без арендных платежей от киосков, то могут потерять до 20% бюджета дома. В результате расходы упадут на жителей домов, считают представители товариществ собственников жилья. По словам председателей, жильцов такой поворот событий вряд ли устроит.

ЭКОНОМИКА

Поехать против курса

» 7

«Дело в том, что средства, выделенные государством на эту программу, будут израсходованы уже к концу 2-го квартала, что приведет к снижению объема продаж авто», – дополняет Антон Павлов.

Эксперты также ожидают в ближайшее время увеличение спроса на новые автомобили в связи с введением новых санкций. По их мнению, водители поспешат купить транспортное средство еще по низкой цене, поскольку в скором времени возможен ее рост.

При этом другая часть аналитиков говорит, что не стоит беспокоиться,

сдержать цены поможет нефть. Эксперты поясняют, что отталкиваться нужно от стоимости нефти, а не от курса валюты. Именно она влияет на ценообразование автомобилей. «Рост нефтяных котировок является попутным ветром для российских компаний и рубля», – рассказывает финансовый аналитик FxPro Александр Купцикевич.

Однако если США продолжат выдвигать санкции против России, курс доллара и евро будет расти, а стоимость нефти падать, то цены на дорогие иномарки поднимутся уже в мае-июне 2018 года на 10-15%, заключают эксперты.

ВАЛЮТНЫЙ ОБВАЛ

Ослабление рубля в середине апреля может привести к росту цен на новые автомобили, в особенности на авто заграничной сборки. Уже сегодня часть дилеров заявляет о повышении цен, говорят эксперты. Суммы на закупку транспорта уже начали расти. За прошедшие выходные «Балтингвестбанк» выдал 130 млн рублей на покупку автомобилей, сообщает Антон Павлов. Ранее аналогичные показатели не превышали 90 млн рублей. Однако повышение цен не отразится на ставке по автокредитам.



МНЕНИЕ

Stand up revolution

События в Закавказье принимают нешуточный оборот. Ищем и находим параллели.

Текст: Илья Седых

Спокойной недели не получилось: хоть и обошлось без бомбёжек аэродромов, алюминиевых санкций и отравлений предателей, так вот пожалуйста: в Армении начались волнения.

Тот, кто следил за событиями на новом плацдарме «цветной революции» (конкретный участок цветовой гаммы или растение пока не выбраны – впору объявлять конкурс) последние три года, наверняка совсем не удивлен тому, что и здесь «верхи не могут, а низы не хотят». Одна из главных причин – удручающее положение в экономике, больно бьющее по населению. Взять хотя бы существенное повышение цен на электроэнергию: в 2015 году очередное удорожание блага на 16% спровоцировало «электромайдан». Что самое обидное: даже на происки «госдепа» это не спасить – энергетическая система страны принадлежит российской компании.

Тогда протесты не обернулись сменой власти (строго говоря, они и сейчас пока к ней не привели), но



Источник - tengrinews.kz

вынудили правящую верхушку задуматься о выборе иной модели управления. В итоге была проведена рокировка президентской республики на парламентскую, с ведущей ролью премьер-министра. Но мера не сработала. И дело не только в том, что нововведения оказались формальными: в премьера «реинкарнировался» все тот же президент Серж Саргсян. Просто этот шаг не

мог решить главной проблемы. В отличие от Азербайджана, чье благополучие, главным образом, зиждется на пресловутом «черном золоте», наполненность бюджета Армении зависит от предприимчивости ее зарубежной диаспоры, и далеко не только той, что представлена в Comedy Club. Если взяться, наверняка можно вывести какую-нибудь математическую зависи-

мость между доходами страны и объемами дорожного строительства в одной сопредельной республике. А в ней в прошлом году «доели» один резервный фонд и принялись за последний.

Армения оказалась перед непростым выбором. С одной стороны – пример Грузии, которая получила шанс интегрироваться в Европу и движется по этому направлению вполне уверенно. С другой – нефть вновь пошла в рост, того и гляди, старые рецепты опять начнут действовать: быть может, эпоха «великого асфальта» еще вернется, стоит лишь немного потерпеть? Кто знает. По крайней мере, участникам противоборства хватает мудрости не решать вопрос силой.

Сложно сказать, чего ждать дальше. Практика показывает, что «цветные революции» не решают проблем. Да и никакие, похоже, не решают. Они лишь заставляют перестать «заметать мусор под ковер» и подталкивают к решению вопросов, которые раньше предпочитали не замечать. И не стоит обольщаться, что существование таких проблем – удел одной лишь Армении.

БИЗНЕС

Разделять и продавать

В рамках «Бизнес Среды» опытный маркетолог рассказала о секретах продвижения бренда в социальных сетях.

Текст: Олег Фоменко

Предпоследний открытый семинар проекта «Бизнес Среда», организатором которого выступает пермское региональное отделение «ОПОРА России», посвятили SMM как инструменту интернет-маркетинга. Катерина Рудыка, преподаватель онлайн-школы GeekBrains, маркетолог с семилетним опытом, рассказала об особенностях соцсетей, поиске нужной аудитории для продукта и правильной модели поведения в интернете. Business Class рассказывает об уникальных особенностях основных соцсетей по мнению Катерины Рудыка.

Facebook

1. С точки зрения рекламы это самая эффективная соцсеть – здесь продается буквально все, от люксовых автомобилей до коттеджей.

2. В Facebook сидит самая продвинутая в профессиональном плане аудитория. Это люди от 25 до 50 лет из сферы бизнеса, политики, творчества, которые знают, чего хотят, имеют активную жизненную позицию,

собственное мнение, нацелены на поиск деловых контактов.

3. Это одна из самых активных площадок, здесь самые бурные обсуждения по самым актуальным вопросам. Поэтому пользователям нужен исключительно уникальный контент, иначе реклама не принесет эффекта. В отличие от остальных соцсетей здесь хорошо читают большие тексты.

ВКонтакте

1. Это социальная сеть для легких развлечений и общения школьников, студентов, молодых специалистов. Особенность в том, что пользователи предпочитают потреблять контент, который генерируют различные сообщества, и редко создают собственный.

2. Здесь не принято высказывать мнение по острым вопросам. Молодежь озабочена доказательством собственной социальной успешности, а поэтому для увеличения вовлеченности нужно использовать опросы, викторины и любой «вирусный» контент, которым они захотят

поделиться, – «репостнуть» на свою страницу.

3. Молодежь – это далеко не самая платежеспособная аудитория, поэтому дорогие товары Вконтакте не продаются. Однако брендам уже сейчас стоит привлекать внимание этих людей к себе, потому что через несколько лет пользователи вырастут, начнут зарабатывать и покупать.

Instagram

1. 68% аудитории – это женщины, которые заходят сюда поделиться фотографиями из своей жизни и вдохновляются чужими. При этом они активные – не только смотрят, но и читают тексты, комментируют посты.

2. Здесь проще всего «с нуля» построить личный бренд, популяризировать себя.

3. Пользователи устали от огромного количества рекламы, они ищут настоящему полезный контент, который даст возможность высказаться. Однако не стоит использовать остро-социальные и политические темы,

как в Facebook, лучше поднимать повседневные вопросы: красота, мода, здоровый образ жизни, дети, творчество, путешествия, психология.

Одноклассники

1. Лучший способ получить «живое» сообщество – угадать с тематикой. Если тематика сообщества не близка пользователю, если он не узнал себя и свою жизнь, то коммуникация не наладится.

2. Пользователи всегда будут обсуждать бытовые темы: детей, семью, товары повседневного спроса, рецепты, домашнее хозяйство и дачу, ремонт. Не надо заставлять их говорить на сложные темы, которые не присутствуют в жизни рядового гражданина.

3. «Одноклассники» – самая «добрая» социальная сеть, здесь меньше всего негатива. При создании контента стоит сделать ставку на эмоциональные, трогательные истории. В сети охотно отзываются на рассказы о любви, нежности, заботе. Это место для искреннего, душевного общения с аудиторией.

ОПЫТ

Библиотеки и революция

Business Class продолжает серию публикаций из города-побратима Перми Оксфорда. В сегодняшней статье – о том, как общественные библиотеки графства Оксфордшир сначала хотели закрыть, но жители не дали и вдохнули в них новую жизнь.

Текст: Маркус Феррар

Нужны ли публичные библиотеки?
Вопрос особенно актуален в сегодняшних условиях сокращения общественных служб и массового доступа к информации через электронные книги и социальные сети. Семь лет назад Совет графства Оксфордшир ответил на этот вопрос «нет» и объявил о планах закрыть все, кроме одной, из 22 действующих публичных библиотек.

Результатом стала... революция. Граждане бросились на защиту социальной службы, которую они считали необходимой, а главное, любимой многими поколениями горожан. Известные писатели родом из Оксфорда, такие как Колин Декстер и Филипп Пулман, осуждали членов Совета как филистерьев на публичных собраниях, а молодые мамы с детьми организовывали красочные демонстрации. В итоге Совет отступил, его лидер ушел в отставку, и все 22 публичные библиотеки продолжают работать и сейчас.

Но это не сняло финансовых проблем. Решения правительства консерваторов заставляют местные советы по всей Британии бороться за сохранение хотя бы основных социальных услуг. В такой ситуации публичные библиотеки, как правило, почти не имеют шансов получить новое государственное финансирование, и многие из них оказываются на грани закрытия.

В северной части Оксфорда граждане создали волонтерскую организацию «Friends of Summertown Library» («Друзья библиотеки Саммертауна»), которую возглавил автор этих строк. Поскольку Совет не мог позволить себе ремонт здания, мы решили сами собрать на это средства. В течение семи лет было собрано 90 тысяч фунтов стерлингов, и этим летом начнется капитальный ремонт. Библиотека будет иметь более гибкую планировку помещений, подвижные книжные полки создадут пространство для переговоров, детский уголок переместится к саду, новая яркая обстановка сделает его более дружелюбным, а IT-объекты будут модернизированы.

Такой подход к финансированию является новаторским, нельзя ожидать, что он будет работать в тех районах Оксфорда, где живут люди с невысоким уровнем доходов. Но власти округа также ищут варианты поддержки публичных библиотек. Например, компании, которые планировали проекты коммерческой недвижимости в центре Оксфорда и в соседнем городе Бестер, получили разрешение на строительство только при условии, что профинансируют помещения для новых библиотек. Есть факты, когда Советы и напрямую вкладывают средства в такие проекты. Это происходит в Бирмингеме, Ливерпуле, Дареме, Лимингто-

не, Вустере, одном из рабочих районов Лондона.

Что же происходит сейчас и что будет дальше? Библиотеки, не имеющие финансирования, теряют посетителей и остаются под угрозой закрытия. Те, которые были отремонтированы и адаптированы к современным условиям, напротив, получили большое количество новых пользователей. Их залы буквально гудят с утра до вечера от людей всех возрастов.

В Саммертауне средства на библиотеку собирали жители и компании. После первоначального конфликта отношения между Советом Оксфордшира и обществом «Друзья библиотеки Саммертауна» стали гармоничными: идет работа в формате государственно-частного партнерства. Общественники находят деньги, Совет делится компетенциями в сфере управления проектами.

Безусловно, сбор средств бывает утомительной задачей. Но люди понимают, что эти деньги «возвращаются». «Мои три маленьких сына постоянно проводили время в библиотеке Саммертауна. Потом все трое поступили в Оксфордский университет, получили первоклассные степени и сделали хорошую карьеру. Так что наши вложения в поддержку библиотеки окупаются», – говорит одна из жительниц



Автор статьи – Маркус Феррар (Оксфорд, Великобритания). Бывший журналист агентства «Рейтерс», занимался освещением тем, связанных с «холодной войной». Маркус – автор книг, посвященных Германии и странам Восточной Европы, а также темам свободы и демократии.

Оксфорда, которая пожертвовала 5000 фунтов стерлингов. В такие моменты я горжусь, что отношусь к сообществу людей, которые помнят, что чтение книг лежит в основе успешной жизни.



Учредитель –
ООО «Центр деловой информации»,
614000, г. Пермь, ул. Осинская, 6.
Тел. (+7 342) 237-57-37.
Главный редактор
Вадим Анатольевич Сковородин

№16 (668) 30.04.2018
Индекс – 53439
Тираж 4000 экз.
Цена – 20 рублей.

Адрес редакции:
614000, г. Пермь, ул. Осинская, 6
Тел. (+7 342) 237-57-37.
E-mail: info@business-class.su

«Деловая газета «Business Class
Пермский край»

Издатель: ООО «Центр деловой
информации», 614000, г. Пермь,
ул. Осинская, 6. Тел. (+7 342) 237-57-37.
E-mail: info@business-class.su

Типография: ОАО «ИПК «Звезда»,
614990, г. Пермь, ул. Дружбы, 34.
Печать офсетная. Объем 5 п. л.
Заказ № 2865.

Свидетельство ПИ № ТУ 59-ц43 от 07
февраля 2017 года выдано Управле-
нием Федеральной службы по надзо-
ру в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуника-
ций по Пермскому краю.
Интернет-версия:
www.business-class.su

Директор
Светлана Мазанова
Главный редактор
Вадим Сковородин
Заместитель главного редактора
Дарина Сафина
Корреспонденты: Евгения Ахмедо-
ва, Екатерина Булатова, Владислав
Гордеев, Яна Купрацевич, Любовь
Погодина, Ольга Полякова, Ирина
Семенина, Кристина Суворова
Технический редактор
Игорь Бабышев
Корректор
Алина Малышева
Фотографы
Сергей Глорио, Мария Порфирьева
Начальник отдела продаж
Мария Казеева
Офис-менеджер
Ольга Муллахметова
Компьютерное обеспечение
Владимир Гилев

Стоимость размещения
рекламных материалов:
– первая полоса – 180 руб./см²
– внутренние полосы – 77 руб./см²
– последняя полоса – 85 руб./см²
– при размещении материала на
указанной заказчиком полосе стои-
мость увеличивается на 10%.
Цены указаны без учета НДС.
Перепечатка и использование
опубликованных материалов без
письменного разрешения редакции
запрещены. Мнения авторов иногда
могут не совпадать с мнением редак-
ции. Редакция не несет ответствен-
ности за достоверность информации,
предоставляемой рекламодателями.
Требования к рекламным материалам.
Растровые изображения сдаются в
форматах *.TIFF *.PSD с разрешени-
ем 250-300 dpi, RGB, CMYK, Grayscale.
Макеты/изображения редактиру-
ются техническим редактором под

специфику печати с цветокоррек-
цией. Изображения с низким разре-
шением пересчитываются на 250 dpi
автоматически (без гарантии каче-
ства). *JPG принимается в исклю-
чительных случаях, без гаран-
тий качества. Векторные – *.AI, *.CDR,
*.EPS, *.PDF (текст в кривых), либо с
обычным текстом и приложены-
ми шрифтами. Все интерактивные
эффекты должны быть растирирова-
ны, использование цветов PANTONE
исключено (в противном случае все
цвета переводятся в CMYK автома-
тически, без цветокоррекции). Все
рекламные модули проходят читку
корректора.
Юридическую поддержку газеты
 осуществляет юридический
департамент Пермской
Торгово-промышленной
палаты, тел./факс (342)
235-78-48.

WEEK-END

Business Class рассказывает о двух актуальных фильмах, которые заслуживают внимания. Сегодня – дебютная картина главной сценаристки жанра аниме и грубоватая иранская сатира о режиссере-неудачнике.



Фильм:
«Укрась прощальное утро цветами обещания»

Режиссер:
Мари Окада

12+



Фильм:
«Свинья»

Режиссер:
Мани Хадиди

18+

Мари Окада – одна из главных современных сценаристок аниме, сочиняет чувственные эпические истории уже почти двадцать лет, да вот все для чужих проектов. Ее дебютный фильм «Укрась прощальное утро...» в России ждали разве что самые преданные фанаты (и думается, что в прокате он покажет себя крайне скромно), но для японской мультипликации его выход целое событие – возможно, жанр обогатится новым крупным автором.

Действие происходит в вымышленном мире. Пятнадцатилетняя Макия родилась в племени йольфов, волшебного народа, отличающегося от других людей небывалым долголетием. Йольфы мирно живут на отдельном острове, посвятив жизнь шитью полотен, на которых записывают всю память о настоящем. Однажды соседнее королевство решает уничтожить йольфов и сделать династию бессмертной, выдав одну из девушек за своего принца. Случайно выжившая Макия находит в лесу младенца, обычного человека, дает ему имя Эриал и решает вырастить как своего сына. Подрастающий ребенок начинает подозревать, что нестареющая Макия не его кровная мать.

Сценаристский опыт Мари Окады чувствуется невооруженным взглядом – почти в двухчасовом мультфильме ей удается совместить, с одной стороны, фэнтези с драконами и эпической битвой, с другой – несколько сюжетных линий о любви, предательстве и бесконечной разлуке. В основе всего, конечно, отношения бессмертной и нестареющей Макии и Эриала. Тема материнской любви, довольно редко затрагиваемая в аниме, раскрывается здесь максимально полно – от безусловного взаимопонимания между младенцем и матерью, через подростковые вспышки к неминуемому расставанию. Несмотря на несколько искусственный фэнтезийный антураж, Окада достоверно воссоздает психологические нюансы человеческих отношений: все персонажи, кроме итерично-гротескного короля и его сына, живые и точные.

Как это часто бывает в японском кино, не меньше эмоций вызывают неявные линии, как бы вшитые в изнанку сюжета. Например, так и не выраженная любовь сурового, но доброго внутри телохранителя к похищенной принцессе или вскользь озвученная любовь одного из героев к Макии. Деликатность этих линий вступает в контраст с бурной сентиментальностью основного сюжета.

Японцам вообще присущ удивительный дар – самые примитивные и бессовестные приемы вроде флэшбеков и плачущих крупным кадром героев, которые в европейском кино являются признаком дурного вкуса, смотрятся искренне, уместно и вызывают эмоции. Именно поэтому мы и любим аниме – это один из немногих жанров, где режиссеры не стесняются оголенных, чрезмерных эмоций, не потеряв способность писать тонкими мазками.

Главный герой фильма, иранский режиссер Хасан Касмаи, неофициально внесен в «черный список» – вот уже два года ему разрешено снимать только рекламу. Его съемочная группа, включая главную актрису и любовницу Шиву, устала ждать и готова перейти к его конкуренту, что приводит Хасана в бешенство. В это время в городе объявляется маньяк, который отрезает головы известным режиссерам, и Хасана крайне волнует, почему он сам еще жив – неужели он не талантливей всех?

Жесткая цензура не мешает иранским режиссерам снимать драматические шедевры, но сатира – редкий жанр. Впрочем, Мани Хадиди и не пытается высмеивать власть: призрак государства здесь возникает только в самом факте отлучения главного героя от кино, но вряд ли зрителя это особо расстроит. Ведь Хасан – самовлюбленный, завистливый, грубый и инфантильный тип, а его самый успешный фильм называется «Поцелуй на бойне». В его лице Хадиди высмеивает эгоистичных коллег-режиссеров, попутно задавая формирующие мнение социальные сети, одержимую гаджетами молодежь и даже откровенно нелепую рекламу.

Хоть восток и «дело тонкое», юмор в «Свинье» неожиданно грубоватый, натуралистичный и вообще «зайдет» далеко не каждому. Самые смешные моменты связаны с матерью Хасана – старушка явно не в себе, но безраздельно любит своего бородатого ребенка, приговаривая: «Не переживай, маньяк придет, обязательно придет! И тогда я его прикончу».

Обидно, что массовый зритель, не погруженный в контекст отношений между иранскими кинодеятелями, не сможет полностью считать сатирический подтекст ленты. Одно дело, когда Джордж Клуни, актер с фирменным мачистским шлейфом, играет самовлюбленного артиста в фильме «Да здравствует Цезарь!» у братьев Коэн. Здесь ирония понятна. Другое дело – внезапно погибающие неизвестные иранские режиссеры.

Ошибкой будет смотреть «Свинью» через призму европейского жанрового кино – по его законам, например, личность маньяка в конце фильма обязательно раскрывается, обычно им оказывается кто-то из второстепенных персонажей или друг главного героя, имеющий скрытые мотивы. В «Свинье» и личность убийцы, и его мотивы так и остаются за кадром – это оказывается попросту неважно для Хасана, а значит, и для зрителя. Сосредоточив повествование на безразмерном это неудачливого режиссера, Хадиди идет до конца – все убийства и расследования волнуют главного героя только в качестве свидетельства его общественного признания.

Изобрази Хадиди эту мысль более тонко, «Свинья» получилась бы действительно выдающейся сатирой, но и то, что получилось, – большой успех в условиях современного Ирана.

BUSINESS lunch

Все они предлагают газету BUSINESS CLASS во время обеда и бизнес-ланчи

Brasserie Biscotti, Героев

Хасана, 109

Casa Mia, Мира, 4/1

Casa Mia,

Комсомольский пр-т, 47

Casa Mia,

Комсомольский пр-т, 7

Casa Mia, Сибирская, 8

Coffee

Комсомольский пр-т, 1;

Революции, 13; Степанова, 14;

Швецова, 41

FRANCESCO,

Комсомольский пр-т, 10

FREID, Красноармейская, 46

Il Patisserie, Красносельская, 12а

Les Marches, Газеты «Звезда», 27

Porta Kafe,

Комсомольский пр-т, 20

PRA-DO, Газеты «Звезда», 27

Riga, Краснова, 26

Sister's bar, Ленина, 54а

Sochi, Сибирская, 52

St.Pepper, Осинская, 2а

Tarax Bar,

Комсомольский проспект, 53

Y.O.L.O.,

Комсомольский пр-т, 34

Zlata Nisa, Боржанинова, 17

Августин,

Комсомольский пр-т, 32

Арханг., Ленина, 24

Барон Минихгаузен, Пушкина, 13

Виолет, Екатерининская, 120

Виолет, кофейня, Сибирская, 17

Виолет, кофейня,

Сибирская, 61

Восточный дворик, Ленина, 83

Другое место, Советская, 36

Дунай, Луначарского, 97б

Ёрп, Екатерининская, 1/1

История, Ленина 47

Калина-Малина, Мира, II

Кама, Сибирская, 25

Капучино клуб,

Луначарского, 34

Карфе, Сибирская, 57

Карни, Мира, 45б

Компот, Мира, II

Компот, Сибирская, 47а

Компот, Сибирская, 37

Кофе LOVE, ж/д вокзал

Кофе Сити,

Комсомольский пр-т, 30

Кофе Сити,

Комсомольский пр-т, 68

Кофе Сити, Ленина, 78

Кофе Сити, Ленина, 98

Кофе Сити, Советская, 29

Кофейня Франces,

Петропавловская, 40

МаоТао,

Комсомольский пр-т, 32

Монтенегро, М. Гарикова, 28

Ницца, Советская, 67

Наутилус, Луначарского, 56

Нева, Куйбышева, 31

Облака, Ленина, 88, 6-й этаж

Оливия, Куйбышева, 79а

Охотничий, Пермская, 200

Партизан,

Комсомольский пр-т, 1

(ход со стороны набережной)

Пельменичная 1, Краснова, 25

Сабантуй, Мира, II

Сабантуй, Сибирская, 52

Сакартвело, М. Гарикова, 58

Сакартвело, Монастырская, 12а

Строгановская витчина,

Ленина, 58

Тануки, Екатерининская, 171

Трофель, Петропавловская, 55

Тулу, Ленина, 66

Тулу, Луначарского, 69

Халва, Комсомольский пр-т, 7

Халва, М. Гарикова, 28

Халва, Монастырская, 2

Халва, Революции, 13

Хрусталь, шоссе Космонавтов, 65

Хуторок, Куйбышева, 66

Хуторок, Ленина, 60

Хуторок, Мира, II

Хуторок, Пушкина, 73

Хуторок, Сибирская, 52

Шоколад, Петропавловская, 55

Шоколадница, Комсомольский

пр-т, 31 (Луначарского, 69)

Шоколадница, Мира, 4/1

Шоколадница, Нижнекамская, 7

Эгоист, салон красоты, Пермская,

128а

Газета Business Class

распространяется в аптеках:

Митрополи

Город, Героев Хасана, 105/3

Тоупа, Героев Хасана, 79

ДАВ-авто, Героев Хасана, 76

отелей: