ПЕРМСКАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА № 7 (659) 26 ФЕВРАЛЯ 2018

BUSINESS CLASS

Газета в интернете
WWW.BUSINESS-CLASS.SU

Попросили поправить 3
Считалки для инвесторов 5
Приступили к процедурам 6 Хмельной актив 7
Цена шутки 21

ИНФРАСТРУКТУРА

Вокзал у двоих

В Прикамье изменили концепцию транспортно-пересадочного узла на Перми II. Как выяснил Business Class, компания «РВ-Пермь», совместно созданная краевыми властями и РЖД, заказала корректировку документа у пермских проектировщиков – ООО «Арина-Проект». В организации пояснили, что изменения коснулись небольшой части градостроительной концепции.

Ее первоначальный вариант разработала столичная компания «Трансстройм». В ноябре 2017 года потенциальный инвестор представил концепцию, которую в краевом минтрансе назвали «почти готовой». Однако за короткое время подход к проекту изменился. В январе 2018 года стало известно о планах региональных властей по проведению отбора инвестора для строительства ТПУ. Решили изменить и саму концепцию, но только в одном аспекте – уменьшить площадь торгово-развлекательного комплекса, разделив участок на кварталы. По данным Business Class, именно эти корректировки и выполнила компания «Арина-Проект» по договору с «РВ-Пермь».

В компании «Трансстройм» считают маловероятным, что на данном этапе краевые власти привлекут другого инвестора для реализации проекта ТПУ. «В проектах такого масштаба, на таком уровне принятия решений подобным образом обычно не поступают», – считает генеральный директор компании «Трансстройм» Алексей Заварцев. Как бы то ни было, основной вопрос сейчас заключается в том, начнутся ли работы по созданию ТПУ в ближайшее время или, как и все большие городские проекты, вокзал станет площадкой для многолетних обсуждений, но не действий.

»→ 3

8,4 процента

Оборот розничной торговли в январе 2018 года вырос на 8,4% и составил 42,2 млрд рублей.

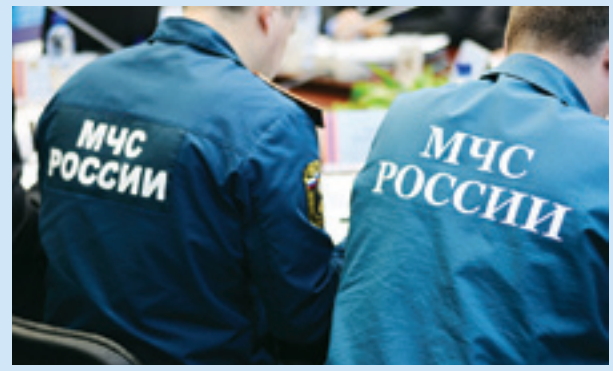
РИТЕЙЛ-ПАРКИ

На территории Перми и Пермского района сформированы пять площадок для развития ритейл-парков. Четыре из них расположены в разных частях города: в Ленинском, Кировском, Мотовилихинском и Индустриальном районах. Еще одна находится в селе Фролы. Размеры земельных участков для инвестплощадок колеблются от 5 до 80 га, их потенциальная площадь застройки – от 50 до 800 тыс. квадратных метров. Об этом изданию Business Class сообщили в отделе инвестиционных проектов министерства экономического развития и инвестиций Пермского края.

Там же отметили, что развитие торговли в формате ритейл-парков является одним из приоритетных направлений инвестирования в Пермском крае. Эксперты видят высокий спрос на такой вид торговых центров со стороны жителей региона. Сейчас в Пермском крае есть перспективы расширения торговых сетей формата «гипермаркет».

КАК Я ПРОВЕЛ

Звонки и хлопки



На минувшей неделе в единую диспетчерскую службу Пермского края поступило более сотни звонков от жителей, обративших внимание на громкие хлопки на улице. Как рассказала Business Class пресс-секретарь регионального МЧС Оксана Бутина, сообщения принимались не только из Перми, но также из Кунгура, Пермского, Кунгурского и Березовского районов.

– Самая главная наша задача состояла в том, чтобы установить, не было ли техногенных аварий, сбоев и происшествий на производстве. Мы работали с едиными диспетчерскими службами городов и районов. Они доложили, что ни на одном из предприятий Перми и Пермского края таких ситуаций не зарегистрировано, – подчеркнула пресс-секретарь ведомства.

В качестве одной из версий громких хлопков в Перми называли военные самолеты на авиабазе «Сокол», однако в Министерстве обороны это опровергли. Начальник пресс-службы Центрального военного округа, полковник Ярослав Рощупкин прокомментировал версию о взаимосвязи громких хлопков в Перми, взволновавших вчера жителей города, с авиационными учениями. «Учений на авиабазе «Сокол» не проводится. Выполняются плановые полеты, они проходят ежедневно по будням. Но никакой связи между этим фактом и хлопками, о которых идет речь, я не вижу. Авиация летает каждый день, и вчера никаких отклонений от планового режима у нас не было», – рассказал он корреспонденту Business Class.

Генплан и его реализация

На минувшей неделе на заседании комитета Пермской гордумы по вопросам градостроительства, планирования и развития территории депутаты обсудили внесение изменений в генеральный план Перми. С докладом выступила и.о. начальника городского департамента градостроительства и архитектуры Мария Норова.

В документ планируется внести изменения на основе программ комплексного развития (ПКР) социальной, коммунальной и транспортной инфраструктуры. Первая уже разработана. Утвердить программу планируется до марта текущего года. Кроме того, в сентябре будут внесены правки в программу комплексного развития коммунальной инфраструктуры. ПКР по транспорту еще разрабатывается и будет утверждена в декабре текущего года, рассказала г-жа Норова.

Депутат гордумы Михаил Бесфамильный отметил, что сроки формирования ПКР были нарушены. Программа по коммунальной инфраструктуре была разработана с опозданием на 19,5 месяца, программы по социальному развитию и транспорту готовятся с задержкой 25-28 месяцев. Депутаты поручили администрации подготовить необходимые документы по информации о возможных сроках разработки ПКР до 6 марта текущего года.

ПРОЕКТ

Попросили поправить

Пермские проектировщики откорректировали градостроительную концепцию транспортно-пересадочного узла на Перми II, созданную компанией «Трансстройм». Московский инвестор продолжает дорабатывать свой вариант.

Текст: **Кристина Суворова**

Как стало известно Business Class, краевые власти заказали корректировку градостроительной концепции транспортно-пересадочного узла (ТПУ) на Перми II проектировщикам ООО «Арина-Проект». Эту информацию подтвердил директор компании Виктор Черепанов. «Изначально мы концепцию не разрабатывали, министерство транспорта попросило внести изменения в уже готовую документацию, то есть мы занимались корректировкой», – рассказал он. По словам г-на Черепанова, она коснулась небольшой части градостроительной концепции.

По информации «bc», заказчиком работ по корректировке выступило АО «РВ-Пермь» – компания, которую краевые власти совместно с РЖД создали в 2013 году для разработки проекта ТПУ Перми II. ООО «Арина-Проект» выбрано в качестве исполнителя по рекомендации министерства транспорта Пермского края. По данным издания, ведомство поручило руководству «РВ-Пермь» заключить прямой договор на выполнение работ по корректировке градостроительной документации, указав «Арина-Проект» в качестве компании, имеющей необходимый опыт.

Изначальный вариант концепции ТПУ разработала московская компания «Трансстройм». В 2015 году она заявила о готовности инвестировать в реконструкцию Перми II и по заданию краевых властей начала разработку градостроительной документации, а также геологические изыскания. В ноябре 2017 года потенциальный инвестор представил вариант концепции, который в краевом минтрансе назвали «почти готовым». Однако за короткое время подход к проекту изменился. В январе 2018 года министр транспорта Пермского края Николай Уханов сообщил о планах по проведению отбора инвестора для строительства ТПУ. Решили изменить и саму концепцию, но лишь в одном аспекте – уменьшить площадь торгово-развлекательного комплекса, разделив участок на кварталы. По данным «bc», именно эти корректировки и выполнила компания «Арина-Проект» по договору с «РВ-Пермь».

В уставный капитал «РВ-Пермь» Пермский край в 2013 году вложил 150 млн рублей. В 2017 году региональная Контрольно-счетная палата провела проверку деятельности «РВ-Пермь» за предыдущие годы. Главные выводы – краевое министерство транспорта не контролировало деятельность акционерного общества. Это основная причина того, что за три года проект ТПУ так и не был разработан. Как установили специалисты КСП, средства Пермского края использовались неэффективно. В отношении бывшего руководителя «РВ-Пермь» полиция возбудила уголовное дело.

В начале 2017 года генеральным директором «РВ-Пермь» назначен представитель компании «Трансстройм» Виталий Алтунин. Со стороны краевого правительства в руководство компании вошел исполнительный директор. Предполагалось, что они будут работать по принципу «двух ключей», то есть на всех важных документах должны быть две подписи. Инвестор взял на себя ведение судебных разбирательств, в которых фигурирует «РВ-Пермь». На сегодняшний день руководящие должности в «РВ-Пермь» занимают три чиновника транспортного ведомства. Исполнительным и генеральным директором общества стали представители «Корпорации развития Пермского края». Представителей компании «Трансстройм» в руководстве нет.

Как сообщал ранее Николай Уханов, отбор инвестора для строительства ТПУ проведет РЖД. Изначально министр заявил, что конкурс пройдет до 30 марта, а спустя несколько дней в минтрансе назвали новую дату – второй квартал 2018 года. Ввести в эксплуатацию объекты ТПУ планируется до конца 2022 года. Объем необходимых инвестиций краевые власти оценили в 9 млрд рублей.

Генеральный директор «Трансстройм» Алексей Заварцев считает маловероятным, что на данном этапе краевые власти привлекут другого инвестора для реализации проекта ТПУ. «В проектах такого масштаба, на таком уровне принятия решений подобным образом обычно не поступают», – подчеркнул он и добавил, что «Трансстройм» ведет разработку проектной документации уже несколько лет. «Мы максимально глубоко погружены в проект, понимаем его потенциал и пути, по которым есть возможность его реализовать. Нами проведено огромное количество профильных исследований и изысканий – как транспортных, так и геолого-инженерных. Могу с уверенностью сказать: проект ТПУ на Перми II будет реализован либо сейчас, либо снова на долгие годы поставлен на паузу под разными предлогами», – заявил он.

Алексей Заварцев,
генеральный директор ООО «Трансстройм»:

Существует некая формула реализации инвестиционных проектов. Вкратце она такова: компания получает официальное техническое задание от каждой из сторон, участвующих в проекте. Формируется инвестиционный бюджет реализации проекта, проводятся маркетинговые исследования и разрабатывается технико-экономическое обоснование проекта. В него закладываются объекты, которые необходимо построить за счет инвестора и передать сторонам – участникам проекта. В нашем случае это железнодорожный вокзал с привокзальной площадью, автовокзал с разворотной площадкой и перронами для автобусов, МФЦ. Кроме того, необходимо благоустроить территорию ТПУ. Чтобы окупить такой объем обременений, необходим объект коммерции – финансовое плечо для реализации проекта. Техническое задание было получено нами официально от ОАО «РЖД» и от министерства транспорта Пермского края. Если техзадание изменится, иными станут и требования к окупаемости проекта.

СПРАВКА

Основой концептуального решения, разработанного компанией «Трансстройм», является совмещение авто- и железнодорожного вокзалов в единое здание пассажирского терминала, который предлагается разместить на улице Строителей. Концепция учитывает развитие системы уличной дорожной сети, в том числе изменение квартальной сетки микрорайона Паркового. Пути подъезда к нынешней привокзальной площади предлагается реорганизовать. На территории бывшего товарного двора, ограниченной улицами Строителей и Локомотивной, проектировщики предусмотрели двухэтажный торговый комплекс площадью 100 тыс. кв. метров.

ЭКОНОМИКА

Развивая сотрудничество

Президент Компании «ЛУКОЙЛ» Вагит Алекперов и губернатор Пермского края Максим Решетников встретились с нефтяниками региона в Чернушке и Перми.

Текст: **Кирилл Перов**

В Пермском крае с рабочей поездкой побывал Президент ПАО «ЛУКОЙЛ» Вагит Алекперов. Глава Компании вместе с губернатором провели встречи с работниками дочерних, подрядных и сервисных предприятий «ЛУКОЙЛА» в Чернушке и Перми.

Нефтяники обсудили перспективы отрасли, возможности развития в регионе и планы по продвижению. Вагит Алекперов рассказал, что в последние три года показатель добычи нефти в регионе держится примерно на уровне 15 млн тонн в год. «Коррективы связаны с тем, что Россия вступила в соглашение с ОПЕК. В соответствии с этим мы стабилизировали добычу. Как только соглашение будет завершено, увеличится цена на нефть – планируем полученные резервы направить на резкое наращивание объемов производства», – заметил он.

Президент ПАО «ЛУКОЙЛ» добавил, что инвестиционные планы Компании в Прикамье не меняются. Объем инвестиций в 2017 году составил порядка 40 млрд рублей. Это средства, которые пойдут на геологоразведочные работы, эксплуатационное бурение, реконструкцию скважин, в проекты утилизации попутного нефтяного газа, развитие производственной инфраструктуры, повышение экологической и промышленной безопасности добычи нефти и газа.

Основной инвестиционный проект Компании в сфере нефтедобычи – строительство второй очереди месторождения имени В.П. Сухарева в районе Березников в пойме реки Камы. Здесь пермскими нефтяниками построен искусственный «остров» площадью 5,3 гектара, на котором ведется освоение уникального месторождения: его основные нефтеносные пласты находятся под Верхнекамским отложением калийно-магниевых солей. Месторождение стало крупнейшим открытием пермских геологов за последнее десятилетие. Срок завершения инвестпроекта – 2023 год.

Одной из основных обсуждаемых тем встреч стала верность Компании социальным обязательствам перед жителями региона в рамках исполнения соглашения о сотрудничестве с правительством Пермского края. Среди его приоритетных направлений – финансирование инфраструктурных проектов по газификации и водоснабжению населенных пунктов Прикамья, поставка горюче-смазочных материалов сельскохозяйственным товаропроизводителям, комплексный ремонт учреждений образования, здравоохранения и культуры, благоустройство общественных пространств в Перми и Полазне.

С 2007 года в рамках Соглашения об экономическом и социальном сотрудничестве ПАО «ЛУКОЙЛ» инвестировало в развитие Прикамья более 23 миллиардов рублей. За это время были построены и реконструированы образовательные, спортивные, медицинские, культурные объекты и религиозные сооружения. В 2017 году на исполнение социальных обязательств направлена рекордная сумма – 2,27 млрд рублей.

Одним из первых в этом году реализован проект обновления площади перед ДК «Нефтяник» в Чернушке. На средства «ЛУКОЙЛА» был усовершенствован внешний облик места отдыха горожан. Площадка оформлена в едином стиле с учетом функциональности пространства. Установлена современная уличная сцена, созданы аллея почетных жителей Чернушинского района, малые архитектурные формы и уличная иллюминация. Для привлечения в город гостей здесь появились нестационарные презентационные ярмарочные ряды с изделиями чернушинских умельцев, а также продуктов местного производства. «ЛУКОЙЛ» поддержал инициативу чернушан. Запрос на благоустройство, создание комфортной среды идет от самих жителей, подчеркнул губернатор Пермского края Максим Решетников. «То, что мы делаем, – часть федерального проекта, запущенного Президентом России. Это действительно масштабная программа изменений, которые должны произойти не только в мегаполисах, но и в небольших городах, – отметил Максим Решетников. – Комфортная среда – это новый уровень требований жителей: появилась потребность в общественном пространстве. Важно, что мы видим живой отклик у населения, жители готовы участвовать в преобразованиях. Ведь если мы хотим, чтобы наши дети жили здесь, чтобы молодежь не уезжала, города должны быть уютными». В рамках визита в Прикамье Вагит Алекперов подробно рассказал об обязательствах «ЛУКОЙЛА» по обеспечению региона битумными материалами, необходимыми для проведения масштабного дорожного ремонта в Прикамье. «Мы создали всю инфраструктуру для того, чтобы в этом году по заявке края полностью обеспечить качественным материалом дорожное строительство. «ЛУКОЙЛ» сделает модифицированный битум самого высокого качества с учетом добавленных полимерных материалов. Сформирован научный центр, куда привлекли ученых мирового уровня, создававших новые стандарты битума в Европе. Работа ведется, и впервые эти технологии будут внедрены именно в Пермском крае», – заявил Вагит Алекперов.

Губернатор края Максим Решетников уточнил, что «ЛУКОЙЛ» вносит существенный вклад в развитие дорожной отрасли региона. «Важно, что Компания занимается и теми проектами, которые находятся в зоне совместных интересов. В частности, в этом году запускает битумную установку. В перспективе это даст нам возможность удлинить межремонтные сроки эксплуатации дорог до 12 лет и исполнить соответствующее поручение Президента России», – добавил глава Прикамья.

После большого доклада о стратегии развития компании Вагит Алекперов ответил на волнующие работников вопросы. Они касались инфраструктурных объектов, строительства медицинских пунктов, развития территорий предприятий, карьерных перспектив и прочего. Так, представители ООО «ЛУКОЙЛ-Пермнефтеоргсинтез» поинтересовались у руководителя компании перспективами дальнейшего развития предприятия, которое за последние годы было максимально модернизировано.

«В настоящее время формируется новая перспективная стратегия переработки. Ее основными направлениями станут нефтегазохимия, высокорентабельные проекты нефтепереработки, освоение нишевых продуктов», – сказал Вагит Алекперов. Он пояснил, что прорабатываются несколько стратегических проектов. Первый из них – строительство комплекса пиролиза сжиженных углеводородных газов мощностью 1450 тысяч тонн в год. Он будет выпускать полиэтилен, бензол и полипропилен различных марок. Также запланировано возведение комплекса по производству малеинового ангидрида – это сырье преимущественно для производства полиэфирных смол – и комплекса каталитического крекинга мощностью 1550 тысяч тонн в год. Он предназначен для получения компонентов высокооктановых бензинов и дизельного топлива.

Максимально полные ответы были даны Вагитом Алекперовым на все интересующие коллектив вопросы. «Это ценный опыт. На встрече мы получили много интересной информации, которая волнует каждого сотрудника предприятий «ЛУКОЙЛА», – поделился впечатлениями от общения с руководством Виталий Симанович, специалист отдела организационного развития ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ».

На правах рекламы

НЕДВИЖИМОСТЬ

Считалки для инвесторов

Пермяки не отстают от российских трендов – покупают вторую и даже третью квартиру. Большинство приобретает недвижимость для себя, но доля инвесторов растет. Business Class узнал, что привлекательней – вклад в банке или покупка квартиры.

Текст: **Екатерина Булатова**

По всей России растет количество покупателей жилья, которые приобретают его, уже имея в собственности один или два таких объекта. По итогам 2017 года у 27% покупателей квартир было свое жилье. Такой информацией эксперты поделились на конференции «Инновации рынка недвижимости», которую Сбербанк проводил в Сочи. Там же отметили, что жители России оставляют все меньше сбережений на депозитах и в целом сокращают количество своих вкладов. По данным Центробанка, объем вкладов населения в январе снизились на 1,5% – до 25,5 трлн рублей. Участники пермского рынка недвижимости заметили такие тенденции и в Перми. Например, в компании «Талан» подсчитали, что с 2016 года количество покупателей своей не единственной квартиры выросло на 11% и по итогу 2017 года составило 89%.

По данным Domofond.ru, 13% покупателей квартир в России совершают сделку для последующей перепродажи или сдачи объекта в аренду. В Перми аналогичное исследование по своим новостройкам провел застройщик «Орсо групп». Получилось, что в инвестиционных целях квартиры приобретают 12% клиентов. Через год после сдачи объекта порядка 5% их продают, 7% сдают.

Наиболее привлекательными для инвесторов являются однокомнатные квартиры, отметили в компании «Талан», именно они сильнее других прирастают в цене после сдачи дома.

Застройщики уверены, что инвестиции в недвижимость выгодней, чем банковские вклады. Для подтверждения этого мнения некоторые из них провели собственные исследования. «По данным наших аналитиков, средняя ставка по банковским депозитам составляет 4-5,5%, а годовая доходность вложений в покупку квартир от «Орсо групп» достигает 11,2%. Кроме того, наши объекты ликвидны. Так, средняя годовая доходность при сдаче квартиры в аренду достигает 11,5%», – прокомментировал Михаил Бесфамильный, генеральный директор компании «Орсо групп».

Расчет провели и в компании «Талан». «За 2-3 года продаж цены в новостройках нашей компании вырастают в среднем на 32-55%. За это время доходность от вклада на депозит за аналогичный период при сегодняшних ставках составляет 10-18%», – рассказала Наталья Андаева, директор департамента продаж компании «Талан» в Перми.

Александр Зайков, директор по развитию агентства недвижимости «Любимый город», отметил, что некоторые застройщики предлагают клиентам составлять специальные инвестиционные договоры напрямую. В таком случае прибыль может составить 16% годовых.

Некоторые эксперты усомнились в выгоде инвестиций в недвижимость. Владислав Мезин, управляющий операционным офисом «Абсолют Банка» в Перми, напомнил, что пермский рынок находится в стагнации. Любое жилье будет требовать расходов – это коммунальные платежи, налоги, возможно, страхование имущества. «При продаже квартиры, которой вы владели менее 5 лет, придется заплатить налог 13% с суммы свыше 1 млн рублей. Полагаю, этот момент полностью перечеркивает перспективы прибыли от перепродажи», – отметил Владислав Мезин.

По его словам, решить заранее, что будет выгоднее – положить деньги на вклад или сдавать квартиру в аренду, невозможно. Каждая ситуация индивидуальна – при том, что банковские ставки падают, а жилье требует регулярных вложений. Однако если вопрос относительно собственного жилья уже решен, Владислав Мезин советует положить деньги в надежный банк с солидными акционерами, особенно если у инвестора есть от пяти миллионов рублей. «Если речь идет о суммах более пяти млн рублей, некоторые кредитные организации предоставляют клиенту статус vip. Это подразумевает более выгодные условия, инвестиционные инструменты, индивидуальный подход со стороны банка при решении возникающих финансовых вопросов», – объяснил г-н Мезин.

После ухода долевого строительства покупка квартиры с целью выгодной продажи может совсем потерять смысл. Самая низкая цена квартиры устанавливается на этапе стройки, после запрета на привлечение средств дольщиков приобрести квартиру можно будет только в готовом доме, где стоимость выше. Но благодаря трехлетнему переходному периоду от долевого строительства к проектному финансированию сокращение количества инвесторов будет идти медленно, отметила Наталья Андаева.

СРАВНЯЛИ СЧЕТ

Чтобы определить, какой вариант инвестирования – банковский вклад или покупка квартиры для сдачи в аренду – более выгоден, специалисты компании «Инвест-аудит» провели простой расчет. Инвестор может купить квартиру в строящемся доме недалеко от центра за 2 млн рублей. Стоимость аренды в среднем составит 12 тыс. рублей в месяц. Следовательно, арендодатель может заработать за год примерно 130-140 тыс. рублей. Если положить ту же сумму на вклад в банк с госучастием по ставке 5,5%-6,5%, годовая прибыль составит 100-120 тыс. рублей. «Разница в уровне дохода несущественная. Однако в случае с квартирой больше рисков сокращения годовой прибыли – пока ждешь ввода дома в эксплуатацию, делаешь ремонт, ищешь арендаторов. Вклад в банке требует меньше энергозатрат от инвестора. Хотя некоторым людям спокойней, когда их сбережения облечены в материальную форму – квартиру, которой можно пользоваться. С банковского вклада до определенного момента снять деньги нельзя», – прокомментировал Евгений Железнов, директор ООО «Инвест-Аудит».

По словам Павла Быкова, директора агентства недвижимости Metroom, пермяки покупают квартиры с целью сдачи в аренду не только в новостройках, но и на вторичном рынке. Хотя инвестиционная привлекательность таких объектов часто ниже, чем у банковских вкладов. «Квартира, купленная за два миллиона рублей и сдаваемая в аренду за 12 тыс. рублей в месяц, приносит прибыль 7,2 % годовых, отсюда еще нужно вычесть налог на недвижимость, тогда получим показатель близкий к 7%. Кроме того, нужно учесть мелкий ремонт и обслуживание квартиры. В банках максимальный процент вкладов на сегодня – 10%, более распространенное предложение – 8 % годовых», – прокомментировал Павел Быков.

ПОЛИТИКА

Молодость и потенциал

Пермская городская дума развивает взаимодействие с промышленниками. Особое внимание стороны уделили молодежи.

Текст: **Кирилл Перов**

На минувшей неделе прошло заседание Президиума Союза промышленников и предпринимателей Пермского края «Сотрудничество». Главной темой мероприятия стало поведение итогов участия пермских делегатов в Съезде Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП). Кроме того, Президиум обсудил сотрудничество с пермской молодежью. В частности, при «Сотрудничестве» планируется создать молодежный центр, который обеспечит новыми кадрами промышленные предприятия.

На заседании Президиума с докладом выступил председатель Пермской городской думы Юрий Уткин, который также занимает должность вице-президента Союза «Сотрудничество».

Он рассказал об итогах Съезда РСПП, проходившего в Москве 9 февраля. Юрий Уткин отметил, что в современных условиях предприятия заинтересованы в подготовке высококвалифицированных кадров. «Для планомерного развития передовых производств и перехода на цифровую экономику бизнесу необходимо привлекать молодых специалистов», – подчеркнул спикер гордумы.

Ранее губернатор Пермского края Максим Решетников заявлял, что региональные власти готовы оказывать содействие развитию потенциала в IT-сфере. В частности, речь шла о предоставлении налоговых льгот, развитии инфраструктуры, при условии, что сектор будет активно развиваться, создавать рабочие места и участвовать в подготовке кадров. Об этом глава региона сообщил во время рабочей встречи в Перми с федеральным министром связи Николаем Никифоровым.

В связи с этим упор на поддержку молодых специалистов поддержали и члены Совета промышленников и предпринимателей. Все участники заседания согласились, что для воспитания высококвалифицированных кадров необходимо начинать работать с молодежью еще в школе.

«По итогам московского съезда Российского Совета промышленников и предпринимателей мы встретились с молодыми специалистами пермских предприятий, рассказали о ключевых федеральных трендах и обсудили актуальные для молодежи вопросы жилья, заработной платы, перспектив самореализации. С моей точки зрения, молодежное крыло «Сотрудничества» позволит наладить более эффективный диалог молодых специалистов, мастеров, бригадиров с руководством предприятий. Кроме того, мы надеемся усилиться в плане профориентации. В марте пройдет традиционный краевой конкурс «Выбор», и здесь важно организовать контакт рабочей молодежи с учащимися профессиональных учреждений», – считает генеральный директор РОР «Сотрудничество» Василий Цыганков.

Ранее Пермская городская дума и Союз промышленников и предпринимателей Пермского края «Сотрудничество» подписали Соглашение о сотрудничестве, которое предусматривает общую деятельность по разработке инициатив для улучшения экономического климата.

Юрий Уткин,
председатель Пермской городской думы:

Сегодня мы договорились о создании молодежного центра при «Сотрудничестве». Площадка объединит и старшеклассников, и работающую молодежь, и студентов технических специальностей. Это уникальный пример реализации содержательной молодежной политики. Центр позволит обеспечить реальную поддержку работающей молодежи, в том числе в вопросах прохождения практики на предприятиях, решения проблем с трудоустройством и других. В перспективе объединение может выступить не только диалоговой, но и креативной площадкой для формирования и реализации профессиональных, научных и общественных проектов.

РЫНОК

Приступили к процедурам

В отношении трех компаний холдинга «Уралавтоимпорт» введено наблюдение. Инициатором процедуры банкротства организаций выступил Сбербанк в 2016 году.

Текст: **Кристина Суворова**

Арбитражный суд рассмотрел три заявления о банкротстве компаний холдинга «Уралавтоимпорт». Речь идет о бывшем дилере Nissan ООО «Энерджи Моторс», продавце авто с пробегом ООО «Экселент Кар» и ООО «Центр кузовного ремонта автомобилей и спецтехники». В отношении всех трех компаний введена процедура наблюдения.

Заявление о банкротстве пяти компаний холдинга «Уралавтоимпорт» подал Сбербанк еще в декабре 2016 года. Тогда Алексей Деткин, занимавший пост директора по продажам «Уралавтоимпорт», заявил Business Class, что у ответчиков отсутствует просроченная задолженность перед кредитной организацией. В «Уралавтоимпорт» назвали подачу исков попыткой банка оказать давление на компанию и поднять ставку по кредитным договорам. В Сбербанке на тот момент сообщали, что ГК «Уралавтоимпорт» не обслуживает задолженность перед банком в течение последних шести месяцев.

Первым в процедуру наблюдения вступило ООО «Экселент Кар», зарегистрированное по ул. Уральской, 119. В выписке ЕГРЮЛ по состоянию на эту дату директором компании значится Алексей Деткин. Он покинул холдинг «Уралавтоимпорт» в апреле 2017 года. В разговоре с «bc» г-н Деткин пояснил, что расторг трудовые отношения с компанией и информация из ЕГРЮЛ может быть неактуальной, если в сведения о юридическом лице не были своевременно внесены изменения. Алексей Деткин также пояснил, что на момент его ухода из холдинга «Уралавтоимпорт» ООО «Экселент Кар» не вела деятельности. Прежде эта компания занималась продажами автомобилей с пробегом, на нее не были оформлены недвижимость и дилерские договоры. Учредителями ООО «Экселент Кар» являются «ПФ» и Андрей Полозов.

21 февраля рассмотрен иск к ООО «Энерджи Моторс». До апреля 2016 года организация являлась официальным дилером Nissan в Перми. Автомобили этой марки «Уралавтоимпорт» продавал в автосалонах на шоссе Космонавтов, 368в и ул. Уральской, 119. Весной 2016 года оба дилерства перешли к «Сатурн-Р». В Индустриальном районе Nissan продолжили реализовывать под брендом нового дилера, а в автосалоне в Мотовилихе «Уралавтоимпорт» открыл мультибрендовый сервисный центр.

Доли в ООО «Энерджи Моторс» имеют ООО «ПФ» и Сергей Шаклеин, гендиректор и совладелец «Уралавтоимпорта».

22 февраля наблюдение введено в отношении ООО «Центр кузовного ремонта автомобилей и спецтехники», зарегистрированного по ул. Лядовской, 175. По этому адресу находится одноименный салон «Уралавтоимпорт». У компании «Центр кузовного ремонта...» три совладельца – ООО «ПФ», Павел Ткаченко и Андрей Полозов. Заявления о несостоятельности ООО «Прайм Моторс» и ООО «Скай Моторс» еще не рассмотрены судом.

Доли владельцев всех пяти компаний автомобильного холдинга, процедуру банкротства которых инициировал Сбербанк, находятся в залоге.

НЕДВИЖИМОСТЬ

Хмельной актив

В Перми выставлен на продажу бывший пивзавод «САН ИнБев». Эксперты считают, что заинтересовать он может лишь федеральных игроков.

Текст: **Ирина Семанина**

Как стало известно Business Class, в Перми продается производственный комплекс бывшего пивзавода «САН ИнБев» по ул. Героев Хасана, 106. Соответствующее объявление появилось на сайте Avito. В нем говорится, что площадь помещений, выставленных на продажу, составляет 58 тыс. кв. метров и включает в себя производственное и административное здания, корпус упаковки и хранения, а также вспомогательные строения. Предлагается актив с оборудованием или без. Стоимость в первом случае составляет 858,352 млн рублей, во втором – обсуждается по запросу.

В объявлении также расписаны все характеристики актива. Площадь земельного участка, на котором расположен пивзавод, составляет 11,12 га, из которых 1,14 га – в долгосрочной аренде; а 9,98 га – в собственности продавца. Описаны в объявлении и все инженерные мощности, включая современные очистные сооружения, строительство которых завершено на 90%. В перечень оборудования включены воздушные компрессоры, холодильные установки, паровые котлы, техника для очистки, сжижения и хранения углекислого газа, электроподстанция мощностью 5,2 мВА, а также линия упаковки в стеклянные бутылки производительностью 36 тысяч бутылок в час.

Площадка на ул. Героев Хасана – не единственный актив «САН ИнБев», выставленный на продажу в России. На сайте Avito есть еще два объявления о реализации площадок в Ангарске и Клину. В первом случае за 1,085 млрд рублей продается производственный актив бывшего пивзавода с оборудованием (площадь 62 тыс. кв. метров), во втором – за 210,38 млн рублей имущественный комплекс (площадь 32 тыс. кв. метров) и земельный участок 4,48 га под редевелопмент. Продажей всех трех площадок занимается международная консалтинговая компания Colliers International.

В пресс-центре завода «САН ИнБев» информацию о продаже активов подтвердили: «В настоящий момент мы действительно продаем три пивоваренных завода: в Ангарске, Перми и старый производственный комплекс в Клину. Условия сделки обсуждаются с каждым потенциальным покупателем индивидуально». Вопрос о причинах продажи площадок представители завода оставили без ответа.

По словам гендиректора АН «Респект» Алексея Ананьева, причиной реализации имущественного комплекса бывшего пивзавода может быть лишь то, что компания свернула здесь свое подразделение и содержать замороженный актив нерентабельно. «Скорей всего, у компании нет перспектив нахождения в Пермском крае. Актив крайне специфичный, крупный, поэтому думаю, что интересантом может выступить только компания федерального масштаба. Возможно, крупная продуктовая сеть, для которой площадка на ул. Героев Хасана станет логистическим центром», – считает собеседник. Он также добавляет, что актив станет более привлекательным для инвесторов, когда достроится развязка на пересечении ул. Героев Хасана и Транссибирской магистрали. «Но в этом случае цена площадки вырастет. Сейчас же стоимость оценивать бесполезно, поскольку на рынке подобных предложений больше нет. Цена здесь, скорее, условна и будет обсуждаться уже при конкретных переговорах», – добавляет Алексей Ананьев.

Что касается продажи актива с оборудованием или без, здесь для бизнеса предпочтительнее второй вариант, говорит эксперт. «Оборудование четко производственное. Теоретически может прийти компания, заинтересованная в его покупке, но с учетом того, что предложение вышло в публичную сферу обсуждения, руководство завода, скорей всего, уже провело переговоры с возможными интересантами. Поэтому я склоняюсь к тому, что площадка будет реализована без оборудования», – отметил Алексей Ананьев. Не исключает он также возможности редевелопмента территории под какую-то иную производственную площадку или покупку актива в качестве долговременной инвестиции. «Главный критерий привлекательности здесь – транспортная доступность. Если кто-то решит вложиться в актив с целью наращивания прибыли через 3-5 лет, нужно учитывать все возможные риски и факторы. Пока прогнозировать развитие рынка крайне тяжело, снижение покупательской способности все еще продолжается», – заключает эксперт.

ПРОЕКТ

В КОМПАНИИ «ТАЛАН» ПРОШЛА СЕРИЯ ПОЛЕЗНЫХ ЗАВТРАКОВ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ И РИЭЛТОРОВ

В феврале ведущие пермские застройщики и риэлторы трижды собирались в офисе компании «Талан» на полезные завтраки. Эксперты обсуждали регламент взаимодействия девелоперов с риэлторами.

Екатерина Пахомова, директор агентства недвижимости «Территория»:

– Роль риэлторов в продаже новостроек выросла. Даже те застройщики, которые раньше продавали исключительно силами своих отделов продаж, начали работать с агентствами. При этом нюансов возникает достаточно много. В 2016 году «Российская гильдия риэлторов. Пермский край» совместно с застройщиками выработала единые требования к взаимодействию. Регламент создали, но он требует доработки.

Ирина Докукина, руководитель направления по работе с партнерами Департамента продаж компании «Талан» в Перми:

– Компания «Талан» работает с риэлторами с 2010 года. Мы ценим наши партнерские отношения и активно сотрудничаем с агентствами, независимо от экономической ситуации на рынке. Стандарты нашей компании формировались годами, они складывались из реальных примеров. Мы рады поделиться своими наработками и получить опыт коллег в этом вопросе. Приятно, что застройщики и риэлторы активно участвуют в создании единого городского регламента.

На правах рекламы

МИНСТРОЙ ПРИКАМЬЯ РАЗРАБОТАЛ ПРОГРАММУ РАССЕЛЕНИЯ АВАРИЙНОГО ЖИЛЬЯ

Министерство строительства и архитектуры Пермского края разработало программу расселения аварийного жилья, получившего этот статус после 1 января 2012 года. Первый этап программы рассчитан на три года. Финансовую поддержку планируется предоставить муниципальным образованиям Пермского края для организации мероприятий по переселению людей из аварийного жилищного фонда, признанного таковым после 1 января 2012 года. На эти цели из регионального бюджета в период 2018-2020 годов предполагается ежегодно направлять по 446,7 млн рублей.

Муниципальные образования смогут претендовать на получение поддержки, если подадут соответствующую заявку и будут готовы к софинансированию. Деньги, полученные из краевого бюджета, допустимо использовать для приобретения жилых помещений на вторичном рынке, строительства домов, выплат возмещений гражданам за изымаемые квартиры.

ПАРЛАМЕНТ

Спортивный интерес

Депутаты краевого парламента обсудили развитие массового спорта в Прикамье. Для старта проектов есть инфраструктура и финансовые ресурсы. Вопрос, как привлечь людей к занятиям, остается актуальным.

Текст: **Яна Купрацевич**

На минувшей неделе депутаты Законодательного собрания Пермского края обсудили с представителями власти, спортивных и образовательных учреждений развитие массового спорта в регионе. Основными вопросами для дискуссии стали проекты, направленные на вовлечение пермяков в занятия спортом. Сегодня для этого есть все необходимое: площадки для тренировок и спортивная инфраструктура, а также средства на реализацию программы. Дело осталось за малым: привить любовь к спорту не только детям, но и старшему поколению.

Региональный министр физической культуры, спорта и туризма Олег Глызин рассказал, какие проекты в этом направлении уже реализуются. На грантовую поддержку проектов «Школьный спортивный клуб», «Тренер нашего двора», «Мы выбираем спорт» из краевого бюджета будет выделено 17,2 млн рублей. Задача всех трех программ – сделать занятия спортом доступными для всех категорий лиц, для этого в каждом образовательном учреждении, дворе должны появиться спортивные площадки и необходимый инвентарь. Но самое главное – наладить принцип наставничества: повысить роль учителей физкультуры, а на дворовых площадках организовать работу тренеров и инструкторов.

Министерство спорта поставило перед собой масштабную задачу – привлечь к 2020 году 40% жителей края к занятиям спортом. Помимо реализации крупных проектов в Прикамье будут проводиться мероприятия, уже ставшие традиционными. Речь идет о массовых физкультурных соревнованиях, таких как «Лыжня России», «Кросс наций» и другие.

Новый проект по развитию массового спорта представил депутат регионального парламента Александр Третьяков. Ранее идея была озвучена на совете по физической культуре и спорту при губернаторе Пермского края. Согласно проекту, с 1 марта 2018 года школы станут площадками для массового занятия спортом. Для участия в проекте будут выбраны учреждения, которые уже имеют необходимую инфраструктуру, а также тренерский состав. Отбор школ планируется провести 28 февраля.

Согласно планам краевых властей, проект позволит привлечь к занятиям спортом не только самих учащихся школ, но и жителей района, где находится образовательное учреждение. Приоритетными видами спорта в рамках проекта станут баскетбол, футбол, лыжные гонки, волейбол, мини-футбол, флорбол, скалолазание, спортивное ориентирование, ГТО и легкая атлетика. В качестве дополнительных видов указаны настольный теннис, снарядовая гимнастика, бадминтон, скандинавская ходьба, оздоровительный фитнес и хоккей в валенках.

Александр Третьяков добавил, что список гибкий и может меняться.

На вопрос об участии в проекте школ для детей с ограниченными возможностями здоровья депутат пояснил, что в рамках первого этапа будут задействованы школы с уже созданной инфраструктурой. Следующие этапы подразумевают вовлечение всех детей.

Многие школы восприняли идею проекта с воодушевлением. «По сути, школа уже оказывает дополнительные спортивные услуги, поскольку инфраструктура позволяет: у нас есть тир, бассейн, тренажерный зал, спортивный зал, хоккейная коробка», – говорит директор школы в селе Шадейка Кунгурского района Светлана Коробейникова. Таким образом, проект позволит привлечь в учреждения дополнительные средства для усовершенствования спортивных площадок.

Директор также подчеркнула, что местное население активно пользуется возможностью тренировок в школьном здании. «Однако это увеличит нагрузку на инвентарь и тренеров, поэтому дополнительным субсидиям мы будем только рады», – заметила она.

На каждую школу, которая станет участником проекта, планируют выделять 25 тыс. рублей в месяц. 85,4 млн рублей выделят на ремонт спортзалов, душевых, санузлов, отопления, раздевалок, замену покрытия спортивных площадок. На строительство универсальных спортплощадок и межшкольных стадионов в бюджете заложено 75 млн рублей. Кроме того, краевые власти планируют привлечь средства в качестве софинансирования и от муниципалитетов.

В заключение заседания круглого стола участники также отметили, что для старта проектов имеется все необходимое – спортивные площадки, инвентарь, тренерский состав. Актуальной задачей остается популяризация спорта среди пермяков и информирование о всех возможностях, которые станут для них доступны.

Сергей Клепцин,
председатель комитета по социальной политике Законодательного собрания Пермского края:

Сегодня для старта проекта у нас есть все необходимое. В первую очередь это инфраструктура и финансовые средства, заложенные в краевом бюджете. Нельзя исключать, что в дальнейшем понадобится дополнительное финансирование: на строительство новых и приведение в нормативное состояние действующих объектов, а также на оплату труда тренеров и учителей физкультуры, которые будут задействованы в проекте. Развитие массового спорта – это долгосрочные инвестиции в человеческий капитал.

Александр Третьяков,
депутат Законодательного собрания Пермского края:

После обсуждений со спортивной общественностью мы выделили 10 базовых и 6 дополнительных видов массового спорта, которые являются наиболее безопасными для детей. Конечно, список может меняться. Например, сейчас предлагают включить разные виды единоборств. В целом каждое учреждение самостоятельно, исходя из условий и набора спортивного инвентаря, определяет свои спортивные занятия. Сегодня для нас главная задача заключается в том, чтобы заинтересовать детей.

СПРАВКА

Развитие массового и детского спорта является одним из приоритетов в работе совета по физической культуре и спорту при губернаторе Пермского края. Консолидированный бюджет для развития спортивной инфраструктуры региона на ближайшие пять лет – 1,8 млрд рублей. Эти средства будут направлены на строительство спортивных объектов и проведение спортивных мероприятий на территории региона. Бюджет Пермского края предусматривает в период 2018-2020 годов построить более 100 спортивных площадок и 30 межшкольных стадионов.

ПОЛИТИКА

Точка входа

Дмитрий Малютин, первый заместитель председателя Пермской городской думы, – о важных вопросах февральского заседания и депутатских дебатах на думских комитетах.

Беседовала **Кристина Белорусова**

27 февраля состоится очередное заседание Пермской городской думы. Первый вице-спикер представительного органа Дмитрий Малютин рассказал о том, как проходит подготовка к пленарке и какие вопросы депутаты рассмотрят в феврале.

Дмитрий Васильевич, на минувшей неделе в Пермской гордуме прошли заседания профильных комитетов. Какая работа была проделана депутатами при подготовке к пленарному заседанию?

– На комитетской неделе депутаты сформировали повестку февральского пленарного заседания. Обычно горожане узнают о принятых Пермской гордумой решениях по результатам ежемесячных пленарных заседаний. Между тем, голосованию в думе предшествует кропотливая работа по рассмотрению, обсуждению и оценке нормотворческих документов, которая ведется в думских комитетах. Именно здесь находится «точка входа» для тех инициатив, которым предстоит в итоге принять вид официального решения Пермской городской думы. Бывает и так, что некоторые решения депутаты отклоняют, но это происходит только после всестороннего депутатского анализа с опорой на заключение Контрольно-счетной палаты и специалистов управления экспертизы и аналитики. Большой пласт февральской комитетской повестки составили так называемые контрольные вопросы. Вообще функция контроля – одна из ключевых для думы. Тем более важно следить за исполнением собственных поручений, направленных в адрес администрации Перми. Только на комитете по городскому хозяйству депутаты рассмотрели восемь таких вопросов, по каждому из которых отчитались представители мэрии. Они касались сфер благоустройства, переселения из аварийного жилья, транспортного обслуживания и наружной рекламы. В общей сложности были проконтролированы ход или итоги выполнения более чем 20 решений.

Если депутаты положительно оценили работу по тому или иному вопросу, он снимается с повестки?

– В случае исполнения контрольного пункта, при отсутствии замечаний со стороны депутатов документ с контроля снимается. А вот если замечания возникли, тогда комитет может инициировать рассмотрение уже на пленарном заседании. В силу этого объем документов, рассматриваемых комитетами, как правило, значительно больше, чем собственно на пленарке.

Получается, что на комитетах происходит основное обсуждение по вопросам?

– Площадка любого комитета по сути своей предполагает дискуссию, поскольку депутаты именно здесь формируют понимание по каждой конкретной нормотворческой инициативе. Такие дискуссии происходят часто, накал страстей бывает достаточно высок. Может быть, именно поэтому на пленарных заседаниях думы часть вопросов уже не вызывает акцентированной реакции, а некоторые проходят, что называется, без доклада. Это нормально, учитывая проработку каждого из них комитетом, в ходе которой подробно все проговаривается с учетом мнения экспертов и прокуратуры.

Какие вопросы будут вынесены на ближайшее пленарное заседание?

– Ключевым вопросом, безусловно, станет принятие изменений в бюджет Перми. В 2018 году порядка 800 млн рублей – это неизрасходованные средства, образовавшиеся на 1 января. Их планируется направить на усиление депутатских программ развития микрорайонов, благоустройство экстрим-парка, капитальный ремонт сквера имени Землячки в Мотовилихинском районе, поддержку Горэлектротранса, проектирование и ремонт школьных спортплощадок, дорожный ремонт и решение ряда других актуальных задач. Около 400 млн рублей, то есть почти половину средств, которые планируется выделить дополнительно, предложено направить на оплату заключенных в 2017 году муниципальных контрактов по реализации инвестиционных проектов, а также на оказание муниципальных услуг.

Еще один важный вопрос – финансовая поддержка ремонта фасадов многоквартирных домов в центральной части Перми. У нас есть определенные обязательства в преддверии 300-летия города. К юбилею краевой столицы 50 домов на Комсомольском проспекте, улицах Героев Хасана и Краснова будут отремонтированы. Финансирование будет вестись совместно с Фондом капитального ремонта. Соответствующее решение поддержал комитет по городскому хозяйству. Депутаты подчеркнули, что необходимо обеспечить должный контроль за качеством ремонта.

Также мы рассмотрим блок предложений по изменению Правил землепользования и застройки (ПЗЗ) в части смены зонирования. Данные решения являются основой для реализации строительной политики, так что эти вопросы всегда находятся в зоне повышенного депутатского внимания.

НОВОСТИ

АЗОТЧИКИ В ДВА РАЗА УВЕЛИЧИЛИ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОЛОГИЮ

В 2018 году филиал «Азот «АО «ОХК «УРАЛХИМ» запланировал потратить на природоохранные мероприятия 173 млн рублей, что почти в два раза превышает вложения в 2017 году.

Наиболее значимые мероприятия связаны с модернизацией цехов. В этом году они пройдут на крупнотоннажных агрегатах аммиака, карбамиде, в цехе слабой азотной кислоты, водоустойчивой и гранулированной аммиачной селитры, цехе пароводоснабжения и технологических коммуникаций, цехе переработки газов. Модернизация направлена на усовершенствование систем фильтрации (в том числе автоматической), нейтрализации и утилизации сточных вод, а также на перевооружение канализационных сетей и монтаж новых трубопроводов.

«Компания «УРАЛХИМ» уделяет огромное внимание природоохранной деятельности. Модернизация оборудования сочетается со снижением техногенной нагрузки на окружающую среду: миллиардные инвестиции в развитие площадки работают, в том числе, и на улучшение экологических показателей», – отмечает Оксана Таланкина, заместитель главного инженера филиала по экологии.

ГУ МВД РФ ПО ПЕРМСКОМУ КРАЮ МОЖЕТ ПЕРЕДАТЬ УЧАСТОК В ЦЕНТРЕ ПЕРМИ ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ УЛИЦЫ РЕВОЛЮЦИИ

Как стало известно Business Class, администрация Перми и ГУ МВД России по региону ведут переговоры о возможной передаче городу имущественного комплекса, находящегося в собственности управления. Речь идет о гаражном комплексе служебного транспорта и земельных участках под ним. Объекты расположены в полосе отвода, планируемой для реконструкции улицы Революции на участке от ул. Куйбышева до ул. Сибирской, сообщили в ГУ МВД России по Пермскому краю. Точный адрес гаражного комплекса – Комсомольский проспект, 45а.

В администрации Перми напомнили, что проектом реконструкции предусмотрено расширение автомобильной дороги до четырех полос с выделенной трамвайной линией посередине.

Начать подготовку к первому этапу реконструкции улицы Революции (участок от ул. Куйбышева до ул. Сибирской) городские власти намеревались в 2017 году. Проект разработан, по первоначальному плану в апреле прошлого года он должен был пройти госэкспертизу, однако процедура затянулась и пока не завершена.

ГОРОД

Жить по новым правилам

Дмитрий Панфилов, президент АСРО «Гильдия Пермских Строителей», председатель Координационного совета СРО изыскателей, проектировщиков и строителей Пермского края, – о контроле за деятельностью подрядчиков по госконтрактам, внедрении IT-технологий, решении проблем, связанных с ценообразованием в отрасли, и других задачах саморегулирования.

Беседовала **Кристина Суворова**

Дмитрий Петрович, с 2016 года вы являетесь президентом АСРО «Гильдия Пермских Строителей», а в феврале текущего года были избраны председателем Координационного совета саморегулируемых организаций изыскателей, проектировщиков и строителей Пермского края (КС СРО ПК). Расскажите, пожалуйста, что это за орган.

– КС СРО ПК был создан в 2010 году и в настоящее время объединяет 8 СРО в сфере проектирования и строительства. В течение последних лет совет возглавлял Заслуженный строитель РФ Виктор Алексеевич Терентьев – один из самых грамотных, опытных и авторитетных людей в строительном комплексе Прикамья. За эти годы советом под руководством Виктора Алексеевича проведена большая работа, заданы стратегические направления работы на будущее. Конечно же, я считаю необходимым обеспечить преемственность в работе совета.

«Посыл государства в адрес СРО предельно понятен: вы регулируете этот рынок».

Основная задача совета отражена в его названии. Это координация деятельности СРО, выработка и поддержание единого подхода к осуществлению функций саморегулирования. И эта роль значительно выросла в связи с изменениями в законодательстве, вступившими в силу с июля прошлого года. Речь идет о федеральном законе №372-ФЗ, посвященном внесению изменений в Градостроительный кодекс.

В чем состоят эти изменения?

– Законом установлен принцип регионализации СРО. Строительная компания может вступить только в СРО, которая зарегистрирована в том же субъекте, где и сама компания.

Следующая важнейшая новация направлена на повышение уровня профессионализма участников рынка. Теперь в штате каждого подрядчика должно быть не менее двух высококвалифицированных специалистов, включенных в национальный реестр. Эти сотрудники обязаны физически присутствовать на стройплощадке и подписывать все значимые документы. Именно они, а не «номинальные» руководители.

Членом СРО в обязательном порядке должен быть только генеральный подрядчик, который несет всю полноту ответственности за свою работу на объекте, в том числе за деятельность субподрядчиков, которые, в свою очередь, могут и не состоять в СРО. И в этом тоже прослеживается логика сосредоточения ответственности в одном понятном центре.

Все перечисленные мной изменения касаются рынка подрядных работ в строительстве в целом. Еще одна новация относится к тем случаям, когда договоры подряда заключаются по итогам обязательного проведения конкурентных процедур, прежде всего, для обеспечения государственных и муниципальных нужд. В случае если члены СРО хотят участвовать в таких закупках, они должны создать отдельный компенсационный фонд для возмещения возможных потерь заказчиков, связанных с неисполнением или ненадлежащим исполнением подрядчиком своих обязательств по договору. С одной стороны – это дополнительная гарантия для заказчиков, с другой – реальный стимул к тому, чтобы СРО действительно осуществляли контроль за деятельностью своих членов и, скажу так, задумывались о целесообразности нахождения в своих рядах подрядчиков, существенно повышающих риск потери части компенсационного фонда.

То есть в новых условиях роль СРО возрастает?

– На мой взгляд, посыл государства в адрес СРО предельно понятен: «Вы ответственны за состав участников строительного рынка, за уровень качества выполняемых работ – вы регулируете этот рынок. Ясно, что свою ответственность за состояние строительного комплекса несут и государственные структуры, но это не отменяет вышесказанного.

СРО очень долго придерживались формального бумажного подхода – формировали пакеты документов, выдавали допуски, писали акты проверок и, в общем-то, все. Да, чуть не забыл! Еще собирали взносы в компенсационный фонд и членские взносы. Конечно, я обобщаю, но уровень ответственности и добросовестности СРО существенно отличался.

Каково ваше личное отношение к этим реформам и их первым результатам?

– Я в отличие от многих моих коллег изначально позитивно отнесся к реформе саморегулирования, и мое мнение не изменилось. СРО создавались как площадки для общения, обсуждения и решения проблем, взаимной помощи. Поскольку большая часть строителей региона в свое время ушла в многочисленные СРО Москвы и Санкт-Петербурга, такое взаимодействие было нереализуемо. Теперь все вернулось на свои места – все строители Пермского края являются членами пермских СРО. И мы можем и должны наладить взаимодействие между ними и организовать эффективный надзор. Координационный совет – это реальный инструмент решения данной задачи. Все входящие в него СРО предъявляют серьезные требования к членству и работают строго в рамках правового поля. Руководители организаций заинтересованы не в сборе членских взносов, а в первую очередь – в нормализации работы отрасли: чтобы строили хорошо и чтобы выполнять работы было выгодно с точки зрения экономики самих строительных компаний.

Расскажите о взаимосвязи саморегулирования и контрактной системы в сфере закупок.

– К сожалению, зачастую исполнением госконтрактов на выполнение строительных работ занимаются недостаточно квалифицированные подрядчики. Истоки этой проблемы заложены в действующем законодательстве о закупках, и решить ее только на этапе определения подрядчика невозможно.

Здесь крайне важную роль играет подход к этапу исполнения контракта. Должна быть создана

На правах рекламы

такая система, при которой подрядчик, не будучи на 100% уверен в том, что он действительно соответствует всем требованиям и сможет выполнить все обязательства по контракту с необходимым качеством и в установленный срок, даже не задумается «заходить» в аукцион. Потому что понимает: никаких поблажек не будет! Контроль, приемка выполненных работ будут принципиальными, а мысли о необходимости в первую очередь отчитаться в освоении бюджетных средств заказчик отодвинет в сторону.

Заказчик и СРО, членом которой является подрядчик, должны использовать одинаковый подход. Если они не будут давать подрядчикам работать спустя рукава, то со временем они либо научатся работать, либо уйдут с рынка.

Контроль за надлежащим исполнением подрядчиком контракта сейчас является прямым финансовым интересом СРО, так как саморегулируемая организация несет субсидиарную ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение подрядчиком своих обязательств по госконтракту, в том числе и в гарантийный период. Поэтому СРО должна быть уверена, что работы выполнены качественно и объект «простоит» гарантийный период. Кстати говоря, в АСРО «Гильдия Пермских Строителей» еще в прошлом году был создан отдел технического надзора, который осуществляет полноценный строительный контроль с использованием строительной лаборатории.

Какие еще проблемы существуют при госзакупках в сфере строительства?

– Первая проблема – ценообразование в строительстве. Причем именно в Пермском крае она стоит очень остро. Все чаще добросовестные и квалифицированные подрядчики не хотят работать по госконтрактам. Именно потому, что цены занижены. Проблема ценообразования в строительстве постоянно поднимается перед руководством края. И в последнее время есть ощущение, что нас начали слышать. Кроме того, мы сами прилагаем усилия, чтобы решить проблему. Так, правительством РФ принято постановление №1452 **«О мониторинге цен строительных ресурсов»**, которое вводит систему реального ежеквартального мониторинга цен на строительные материалы. На производителей строительных материалов возложена обязанность предоставления информации о ценах на свою продукцию, а ФАУ «Главгосэкспертиза России» должно на основе этих данных формировать в единой информационной системе сметные цены, соответствующие рыночным.

Однако с реализацией постановления есть серьезные проблемы. Производители стройматериалов недостаточно ответственно подходят к исполнению своей обязанности по предоставлению информации о ценах. И мы как СРО ведем с ними работу, мотивируем, объясняем, что если в сметах к госконтрактам будут заложены реальные цены на их продукцию, то подрядчики будут покупать ее по этой стоимости. Попадание информации о продукции в единую информационную систему – это еще один канал продвижения предприятия и его продукции на рынок, причем бесплатный.

Кроме того, мы провели переговоры с Екатеринбургским филиалом ФАУ «Главгосэкспертиза России» и выходим на министерство строительства и архитектуры Пермского края с предложением о проведении круглого стола по теме реализации постановления №1452.

Какие еще вопросы обсуждаются с краевыми властями?

ОЧИЩЕНИЕ РЫНКА

В 2016 году в крае существовали 1823 строительных компании, на 14 февраля 2018 года членами строительных СРО Пермского края являются 1492 организации.

Строительство нового корпуса МАОУ СОШ № 42, Свердловский р-н Перми

– Вторая важнейшая проблема – это низкое качество проектной документации. Проекты, входящие в состав документации о закупке, зачастую являются неполными, содержат ошибочные или неэффективные проектные решения, не соответствуют требованиям нормативных документов. Причем это касается и проектной документации, прошедшей государственную экспертизу. Более того, в регионе сложилась практика, когда КГАУ «Управление государственной экспертизы Пермского края» при проверке достоверности сметной стоимости строительства считает своим долгом уменьшить ее (именно уменьшить, а не обеспечить достоверность), что усугубляет уже обозначенную проблему занижения начальных цен контрактов. В таких условиях подрядные организации при выполнении работ сталкиваются иногда с практически непреодолимыми препятствиями, несут огромные риски экономического и репутационного характера. При этом заказчики в большинстве случаев отстраняются от решения указанных проблем или фактически не способны их решать. В конечном итоге не меньше страдают также интересы самих государственных и муниципальных заказчиков.

По данному вопросу мы ведем диалог с министерством по регулированию контрактной системы в сфере закупок Пермского края. Отрадно, что руководство ведомства проявляет реальную заинтересованность в решении данной проблемы, и мы надеемся совместными усилиями исправить ситуацию.

На круглом столе, организованном Business Class в конце 2017 года, представители подрядных организаций сетовали на резкий рост цен на материалы. Действительно есть такая проблема?

– Мы наблюдаем необоснованный, на наш взгляд, очень значительный и систематический рост цен. Например, в сфере дорожного строительства дорожают противогололедный материал галит, щебень, битум. Действия поставщиков, увеличивающих цены, ставят под угрозу исполнение крайне значимых действующих государственных и муниципальных контрактов, а также реализацию планов по дорожному ремонту и строительству в 2018 году.

О каких именно контрактах идет речь?

– Прежде всего – на содержание автомобильных дорог. Срок выполнения работ по этим контрактам – 3-5 лет, при этом стоимость работ сформирована исходя из цен на материалы, актуальных в момент проведения расчета. Никакая дополнительная индексация в период исполнения контракта невозможна. И если расчетная цена на галит составляет менее 2000 рублей за тонну, то в настоящее время он стоит около 3500 рублей. Не надо объяснять, что в этом случае происходит с экономикой подрядчика. В связи с этим мы обратились в УФАС по Пермскому краю с заявлением о нарушении поставщиками материалов антимонопольного законодательства. Надеемся, что сложившаяся ситуация будет справедливо разрешена, в противном случае обозначенные выше риски действительно очень высоки.

«Государством задан тренд на повышение профессионализма участников строительного рынка, на его очищение».

Вы говорили о контроле за деятельностью подрядчика со стороны СРО – прежде всего по госконтрактам. Так ли необходима еще одна контролирующая инстанция?

– Контроль за исполнением членами СРО обязательств по госконтрактам необходим, чтобы обеспечить защиту компенсационного фонда СРО от обращения на него взыскания.
А поскольку фонд сформирован членами СРО «в складчину», речь идет о защите финансовых интересов каждого члена. Особо отмечу, что контрольные функции СРО направлены прежде всего на то, чтобы вовремя поправить подрядчика, подсказать, обратить внимание на ошибки, которые необходимо своевременно исправить. Например, многие некрупные строительные организации не могут содержать полноценный отдел строительного контроля. И здесь СРО, можно сказать, на аутсорсинге, в рамках оплаты членских взносов осуществляет эту функцию.

Да, мы не даем работать плохо. За это некоторые наши члены на нас «обижаются». Но все меняется, жить по-старому, мы считаем, уже нельзя. Государством задан тренд на повышение профессионализма участников строительного рынка, на его очищение. **Тот, кто не понимает этого, однозначно окажется в проигрыше**.

Вы помогаете строительным компаниям разобраться в новых правилах и соответствовать им?

– Мы всегда готовы помочь нашим членам, проконсультировать их по юридическим вопросам, по участию в госзакупках и т.п. У нас в СРО есть для этого квалифицированные специалисты. Иногда проблемы с исполнением контракта возникают не по вине подрядчика, а по вине заказчика, который не предоставляет или не согласовывает необходимую документацию, несвоевременно принимает и оплачивает работы, предъявляет необоснованные требования и претензии.
И наша задача в таких случаях – встать на защиту интересов подрядчика. А главная цель – надлежащее исполнение контракта обеими сторонами.

»→ 12

На правах рекламы

ГОРОД

»→ 10

Кроме контроля за исполнением обязательств по договорам строительного подряда мы осуществляем постоянный мониторинг соответствия взноса в компенсационный фонд обеспечения договорных обязательств совокупному размеру обязательств по договорам, которые принял на себя член СРО. Законом установлена определенная шкала таких взносов. Например, чтобы иметь обязательства на сумму до 60 млн рублей, взнос члена СРО фонд должен составлять 200 тыс. рублей. Если хочешь заключить еще контракты, должен увеличить размер взноса. Для осуществления этого мониторинга участники обязаны предоставлять в СРО отчетность. Кроме того, мы сами получаем информацию из открытых источников. Этот контроль должен быть постоянным.

Но ведь в законе такого требования нет, а есть лишь обязанность СРО отследить объем обязательств подрядчика один раз в год. Зачем нагружать строителей дополнительной отчетностью?

– Я уже говорил, что формальный подход остался в прошлом. Законом в этой части напрямую установлено минимальное требование. Но будет, мягко говоря, неправильно, если член СРО в течение года заключит контракты на 500 млн рублей, заплатив взнос 200 тыс. рублей. В этом случае часть финансовой ответственности, по сути, перекладывается на других участников саморегулируемой организации. Поэтому мы должны знать, чем живет каждый член СРО в ежедневном формате, какие контракты выполняет, какие обязательства «закрыты» им частично, с каким объектом возникают сложности и т.д. Поэтому и должен вестись ежедневный мониторинг – посредством как программных продуктов, так и анализа отчетов, предоставляемых членами СРО по мере изменения ситуации. Мы считаем, что это норма корпоративного поведения, но соответствующие обязанности закрепили во внутренних положениях СРО, как того требует законодательство.

О каких программных продуктах идет речь?

– Мы стремимся сделать жизнь членов СРО проще и для этого разработали программный продукт, который автоматизирует сбор необходимой информации о членах СРО и документооборот. В АСРО «Гильдия пермских строителей» эта программа сейчас запущена в тестовом режиме. Она состоит из двух больших блоков. Первый – внутренний документооборот, привязанный к сайту СРО, единому реестру членов, другим информационным базам. Его использование позволит полностью исключить ошибки, связанные с человеческим фактором, и избежать бумажной волокиты. Второй блок – это личные кабинеты членов СРО, самих саморегулируемых организаций, заказчиков строительных работ, государственных и муниципальных органов, а также организаций банковского сектора, страховщиков, других заинтересованных лиц. Это будет своеобразный портал, на котором можно в режиме онлайн отслеживать статус члена СРО, прохождение им проверок и выполнение обязательных требований. Если это участник госзаказа, то можно увидеть историю его участия в закупках, статус в определенной закупке на данный момент. Таким образом, участники портала могут уличить подрядчика, предоставившего недостоверные сведения, посмотреть, в графике ли идет исполнение контракта, увидеть совокупный размер обязательств на текущий момент. Кроме того, можно будет анализировать деятельность строительной компании, что позволит подрядчикам оперативно и на специальных условиях получать необходимые банковские и страховые продукты, и даст еще много других интересных возможностей.

В ближайшем будущем мы планируем презентовать этот программный продукт на координационном совете, предполагаем его внедрение во все СРО – и, может быть, не только на территории Пермского края.

Полезная инновация! А что нового вы хотите внести в работу Координационного совета?

– Мне хотелось бы сделать работу совета более системной, более практической и результативной. Для этого я буду предлагать совету создать рабочие группы, которые профессионально отрабатывали бы конкретные вопросы, докладывали о своих наработках и результатах, а совет принимал соответствующие решения.

Предполагается, что рабочие группы будут двух видов. Первый – отраслевые: по дорожному хозяйству и благоустройству; по гражданскому, промышленному и сельскохозяйственному строительству; по особо опасным, технически сложным, уникальным объектам и объектам топливно-энергетического комплекса; по инженерным изысканиям и архитектурно-строительному проектированию. Второй – функциональные: по ценообразованию в строительстве; по правовым вопросам и регулируемым закупкам; по градостроительству и земельным отношениям.

Кроме того, хотелось бы, чтобы в работе совета принимали участие и представители соответствующих органов власти. Мы будем их приглашать. Это повысит оперативность и качество работы совета.

«Контроль за надлежащим исполнением подрядчиком контракта сейчас является прямым финансовым интересом СРО».

Готовы делиться опытом работы совета, интересными наработками, достижениями с саморегулируемыми организациями других регионов?

– Безусловно. Для этого проводятся конференции СРО по федеральным округам, а также ежегодный Всероссийский съезд СРО – очень серьезное представительное мероприятие, участие в котором принимают различные органы государственной власти и лично министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ Михаил Александрович Мень.

На апрельской конференции СРО Приволжского федерального округа мы планируем выступить с докладом о нашей работе по обеспечению устойчивого функционирования системы мониторинга цен на строительные ресурсы. И если наш опыт будет признан интересным, возможно рассказать о нем и на Всероссийском съезде.

На заседании Госсовета в мае 2016 года Президент РФ Владимир Владимирович Путин напомнил, что институт саморегулирования был организован по просьбе самих предпринимателей, создан для преодоления административных барьеров, для утверждения честного, неподкупного профессионального отношения к делу. «А на деле, к сожалению, мы получили практически ту же бюрократию, но уже в лице бизнес-сообщества, те же чиновничьи подходы и использование своего положения в этих структурах отдельными предпринимателями в корпоративных интересах. Только с еще худшими последствиями, потому что дискредитируется сама идея саморегулирования. Но отказываться от этого института, конечно, не нужно. Нужно учесть все ошибки, провести необходимую реформу и сконцентрировать потенциал профессионального сообщества на тех направлениях, где оно действительно может принести пользу», – отметил президент.

На правах рекламы

ИТОГИ ГОДА

В ожидании подъема

Несмотря на кризис в отрасли, АО «ПЗСП» модернизирует производство и поддерживает высокие стандарты строящегося жилья.

Текст: **Кирилл Перов**

По итогам 2017 года АО «ПЗСП» построило 58,6 тыс. кв. м жилья: семь многоквартирных домов общей численностью 1029 квартир. Для сравнения: в 2016 году завод ввел в эксплуатацию 55,5 тыс. кв. м. Приросту объемов в 2017 году способствовала сдача муниципального дома на ул. Баранчинской, 10.

Причем значительная часть квартир от ПЗСП продается еще на этапе строительства: покупатели ценят надежность застройщика, а также высокое качество отделки.

«Мы четко соблюдаем сроки сдачи своих домов, а нередко завершаем строительство даже раньше заявленной даты, – комментирует генеральный директор ПЗСП Алексей Дёмкин. – Мы не снижаем и уровень отделки: покупатели знают, что в течение нескольких лет после заселения в квартиру ремонт в ней проводить не потребуется».

В 2018 году, трезво оценивая ситуацию на рынке, ПЗСП планирует построить 47,3 тыс. кв. м жилья – это четыре многоквартирных дома. В то же время в активной фазе строительства у ПЗСП находится ФОК с бассейном на ул. Транспортной, 7. Срок сдачи объекта – осень 2018 года.

Муниципальный дом на ул. Баранчинской, 10 ПЗСП сдал раньше срока, в ноябре 2017 года

Руководство ПЗСП считает, что предпосылки к стабилизации ситуации на рынке есть. Бизнес начинает адаптироваться к существующим условиям; снижаются ставки по ипотечным кредитам. По мнению Алексея Дёмкина, уже в 2019 году можно будет наблюдать первые признаки оздоровления рынка, а стабилизация и последующий рост могут наступить в 2020-2021 годах. Учитывая эти тенденции, ПЗСП проводит активные работы по модернизации производства. Среди наиболее значимых мероприятий 2018 года – ввод в эксплуатацию цеха по производству межкомнатных дверей, а также подготовка к модернизации «фирменной» серии Э-600, чтобы расширить возможности архитектурных решений и предложить покупателям новые варианты планировок.

«Мы внимательно следим за конъюнктурой рынка и готовы к тому, чтобы при изменении экономической ситуации оперативно перестроить работу, нарастить объемы, при этом максимально отвечая ожиданиям и запросам наших покупателей», – говорит Алексей Дёмкин.

На правах рекламы

ЭКОНОМИКА

Анонимный курс

Весной текущего года Банк России намерен убрать с улиц электронные стенды с информацией о курсе валюты. При этом рубль в конце зимы укрепил свои позиции.

Текст: **Татьяна Плетнер**

Нестабильность рубля в последние годы заставляет Центробанк вносить свои изменения в работу российских банков. Корректировки помогут очистить рынок от недобросовестных организаций и упростить работу с клиентами, считают эксперты. Новые изменения запланированы уже на весну текущего года. Однако положение рубля в будущем продолжает оставаться неизвестным.

Регулятор намерен запретить банкам размещать информацию о курсах валют на электронных табло, щитах, стендах и перетяжках вне помещения банка. Данный проект Центробанк опубликовал на своем официальном сайте.

Изменения, как ожидается, вступят в силу через 10 дней после официального опубликования документа. После реализации проекта клиент банка сможет узнать курс валюты непосредственно внутри помещения. Замечания и предложения по новому приказу принимаются до 1 марта.

Причиной таких корректировок послужили размещение нелегальных точек обмена валюты, считают в регуляторе. Информацию о курсах обмена иностранных валют за пределами помещений чаще всего размещают так называемые незаконные точки обмена, которые маскируются под операционные кассы уполномоченного банка.

Эксперты также уверены, что данная информация вводит в заблуждение граждан и формирует неправильное мнение о состоянии на валютном рынке, поскольку курсы обмена в банке отличаются от курса ЦБ.

Сегодня рубль ведет себя весьма уверенно, сообщают аналитики. Официальный курс пары доллар/рубль, устанавливаемый ЦБ России, за пять дней с 15 по 19 февраля снизился на 3,1% (до 56,33 рубля), пары евро/рубль – на 1% (до 69,89 рубля). Стоит отметить, что за последний месяц цена за доллар не превышала отметки 59 рублей, а евро – 72 рублей. При этом эксперты считают, что не стоит быть уверенными в закреплении такой позиции иностранной валюты, изменения могут произойти в ближайшее время.

«На мой взгляд, к укреплению доллара нужно подходить очень осторожно. В любой момент ситуация может резко развернуться в сторону ослабления, как это было на прошлой неделе. Не исключен и другой вариант – американскую валюту сейчас осторожно подбирают крупные игроки на волне обновления новых минимумов. Однако для подтверждения такого сценария мы сперва должны увидеть мощное падение фондовых площадок и в целом – спроса на рисковые активы. Пока же площадки демонстрируют смешанную динамику», – комментирует финансовый аналитик FxPro Александр Купцикевич.

По мнению эксперта, отечественной валюте помогает сезонный фактор. Традиционно в феврале-марте рубль укрепляется: дивиденды в валюте выплачены, валютные займы, которых очень много в конце года, – рефинансированы, закончен праздничный период, когда валюта покупается для зарубежных поездок. Наступает период покупки рублей для уплаты налогов и роста инвестиций на предприятиях, считает аналитик.

Сегодня главным фактором в положении рубля играет нефть. Снижение стоимости иностранной валюты эксперты связывают с укреплением цен на черное золото. На прошлой неделе на торгах Лондонской биржи цена фьючерса марки Brent с поставкой в феврале 2018 года подросла на 1% – до 65,5 доллара за баррель. Аналитики отмечают, что рубль продолжит свое укрепление в том случае, если цена на нефть закрепится на уровне 70 долларов за баррель. При этом не исключается и обратная динамика: в случае провала нефтяных котировок рубль стремительно начнет падать.

СПРАВКА

С начала года стоимость нефти снижается, в первых числах января цена нефти марки Brent составляла 67 долларов за баррель, на прошлой неделе – уже 65 долларов. Ранее в Российской академии наук (РАН) предполагали, что в 2018 году стоимость барреля будет находиться в районе 60 долларов и только в 2020 году достигнет 67 долларов. Такой динамике способствует заключение договора со странами ОПЕК, считают эксперты.

ФИНАНСЫ

Наталья Капинос: «В private banking не бывает клиентов с одинаковыми запросами»

Заместитель председателя правления Абсолют Банка – о потребностях состоятельных клиентов, росте их аппетита к риску и о персональном сервисе.

Беседовала **Дария Сафина**

В Перми открылся офис для обслуживания состоятельных клиентов под брендом Абсолют Частный Банк. На ваш взгляд, есть ли отличия в потребностях клиентов в Перми и других регионах России?

– Каждый раз, когда мы открываем офис под брендом Абсолют Частный Банк, исходим, в первую очередь, из потребностей клиентов. В глобальном понимании они одинаковы – все хотят доходные продукты. Но есть и отличия – в зависимости от того, к какому типу относятся клиенты (консерваторы, умеренные консерваторы и т.д.). Поэтому портреты клиентов в разных регионах не отличаются кардинально: все хотят получать хороший сервис и финансовые услуги, которые отвечают их требованиям и понятиям о качественном банковском обслуживании.

Расскажите, пожалуйста, о том, какие банковские и финансовые инструменты в приоритете у частных клиентов? Раньше речь шла прежде всего о депозитах, а что сейчас?

– Дважды в год мы проводим глобальное анкетирование клиентов, чтобы понять, как изменились их потребности, появились ли новые пожелания, касающиеся финансовых или нефинансовых продуктов. Если два года назад 85-90% были консерваторами, не готовыми рассматривать какие-либо продукты, кроме классических банковских депозитов, то сейчас эта доля составляет 50%. То есть уже половина клиентов готовы изучать иные варианты инвестирования. Аппетит к риску, конечно, вырос: это видно уже по тому, как смещаются объемные показатели. Но это нормально и объяснимо: сейчас классический депозит не является таким доходным, как несколько лет назад. На первое место выходят структурные продукты: те же еврооблигации с большей доходностью, чем у депозитов.

Какие факторы повлияли на рост аппетита к риску у клиентов?

– В первую очередь – снижение доходности по депозитам. Все хотят зарабатывать на продуктах, деньги должны работать, это принципиальный подход любого состоятельного клиента, поэтому всем хочется получать от своих вложений инвестиционный доход.

Какие продукты востребованы сегодня у частных клиентов в большей степени (классические банковские, финансовые инструменты, консьерж-сервис)? Что касается последнего, зачем состоятельным людям, имеющим помощников по абсолютно разным вопросам, пользоваться услугами консьерж-сервиса?

– На мой взгляд, несколько лет назад эта услуга была более востребована: считалось модным, престижным иметь стильную карту консьерж-службы. Сейчас ситуация поменялась: как правило, у клиентов уже есть персональные помощники, которые закрывают эту тему полностью. Для клиента всегда важно сравнить: возможно ли получить ту же самую услугу качественнее, дешевле, оперативнее и т.д. Консьерж-сервис как нефинансовую услугу, которая ранее была на первом месте, мы, безусловно, предоставляем, но она уже не столь популярна, как раньше. На первый план выходят сейчас налоговое, юридическое консультирование, что связано с быстро меняющимся законодательством в ряде вопросов. Сейчас это, пожалуй, первая необходимая услуга для клиентов, которая востребована как никогда.

Что еще изменилось за последние несколько лет в российском сегменте private banking?

– Думаю, правильнее будет сказать, что изменения происходят не в private banking, а скорее во внутренней и внешней политике. Эти факторы влияют на всех, но в большей степени – на vip-клиентов. Речь идет о законах и законопроектах, касающихся, в частности, амнистии капитала, налогообложения по инвестиционным продуктам; контролируемых иностранных компаниях и счетах, открытых за рубежом. Все эти моменты – не в private banking, а в мире – но они накладывают отпечаток на действия клиентов. Мы это видим.

В последние несколько лет розничный сегмент клиентов все больше уходит в онлайн, развивает интернет-банк, создает собственные приложения и т.д. В private banking не так?

– Не могу сказать, что это не так. Безусловно, в розничном бизнесе больше необходимы дистанционные сервисы, цифровизация бизнеса и т.д. Частных клиентов такая тенденция не может не коснуться, хотя и в меньшей степени. У клиента есть персональный менеджер, которому можно позвонить и решить все свои вопросы, и он это использует. В начале марта запустим информационный портал, с помощью которого клиент может оперативно получить свой финансовый план, как минимум, на ближайшие год-полтора с четким пониманием, какие риски и доходность несет тот или иной инвестиционный инструмент. В этом смысле private banking приближается к розничному направлению – диджитализации.

Каковы особенности работы с крупным частным капиталом?

– У каждого клиента свои потребности, бизнес, история создания капитала. За долгие годы работы я не могу сказать, что есть какие-то особенности: в private banking не бывает клиентов с одинаковыми запросами, в каждом случае – свои нюансы. Именно поэтому мы говорим о персональном, индивидуальном сервисе: невозможно подстроить требования одного клиента подо всех. Некоторых больше интересуют классические, консервативные продукты, другие готовы рисковать на 10%, третьи – на 90%. Все это индивидуально, и только при личном и доверительном общении ты можешь понять, что нужно клиенту в действительности, а не чисто иллюзорно. Например, он приходит, чтобы приобрести премиальную карту. Вы начинаете общаться – и оказывается, что это только «вершина айсберга». В таком случае необходимо дать клиенту грамотную финансовую консультацию, но узнать об этом можно только из диалога. К счастью, личное общение – тот самый механизм, благодаря которому максимально точно можно понять потребности и нужды клиента.

Получается, хороший персональный менеджер должен быть отличным психологом?

– Я бы сказала, что персональным менеджером нужно родиться. Речь идет об интуиции, умении слушать и слышать, то есть им нужно быть по жизни, а не играть эту роль от случая к случаю. Хороший продавец, независимо от сферы работы, будь то финансовая сфера, бутик или продажа телефонов, должен иметь интуицию: знать – что, когда и у кого нужно спросить. Очень сложно научить этому человека, который в принципе не способен легко общаться с клиентом. Одно из основных и важных качеств персонального менеджера – не только знание банка, его продуктов, не меньшую роль играет хороший кругозор. Именно по этой причине я всегда требую, чтобы рабочий день менеджера начинался не только с чашечки кофе, но и с просмотра свежей прессы, чтения новостей – не только финансовых. Важно, чтобы он был в курсе ситуации в стране и за рубежом, умел анализировать информацию, имел свою точку зрения – словом, был разносторонним человеком, который может поддержать беседу на любую, не только связанную с банком тему.

Успешные в люди

www.business-class.su

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ ГАЗЕТЫ BUSINESS CLASS

Расправили плечи

Фото: flickr.com, Amtec Staffing

Проект «Успешные люди» выходит на страницах Business Class ежегодно на протяжении нескольких лет. За это время изменилась экономическая ситуация как внутри региона, так и в стране и мире. Но, несмотря на смену внешних условий, успешные люди из Пермского края никуда не пропадают – и даже наоборот: непростая экономическая ситуация дает нам новых героев.

Теперь их можно встретить в промышленной сфере и банковской отрасли, сельском хозяйстве и государственном секторе, на предприятиях, основанных более века назад, и в новых инновационных бизнес-структурах. Это отличное подтверждение тому, что препятствия в макроэкономике все-таки преодолеваются и появляются не только новые компании, но даже и новые отрасли.

Важно, что неизменными остаются ценности, которым следуют люди и которые обеспечивают успех: честность, профессионализм, принципиальность. «Секрет успешной жизни – это понять, что вам предназначено делать, и делать это», – сказал Генри Форд. И герои нашего проекта этому полностью соответствуют.

УСПЕШНЫЕ ЛЮДИ

«Дюрэй» повышает качество жизни

Вадим Вадимович, в 2017 году компания «Дюрэй» реализовала ряд крупных проектов в Перми и крае, расскажите о них подробнее.

– В России есть множество регионов с коротким световым днем. Наш край – не исключение. Городу Перми требуется большое количество искусственного света, но существующая система освещения устарела и требует модернизации. «Дюрэй» вносит свой посильный вклад в развитие региона. Летом мы реализовали грандиозный проект освещения Крестовоздвиженского собора Белогорского монастыря: 33 светодиодных светильников серии «Эльбрус» располагаются по периметру и обеспечивают нужную яркость подсветки. Этим достигнута главная цель проекта: визуальное совершенствование всего монастырского комплекса, повышение надежности системы освещения и обеспечение энергоэффективности. В канун Нового года мы передали городу в опытную эксплуатацию 44 уличных светильника серии «Эльбрус». Они освещают ледовый городок «Перммяч», площадь у памятника «Героям фронта и тыла» и часть фасада Пермской галереи. Работа по обновлению городского освещения должна быть продолжена, а все действия заинтересованных сторон – администрации, компаний-производителей и жителей – должны быть согласованы. Компания «Дюрэй» открыта для сотрудничества.

«Дюрэй» является участником рынка промышленной светотехники, достойно представляя Пермский край. Какие планы на 2018 год?

– Рынок светотехники обладает огромным потенциалом для развития. Светодиодные светильники снижают потребление электроэнергии до шести раз, не требуют замены ламп и имеют гарантийный срок службы более 5 лет. Политика импортозамещения предоставила шанс российским производителям расширить долю на рынке. «Дюрэй» меняется вместе с интересами рынка: обновились ассортимент, партнерская политика; проводятся акции для дилеров. В марте мы выпускаем новую линейку взрывозащищенных светильников «Сахалин Ex», завершается работа над универсальными светильниками «Ангара». Уверен, за этими решениями будущее.

И в заключение – чем гордится компания «Дюрэй»?

«Дюрэй» постоянно развивается – мы начинали в 2009 году с производства одной линейки светильников, сегодня в активе свыше 80 моделей и 2000 модификаций. Работают 4 производственные линии. Мы гордимся тем, что наш бизнес дает возможность внедрять передовые технологии и повышать качество жизни.

Вадим Вадимович Демаков,

директор АО «ДЮРЭЙ»: «Совершенствуясь, мы помогаем другим, освобождая ресурсы для развития».

www.duray.ru

На правах рекламы

Дело в отношении

Михаил Григорьевич, часто о здоровье бизнеса судят по его кредитной активности. Какие выводы о текущем состоянии региональных компаний можно сделать, анализируя ситуацию в банковском секторе?

– Если придерживаться медицинской терминологии – прогноз положительный. Примерно со второго квартала 2017 года мы наблюдаем повышение деловой активности среди наших клиентов – кредитный портфель корпоративного бизнеса Пермского отделения за год вырос более чем на 70%. И важное отличие 2017 года от предыдущего – восстановление спроса на инвестиционные кредиты. Все больше компаний готовы вкладываться в расширение бизнеса, наращивание основных средств.

Сравнительные бизнес-показатели, безусловно, определяют уровень эффективности руководителя. Что Вы как директор считаете обязательным для достижения результата?

– Озвучу, наверное, очевидную мысль – важно, чтобы сотрудники приходили на работу с удовольствием. Я убежден, что только в этом случае можно ждать полной отдачи. Клиенты чувствуют отношение менеджера к работе и проецируют его на себя. Им важно видеть в банке надежного партнера, который не просто предоставляет услугу, а заботится о выгоде и комфорте клиента. Простой пример: свое здоровье мы доверяем только проверенному специалисту, разумно применять такой подход и в вопросах финансов. Доверие – самое ценное во взаимоотношении «банк–клиент».

Ваш карьерный путь в банковской сфере можно смело назвать незаурядным. От специалиста в сфере IT вы дошли до позиции директора отделения банка из ТОП-15. А помните ли Вы свой первый успех?

– Так получилось, что мне посчастливилось организовывать с нуля брокерское обслуживание на территории Перми в одном из крупных банков. Все мои клиенты имели брокерские счета с номерами 1, 2, 3, 4 и т.д. И первую особую профессиональную гордость я испытал, когда клиент под номером 4 благодаря моим консультациям заработал свой первый миллион на рынке ценных бумаг. Потом интересных и важных событий было много, но это, пожалуй, самое памятное.

И все-таки, как из сферы IT Вы попали в мир финансов?

– По первой своей специальности я инженер-системотехник, специалист по автоматизированным системам управления, поэтому моя банковская деятельность началась с работы по этому профилю. Разработка банковских автоматизированных систем позволила изучить финансовые процессы буквально изнутри. Без четкого понимания всех тонкостей бизнеса написать удобную для пользователей программу банковского учета невозможно.

Следующим шагом было желание применить полученные финансовые знания в практической плоскости, но и свои компьютерные навыки терять не хотелось. Этот симбиоз логично встраивался в рынок ценных бумаг. Так я перешагнул на параллельную карьерную лестницу в банке. Прошел путь от специалиста отдела ценных бумаг до начальника отдела операций на финансовых рынках и управления ресурсами.

При наличии практического опыта в этом направлении мне не хватало теории, поэтому я решился снова стать студентом. Так, совмещая работу с учебой, получил второе высшее образование, теперь уже экономическое – по специальности «Финансы и кредит».

На Ваш взгляд, что самое важное при работе с клиентами?

–Отношение к клиенту, как к самой важной ценности – и это полностью соответствует моему внутреннему восприятию банковской деятельности и философии банка. Приятно слышать от клиентов, что наш принцип «разница в отношении» работает не на словах, а на деле. Такая обратная связь служит лучшей мотивацией к дальнейшему развитию, стремлению превзойти, в первую очередь, самих себя.

Михаил Григорьевич Красных,

директор сети операционных офисов АО «Райффайзенбанк» по Пермскому краю.

УСПЕШНЫЕ ЛЮДИ

Региональный фонд развития промышленности Пермского края стал одним из самых эффективных фондов в стране

О достижениях и планах на 2018 год рассказал директор Регионального фонда развития промышленности Пермского края Марат Гакашев.

Беседовал **Кирилл Перов**

Марат Миратович, какое достижение вашего фонда за 2017 год можно считать главным?

– Одним из главных достижений Регионального фонда развития промышленности является то, что все проекты заявителей, которые были одобрены Фондом в 2016-2017 годах, реализуются строго по намеченному плану: выдерживаются и сроки проектов, и их финансовые показатели. Данный факт является важным индикатором того, что Фонд проводит качественную работу по отбору инвестиционных проектов с финансово-экономическими параметрами, обеспечивающими достижение высоких результатов. Но работа не заканчивается на отборе и финансировании отдельных заявок, мы также уделяем особое внимание процессу реализации поддержанных проектов, вникаем в проблемы, с которыми сталкиваются заемщики, оказываем содействие в их решении.

Еще одним успехом Фонда стала совместная работа с федеральным Фондом развития промышленности: в 2017 году были подписаны два совместных договора займа, и это в течение года с момента создания Регионального фонда. Данный факт подтверждает, что критерии отбора проектов Фонда соответствуют федеральным стандартам. По оценкам промышленных предприятий, на сегодняшний день Региональный фонд развития промышленности Пермского края считается одним из наиболее эффективных инструментов развития в Пермском крае. Лидерами по количеству профинансированных проектов в рамках программы «Совместные займы» стали: РФРП Пермского края, Челябинской области и Волгоградской области.

Ваш фонд предоставляет финансовую поддержку предприятиям в сфере промышленности. Скольким удалось помочь в 2017 году?

– В 2017 году РФРП Пермского края поддержал четыре проекта, из них два – по программе «Совместные займы» за счет средств Регионального и Федерального фондов.

В рамках проекта предприятия АО «Пермский завод «Машиностроитель» будет создано производство мотогондолы для перспективного импортозамещающего авиационного двигателя ПД-14. Бюджет проекта составил 191,3 млн рублей. Проект «Модернизация гальванического производства АО «Редуктор-ПМ» предусматривает модернизацию действующего производства, а именно линии нанесения фторопластового и катафорезного покрытия узлов вертолетных редукторов. Бюджет проекта – 326 млн рублей.

Целью проекта заемщика ПАО НПО «Искра» является усовершенствование конструктивного облика производимых предприятием центробежных компрессоров с улучшением их технических характеристик. Бюджет проекта – 40 млн рублей. Проект предприятия ООО «Навигатор-НМ» по производству кормозаготовительной техники обеспечит выпуск продукции, включенной в отраслевой план импортозамещения. Бюджет проекта – 40 млн рублей.

Среди предприятий значатся сегодня только крупные игроки типа ПАО НПО «Искра», АО «Редуктор-ПМ», а у средних и небольших предприятий есть шанс получить заем?

– На самом деле ограничений для заявителей в зависимости от выручки и численности сотрудников нет. Основными критериями являются соответствие проекта отраслевым направлениям Фонда, выпуск импортозамещающей продукции и экономическая эффективность инвестиционного проекта предприятия. Количество заявок, поданных от крупных предприятий и средних, примерно одинаковое. Так, в 2016 году было поддержано АО «Медисорб», в 2017 году – ООО «Навигатор – Новое машиностроение» – предприятия, относящиеся к субъектам малого и среднего предпринимательства.

Как Фонд осуществляет взаимодействие с заявителями? Кто принимает решение – выдавать заем предприятию или нет?

– В Фонде создана уникальная система взаимодействия с заявителями: за каждым предприятием закрепляется руководитель проекта, который проходит с заявителем все этапы экспертизы и доводит заявку до Экспертного совета. Руководитель консультирует, в каком виде подавать документы, проверяет заявку и указывает на ошибки, слабые стороны проекта, дает рекомендации по доработке заявки. Система управления проектами в Фонде выстроена таким образом, что сотрудники Фонда не могут принимать решения, выдавать заем предприятию или нет. Фонд проводит экспертизу проектов, оценивает риски, проверяет финансовую чистоту, но окончательное решение принимает Экспертный совет Фонда.

Состав Экспертного совета включает представителей науки, бизнеса, финансового сектора, профессионалов по оценке инвестиционных проектов. Идея в том, что эти люди, опираясь на свои знания, опыт и компетенции, смогут вынести объективное решение по инвестиционному проекту заявителя.

Какие меры поддержки вы оказываете промышленным предприятиям?

– В Фонде создан консультационный центр, в котором каждый может получить развернутую информацию не только о программах Регионального фонда, но и о других формах поддержки промышленных предприятий со стороны Фонда развития промышленности Российской Федерации, в частности по программам «Конверсия», «Комплектующие изделия», «Станкостроение», «Повышение производительности труда», «Лизинговые платежи» и прочие. Мы открыты и готовы к диалогу со всеми предприятиями Пермского края. Также Региональный фонд является оператором программы развития промышленных кластеров нашего региона. На сегодняшний день в федеральный перечень промышленных кластеров включены «Фармацевтический кластер» и промышленный кластер «Фотоника». Сегодня в Фонде ведется работа по созданию в регионе промышленных кластеров «Сельскохозяйственное машиностроение», «Композиты Прикамья», а также промышленного кластера «Энергетическое машиностроение». Такие промышленные образования позволяют выстроить эффективную экономическую кооперацию для предприятий Пермского края, увеличить локализацию производства на территории региона, создать импортозамещающее производство. Кроме того, промышленные кластеры, включенные в федеральный реестр, могут претендовать на получение федеральной субсидии для реализации совместных проектов по линии Министерства промышленности и торговли РФ.

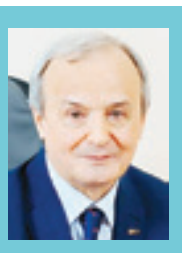
Какие цели и задачи вы ставите перед Фондом в 2018 году?

– Первоочередной целью Фонда, как и прежде, является повышение доступности финансовых ресурсов для бизнеса, ведь каждый проект Фонда – это инвестиции в реальный сектор экономики. При этом мы гарантируем качественное и надежное обеспечение займов. Кроме того, мы делаем требования к заявкам на финансирование еще более простыми, процедуру рассмотрения проектов прозрачной для заемщиков – с целью увеличения удовлетворенности заявителей Фонда. Мы уверены, что в 2018 году Фонду удастся нарастить и объемы поддержки, и количество проектов. Это позволит предприятиям сформировать долгосрочные программы развития, организовать новые производства и вести стабильную работу, а промышленности Пермского края – начать новый этап развития и модернизации с целью обеспечения импортозамещения.

На правах рекламы

РФРП
региональный фонд развития промышленности

Николай Анатольевич Семикопенко, *управляющий директор АО «Редуктор-ПМ»:*



«Сегодня предприятия испытывают ряд проблем, связанных с усложнением процесса закупки оборудования и последствиями кризиса. Подобные инвестиционные проекты – спасение для производства. Заемные средства помогут нашему заводу продолжить модернизацию гальванического участка, что кардинально улучшит качество выпускаемой продукции и сделает производство экологичней и безопасней, автоматизирует имеющиеся процессы.
Мы благодарны Федеральному фонду и Региональному фонду развития промышленности за интерес и финансовую поддержку».

Евгений Григорьевич Трегубов, *заместитель генерального директора ООО «Навигатор-НМ»:*

«На мой взгляд, сегодня в Фонде собрана очень хорошая команда сотрудников. Они молоды, энергичны, высококвалифицированы и неравнодушны к делу, которым занимаются. В сочетании с уникальными условиями, которые может предложить на сегодняшний день Фонд нуждающимся в ресурсах для собственного развития, это создает великолепную возможность реализовывать инвестиционные проекты предприятиям всех размеров и форм собственности».

УСПЕШНЫЕ ЛЮДИ

40 лет в развитии

Беседовала **Кристина Белорусова**

Петр Степанович, птицефабрика «Чайковская» – динамично развивающееся предприятие. Если сравнить его показатели в советские времена и сейчас, насколько большой будет разница?

– Птицефабрика «Чайковская» образована в 1978 году. В то время она производила 25 млн штук яиц и 440 тонн мяса птицы. За 2017 год мы произвели 238 млн штук яиц, 1390 тонн мяса птицы. Продуктивность составила 339 штук яиц на куру-несушку, в прежние времена этот показатель был почти вдвое ниже. Среднесуточный привес бройлеров увеличился в три раза. Я считаю, птицеводство – это локомотив сельского хозяйства. Наше развитие тянет за собой не только рост производства зерна, подсолнечника, сои, но и машиностроения, переработки.

За счет чего увеличиваются показатели эффективности производства?

– За счет научного подхода к кормлению и содержанию птицы. Если бы люди питались так же сбалансированно, как при современном подходе к кормлению птицы, то жили бы 120 лет. Наше производство соответствует международному сертификату безопасности, несушки живут на пике продуктивности. Каждый год птицефабрика «Чайковская» наращивает объем выпуска яиц на 15 млн штук. В 2017 году их произведено столько, сколько по нормам потребления необходимо для того, чтобы накормить 870 тыс. человек – это десять городов такой же величины, как Чайковский. Чтобы сохранять темпы роста производства, мы постоянно модифицируем инфраструктуру – расширили яйцесортировальный, убойный цеха, склад яиц. Проводим реконструкцию корпусов, в частности, переходим на светодиодное освещение. Это позволяет при наращивании производства не увеличивать расходы на электроэнергию. Устойчивую работу предприятия обеспечивают три резервных дизель-генератора, которые запускаются, если происходит сбой в подаче электроэнергии.

Расскажите об ассортименте продукции птицефабрики.

– Мы делаем 16 видов яиц, в том числе брендовые: в одном корпусе кормим птиц так, чтобы получить «деревенское», в другом – «молодильное». Производим диетическое яйцо, которое отличается сроком хранения – до семи дней. Еще один тип – «Омега-3»: для производства этих яиц в рацион несушек добавляем подсолнечное и льняное масло. Птицефабрика «Чайковская» покрывает 30-35% потребности Перми в яйце. Мы вынуждены вывозить яйцо в Самару, Екатеринбург, Тольятти, Москву, Крым, поскольку в Пермский край эту продукцию поставляют также из других регионов. Помимо яиц фабрика выпускает 77 видов продукции из мяса птицы – котлеты, рулеты, шашлыки, пельмени, колбаски для гриля, одна из новинок – диетическое филе для жарки «Лакомка». С мясной продукцией мы занимаем нишу на рынке в Чайковском, Ижевске, Чернушке, Осе.

Корма для птицы фабрика изготавливает самостоятельно?

– Да, ежедневно мы производим 120 тонн комбикорма. Для растениеводства мы взяли земли, которые находились в неудовлетворительном состоянии, были истощены. Наше дочернее предприятие ежегодно производит 30 тыс. тонн компоста, который мы вносим в пашню. Благодаря этому увеличили производство зерна в три раза – до 5,2 тыс. тонн в 2017 году. Это наибольший показатель в Чайковском районе. В ближайшие год-два планируем получить 7 тыс. тонн зерна. Кроме того, предприятие выпускает 1500 тонн витаминно-травяной муки. Она содержит провитамин А, или «витамин роста». В гранулах витаминно-травяная мука прекрасно сохраняется в течение долгого времени. Тысячу тонн таких гранул мы продаем птицеводческим хозяйствам от Москвы до Иркутска. Это производство также планируется реконструировать, чтобы увеличить объемы выпуска витаминно-травяной муки.

На правах рекламы

На пороге 40-летнего юбилея птицефабрики «Чайковская» директор предприятия Петр Бельков рассказал о модернизации производства, новой продукции и о том, как птица может нести яйца почти каждый день.

Эволюция общения

Беседовала **Ирина Семанина**

Борис, расскажите, как сегодня потребитель понимает термин «бизнес-коммуникации»?

– Понимание бизнес-коммуникаций еще некоторое время назад было ограничено термином «телефония». Сегодня телефония – только часть большого целого. Коммуникационные паттерны меняются на глазах. Вчера была только возможность позвонить по телефону, а сегодня многие ваши клиенты хотят связаться с вами через социальную сеть, мгновенно получить консультацию в мессенджере или позвонить прямо с сайта, пока изучают ваши продукты и вдруг возникает какой-то вопрос.

На инновации делают упор многие компании. Но пришло ли время говорить, что такую необходимость понимают все?

–Есть те, кто еще работает по старинке, но такие компании рано или поздно начинают стагнировать. Это закон жизни – без развития не выжить. Лидеров это побуждает постоянно придумывать и внедрять что-то новое, потому что на высококонкурентных рынках борьба идет за каждый процент эффективности. Чтобы получать максимум, необходимо быть к клиентам ближе, чем конкуренты. А это снова о коммуникациях.

Сегодня клиенты в мессенджерах. На ваш взгляд, в будущем мессенджеры вытеснят телефонную связь с рынка бизнес-коммуникаций?

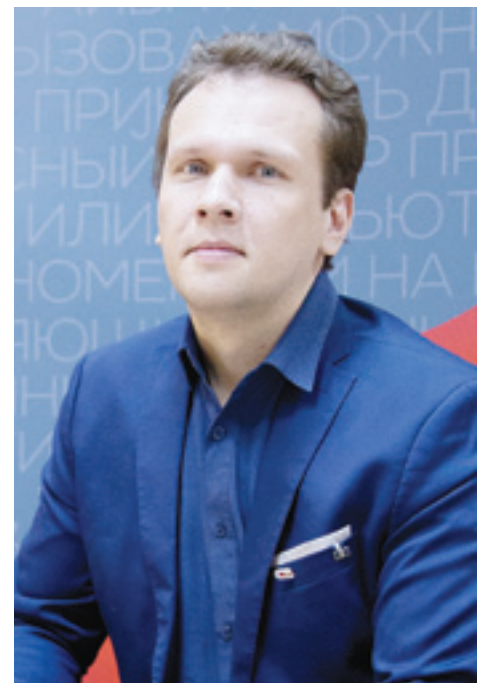
– Мы проводили исследование. Если есть выбор – позвонить или написать, 40% людей в ряде ситуаций однозначно предпочтут второе. Многим психологически труднее позвонить, особенно если есть какая-то просьба: проще отправить сообщение. Но в работе любой компании бывают моменты, когда без общения голосом не обойтись, поэтому телефония с рынка не уйдет.

Когда говорят «бизнес-коммуникации», то имеют в виду компании среднего или крупного бизнеса. А как быть с теми, чьи предприятия состоят, допустим, вообще из одного человека?

–Существуют предприятия, где один человек отвечает за все – за коммуникации с клиентами, за продажи и даже за доставку. И современные коммуникационные сервисы могут значительно облегчить ему жизнь. Например, на сайте городской номер – чтобы принимать звонки клиентов. Но поступают эти звонки не на телефон в офисе, а на смартфон с помощью специального приложения. И в этом же приложении – все сообщения клиентов из социальных сетей и мессенджеров. Единый центр коммуникаций, без необходимости быть привязанным к телефонному аппарату или компьютеру в офисе. И это только пара примеров.

Сегодня компании стараются не просто рекламироваться, но и просчитывать эффективность продвижения. Какие инструменты телеком-портфеля могут помочь?

– Появился динамический коллтрекинг. Во многих бизнесах, даже при наличии прекрасного сайта, клиент так или иначе хотя бы раз, но поговорит с компанией по телефону. Невозможно представитьпокупку машину или квартиру без звонка. При этом искать ее человек все равно будет в интернете. Нужно понимать, какая реклама в сети приводит обращения. Для этого и существует динамический коллтрекинг. Каждому посетителю сайта система показывает уникальный телефонный номер и по звонку на этот номер однозначно идентифицирует пользователя. В результате вы можете отслеживать каналы, площадки, креативы и даже поисковые запросы. Аналитику можно усилить данными о расходах на рекламу и в финальном отчете получить цифры по доходности кампаний и окупаемости.



Борис Грошев, руководитель пермского подразделения MANGO OFFICE, рассказал Business Class, почему мессенджеры никогда не вытеснят с рынка телефонию, насколько важны в работе инновации и о том, как бизнес-коммуникации могут облегчить жизнь даже предпринимателей-одиночек.

УСПЕШНЫЕ ЛЮДИ

Искра промышленности

Беседовала **Ирина Семанина**

Михаил Иванович, вы стояли у истоков пермской газотурбинной кооперации. Расскажите, как она создавалась?

– В этом году газотурбинной кооперации исполняется уже 25 лет. В феврале-марте 1993 года произошло важное событие для всего региона – было подписано генеральное соглашение на разработку и поставку автоматизированных газоперекачивающих агрегатов, газотурбинных электростанций и газотурбинных установок. Сторонами, подписавшими документ, выступили НПО «Искра», РАО «Газпром» в лице председателя правления Рема Вяхирева, АО «Авиадвигатель», ПО «Турбомоторный завод», АО «Пермские моторы» и Пермское АКБ. Важным в тексте соглашения стало то, что центр изготовления, комплектации и эксплуатации расположится именно в городе Перми. С этого момента у предприятия, можно сказать, началась совершенно новая жизнь. РАО «Газпром» инвестировал более 800 млн рублей.

Почему возникла необходимость создания такой кооперации?

– Это было время распада СССР. Ранее поставки агрегатов осуществлялись из Украины, с Сумского НПО, а двигатели к ним – в основном из Запорожья. Когда государство распалось, руководство «Газпрома» начало активный поиск предприятий в России, способных производить аналогичную продукцию. Глава «Газпрома» Рем Вяхирев со своей командой объехали тогда много городов – Самару, Казань, Москву, Уфу, Рыбинск и Пермь. Выбор остановили на Перми. НПО «Искра» в то время к подобному типу оборудования вообще отношения не имело. Инициатором привлечения нас в кооперацию стали Юрий Решетников, на тот момент возглавляющий АО «Авиадвигатель», и генеральный директор «Пермских моторов» Эдуард Черкашин. Они побоялись взять на себя функции создания комплексного агрегата, имеющего множество компонентов, и предложили это «Искре». Многие тогда не верили, что у нас получится, да еще и в столь короткие сроки – два года, но поставленная цель была достигнута. Уже через год на «Искре» был собран первый газоперекачивающий агрегат. Всего поставлено более 540 агрегатов.

Чем занималось предприятие до заключения соглашения?

– Мы тогда пытались, что называется, не умереть с голоду, поэтому брались за каждую идею. Например, создали две автоматизированные линии по производству туалетного мыла для Санкт-Петербургского завода «Невская косметика». Эти линии до сих пор в рабочем состоянии. Далее мы стали выпускать запорную арматуру, с которой в стране тогда была «напряженка». В процессе поисков своей «ниши» «Искрой» были разработаны и созданы экструдеры для отжима пищевого масла. Следующим этапом в жизни предприятия стал выпуск комфортабельного катера «Мечта» полностью из композитного материала с помощью трех пресс-форм, а двигатель и колонку мы закупали в Скандинавии. «Мечта» развивала скорость 60-70 км/час, спокойно обгоняя ходившие тогда по Каме «Ракеты». Основным покупателем катеров стала компания «Газпром», позже они дислоцировались на всех черноморских базах газовиков.

Как развивалось направление создания газотурбинных электростанций?

– Первый блок электростанции мы поставили 1999 году. Всего же с того момента было произведено 87 энергоблоков, почти все они были сделаны для нефтяников. Если обращаться к истории, то для развития данного направления еще в 1996 году совместно с американцами было создано предприятие «Искра-энергетика». США вложили тогда в этот бизнес 6,5 млн долларов живых денег, мы же платили исключительно интеллектуальной собственностью – документацией на энергоблоки мощностью 4 мегаватта. Американцы тогда владели 25% пакетом акций «Пермских моторов» и «Авиадвигателя» и были заинтересованы в совместном производстве. Спустя годы они вышли из числа акционеров предприятий, и последние, в том числе «Искра-энергетика», стали функционировать с российскими собственниками.

Вы пришли на завод выпускником вуза и всего за 2,5 года из рядового инженера выросли до начальника сектора специального конструкторского бюро. Среди современных выпускников вузов есть такие же целеустремленные ребята?

– Я прибыл в Пермь в 1958 году в составе инженерного десанта ракетостроителей из Ленинграда. Специалистов по этому направлению тогда почти не было. Для Михаила Цирульникова, тогда руководившего КБ Машиностроения, молодое поколение было надеждой и опорой. Он старался научить нас всему, постоянно возил с собой по командировкам, напитывал опытом. Можно сказать, он жил желанием «слепить» из нас толковых инженеров и будущих руководителей. И мы, в свою очередь, старались оправдать его усилия. В 1990-е годы выпускники вузов стали уже совсем другими, началась мода на юриспруденцию и экономику, выпускалось огромное количество специалистов этих отраслей. Это не могло не отразиться на остальных специальностях, в том числе на машиностроительных. Мы ощущали острый дефицит кадров, не говоря уже о толковых по-настоящему ребятах. Сейчас ситуация более или менее стабилизировалась, но современное поколение стремится быть предпринимателями, а не промышленниками. Это, конечно, удручает.

Вы преподаете в ПНИПУ и готовите специалистов ракетно-космической отрасли. Как зародилось это направление в университете?

– В 1961 году была организована кафедра по ракетостроению и ракетным двигателям в ППИ – основной поставщик кадров на наше предприятие, а в 1985 году был организован филиал кафедр «Импульсные тепловые машины» и «Машиностроение». Филиалу было присвоено наименование «Конструирование машин». За 32 года работы филиала, который теперь функционирует как аэрокосмический факультет ПНИПУ, при НПО «Искра» сложился творческий коллектив преподавателей. В учебном процессе задействованы более 20 ведущих специалистов и руководителей предприятия. Я уже 15 лет возглавляю кафедру «Ракетно-космическая техника и энергетические системы». В этом году, например, дипломы защищали 17 человек, 13 из которых получили отметку «отлично», а трое закончили университет с красным дипломом. Если еще лет 10 назад мы брали на специальности всех подряд, то сегодня проходной балл уже составляет более 220, это очень высокая оценка. Ежегодно мы набираем 30-35 студентов на целевое обучение. Также НПО «Искра» присуждает лучшим студентам именные стипендии первых Главных конструкторов предприятия, а со 2-3-го курсов «целевики» уже работают на полставки в должности техника.

Любое предприятие, которое хочет шагать в ногу со временем, стремится внедрять инновации в свое производство. Вас в этом ключе можно назвать ведущим инноватором, поскольку вы первым создали стартовый разгонный двигатель для крылатой ракеты авиационного базирования «Яхонт», добились сокращения сроков от разработки детали до ее выхода на огневые испытания с 3-5 лет до года, впервые в России при вашем участии были внедрены в конструкцию ракетных двигателей сопловые насадки из «углерод-углеродных» материалов. Как вы считаете, без инноваций сегодня предприятию было бы сложно?

– Инновации я всегда связываю с созданием нового продукта. Если ты не совершенствуешься, то через 3-5 лет становишься уже неконкурентоспособным. По этой причине на протяжении всех 25 лет мы совершенствуем созданный в 1994 году газоперекачивающий агрегат и все производимые электростанции. НПО «Искра» большое значение придает дальнейшему совершенствованию и развитию предприятия. Сейчас, например, мы работаем над тем, чтобы наши агрегаты стали еще и энергонезависимыми. Кроме того, мы постоянно работаем над созданием новых продуктов: это мобильные компрессорные установки, установки для перекачки газа на время технологического ремонта газопровода, установки для месторождений с падающим пластовым давлением, установки для улавливания легких фракций нефти. Самое главное – стараться создать для заказчика оборудование хотя бы чуть лучше, чем у конкурента. Если этим вопросам не придавать значения, то через какое-то время тебя обязательно опередят другие.

На правах рекламы

Советский и российский ученый, генеральный конструктор – первый заместитель генерального директора НПО «Искра» Михаил Соколовский в интервью «bc» рассказал о создании в Пермском крае газотурбинной кооперации, необходимости инноваций в промышленности и современных выпускниках вузов.

СПРАВКА

НПО «Искра» – машиностроительное предприятие, основанное в декабре 1955 года для разработки и создания образцов ракетной техники. Оно производит ракетные двигатели на твердом топливе, газоперекачивающие агрегаты, газотурбинные электростанции и центробежные компрессоры, оборудование для нефтедобывающей и нефтеперерабатывающей отраслей, продукцию общетехнического назначения, а также системы спасения людей и техники в аварийных ситуациях. С июля 1998 года предприятие имеет статус Федерального научно-производственного центра.

УСПЕШНЫЕ ЛЮДИ

Следовать инновациям

Беседовала **Екатерина Булатова**

Алекчей Адамович, в последнее время происходит большое количество изменений в строительной отрасли. Расскажите, как они влияют на рынок?

– 2018 год станет поворотным в плане изменений нормативной документации. Полагаю, таким образом власти наводят порядок в работе организаций и пытаются повысить ответственность компаний. С одной стороны, в нормах и правилах, применяемых к массовой жилой застройке, будут ужесточения, с другой – послабления в частном строительстве. Но ясно одно: все изменения могут привести к печальному для бизнеса результату – рентабельность предприятий в 2018 году составит не более 5-10%.

Очень много изменений произойдет в нормативной базе по градостроительным нормам и правилам, в частности, в области проектирования. Минстрой разрабатывает порядка 60 сводов правил для строительства и 75 подзаконных актов.

Какие изменения окажут более существенное влияние на экспертно-оценочную деятельность?

– Ряд изменений направлен на совершенствование регулирования подготовки, согласования и утверждения разрешительной документации, но в то же время состав пакета документов сокращен. Например, градостроительный план при подготовке документации теперь носит не обязательный характер, а частный, нужно будет соблюдать только пятно застройки. В некоторых случаях для строительства и реконструкции «земельных» объектов, например водопроводов, не потребуются документы по планировке территории. Понять, как эти нововведения отразятся на рынке, пока сложно, потому что еще ни один объект не проходил госэкспертизу по новым требованиям.

Компании «ГРАНД ТЭОН» удается работать в условиях постоянных изменений правил строительства. Расскажите о самых значимых достижениях 2017 года и о планах на этот.

– Особенность нашей организации в том, что мы предоставляем комплекс мероприятий: проектируем, обследуем, реконструируем, помогаем при возникновении вопросов по пожарной безопасности и многое другое. Требования рынка меняются, мы следим за инновациями и внедряем новые услуги. Например, в прошлом году компания занялась подводно-техническим обследованием. Мы планируем и дальше создавать собственные проекты, следовать трендам. Например, намерены предложить услуги по реконструкции железобетонных конструкций разной сложности. Инновации сегодня играют большую роль в развитии компаний и общества.

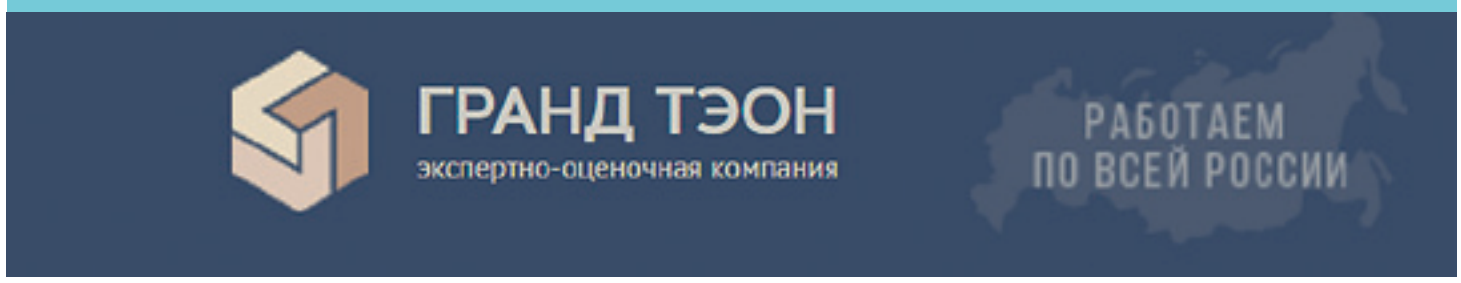
На правах рекламы

Алексей Адамович Магамедов,

генеральный директор ООО «ГРАНД ТЭОН»:

– В День защитника Отечества я хочу пожелать коллегам и партнерам не бояться инноваций и движения вперед, ведь движение и развитие – это жизнь. Желаю быть мужественными, брать на себя ответственность за свою семью. Семья – это не только родные и близкие, но и коллеги, партнеры. Важно, чтобы они разделяли принципы и ценности, которым следует компания.

http://gt-59.ru



Продвижение

Андрей Михайлович, почему именно «Черная икра»?

– Мы изначально создавали компанию с претензией на оригинальность. Черная икра – это продукт, который за всю жизнь пробуют только 13% людей. Эту уникальность мы попытались вложить и в предлагаемые нами продукты.

Сегодня на пермском рынке много маркетинговых агентств, все они претендуют на уникальный подход к клиенту, эксклюзивные предложения и обещают высокую эффективность. Сложно ли конкурировать при таком обилии игроков?

– У нас три направления работы: маркетинг, дизайн-брендинг, бизнес-инновации. Все они равномерно загружены. Но не конкуренция, а некие игроки ещё под ногами ощущаются только по второму направлению. Что касается, например, нашего флагманского продукта «Усиление конкурентных преимуществ», то таких предложений просто нет в России. А отсутствие УТП фиксируется у 80% бизнеса, неумение донести его до потребителя – у 90%.

Вы говорите, что не относите «Черную икру» к крупным игрокам рынка, тем не менее, ваши представители уже работают в Екатеринбурге и Уфе. Есть ли в планах расширение географии присутствия?

– Открывать офисы в городах России не планируется, но это не мешает нам работать с клиентами из Оренбурга, Уфы, Екатеринбурга, Москвы, Южно-Сахалинска. Они обращаются к нам за продуктами, которые мало кто предлагает в России. Сейчас мы ведем активные переговоры с компанией SPLAT по поводу прорывной инновационной разработки. Это будет совершенно уникальное решение, которое избавит мир от такой привычной вещи в быту, как туалетный ершик. Также в качестве стороннего маркетингового проекта «Черную икру» на перепозиционирование бренда рассматривает самарский пивзавод, выпускающий легендарное «Жигулевское».

Расскажите об особенностях работы команды «Черной икры».

– Самая главная особенность – работа в режиме «испытано на себе». Мы погружаемся в процесс любого своего проекта на все 100%, тестируем продукты на себе. Если это торты, мы пробуем каждый, в том числе у конкурентов, если колбасы – обязательно дегустируем все, если продвигаем соли для ванн – ванны с этой продукцией принимают все наши сотрудники, даже мужчины. Нам важно понять и прочувствовать продукт, истинный его смысл и суть, прежде чем его усиливать и продвигать.

Какие планы ваша компания ставит перед собой на 2018 год?

– Сейчас я участвую в проекте «Бизнес-ментор». Проект позволяет переосмыслить цели и задачи, лучше понять самого себя, задуматься о многих вещах. Но главная цель – масштабировать «Черную икру» в 10 раз. Я решил, что если мы делаем клиентам проекты по максимизации прибыли, «отжиманию» затрат и наращиванию потребительских ценностей, то почему бы не применить эти инструменты на собственной компании? Эта задача станет главной для компании на 2018 год.

На правах рекламы

Андрей Михайлович Брюхов,

директор ООО «Черная икра»:

– Главные наши отзывы – «Круто!», «Гениально!», «Креативно!», «Профессионально!». Причем первый повторяется намного чаще других. Я не зря называю эти четыре слова, поскольку это первая эмоциональная реакция на ту работу, которую мы делаем. На мой взгляд, живые эмоции наиболее точно характеризуют результат.

http://chernaya-ikra.com

ПЕРСОНА

Цена шутки

Ямур Гильмутдинов, член Общественной палаты Российской Федерации, председатель Совета Ассоциации развития КВН Прикамья, – о финансировании команд, пермских «звездах» клуба и важности спортивной злости.

Беседовал **Олег Фоменко**

Ямур Идрисович, в воскресенье на Первом канале поклонники КВН впервые за последние 15 лет увидели команду из Пермского края. «Сборная бывших спортсменов» заняла второе место, вышла в четвертьфинал Высшей лиги КВН. Насколько это значимый для региона результат?

– Ребята выступили очень достойно – мы уступили всего 0,2 балла сильной команде, финалисту прошлого сезона. За весь регион не возьмусь отвечать, но именно пермские кавээнщики, игравшие в высшей лиге 15 лет назад, впоследствии создали сериал «Реальные пацаны», благодаря которому нас перестали путать с Пензой. Хочется, чтобы жители Пермского края гордились не только нашими лесами и нефтью, но и достижениями молодых талантов. А для молодежи Пермского края это лишнее доказательство, что трудолюбие и вовлеченность в соревновательный процесс ведут к успеху, независимо от того, где ты живешь – в Осе или Чусовом.

Благодаря чему удалось продвинуться так далеко? Насколько здесь важно финансирование команды?

– Я бы не стал сводить причины успеха только к деньгам, в регионе на протяжении 20 лет действует Чемпионат КВН Прикамья, благодаря которому самые талантливые ребята и девушки делают первые шаги, творчески растут, а затем могут собрать команду из сильнейших игроков. Организаторы, тренеры, редакторы ведут тщательную подготовительную работу.

В то же время на уровне высших достижений наших ресурсов уже недостаточно. Чтобы поддерживать высокие рейтинги на Первом канале, команды должны устроить яркое шоу с большим количеством реквизита, дорогими костюмами и массовкой. Необходимы авторы, способные улавливать последние тенденции и конкурировать с огромным количеством юмористических программ. Как в спорте, где команды приобретают классных игроков и тренеров, так и мы вынуждены платить авторам, редакторам, режиссерам – и это уже очень серьезные деньги. Слава богу, что игроков мы растим сами… Даже просто жить в Москве всей командой, 15 человек, две недели – дорогое удовольствие.

Поэтому, на мой взгляд, эту конкретную победу удалось одержать благодаря финансовой поддержке нашего спонсора. Отдельное спасибо губернатору Пермского края Максиму Решетникову, который участвовал в переговорах. Без преувеличения могу сказать, что для нашей молодой команды на данном этапе деньги – это 80% успеха.

Сильно ли команды, участвующие в КВН, различаются по объемам финансирования?

– Конечно. Есть команды из богатых по меркам клуба городов и регионов – например, из Чечни, Москвы, Санкт-Петербурга, Казахстана, Татарстана.

Миллионники вроде Самары, Саратова, Волгограда и Перми в том числе тратят много средств на поддержку профессиональных спортивных клубов, и команды по КВН из них почти пропали.

В то же время меньшие города предпочитают вложиться в команду КВН, которая с экранов Первого канала расскажет о Кирове, Твери, Камызяке, станице Брюховецкой, Сургуте, Иркутске, Ярославле и Армавире. Ведь очевидно, что бюджет самой дорогой команды КВН в разы меньше бюджета самого дешевого спортивного клуба. Кстати, поэтому с маленькими городами конкурируют крупные российские вузы – они понимают, что КВН предоставляет эффективную и недорогую рекламу для абитуриентов всей страны.

Сравнивают ли «Сборную бывших спортсменов» со ставшей легендарной командой «Парма»?

– «Парму» помнит только старшее поколение. Правда, мы тут тряхнули стариной и выиграли летний кубок ветеранов КВН в Сочи, и сразу оттуда все «звезды» приехали на концерт в Пермь. Это был прекрасный подарок к 20-летию нашего чемпионата. Время идет, и молодежи нужны новые кумиры, надеюсь, что участники «Сборной бывших спортсменов» станут ими.

Как отражаются успехи команд КВН на имидже региона, который они представляют?

– Глупо спорить, что пермские нефть, лес, калийные удобрения прекрасно добываются и продаются без всякого КВН. Но чем больше мы будем говорить о привлекательности региона для носителей новой экономики, где творчество ученых, конструкторов, инженеров, IT-специалистов играет определяющую роль в наполняемости бюджета, тем большее значение будет приобретать конкурентоспособность среды проживания этих людей, имидж будет важнее. Но даже при движении в эту сторону КВН не будет занимать первые позиции: гораздо важнее уровень социальной инфраструктуры, безопасности, комфортной среды, медицины и образования региона. Радует, что Пермский край пусть медленно, но верно и, главное, осознанно движется в этом направлении.

Как развивается «культура КВН» в Пермском крае? Насколько активно принимают участие в играх школьники, студенты, сотрудники предприятий?

– Вот здесь мы впереди планеты всей. Со времен Юрия Трутнева у нас отлично налажена система соревнований. В четырех отраслевых лигах состязаются школьники, студенты, жители территорий края, работники предприятий. Сильнейшие из них попадают в региональную лигу. Кроме игр проводятся и другие мероприятия, необходимые для творческого роста: семинары, мастер-классы, фестивали и даже концерты сборной команды в городах и районах края. Самые активные участники КВН-движения из разных городов региона создали НКО «Ассоциация содействия КВН Прикамья», которая вырабатывает все новые и новые формы работы с молодыми людьми нашего Пермского края. Пока нам есть чем похвастать.

Для молодежи очень важно понятие справедливости, ребята очень остро чувствуют обман, фальшь, подставу и болезненно реагируют на такие проявления. Поэтому важно, чтобы команды доверяли и организаторам, и жюри. Добиться этого можно только путем постоянного диалога, максимальной публичности и открытости, как бы заезжено это ни звучало. Если участники команды видят, что побеждают самые талантливые, что сборная команды идет от победы к победе, значит, им никто не врет. Тогда им проще смириться со своим поражением и штурмовать вершины КВН исключительно со спортивной злостью, а не какой-либо другой.

Многих бывших участников КВН (например, Николая Наумова) сейчас почти не ассоциируют с КВН. На самом деле их известность как-то отражается на популярности клуба, просмотрах передач?

– Сложно ответить на этот вопрос. Слишком много сил вкладывается в новые бренды, чтобы внимание зрительской аудитории цеплялось за старые. Кто сегодня вспоминает Марата Гельмана? Только я, да и то для примера. Сегодня новые кумиры или раздражители…

А сами они контактируют с КВН? Насколько я понимаю, в КВН важна преемственность. Проводят ли они тренинги, мастер-классы, вдохновляют личным примером?

– Конечно, кавээновское братство никто не отменял. Звезды прилетали на 20-летие чемпионата КВН Прикамья, пару лет назад они все съездили в свои родные города с концертами, Коля Наумов даже выступал за «Сборную бывших спортсменов» в прошлом году на одной игре Премьер-лиги и во многом обеспечил победу.

Как человек, который занимается КВН, меняется психологически? Какие качества приобретает?

– КВН развивает такие качества, как конкурентоспособность, стремление побеждать, способность анализировать и выявлять причины поражений, навыки самопрезентации, общения с аудиторией, работу в команде. И еще мы много внимания уделяем пониманию того, что чемпионат финансируется из бюджета края, значит, из налогов наших земляков. И все наши «звезды» это понимают, поэтому всегда готовы сюда возвращаться.

ГОРОД

Одним киоском не нарушить

Суд признал недействительным нормативный акт минкульта, ограничивающий размещение торговых киосков. Но только по одному адресу.

Текст: **Владислав Гордеев**

Пермский краевой суд встал на сторону предпринимателя в конфликте с региональным министерством культуры. Однако истец считает, что его требования удовлетворены не в полном объеме и готов оспорить вердикт суда.

В декабре владелец сети киосков и магазинов печатной продукции Дмитрий Еремин подал в суд заявления к администрации города Перми и министерству культуры Пермского края. Бизнесмен оспаривал исключение нестационарных объектов из схемы размещения НТО, а также запрет на их установку в зоне охраны объектов культурного наследия.

Изменения в постановление городской администрации №1183, которые пытался оспорить Дмитрий Еремин, вступили в силу 28 декабря 2016 года. Согласно опубликованному документу, из схемы размещения были исключены более 60 объектов нестационарной торговли. Большая часть киосков подпала под действие постановления правительства №292-п от 13.05.2016 «Об утверждении границ зон охраны объекта культурного наследия» и под соответствующий приказ министерства культуры края. Расположение НТО внутри этих зон оказалось незаконным – размещать киоски там можно на срок не более четырех месяцев либо запрещено совсем.

На заключительное судебное разбирательство явился директор газеты «Эфир» Дмитрий Оксюта, представляющий интересы г-на Еремина, и юрист департамента экономики и промышленной политики администрации Перми. Минкульт подал ходатайство о рассмотрении дела в отсутствии представителя, так как сотрудник ведомства в это время участвовал в другом процессе.

По мнению г-на Оксюты, ограничение, наложенное министерством, нарушает нормы в сферах торговли, свободы информации, защиты конкуренции, установленных федеральным и международным законодательством.

«В частности, на уровне региона нельзя устанавливать любые запреты и ограничения на распространение информации. Минкульт вторгается в сферу, которая находится вне его компетенции», – полагает Дмитрий Оксюта.

Также, по его сведениям, данный акт принят министерством с нарушением множества процессуальных норм. «В частности, не проводилась оценка регулирующего воздействия, отсутствуют необходимые снимки примечательного места, не соблюдены сроки принятия изменений со дня получения результатов экспертизы», – отмечает Дмитрий Оксюта. Всего он насчитал девять процессуальных нарушений.

У представителя истца появились вопросы и по содержанию экспертизы. «Историк делает вывод о том, что в этих зонах охраны культурного наследия нельзя устанавливать киоски только во второй части экспертизы. До этого торговые объекты не упоминались. То есть фактически этот вывод не основывается ни на чем и является рекомендацией частного лица», – считает г-н Оксюта.

В результате суд удовлетворил исковое заявление и признал оспариваемый приказ минкульта недействующим из-за противоречий с вышестоящими нормативными актами. Однако с одним нюансом: данное решение действует только по отношению к запрету на размещение НТО, специализирующихся на продаже печатных изданий, по адресу ул. Петропавловская, 60.

Дмитрий Оксюта рассказал Business Class, что истца не устроило судебное решение. «Получается, что приказ признан незаконным, но только в отношении одного предпринимателя – искового заявителя. Считаю это решение незаконным и несправедливым – если нормативный акт противоречит вышестоящим законам, то нельзя признать его незаконным только в отношении отдельного киоска. Отмена ограничений должна касаться всего города», – считает директор газеты «Эфир». По его словам, предприниматели будут добиваться пересмотра этого решения в вышестоящей судебной инстанции.

МИНИСТЕРСТВО КУЛЬТУРЫ ПЕРМСКОГО КРАЯ:

– Ограничение деятельности на территории земельных участков, имеющих историко-культурное значение, в виде запрета на размещение НТО, было установлено министерством культуры в соответствии с законодательством об охране объектов культурного наследия и исходя из конституционного права граждан на доступ к культурным ценностям. Ограничения призваны сохранить историческую среду этих мест и не допустить размещения объектов, которые ее искажают. В частности, НТО не существовали в 30-50-х годах прошлого века (тем более в период формирования центра Перми).

Запрет на размещение НТО на территории памятников основан на требованиях федерального законодательства: Конституции Российской Федерации, Федеральном законе от 25 июня 2002 г. №73-ФЗ, Земельном кодексе.

«Каждый обязан заботиться о сохранении исторического и культурного наследия, беречь памятники истории и культуры. Особый режим использования земель, ограничивающий хозяйственную деятельность в зонах охраны объектов культурного наследия, в том числе запрет на размещение нестационарных торговых объектов, имеет своей целью защиту конституционно значимых ценностей и обеспечение сохранности объекта культурного наследия в его исторической среде на сопряженной с ним территории», – говорится в части 3 статьи 44 Конституции РФ.

СТРОИТЕЛЬСТВО

«Соловьи» на «Вербе»

Застройщик «УралСервис» не выполнил предписания Госстройнадзора, которые касались возведения ЖК «Соловьи». Компания вновь привлечена к административной ответственности. Между тем первоначальная дата сдачи дома просрочена более чем на год.

Текст: **Екатерина Булатова**

Источник фото – flickr.com, Labib Ittihadul

Инспекция Госстройнадзора по Пермскому краю привлекла к административной ответственности застройщика ЖК «Соловьи» – «Управляющую компанию «УралСервис». Причина в том, что организация не выполнила предписаний, которые были вынесены надзорным ведомством еще летом прошлого года во время проверки строящегося жилого комплекса. Срок сдачи первой очереди комплекса неоднократно переносился. Такая же ситуация сложилась с несколькими другими объектами, возводимыми строительной группой «УралСервис». Самый известный из них – ЖК «Верба» на ул. Окулова, 62. Просрочка составляет уже более пяти лет. ЖК «Соловьи» на ул. Автозаводской, 80б изначально планировалось сдать в IV квартале 2016 года. Дом малоэтажный, поэтому проблема не так широко известна, но она есть.

12 февраля Инспекция государственного строительного надзора Пермского края вышла на объект ЖК «Соловьи» с проверкой ранее выданных предписаний. Нарушения были выявлены еще летом 2017 года, тогда ведомство привлекло застройщика к административной ответственности. Выявилось неэффективное использование средств дольщиков, в частности, застройщик нарушил срок оплаты по договорам с ООО «НОВОГОР-Прикамье» о подключении дома к системам водоснабжения и водоотведения. Кроме того, организация заключила договор со страховой компанией, не соответствующей требованиям, установленным Банком России. «По итогам проверки за неисполнение предписания Инспекция госстройнадзора привлекает застройщика к административной ответственности и выносит новое предписание, в котором устанавливает срок для устранения выявленных замечаний», – сообщили в пресс-службе министерства строительства и архитектуры Пермского края.

Дольщики ЖК «Соловьи» рассказали Business Class, что вода в дом не проведена до сих пор. Администрация Кировского района выдавала разрешение на проведение работ по прокладке трубопровода и канализации, документ действовал с 18 декабря 2017 года по 31 января 2018-го. В компании «НОВОГОР-Прикамье» изданию пояснили, что работы начнутся, когда застройщик выполнит свои финансовые обязательства по договору.

ООО «УралСервис» намерено погасить платеж до конца февраля этого года, такая информация появилась на странице ЖК «Соловьи» в социальной сети. Там же застройщик отчитался о проделанных работах. «На объекте смонтированы все оконные откосы, завершаются работы по укладке плитки на кухонных фартуках и в санузлах. 26 февраля после поставки материалов на объект продолжатся работы по оклейке стен обоями. Оплачены и заказаны все комплектующие для индивидуального теплового пункта. Подрядчику оплачен аванс за работы по монтажу ИТП», – сообщил администратор сообщества. Леонид Лейфер, генеральный директор ООО «УралСервис», отказался давать комментарии прессе.

Изначально в проектной декларации трехэтажного ЖК «Соловьи», размещенной на официальном сайте дома, срок сдачи обозначен как IV квартал 2016 года. После этого дата ввода объекта в эксплуатацию трижды менялась. Дольщики ожидали, что получат свои квартиры под Новый год, когда сроком сдачи значился IV квартал 2017 года, но после праздников они получили дополнительные соглашения, в которых была указана новая дата – II квартал 2018 года. Несмотря на затянувшуюся стройку, дом не входит в перечень проблемных объектов Пермского края. В минстрое пояснили, что краевая инспекция не осуществляет надзор за возведением домов в три этажа и ниже. Кроме того, дом вносится в список проблемных, если от изначально планируемого срока сдачи прошло 9 месяцев, и в течение 6 из них на объекте не ведутся строительные работы.

Отметим, что на официальном сайте компании «УралСервис» размещена информация о продаже квартир не только в первой очереди ЖК «Соловьи», но и во второй (ул. Автозаводская, 80а). Стройки идут параллельно. Застройщиком второй очереди по проектной декларации значится «Ренессанс Строй», сроки возведения обозначены как III квартал 2016 года – IV квартал 2018 года. Дольщики первой очереди опасаются, что компания направляет значительную часть средств на строительство второй очереди, когда первая долгое время не сдается, работы на объекте выполняют четыре человека, предполагают дольщики.

ПЯТЬ ИЗ СЕМИ

Помимо комплекса домов «Соловьи» в продаже у застройщика есть помещения в трех жилых объектах и в двух торговых. Информация об этом размещена на сайте компании «УралСервис». Недавно из этого списка в раздел «Реализованные проекты» перекочевал торговый центр на ул. Мира, 37. Среди строящихся объектов по многим сроки сдачи неоднократно переносились. Как уже было сказано, среди таких объектов – ЖК «Верба» на ул. Окулова, 62, первоначальный срок сдачи – II квартал 2018 года. Сдача дома на ул. Подводников, 88б изначально планировалась на IV квартал 2016 года, теперь в проектной декларации прописан новый срок – II квартал 2018 года. Торговый центр на ул. Юрша, 1 компания намеревалась сдать в I квартале 2015 года, последним сроком был указан IV квартал 2017 года, однако с тех пор сообщения о вводе в эксплуатацию не появлялось. Магазин на пересечении улиц Папанинцев и Боровой предполагалось закончить в I квартале 2016 года, сейчас срок перенесен на II квартал 2018 года. Дата ввода в эксплуатацию дома «Белая сирень» и второй очереди ЖК «Соловьи» пока не менялась.

«Деловая газета «Business Class Пермский край»

Business Class

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

№7 (659) 26.02.2018
Индекс – 53439
Тираж 3900 экз.
Цена – 20 рублей.

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

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 6 п. л. Заказ № 2694.

Свидетельство ПИ № ТУ 59-1143 от 07 февраля 2017 года выдано Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Пермскому краю.
Интернет-версия: www.business-class.su

Директор
Светлана Мазанова
Главный редактор
Вадим Сковородин
Заместитель главного редактора
Дария Сафина
Корреспонденты: **Евгения Ахмедова, Екатерина Булатова, Владислав Гордеев, Яна Купрацевич, Любовь Погодина, Ольга Полякова, Ирина Семанина, 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 стоимость 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 редакции. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, предоставляемой рекламодателями.
Требования к рекламным материалам. Растровые изображения сдаются в форматах *.TIFF, *.PSD с разрешением 250-300 dpi, RGB, CMYK, Grayscale. Макеты/изображения редактируются техническим редактором под специфику печати с цветокоррекцией. Изображения с низким разрешением пересчитываются на 250 dpi автоматически (без гарантии качества). *.JPG принимается в исключительных случаях, без гарантии качества. Векторные —*.AI, *.CDR, *.EPS, *PDF (текст в кривых), либо с обычным текстом и приложенными шрифтами. Все интерактивные эффекты должны быть растеризованы, использование цветов PANTONE исключено (в противном случае все цвета переводятся в CMYK автоматически, без цветокоррекции). Все рекламные модули проходят читку корректора.
Юридическую поддержку газеты осуществляет юридический департамент Пермской Торгово-промышленной палаты, тел./факс (342) 235-78-48.

16+

WEEK-END

Business Class рассказывает о двух актуальных фильмах, которые заслуживают внимания. Сегодня – новая картина одного из лучших режиссеров современного Голливуда и консервативный, но вдохновляющий байопик о Черчилле.

Кино:
«Призрачная нить»

Режиссер:
Пол Томас Андерсон

16+

Лондон 50-х годов. Гениальный кутюрье Рейнольдс Вудкок создает платья для королевских семей, жен богачей и звезд кино. Одиночка и заложник, привязанный к своему искусству, Вудкок встречает любовь всей жизни и главный источник вдохновения – простую официантку Альму. Она вносит хаос в его тщательно выстроенную жизнь.

Если отбросить потрясающие декорации и работу дизайнеров, стержень картины составляют три элемента – пронзающие, как оголенные провода, актерский дуэт и высекающий между ними искру режиссер. Зрителя, привыкшего к гиперактивности современного кино, такое монотонное зрелище должно ввести в транс, но Пол Томас Андерсон снимает каждую сцену как последнюю, примагничивая к экрану энергией двух артистов, один из которых уже стал прижизненной легендой.

В сущности, лучшие фильмы этого режиссера рассказывают о переломных моментах и выдающихся личностях, которые сначала опережают эпоху, а затем падают и наблюдают, как она проносится мимо. С этой точки зрения «Призрачная нить» – вполне «андерсовское» кино, ведь стареющий кутюрье так же, как порнорежиссер из «Ночей в стиле буги» или магнат из «Нефти», пытается выразить себя через создание величественных вещей, меняющих мир, но бесповоротно стареет и отстает от жизни. «Времена поменялись. Теперь людям нужен шик», – говорит Вудкоку сестра, а он даже не в силах понять смысла слова «шик». Его платья – это произведения элитарного искусства наравне со скульптурами Микеланджело и полотнами Давида. Но виртуозность отходит на второй план, а на место художника приходит ремесленник.

В то же время «Призрачную нить» нельзя назвать типично «андерсовским» фильмом. В отличие от «Нефти» и «Ночей...», в которых рассказывалось о распаде сильных личностей, за деградацией и смертью Вудкока как художника следует его рождение как человека. Причина этому – Альма, через боль и страдания пробуждающая сперва нужду в ней, а потом и любовь. Великий модельер, поначалу относящийся к ней как к идеальному манекену, затем как к вдохновляющей музе, к концу фильма разглядывает сквозь слои потрясающих нарядов живую женщину – и, заглянув в нее, как в зеркале узнает собственную человеческую сущность.

Финальный твист многим может показаться по крайней мере странным. Примерно так могла бы закончиться «Исчезнувшая» Дэвида Финчера, если бы герой Бена Аффлека был так же близок к безумию, как его жена. В отличие от этой пары Альма и Вудкок находятся на гребне одной волны, хоть эта волна и несет их в пропасть.

Кино:
«Темные времена»

Режиссер:
Джо Райт

16+

Начало 40-х годов, старушка Европа стонет под железным сапогом фашистской Германии. В консервативной Великобритании назревает политический кризис, обостряемый угрозой войны, и действующий премьер-министр уходит в отставку. На его место ставят компромиссную фигуру – старика Уинстона Черчилля, который вместо того, чтобы поддаться общему упадническому духу, решает выступить против Гитлера.

Биографическое кино – жанр неоднородный, сугубо авторский взгляд на известную личность сталкивается в нем со сформированным в обществе мифом и объективными фактами биографии. Так или иначе, чем-то приходится жертвовать, и чаще всего байопики представляют собой крепкие жизнеутверждающие фильмы, в которых путь героя выстроен как борьба, завершившаяся победой.

Задача заключается в том, чтобы показать выдающуюся личность как можно более человечной, близкой к простому народу. Если, к примеру, американцы зачастую добавляют персонажу черты мученика, британцы стараются «очеловечить» историческую фигуру через юмор. Вот и Черчилль в «Темных временах» – фигура величественная, мудрая, но одновременно комичная, этакий ворчливый дедушка с замашками алкоголика. На контрасте между его страстной политической волей и бытовой неприспособленностью и строится образ.

Впрочем, то, как он создается, в этом случае не имеет большого значения – гораздо важнее, кто исполняет роль. Лицо почти 60-летнего Гэри Олдмена погребено под слоями грима, краски и, кажется, компьютерной графики, но это не мешает ему выдавать один из самых выразительных бенефисов в своей длинной карьере. Его Черчилль заполняет все пространство фильма, наполняет содержанием все его элементы – крепкую режиссуру, красивую картинку и музыку.

Вообще умение британцев представить своих лидеров людьми со слабостями (например, заикающийся наследник престола в «Король говорит!»), которые впоследствии преодолеваются и превращаются в сильные стороны, заслуживает уважения. Не самые приятные черты Черчилля – вспыльчивость, грубость, привязанность к алкоголю и сигарам – в «Темных временах» подчеркиваются жирными линиями. Наверное, в этом и сказывается подлинный демократический дух: кто еще может выражать мнение сотен пьяниц и курильщиков, как не самый мудрый из них?

И эта на первый взгляд десакрализация власти работает вдохновляюще и внушает подлинный патриотизм. В отличие от России, где даже с такой спорной фигуры, как Сталин, до сих пор не могут соскоблить бронзовую краску, британцы могут и посмеяться над собой, и признать ошибки, и внушить трепет.

BUSINESS *lunch*

Здесь вам предложат газету **BUSINESS CLASS** *во время обеда и бизнес-ланча:*

Brasserie Biscotti, Героев Хасана, 109
Casa Mia, Мира, 41/1
Casa Mia, Комсомольский пр-т, 47
Casa Mia, Комсомольский пр-т, 7
Casa Mia, Сибирская, 8
Coffeshop Комсомольский пр-т, 1; Революции, 13; Спешилова, 114; Швецова, 41
FRANCESCO, Комсомольский пр-т, 10
FREiD, Красноармейская, 46
Il Патио, Крисанова, 12а
Les Marches, Газеты «Звезда», 27
Ma Cherie, Красноармейская, 31
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
Tapas Bar, Комсомольский проспект, 53
Y.O.L.O, Комсомольский пр-т, 34
Zlata Husa, Борчанинова, 17
Августин, Комсомольский пр-т, 32
Аргви, Ленина, 24
Барон Мюнхгаузен, Пушкина, 13
Виолет, Екатерининская, 120
Виолет, кофейня, Сибирская, 17
Виолет, кофейня, Сибирская, 61
Восточный дворик, Ленина, 83
Другое место, Советская, 36
Дунай, Луначарского, 97б
Ёрш, Екатерининская, 171
История, Ленина 47
Калина-Малина, Мира, 11
Кама, Сибирская, 25
Капучино клаб, Луначарского, 34
Каре, Сибирская, 57
Карин, Мира, 45б
Компот, Мира, 11
Компот, Сибирская, 47а
Компот, Советская, 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
Кофейная чашка, Ленина, 64
Крепери Франсез, Петропавловская, 40
МаоТао, Комсомольский пр-т, 32
Монтенегро, М. Горького, 28
Наири, Советская, 67
Наутилус, Луначарского, 56
Нева, Куйбышева, 31
Облака, Ленина, 88, 6-й этаж
Олива, Куйбышева, 79а
Охотничий, Пермская, 200
Партизан, Комсомольский пр-т, 1 (вход со стороны набережной)
Пельменная 1, Краснова, 25
Сабантуй, Мира, 11
Сабантуй, Сибирская, 52
Сакартвело, М. Горького, 58а
Сакартвело, Монастырская, 12а
Строгановская вотчина, Ленина, 58
Суфра, Екатерининская, 120
Суфра, Монастырская, 14
Тануки, Екатерининская, 171
Трюфель, Петропавловская, 55
Тсуру, Ленина, 66а
Тсуру, Луначарского, 69
Тсуру, Мира, 41/1
Тсуру, Сибирская, 8
Форт Гранд, Мира, 45а
Форшмак, Сибирская, 46
Халва, Комсомольский пр-т, 7
Халва, Мира, 41/1
Халва, Монастырская, 2
Халва, Революции, 13
Хрусталев, шоссе Космонавтов, 65
Хуторок, Куйбышева, 66
Хуторок, Ленина, 60
Хуторок, Мира, 11
Хуторок, Пермская, 63
Хуторок, Пушкина, 73
Хуторок, Сибирская, 52
Шоколад, Петропавловская, 55
Шоколадница, Комсомольский пр-т, 31а (Луначарского, 69)
Шоколадница, Мира, 41/1
Шоколадница, Ленина, 7

Газета **Business Class** *распространяется в автоцентрах:*

Mitsubishi, Героев Хасана, 105/3
Toyota, Героев Хасана, 79
ДАВ-авто, Героев Хасана, 76

в отелях:

Astor, Петропавловская, 40
City Hotel Star, Монастырская, 14а
Hilton Garden Inn, Мира, 45б
NEW STAR, Газеты «Звезда», 38б
Амакс, Монастырская, 43
Виконт, Советская, 40
Габриэль, Кирова, 78а
Евротель, Петропавловская, 55
Жемчужина, Бульвар Гагарина, 65а
Микос, Стахановская, 10а
Полет, Аэродромная, 2
Сибирия, Пушкина, 15а
Спорт, Куйбышева, 49

Также газету можно найти по следующим адресам:

БАНК МОСКВЫ, Красноармейская, 40
БЦ Парус, Островского, 65
ВИТУС, Ленина, 50
Пермь II, ж/д вокзал, VIP-зал ожидания
Модные люди, Куйбышева, 10
Урал ФД, Ленина, 64; ш. Космонавтов, 111, корп. 27; Крупской, 31
Этоист, салон красоты, Пермская, 128а

Domofond.ru, сайт поиска недвижимости 5
FxPro, брокер 13
MANGO OFFICE 18
Абсолют Банк, ПАО 5, 14
Авиадвигатель, АО 19
Алекперов, Вагит 4
Алтунин, Виталий 3
Ананьев, Алексей 7
Андаева, Наталья 5
Арина-Проект, ООО 3
Бельков, Петр 18
Бесфамильный Михаил 2, 5
Брюхов, Андрей 20
Бутина, Оксана 2
Вяхирев, Рем 19
Газпром, ПАО 19
Гакашев, Марат 17
Гельман, Марат 21
Гильмутдинов, Ямур 21
Глызин, Олег 8
ГРАНД-ТЭОН, ООО 20
Грошев, Борис 18
Демаков, Вадим 16
Дёмкин, Алексей 13
Деткин, Алексей 6
Дюрэй, АО 16
Еремин, Дмитрий 22
Железнов, Евгений 5
Заварцев, Алексей 3
Инвест-Аудит, ООО 5
Искра, НПО, ПАО 17, 19
Искра-энергетика, АО 19
Капинос, Наталья 14
Клепцин, Сергей 8
Коробейникова, Светлана 8
Красных, Михаил 16
Купцикевич, Александр 13
Лейфер, Леонид 23
ЛУКОЙЛ, ПАО 4
Магомедов, Алексей 20
Машиностроитель, АО 17
Медисорб, АО 17
Мезин, Владислав 5
Мень, Михаил 12
Навигатор-НМ, ООО 17
Наумов, Николай 21
Никифоров, Николай 6
НОВОГОР-Прикамье, ООО 23
Норова, Мария 2
Оксюта, Дмитрий 22
Орсо групп, ООО 5
Панфилов, Дмитрий 10
Пермские моторы, АО 19
ПЗСП, АО 13
Полозов, Андрей 6
Прайм Моторс, ООО 6
ПФ, ООО 6
Райффайзенбанк, АО 16
РВ-Пермь, АО 3
Редуктор-ПМ, АО 17
Ренессанс Строй, ООО 23
Респект, АН 7
Решетников, Максим 4, 6, 21
Решетников, Юрий 19
РЖД, ОАО 3
Рощупкин, Ярослав 2
САН ИнБев, АО 7
Сатурн-Р, ООО 6
Сбарбанк России, ПАО 5
Семикопенко, Николай 17
Скай Моторс, ООО 6
Соколовский, Михаил 19
Талан, ООО 5
Таланкина, Оксана 9
Терентьев, Виктор 10
Ткаченко, Павел 6
Трасстройм, ООО 3
Трегубов, Евгений 17
Третьяков, Александр 8
Трутнев, Юрий 21
Турбомоторный завод, ПО 19
Управляющая Компания УралСервис, ООО 23
Уралавтоимпорт, ГК 6
УралСервис, ООО 23
УРАЛХИМ, ОХК, АО 9
Уткин, Юрий 6
Уханов, Николай 3
Центр кузовного ремонта автомобилей и спецтехники, ООО 6
Цирульников, Михаил 19
Цыганков, Василий 6
Чайковская, птицефабрика 18
Черкашин, Эдуард 19
Черная икра, ООО 20
Шаклеин, Сергей 6
Экселент Кар, ООО 6
Энерджи Моторс, ООО 6