

НЕМАЛЫЙ БИЗНЕС ПРИКАМЬЯ

Есть куда расти

В сложной экономической ситуации малый бизнес может найти новые ниши

4

Льготный лизинг и не только

Пермские власти наращивают поддержку МСП

6

На все случаи бизнеса

Как и в чем эксперты Пермской ТПП помогают предпринимателям

8-9

Семь раз отмерь

Изменения на рынке цифровой рекламы требуют осторожности

12



КЛУБ ВЗАИМОПОМОЩИ

О ЧЕМ ПОДУМАТЬ И ЧТО СДЕЛАТЬ,
ЧТОБЫ КРИЗИС СТАЛ ВРЕМЕНЕМ
РОСТА И РАЗВИТИЯ

сделано в прикамье

Фермеры занялись
выращиванием
моллюсков

ХОЗЯЙСТВО «УЛИТКИ НЕ ЗА ГОРАМИ»

ФЕРМЕРСКОЕ хозяйство двух сестер Олеси Устюговой (на фото) и Натальи Алексеевой освоило в Краснокамском районе выращивание моллюсков двух видов — Максима и Мюллер. Мюллер родом из Средиземноморья, за три-четыре месяца вырастает примерно до 30 миллиметров. Африканская улитка Максима чуть-чуть побольше — бывает до 40 миллиметров. Для содержания моллюсков девушки приобрели оборудование, позволяющее поддерживать нужную для питомцев температуру. На участке с вольерами посадили особый корм — гибрид пекинской капусты и редьки. Это высокобелковая трава с большим и очень плотным листом. Хозяйство не только продает улиток в основном в живом виде кафе и ресторанам, но и делает из них и замороженные полуфабрикаты. ✕

Три предприятия края
представили продукцию
в Китае

НА МЕЖДУНАРОДНОЙ выставке в Китае China Food & Drinks Fair, которую ежегодно посещают более 400 тысяч человек, презентовали продукцию производитель спортивного питания «Стил Пауэр Нутришн», кондитерская фабрика «Радуга» и компания «Маслолад», выпускающая натуральные масла. По словам представителей последней, на выставке удалось познакомиться более чем с 200 потенциальными партнерами из разных провинций Поднебесной и изучить вкусовые предпочтения местных потребителей. ✕

В Москве испытали пермскую
ледозаливочную машину

ОФИЦИАЛЬНЫЙ САЙТ МЭР МАСКВЫ

В МОСКОВСКОМ Дворце спорта «Некрасовка» показали в деле электрическую ледозаливочную машину, разработанную пермским предприятием. Она может использоваться для поддержания качества льда на средних и крупных аренах. Максимальная площадь заливки составляет 1800 квадратных метров — это размер стандартной хоккейной площадки с запасом. Габариты бункера для снега, бака для воды и ножа обеспечивают быстрое обновление больших площадей льда. А интуитивно понятная панель управления позволит оператору быстро освоить технику и сосредоточиться на качестве покрытия. ✕

В Перми открылся визит-центр
промышленного туризма

ПЛОЩАДКА станет точкой организации экскурсий на предприятия региона как для подростков и молодежи с целью профориентации, так и для широкой аудитории взрослых: туристов, бизнес-делегаций, всех, кто интересуется индустриальным прошлым и настоящим Прикамья. Здесь можно будет узнать об истории развития Перми, выросшей из города-завода в крупнейший промышленный центр страны.

Здание расположено в исторической части города — Разгуляе, неподалеку от долины реки Егошихи. На первом этаже расположен учебный цех, где будут проходить мастер-классы. В перспективе на площадке появится выставка продукции местных предприятий. А они сами смогут использовать центр в программах, ориентированных на различных партнеров. ✕



ПРЕСС-СЛУЖБА ГУБЕРНАТОРА И ПРАВИТЕЛЬСТВА ПЕРМСКОГО КРАЯ

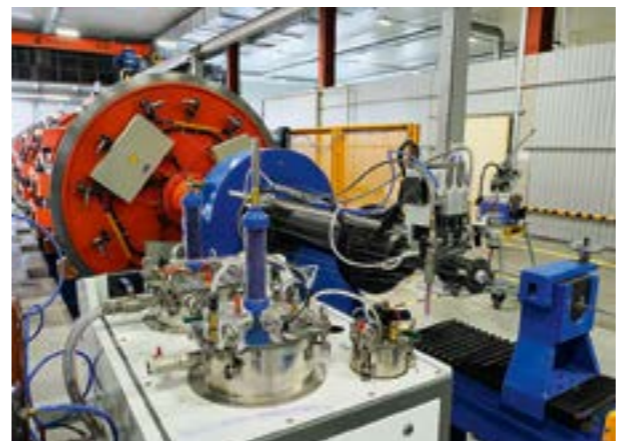


сделано в прикамье

«Ласточки» и «Финисты» получат
пермскую тягу

ПРЕСС-СЛУЖБА ГУБЕРНАТОРА И ПРАВИТЕЛЬСТВА ПЕРМСКОГО КРАЯ

В ПРИКАМЬЕ будут собирать тяговые двигатели мощностью 330 киловатт для электропоездов «Финист» и «Ласточка». Продукция местного предприятия заменит аналоги европейских компаний. Планируется производить от 48 единиц двигателей в год, это позволит полностью обеспечить потребности российских компаний, эксплуатирующих электропоезда. Портфель заказов сформируют предприятия «Уральские локомотивы» из Свердловской области, выпускающее грузовые электровозы и скоростные пассажирские электропоезда, и одна из структур РЖД. ✕

Открыли производство
компонентов
подводных волоконно-
оптических кабелей

ПРЕСС-СЛУЖБА ГУБЕРНАТОРА И ПРАВИТЕЛЬСТВА ПЕРМСКОГО КРАЯ

ОПТИЧЕСКИЙ сердечник, выпуск которого налаживает пермский завод, будет использоваться для изготовления подводных кабелей длиной до 50 километров. Они предназначены для строительства современных магистральных подводных линий связи на Дальнем Востоке и в Арктической зоне, в том числе вдоль Северного морского пути. Инженеры компании разработали новую систему герметизации сердечника. Она позволит защитить кабель от повреждений, например от обрыва якорями судов. Проект профинансирован за счет средств льготного займа в размере 315 миллионов рублей от федерального Фонда развития промышленности. ✕

Предприятие
наладило
экспорт
обжаренного
кофе

МАКСИМ БОГОВИДЕРКА, НОВОСТИ

КОМПАНИЯ края при поддержке регионального Центра поддержки экспорта наладила экспорт свежееобжаренного кофе в Беларусь. Производитель кофе работает на региональном рынке с 2015 года, поставляет продукцию в кофейни Перми и районных центров. В работе используют автоматизированное оборудование для обжарки зерен и лабораторные приборы для контроля качества. В прошлом году основатель компании Антон Бродников решил масштабировать бизнес. Воспользовавшись услугой Центра поддержки экспорта по организации реверсной бизнес-миссии. В дальнейшем на форуме «Дни пермского бизнеса» он провел переговоры с потенциальными партнерами из Беларуси и представил им свое производство. В рамках нацпроекта «Международная кооперация и экспорт» заключил контракт, а первая партия свежееобжаренного кофе была отправлена белорусским потребителям весной этого года. ✕

Микрофинансовая
компания края признана
лучшей в стране

ПРЕСС-СЛУЖБА ГУБЕРНАТОРА И ПРАВИТЕЛЬСТВА ПЕРМСКОГО КРАЯ

НАГРАДА премии «Золотой Гермес» в номинациях «Лучший кредитор реального сектора экономики» и «Лучший инновационный продукт для малого и среднего предпринимательства» присуждена Микрофинансовой компании Пермского края. По словам ее руководителя Ольги Травниковой, победа во второй номинации вызывает особую гордость. В крае реализуются специальные программы поддержки бизнеса: льготный лизинг оборудования, спецтехники, а также микрозаем «Креативный». По одной малой и средней бизнес может получить технику и оборудование на сумму до 30 миллионов рублей стоимостью от одной четвертой ключевой ставки ЦБ. Микрозаем предназначен для творческих предпринимателей: дизайнеров, ИТ-специалистов, представителей медиаиндустрии, моды и других. ✕

Детали и инструменты
доставит робот

НА ПРЕДПРИЯТИИ ОДК-СТАР разрабатывают робота, который займется транспортировкой деталей и комплектующих внутри цехов. Платформа оснащена полноприводной кинематической схемой с независимым управлением колесами. Грузоподъемность — 100 килограммов, максимальная скорость — 1,5 метра в секунду. Управлять машиной можно будет как с пульта, так и в автономном режиме с использованием алгоритмов навигации по карте. Инженеры учли требования безопасности: помощник оснащен комплексом датчиков для предотвращения столкновений. Предполагается, что робот будет перевозить детали по четырем маршрутам в главном корпусе предприятия. Это поможет существенно ускорить производственные процессы. ✕



ПРЕСС-СЛУЖБА ГУБЕРНАТОРА И ПРАВИТЕЛЬСТВА ПЕРМСКОГО КРАЯ

В сложной экономической ситуации малый бизнес может найти новые ниши

КОМПЕТЕНТНО

Есть куда расти

Число субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в Прикамье сокращается, при этом активность бизнеса в некоторых отраслях продолжает оставаться высокой: появляются новые предприятия, виды услуг и товаров, расширяется география деятельности.

ПО МНЕНИЮ управляющего партнера агентства бизнес-экспертизы «Грани менеджмента» доктора экономических наук Игоря Мерзлова, удача улыбнется тем, кто сможет почувствовать потребительский спрос и найти взаимопонимание со своими клиентами.

РОССИЙСКАЯ ГАЗЕТА: Игорь Юрьевич, в каких отраслях малый и средний бизнес развивается наиболее активно? Растет ли число предпринимателей?

ИГОРЬ МЕРЗЛОВ: Из года в год количество компаний и индивидуальных предпринимателей в Прикамье растет. По статистике, с апреля прошлого года по апрель текущего количество юридических лиц увеличилось со 104 до 109 тысяч. Но при этом число МСП сократилось за год на 2,5 процента.

Традиционно малый и средний бизнес доминирует в сферах услуг и общественного питания. Есть увеличение его доли в обрабатывающей отрасли. За последние годы выросло производство в тяжелом машиностроении и ОПК. В этих сегментах малый бизнес работает как партнер крупных предприятий. Поданным регионального министерства промышленности и торговли, сегодня поставщиками и подрядчиками крупных компаний края выступают более 500 предприятий, причем свыше двух третей из них — представители МСП. Много примеров сотрудничества в машиностроении, химической промышленности, ИТ-отрасли, легкой промышленности, в сферах ремонта оборудования и промышленной безопасности.

Предприниматели активно участвуют в импортозамещении. Так, предприятия, ранее занимавшиеся поставками запчастей к автомобилям, наладили производство на территории региона. Аддитивные технологии стали вотчиной МСП и поводом для сотрудничества с индустриальными гигантами. Как правило, 3D-печатью занимаются небольшие компании, выполняющие заказы крупного бизнеса.

Предприниматели стремятся открыть бизнес в сфере информационных технологий. Причина — динамичное

развитие ИТ-отрасли региона, а также выход на зарубежные рынки. Программные продукты, в том числе компьютерные игры небольших пермских компаний, приобретают во многих странах мира.

Развиваются креативные индустрии, и тоже в партнерстве с крупными предприятиями, которым, например, необходимо разработать дизайн продукции или инструменты для продвижения имиджа, товаров. Большую роль в общем процессе играет политика государства — креативный бизнес стимулирует.

РГ: Какое значение он приобрел в экономике региона?
ИМ: В России вклад креативных индустрий в ВВП составляет около пяти процентов, или восемь триллионов рублей. Эту пропорцию можно перенести на Пермский край, поскольку по многим экономическим показателям он находится в числе «середняков». У нас работает более 12 тысяч организаций, относящихся к креативным индустриям, их годовая выручка превышает 73 миллиарда рублей. Большинство предприятий сконцентрировано в крупных городах: Перми, Березниках и Соликамске.

АДДИТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ СТАЛИ ВОТЧИНОЙ МАЛОГО БИЗНЕСА И ПОВОДОМ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА С ИНДУСТРИАЛЬНЫМИ ГИГАНТАМИ

Креативные индустрии развиты в архитектуре и урбанистике, дизайне, моде, кинематографе и анимации, музыке, изобразительном искусстве и даже в гастрономии. Они помогают развиваться другим отраслям, в том числе туризму. Значение креативного бизнеса очень велико, поэтому для него в регионе разработаны специальные меры поддержки. Это, например, микрозаем «Креативный»: до пяти миллионов рублей по льготной ставке от 1,5 процента годовых.

РГ: Кстати, а какие меры поддержки наиболее востребованы сейчас у малого бизнеса?

ИМ: В первую очередь как раз льготные микрозаймы: они обходятся значительно дешевле, чем банковские кредиты. Это также поручительства различных госорганов, оказывающих поддержку МСП, поскольку позволяют взять займы без залога.

РГ: Какие вызовы стоят перед предпринимателями?

ИМ: Большинство предприятий ориентировано на потребительский рынок. Платежеспособный спрос снижается. Ситуацию усугубляет рост издержек, например, дорожают продукты, которые используют предприятия общественного питания. Это отражается на сумме среднего чека заведения — она возрастает. Так практически во всех отраслях, где работает малый бизнес. К росту цен ведет и удорожание рабочей силы. Это происходит на фоне того, что предприятия МСП традиционно испытывают кадровый голод, у них нет таких возможностей, как у крупного бизнеса, чтобы привлечь или удерживать специалистов.

И, конечно, высокая ставка ЦБ. Она снижается, но все равно фактическая стоимость кредитов под 20 и выше процентов годовых не позволяет развиваться.

РГ: Стоит ли, по вашему мнению, сегодня становиться предпринимателем?

ИМ: Несмотря на сложные условия, реализовать успешный проект можно в различных отраслях. Главное — почувствовать потенциальный спрос потребителей и грамотно представить им свои продукты или услуги. Один из примеров — частная медицина, где за последние несколько лет конкуренцию федеральным холдингам составили небольшие клиники. Секрет успеха прост: предприниматели-медики общаются со своими клиентами на понятном им языке, делают ставку на качество услуг и комфортную атмосферу для пациентов.

В регионе развивается внутренний туризм, спрос растет. Предприниматели вовремя почувствовали эту тенденцию и сегодня готовы предложить различные виды отдыха. Доля МСП в валовом региональном продукте Прикамья составляет чуть более 20 процентов. Уверен, что бизнесу есть куда расти: появляются перспективные направления для развития. ✕

подготовил / АЛЕКСЕЙ ТРАПЕЗНИКОВ

О чем подумать и что сделать, чтобы кризис стал временем роста и развития

МНЕНИЯ

Бизнес-клуб взаимопомощи

КАК НЕ ОПУСТИТЬ РУКИ ОТ МИРОВОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ И НЕ УПУСТИТЬ ДЕЛО СВОЕЙ ЖИЗНИ? ПОЛЕЗНЫМИ СОВЕТАМИ ДЕЛЯТСЯ КОЛЛЕГИ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ. «РГ» ЗАДАЛА ИМ ПЯТЬ ОДИНАКОВЫХ ВОПРОСОВ.

РОССИЙСКАЯ ГАЗЕТА: Какую стратегию выбрать: сокращать затраты или наращивать выручку?



ЕВГЕНИЯ ГРАМОТЕЕВА, исполнительный директор компании «Уралтехмаркет», «Предприниматель года города Екатеринбурга-2023» в номинации «Торговое предприятие».

ЕВГЕНИЯ ГРАМОТЕЕВА: Резать косты (разг. «серьезно снижать расходы»). — **Прим. ред.** всегда болезненно, проще наращивать выручку. А для этого ты должен хорошо осознавать, в чем уникальность твоего предложения на рынке, и постоянно находиться в контакте со своими покупателями, понимать их боли. Пусть сейчас у некоторых предприятий инвестпрограммы закрыли — когда-то снова откроют, а техзадание уже проработано, можно стартовать.



ДМИТРИЙ ТЕПЛОВ, председатель пермского регионального отделения общероссийской организации предпринимателей «Деловая Россия».

ДМИТРИЙ ТЕПЛОВ: Действия зависят от природы кризиса. Сейчас проблемы — отсрочка платежей клиентов, снижение потребительского спроса. Основные усилия стоит сосредоточить на наращивании выручки: развивать систему продаж, изменять подходы, искать дополнительных сотрудников для этой сферы. Но параллельно, конечно, сокращать затраты, не касающиеся текущей деятельности, что-то приостанавливать.

РГ: Как не паниковать, когда теряешь деньги и приходится увольнять персонал?

ЕГ: Можно сесть и страдать, а можно принять изменения, например повышение налогов для малых предприятий, как данность, и пересмотреть бизнес-модель. Делай что должно, и будь что будет. В кризис 2008 года наш менеджер по проектам приходил в офис и целый день звонил клиентам, хотя ничего не продавалось. Сейчас он наш коммерческий директор, эти контакты до сих пор помогают ему заключать сделки.

ДТ: Я во главе предприятия уже четверть века. Кризисов за это время хватало: 2008 год, 2014-й, 2020—2022 годы. Это времена непростых решений. Но в любом случае руководитель обязан сохранять полное спокойствие, вести себя рассудительно. И разбираться в проблемах вместе с персоналом. Кризис приносит новые задачи, и работники, каждый в меру своих полномочий и компетенций, подключаются к их решению. Нужно только грамотно и спокойно распределять задачи и трудиться в конструктивном ключе. Есть предприятия, где в кризис меняется стиль общения, появляются нервные нотки. Это делу не поможет, нужно работать продуктивно, планомерно решая возникшие проблемы.

РГ: Нужен ли антикризисный план?

ЕГ: Успех — от слова «успеть». Управленец должен вовремя принять непопулярные меры, чтобы сохранить компанию. Напишите «план Б»: при каких обстоятельствах отказываетесь от аренды офиса, сокращаете персонал и прочее. Согласуйте с собственником бизнеса и забудьте до наступления тех самых событий, иначе любая негативная новость будет отвлекать от работы.

ДТ: Нужен. Но универсального плана, конечно, нет, так как действия зависят от природы кризиса. Когда возникли логистические проблемы, мы искали новые цепочки поставок, оптимизировали склады. Был дефицит рабочей силы — занимались профориентацией и развитием кадров. Сегодня, как я уже упоминал, главные проблемы — снижение спроса, финансовые вопросы. На преодоление этих проблем и должен быть направлен план.

РГ: Когда у обычных людей мало денег, они создают кассы взаимопомощи, проводят совместные закупки. Есть ли что-то похожее в деловой среде?

ЕГ: Кризис — это возможность. Изучите все текущие счета и откажитесь от подписок на программы и торговые площадки, которыми давно не пользуетесь, от аренды дополнительного склада и т. п. Обязательно возвращайтесь и общайтесь в бизнес-обществах. Во-первых, поймете, что сложно не

только вам, во-вторых, узнаете, кто и что уже предпринял. Еще один хороший инструмент, развивающий «насмотренность», — приглашение гостей на предприятие. С одной стороны, помогает становиться лучше, ведь перед визитом принято наводить порядок. С другой стороны, коллеги посмотрят свежим взглядом и что-нибудь посоветуют из своего опыта.

Обязательно назначайте личные встречи, даже в век максимальной цифровизации могут возникнуть неожиданные коллаборации. У нас есть сильный конкурент из Москвы, мы понимали, что на крупном тендере будем биться насмерть, а встретились и договорились о выгодном сотрудничестве: они поставляют оборудование — мы проектируем и внедряем АСУ ТП.

ДТ: Есть сообщества предпринимателей, мы устраиваем внутреннюю кооперацию преимущественно друг с другом. Отдавая заказы, например, в рамках этого сообщества, связываем подрядчиков и поставщиков, чтобы деньги оставались внутри, не уходили из региона. Раньше давали займы друг другу. Довольно сложная история, сейчас ушли от этого: порой репутация страдает.

РГ: Одна книга и пара сайтов, которые вы рекомендуете руководителю малого предприятия.

ЕГ: «Антихрупкость» Нассима Николаса Талеба — про развитие и устойчивость при внешних изменениях. Чтобы быть в курсе корректировок законодательства, подпишитесь на ресурсы «Консультант» либо «Гарант». Также советуем просматривать сайты «Производительность.рф» и областного фонда развития промышленности — там собраны лучшие практики внедрения бережливых технологий, бесплатные онлайн-курсы. Нам это очень помогло, уже второй участок оптимизируем с помощью Регионального центра компетенций.

ДТ: Появились новые возможности, связанные с искусственным интеллектом. Мы им активно пользуемся при поиске информации, при разработке планов, сценариев развития дела, составлении документов и так далее. Благодаря ИИ есть новые инструменты, которые помогают сэкономить время, повысить эффективность работы. Начинаящим предпринимателям могу порекомендовать сотрудничество со специализированными организациями, например, с Фондом содействия инновациям, с центром «Мой бизнес», где можно пройти бесплатное обучение. ✕

подготовили / НАТАЛИЯ ТИХОНОВА, КОНСТАНТИН БАХАРЕВ

Пермские власти наращивают поддержку малого и среднего бизнеса

КОМПЕТЕНТНО

Льготный лизинг и не только



АЛЕКСЕЙ МЕЛЬНИКОВ, председатель комитета по промышленности, экономической политике и налогам Законодательного Собрания Пермского края:

— Сейчас довольно непростые времена в экономике, но это не означает, что надо сидеть сложа руки. Я как депутат Законодательного собрания и мои коллеги уделяем немало внимания развитию предпринимательства в нашем регионе, в том числе и такому его сегменту, как малый и средний бизнес.

Например, не так давно был принят закон «О развитии ответственного ведения бизнеса в Пермском крае». Он предусматривает ряд преференций для предприятий Прикамья.

Также в апреле в регионе начал действовать механизм, нацеленный на получение льготного лизинга для малых технологических компаний. Такая финансовая преференция действует в крае уже третий год и первоначально была предназначена для производственных и сельскохозяйственных предприятий. В декабре прошлого года программа льготного лизинга стала доступна в том числе и для малого и среднего бизнеса, осуществляющего свою деятельность в области туризма, гостиничного бизнеса и креативных индустрий. На эти цели из бюджета Пермского края дополнительно выделено 142,8 миллиона рублей.

С мая к программе льготного лизинга могут подключиться также малые и средние предприятия, работающие в сфере переработки сельхозпродукции и пищевого производства. Для них разработан перечень доступного оборудования, действует пониженная процентная ставка, а также возможна дополнительная поддержка со стороны регионального министерства агропромышленного комплекса.



ⓘ Малые и средние предприятия, работающие в сфере переработки сельхозпродукции и пищевого производства получили от региона такие же финансовые преференции, как и в прочих отраслях.

акцент

В Пермском крае зарегистрировано 150 малых технологических компаний (МТК). По их количеству регион занимает второе место в Приволжском федеральном округе. Включение МТК в программу льготного лизинга позволит инновационным компаниям обновлять оборудование на выгодных условиях. Мера поддержки реализуется по направлению «Эффективная и конкурентная экономика».

Одним из примеров успешной деятельности в сфере малого и среднего бизнеса Прикамья могут служить итоги Национальной премии «Бизнес-Успех». Сразу три представителя Пермского края стали ее лауреатами. Это Алексей Груздев, чья фирма производит биологически активные добавки, и, кстати, он уже вполне уверенно действует и на зарубежных рынках, заключив контракты с казахскими, белорусскими и киргизскими контрагентами. Также лауреатом Национальной премии стала Ольга Созинова, владелица сети пермских кондитерских, и Дмитрий Семянников, производитель товаров для здорового отдыха и банных традиций.

Победа в столь престижном конкурсе имеет в своей основе постоянную поддержку со стороны краевых властей, в частности центра «Мой бизнес». Это результат не только таланта и упорства отмеченных наградами предпринимателей, но и слаженной работы экосистемы поддержки малого и среднего бизнеса в крае. Моя задача как депутата Законодательного собрания состоит в том, чтобы создавать для предприятий комфортное правовое поле.

Одним из предстоящих событий, которое ждут предприниматели, станут «Дни пермского бизнеса-2026». Их главная тема — кооперация как один из инструментов устойчивости предприятий в условиях экономической неопределенности. Форум станет площадкой для обсуждения практических инструментов развития бизнеса, поиска партнеров и формирования новых моделей роста. Полагаю, что участие в этом мероприятии будет полезно и выгодно всем тем, кто реализует себя в области малого и среднего бизнеса в Пермском крае. ✕

финансы

Под «зонтиком»

Предприниматели используют возможности национальной гарантийной системы

С НАЧАЛА 2026 ГОДА В ПЕРМСКОМ КРАЕ КОЛИЧЕСТВО МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ, ВОСПОЛЬЗОВАВШИХСЯ ГОСПОДДЕРЖКОЙ УЧАСТНИКОВ НАЦИОНАЛЬНОЙ ГАРАНТИЙНОЙ СИСТЕМЫ (НГС), ОПЕРАТОРОМ КОТОРОЙ ЯВЛЯЕТСЯ ФЕДЕРАЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ ПО РАЗВИТИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА, ВЫРОСЛО НА 18 ПРОЦЕНТОВ, СООБЩИЛИ «РГ» В ПРЕСС-СЛУЖБЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО ИНСТИТУТА РАЗВИТИЯ МСП. ОБЪЕМ ПРИВЛЕЧЕННОГО БИЗНЕСОМ РЕГИОНА ФИНАНСИРОВАНИЯ ДОСТИГ 3,12 МИЛЛИАРДА РУБЛЕЙ.

автор / КОНСТАНТИН БАЛАГАЕВ

Более 16 процентов от всего предоставленного финансирования предприятия получили при помощи зон-

тичных поручительств Корпорации МСП. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года количество фирм, которые смогли воспользоваться финансовой поддержкой под такие поручительства, выросло в 2,6 раза. Это свидетельствует об эффективности инструмента и востребованности у предпринимателей. Особенность этого способа финансирования бизнеса заключается в том, что он позволяет привлекать заемные средства на развитие дела, когда собственной залоговой массы не хватает или ее вообще нет.

По данным Корпорации МСП, наибольший объем финансирования в рамках НГС привлекли малые и средние предприятия края в сфере инфраструктурного строительства — 1,34 миллиарда рублей, обрабатывающего производства — 569,2 миллиона, реализации товаров и продукции —

484,3 миллиона, научно-технической деятельности — 181,5, здравоохранения и социального кластера — 160,5 миллиона рублей.

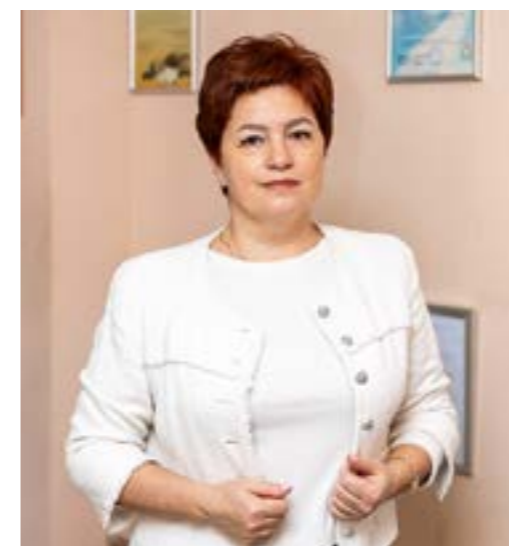
В качестве примера пресс-служба привела компанию «РОСТ ИНТЕК». Предприятие привлекло 150 миллионов рублей в МСП Банке под зонтичное поручительство Корпорации МСП на сумму 75 миллионов. Заемные деньги помогут ускорить реализацию

новых проектов, развить технологическую базу и повысить качество услуг. Предприятие специализируется на внедрении автоматизированных цифровых систем управления, контроля, диспетчеризации. Основными заказчиками являются крупные энергетические и промышленные холдинги. С 2003 года компания реализовала свыше 1350 проектов в 60 регионах страны. ✕

3,12

МИЛЛИАРДА РУБЛЕЙ ПРИВЛЕКЛИ В ЭТОМ ГОДУ ПРЕДПРИЯТИЯ КРАЯ ЧЕРЕЗ НГС

Как бизнесу не попасть на удочку мошенников в цифровую эпоху



ЕЛЕНА КВАРТАЛОВА, директор ООО «КВ-консалт»:

— Сегодня бизнес все чаще становится жертвой мошенников именно там, где, казалось бы, удобно и быстро общаться — в электронной переписке и мессенджерах. Мы привыкли, что договор можно обсудить в почте, согласовать в чате и подтвердить смайликом. Для мошенников это идеальная среда. И, к сожалению, тенденция последнего времени печальна.

Показательный пример из практики. Между сторонами был согласован договор поставки и договор поручительства за поставщика — все через мессенджер. Покупатель перевел деньги поставщику, но товара так и не увидел. Выяснилось, что поставщик — компания «пустышка», без активов, а «поручитель» заявил, что подпись поддельная. Договор поручительства существовал только в виде переписки в мессенджере, по которой невозможно достоверно установить личность отправителя. В итоге предприниматель остался без товара, без денег и сочень слабой доказательственной базой для суда.

На что стоит обратить внимание, чтобы не оказаться в такой ситуации? Во-первых, при использовании электронной почты важно удостовериться, что адрес действительно принадлежит контрагенту. Надежные ориентиры: официальный сайт компании, сведения в ЕГРЮЛ, фирменные бланки. Это позволяет идентифицировать отправителя и в дальнейшем ссылаться на такую переписку как на надлежащее подтверждение волеизъявления стороны.

Во-вторых, мессенджеры не должны подменять собой процедуру заключения договора. Лучше рассматривать их как дополнительный канал коммуникации при исполнении уже подписанного документа. При этом в самом договоре целесообразно прямо указать номера телефонов и используемые мессенджеры — это упростит последующую легализацию переписки в качестве доказательства.

В-третьих, минимизировать риски помогает использование систем электронного документооборота (ЭДО) с квалифицированной электронной подписью (УКЭП). В этом случае договор подписывается электронной подписью руководителя, а личность стороны сделки может быть достоверно установлена через сертификат ключа подписи.

Если вы уже столкнулись с подобной «цифровой» схемой обмана, не стоит пытаться разбираться в одиночку. Практикующий юрист сможет выстроить цепочку действий: зафиксировать и легализовать переписку для суда, запросить необходимые сведения, помочь выявить реальных бенефициаров и подготовить позицию для судебного разбирательства. В ряде случаев такие меры позволяют все-таки доказать наличие договорных отношений и защитить интересы бизнеса, несмотря на попытки контрагента уйти от ответственности.

Цифровые технологии ускорили сделки, но и ошибки стали дороже. Задача бизнеса сегодня не отказываться от удобных инструментов, а использовать их осознанно и юридически грамотно. ✕





На все случаи бизнеса

Как и в чем эксперты Пермской ТПП помогают предпринимателям



автор / СЕРГЕЙ МОЛОТОВ

Бизнес вести комфортно, когда можешь опираться на профессионалов, обладающих редкими и глубокими компетенциями, и без ограничений пользоваться их услугами. Команда специалистов и экспертов Пермской торгово-промышленной палаты способна ответить на любой запрос бизнеса.

В этом году Российская торгово-промышленная палата, а вместе с ней и Пермская ТПП отмечают 35-летие со дня основания. Тысячи предпринимателей получили от ее экспертов юридическую поддержку по различным вопросам, смогли оценить стоимость своих активов, провести товарные и технические экспертизы, найти зарубежных партнеров.

Из истории Палаты



Пермская ТПП появилась в 1991 году, когда в Прикамье еще только формировались рыночные отношения. В это время появились первые ее подразделения: бюро товарных экспертиз и переводов, а также отдел внешнеэкономической деятельности для установления деловых контактов с партнерами из других российских регионов и зарубежных стран.

В 2010-х у бизнеса появился запрос на экономические экспертизы, с помощью которых можно выстраивать конструктивный диалог с контрагентами и органами власти. Со временем специалисты Палаты стали проводить не только экономические, но и финансовые, бухгалтерские, строительные, оценочные и судебные экспертизы, а также исследования в рамках дел о привлечении к субсидиарной ответственности.

В 2013 году на базе Пермской ТПП создали Центр правовой поддержки. Его сотрудники оказывают членам Палаты бесплатные консультации и широко применяют современные практики защиты предпринимателей.

Многие жители Прикамья знают о деятельности Палаты по проектам, направленным на поддержку местных товаропроизводителей. Самый известный из них — «Покупай пермское», который популяризирует среди потребителей местные товары. Среди пользующихся особым доверием — «Здоровье в промышленном городе».

Сегодня

Что представляет собой Пермская ТПП сегодня? По словам президента Вячеслава Белова, Палата стала одним из ключевых институтов поддержки бизнеса региона и при этом та-ким, который находится в постоянном диалоге с предпринимателями, опирается на их запросы и инициативы.

В Пермской ТПП сформировалась динамичная и эффективная структура взаимодействия с бизнес-сообществом, ее участниками являются 1088 организаций края. Сформированы и активно развиваются новые комитеты и гильдии, охватывающие широкий деловой спектр — от агропромышленного комплекса и креативных индустрий до консалтинга и недвижимости. Это площадки для обмена отраслевым опытом, выработки совместных решений и продвижения интересов бизнеса.

Юридическая поддержка, медиация* и Международный коммерческий арбитражный суд (МКАС) в Перми

Среди наиболее востребованных услуг Пермской ТПП — юридическое сопровождение бизнеса. Специалисты Палаты представляют интересы компаний в судах по хозяйственным спорам, помогают защищать права на результаты интеллектуальной деятельности и решают иные правовые вопросы. Во многих случаях спор удается урегулировать без суда — с помощью медиации, переговоров при участии независимого профессионального посредника. Соглашение, достигнутое в результате медиации, формируется с учетом интересов каждого участника спора, поэтому здесь нет победителей и проигравших.

При Пермской ТПП действует отделение Международного коммерческого арбитражного суда (МКАС) при ТПП РФ в городе Перми. Наличие отделения МКАС позволяет пермским компаниям на месте разрешать как внутрироссийские, так и внешнеэкономические споры по международным стандартам, экономно и конфиденциально, без выезда в другие регионы. Важным преимуществом является экономическая эффективность: расходы на рассмотрение дел в МКАС, как правило, сопоставимы, а в ряде случаев и ниже совокупных затрат на судебное разбирательство в государственных судах, включая государственную пошлину. Это делает арбитраж при ТПП РФ привлекательным инструментом защиты интересов бизнеса на внутреннем и международном рынках.

Все виды оценки

Часто предпринимателям требуется оценить различные активы: недвижимость, транспортные средства, технологическое оборудование и многое другое. Помогают им в этом эксперты Центра оценки. Они оказывают услуги по определению стоимости активов для любых целей: предоставление информации в суде, залог, оспаривание кадастровой стоимости земли и недвижимости, переоценка активов, купля-продажа, сдача имущества в аренду или в том случае, когда на основании данных оценки заказчик хочет принять управленческое решение. Центр оценки аккредитован в большинстве банков, ведущих свою деятельность на территории Прикамья, входит в топ-10 оценочных компаний Урала и Западной Сибири.



Защита интеллектуальной собственности

Интеллектуальная собственность очень важна для бизнеса: она повышает его капитализацию и увеличивает возможности развития, например, позволяет привлечь под ее залог банковские кредиты, продать исключительные права и получить денежные средства или предоставлять право использования по лицензии. При этом интеллектуальная собственность остается наиболее уязвимым активом современного бизнеса, ее часто незаконно используют недобро-



желатели и конкуренты. Услуги по защите интеллектуальных прав широко представлены в Пермской ТПП. Защита интеллектуальных прав обеспечивается путем применения мер, направленных на признание или восстановление прав, пресечение действий лиц, нарушающих эти права.

Специалисты палаты помогают прекратить незаконное использование интеллектуальной собственности или, напротив, защитить бизнес от необоснованных претензий.



Центр имеет в своем штате патентного поверенного, сотрудничает с высококвалифицированными патентными поверенными Российской Федерации и зарубежными патентными организациями. Это позволяет оперативно и на высоком уровне решать вопросы, связанные с патентованием изобретений, полезных моделей, регистрацией товарных знаков, защитой других объектов промышленной собственности и авторского права. За 30 лет работы Центр зарегистрировал более тысячи российских и международных товарных знаков, благодаря его поддержке более 250 патентов получили компании в России и за рубежом.

Товарные, технические и строительно-технические экспертизы

Предприниматели часто сталкиваются с ситуациями, когда партнер поставляет некачественный товар, выполняет ремонт или осуществляет строительство с явными недостатками. Все это чревато экономическим ущербом, который может возникнуть при различных несоответствиях в результате недобросовестного исполнения обязательств. При пожарах на производстве, затоплениях, обрушениях конструкций зданий и других техногенных авариях или при убытках, связанных с невозможностью реализовать некачественный товар.

Установить размер такого ущерба помогают специалисты Центра товарных, технических и строительно-технических экспертиз. Накопленный опыт и квалификация позволяют им проводить различные виды экспертиз максимально качественно. В частности, они могут оперативно определить характеристики товаров, их соответствие установленным требованиям, состояние на данный момент, изменения при товародвижении, а также соответствие изготовления продукции технологическому режиму.

Полпред предпринимателей

Пермская торгово-промышленная палата системно и комплексно поддерживает бизнес. В ее арсенале не только экспертизы и консультации, она активно взаимодействует с органами власти и профильными ведомствами по вопросам правоприменения нормативных актов, соблюдения профильных требований и мер поддержки предпринимателей и юридических лиц в крае. Став партнером ТПП, предприниматель может рассчитывать на то, что его проблемы будут решены опытными экспертами в оптимальные сроки. x

* Приложение №2 к приказу Пермской ТПП от 05.06.2019 №25 «Правила проведения процедуры медиации». <https://permtpp.ru/services/kollegiya-posrednikov/>

1088

ОРГАНИЗАЦИЙ
ЯВЛЯЮТСЯ СЕГОДНЯ
УЧАСТНИКАМИ ПЕРМСКОЙ ТПП

От депозитов к квартирам: инвестиции в недвижимость

В 2026 ГОДУ СТАВКИ ПО ВКЛАДАМ ПРОДОЛЖАТ СНИЖАТЬСЯ, И НА ФОНЕ ЭТОГО ВОЗРАСТЕТ ИНТЕРЕС ИНВЕСТОРОВ К НЕДВИЖИМОСТИ КАК К БОЛЕЕ ДОХОДНОМУ И НАДЕЖНОМУ АКТИВУ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ И ПРИУМНОЖЕНИЯ СРЕДСТВ.

На протяжении нескольких лет доля инвесторов на первичном рынке недвижимости в целом сокращалась, однако это не касается ликвидных проектов. И в качестве примера можно привести рост цены во флагманских проектах девелопера UDS: с 2021 года цена продажи выросла в 2,4 раза (на 143%), среднегодовой прирост составил 19,4%. А доля инвесторов увеличилась почти в два раза: с 15% в 2024 году до 26% в 2025-м.

ДОХОДНОСТЬ ПО ДЕПОЗИТАМ ИДЕТ ВСЛЕД ЗА СТАВКОЙ ЦБ

В текущем году, по оценкам экспертов, доля инвесторов на первичном рынке недвижимости может значительно возрасти, что связано с прогнозируемым снижением ключевой ставки. Так, уже во втором квартале, по прогнозам Центробанка, ключевая ставка может опуститься до 14%, а ставка по вкладам соответственно до 13% и ниже. И хотя в настоящее время банковские вклады выглядят более привлекательными, при снижении доходности даже самые консервативные инвесторы начнут рассматривать рынок новостроек как приоритетный.

ОБЪЕМ ВВОДА ЖИЛЬЯ СНИЖАЕТСЯ

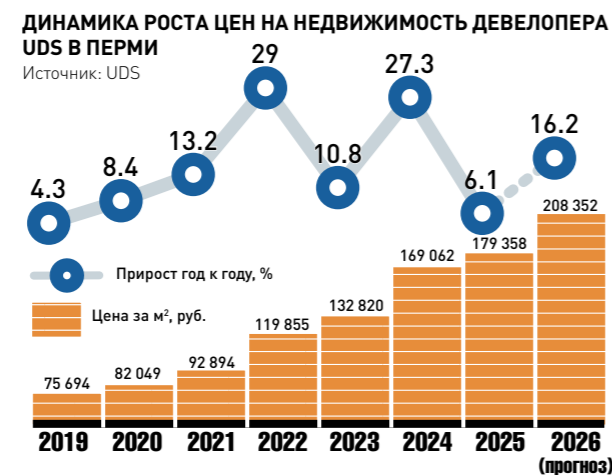
Стимулированию покупательского спроса будет способствовать и снижение объема ввода жилья и, как следствие, дальнейший рост цен на недвижимость. Многие девелоперы приостановили запуск новых проектов, что может привести к дефициту качественного предложения. Так, по оценкам девелопера UDS, в 2026 году в России введут порядка 35 млн кв.м новостроек, что в 1,3 раза меньше, чем в 2024-м.

СЕРВИС С ОПЦИОНОМ НА ОБРАТНЫЙ ВЫКУП

Девелоперы в свою очередь продолжают развивать механизмы продаж, которые дадут покупателям больше свободы в управлении своими активами. Одним из таких инструментов стал сервис с опционом на обратный выкуп, который уже применяется в проектах девелопера UDS. Он предполагает возможность выбора: оставить себе недвижимость, которая может вырасти в цене, или реализовать опцион и получить денежные сред-



Бизнес-парк «ГОГОЛЬ» на набережной Окулова.



ства в размере, который может учитывать потенциал изменения рыночной стоимости. Инвестор принимает окончательное решение не ранее, чем через год. «Многие грамотные инвесторы используют сочетание рассрочки и размещения собственных средств на банковских вкладах как удобную стратегию. Это возможность долгосрочного депозита: часть средств вносится за квартиру, а остальные клиент может сохранить на вкладах, — пояснил Михаил Шмыков, коммерческий директор девелопера UDS. — Мы видим потребность в новых юридических конструкциях, которые, оставаясь в рамках 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов...», позволят покупателям сохранять гибкость в управлении средствами. В проектах UDS мы уже используем опционные механизмы, дающие возможность выбора — оставить квартиру или вернуть вложенные средства с учетом изменения рыночной ситуации. Но возвращение рыночной ипотеки сделает рассрочку менее выгодной для застройщиков, и нужны будут новые механизмы для привлечения инвесторов».



Резиденции бизнес-класса у ДКЖ «НЬЮТОН.745».

ЖК НЬЮТОН.745. ЗАСТРОЙЩИК: ООО СЗ «СТРОИТЕЛЬ» ИНН 1841052048. БИЗНЕС-ПАРК «ГОГОЛЬ». ЗАСТРОЙЩИК ООО СЗ «АКВАВИТА» ИНН 18321524212. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ. АГЕНТ ПО ПРОДАЖАМ ООО «УДС-ПРОЕКТ» ИНН 1841069965, ОФИС ПРОДАЖ: СОВЕТСКАЯ, УЛ., 65А, ТЕЛ. +7 (342) 258-22-28. ПРИВЕДЕННЫЕ ИЗОБРАЖЕНИЯ НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ТОЧНЫМИ КОПИЯМИ ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ ИЛИ ДОКУМЕНТОВ ТЕХНИЧЕСКОЙ ИНВЕНТАРИЗАЦИИ И ПРЕДЛОЖЕНЫ С ЦЕЛЮ НАГЛЯДНОГО ПРЕДСТАВЛЕНИЯ О ХАРАКТЕРИСТИКАХ ОБЪЕКТА. ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОРГАНИЗАТОРЕ ПРОГРАММЫ, ПРАВИЛАХ И СРОКАХ ЕЕ ПРОВЕДЕНИЯ, ПЕРЕЧНЕ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ — В ОФИСЕ UDS ПО АДРЕСУ: Г.ПЕРМЬ, СОВЕТСКАЯ 65А ИЛИ ПО ТЕЛ. +7 (342) 258-22-28. РЕКЛАМА. РЕКЛАМОДАТЕЛЬ ООО «УДС-ПРОЕКТ». ИНН 1841069965. ПРЕДСТАВЛЕННЫЙ ПРОГНОЗ ДИНАМИКИ СТАВОК И ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ ОСНОВАН НА СУБЪЕКТИВНОЙ ОЦЕНКЕ РЫНОЧНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ, ПОЛУЧЕННЫХ ИЗ ОТКРЫТЫХ ИСТОЧНИКОВ, АНАЛИТИКОВ UDS И НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ГАРАНТИРОВАННЫМ СЦЕНАРИЕМ. РЕАЛЬНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ, В ТОМ ЧИСЛЕ ДОХОДНОСТЬ ОТ ВЛОЖЕНИЙ В ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ, МОГУТ ОТЛИЧАТЬСЯ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ И ИЗМЕНЕНИЙ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА РФ. НАСТОЯЩИЙ МАТЕРИАЛ НОСИТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ИНФОРМАЦИОННЫЙ ХАРАКТЕР, НЕ ЯВЛЯЕТСЯ РЕКОМЕНДАЦИЕЙ, А ТАКЖЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ ЗАКЛЮЧИТЬ ДОГОВОР, НЕ ГАРАНТИРУЕТ ПОЛУЧЕНИЕ ДОХОДА В БУДУЩЕМ. ПРИВЕДЕННАЯ АНАЛИТИКА НЕ МОЖЕТ СЛУЖИТЬ ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ПРИНЯТИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ. ПЕРЕД ПРИНЯТИЕМ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЕШЕНИЯ РЕКОМЕНДУЕТСЯ ПОЛУЧИТЬ КОНСУЛЬТАЦИЮ У НЕЗАВИСИМОГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СОВЕТНИКА. РЕКЛАМОДАТЕЛЬ И ЗАСТРОЙЩИК НЕ НЕСУТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ЗА ВОЗМОЖНЫЕ УБЫТКИ, ПОНЕСЕННЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СОДЕРЖАЩЕЙСЯ В МАТЕРИАЛЕ ИНФОРМАЦИИ. ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПУБЛИЧНОЙ ОФЕРТОЙ.»



Комфорт за городом

ЖИЗНЬ ЗА ГОРОДОМ БОЛЬШЕ НЕ ТРЕБУЕТ КОМПРОМИССОВ: КОТТЕДЖНЫЕ ПОСЕЛКИ ОБЪЕДИНЯЮТ ПРЕИМУЩЕСТВА ГОРОДСКОЙ ЖИЗНИ И ЗАГОРОДНОЙ ТИШИНЫ. ЭТО НЕ ПРОСТО ДОМА ЗА ГОРОДОМ, А УМНЫЕ ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ С ПРОДУМАННОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ И ЭКОЛОГИЧНЫМ ПОДХОДОМ. ЗДЕСЬ ВНЕДРЯЮТСЯ ТЕХНОЛОГИИ УМНОГО ДОМА*, ИСПОЛЬЗУЮТСЯ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫЕ РЕШЕНИЯ, СОЗДАЮТСЯ ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА ДЛЯ РАЗНЫХ ПОКОЛЕНИЙ. РАСТУЩИЙ СПРОС НА ТАКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ ОТРАЖАЕТ ГЛОБАЛЬНУЮ ТЕНДЕНЦИЮ: ЛЮДИ ХОТЯТ ЖИТЬ БЛИЖЕ К ПРИРОДЕ, НЕ ЖЕРТВУЯ УДОБСТВОМ И СВЯЗЬЮ С ГОРОДОМ. СЕГОДНЯ ИМЕННО ОБ ЭТОМ И ПОГОВОРИМ НА ПРИМЕРЕ КОТТЕДЖНОГО ПОСЕЛКА ГОЛДФИШ В ДЕРЕВНЕ ЖЕБРЕИ.



СВЕТЛАНА ЗИНАТОВА, коммерческий директор девелопера ГОЛДФИШ: — За последние годы понятие «Комфортная жизнь за городом» существенно расширилось. Это уже не только дом и земельный участок, но уже и атмосфера самой территории — коттеджного поселка, где они расположены. Поэтому мы уделяем одинаковое внимание и технологичности домов, и насыщенности инфраструктуры внутренней территории. Все это не обеспечить без качественных инженерных систем самого поселка.

Слагаемые комфорта

Каждый из наших домов по сути — это целая «система систем». Экологичность, надежность, безопасность дома основаны на технологиях, создающих комфортные условия проживания. Например, для строительства домов первой очереди поселка выбран архитектурный стиль шале и финская технология фахверк. Фахверк — это быстрое возведение, эффектный внешний вид, длительный срок эксплуатации и энергоэффективность. Вторая очередь поселка — стиль модерн и гибридная технология, сочетающая сталь, стекло и дерево. Эти материалы позволяют реализовывать архитектурные решения, гармонирующие с ландшафтом и обеспечивающие ни с чем не сравнимый комфорт. Для третьей очереди поселка мы вновь выбрали стиль шале, идеально вписывающийся в живописный природный ландшафт. Эффективный внешний вид и панорамные окна. При планировании территории поселка учитывались особенности ре-

льефа и движение солнца. Это позволило наполнить каждый дом естественным светом, органично вписать его в ландшафт и сохранить вид на залив и берег Сылвы. Дома были расположены исходя из предварительно сделанной компьютерной модели поселка — задавалось условие, чтобы из каждого дома была видна речная гладь. Осталось только использовать панорамное остекление.

Экосистема поселка

Основная составляющая комфорта проживания — это инфраструктура: асфальтированные дороги, уличное освещение, благоустроенный пляж протяженностью около 500 метров, отсыпанный природной галькой, ландшафтное обустройство прогулочных зон, пристань, детские и спортивные площадки. К сегодняшнему дню полностью смонтированы внутрипоселковые электрические сети, уличное освещение, газопровод. В поселок заведена оптоволоконная линия сети Интернет.

Оптическое волокно не подвергается помехам, поэтому связь остается стабильной при любых погодных условиях, что позволяет пользоваться технологией умного дома в полной мере, без каких-либо ограничений. Важно отметить, что все коммуникации имеют подземное исполнение, что не конфликтует с экосистемой поселка. Безопасность — базовый критерий качества жизни. В ГОЛДФИШ он продуман на все 100 процентов: профессиональная охрана 24/7, система видеонаблюдения мест общего пользования, на въезде установлен контрольно-пропускной пункт. Светлана Зинатова: «Мы не рассматриваем этот проект как исключительно коммерческий. Есть желание создать проект с определенным имиджем и своей историей. Можно много говорить об этом поселке, но лучше один раз увидеть. Поэтому приглашаем в гости».

ГОЛДФИШ — СЧАСТЬЕ В ПОДАРОК.

GOLDFISH59.RU
+7 (342) 298-85-51
ПЕРМЬ, УЛ. СОВЕТСКАЯ, Д. 18,
ОФИС 1

Изменения на рынке цифровой рекламы требуют от бизнеса осторожности

маркетинг

Семь раз отмерь

Весной этого года ФАС России запретила размещать рекламу на тех информационных ресурсах, которые признаны нежелательными или запрещены в стране. И хотя до конца года обещали никого не наказывать за сотрудничество с этими площадками, стоит активно искать новые.

автор / КОНСТАНТИН БАХАРЕВ

Чтобы не было неприятных неожиданностей, эксперты рекомендуют обращать внимание на легитимность каналов для размещения рекламы, проведения с ними маркетинговых акций. Необходимо учитывать не только то, что некоторые ресурсы признаны в стране нежелательными, но также и иные характеристики площадок общения с потребителями. Член общественного совета Пермского УФАС юрист Дарья Круглова рекомендует убедиться в том, что владельцы канала в соцсетях, где зафиксирована аудитория более десяти тысяч подписчиков, прошли регистрацию в Роскомнадзоре. Иначе могут быть проблемы.

— Если количество подписчиков более десяти тысяч, но он не зарегистрирован в РКН, размещать рекламу в таком блоге нельзя, — говорит Круглова. — На сегодня требования должны быть исполнены владельцами каналов или персональных страниц с такой аудиторией в следующих социальных сетях: ВКонтакте, Дзен, Одноклассники, Пикабу, Likee, LiveJournal, Макс, Pinterest, Rutube, Телеграм, TikTok, Twitch, Yappy, YouTube.

— После введенных ограничений рынок digital-рекламы активно перестраивается, — отметил руководитель маркетингового агентства Станислав Мозин. — Бюджеты распределяются между разными каналами, а поведение аудитории становится менее линейным.

Как полагает эксперт, идет усиление роли «Яндекса» как главного источника спроса в цифровом рекламном бизнесе. Сотрудничество с площадкой предполагает не просто SEO, а работу с алгоритмами поисковой выдачи, семантикой, поведенческими факторами аудитории. Важны оперативность, регулярное обновление и наличие экспертного контента. Поисковая система все сильнее ориентируется на поведение пользователей и полезность информации для аудитории.

Самым важным для рекламодателей была и остается эффективность размещения сообщений на информационных ресурсах: рост продаж товаров и услуг, повышение узнаваемости торговой марки. Но спрогнозировать результативность рекламы сложно.

— Гарантировать, что после рекламной кампании пойдут продажи, никто не может, — говорит руководитель агентства интернет-маркетинга Андрей Литвинов. — Влияет



ТАТЬЯНА АНДРЕЕВА

Чтобы не было неприятных неожиданностей, эксперты рекомендуют обращать внимание на легитимность каналов для размещения рекламы.

множество факторов: узнаваемость сайта, подача продукта, цена, упаковка, доверие к компании и отделу продаж. Но можно фиксировать гарантии по размещению контента, а именно: сроки, формат, место, объем показов или публикаций, статистику, маркировку и понятный отчет. Годная интернет-реклама — когда до старта понятно, кому показываем, зачем, за какие деньги, что считаем результатом и какой следующий шаг делаем после.

Андрей Литвинов советует перед размещением рекламы обращать внимание не на презентацию канала или площадки, а на следующие факторы: входят ли потенциальные клиенты в аудиторию ресурса, есть ли статистика по прошлым размещениям рекламы, можно ли поставить UTM-метки, отследить заявки, звонки, переходы, понять географию и качество трафика. Отдельно нужно выяснить, кто конкретно в рекламном агентстве отвечает за документы и маркировку, чтобы не терять времени на устранение возникающих проблем. — С маркетинговой точки зрения невыгодно размещаться там, где раздают обещания, гарантируя большие охваты, премиальную аудиторию, имиджевое размещение, но нет ответа на вопросы: кто увидит рекламу, как посчитать результат, что должно произойти после? — подчеркнул Литвинов. ✕

Интеграция систем безопасности в «Умный дом»



КОМПАНИЯ «ЦЕРБЕР»

О современных направлениях развития рассказал генеральный директор компании «Цербер» Андрей Козеев.

— Андрей Геннадьевич, что сегодня лежит в основе обеспечения безопасности?

— Рынок систем безопасности, на котором мы работаем уже более 30 лет, движется в сторону интеграции в единый комплекс с иными системами, объединенными в словосочетание «Умный дом». Безопасность — это не только охрана жизни и имущества от посягательств преступников, но и защита от ЧС, а если смотреть шире — обеспечение комфорта. Услуги безопасности в недалеком будущем — это элемент единого решения, вписанного в систему «Умный дом». Наша компания уже использует подобные решения. Для себя мы делим наш подход к внедрению систем безопасности по соотношению условного «веса» решений «Умного дома» к системам безопасности.

— Для кого они предназначены?

— Практически для всех. Мы предлагаем три условных уровня решений, где доля возможностей «Умного дома» будет зависеть от типа выбранного оборудования. Начнем с самого простого. Допустим, необходимо защитить свое жилище, небольшой офис или магазин с минимальным набором решений «Умного дома» (до 10 — 15 процентов).

В этом случае мы предлагаем базовый комплект оборудования (панель и два датчика), к которому дополнительно можно подключать технологические датчики. Управление объектом выводится на смартфон заказчика. При помощи приложения заказчик может контролировать температуру, ставить и снимать объект с охраны, а в случае протечки воды или утечки газа — перекрыть соответствующий вентиль.

Второй уровень — для более крупных компаний: промышленных предприятий, ТЦ, жилых комплексов и т. д. Для таких объектов мы предоставляем полный спектр решений: пожарную безопасность, видеоконтроль, контроль периметра, контроль доступа и так далее. Такие системы, как «Рубеж», «Болид» и другие, имеют уже более масштабные возможности интеграции. Для нас соотношение возможностей «Умного дома» к системам безопасности в этом случае соответствует как 40/60 процентов. Немаловажно, что для руководства заказчика имеется возможность создания собственного ситуационного центра. Можно удаленно управлять доступом, освещением, отоплением и многим другим оборудованием не только вручную, но и в автоматическом режиме. Подобные решения повышают ситуационную осведомленность, снижают влияние человеческого фактора, риски аварий, обеспечивают автоматизацию взаимодействия между интегрированными системами.

— А кто выбирает третий уровень?

— Физические и юридические лица, которые хотят не только обеспечить безопасность, но и автоматизировать значительную часть управления своим домом или предприятием, избавиться от рутины. Система «Умный дом» возьмет на себя управление теплом, кондиционированием воздуха, освещением и десятками других параметров. Управлять системой можно в ручном, полуавтоматическом либо автоматическом режимах по команде с мобильного приложения, по событию (если что-то произошло) либо по расписанию. Можно задать более 250 различных сценариев.

«Умный дом» не только обеспечивает безопасность и комфорт, но и помогает экономить ресурсы и собирает данные для анализа.

— А способны ли охранные системы передавать сигналы при отключении мобильного интернета?

— Мы используем дублирование тревожных сообщений по выделенному радиоканалу и работаем над новыми решениями, например снятием «тревог» с видеокамер и передачей их на наш пульс.

— Еще одно важнейшее направление — обеспечение беспилотной безопасности. Вы оказываете такие услуги?

— Да, у нас есть опыт вооруженной охраны около 20 промышленных объектов. Все они оборудованы специальными радиостанциями с детекторами обнаружения БПЛА. У сотрудников имеются электромагнитные ружья и огнестрельное оружие, скоро также получим автоматическое боевое оружие для охраны объектов соответствующей категории. Но мы видим, что систему защиты от БПЛА необходимо совершенствовать. ✕



За современной и качественной услугой обращайтесь к нам! «Цербер» — 30 лет на страже безопасности!

Сайт: <https://cerbergroup.ru/>

Генеральный директор: +79292347744, +79024719551.

Технический директор: +79129883256, +7922336950.



КОМПАНИЯ «ЦЕРБЕР»

РЕКЛАМА

Мифы, отлитые в серебре

Ювелирное производство, основанное на древней традиции, стало одной из визитных карточек Перми.

автор / КОНСТАНТИН БАХАРЕВ

В 1720 ГОДУ по указу императора Петра I на Урал был направлен инженер-поручик артиллерии Василий Татищев. Ему поручили «...построить заводы и из руд железо, серебро и медь плавить». Россия остро нуждалась в серебре, так как из него чеканили монету, а закупать благородный металл приходилось за границей. Причина для поиска месторождений серебра на Урале была очевидна — отсюда веками брали дань «серебром закавказским». На самом деле оно не было местным: поступало в Пермское Приуралье благодаря активной торговле жителей с Персией.

Для финно-угорских народов серебро являлось металлом сакральным. Чтобы священный Ен-Лось мог ступить на землю, перед ним укладывали огромные серебряные подносы с полудрагоценными уральскими камнями.

Примерно с конца первого тысячелетия нашей эры средневековые пермяки стали использовать серебро и для изготовления самобытных украшений.

Пару лет назад археологи сделали сенсационное открытие: в Прикамье в IX—XII веках процветала богатая цивилизация, в персидских и арабских источниках именуемая Вису, где существовало развитое ювелирное производство. Женщины были буквально увешаны всевозможными украшениями-амулетами



Сереброника создала богатейшую коллекцию точных серебряных копий археологических находок Пермского звериного стиля.

из благородного металла. Найденные образцы такого высокого качества и мастерства исполнения, что поражают и современных мастеров.

По просьбе археологов ПФИЦ УрО РАН ювелиры «Сереброника» воссоздали некоторые изделия. При этом современным мастерам пришлось возродить и технологии коллег, работавших в Прикамье сотни лет назад. Это позволило создать особые артефактные коллекции, возвращающие наследие цивилизации Вису в повседневную жизнь наших современников.

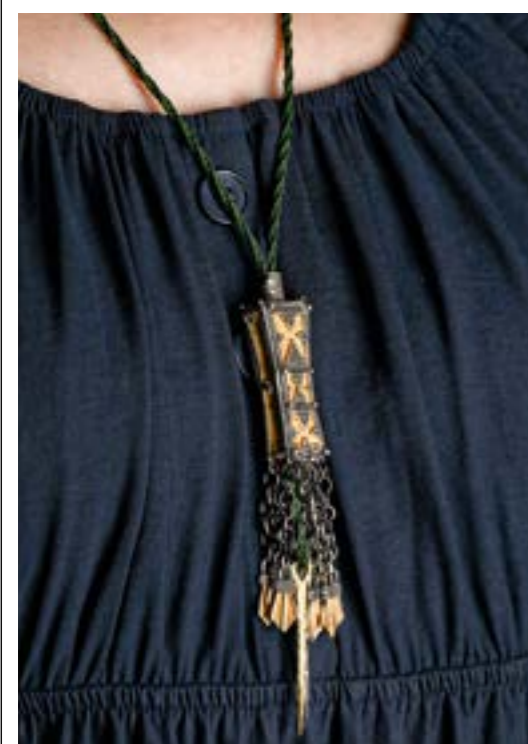
Андрей Саламатин, основатель ювелирной компании «Сереброника», отмечает:

— Это непростая вещь — понять, как и какими инструментами работал средневековый ювелир, почувствовать, что он думал, какие смыслы вкладывал в сакральные узоры.

Пожалуй, специалисты «Сереброника» внесли самый большой вклад в изучение культурно-исторического феномена «пермское серебро», в сохранение и развитие тысячелетних традиций исконного ювелирного искусства. Только один факт: компания создала богатейшую коллекцию точных серебряных копий археологических находок Пермского звериного стиля. Более 140 аутентичных образов и более 800 видов украшений объединены в семь тематических коллекций: Ош-медведь, Люди-лоси, Люди-птицы, Солнечные кони, Эрпуса, Уральский полоз, Чудные чудища. А параллельно с этим мастера воссоздают украшения пермского средневековья VII—XII в.в., возродили утраченные технологии Пермской финифти, создали учебную эмальерную мастерскую. Всего за последние три года ювелиры компании разработали и выпустили около сорока новых коллекций изделий из серебра.

— Создание более сложных украшений, возрождение старинных технологий ручного изготовления, использование редких уникальных камней, историческая реконструкция древних украшений, разработка самобытного дизайна — это непростой и долгий путь, — замечает Андрей Саламатин. — Но он позволяет находить особого клиента, ценящего и понимающего ювелирное искусство. Отказ от массового производства, ориентация на местные традиции и создание уникальных коллекций, несмотря на более высокие затраты, оправдываются, поскольку привлекают внимание покупателей не только в традиционные для всех ювелиров осенне-зимние пики продаж, а круглый год. Этот интерес поддерживают многочисленные гости города: и обычные туристы, и предприниматели, которые бывают в промышленном центре по делам бизнеса. Вот почему компания активно работает в туристической сфере. И даже сама формирует поток гостей. Восемь сотрудников получили специальность «экскурсовод» — прошли обучение в пермском классическом университете. За год они проводят более 120 экскурсий, в том числе на ювелирном производстве компании. Тут бывают не только пермяки, но и приезжие из других городов — примерно две тысячи экскурсантов в год. Важно, что с точки зрения экономики дела «Сереброника» стала одной из достопримечательностей Перми, одним из туристических брендов.

Серебряная ювелирная традиция Прикамья не прерывается. Не зря на пермском гербе всегда присутствовал Серебряный медведь. ✕



Артефактные коллекции возвращают наследие цивилизации Вису в повседневную жизнь.

КОМПЕТЕНТНО

Что важно учитывать предпринимателю в этом году



ДАРЬЯ ЗЕРНИНА, партнер юридической компании:

— В 2026 ГОДУ условия деятельности малого бизнеса ухудшаются: растут налоги, дорожают поиск и удержание работников и привлечение клиентов, увеличивается себестоимость товаров и услуг.

Чтобы сохранить прибыли, сократить издержки, предприниматели ищут ин-

струменты снижения налогового бремени. И часто не видят тех рисков, которые таят в себе методы, являющиеся либо высокорисковыми, либо не работающими вовсе.

К таким методам можно отнести:

— выдачу займов между взаимосвязанными лицами без начисления процентов и возвратов. Как только банки видят подобное движение денег, они блокируют или ограничивают операции на счетах, а от ФНС поступают требования с обвинениями в дроблении бизнеса или сокрытии доходов;

— дробление бизнеса на несколько мелких. Ведение деятельности формально от разных лиц, но фактически от единого центра сегодня почти всегда оканчивается объединением доходов таких лиц и повышенным налогообложением совокупной суммы доходов;

— замена оформления работников по ТК самозанятыми оборачивается до-

начислениями НДФЛ и взносов: до 43 % от выплаченных самозанятым сумм. Вместе с тем законодательство предусматривает законные методы, которые позволяют снижать налоги и без применения рискованных схем. На федеральном и региональном уровнях утверждены программы и меры поддержки бизнеса.

К методам снижения налогового бремени можно отнести:

— возможность применения освобождения от НДС или нулевой ставки по нему для таких видов бизнеса, как общепит, гостиничный, наукоёмкий или технологичный, медицинский, образовательный и некоторые другие;

— снижение размера налогов с доходов за счет уплачиваемых за работников взносов;

— приобретение статуса малой технологической компании и некоторые другие способы.

Среди реально эффективных мер государственной и региональной поддержки можно выделить:

— налоговые каникулы для вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей;

— пониженные размеры ставок налогов в приоритетных отраслях, если они утверждены в регионе;

— региональные гранты для МСП.

По нашему опыту, ключевые факторы, которые позволяют сохранить и развивать бизнес, это:

— информированность о налогах, налоговых льготах и мерах поддержки, правилах ведения деятельности (например, о работе с самозанятыми);

— финансовое и налоговое планирование, обеспечивающие прозрачность и предсказуемость денежных потоков;

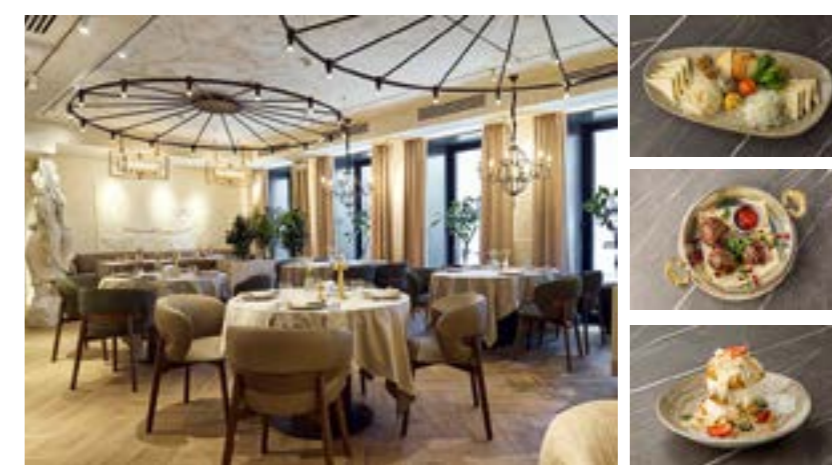
— отказ от использования методов оптимизации, которые не работают. ✕



Где в Перми провести деловую встречу?

В СОВРЕМЕННОЙ ДЕЛОВОЙ СРЕДЕ ВЫБОР МЕСТА ДЛЯ ПЕРЕГОВОРОВ — ЧАСТЬ СТРАТЕГИИ. В ПЕРМИ ВСЕ БОЛЬШЕ КОМПАНИЙ ОБРАЩАЮТ ВНИМАНИЕ НЕ ТОЛЬКО НА ЛОГИСТИКУ, НО И НА СРЕДУ, КОТОРАЯ РАСПОЛАГАЕТ К ОТКРЫТОМУ ДИАЛОГУ. РЕСТОРАН КАВКАЗСКОЙ КУХНИ «НАИРИ» ПОЗИЦИОНИРУЕТ СЕБЯ КАК ПЛОЩАДКУ, СОЧЕТАЮЩУЮ ГАСТРОНОМИЮ С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ПРОДУКТИВНОЙ РАБОТЫ ВНЕ ОФИСА.

Пространство ресторана продумано с учетом требований делового этикета. Зал разделен на зоны, что позволяет создать приватную атмосферу даже в часы пик. Особое внимание уделено конфиденциальности: здесь можно обсуждать детали контрактов, не опасаясь постороннего внимания. Обслуживание ориентировано на деловой график — команда пова-



ров и официантов действует оперативно.

Ключевой элемент концепции — кухня. Меню, разработанное бренд-шефом Марусей и шефом Алишером, делает акцент на сытных, но сбалансированных блюдах кавказской гастро-

номии. Для приготовления используются премиальные продукты, включая сыры и специи, которые доставляются из Армении и Грузии. Совместная трапеза помогает снять формальные барьеры: обстоятельная подача блюд задает соответствующий ритм переговорам, располагая к вдумчивому общению.

У деловых гостей ресторанов Перми есть спрос на сочетание функциональности и сервиса. «Наيري» предлагает и деловые обеды для разных встреч, и банкеты для разных компаний. Владельцы заведения делают ставку на универсальность: пространство подходит как под стратегическую сессию, так и под неформальное собрание коллектива.

Таким образом, ресторан позиционирует себя не просто как гастрономическую площадку, а как инструмент для выстраивания партнерских отношений, где вкус и атмосфера работают на достижение деловых соглашений. ✕

адрес:

ул. Советская, д. 67.
+7 (965) 575-55-57
+7 (342) 257-05-51

РЕКЛАМА

Российская Газета

Всё как всегда,

только в **MAX**



ПРИСОЕДИНЯЙТЕСЬ!



[MAX.RU/RGRU](https://max.ru/rgru)