



**Егор Заворохин:
Оборонные заводы
государство
обанкротить не даст**

Исполнительный директор завода им. Дзержинского рассказал об обстоятельствах своего ареста и перспективах предприятия

► Стр. 8-9

ОБОРОНКА

Российская ракета made in China

«Грады» и «Смерчи» производства ПАО «Мотовилихинские заводы» могли быть снабжены китайской электроникой

Наталья Калюжная

Как стало известно «Новому компаньону» на минувшей неделе сразу из нескольких знакомых с ситуацией источников, в ходе проверки УФСБ по Пермскому краю была обнаружена поставка китайских комплектующих для производства систем залпового огня «Град» и «Смерч», которые производятся в ПАО «Мотовилихинские заводы». У ФСБ возникли вопросы к электронным платам, поставленным ООО «ПНППК-Электрон-Контракт». В них, по данным источников, использованы китайские детали.

Но особенно печально, по мнению промышленных экспертов, что этот случай не уникален. Китайские детали намного дешевле российских, но утвердить их в Минобороны РФ официальным путём почти невозможно. Поэтому нередко такие изделия «подсовываются» потребителям-промышленникам обходным путём.

► Стр. 10

ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ



ООО «ПНППК-Электрон-Контракт» — стопроцентное дочернее предприятие ОАО «Пермская приборостроительная компания» — исполняет заключённый осенью 2015 года контракт с ПАО «Мотовилихинские заводы» на монтаж плат для систем залпового огня

Железное родство

Штангист из Чусового Артём Окулов стал чемпионом мира в Хьюстоне, исполнив желание отца

Стр. 2

Дальнобойщики протестуют по всей стране

Тем временем краевые чиновники хотят внедрять «Платон» на региональных трассах

Стр. 3

Подмогой свиньям станет птица

Арендаторы Пермского свинокомплекса намерены закрыть неэффективные подразделения и сосредоточиться на выращивании свиней, индеек и бройлерных кур

Стр. 6-7

Снижается всё в наш век перемен

На рынке жилой недвижимости падают и цены, и спрос, и предложение, и количество сделок

Стр. 12

Не купить, так хоть посмотреть

Помимо спада покупательского спроса во время кризиса на торговые центры «дают» интернет-магазины

Стр. 14

МИГам указали путь на рынок

Учёным из международных исследовательских групп объяснили, как найти общий язык с инвесторами

Стр. 17

Кому должен — всем прощаю

Во времена массовой закредитованности всё большее распространение получают услуги так называемых антиколлекторов

Стр. 18-19

АКЦЕНТЫ

СПОРТ

Железное родство

Штангист из Чусового Артём Окулов стал чемпионом мира в Хьюстоне, исполнив желание отца

Анатолий Помазов

После того как в 1979 году в Греции на чемпионате мира по тяжёлой атлетике штангист из Пермской области Павел Сырчин в двоеборье занял первое место, Прикамье 36 лет ждало нового чемпиона мира в этом виде спорта. И вот в конце ноября в американском Хьюстоне мастер спорта международного класса из Чусового Артём Окулов повторил достижение своего земляка. В напряжённом соперничестве с иранским тяжелоатлетом Кианушем Ростами по сумме двух упражнений он поднял 391 кг и победил в категории до 85 кг, опередив своего главного конкурента на 4 кг.



Артёму Окулову 21 год. Он стал самым молодым чемпионом-тяжелоатлетом в истории Прикамья. Прежним чемпионом Геннадием Четину и Павлу Сырчину было 28 лет и 22 года соответственно.

Кстати, результат в толчке у Артёма Окулова оказался лишь на 2 кг меньше, чем у 100-килограммового Павла Сырчина. Это к вопросу о прогрессе в мировой тяжёлой атлетике.

Артём Окулов — потомственный тяжелоатлет. Его отец — мастер спорта по тяжёлой атлетике Максим Окулов. Отец брал сынишку с собой на секцию штанги, когда тот ходил ещё в детский сад. Гантели заменили Артёму игрушки. С первого класса Артём Окулов был записан в секцию тяжёлой атлетики при Чусовском металлургическом заводе.

«Мне кажется, в чемпионстве Артёма большая заслуга его отца, — говорит его первый тренер Владимир Ведерников. — Если бы не его контроль над

сыном, мальчик перестал бы заниматься таким тяжёлым делом».

В 10 лет Окулов-младший выполнил норматив первого взрослого спортивного разряда. После этого Владимир Ведерников передал Артёма другому наставнику — Риму Сиразетдинову.

Во время выступлений Артём Окулов не прячет эмоций. Помимо двух основных упражнений, толчка и рывка, в его манере выступать есть и «необязательные упражнения» — танцевальные па, которые очень нравятся зрителям. А после очередного подхода к штанге Окулов делает движение, напоминающее реверанс. «Так я веду себя, потому что это даёт мне возможность выплеснуть эмоции», — объясняет своё поведение на помосте атлет.

Американцам штангист из Чусового запомнился не только победой, но и весёлым нравом. Как заявил сам чемпион мира, он отправлялся за океан побеждать, потому что был хорошо подготовлен физически и психологически. К чемпионской тактике выступления

в Хьюстоне, как высказался Окулов, он причастен в меньшей степени.

«Всё придумали за меня тренеры — Рим Ахметович Сиразетдинов и Александр Иванович Венков. Я только поднимал веса, которые они мне заказывали», — отвёл себе скромную роль в триумфе Артёма Окулова.

Тренер Окулова Рим Сиразетдинов подтвердил то, что у него с тренером мужской сборной команды Александром Венковым имелся чёткий план выступления Артёма. Задача была поставлена — независимо от веса штанги выполнить все шесть результативных подходов. Она была успешно решена.

«Артёму как спортсмену повезло больше, чем его отцу. Единственный сын в семье попал, как говорится, в струю. В своё время мы с ним уезжали тренироваться в Татарстан. В Казани Артёма помог устроить мой старый знакомый — олимпийский чемпион Николай Алексеевич Колесников. Окулов там окончил физкультурное учи-

лище олимпийского резерва, получал стипендию. Два года мы давали параллельный зачёт Пермскому краю и Татарстану. Если бы у старшего Окулова были такие же условия, то он, не сомневаюсь, добился бы мировых высот в тяжёлой атлетике», — говорит Рим Сиразетдинов.

Вернувшись из Америки со щитом, Артём Окулов был удостоен звания «Заслуженный мастер спорта», получил именную поздравительную телеграмму от президента РФ Владимира Путина. Означает ли это, что теперь ему открыта дорога на Олимпийские игры в Рио-де-Жанейро?

Если в единоборствах спортсмены получают именные лицензии на Олимпиаду, то в тяжёлой атлетике не всё так просто. «Квота на шесть человек для сборной России на Олимпиаду получена. Однако Артёму ещё нужно доказывать своё преимущество, — поясняет Рим Сиразетдинов. — В будущем году предстоят чемпионаты России и Европы. Там всё и будет решено».

Новый компаньон

Пермский еженедельник «Новый компаньон»
Издаётся с 23 сентября 1997 года
Выходит по вторникам

КО

Учредитель и издатель:
ООО «Рекламно-информационное агентство ИД «Компаньон»

Генеральный директор
Дмитрий Овсов
odv@idk.perm.ru

Главный редактор
Валерий Мазанов
mvv@idk.perm.ru

Директор по рекламе
Елена Артёмова
eva@idk.perm.ru

Выпуск издания осуществлён при финансовой поддержке Федерального агентства по печати и массовым коммуникациям.

Адрес редакции и издателя:
614000, г. Пермь,
ул. Монастырская, 15

Адрес для писем:
614000, г. Пермь,
ул. Монастырская, 15

Телефоны:
8 (342) 210-40-23
210-40-25
210-40-27

Газета зарегистрирована Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций 11 августа 2014 года. Номер свидетельства ПИ № ФС-77-59008.

Перепечатка и использование материалов, опубликованных в газете, без письменного разрешения редакции запрещены. Рукописи и фотографии, высланные в адрес редакции без предварительного заказа, не рецензируются и не возвращаются.

Редакция не несёт ответственности за достоверность информации, представляемой на страницах газеты рекламодателями.

Мнения авторов могут не совпадать с мнением редакции.

Цена свободная.

Интернет-газета:
www.newsko.ru

Реклама в газете

Телефоны/факс:
8 (342) 210-40-25
210-40-23

Электронная почта
reklama@idk.perm.ru

Требования к рекламным макетам, стоимость рекламы и условия размещения опубликованы на сайте www.newsko.ru

Отпечатано в ГУП УР «Ижевский полиграфический комбинат» 426039, г. Ижевск, Воткинское шоссе, 180
Тел.: (3412) 444-300, 444-474
Печать офсетная. Объём 3,5 п. л.
Подписано в печать по графику в 17:30, по факту в 17:30
Тираж 4000 экз.
Заназ №1488

АКЦЕНТЫ

НАПРЯЖЕНИЕ

Акушеры жалуются на снижение зарплаты

Руководство перинатального центра узнало об этом только от «Нового компаньона»

ФОТО ИРИНА МОЛОКОТИНА



Пермское отделение Общественного народного фронта (ОНФ) опубликовало на своём сайте информацию о том, что акушеры Пермского краевого перинатального центра пожаловались на снижение заработной платы. В частности, работники медицинского учреждения сомневаются в прозрачности её начисления.

«Ставка росла, но зарплата уменьшалась. Ещё в 2014 году нам платили стимулирующие за напряжённость в труде и увеличение объёмов работы, с начала этого года их отменили. В родовом отделении стационара перинатального центра не хватает среднего и младшего медперсонала. При коэффициенте совмещения 1,25–1,5 в 2013 году мы зарабатывали около 30 тыс. руб. в месяц. Сейчас зарплата акушерок для оказания экстренной помощи в Пермском краевом перинатальном центре с третьим уровнем сложности родовспоможения сравнялась с зарплатой акушерок городского роддома первого и второго уровня сложности — 20 тыс. руб., при том что объём нашей работы увеличился. В 2013 году в перинатальном центре было принято 3170 родов, в 2014 году — 4553, на текущий момент в центре уже прошло 4500 родов, к концу года эта цифра превысит 5 тыс.», — приводят слова акушера в ОНФ.

В ближайшее время ОНФ планирует направить обращения в Государственную инспекцию труда Пермского края, прокуратуру, Росздравнадзор и региональное правительство. «Фронтвики» попросят ведомства проверить прозрачность начисления заработной платы медработникам перинатального центра и устранить существующую диспропорцию в оплате труда руководящих работников и основного медперсонала.

Сотрудники перинатального центра не смогли подтвердить «Новому компаньону» информацию о снижении зарплаты. «На размер зарплаты влияет всё: и уровень квалификации, и стаж, и родовые сертификаты, и разные доплаты. Роль играет отделение, в котором работаешь, и этаж. Зарплата у нас какая была, такая и есть», — рассказали акушеры.

Заместитель главного врача по акушерско-гинекологической помощи медицинского учреждения Андрей Трушков оказался не в курсе ситуации. «О снижении зарплаты слышу первый раз от вас. Я не видел сообщения ОНФ и не могу его комментировать. Я обязательно посмотрю. Я, честно, не знал об этом», — сообщил «Новому компаньону» Трушков.

Заместитель главврача также подчеркнул, что к начислению зарплаты сотрудникам он не имеет отношения, этими вопросами занимается специальный отдел.



ФОТОФАКТ

Дальнобойщики протестуют по всей стране

Очередной митинг дальнобойщиков, выступающих против внедрения системы взимания платы с автомобилей весом более 12 т, состоялся в центре Перми 6 декабря 2015 года.

Региональную власть на нём представил министр транспорта региона Алмаз Закиев. С трибуны чиновник заявил о желании внедрить систему «Платон» не только на федеральных, но и на региональных дорогах.

«Посмотрите, как серьёзно травмируют дороги края грузовики. Я скажу больше: я буду настаивать, чтобы система взимания платы действовала не только на федеральных дорогах, но и на региональных», — цитирует слова чиновника портал prortm.ru.

«Дальнобойщики подняли шум и заявили, что и дальше будут бастовать против этого безобразия. На митинг пришли жёны дальнобойщиков с детьми. Дети в микрофон со слезами на глазах рассказывали, как им тяжело живётся и что теперь будет ещё хуже», — рассказал о митинге «Новому компаньону» Владимир Гребенюк, помощник депутата Государственной думы РФ Олега Куликова.

Владимир Гребенюк, помощник депутата Государственной думы РФ Олега Куликова:

— Решение принято на федеральном уровне, местным властям остаётся только принять его. Согласно резолюции мы направим обращение в Генеральную прокуратуру с просьбой проверить законность конкурса, проведённого на оказание этой госуслуги. Выиграла та компания, которая должна была выиграть. Теперь она будет «грести» миллионы и приносить их Ротенбергу (Игорь Ротенберг — директор компании «РТ-Инвест Транспортные Системы» (РТИТС), ставшей оператором системы взимания платы с большегрузов «Платон» — ред.). Это лакомый кусок.

Кроме того, недовольные дальнобойщики попросят прокуратуру проверить на коррупционную составляющую строительство трассы Пермь — Екатеринбург.

Напомним, система по взиманию платы за проезд большегрузов по федеральным трассам начала работать 15 ноября 2015 года. Сейчас в «Платоне» зарегистрированы более 600 тыс. автомобилей. Против внедрения системы пермские дальнобойщики провели уже две акции.

ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ



ГОРОД ГЕРОЕВ

Шёл последний год войны

Героический труд пермяков на всех тыловых направлениях

Ирина Витвицкая

Город Молотов прилагал все усилия, чтобы фронтовики были одеты, обуты, сыты, обеспечены всем необходимым: оружием, снарядами, самолётами. Все рабочие и служащие на своём трудовом фронте проводили порой по двое-трое суток без отдыха. На военном положении была и железная дорога.

9 января 1945 года газета «Звезда» писала:

«Передовые люди Пермской дороги, показавшие пример образцовой работы в 1944 году и в частности в условиях зимы, получили на днях приветственные телеграммы от наркома путей сообщения генерал-лейтенанта т. Ковалева.

Телеграммы получены на имя машиниста паровозного депо Кунгур т. Старцева, дежурного по станции Верещагино т. Пермякова, диспетчера Зуевского отделения т. Ложкина и других.

Вот что пишет, например, нарком машинисту Старцеву:

«В течение длительного времени вы, т. Старцев, показываете пример энергичной борьбы за увеличение полезной работы паровоза, за всемерную экономию топлива. Применяя для отопления паровоза щепу, вы за 11 месяцев 1944 года сэкономили 244 тонны угля. Благодаря умелому лунинскому уходу за паровозом, старательной работе и стремлению максимально использовать силу локомотива вы систематически водите тяжеловесные поезда, перевыполняя техническую скорость и среднесуточный пробег паровоза. Проведённые вами в 1944 году поезда в среднем превышали весовую норму на 200 тонн каждый, техническая скорость перевыполнена на 4,9 километра в час и среднесуточный пробег на 50 километров. Эти успехи — результат вашей энергичной борьбы за увеличение полезной работы паровоза.

Отмечая ваше высокое мастерство в вождении тяжеловесных поездов и бережное отношение к расходу топлива, НКПС

объявляет вам, т. Старцев, благодарность и премирует месячным окладом.

Выражаю уверенность в том, что вы покажете новые образцы четкой работы в четвертую военную зиму; а вашему примеру последуют и другие машинисты Пермской дороги. Народный комиссар путей сообщения генерал-лейтенант И. Ковалев».

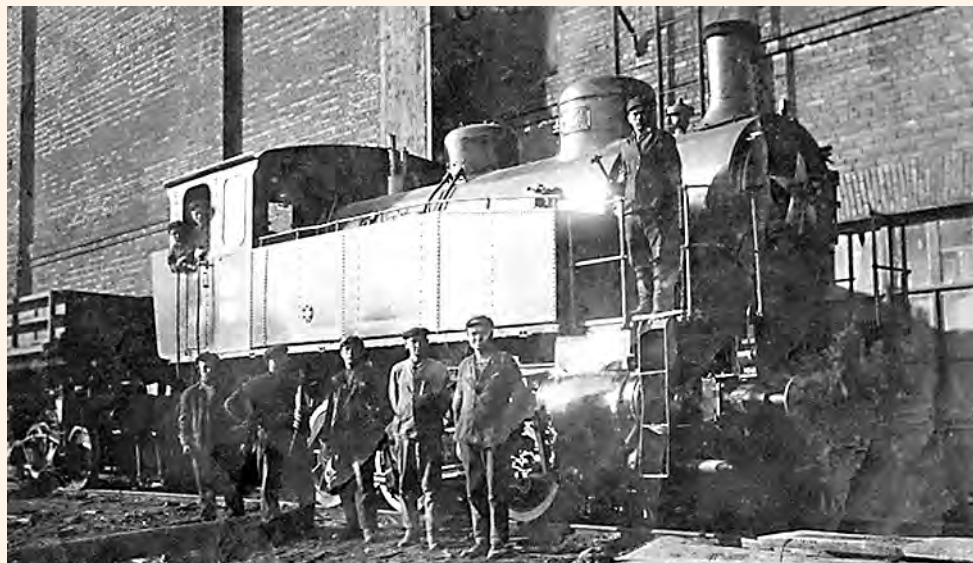
Жизнь города была напряжённой. Отрывки газетных новостей помогают понять, как каждый житель Молотова, даже школьники и пенсионеры, пытался облегчить раненым пребывание в госпиталях, создать праздничную атмосферу для детей.

Героизм наших земляков состоял не только в напряжённом труде, но и в том, что они смогли поддерживать нормальный, спокойный ритм жизни, воспитывать подрастающее поколение и просто жить «всем смертям назло».

По материалам пермских газет

Неделя сбора книг для раненых воинов

По решению Молотовского городского комитета ВЛКСМ с 6 по 15 января в городе Молотове проводится неделя сбора художественной литературы для пополнения библиотек эвакогоспиталей города. К сбору книг среди населения привлечены студенты, учащиеся школ, комсомольцы. При горкоме ВЛКСМ создана комиссия, которая уже приступила к работе. Долг каждого трудящегося помочь городской комсомольской организации в деле сбора книг для раненых советских воинов.



Городской сад им. М. Горького

Сегодня, 7 января, состоится большой фейерверк на темы сказок в городском саду.

Внимание

Очередное занятие городского вечернего университета марксизма-ленинизма состоится завтра, 8 января.

Молотовская областная школа пчеловодства

Проводит очередной прием учащихся. Школа готовит заведующих пасаками и инструкторов пчеловодства. Срок обучения — шесть месяцев. В школу принимаются граждане с образованием не ниже четырех классов и инвалиды Отечественной войны, колхозники и вольные слушатели. Школа обеспечивает трёхразовым питанием, карточками по II группе рабочего снабжения.

Адрес школы: Молотовская область, Нытвенский район, Калининский сельсовет, железнодорожная площадка Мошево.

Вот и пермский зоосад был сохранён в годы войны, вёл научную работу и принимал посетителей. Теперь, в 1945-м, его нужно было поддерживать, восстанавливать и развивать. Жители города беспокоились в трудное военное время о судьбе животных, переживали по поводу того, что зоосад был перемещён в помещения рынка.

«В базарном лабазе»

Письмо в редакцию о проблемах молотовского зоосада

Нет надобности доказывать, что зоологические сады и парки являются важными культурно-просветительскими учреждениями, пособием для наглядного изучения животного мира. Как научные учреждения они проводят исследовательскую работу по изучению биологии и патологии животных. И это редкие учреждения. В нашей

республике имеется всего шесть зоологических парков и садов, в числе их молотовский зоосад.

Молотовским зоосадам можно было гордиться в своё время. Года три-четыре назад он вёл интересную работу, оправдывал свои цели и задачи. Сейчас, по вине городских организаций, он оставлен на произвол судьбы и давно пришёл в состояние крайней запущенности и резкого упадка своей работы и хозяйства.

На основной территории в центре города, на красивом берегу Камы, зоосад не работает. В погоне за средствами для своего существования, влача жалкое существование, зоосад превратился в базарный зверинец на колхозном рынке.

Немало усилий положено дирекцией зоосада, чтобы сохранить в тяжёлые годы хотя бы наиболее ценные экспонаты. И сейчас мы ещё можем видеть немало редких представителей животного царства: красивого бенгалского тигра, африканскую львицу, белых полярных и гималайских чёрных медведей, четырёхметрового удава (питон тигровый), обезьян, страусов эму, ценных попугаев.

На центральном рынке города зверинец посещают хорошо, но целью нашей является показать животных в обстановке, приближенной к естественной. Но вместо этого в Молотове мы видим скученность и тесноту в холодном базарном лабазе, именуемом «филиалом» зоосада.

Дальнейшее существование зоосада в таких условиях недопустимо. Необходимо коренным образом изменить неправильное отношение к нему городских организаций.

В первую очередь необходимо привести в порядок основную территорию зоосада, провести капитальный и текущий ремонт зданий и помещений для животных, наладить бесперебойное снабжение животных кормами, помочь в организации своего подсобного хозяйства.

А. Постников, газета «Звезда»

«70 лет Победы. Город героев»

ОБЩЕСТВО

ГОРОД ГЕРОЕВ

«Дадим сверх плана СОТНИ ТОНН»

В годы войны основные заботы пермцев были о производстве

ИРИНА ГЕРАСИМЧУК

Неумолимо приближался победный день. Декабрь 1944-го и январь 1945 года уже, как говорили в те времена пермяки, «пахнет капитуляцией Германии». Почти мирные заботы, стремление сохранить, приумножить, восстановить. Пермь-Молотов уже думает о том, что будет после войны, а пока... Сколько ещё предстоит боевых подвигов, героических усилий тыловиков, в которых, как тогда казалось, нет ничего особенного. Только летопись области и столицы Прикамья на страницах пермских газет совершенно по-особому приоткрывает подвиг наших земляков.

По материалам пермских газет

Стахановское движение

Стахановка Лысьвенского металлургического завода, комсомолка Любовь Андреевна Трушникова — бригадир фронтовой молодёжной бригады. Её бригада выполняет задание на 300%.

Железная дорога

В смене комсомольца М. П. Юнина, дежурного по станции Пермь II, лучшие показатели по приёму и отправке поездов.

Курсы профсоюзного актива

Завком чусовского завода открыл двухмесячные курсы профсоюзной работы для председателей цеховых комите-

тов и их заместителей. Занятия на курсах проходят раз в неделю без отрыва от производства. Профсоюзный актив прослушает лекции о книге товарища Сталина «О Великой Отечественной войне Советского Союза», «Ленин и Сталин о профсоюзах», а также лекции об организационной работе профсоюзов, охране труда и технике безопасности, вопросах зарплаты и т. д. Лекции читают руководящие работники парткома, завкома и инженеры завода.

Достоинно встретим 27-ю годовщину Красной армии!

Дадим сверх плана сотни тонн стали, чугуна и проката.

На Чусовском металлургическом заводе началось соревнование за



Госпиталь в Чусовом

достоиную встречу 27-й годовщины Красной армии. Коллектив завода в связи с этим взял на себя ряд серьёзных обязательств. В частности, решено к 23 февраля выдать сверх плана 800 тонн чугуна, 1500 тонн стали, 1500 тонн проката, 4000 тонн известняка и полностью план первого квартала по изготовлению сельскохозяйственных деталей. К 26 февраля выполнить двухмесячный план по спецпроизводству, сэкономить по заводу за январь и февраль 1000 тонн кокса и 200 000 киловатт-часов электроэнергии.

Металлурги Чусового обращаются с призывом ко всем предприятиям Молотовской области организовать в честь 27-й годовщины Красной армии соревнование за досрочное выполнение и перевыполнение государственного плана января и февраля, дать Красной армии больше боевой техники и снаряжения, помочь ей быстрее добыть немецкого зверя в его собственном логове.

На фотографии изображён чусовской госпиталь, 1944 или 1945 год, это госпиталь 2569. Фото было опубликовано в газете «Чусовской рабочий» в 1984 году, хранится в фотоальбоме МУК ЧКМ.

И совсем мирные нотки появляются в конце 1944-го — начале 1945 года в «Звезде». Людей беспокоит не только судьба зоопарка, но и знаменитого молотовского ипподрома.

Об ипподроме

Из рубрики «Письма в редакцию»

Когда-то в нашем городе существовал хорошо оборудованный ипподром с прекрасным павильоном и хорошей беговой дорожкой. Было учреждено общество, членами которого были учреждения, заводы, предприятия и частные лица, имевшие породистых лошадей. В испытаниях рысистых лошадей принимал деятельное участие Пермский государственный конезавод, выставляя прекрасные экземпляры трёхлеток и других лошадей. Большое участие также принимали крестьяне Ординского района, где было развито выращивание племенных лошадей.

Число членов общества стало увеличиваться, и, казалось, были все данные для его развития, но, просуществовавши два года, общество распалось, закрылся и ипподром.

В 1939 году возникал вопрос о необходимости постройки нового ипподрома, но он не встретил поддержки и остался открытым.

В Молотовской области много коневодческих ферм, выращивающих великолепных породистых лошадей. Необходимо их тренировать, испытывать их на качество. Наконец, в самом городе находится конезавод, который также нуждается в специальном ипподроме.

Газета «Звезда», №4,
1 июня 1945 года.



Депутат Верховного Совета СССР, секретарь Молотовского обкома ВКП(б) тов. Н. Н. Гусаров вручает орден Ленина учительнице Куингурской детколони Т. П. Посохинной.
Фото М. Попова.

ПРОЕКТ

Подмогой свиньям станет птица

Арендаторы Пермского свиногомплекса намерены закрыть неэффективные подразделения и сосредоточиться на выращивании свиней, индеек и бройлерных кур

Наталья Калюжная

Минсельхоз Пермского края провёл пресс-конференцию, посвящённую будущему АО «Пермский свиногомплекс». На данный момент арендатором производственных площадей свиногомплекса является ООО «Пермский свиногомплекс», инвестором и собственником задолженности — ГК «Синергия». Как было заявлено на пресс-конференции, с 2016 года свиногомплекс как сельхозпроизводитель прекращает своё существование, он станет управляющей компанией. Значительная часть площадей свиногомплекса будет сдана в аренду. Близлежащим муниципальным образованиям разосланы письма с предложением арендовать территории.

В то же время в производственных корпусах комплекса уже сейчас происходят изменения, вызвавшие недовольство его работников. Часть неэффективных подразделений будет закрыта. Зато, как заявляют новые собственники, к 2020 году здесь будет развёрнуто новое масштабное производство. С учётом того, что эпизоотическая ситуация на свиногомплексе оставляет желать лучшего, не исключено, что для создания «нового» «старое» придётся основательно порушить.

Агропарк приглашает

Как заявил на открытии пресс-конференции министр сельского хозяйства и продовольствия Пермского края Иван Огородов, законом Пермского края о социально-экономическом развитии предусмотрено создание в регионе нескольких агропромышленных парков. По словам министра, разработаны и утверждены пять концепций, две из них предполагается реализовывать уже в 2015–2016 годах на базе площадки учебного хозяйства «Липовая гора» и АО «Пермский свиногомплекс». Огородов заявил, что сегодня предприятие обладает большим объёмом имущественного комплекса.

«В частности, это земельные участки, производственные объекты, объекты инфраструктуры, социальные объекты. На совете директоров (АО «Пермский свиногомплекс» — ред.) и на заседании правительства было принято решение предоставить неиспользованные земельные участки в Чайковском сельском поселении Нытвенского района и Майском сельском поселении Краснокамского района действующим сельхозпредприятиям ООО «Шерья» и ООО «Труженик», — рассказал министр.

Отданные в аренду земли будут использоваться для развития овощеводства, растениеводства, выращивания зерновых культур.

По словам Огородова, задача агропарка состоит в том, чтобы на базе недействующих активов были реализованы проекты с увеличением рабочих мест.

Присутствовавшие на пресс-конференции арендаторы признались, что земли, которые они получили в аренду, «заросшие» и требуют серьёзной обработки — корчевания и пр. На этом основании они заявили, что сроки аренды следовало бы продлить до 20–25 лет, поскольку затраты на возделывание этих земель очень большие.

Напомним, в конце октября предприятие АО «Пермский свиногомплекс» покинул его генеральный директор Вальтер Борио Альма. По информации отраслевых СМИ, директор не устроил арендаторов. Ему было предложено две должности — креативного директора и директора по сбыту, однако ни одна из них итальянского топ-менеджера не заинтересовала.

Новым директором АО с ноября 2015 года стал Алексей Мальцев, бывший заместитель директора. На пресс-конференции Алексей Мальцев подтвердил, что помимо отданных «Шерье» и «Труженику» земель другие неиспользуемые земли также предполагается сдать в аренду.

«Сегодня формируем предложения, направлены письма главам муниципальных районов о том, что акционерное общество предлагает земли сельхозназначения в долгосрочную аренду для производства сельхозпродукции», — заявил директор.

И птицы запоят

Как прозвучало на пресс-конференции, на данный момент производственный имущественный комплекс ОАО «Пермский свиногомплекс» (непосредственно производство свинины) предоставлен в долгосрочную аренду юридическому лицу ООО «Пермский свиногомплекс» и компании «Синергия». Арендаторы намерены провести масштабную модернизацию комплекса.

О стратегических планах предприятия сообщил представитель арендаторов, по сути взявших в свои руки руководство предприятием.

Сергей Лёгонький, директор ООО «Пермский свиногомплекс» (арендатор имущественного комплекса АО «Пермский свиногомплекс»):

— Ни для кого не секрет, что мы год отработали на аренде, получен опыт. 9 октября подписан долгосрочный дого-

вор по аренде всего имущественного комплекса предприятия. На сегодняшний день стратегические задачи — получить за 2016 год 20 тыс. т свинины в живом весе. Что для этого делается? Занимаемся вопросами воспроизводства, ведётся работа по материнскому стаду, чтобы получить приплод в 2016 году и вытолнить обязательства. Разрабатываются кормовые программы. Если сравнить с 2014 годом, в этом году произведено на 25% больше продукции, чем в прошлом году.

Министр сельского хозяйства Пермского края Иван Огородов заявил, что в результате сделки по передаче предприятия в долгосрочную аренду удалось достигнуть прекращения судебных процессов с кипрским офшором, который неоднократно пытался обанкротить свиногомплекс. Сейчас задолженность выкуплена ГК «Синергия», зафиксирована, то есть не будет зависеть от колебаний курсов валют, и небольшая часть её уже выплачена (из 680 млн руб. задолженности осталось выплатить 632 млн руб.).

Генеральный директор ЗАО «Группа Синергия» Александр Печёрский (работал в ОАО «Омский бекон», был и. о. гендиректора ОАО «Птицефабрика «Сибирская») также рассказал о своём видении будущего Пермского свиногомплекса. По его мнению, выход — в росте перерабатывающих мощностей, а также в расширении линейки продукции, в том числе за счёт новых направлений — производства мяса индейки и выращивания бройлерных кур.



РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

ФОТО СЕРГЕЙ КОПЫШКО

Александр Печёрский, генеральный директор ЗАО «Группа Синергия»:

— Пермский промышленный регион обладает большим рынком сбыта. Группа «Синергия» считает, что данный регион и данное предприятие инвестиционно привлекательны, и планирует до 2020 года реализовать ряд инвестпроектов. Первое взятое нами обязательство — произвести 32 тыс. т свинины к 2020 году.

По словам Печёрского, в свиноводческое направление инвесторам придётся вложить порядка 4 млрд руб., ещё 4 млрд руб. будет вложено в птицеводческое направление, которое также предполагается развить на предприятии, — выращивание индейки и кур-бройлеров.

«В течение полугода планируем полностью уйти от реализации «живка» и мяса на кости. Вся продукция будет перерабатываться в собственных цехах. Ведётся работа по расширению ассортимента. Закуплено оборудование по упаковке в среду инертного газа. Сейчас мы производим продукты только натуральные, в натуральной оболочке, имеющие срок годности трое суток. Такую продукцию сложно доставить до потребителя. Мы ищем формы упаковки, чтобы доставить её до потребителя с сохранением качества», — рассказывает менеджер.

По словам Печёрского, в планах арендаторов увеличение мощностей по переработке мяса, расширение ассортимента продукции. «Новое перспективное направление, активно растущий на территории РФ рынок — производство мяса индейки. Можно сделать линейку колбасной, деликатесной продукции», — планирует Печёрский.



была построена в 1970-х годах и имеет накопленный эпизоотический фон, — парировал Иван Огородов. — Но есть

Александр Печёрский заявил, что «профком поторопился, никаких увольнений нет», однако признал, что существенная оптимизация на свинокомплексе произойдёт.

Александр Печёрский:

— Хотелось бы отметить, что такие серьёзные задачи без упорного труда коллектива не реализуемы, люди испытывают определённый стресс. Предприятие необходимо серьёзно реструктуризировать. Так, действовал цех нестандартного оборудования, у которого не было заказов. Годами цех сидел, получал зарплату. Был строительный цех, который про-

извёл за месяц четыре деревянных окна, при этом отапливался и в нём даже была включена сушилка, но дерева в сушилке не было. Использовались площади неэффективно.

Мы как инвесторы для себя определились — мы занимаемся свиноводством, и все неэффективные подразделения будут закрыты. Но стоит задача увеличения мощности, порядка 30 человек нужно сразу трудоустроить. Люди не будут брошены. Каждому будет предложена работа на производстве. Мы взяли на себя обязательства по сохранению основных рабочих мест.

В результате сделки по передаче предприятия в долгосрочную аренду удалось достигнуть прекращения судебных процессов с кипрским офшором, который неоднократно пытался обанкротить свинокомплекс

Реализовать все описанные проекты «Синергия» планирует к 2020 году.

По словам Печёрского, на данный момент арендаторы приступают к межеванию земельных участков, определили перспективы застройки. В 2016 году «как максимум» предполагается приступить к проектированию строительства. В будущих производствах планируется достигнуть показателей производства: 15 тыс. т в год производства «живка» индейки, 5 тыс. т в год производства бройлеров. Планы инвесторов по производству свинокомплекса мяса свинины — 18 тыс. т за 2016 год.

До основанья, а затем

На пресс-конференции были подняты острые вопросы об эпизоотической ситуации на предприятии. «Ветераны утверждают, что предприятие было рассчитано на 20–30 лет, после чего оно должно было быть полностью уничтожено из-за неблагоприятного биологического фона. Выгодно ли вкладывать огромные средства в предприятие, которое не должно существовать?» — задали вопрос представители СМИ.

«То же можно было сказать и про Пермскую птицефабрику, которая

технологии по модернизации и технологическое оборудование, решаются вопросы, связанные с ветеринарной медициной. Одновременно со свинокомплексом был построен «Омский бекон», они прошли модернизацию и текущую реконструкцию и вполне нормально функционируют».

Александр Печёрский рассказал также о технологиях, позволяющих существенно изменить эпизоотический фон за счёт того, что цеха могут быть полностью зачищены, снято полметра грунта, что позволит существенно изменить биологическую ситуацию.

Иван Огородов в свою очередь признался, что с инвесторами уже проговаривается, чтобы они осматривали площадки, где можно построить новые мощности для производства свинины. «Но закрыть полностью то, что есть сейчас, мы права не имеем. Здесь инфраструктурные, очистные мощности, электроэнергия, газ — их надо полностью задействовать», — заявил министр.

Прозвучал и не менее актуальный вопрос о социальной ситуации на заводе. «Профком сообщает, что на свинокомплексе третий день проходит масштабная забастовка, пять человек увольняют», — заявили СМИ.

«Мясом и птицей край на 100% себя не обеспечивает»



Иван Огородов, министр сельского хозяйства и продовольствия Пермского края:

— Пермский свинокомплекс — 100%-ная собственность государства, с 2016 года перестает быть сельскохозяйственным производителем, становится управляющей компанией, которая управляет активами и предоставляет в долгосрочную аренду эти активы под требования производства и увеличения объёмов сельскохозяйственной продукции.

Мы запросили Национальный союз свиноводов, получили их экспертное заключение о том, что единственный выход для ОАО «Пермский свинокомплекс» — в первую очередь в модернизации имеющихся производств, а также строительстве новых мощностей, в частности альтернативных. Мы предложили реализовать проект по мясу птицы, поскольку мясом и птицей край на 100% себя не обеспечивает.

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

УПРАВЛЕНЕЦ

Егор Заворохин: Оборонные заводы государство обанкротить не даст

Исполнительный директор завода им. Дзержинского рассказал об обстоятельствах своего ареста и перспективах предприятия

Вокруг завода им. Дзержинского уже много лет происходят неоднозначные события: смена руководящих команд, гражданские и уголовные дела, судебные тяжбы и аресты. Между тем ЗиД — это не просто некогда «районообразующее» предприятие, но и часть российской оборонки. Поэтому происходящие на заводе события, без сомнения, интересуют всех. Исполнительный директор завода Егор Заворохин, в отношении которого было заведено уголовное дело, некоторое время провёл в СИЗО, но в сентябре 2015 года был выпущен под залог 18 млн руб.



— **Егор Александрович, поясните, в чём суть обвинений в отношении именно вас и почему вы называете их абсурдными и надуманными?**

— На сегодняшний день в Перми дел по заводу им. Дзержинского нет. Все они расследуются на уровне Приволжского ФО. По делу, заведённому в отношении меня якобы за нарушения при ремонте крыши, прокуратура уже дала заключение, что здесь нет состава преступления и дело возбуждено не по закону. Те дела, по которым меня закрывали в СИЗО, тоже были изъяты 30 октября из Перми для объективного расследования.

В чём абсурд обвинения? Дело в том, что следствие изначально основывается на недостоверных цифрах и фактах. Почему-то, по данным следствия, в период с ноября 2011 года по апрель 2012 года на ФГУП «Машиностроительный завод им. Дзержинского» было поставлено не более 13 732 Гкал тепловой энергии. Но это просто противоречит здравому смыслу и не имеет под собой ни технического, ни математического обоснования. Этим количеством тепла можно отопить разве что склад, где температура не превышает 10 градусов. На самом деле все объективные и достоверные расчёты показывают, что тепла завод потребил в 10 с лишним раз больше — 174 517 Гкал. Ведь именно в этот период мы возобновили производство изделий оборонного назначения, начали расти объёмы производства. Как следствие, начался рост

потребления пара на технологические нужды.

Мне вменяют, что я подписал акты с завышенными показателями потребления. Но эти акты я могу подписывать только после того, как их проверят и визируют все специальные службы завода: отдел главного энергетика, который списывает показания, главный инженер. Наш завод — оборонный, любое действие здесь регламентировано.

Помимо этой странной «экспертизы» у полицейских есть ещё показания уволенных с завода сотрудников, в частности того самого бывшего главного инженера, который также подписывал акты. Полагаю, этих сотрудников и «обрабатывали», чтобы использовать показания против меня.

— **Получается, где-то в структуре МВД есть люди, которые, скажем так, заинтересованы в вашем уголовном преследовании. Но не так давно сменилось руководство краевого управления МВД. Смена руководства как-то повлияла на судьбу расследования в отношении вас?**

— Дело в том, что руководитель высокого уровня станет разбираться в том, что происходит «в низах», только в случае какого-то ЧП. На примере завода скажу: я тоже могу в цеха не заходить, если доверяю информации, которую мне даёт заместитель либо начальник цеха. Но если мне что-то не нравится, ходят какие-то слухи, я иду в цеха и спрашиваю у людей, что и почему им не нравится.

Я не хочу сказать ничего плохого про новых руководителей прокуратуры или ГУВД. Они просто черпают информацию от своих сотрудников, которые, уверен, имеют свой интерес в этом деле. Вот и всё. Они пока просто не хотят вникать в эту ситуацию — тяжёлую ситуацию, подчеркну, так как завод банкротится с 2006 года.

Но рано или поздно вникать придётся, потому что уже даже президент страны указал на то, что уголовное преследование у нас стало инструментом «прессования». За 2014 год следственными органами возбуждено почти 200 тыс. уголовных дел по так называемым экономическим составам. До суда дошли 46 тыс. из 200 тыс., ещё 15 тыс. дел развалились в суде. «Получается, если посчитать, приговором закончились лишь 15% дел. При этом абсолютное большинство — около 80–83% предпринимателей, в отношении которых были заведены уголовные дела, полностью или частично потеряли бизнес. То есть их попрессовали, обобрали и отпустили!» — возмутился Владимир Путин.

— **Может быть, дело вообще не в полицейских, а идёт какая-то игра вокруг завода на уровне Москвы?**

— Нет-нет, в Москве все заинтересованы в сохранении ЗиД. Есть просто совершенно конкретная группа лиц, которые заинтересованы в том, чтобы не дать заводу выкарабкаться. И есть конкретные силовики на уровне «среднего звена», которые им в этом помогают.

Попытки и дальше раскачивать ситуацию уже есть. Появились вбросы информации про новые дела в отношении меня. Мне уже из Москвы звонят: «Что опять?» Ничего, говорю, «утка». Но я не удивлюсь, если такие новые дела появятся в скором времени. Ведь уголовные дела — единственный рычаг у следователей, чтобы давить на завод, гробить предприятие срывами заказов. Все старые дела забрали на уровень ПФО для объективного рассмотрения. Значит, им нужен новый инструмент, и они его выдумают.

Поэтому я очень хочу обратить внимание именно руководителей прокуратуры, следственного комитета, ГУВД: приезжайте, посмотрите на завод, выясните, что делается, как делается. У нас всё прозрачно. Снижаем затраты, чтобы держать цену продукции, в которой заинтересовано государство.

Руководство силовых ведомств не должно слепо верить тем людям, которые заинтересованы сделать так, чтобы завод им. Дзержинского ассоциировался с воровством. Нужно самим разобраться в ситуации, ведь любое уголовное дело вредит заводу, вредит коллективу, потому что морально ослабляет.

— **Завод — государственное предприятие. Вы пытались выйти на уровень учредителей?**

— Да, у нас собственник один — это Минпромторг РФ. Но не надо забывать, что по закону о банкротстве собственник теряет свои полномочия, все решения

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

принимает собрание кредиторов. Руководителем завода-банкрота суд назначает конкурсного управляющего.

С 2011 года, когда пришла наша команда, завод перестало лихорадить, перестали поступать жалобы, срывы контрактов. Завод на сегодняшний день выполняет госконтракт, и единственное, что всех беспокоит, — это когда мы выйдем из банкротства.

Около месяца назад я был в Минпромторге. И там чётко сказали: государство не даст обанкротить завод. Дело не только в Зид, всем оборонным предприятиям в России они будут помогать. Это порядка 900 заводов, находящихся в состоянии банкротства, которые выполняют гособоронзаказ.

— **Кстати, про гособоронзаказ. Незадолго до вашего ареста была информация о том, что завод им. Дзержинского получил крупный заказ на сумму более 4 млрд руб. в год на производство комплектующих для зенитно-ракетного комплекса «Стрела». Завод под этот заказ начал набирать сотрудников, но из-за вашего ареста якобы этот гособоронзаказ оказался сорван. Не укладывается в голове: как из-за уголовного преследования конкретного менеджера государство может отменить такой важный оборонзаказ стоимостью в несколько миллиардов?**

— Дело в том, что в заказе, о котором вы говорите, завод им. Дзержинского является субподрядчиком. Министерство обороны выбрало генерального подрядчика, и он уже определяет, кому отдать часть заказа.

На сегодняшний день Александр Иванов занял должность заместителя генерального директора компании «Авитек», это предприятие входит в концерн ВТО «Алмаз-Антей». Практически 60% продукции они заказывают на заводе им. Дзержинского. И когда мы узнали, что появился такой заказ на «Стрелу», мы с Александром Владимировичем (Ивановым — ред.) поехали разговаривать с собственниками предприятия-генподрядчика и убеждать их, что нужно отдать субподряд нам. И когда я попал туда, куда не должен был попадать, на этом предприятии просто испугались, потому что договаривались с конкретными людьми — со мной, с Ивановым. Естественно, они не знают других людей на заводе, состояния предприятия.

Я думаю, что мой арест и заключение под стражу было нужно именно для того, чтобы сорвать этот заказ, обескровить завод, чтобы деньги на него не поступали. Ведь если пойдут серьёзные деньги, станет ясно: завод жив, он может работать и развиваться, а его раньше намеренно хоронила предыдущая команда.

— **На сегодняшний день есть шанс вернуть этот заказ хотя бы частично или нет?**

— Когда 17 сентября суд принял решение, что моё нахождение под стражей нецелесообразно, я уже на следующий день собрал коллектив и сказал: «Не расслабляемся, заказ у нас будет». Пришлось, конечно, провести очень долгие и тяжёлые переговоры — они велись практически месяц. Назначались руководители проектов именно на тот случай, если случится что-то со мной, конкурсным управляющим или первым замом.

На сегодняшний день, конечно, не 20% от суммы заказа комплектующих «Стрелы» возвращено на завод,

но порядка 7%. Возвращены взрыватели — это основная тематика завода. Планируем забрать себе и металлообработку.

— **То есть ваш арест влетел заводу в копеечку — примерно на 3 млрд руб.?**

— Да, и мы стараемся наверстать упущенное, хотя пока есть простои в цехах. Но на сегодняшний день завод работает в нормальном режиме, заказами мы укомплектованы на следующий год. Уже получен заказ на освоение трёх новых изделий оборонной тематики. Это просто уникальное явление для всей России: на заводе-банкроте мы будем осваивать новые изделия.

— **Вы неоднократно рассказывали, что вся эта «битва уголовных дел» ведётся из-за имущества, которое выводилось с завода и которое вы пытаетесь вернуть. Частично уже вернули, например площадку №5. Есть ли ещё имущество, которое вы будете пытаться вернуть?**

— Да, мы уже пытаемся. Это площадка №3 и стадион «Дзержинец».

— **Так ведь на территории стадиона уже всю строят?**

— Да, там уже жилой квартал практически застроен. Тем не менее есть виновники, которым можно предъявить регресс. Их имена и названия юрлиц, через которые они действовали, установлены: это те же люди, которые выводили и пятую площадку. Всё спорное имущество выведено из состава имущественного комплекса предприятия фактически бесплатно. Деньги от продажи этих объектов на завод не поступили. Всё это доказано в суде.

В Арбитражном суде Пермского края нам отказали в оспаривании сделок по продаже площадки №3 и стадиона «Дзержинец» по формальным основаниям — за истечением срока давности. 3 декабря мы направили апелляционную жалобу на это решение в Семнадцатый арбитражный апелляционный суд. Парадоксально: в мотивировочной части арбитраж признаёт, что отчуждение происходило незаконно, однако в оспаривании сделок отказано.

Поэтому мы будем и дальше бороться за выведенные активы.

— **Вы сказали, что 900 оборонных заводов страны находятся в состоянии банкротства. Да и в Пермском крае вокруг предприятий оборонки постоянно идёт какая-то возня: снимают-назначают директоров, заводы закрывают уголовные дела. Пермский пороховой завод, соликамский завод «Урал», Зид... По вашим прогнозам, когда это закончится? Когда государству всё это надоест?**

— Государство на самом деле следит за ситуацией, в том числе и завод «Урал», скорее всего, скоро перестанет лихорадить — к этому есть предпосылки. По нашему заводу уже в принципе согласован путь выхода из кризиса. Если бы не уголовные дела, которые в 2012 году завела полиция, завод был бы уже присоединён к концерну «Алмаз-Антей» либо к ОАО «Корпорация «Тактическое ракетное вооружение».

Уверю вас: оборонную отрасль просто так больше не отдадут «распилить», как это было в 2006 году. Всё-таки это оборонный завод, и он должен в этом статусе остаться. Такие заводы государство не даст просто так обанкротить.

Использованы материалы программы «Лобби-холл» ТК «ВЕТТА»

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

Доля пассивов клиентов «Сбербанк Первый» выросла в 1,7 раза за два года

Доля пассивов клиентов премиальной сети «Сбербанк Первый» в общем объёме пассивов физических лиц — клиентов Сбербанка за последние два года выросла в 1,7 раза — с 10,4 до 18%. Объём привлечения сети за 10 месяцев этого года превысил 453 млрд руб. Это в 10 раз больше, чем за весь 2014 год.

Мария Поденко, руководитель премиальной сети «Сбербанк Первый»:

— На текущий момент пассивы клиентов сети «Сбербанк Первый» составляют почти 1,8 трлн руб. С начала года прирост составил почти 50%. Эти финансовые показатели свидетельствуют в том числе о том, что клиенты довольны нашими продуктами и сервисом. Ежеквартальные опросы клиентов, которые проводит Сбербанк с целью узнать уровень удовлетворённости и лояльности, показывают высокие результаты.

«Сбербанк Первый» существенно расширил собственную программу привилегий для своих клиентов, дополнив её специальными эксклюзивными предложениями. Акцент сделан на предложениях для путешественников, так как проведённый Сбербанком анализ трат состоятельных клиентов показал, что самая большая доля расходов по банковским картам (22%) приходится на путешествия.

В программу включаются только эксклюзивные предложения от лидирующих компаний в этой сфере. Среди партнёров «Сбербанк Первый» — компании The Leading Hotels of the World, Accor Hotels, Elite Rent-a-Car и др. Клиенты получают максимальные скидки (до 30%) и привилегии напрямую от партнёров, а также сервис по бронированию от консьерж-службы.

Реклама

ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ

«Акрон» возглавил рейтинг самых непрозрачных закупок

Как сообщает газета «Ведомости», с июня 2014 года по июль 2015 года Национальная ассоциация участников электронной торговли отслеживала закупки федеральных (72 заказчика), региональных (83 региона), муниципальных (86) заказчиков, а также 64 заказчиков, подпадающих под закон о закупках госкомпаний и естественных монополий, и 106 коммерческих заказчиков, действующих в соответствии с собственными регламентами. Они разместили заказы на 16,8 трлн руб. — на 5% меньше 2014 года.

По мнению экспертов, государство потеряло 247,3 млрд руб. из-за закупок по неоправданно высоким ценам (сравнивались со средними по рынку). Это на 11% меньше, чем в предыдущем рейтинге.

Госсектор завышает цены на 5,56% (на 0,74 п. п. меньше, чем в рейтинге 2013–2014 годов), больше всех федеральные заказчики — на 8,4%.

Каждый пятый госконтракт был заключён по максимальной цене, с которой начинались торги.

Доля расторгнутых госконтрактов увеличилась вдвое — до 9%. Муниципальные заказчики расторгают почти каждый пятый контракт (18,89%).

Наиболее прозрачными признаны: Роспатент, Москва, Абакан, ГУП «Мосгортранс» и «Сибур Холдинг».

Самым непрозрачным федеральным заказчиком стал Роскосмос. Агентство, судя по данным рейтинга, больше, чем в среднем федеральные заказчики, покупало у единственного поставщика и меньше снижало цены.

Из регионов самым непрозрачным назван Забайкальский край. Махачкала названа городом с самыми непрозрачными закупками — высокая доля закупок у единственного поставщика и по максимальной цене.

Из госкомпаний на последнем месте «Первый канал» — компания не предоставила данные организаторам.

Из частных компаний самые непрозрачные закупки у ОАО «Акрон» и ОАО «Детский мир».

**Новый
компаньон**

Годовая подписка на еженедельник

1100 руб.*

Подписчикам газеты «Новый компаньон» журнал «Компаньон magazine» доставляется бесплатно

Подробности по телефонам (342) 210 40 26, 210 40 23
e-mail: fsv@idk.perm.ru

* при оплате до 15.12.2015 г. Стоимость подписки на 2016 год — 1392 руб.

реклама

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

ОБОРОНКА

Российская ракета made in China



Окончание. Начало на стр. 1

Возбудить или замять?

Контрафактную поставку китайской продукции, произведённой ООО «ПНППК-Электрон-Контракт», потребителю — ПАО «Мотовилихинские заводы» — обнаружили сотрудники УФСБ по Пермскому краю. Об этом сообщил «Новому компаньону» осведомлённый эксперт.

По словам собеседника, комплектующие (печатные платы для систем залпового огня — РСЗО) должны были быть проверены перед установкой на спецтехнику как минимум дважды: в ООО «ПНППК-Электрон-Контракт» (на выходном контроле), а затем — на входном контроле в ПАО «Мотовилихинские заводы». На «Мотовилихинских заводах» до приёмного контроля, по информации источника «Нового компаньона», дело не дошло: партию перехватили сотрудники ФСБ.

«При обязательном использовании отечественных комплектующих подрядчиком были применены комплектующие китайского производства, в то время как требование об использовании именно отечественных комплектующих прописано в нормативных документах Министерства обороны РФ», — сообщает эксперт о сути нарушения.

ООО «ПНППК-Электрон-Контракт» — стопроцентное дочернее предприятие ОАО «Пермская приборостроительная компания» — в рамках исполнения гособоронзаказа РФ осенью 2015 года заключило контракт с ПАО «Мотовилихинские заводы» на монтаж плат для РСЗО.

«По контракту ООО «ПНППК-Электрон-Контракт» поставляло печатные платы для систем залпового огня. В нарушение технической документации и требований Минобороны РФ при поставках использовались комплектующие китайского производства, а именно — стабилизаторы напряжения, входящие в состав электронных блоков управления. Мало того

что детали были поставлены без проведения испытаний и согласования с военной приёмкой, они были ещё перекрашены под цвет отечественных комплектующих, то есть приложены усилия, чтобы придать им вид аналогичных российских деталей», — сообщает информированный источник.

По словам эксперта, «последствия могли быть катастрофическими». Например, вооружение с контрафактными деталями могло быть поставлено в Сирию и там могла случиться осечка при выстреле или подрыв боезапаса.

Проверка ФСБ своевременно выявила нарушение, в дальнейшем дело будет передано в Следственный комитет по Пермскому краю. Возможно, в отношении виновных будет возбуждено уголовное дело.

Источник, близкий к ФСБ, подтвердил эту информацию, сообщив, что сейчас решается, какие меры будут приняты в отношении виновных. Однако тот же источник высказал предположение, что дело могут и замять.

Как можно «не увидеть» границу Турции?

Комментировать происходящее представители заинтересованных сторон не захотели.

Генеральный директор ОАО «ПНППК» Алексей Андреев в телефонном разговоре на вопрос о том, верна ли информация о контрафактной поставке плат дочерним обществом, ответил: «Ничего подобного я не знаю. Откуда поступила информация, там и спрашивайте».

Генеральный директор ООО «ПНППК-Электрон-Контракт» Кирилл Ряпосов в телефонном разговоре также отказался дать разъяснения.

В ПАО «Мотовилихинские заводы» в ответ на запрос «Нового компаньона» заявили, что комментировать эту информацию не будут. При этом никто из собеседников не назвал информацию недостоверной.

Интересно, что в апреле 2014 года ООО «ПНППК-Электрон-Контракт» было сертифицировано автономной некоммерческой организацией «Институт испытаний и сертификации вооружения и военной техники». Сертификат соответствия удостоверяет, что система менеджмента качества, распространяющаяся на производство продукции предприятия, соответствует ГОСТ ISO 9001-2001 и ГОСТ РВ 0015-002-2012. Документ действителен до 14 апреля 2017 года.

Директор АНО «Институт испытаний и сертификации вооружения и военной техники» Александр Федотов заявляет, что выданный сертификат не говорит ничего о качестве продукции. «Он говорит о том, что система управления, действующая на предприятии, соответствует требованиям менеджмента качества, предусмотренным этим сертификатом», — заявляет эксперт.

Отвечая, может ли быть поставлен вопрос об изъятии лицензии у предприятия, допустившего подобные нарушения, эксперт заявил: «Выдачей лицензии раньше занимался Рособоронстандарт, сейчас — Министерство промышленности и торговли РФ. Мы имеем право лишить сертификата либо приостановить его действие в случае грубого несоответствия продукции требованиям законодательства. Это возможно, например, по жалобе потребителя, в данном случае это должно быть ПАО «Мотовилихинские заводы», — говорит эксперт.

Однако, как сообщил Федотов, никаких сигналов от «Мотовилихинских заводов» ему не поступало. В то же время, по словам директора сертифицирующего органа, после поступления этой информации институт «предпримет определённые действия».

Источник «Нового компаньона» заявляет, что «ПНППК-Электрон-Контракт» производит для ОАО «ПНППК» также электронные платы, которые используются для систем навигации на самолётах, танках, кораблях. «Если учесть,

что «дочка» поставляет контрафакт на «Мотовилиху», как можно быть уверенным, что подобных фактов нет и в материнской компании? Риски заключаются в том, что наши самолёты, танки могут потеряться в пространстве или «не увидеть» границу, например, Турции», — говорит эксперт.

Стоит отметить, что при расследовании катастроф, связанных, например, с падением самолётов, всегда рассматривается версия использования контрафакта при ремонте конструкций. Активно обсуждалась в блогах и возможность вмешательства в управление самолётом через микросхемы в случае с падением российского аэробуса компании «Когалымавиа».

«Подмазано» на каждом шагу

Как заявляет бывший советник генерального директора ФКП «Пермский пороховой завод» Владимир Аликин, электроника для «Мотовилихи», являющейся головной компанией в России по производству РСЗО, имеет решающее значение. «Представляет, ракета не долетела бы до места назначения или улетела бы не туда?» — предполагает эксперт.

По мнению Аликина, выгода от реализации китайских деталей очевидна — они в два раза дешевле российских и немецких (в ряде изделий используются комплектующие компании Siemens). По словам Аликина, процесс утверждения импортных комплектующих в Минобороны РФ очень трудоёмкий — необходимо получить подписи четырёх заместителей федеральных министров. «Сейчас у получателя контрафакта два выхода: либо заменить все детали отечественными, либо подтвердить боеспособность китайских, что вряд ли возможно», — говорит эксперт.

Вообще, с военной приёмкой на оборонных заводах, по информации экспертов «Нового компаньона», дела обстоят не очень хорошо. «Сегодня отделы технического контроля (ОТК) полностью привязаны к заводу — доплаты, зарплаты, квартиры. Попробуй они в конце месяца не согласовать даже явный брак... Раньше в СССР была такая же зависимость, но в оборонных ОТК стояли офицеры, принципиальные люди, которым на зарплату было плевать», — говорит Владимир Аликин. По его словам, усложняет ситуацию то, что ОТК в России повсеместно претерпели сокращения.

«С крушением этой системы в России начались «отказы» оборудования. На «Булаве» за 10 лет отработки произошло 11 отказов. К примеру, на заводе им. Кирова в советские годы действовало четыре ОТК по разным родам войск. Их сократили до одного. В то же время сейчас отделы технического контроля на заводах укрепляются, а государственный контроль качества ужесточается. Думаю, к 2020 году мы вернёмся на передовые позиции в мире. Я оптимист», — заявляет Аликин.

В то же время Аликин утверждает, что случай с китайскими деталями не единственный. «Думаете, таких «подмазанных» деталей мало? Да на каждом шагу! Но те, кто это делают, — реальные вредители», — резко высказывается Аликин.

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

ЭНЕРГЕТИКА

Чтобы тариф был тёплым



На примере «Соликамскбумпрома» можно изучать успешный опыт проведения мероприятий по энергосбережению

В Соликамске 2 декабря состоялась краевая конференция «Эффективная теплоэнергетика. Проблемы теплоснабжения и пути их решения». В мероприятии приняли участие начальник отдела коммунальной инфраструктуры Министерства строительства и ЖКХ Пермского края Вадим Щелоков, заместитель руководителя Региональной службы по тарифам Пермского края Андрей Бабиян, депутаты Законодательного собрания Пермского края, генеральный директор Ассоциации энергетиков Западного Урала Данир Закиров, президент ОАО «Соликамскбумпром» Виктор Баранов, а также представители аудиторских и консалтинговых фирм, анализирующих особенности формирования тарифов в сфере ЖКХ.

Как было отмечено в рамках конференции, на сегодняшний день наиболее низкую цену за теплоэнергию в городе назначает Соликамская ТЭЦ — по минимальной цене она продаёт этот ресурс соликамскому муниципальному унитарному предприятию «Теплоэнерго». Тот факт, что тариф, установленный Соликамской ТЭЦ, минимален, подтвердили отраслевые эксперты.

В то же время схема формирования тарифов на тепло- и электроэнергию в Пермском крае весьма сложная и зависит от множества факторов. По словам Владимира Ермилова, директора ООО «Консалтинговая фирма «Эксперт» (Пермь), сегодня инвесторы не высказывают желания вкладываться в строительство котельных, если им не гарантирован быстрый возврат денег: «Если инвестор пришёл, он хочет получить возврат не за 10–15 лет, а за пять». Покупка котельных в таком случае закладывается в тариф, что влечёт за собой повышение стоимости ресурса, соответственно, страдают потребители электроэнергии.

Ермилов отмечает, что у Соликамской ТЭЦ самый низкий тариф из предлагаемых не только в Соликамске. «Для сравнения: 802,29 руб./Гкал у Соликамской ТЭЦ, в то время как в Перми — 1400 руб.», — говорит эксперт. По его мнению, когда за снабжение ресурсом отвечает одна организация, это хороший вариант, поскольку в таком случае возможно надёжное теплоснабжение города и оптимальное, прозрачное регулирование тарифов.

«Соликамская ТЭЦ может поставлять городу больше дешёвой теплоэнергии, мощности предприятия задействованы не полностью. Для этого муниципальной власти необходимо развивать теплосети, а не строить котельные. ТЭЦ ведёт деятельность в соответствии с законодательством, тариф утверждается Региональной службой по тарифам Пермского края. В то же время населению МУП «Теплоэнерго» устанавливается уравнивающий тариф. Таким образом, население платит одинаково во всех частях города: и в южной, и в северной. Хотя всю северную часть города (а это в основном работники ОАО «Соликамскбумпром») отапливает Соликамская ТЭЦ», — заявляют на заводе.

Таким образом, несмотря на все усилия ОАО «Соликамскбумпром» и Соликамской ТЭЦ по снижению стоимости тепла для своих работников и жителей Соликамска, тарифы на тепло для них возрастают независимо от стараний руководства Соликамской ТЭЦ.

По мнению Данира Закирова, генерального директора Ассоциации энергетиков Западного Урала, сделать «Соликамскбумпром» центральным поставщиком теплоэнергии — хорошая идея.

Данир Закиров, генеральный директор Ассоциации энергетиков Западного Урала:

— «Соликамскбумпром» — градообразующее предприятие. Мы контактируем с ним всегда — здесь внедряются новые технологии, новое оборудование, своевременно решаются все проблемы. Рост стоимости электрической и тепловой энергии неизменно влияет на энергоёмкость произ-



реклама

водства, конкурентоспособность продукции. Второй особенностью «Соликамскбумпрома» является возобновляемый источник энергии — сжигание отходов. На примере «Соликамскбумпрома» мы хотели продемонстрировать успешный опыт проведения мероприятий по энергосбережению. Я посмотрел показатели. Самая дешёвая электроэнергия у «Соликамскбумпрома».

Президент ОАО «Соликамскбумпром» Виктор Баранов заявляет, что снабжение ресурсом города и завода для него практически одно и то же. «Мы едим из одной чашки», — заявляет топ-менеджер.

Виктор Баранов, президент ОАО «Соликамскбумпром»:

— Учитывая, что предприятие само является большим потребителем тепловой энергии, мы ищем пути повышения эффективности выработки электроэнергии. Именно поэтому у нас на площадке действуют три больших источника тепла, которые показывают, как нам дальше развиваться. В ближайшее время нам видятся перспективы по расширению ТЭЦ, её реконструкции, нацеленной на то, чтобы повысить её эффективность с точки зрения потребления топлива. Не надо забывать, что станция старая. Да, сегодня она конкурентоспособна, но... в этом году мы отметили её 75-летие.

Сегодня станция является поставщиком тепла для Боровска, в то же время практически на 51% обеспечивает теплом и население города Соликамска. Мы не разрываем эти связи, и для нас нет отдельных тем развития города и развития промплощадки — мы, как говорится, едим из одной чашки.

Установленный Соликамской ТЭЦ тариф для горожан на тепло настолько низок, что в определённые периоды она работает, по сути, в убыток. «Мы планируем минимальную рентабельность — от 1 до 3%. Это связано с тем, что, во-первых, «зацеплен» город, во-вторых, станция производит одновременно электричество и теплоэнергию. Мы считаем, что в ближайшие три–четыре года рентабельность не более 5% — нормальна. Имея другие источники дохода, мы не ставим цели максимизации дохода от этого ресурса», — говорит Виктор Баранов.

По словам президента акционерного общества, в 2006 году была проведена реконструкция ТЭЦ, установлено допол-

нительное оборудование стоимостью 600 млн руб. Эти деньги можно считать вложением в социальное развитие города, считает Виктор Баранов.

По итогам конференции был принят ряд решений. В частности, предложено приоритетным направлением теплоснабжения в Пермском крае признать развитие систем централизованного теплоснабжения, рекомендовать правительству Пермского края разработать комплексную программу использования источников энергии, вторичных энергетических ресурсов и жидких отходов производства для получения электрической и тепловой энергии. Организаторам конференции предложено провести в Соликамске совещание по вопросам всестороннего анализа формирования тарифов на тепловую энергию и поиска оптимальных решений в организации системы теплоснабжения Соликамска.

Виктор Баранов:

— Конференция была собрана с целью рассмотреть схему теплоснабжения городов. В частности, обсудить, как развивается Соликамск. Городу нужно принимать те или иные решения. И нужно, чтобы решения были взвешенные, чтобы они вели к оптимальной конкурентной среде формирования тарифов, то есть чтобы тарифы либо снижались, либо темпы их роста были приемлемые. Стоит обратить серьёзное внимание на правильность и прозрачность тарифообразования, чтобы потребители чувствовали себя хорошо. Сегодня даже мы, производители, с трудом можем во всём этом разобраться. Необходимо преобразование тарифной политики, возможно, прямые договорные отношения потребителей с «Соликамскбумпромом». Мы хотим сделать это организовано, чтобы у жителей было меньше вопросов. Мы хотим быть открытыми и хотим, чтобы открытой была вся система теплоснабжения города.

Вадим Щелоков, начальник отдела коммунальной инфраструктуры Министерства строительства и ЖКХ Пермского края, отметил, что рекомендации, предложенные на конференции, достаточно правильные: «То, что сказано в решении, правительство постарается решить. Думаю, что отдельную программу создавать не имеет смысла, но внести конкретные изменения в действующие программы возможно», — заявил представитель краевых властей.



СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

СТАГНАЦИЯ

Снижается всё в наш век перемен

На рынке жилой недвижимости падают и цены, и спрос, и предложение, и количество сделок

Оксана Клиницкая

Рынок многоквартирного жилья, как нового, так и вторичного, вошёл в стадию устойчивого спада. С начала 2015 года предложение «вторички» снизилось на 25–30%, «первички» — на 53% по сравнению с предыдущим периодом. Из потенциальных покупателей, желающих приобрести жильё, на реальную сделку выходит от силы каждый третий.

Такие подсчёты произвела председатель совета Ассоциации риелторов Пермского края Екатерина Пахомова.

Если в начале года на рынок вышло 4000 новых квартир, то сейчас объём сократился в половину, добавляет руководитель отдела маркетинга и консалтинга PAN City Group Юлия Цепенникова.

Обычные рыночные законы гласят, что при снижении предложения растёт цена. Однако парадоксальным образом на рынке жилья вместе с предложением падает и цена. В Перми она уменьшилась на 3,9%, средняя стоимость сейчас составляет 54,313 тыс. руб. за 1 кв. м.

И это не самый плохой показатель. В Тюмени, например, стоимость снизилась на 3% (до 64,2 тыс. руб. за 1 кв. м), в Екатеринбурге — на 4,7% (до 72,3 тыс. руб.), в Казани — на 4,8% (до 67,2 тыс. руб.), сообщает Пахомова.

Цены на вторичном рынке с начала года снизились на 8%, стоимость упала с 56,3 тыс. до 51,8 тыс. руб., торг составляет порядка 10%, приводит другие данные Цепенникова. А вот на рынке нового жилья стоимость существенно не изменилась, падение в течение года составило всего 1%, констатируют в PAN City Group.

По-прежнему цены на первичном рынке выше, чем на вторичном. Эта тенденция наметилась ещё в июле этого года.

Всё чаще потенциальные покупатели, забронировав квартиры в строящихся ЖК, не выходят на сделки. Екатерина Пахомова приводит пример, когда в доме на ул. Левченко, 21, который сдаётся, было забронировано шесть квартир, но на сделку вышел только один покупатель.

Ещё хуже ситуация с продажами полногабаритных серых панелей, брежневок и хрущёвок, рассказывают риелторы.

Сейчас речь чаще всего заходит об улучшении жилищных условий, а не о приобретении второй квартиры. Доля таких покупателей составляет сегодня, по разным оценкам, от 55 до 75%.

Существует ещё один тип покупателей, у которых нет собственного



ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

жилья. В таких случаях они приобретают небольшие квартиры площадью от 21 до 37 кв. м. Смещение спроса в сторону компактных квартир вынуждает застройщиков пересмотреть структуру предложения, что в перспективе приве-

мым пересмотром населением своей платёжеспособности, со снижением реальной заработной платы. В то же время банки отчитываются, что доля вкладов растёт. С начала года на счетах населения Прикамья находится 280 млрд руб.,

остальных снизились реальные доходы, отсюда — уменьшение числа сделок.

«Люди переезжают из квартиры в квартиру, выстраивается цепочка. Сейчас важен уровень профессионализма риелторов, которым необходимо правильно организовывать цепочки купли-продажи, чтобы сделки состоялись», — заверяет Юлия Цепенникова.

И хотя некоторые застройщики объявили о повышении цен на свои объекты с января 2016 года, риелторы считают это не более чем маркетинговым ходом, чтобы подвигнуть покупателей к скорейшему принятию решения о покупке. «Потенциала роста цены на рынке новостроек нет, этого не произойдёт, — говорит Юлия Цепенникова. — Возможна даже небольшая коррекция в сторону снижения».

Тем временем объёмы предложения сокращаются, застройщики продолжают пересматривать планы на строительство. Это неминуемо приведёт к снижению сдачи жилых объектов на 25–30% в 2016–2017 годах.

Стадия спада на рынке строительства и недвижимости в лучшем случае может продлиться до 2017 года, в худшем — до 2020 года, отмечает Екатерина Пахомова.

Рыночные законы гласят, что при снижении предложения растёт цена. Однако парадоксальным образом на рынке жилья вместе с предложением падает и цена

дёт к дефициту трёхкомнатных квартир, уверяет Юлия Цепенникова.

Самая большая конкуренция по-прежнему развивается в сегменте экономкласса. 54% покупателей хотели бы приобрести двухкомнатную квартиру, но цели достигает только 35%.

Около 34% покупателей хотели бы купить однокомнатную квартиру, но из них идёт на сделку 30%.

Алексей Ананьев, генеральный директор АН «Респект»:

— Снижается доля сделок с участием ипотеки. Это может быть связано с воз-

можным пересмотром населением своей платёжеспособности, со снижением реальной заработной платы. В то же время банки отчитываются, что доля вкладов растёт. С начала года на счетах населения Прикамья находится 280 млрд руб.,

но эти деньги в рынок недвижимости не идут. Возможно, процентная ставка по вкладам кажется более интересной, достигая 10% против 7–8% за передачу квартиры в аренду. Дисконт в случае продажи жилья может достигать до 10%.

«Людей утомили частые мероприятия, экскурсии по строящимся объектам, в голове мешанина, и они живут надеждой на сказочный вариант», — рассуждает Пахомова. По её мнению, пермский рынок жилья перенасыщен относительно платёжеспособного спроса. Большинство населения неплатёжеспособно, у



15 ЛЕТ — ГАЗЕТА ГОРОДСКОГО БОЛЬШИНСТВА

- *Стабильно высокая аудитория**
- *Еженедельный выход 150 000 экз.*

Пять причин размещать рекламу в «Пятнице»:

- Реклама дешевле, чем в других массовых изданиях Перми**
- Активное потребительское поведение читателей***
- Востребованность газеты (возврат: 0%)
- Достойный список постоянных партнёров газеты
- Профессиональная команда редакции

Получите большинство:

тел. 210-40-28, 210-40-23, reklama@idk.perm.ru

Подробнее о рекламных возможностях «Пятницы» —

newsko.ru/ads

*Газета «Пятница» — лидер по величине читательской аудитории среди общественно-политических изданий в Перми, по данным исследований Института «УралИНСО» («Весна-2010», «Осень-2010», «Весна-2011», «Осень-2011», «Весна-2012», «Весна-2013», «Осень-2013», «Весна-2014», «Осень-2014»).

** Самый низкий коэффициент стоимости тысячи контактов — СРТ. Сравнение СРТ среди общественно-политических изданий Перми с накопленной аудиторией за 30 дней не менее 10%. (Институт «УралИНСО», весна 2014 года). Расчет, исходя из данных о стоимости рекламного места, предоставляемых изданиями.

*** 90% читателей «Пятницы» являются основными покупателями в семье, (институт «УралИНСО», весна 2014 года). Реклама.

КОНЪЮНКТУРА

РИТЕЙЛ

Не купить, так хоть посмотреть

Помимо спада покупательского спроса во время кризиса на торговые центры «давят» интернет-магазины

Оксана Клиницкая

Управляющие крупнейшими торговыми центрами Перми фиксируют: покупательский спрос продолжает падать. Некоторые говорят, что уходящий год был худшим за последнюю трёхлетку. Всё больше посетителей торговых центров приходят сюда просто «поглазеть». Появилась и новая категория покупателей: они меряют вещи в торговых центрах, после чего делают заказы в интернет-магазинах. Разница в несколько сотен рублей становится для людей принципиальной.

В ожидании новогоднего бума

Осень 2015 года не оправдала прогнозов. Пермь не стали делать больше покупок, чем весной и летом. Директор УК «ЭКС» (управляет ТРК «Семья») Елена Жданова заявила, что прогнозы на осень не оправдались: покупок совершено меньше. «Весь ноябрь не покупают, а больше смотрят, ждут распродаж, так как цены сильно выросли», — говорит Жданова.

Директор ТРК «Столица» Константин Копытов говорит, что на протяжении всего 2015 года наблюдает снижение покупательского спроса и этот год — самый худший из последних трёх. Покупки сократились на 30% по сравнению с 2014 годом.

Менеджер ТЦ «Семь пятниц» Ольга Долгушина заметила интересную тенденцию: общий поток покупателей не снизился, но покупок стало меньше.

Директор департамента финансов УК «РИАЛ» (управляет «Колизей Atrium», «Колизей Cinema») Марина Медведева тоже говорит, что посещаемость осталась на прежнем уровне, но покупок в ноябре 2015 года совершено меньше, чем в ноябре 2014 года.

Средний чек в продуктовом ритейле упал на 15–20%. В случае с промтоварами — примерно та же самая картина.

Марина Медведева и Елена Жданова отмечают, что покупатели сейчас переходят от дорогих марок к более дешёвым. Поэтому арендаторам надо перестраиваться, ориентироваться на более низкую ценовую категорию товаров.

И ещё одна интересная деталь нынешнего поведения покупателей, которую отмечают все эксперты: далеко не все приходящие в торговые центры совершают покупки. Многие сегодня приходят в торговые центры просто «поглазеть».

Причины снижения покупательской способности, по мнению представителей торговых центров, очевидны: это общий спад в российской экономике. Отмечается падение доходов, что уже подтверждает Пермьстат. Все экономят деньги.

Имеющихся сбережений в случае отсутствия дохода большинству россиян хватило бы не более чем на три месяца. Об этом свидетельствуют результаты опроса Национального агентства финансовых исследований, проведённого в сентябре 2015 года. Более трети россиян (35%) за последний год оказывались в такой ситуации, что их доходов не хватало на покрытие всех расходов даже на проживание.

Однако управляющие ТЦ единодушны в своих ожиданиях: они убеждены, что отложенный спрос проявит себя в декабре. В этом месяце из года в год наблюдается всплеск покупок.

«Новый год никто не отменял: люди получают зарплату в 20-х числах декабря и потратят, — ожидает Константин Копытов. — Меня больше волнует, что будет в феврале. Денег у населения не станет, на фоне роста цен на продукты не будет стимула приобретать другие товары».

Тем временем к торговым центрам всё ближе подступает ещё одна угроза — интернет-торговля. Управляющие торговыми центрами видят это и признают: это реальная и большая угроза.

«Россия увеличивает оборот в интернет-торговле, что влияет на объёмы реализации в реальной торговле. Процент будет становиться всё больше и больше. Покупатель приходит в магазин, меряет ту или иную вещь и покупает в интернете — там дешевле. Для людей становится принципиальной небольшая разница в цене», — рассуждает Марина Медведева.

ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ



Причём, по мнению Медведевой, эта тенденция имеет все предпосылки к росту. Темпы развития интернет-торговли в Перми отстают от Москвы, где такой вид потребления более развит. В Перми через несколько лет объём покупок в интернете вырастет до уровня покупок в торговых центрах. А затем и превзойдет его.

Пермяки всё больше покупают онлайн

«Яндекс.Маркет» и компания GfK Rus опросили посетителей интернет-магазинов и выяснили, что объём розничной онлайн-торговли продолжает расти. Так, в этом октябре пермяки купили с помощью «Яндекс.Маркета» товаров на 107 млн руб.

Главное изменение в географии розничной онлайн-торговли за последние годы — резкий рост популярности китайских интернет-магазинов. С осени 2014 года число онлайн-покупателей, заказывавших товары из Китая, в целом по стране выросло на 30%, а с 2013 года — вдвое.

В Перми покупки на китайских сайтах хотя бы раз за последние 12 месяцев совершали 42% опрошенных.

Для сравнения: в интернет-магазинах других зарубежных стран делали заказы 21% респондентов.

Российские онлайн-магазины по-прежнему востребованы: 76% опрошенных хотя бы раз за год делали покупки в интернет-магазинах Перми, 61% — в магазинах других российских регионов.

Спрос на услуги иностранных интернет-магазинов почти целиком удовлетворяют несколько популярных сайтов. Среди российских интернет-магазинов спрос распределён более равномерно, лидеры имеют меньшую долю рынка. При этом более 70% опрошенных россиян пользуются «Яндекс.Маркетом» для выбора товара.

В российских интернет-магазинах большинство пермяков заказывают мелкую бытовую технику, косметику, одежду и обувь, за рубежом — одежду, детские товары и косметику.

«Кризис — это хорошее время»

Марат Манасян, партнёр аудиторской и консалтинговой компании M1 Solutions:

— Нельзя говорить, что у всех всё плохо. У каждого по-своему. Я никогда ни от кого не слышал: «У меня нет штанов, пойду без штанов». Идут и покупают. Но если раньше покупали Armani, то сейчас — Zara.

Розничный оборот арендатора может снижаться в силу нескольких причин. Например, потому что он стоит не в своей локации, экономит на маркетинге, у него неправильное ценообразование, очень плохая товарная выкладка (всё выглядит как вьетнамский рынок, плохо оформлена входная группа и витрины — люди проходят мимо), плохо сбалансированная товарная матрица, хамски работает персонал — это бич российский. Мы, люди советского времени, любим получать сервис, но не любим его оказывать, особенно своим соотечественникам.

Кризис — это хорошее время, остаются только эффективные предприниматели. Если по-честному, и девелопер, и ритейлер занимаются одной вещью: они максимально стараются обобщить потребителя. Максимально. Девелопер делает это опосредованно — через выручку ритейлера, а ритейлер делает это непосредственно. И задача обоих — сделать так, чтобы оборот у ритейлера был выше.

Девелопер может сделать это двумя путями: увеличивать целевую посещаемость и содержать комплекс в исправном состоянии. Это маркетинг, текущее управление, концепция — ассортиментная матрица торгового комплекса. Всё.

В КАКИХ МАГАЗИНАХ ДЕЛАЛИ ЗАКАЗЫ В ТЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДНЕГО ГОДА
Доля опрошенных пермяков, которые хотя бы раз за последние 12 месяцев покупали товары в этих интернет-магазинах, %



ПО ДАННЫМ ЯНДЕКС.МАРКЕТА И КОМПАНИИ GfK RUS, ОСЕНЬ 2015

Volkswagen Jetta. Вкладывай в КОМФОРТ!

Преимущество
до 200 000 руб.¹



Светодиодные задние фонари²



Обновлённый дизайн
интерьера



Аудионавигационная система
с функцией App-connect²



Система контроля
слепых зон²

Преимущества Volkswagen Jetta слишком привлекательны, чтобы оставить их без внимания. Просторный салон, вместительный багажник в сочетании с современными системами безопасности и инновационными опциями управления отвечают за то, чтобы каждое ваше путешествие было удобным и приятным. К тому же, что может быть целесообразнее вложения в свой личный комфорт?



Das Auto.

Дополнительная информация — по телефону информационной линии Volkswagen 8-800-333-4441 и на сайте volkswagen.ru

¹ Указанное в настоящей рекламе преимущество достигается за счёт предоставления официальными дилерами специальной цены. Срок действия предложения — с 01.10.2015 до 31.12.2015. ² Некоторые из указанных в рекламе опций устанавливаются за дополнительную плату. Автомобиль, изображённый в рекламе, может быть оснащён оборудованием, недоступным для заказа в России. Реклама

ИННОВАЦИИ

КОНКУРС

Идеи, интересные бизнесу

В Перми завершился двенадцатый конкурс «умников»

ТАТЬЯНА ВЛАСЕНКО

Состоялось официальное закрытие конкурса по программе «УМНИК» Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Эксперты отметили, что заявки молодых учёных с каждым годом становятся всё более подготовленными и качественными. Представитель фонда Яков Мезин подтвердил, что конкурсанты представили свои проекты на высоком уровне.



ФОТО ИРИНА МОЛОКОТИНА

На этот раз объём работы для экспертной комиссии оказался в два раза больше: ей пришлось заслушать не 50 проектов, как обычно, а 97, так как к начинающим «умникам» присоединились авторы проектов, которые пошли на второй год финансирования. Таким образом, защита велась параллельно по нескольким направлениям.

Фонд выделит на поддержку 18 победителей конкурса гранты: по 400 тыс. руб. каждому на два года.

Заведующий сектором инноваций краевого минпромторга Александр Катаев, вручая дипломы и сертификаты на оформление патента, порадовался, что конкурсы стали доброй традицией в Прикамье. «Мы будем и дальше развивать это направление работы, оказывать всестороннюю поддержку как

этому конкурсу, так и продвижению других проектов в программах Фонда содействия инновациям», — пообещал чиновник.

Александр Барабаш, эксперт конкурса «УМНИК»:

— Этот конкурс, в котором я являюсь экспертом, для меня, наверное, уже 10-й по счёту. С каждым годом работы становятся всё лучше, в том числе в плане оформления. Помню, как на первых конкурсах проекты «умников» были похожи на ранние школьные презентации. Нынешние дизайнерски оформлены так, что порой экспертам бывает сложно сделать выбор, исходя из того мастерства, с каким авторы представляют свои работы.

Если говорить о содержании, то проекты сложно сравнивать, поскольку они решают различные задачи и представляют разные отрасли. В этом конкурсе

участвуют проекты, которые находятся на самой начальной стадии разработки, но среди них есть и такие, что уже имеют опытные образцы и в сравнении с другими претендентами выглядят более выигрышно. Их проще оценить, поскольку есть некий прототип, есть результаты, которые участник показывает, и нам как экспертам такие работы кажутся более весомыми.

В IT-проектах преобладает тенденция к обработке информации. Был представлен ряд проектов, связанных с семантикой, с попыткой распознавания текстов, с анализом модного ныне направления — «Биг Дейта». Они, собственно, и выиграли.

Впрочем, по мнению эксперта Дмитрия Гуревича, несмотря на то что IT-направление выглядело более креативно, с точки зрения науки проекты продемонстрировали довольно низкое качество подготовки. По его словам, не все авторы проектов в этой номинации понимают, что такое вообще наука. Они представили много хороших бизнес-приложений, которые имеют смысл и возможность реализоваться, но для конкурса подходят далеко не по всем критериям.

Дмитрий Гуревич, консультант по бизнес-стратегии, аналитик группы компаний «ИВС»:

— Наиболее сильные эмоции у меня вызвала победа двух авторов, которых я назвал бы «действующими чемпионами по настойчивости»: они заявлялись на конкурс пять раз и наконец победили. Так, Кирилл Смирнов представлял проект разработки бактериальных удобрений для растениеводства. Он проигрывал четыре раза не потому, что проект был плохой, а просто чего-то в нём не хватало. Мы перепробовали разные виды презентации, разные стратегии, в результате автор победил в своей категории с отрывом от ближайших соперников в один балл.

Ксения Безматерных (разработка тест-систем генетической идентификации растений) также на пятый раз

получила грант из личного резерва представителя Фонда содействия инвестициям Якова Мезина за упорство и нацеленность на результат.

Георгий Полетаев, постоянный представитель Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере:

— От конкурса к конкурсу нашими молодыми учёными подаются всё более серьёзные, подготовленные заявки. Фонд это оценивает: в соответствии с квотой он должен был в этот раз предоставить нам 13 грантов, а выделил 17.

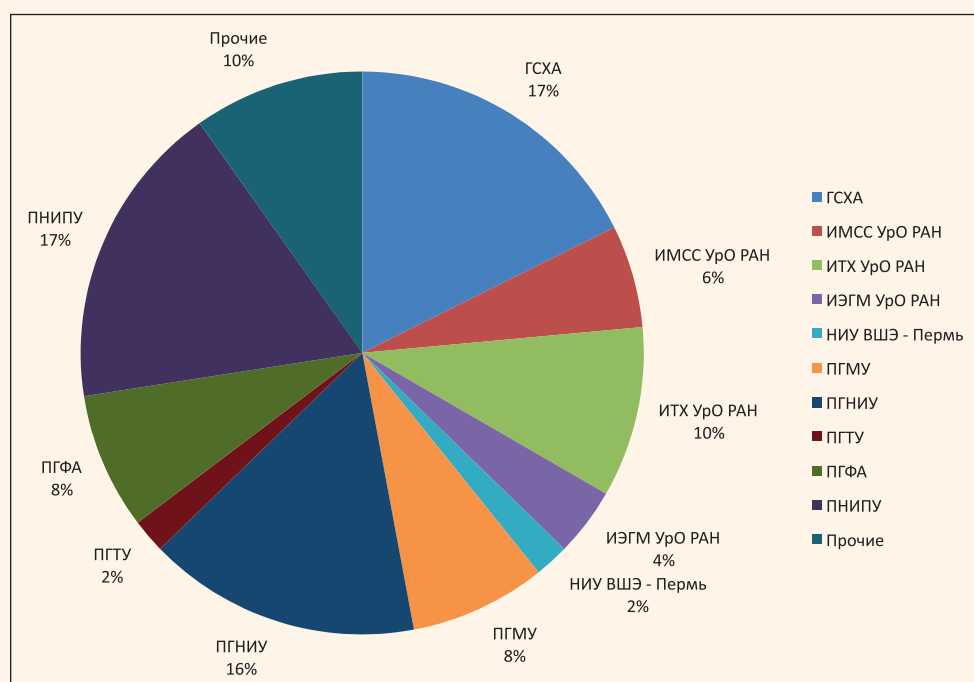
Ещё один важный момент: на рассмотрении конкурсных работ присутствовали представители ряда краевых министерств, заместитель министра здравоохранения возглавляла экспертную группу в номинации «Медицина будущего». Это очень хорошо, что руководители региона узнают и оценивают инновационный потенциал нашей молодёжи.

Конкурс в регионе проходит уже шесть лет. Его организаторы ставят задачу выйти на коммерциализацию научных разработок. В этом году директор Краснокамского ремонтно-механического завода Дмитрий Теплов предложил провести конкурс с ориентиром на сельское хозяйство и пообещал взять удачные проекты «умников» для реализации на своей производственной площадке.

Круг заинтересованных лиц постепенно расширяется. «Самое главное, что инновационная деятельность становится интересной бизнесу. Перед нами стоит задача: привлечь «умников» на площадку бизнеса, который нуждается в высокой научной составляющей. Особенно в тех областях, которые обеспечивают жизненные потребности людей: сельском хозяйстве, медицине, производстве новых медицинских препаратов», — уверен Георгий Полетаев.

Представитель фонда подчеркнул, что успешно провести конкурс в этом году активно помогли краевой минпромторг, руководство города Перми и Центр науки библиотеки им. Горького.

Распределение финалистов конкурса «УМНИК осень 2015» по базовым организациям



ИННОВАЦИИ

ТРЕНИНГ

МИГам указали путь на рынок

Учёным из международных исследовательских групп объяснили, как найти общий язык с инвесторами

Татьяна Власенко

Как оценить перспективы коммерциализации научной разработки? Как сформировать команду проекта при отсутствии финансовых ресурсов? Что хочет знать о проекте частный инвестор и как ему этот проект следует представлять? Ответы на эти и многие другие вопросы подсказала участникам международных исследовательских групп (МИГ) пермских вузов команда московских экспертов в рамках тренинга, организованного по инициативе краевого министерства образования и науки. Уникальность встречи заключалась в том, что полезные советы молодым учёным давали не теоретики, а собственно частные инвесторы, имеющие большой опыт работы, в том числе с коммерциализацией НИОКР.

Тренинги и мастер-классы продолжались два дня. В ходе этой работы были заслушаны презентации 22 проектов, для которых был устроен своеобразный «разбор полётов». В ходе выступления эксперты задавали авторам вопросы о рыночных перспективах их научных идей и давали оценку.

В итоге максимальный балл 9,5 (из 10 возможных) получил проект, связанный с нефтяной отраслью. Четыре проекта заработали оценку от семи до восьми баллов, в средней зоне (от четырёх до семи баллов) оказалась большая часть научных работ, пять проектов получили оценку ниже четырёх баллов.

Экспертам с позиций бизнес-стратегии понравились два проекта. Первый предлагает механизм диагностики заболевания органов дыхания человека. Небольшой прибор, оснащённый специальной компьютерной программой, позволяет получить данные о состоянии дыхательной системы пациента. Он даёт ответ, здоров человек или ему нужно срочно бежать к врачу, чтобы не спровоцировать воспаление лёгких или астму.

«Количество больных бронхиальной астмой, к сожалению, увеличивается. Дистанционная медицина такие программы сейчас развивает повсеместно. Этот проект, с моей точки зрения, имеет перспективы коммерциализации, если данные, предоставленные разработчиками, подтверждаются», — уверен председатель наблюдательного совета Национальной гильдии инновационных менеджеров Алексей Власов.

Второй проект тоже оказался из области медицины. Пермские учёные в сотрудничестве с онкологами выяснили, что при новообразованиях в женской молочной железе меняется тепловой фон. Сейчас, чтобы поставить точный диагноз, необходимо дорогостоящее оборудование, которым можно обеспечить только крупные больницы в районных и областных центрах, куда добраться на обследование не всегда просто.

Теперь, как говорят эксперты, медикам для постановки диагноза достаточно будет приобрести тепловую камеру стоимостью 3 млн руб. и специально разработанное программное обеспече-

ние (ещё 1 млн руб.). Камера настолько мобильна, что умещается в чемоданчике. С помощью этого переносного оборудования можно проводить обследования в любом отдалённом райцентре или посёлке. В Пермском крае этой разработкой уже заинтересовались крупные компании, которые проводят сплошную диспансеризацию своих сотрудников, и им вполне можно предложить приобрести такую аппаратуру.

«Это «лёгкие» проекты, не требующие больших затрат, но у них открытый рынок. То есть понятно, кто является потребителем услуг в том и другом случае, и понятно, что и как надо сделать», — поясняет Алексей Власов.

Отведённого времени было недостаточно, чтобы углубиться в финансовую часть продемонстрированных работ. «Мы не разрабатывали бизнес-планы, поскольку на каждый из них надо было бы потратить неделю, а у нас было два дня на всю программу», — пояснили консультанты. Зато они очень доходчиво рассказали, чего следует избегать разработчикам при подготовке презентации для инвестора. Этот способ, по их мнению, очень хорошо работает при коротком обучении, когда людям объясняют прежде всего, как делать не надо. Такой подход обеспечивает быстрый эффект, поскольку сразу отсекает самые грубые ошибки.

Основная сложность на пути внедрения инноваций заключается в том, что учёные не представляют, как оценить возможность продажи результатов своего труда.

Сергей Галкин, декан горно-инженерного факультета, профессор кафедры нефтегазовых технологий ПНИПУ:

— Я был участником МИГа, заявку которого выбрали для реализации в 2012 году. Сейчас мы завершили третий этап работы над проектом, связанным с коммерциализацией в нефтяной отрасли, который вели совместно с профессором Берлинского университета Сержем Шапиро. Тренинг очень понравился, мы узнали много нового. Если этот наш проект уже достаточно успешен, даже в плане получения прибыли, то у нас есть много других идей. Мы провели консультации со специа-

листами, получили ответы на свои вопросы и воспользуемся полученными знаниями при внедрении наших следующих научных разработок.

Николай Косвинцев, руководитель инновационного центра «Мозгово» ПГНИУ:

— В этом тренинге как минимум два положительных момента. Во-первых, приезд внешних специалистов в качестве аудиторов, поскольку внешняя оценка, внешний взгляд стимулируют гораздо сильнее, чем тренинги, которые мы сами организуем.

Во-вторых, это был тренинг, чётко ориентированный на научные проекты международных исследовательских групп. Участники понимали, что это всё делается специально для них, во благо их проектов.

Таким образом, удачно совместилась внешняя оценка с чёткой фокусировкой, что дало обратную связь. Авторы научных проектов, как правило, имеют определённый страх перед подобными мероприятиями. И два преимущества, о которых я говорил, позволили этот страх снять.

Консультанты оценили поддержку Министерства образования и науки Пермского края, к деятельности которого инновации, по большому счёту, не имеют прямого отношения. Тем не менее именно это министерство выделило деньги для того, чтобы провести специализированный тренинг. «Я не много знаю подобных прецедентов», — порадовался глава Национальной гильдии инновационных менеджеров.

«Учёный говорит языком формул, а инвестор — языком денег»



Алексей Власов, председатель наблюдательного совета Национальной гильдии инновационных менеджеров:

— То, что учёные не занимаются коммерциализацией, вполне нормально. У каждого компетенции в своей области. И вот сочетание этих компетенций может дать хорошую эффективность.

И разработчик, и инвестор говорят достаточно точным языком. Но он абсолютно разный. Учёный говорит языком цифр и формул, а инвестор — языком денег: кто это купит и почём. Поэтому им сложно понять друг друга.

Например, в одной из презентаций однажды прозвучало: «Общеизвестно, что уравнение Эйлера — Лагранжа при определённом преобразовании превращается в уравнение...» И дальше ещё несколько фамилий. У меня такое «общеизвестно» вызывает неподдельное веселье. Хотя на самом деле, если я скажу учёным: «Надо вначале рассмотреть потребительскую проблему», это вызовет у них аналогичную реакцию. Для них это примерно то же самое, что для инвестора «общеизвестная» теорема.

Чтобы учёный мог найти для коммерчески перспективного проекта инвестора, ему надо хотя бы немного понимать, что коммерческая перспектива оценивается не по защищённому патенту, а по объёму рынка, по наличию конкурентов, то есть по таким параметрам, которые инвестору совершенно понятны.

Кроме того, есть некие психологические вещи. Любого гениальный человек, как говорится, «не от мира сего». Он искренне считает (и зачастую обоснованно), что он — величина в своей области. Инвестор, который вкладывает деньги, как правило, не бедный человек. Он тоже уверен, что он величина в своей области, поскольку сумел заработать. И вот эти две величины должны найти способ договориться.

Я очень рад, что, начиная работать в чисто научной сфере по всем этим проектам, мы смогли правильно задать вопросы, и большинство групп учёных нашли на эти вопросы ответы. Люди по-доброму шли на контакт. Не было амбиций, мы не слышали слов вроде: «Я защитил патент, купите у меня его за миллион долларов, а на другой вариант сотрудничества я не согласен».

Для нас самое главное, что проект решает некую потребительскую проблему там, где существует хороший рынок.

Я много езжу по российским регионам, ищу проекты, ищу людей. Здесь, в Перми, я кое-что нашёл. И это хорошо. Во-первых, если есть возможность помочь кому-то подать заявку на различные государственные программы, это уже результат: люди получают государственное финансирование, продвигаются дальше, шансы на то, что у них что-то выгорит, повышаются.

Во-вторых, есть возможность поработать и, возможно, вложить в проекты какие-то деньги нашей команде. 100 млн руб. вкладывать не будем и 50 млн руб. тоже. Не потому, что жалко, а потому, что такие проекты не требуют больших денег, к тому же мы — не венчурный фонд, а группа людей, которые понемногу скинулись и теперь вкладывают средства в коммерциализацию интересных идей.

Я очень надеюсь, что тренинг был не бесполезен, что его участники смогли под несколько другим углом зрения взглянуть на имеющиеся перспективы, не только научные, но и позволяющие зарабатывать.

ЯВЛЕНИЕ

Кому должен — всем прощаю

Во времена массовой закредитованности всё большее распространение получают услуги так называемых антиколлекторов

Ольга Вишневская

Первые антиколлекторские фирмы появились в середине 2000-х годов одновременно с коллекторскими агентствами. Гражданам, которых преследовали банки и коллекторы, предлагалось полностью или частично уйти от обязательств. Сегодня наблюдается рост активности антиколлекторов. На финансовом рынке их очень не любят и уверяют: 99% фирм, работающих под вывеской «антиколлектор», — просто мошенники.

На связь не выходят

Все эксперты «Нового компаньона» рисуют одинаковый портрет типичного клиента антиколлекторов. Это, как правило, люди, имеющие высокую и очень высокую кредитную нагрузку и низкий уровень финансовой и юридической грамотности. Причём первое часто находится в зависимости от второго.

«Мы связываем всплеск деятельности антиколлекторов с двумя причинами: высокой кредитной нагрузкой на население как следствие кредитного бума и кризисом, снизившим уровень жизни большинства населения и затруднившим обслуживание их кредитов», — говорит Андрей Петков, генеральный директор онлайн-сервиса микрокредитования «Честное слово» (МФО «Честное слово»).

Нино Кодуа, директор департамента взыскания банка «Восточный», отмечает, что активность антиколлекторов разнится от региона к региону: «Там, где уровень просроченной задолженности по потребительским кредитам невысок или степень закредитованности населения низкая, деятельность

таких фирм практически незаметна. Если смотреть в рамках одного региона, то антиколлекторы работают, как правило, только с крупными городами.

Первоначально последствия работы антиколлекторов на себе ощутили банки, позже — микрофинансовые организации. Последние, впрочем, сталкиваются с этой проблемой реже, что объясняется сравнительно небольшим абсолютным объёмом деятельности.

Нино Кодуа отмечает, что в практике «Восточного» не было случаев непосредственного соприкосновения с антиколлекторами. «Это может говорить о том, что антиколлекторы в действительности не решают проблемы заёмщика и не выходят на связь с банком», — констатирует эксперт.

Мошенники и маркетологи

Среди специалистов, профессионально связанных с долгами по кредитам и займам, предсказуемо сформировалось в целом отрицательное отношение к антиколлекторам различного толка.

Андрей Петков, генеральный директор онлайн-сервиса микрокредитования «Честное слово»:

— В нашей практике не было ни одного случая, когда антиколлекторы чем-то помогли клиентам. Зачастую клиент тратит на сомнительную услугу лишь собственное время и деньги. А по итогам в лучшем случае не получает ничего, в худшем — потерянные деньги и испорченные отношения с кредитором.

Впрочем, если разобраться, не все антиколлекторы нечисты на руку. По словам юриста пермского представительства одного из розничных банков, все организации, работающие под вывеской «антиколлектор», можно разделить на две группы. Первая — мошенники чистой воды, обещания которых никак не согласуются не только с их возможностями, но и с законодательством. К другой группе относятся юристы, специализирующиеся на гражданском праве и использующие громкие слова и обещания в качестве маркетингового хода с целью привлечения клиентов.

«Во втором случае речи о мошенничестве не идёт, но и смысла обращаться за юридической помощью именно к таким компаниям нет. Точно такие же услуги может оказать любой другой юрист или адвокат, имеющий определённый опыт в подобных делах. При этом надо понимать, что юристы, обладающие какими-то особенными знаниями, опытом или связями, работают не под вывеской «антиколлектор», а в крупных корпорациях или банках», — продолжает собеседник «Нового компаньона».

Как украсть миллион

Если говорить о схемах работы антиколлекторов, то их несколько.

По словам экспертов, наиболее распространённым в Пермском крае является вариант, когда антиколлекторы обещают полностью снять проблему задолженности по займу или кредиту. При этом они ссылаются на норму Гражданского кодекса, предусматривающую возможность изменения условий договора при существенном изменении обстоятельств сторон. Наступление экономического кризиса и его последствия, такие как потеря работы, снижение зарплаты и т. д., — на подобные факты антиколлекторы и предлагают ссылаться.

Однако судебная практика не признаёт названные обстоятельства основанием для изменения условий договора или его прекращения, поскольку любой человек, заключая договор кредитования, вполне в силах их предвидеть и учитывать при принятии решения, брать кредит или нет.

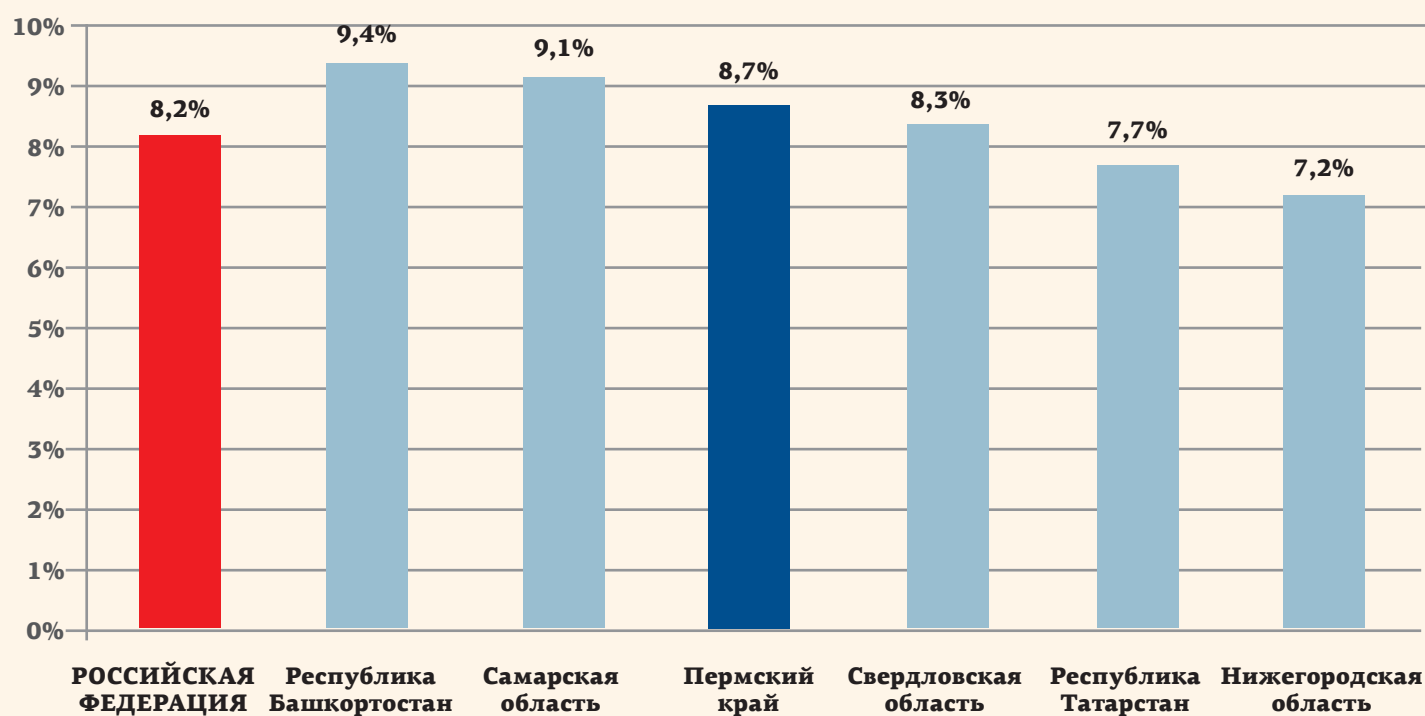
Наталья Ткачёва, руководитель корпоративного центра МФО «МигКредит»:

— Большим заблуждением является мысль о том, что какая-то компания, не являющаяся стороной кредитного договора или договора займа, может решить вопрос о снятии с заёмщика обязанности возратить денежные средства, полученные в долг. Гражданское законодательство о кредите/займе строится на принципах платности и возвратности. Соответственно, возратить сумму займа и уплатить за пользование займом проценты, установленные договором, придётся в любом случае. Затраты на поиск способов не платить вообще лишены смысла.

Собеседники «Нового компаньона» на финансовом рынке рассказывают, что за подобные услуги антиколлекторы берут плату, стандартный размер которой в Перми составляет 10–30 тыс. руб. Поскольку любые попытки избежать уплаты долга заранее обречены на провал, такие фирмы работают от одного-двух месяцев до полугодия, после чего пропадают. За полгода они успевают собрать с доверчивых клиентов до 1 млн руб.

В то же время всё-таки ситуации, когда пересмотр условий кредитного договора по просьбе заёмщика возможен, существуют. Например, наступление инвалидности, переезд в другой город, существенное изменение графика работы (в частности, переход на вахтовый метод, исключающий возможность совершения ежемесячных платежей). Однако и в этом случае обращаться к антиколлекторам никакого смысла нет. Максимум, что может понадобиться, — это консультация юриста или адвоката, который поможет правильно составить заявление в банк. Сами кредитные организации в таких случаях, как правило, идут заёмщику навстречу.

Уровень просроченной задолженности по розничным кредитам



ФИНАНСЫ

Пустые хлопоты

Ещё одна мошенническая схема — предложение перекредитовать долг под низкий процент. «Антиколлекторы обещают, что погасят долг клиента перед банком и сами перекредитуют его под процент значительно ниже рыночного», — рассказывает собеседник «Нового компаньона».

Такая схема наносит клиенту антиколлекторов едва ли не больший вред. В первом случае он теряет только уплаченные 10–30 тыс. руб., во втором — увеличивает долг перед банком на суммы пеней и штрафов и портит свою кредитную историю. То есть заёмщик считает, что больше ничего не должен банку, и перестаёт платить по кредиту. Одновременно платит антиколлекторам по якобы перекредитованному долгу. Чаще всего такие ситуации заканчиваются тем, что антиколлекторская фирма, как и в первом варианте, исчезает, а банк подаёт на своего должника в суд, и этот иск является беспробитным.

Наконец, после вступления в силу норм о банкротстве физических лиц, появились антиколлекторы, которые обещают избавить своих клиентов от долгов именно таким путём. Как правило, те, кто предлагает такой путь, тоже мошенники, считают эксперты. Получить статус банкрота должник может только после того, как будут предприняты меры по его возвращению в платёжеспособное состояние, и только если они окажутся безуспешными.

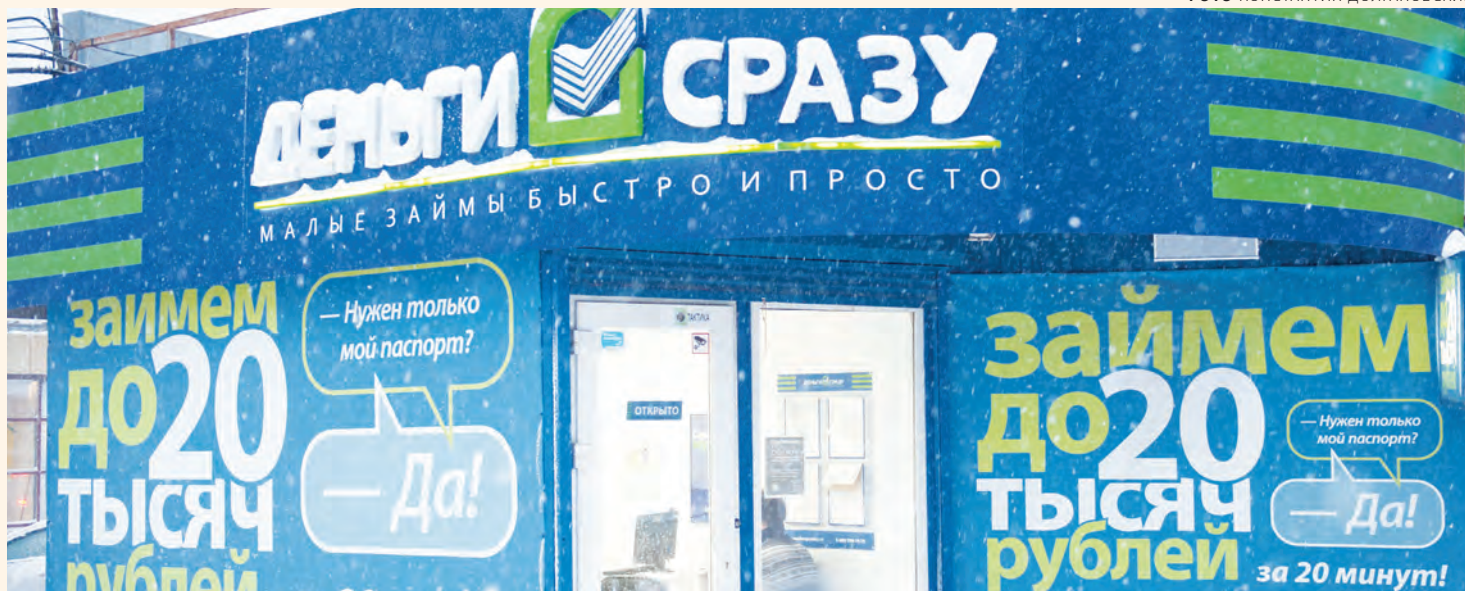


ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

Активности как коллекторов, так и антиколлекторов способствуют высокая закредитованность населения и его низкая финансовая грамотность

Елена Докучаева, президент «Секвойя Кредит Консолидейшн»:

— Неверно полагать, что все должники, имеющие сумму задолженности в размере 500 тыс. руб., через два месяца после подачи заявления автоматически будут признаны банкротами. Процедура банкротства не будет носить массовый характер, так как направлена в первую очередь на помощь тем, кто действительно оказался в безвыходной ситуации и у кого других возможностей выбраться из долговой ямы нет.

Антиколлекторы, действующие по «банкротной» схеме, также собирают с клиентов относительно небольшую сум-

му, чаще всего 10 тыс. руб. — именно столько составляет установленная законом оплата работы финансового управляющего.

По словам Павла Ивченкова, юриста компании «Деловой фарватер», объективно судить о масштабах, которые сегодня приняла деятельность антиколлекторов, невозможно. «По существующей уголовной практике нет такого отдельного признака мошенничества, как антиколлектор, поэтому выделить из общей криминальной статистики по мошенничествам именно такие дела не представляется возможным. Тем не менее очевидно, что проблема стоит

остро, потенциальных жертв подобных преступлений хватает», — констатирует эксперт.

Ивченков уверен, что отделы по экономической безопасности вполне способны справиться с поимкой обманщиков и сбором доказательств по таким преступлениям, даже несмотря на то что деятельность антиколлекторских фирм очень близка к обычной юридической практике. Действия же правоохранительных органов могут начаться только после того, как будет подано соответствующее заявление от потерпевших.

ПРИБАВЛЯЕМ ПРОЦЕНТЫ УВЕРЕННО

Вклад
«150 лет надежности»

ДО
11,25%¹



РОСБАНК

8-800-200-54-34
www.rosbank.ru

SOCIETE GENERALE GROUP



¹ Указана процентная ставка для вклада «150 лет надежности» в рублях, открытого на срок 12 месяцев, при сумме вклада от 1,5 млн рублей для клиентов, выполнивших условия Акции «Прибавляем проценты уверенно». Ставки по срочному вкладу «150 лет надежности» в рублях, открытых в отделениях Банка, составляют от 9,3 до 10,75 % в зависимости от суммы и срока вклада. Минимальная сумма вклада — 15 000 рублей, максимальная сумма вклада — 300 000 000 рублей. Срок вклада — 3, 6, 9, 12, 18, 24, 36 месяцев. Выплата процентов производится в конце срока действия вклада. Пополнение/частичное снятие суммы вклада — не предусмотрены. Капитализация невозможна. Возможна пролонгация по выбору клиента на условиях, действительных на дату пролонгации. В случае досрочного востребования вкладчиком суммы вклада или списания ее со счета по вкладу по иным основаниям до указанной в договоре даты возврата вклада, проценты по вкладу выплачиваются исходя из фактического числа дней нахождения средств на счете по вкладу и из расчета ставки по вкладу «До востребования» — 0,01% годовых. Процентная ставка по вкладу увеличивается на 0,3% годовых при открытии онлайн (с использованием Системы «Интернет-Банк» или мобильного приложения «РОСБАНК Онлайн»). Ставка увеличивается по вкладам клиентов, выполнивших условия участия в Акции «Прибавляем проценты уверенно»: на 0,5% годовых для вкладов, открытых в офисах Банка, и на 0,2% годовых для вкладов, открытых онлайн. Для выполнения условий Акции «Прибавляем проценты уверенно» необходимо выполнить все нижеследующие условия: открыть вклад «150 лет надежности» на срок 9 или 12 месяцев в период с 01.11.2015 по 31.12.2015; не расторгать его до срока, указанного в договоре; являться держателем пакетов «Классический», «Золотой», «Платиновый» в течение срока действия вклада; совершить покупки по карте, открытой в рамках перечисленных пакетов, в период по 31.05.2016 на сумму не менее 150 000 рублей. В договоре указывается ставка до увеличения для участников Акции. Стоимость ежемесячного обслуживания пакетов «Классический», «Золотой», «Платиновый» составляет 0 рублей при совокупных среднемесячных остатках на счетах в пакете, а также счетах «Эталон «Классический» / «Золотой» / «Платиновый» равных или превышающих соответственно 50 000 / 250 000 / 500 000 рублей, и 150/450/1350 рублей в месяц при совокупных остатках ниже указанных величин для соответствующих пакетов. С подробными условиями продуктов и акции «Прибавляем проценты уверенно» можно ознакомиться на сайте Банка: www.rosbank.ru или по телефону 8-800-200-54-34 (бесплатно в регионах присутствия Банка). Генеральная лицензия ЦБ РФ 2272 от 28.01.2015 г. ПАО РОСБАНК. Группа Сосьете Женераль. Реклама.

СТИЛЬ

В чёрном тренде готики

Во Дворце культуры им. Солдатова состоялся заключительный вечер Perm Fashion Week 2015

ВЕРОНИКА ДАЛЬ

Перед финальным показом этим было несколько дней арт-маркета, мастер-классов и лекций для дизайнеров — об искусстве и бизнесе в моде. Организатор недели Эльвира Зайцева (РПГ «Грейты») и партнёры мероприятия задумали масштабный проект. Пермь опять успела соскучиться по модным событиям, так что участников и гостей было множество.

Perm Fashion Week 2015 задумывалась, видимо, как «фестиваль фестивалей». Она стала дивным поводом не только устроить ярмарку местных дизайнеров и производителей одежды в самый «подарочно-покупательный» сезон не самого покупательного года, но и вспомнить всё, чем жила Пермь модная последние лет 20. А в Перми были фестивали: «Бриллиантовая булавка», «Красное платье», «Высокий сезон», «Камва»... Немало для миллионного уральского города.

Уцелели два, да и те проводить стало непросто. Но пермяки — народ привязчивый: мы долго вынашиваем идею и потом категорически не хотим с нею расставаться. Поэтому, когда нет возможностей продолжать, мы вспоминаем. Вспоминаем тех, кто сделал имя на этих праздниках моды, звёзд, приезжавших к нам «жюрировать», поддерживая наши светлые надежды и иллюзии.

Тех, кто был в городе, приглашали на сцену и чествовали. Как, например, Татьяну Хондкорян, одну из организаторов «Бриллиантовой булавки», Наталью Шостину — «маму» «Камвы». А почётный диплом для Ирины Филичкиной отправится в Германию, домой к дизайнеру. «Красного платья», как

вы помните, с нами больше нет. Зато на Perm Fashion Week 2015 Татьяна Хондкорян объявила о рождении нового конкурса «Чёрное платье» и его возможном будущем в качестве телевизионного проекта.

Не будем шутить о траурных настроениях: в конце концов, для моды чёрный цвет — любимый. И кстати, фестиваль сразу попал в тренд, а тренд у нас нынче — готика. Зима страдает мрачно-романтическими настроениями (кто верит в социальную отзывчивость моды — ничему не удивляется).

Серию показов открыла новая коллекция Лены Стариковой «Арт-объективность», в которой готика была очень носимой и сдержанной, но каким-то удивительным образом остро драматичной.

Потом показывали лучшие коллекции прошлых фестивалей. «Камва» снова ворожила на сцене — в собственного дизайнера чёрных платьях и в вещах с последнего фестиваля.

И ещё Perm Fashion Week 2015 была обильна партнёрами, каждый из которых участвовал в вечере: бутики устраивали собственные модные показы, Galla Dance танцевал, детский театр моды Lik Star представил очень славную детскую одежду, сделанную в содружестве



ФОТО ИРИНА МОЛОКОТИНА

с дизайнером, — с напечатанными цифровым методом прямо на ткани картинами Шагала. Объявили на весь дворец, что авторские права на принты защищены. Кем, наследниками Шагала?

Но всё-таки главным событием стал именно конкурс «Чёрное платье» — в трёх номинациях: «Трансформеры», «Голливуд шик», «Мастер прет-а-порте». От исчезнувшего «Красного» он отличался тем, что дизайнеры могли представить сколько угодно моделей, большинство из которых вообще могли быть какого угодно цвета. А кто-то обошёлся одной вещью...

Что бросилось в глаза, если говорить об общем состоянии дизайна в Перми и верить, что фестиваль в какой-то мере его отражает? На «Чёрном платье», конечно, собрались «драматики» — было много гламурных коллекций с дерзким конструкторским замыслом, были и гламурные скучные, зато — востребованные. И все блистали новыми тканями.

У драмы, конечно, свои законы, но иногда «величественный замах» просто раздражал. Думается, неувеличенное понятие хорошего вкуса, меры должно быть знакомо создателям моды. Чудное сочетание неловкого дизайна с пышными текстами и бравурной музыкой, казалось, ушло в прошлое как черта смешной провинциальности. Но нет, до сих пор страдаем.

Мы, конечно, говорим о некоторых слабых коллекциях. А были и сильные, не поспоришь. Например, чистая, по-дизайнерски добротная коллекция Светланы Головиной «Жанна д'Арк», которая вообще ничего не получила, выступив в номинации «Голливуд шик».

В номинации «Прет-а-порте» хорошо была Татьяна Бауэр с коллекцией «Импровизация. Город». Таня, как всегда, блистала конструкторскими находками.

Дизайнер Светлана Балашова выступила на фестивале два раза — как автор собственной коллекции и как автор коллекций для компании Avigdor — производителя трикотажа, причём ручной, авторской работы. На публику эти вещи произвели самое тёплое и радостное впечатление. Очень уютная часть показа, но местами и очень праздничная.

Дважды выступила со своими коллекциями и Татьяна Андреева — она-то и взяла главный приз в номинации «Голливуд шик». Екатерина Белова с коллекцией «Дом» победила в номинации «Трансформеры».

Пока жюри решало, кого наградить, публику развлекали гостевой программой, в которой, например, прошёл показ «Платье для миссис» — конкурсантки «Миссис Пермь — 2015» выходили в своих парадных нарядах.

Выступали и приглашённые дизайнеры, например Данила Гогузев из Березников и Никита Баранов из Екатеринбургa. Такая обширная уральская география...

Из-за плодовитости дизайнеров и любви некоторых из них к длинным выходам вечер сильно затянулся. Находившись по модным фестивалям, точно могу сказать: если вы скучаете, значит, вам показывают просто тряпки, а тряпки — это скучно. Не надоедет лишь настоящий дизайн.

Вот за него — спасибо. А остальное наладится. Городу нужны такие события. Пусть будут.

