АКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА

Собственно-Качканарское начали осваивать

ЕВРАЗ КГОК подготовил площадку для первичного карьера на Собственно-Качканарском месторождении (СКМ). Здесь расчищена территория, строится технологическая дорога шириной 32 метра и длиной 2,8 километра для движения БелАЗов грузоподъемностью 240 тонн. Подготовлено 1,5 километра полотна для укладки железнодорожных путей от пункта погрузки руды № 1 до станции Северная. Их строительство стартует в феврале 2020 года, а уже в ближайшее время начнется реконструкция станции и укладка полотна ко второму рудоперегрузочному пункту. На реализацию первой очереди инвестпроекта, который включен в перечень имеющих стратегическое значение для Свердловской области, ЕВРАЗ направит 6,4 миллиарда рублей. Запасов сырья СКМ хватит более чем на 100 лет активной добычи.

Цифровую каску не обманешь

По заказу компании «Мостострой-11» команда проекта Smart City Тюменского индустриального университета подготовила прототип универсальной «умной» каски рабочего, ведущей учет табельного времени, контроль за движениями строителя и обладающей другими важными функциями. В основе—гаджет, состоящий из набора датчиков измерения температуры, влажности, геоположения объекта, анализа его ускорения и контроллера, обрабатывающего цифровые сигналы. Устройство, которое должно обойтись в несколько раз дешевле единственного существующего в РФ аналога, ни в коей мере не должно мешать работе человека.

Курганского экспортера поддержали рублем

Центр поддержки экспорта Курганской области помог агрохолдингу «Кургансемена» получить федеральную субсидию в размере 1,7 миллиона рублей на транспортные расходы по специальной программе, направленной на поддержку производителей продовольствия и продукции сельского хозяйства. Компания планирует закупить на эти средства семена масличных культур для переработки и поставки продукции за границу. Напомним, предприятия-экспортеры могут возместить по данной программе до половины затрат на транспортировку, чем и воспользовался холдинг, поставляющий рапсовое масло в Китай.

Кыштымский завод ждет техперевооружение

Институт «Уралмеханобр» (входит в УГМК) завершил разработку технологического регламента и основных технических решений по перевооружению цеха электролиза меди Кыштымского медеэлектролитного завода (входит в Русскую медную компанию) и приступил к подготовке рабочей документации. К реализации проекта специалисты Уралмеханобра приступили в середине текущего года. Перед ними была поставлена задача провести полное техническое перевооружение цеха, вследствие чего завод должен увеличить выпуск катодной меди до 230 тысяч тонн в год. После реконструкции цех будет отвечать новейшим требованиям в области механизации и автоматизации производства.

Технологии приносят прибыль

От 27 внедренных в последние годы в компании «Газпром нефть» технологических проектов получен экономический эффект в 2,5 миллиарда рублей—вдвое больше совокупного размера вложенных капиталов. К 2025 году компания планирует реализовать сто проектов, направленных на эффективную добычу трудноизвлекаемых и нетрадиционных запасов углеводородов, увеличение выработки зрелых месторождений, освоение арктических территорий, и получить за счет этого дополнительно 110 миллионов тонн нефти и 130 миллиардов рублей суммарного долгосрочного дохода.

В Екатеринбурге открылся швейный цех

Компания «РЭЙ», специализирующаяся на производстве одежды и аксессуаров для спорта и активного отдыха, заключила соглашение с сетью Decathlon на поставку перчаток, спортивных костюмов и шапочек на миллиард рублей. Для выполнения заказа необходимо нарастить объем производства в пять раз, что позволит сделать открытый в Екатеринбурге швейный цех. Директор компании Андрей Евтюхов рассказал, что на старте бизнеса здесь было всего две швейные машинки. Теперь предприятие приобрело статус авторизованного поставщика одной из ведущих мировых сетей спортивных гипермаркетов. Сейчас ведется подготовка дополнительной производственной площадки в Дегтярске и профподготовка швей. Кстати, компания «РЭЙ» является официальным партнером сборной Свердловской области по лыжным гонкам.

БОРИС ЯРКОВ

Спортивную одежду, сшитую в столице Урала, будут поставлять в 52 страны мира.

Проект позволил получить льготу

В Белозерском районе Курганской области компания «Чимеевская слобода» планирует построить цех по розливу воды проектной мощностью 24 тысячи бутылок в сутки. Стоимость проекта—22 миллиона рублей, работу получат шесть человек. Инвестпроект признан масштабным, что позволит воспользоваться господдержкой и получить участок в аренду без торгов. Критерии масштабного инвестиционного проекта зависят от статуса муниципалитета, где его предполагается реализовать, стоимости и количества создаваемых рабочих мест. Так, в городских округах размер инвестиций должен превышать 50 миллионов рублей, а число рабочих мест—10, в городских поселениях—25 миллионов и пять мест, в селах и моногородах—пять миллионов и не менее трех рабочих мест.

По сообщениям корреспондентов «РГ»

ТУРИЗМ В Зауралье приехало больше гостей, чем ожидали

Лечение с развлечением

Валентина Пичурина,
Курганская область

Курганскую область в прошлом году вместо планируемых 143 тысяч туристов посетило 156 тысяч. По итогам нынешнего года ожидается, что показатель вырастет до 170 тысяч, прогнозируют специалисты отдела развития туризма департамента экономического развития региона.

Чиновники признаются, что сами приезжих не считают—берут данные у Росстата, который опирается на официальную информацию гостиниц, турагентств, туроператоров, санаториев. Так что реальная цифра, очевидно, больше. Увеличение турпотока произошло в основном за счет курортников, пациентов лечебно-оздоровительных учреждений, участников новых развлекательных шоу. Примечательно, что лечебно-оздоровительный туризм обеспечивает почти 40 процентов туристского потока в Зауралье: каждого прибывающего из другой области или зарубежья пациента местных клиник или отдыхающего в санатории автоматически записывают в туристы.

—Люди, приезжающие на лечение, все равно знакомятся с нашими достопримечательностями, посещают музеи, массовые мероприятия, — поясняет завотделом развития туризма Марина Щербакова.

Утверждение спорное, но это общепринятая практика в России: медицинский туризм стал в отрасли отдельным направлением, а уж Курганской области с ее знаменитым Илизаровским центром грех его не развивать.

Однако настоящие туристы едут все-таки не лечиться, а за новыми впечатлениями и эмоциями. Это доказал фестиваль воздушных шаров, который впервые прошел минувшим летом в Кургане. По данным отдела развития туризма, мероприятие собрало более десяти тысяч человек. Увеличить турпоток удалось с помощью информационной поддержки центров развития туризма Свердловской, Тюменской и Челябинской областей, а также курганских туроператоров, которые привезли туристов из соседних регионов.

АННА МАКАРОВА

Курганцы считают, что праздник в честь местной рыбки — сырка — может стать туристическим брендом региона.

АКЦЕНТ

Курганской области с ее знаменитым Илизаровским центром просто грех не развивать медицинский туризм

Правда, уже во время праздника стало понятно: прежде чем зазывать к себе гостей, надо тщательно продумать организацию мероприятия, чтобы и своих не обидеть. Всего к услугам гостей фестиваля было три воздушных шара, на которых предлагалось подняться в небо и посмотреть на город с высоты птичьего полета. Желающих выстроилась огромная очередь—далеко не всем удалось полетать на аэростате, многие остались недовольны. Кроме того, устроители праздника не подумали о парковках для автомобилей. Фестиваль проходил за городом, так что большинство гостей приехало на своих машинах, в результате на подъезде к месту проведения мероприятия возникли километровые пробки.

В отделе развития туризма обещают, что на следующий год ошибки учтут: шаров запустят в два раза больше, организуют парковки и выберут другое, более просторное место. Более того, фестиваль хотят сделать международным — уже идут переговоры об участии в нем гостей из Казахстана и Белоруссии. ●

Между тем

Просчеты в организации фестиваля воздушных шаров не помешали Курганской области стать лауреатом регионального конкурса Национальной премии в области событийного туризма Russian Event Awards Приволжского и Уральского федеральных округов в номинации «Лучшее туристическое событие в области спорта» (третье место). Курганцы также стали финалистами в номинации «Лучшее событие в области гастрономического туризма», представив на конкурс «День сырка». Финал премии пройдет 15—17 ноября в Самаре.

РЫНОК В регионе растет спрос на доставку продуктов

В Интернет за хлебом

Ольга Штейн,
Свердловская область

По данным аналитического агентства Data Insight, за прошлый год в России количество онлайн-заказов в интернет-магазинах продуктов питания выросло на 49 процентов. Средний чек стал меньше на 6 процентов, зато сумма онлайн-продаж увеличилась на 40. При этом лишь 24 процента интернет-магазинов продуктов питания зарегистрированы за пределами столиц и Подмосковья. Как развивается этот рынок на Урале, выяснял корреспондент «РГ».

Онлайн-ретейлер «ВГастроном» начал развозить продовольственные товары покупателям в Екатеринбурге три года назад.

—Спрос на доставку продуктов на дом увеличивается во всех городах нашего присутствия, прирост наблюдается буквально ежедневно. В Перми, к примеру, где мы запустили этот сервис в апреле, 30—40 процентов новых клиентов в неделю, а в Екатеринбурге, где работаем уже давно, прирост около 10 процентов, — рассказывает руководитель клиентского сервиса интернет-гипермаркета Евгения Пестовская.

Рост числа клиентов отмечают и другие онлайн-ретейлеры. К примеру, компания «Домой доставим», которая три года назад начала возить продукты из супермаркетов по квартирам в Перми, отмечает 60—70-процентное увеличение по отношению к сентябрю прошлого года. Общий прирост по всем городам присутствия в компании оценивают в 120—130 процентов.

—Мы не так давно на рынке, есть эффект низкой базы, поэтому цифры такие большие. В Екатеринбурге мы запустили сервис лишь год назад, каждый месяц число пользователей увеличивается на 20—30 процентов. Рынок интернет-торговли продуктами питания растет быстро, и мы растем вместе с ним,—говорит основатель сервиса Юрий Грицюк.

Такой услугой, по словам представителей онлайн-магазинов, пользуются разные люди, но в основном женщины, особенно молодые мамы. Есть среди клиентов люди с ограниченными возможностями, есть пожилые горожане, для которых заказы в интернет-магазине оформляют их дети. Интересен сервис также обеспеченным потребителям, живущим за городом.

АКЦЕНТ

Проблема в низкой рентабельности: интернет-покупатель не готов приобретать хлеб и молоко вдвое дороже, чем в магазине

—Я пару лет назад постоянно покупала продукты по Интернету, но, когда начали в заказ складывать почти просроченную молочку и дряблые огурцы, перестала,—делится мнением екатеринбурженка Юлия Борисова.

Возможно, нашей собеседнице просто не повезло с магазином: сейчас онлайн-супермаркеты готовы возвращать деньги не только за несвежие овощи, но и, например, за селедку, которая показалась покупателю слишком соленой. И не нужно судорожно искать чек и нести некачественный товар обратно в магазин: вопрос решается одним звонком.

Перспективы у продовольственного онлайн-сектора хорошие, уверены его представители. Но дело это непростое.

—Возможность организовать такой сервис мы рассматривали еще лет десять назад, но запускать его не стали. Несмотря на бурное развитие интернет-торговли, я не знаю сколько-нибудь успешного бизнеса в продуктовом онлайн-ретейле. Причина в низкой рентабельности: если у рестораторов или продавцов одежды наценка минимум 100 процентов, то в продуктовом сегменте—около 20-ти. Интернет-покупатель не готов приобретать хлеб и молоко вдвое дороже, чем в магазине. Средний чек онлайн-магазина продуктов в Екатеринбурге—около 1,5 тысячи рублей, наценка составит 300 рублей. Из них рублей 200 уйдет на доставку, а нужно еще платить за содержание интернет-магазина, за работу оператора, в итоге получаем убыточный проект. Крупные федеральные ретейлеры могут себе это позволить, а региональные либо уже наигрались в доставку, либо поддерживают сервис ради имиджа. Будущее у онлайн-торговли продуктами питания, конечно, есть. Вопрос лишь в том, когда оно наступит, — пессимистично рассуждает глава местной сети супермаркетов «Елисей» Александр Оглоблин.

Экономика у интернет-ретейла действительно сложная. Главная задача онлайн-магазина—сохранить офлайн-цену на товар.

—Для торговой сети, с которой мы сотрудничаем, наша компания — оптовый покупатель, поэтому имеет скидку. Вторая составляющая прибыли—доставка, хотя 70 процентов заказов мы привозим бесплатно. Третий, пока незначительный, блок доходов—работа с производителями и дистрибьюторами, когда мы продвигаем их товары и бренды. В обычном магазине они платят за определенное место на полке, у нас—за то, чтобы их товар появлялся на первой странице сайта, —объясняет Юрий Грицюк.

По мнению специалистов, продуктовый сегмент онлайн-торговли повторяет путь рынка бытовой техники и одежды. Европейские страны его уже прошли. Сейчас в России через Интернет продают не более 0,1—0,2 процента от общего объема продуктов питания, в ближайшие годы цифра может вырасти до 3—4 процентов (для сравнения: в Великобритании, которая является лидером продуктовой интернет-торговли, на онлайн-покупки приходится 9 процентов розничных продаж продовольствия). Запрос на услугу со стороны населения есть, однако развивать ее достаточно сложно по ряду причин.

—У торговых предприятий, реализующих продукты питания через розничные магазины, нет значительного экономического интереса заниматься интернет-продажами, — считает директор института торговли, пищевых технологий и сервиса УрГЭУ Вера Соловьева.—Покупатель в конце концов придет и все равно купит необходимые ему продукты. У интернет-магазина возникают дополнительные затраты на логистику, сбор заявок, появляется ответственность за то, каким товар доедет до конечного потребителя. Кроме того, дополнительные усилия по фасовке и транспортировке продуктов увеличивают стоимость покупки в сравнении с традиционной формой продажи. Формируется затратная часть, которая увеличит конечную цену товаров. Потребитель же ожидает хороших бонусных скидок, ассоциируя такой вид покупки с тем, который существует на рынке бытовой техники и электроники.

Передавая товар посреднику, магазин не может гарантировать, что будут соблюдены условия хранения, транспортировки и сроки доставки. Кроме того, ответственность посредника за качество товара на сегодняшний день никак не фиксируется: с претензиями потребителей, если что, придется разбираться магазину.

—Сегодня, по моей оценке, не более 8—10 процентов жителей региона могли бы пользоваться таким видом услуг, что, впрочем, не означает, что они обязательно станут это делать. В нашей стране на потребительское поведение сильно влияет менталитет. Русскому человеку каждый день надо пойти в магазин, потрогать то, что он хочет купить. Есть недоверие к качеству, безопасности купленного онлайн товара, соблюдению сроков хранения. В тех странах, где этот вид торговли существует давно, люди привыкли доверять магазину и, главное, ответственность продавцов бесспорная. Если покупатель вернул товар, магазин обязан заменить его. У нас к этому пока не готовы ни та, ни другая сторона. Для развития данного направления нужны отдельные правила, должна быть принята федеральная норма, регламентирующая правила продажи продуктов питания онлайн, как это сделано для розничных магазинов, реализующих продовольствие, — добавляет Вера Соловьева. ●

ISTOCK

Дополнительная фасовка и доставка товаров, заказанных по Интернету, неизбежно увеличивает их конечную цену.

ЦИФРА

22,9 МИЛЛИАРДА РУБЛЕЙ

составила сумма покупок россиян в интернет-магазинах продуктов питания в 2018 году

ОПЫТ Уральцы написали диктант по экономике

ПРО АДАМА СМИТА И РОБИНЗОНА

Мария Лисина,
Свердловская область

Екатеринбуржцы присоединились к всероссийской акции «Экономический диктант». В числе ее участников оказалась и корреспондент «РГ».

Тема диктанта—«Сильная экономика—процветающая Россия». В Екатеринбурге участие в нем приняли более 1100 человек. Поскольку его организовали в Уральском государственном экономическом университете, самой многочисленной категорией участников ожидаемо стали студенты и школьники.

Вообще-то участвовать в акции мог любой желающий. Среди представителей старшего поколения—преподаватель Ирина Викторовна.

—Я увидела информацию о диктанте в Интернете, захотелось попробовать. Мой профиль—история: раз я ее знаю, наверное, знаю и экономику. Многие исторические и экономические процессы взаимосвязаны—взять хотя бы Петра Столыпина и его реформы,—рассуждает она.

Первые вопросы действительно были историческими и имели отношение к организатору диктанта—Вольному экономическому обществу России. Оказывается, оно было создано еще по указу императрицы Екатерины Второй. В целом для себя я поделила вопросы на четыре категории. Первая—знание экономической теории. Оговорюсь: задания диктанта отнюдь не академичные, например: кто из литературных героев стал персонажем при создании экономических теорий? (Спойлер: Робинзон Крузо, которого используют как пример производителя, потребителя и т.д.) Затем нужно было продемонстрировать знание основных понятий (банковские депозиты, ключевая ставка и другие), показать финансовую грамотность (что делать, если звонят из банка и просят сообщить секретный код с задней стороны карты?). И наконец задания на эрудицию: «Что обозначает горизонтальная полоса на символах рубля, евро и йены?», «Труды какого полит-эконома читал Онегин?».

На выполнение теста отводился час, но многие справились за 20—30 минут. Каждый участник получил сертификат. Тем, кто наберет 75 и более баллов, выдадут сертификаты победителей, а заработавшие от 95 до 100 баллов, получат еще и памятные подарки. Организаторы обещают проверить работы и назвать победителей до 30 октября. ●

ПРОКУРАТУРА

В Шадринске выявили аферу с землей

АРЕНДОВАЛИ ПОД АПТЕКУ

Валентина Николаева,
Курганская область

Шадринская межрайонная прокуратура вскрыла крупную аферу с незаконным переводом земельного участка из государственной в собственность предприятия.

Как оказалось, еще в 2011-м директор компании по результатам аукциона заключил договор аренды земельного участка площадью 2640 квадратных метров для строительства аптеки. Затем, воспользовавшись правоустанавливающим документом на землю, он оформил в собственность объект незавершенного строительства—здание будущей аптеки, после чего обратился в местную администрацию с заявлением о передаче участка в собственность компании на льготных условиях—согласно действующему на тот момент законодательству.

В итоге фирма получила участок в собственность без аукциона по цене 369,4 тысячи рублей, что существенно ниже кадастровой стоимости (2,5 миллиона). Через год землю вместе с недостроенным зданием продали уже за 27,3 миллиона рублей. Сейчас здесь вместо аптеки построен супермаркет, а коммерческая организация, через которую провернули аферу, ликвидирована.

Ущерб бюджету оценили почти в два миллиона рублей. Против бывшего директора организации возбуждено уголовное дело по статье «Мошенничество в особо крупном размере». ●