

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

ТЕКУЩИЙ МОМЕНТ

### «Нужно извлечь уроки из поражения и идти дальше»

Подведены итоги II Национального чемпионата рабочих профессий WorldSkills Russia — 2014. Победителями командного зачёта стали Республика Татарстан, Москва и Свердловская область. Пермяки на пьедестал почёта не попали.

Условия, в которых выступали представители Пермского края, можно смело назвать высококонкурентными. Участие в чемпионате, проходившем в Казани, принимали 450 молодых рабочих из 39 субъектов федерации. Соревнования проводились по 35 компетенциям.

Пермский край представил семь компетенций. В команду, сформированную краевым Министерством образования и науки, вошли студенты пяти образовательных учреждений, победители региональных конкурсов и олимпиад. Итог их выступлений выглядит следующим образом:

- модельер Ксения Ощепкова (Пермский техникум профессиональных технологий и дизайна) — третье место из 16;
- фрезеровщик Алексей Норицын (Пермский политехнический колледж им. Н. Г. Славянова) — пятое место из 12;
- парикмахер Анастасия Седельникова (Пермский техникум профессиональных технологий и дизайна) — 12-е место из 25;
- автомеханик Антон Радостев (Коми-Пермяцкий политехнический техникум) — 13-е место из 20;
- столяр Борис Ведерников (Березниковский строительный техникум) — 10-е место из 12;
- каменщик Вячеслав Андреев (Чайковский техникум промышленных технологий и управления) — 12-е место из 14;
- сварщик Иван Шанулин (Пермский политехнический колледж им. Н. Г. Славянова) — 26-е место из 29.

Эксперты Пермской торгово-промышленной палаты, присутствовавшие на чемпионате WorldSkills Russia — 2014, говорят о том, что нынешние соревнования продемонстрировали главное — отсутствие стабильности в результатах. Если в прошлом году пермяк Иван Голдобин победил на национальном чемпионате и был делегирован на международный чемпионат WorldSkills International в Лейпциге, то в этом году Прикамье не показало блестящих результатов, а разброс в результатах по компетенциям достаточно велик. Это демонстрирует отсутствие системности в подготовке конкурсантов.

**Марат Биматов, президент Пермской торгово-промышленной палаты:**

— Нельзя сказать, что мы довольны результатом, но и разочаровываться в данном случае бессмысленно. Нужно извлечь уроки из поражения и идти дальше. В частности, важно определиться с подходом к подбору участников сборной Пермского края. По нашему мнению, в ней должны войти студенты, обучающиеся по дуальной системе образования и потому обладающие более серьёзными практическими навыками.

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

### Пермские инвесторы выбирают стрит-ритейл

**В** Перми наблюдается активный рост числа частных инвесторов в сегменте стрит-ритейла. Это подтверждается стабильным ростом продаж и по числу сделок, и по общей площади проданных объектов.

По мнению представителей агентств недвижимости, стрит-ритейл у частных инвесторов занимает первое место по инвестиционной привлекательности. По мнению заместителя генерального директора по коммерческой недвижимости компании PAN City Group Игоря Голубева, инвестиционная привлекательность помещений стрит-ритейла обусловлена хорошей доходностью, высокой ликвидностью и вариативностью использования (под торговлю, офисы, студии красоты, кафе).

Эксперты считают, что потенциал развития формата стрит-ритейл в Перми велик, но осложняется нехваткой качественных помещений и отсутствием подходящих площадок для размещения, удовлетворяющих требованиям арендаторов.

По мнению экспертов, в ближайшее время активной зоной развития стрит-ритейла станут улицы Сибирская и Революции. Именно здесь компания «Талан» планирует создать торговые галереи, организовав стрит-ритейл на участке, расположенном в квартале, ограниченном улицами Революции, 25 Октября, Швецова и Сибирской.

По словам генерального директора компании «Талан» Константина Макарова, потребности арендаторов разные, но есть параметры, которые важны для всех. Фасад должен обязательно выходить на оживлённую улицу, пешеходную или проезжую зону. Важна также возможность разместить вывеску на фасаде. Обязательное условие — витражное остекление и высокие потолки (3,5 м и выше). Причём пространство должно быть максимально правильной формы, приближенной к квадрату. Как правило, операторы рассматривают помещения с отделкой «под чистовую» — ровные белые стены, потолок, потолок.



Строим — как для себя

реклама

СВЯЗЬ

### Повышаем сокращая, или Как экономить, развивая бизнес



Сегодня мы поговорим о том, как повысить эффективность бизнеса при помощи услуг связи и при этом оптимизировать затраты. Несколько вопросов мы адресовали Александру Логинову, руководителю Пермского филиала «Ростелеком».

— Александр Евгеньевич, в наше время связь и интернет являются неотъемлемым атрибутом любого бизнеса. Первый вопрос, который интересует всех клиентов: как можно сэкономить на услугах связи?

— Цена услуги устанавливается оператором исходя из расходов на организацию линии связи. Когда клиент заказывает несколько услуг по одному адресу, вторая и следующие услуги не требуют организации нового канала и появляется возможность для снижения стоимости.

По такому принципу организован наш новый продукт — пакет услуг «Оптимизатор». Например, в пакете может быть Интернет, телефон и «облачный» продукт. Если каждую услугу купить по отдельности, будет дороже.

— Это доступно только новым клиентам?

— Пакет услуг «Оптимизатор» действителен как для новых клиентов, так и для уже существующих. Главное условие подключения — наличие технической возможности. Заявку на подключение можно оформить по телефону 8-800-300-18-11, в наших салонах или на сайте Ростелекома в разделе «Для бизнеса».

— Кроме экономии на услугах связи, что ещё Ростелеком готов предложить бизнесу для повышения эффективности?

— Сегодня бизнес как никогда мобилен. Все рабочие вопросы решаются посредством мобильной связи и интернет-сервисов из любой точки мира. Так называемые «облачные» услуги становятся всё более популярными. Многие поняли и — главное — просчитали, что этот способ предоставления программного обеспечения помогает радикально повысить эффективность работы и серьёзно снизить затраты на информационные технологии.

Экономика аренды сервисов для клиента очень проста: либо покупать и ставить всё программное обеспечение на свои ком-

пьютеры, либо получить готовое решение от оператора связи — все необходимые сервисы в интернет-браузере, единую службу технической поддержки, которая отвечает и за связь, и за работу приложений. При этом про обновление ПО и лицензий можно забыть, об этом позаботится оператор.

— Но если что-то мешает решиться?

— Для всех наших «облачных» сервисов предусмотрен тестовый период предоставления услуг. К тому же, мы предлагаем как готовые «облачные» решения, в том числе в рамках пакета «Оптимизатор», так и формируем индивидуальные предложения.

— То есть современные услуги связи — это всегда экономия?

— Не только услуги. Дистанционное обслуживание — через интернет и контакт-центр — существенно экономят время. Например, достаточно оставить заявку на сайте или по телефону, и к клиенту в офис подойдёт менеджер для презентации услуг, оформления документов и подключения.

Также для бизнес-клиентов реализован такой сервис, как «Электронный документооборот» (ЭДО).

— Можно более подробно об «Электронном документообороте»?

— Благодаря использованию системы электронного документооборота и технологии электронной подписи, предприятия могут полностью заменить бумажные платёжно-расчётные документы электронными документами. Вся процедура обмена электронными документами занимает всего несколько минут. Система ЭДО интегрирована с программой 1С, поэтому все данные легко и быстро переносятся в бухгалтерскую систему, вводить вручную ничего не нужно. Полученные таким способом документы имеют юридическую значимость — их можно предъявлять в контролирующие органы, что закреплено Приказом Министерства финансов РФ.

реклама