

КОНЪЮНКТУРА

ТЕНДЕНЦИИ

Бизнес на свежем воздухе

Пермские предприниматели осваивают новую площадку для обмена опытом

Полина Вяткина, Маргарита Галимуллина

На площадке Digital Port 16 июня состоялся «Бизнес-пикник», завершивший полугодовой «марафон» проекта «Бизнес-среда» пермского представительства «Опоры России». Участники пикника могли не только получить полезную информацию от директоров и владельцев крупного бизнеса России, но и найти инвестора, а также узнать о том, как стать партнёром крупных корпораций. В рамках деловой программы «Бизнес-пикника» обсуждались идеи для digital-стартапов, городское предпринимательство, интернет-маркетинг для бизнеса и бизнес в сфере food market.

Эпоха digital

В рамках секции «Digital-стартапы» руководитель направления онлайн-трекшена Фонда развития интернет-инициатив (ФРИИ) Данил Коновалов отметил, что интернет-бизнес в России стремительно развивается. «Среди европейских стран Россия стоит на первом месте по количеству интернет-пользователей, а интернет-торговля в России за последние три года выросла в три раза», — пояснил Коновалов.

По словам эксперта, в бизнесе будущего первостепенной миссией предпринимателя будет задача максимально автоматизировать и упростить работу. Одним из решений этой проблемы может стать система управления бизнесом. «С учётом огромного количества данных, которые генерируют люди и бизнес-проекты, от владельцев требуется эффективнее ими управлять. От самых простых решений, таких как CRM, до прикладных вещей, решаяющих узкие задачи, как это делают чат-боты», — говорит Данил Коновалов. В мессенджерах всё больше набирают популярность боты, которые помогают, например, пройти консультацию клиента без участия человека.

Спикер акцентировал внимание на активном использовании интернета вещей, что помогает исключить участие человека не только в бизнесе, но и в бытовых задачах. Коновалов поделился идеями проектов в сфере ЖКХ и рассказал о новой тенденции в управлении водными и энергетическими ресурса-

ми. Основная идея проектов в том, что специальные датчики интернета вещей самостоятельно снимают показания счётчиков и отправляют в управляющую компанию. Эта функция позволяет предложить жильцам лучший тариф с учётом их поведения при потреблении света, газа и воды.

На площадке также состоялся «мозговой штурм» остальных участников секции на тему «Во что инвестировать сейчас деньги и силы, чтобы через пять лет получить отдачу». Ольга Ковинова, руководитель отдела по работе с партнёрами компании Xsolla, предложила стартаперам инвестировать свои деньги в борьбу с мошенниками, которые работают через звонки, сообщения и email-сообщения. Ковинова утверждает, что основными клиентами таких проектов сейчас являются банки и страховые компании. А Дарья Вахтеева, PR-специалист компании «Промобот», считает, что перспективным рынком на сегодняшний день является робототехника. «Ежегодно спрос на сервисную робототехнику увеличивается на 500%», — поясняет Вахтеева.

Бизнес живота

На площадке секции Food market представители ресторанных бизнесов Перми рассказали о том, как из маленького кафе в провинциальном городе сделать уникальное место с вкусной кухней и особым подходом к обслуживанию гостей.

Модератор Анатолий Руденко, гастрономический эксперт международного



уровня, рассказал о мировых трендах в потреблении еды, которые постепенно приходят в столицу и вскоре заинтересуют пермских владельцев заведений общественного питания. Среди них — блюдо гавайской кухни poke («ленивые сушки»), продукты «для кишечника» и жареные бананы.

Во второй половине секции участники отвечали на актуальные вопросы из зала. Все спикеры сошлись на том, что нужно уделять своим клиентам максимум внимания, общаться с ними. Олег Ощепков, учредитель ресторанов «Улитка», «Маркс», «Вехотка», признался, что в поисках недочётов в работе ресторанов часто разговаривает со своими гостями и таким образом узнаёт все нюансы. «Если вы соберёте примерно 100 анкет тем или иным способом, то вы получите 80% ответов, почему проект неуспешен. Важно в своём заведении делать всё, как для себя. Покупать всё самое лучшее, начиная с вилки и заканчивая качественными продуктами», — рассказывает ресторатор.

Монстры без галстуков

Секция «Крупный бизнес — партнёр для малого» была посвящена партнёрским отношениям между большими корпорациями и малыми и средними предприятиями. Участниками секции были представители компаний «Уралкалий», «ЛУКОЙЛ», «СИБУР Холдинг» и «Газпром». Модератором секции выступил Александр Калинин, президент общественной организации «Опора России».

«Мы помогаем малым предприятиям получать сертификацию, доращиваем их до той квалификации, которая требуется крупным компаниям, а в результате экономим деньги и получаем в малом бизнесе высокотехнологичный подход», — говорит Калинин.

Если в 2015 году продукции малого и среднего бизнеса в крае закупалось на 50 млрд руб., то в этом году пермские корпорации закупают услуги малого бизнеса уже на гораздо большую

сумму — 3 трлн руб. Каждая из корпораций — участников секции заявила о том, что участие малых предприятий в их деятельности в последние годы заметно выросло.

Представитель ПАО «СИБУР Холдинг» заявила о том, что в последние три-четыре года взаимодействие с малыми предприятиями качественно изменилось: «Мы не просто закупаем продукцию у субъектов среднего и малого бизнеса. Взаимодействие набирает обороты, и мы выходим на более высокотехнологичную номенклатуру».

Участники секции обозначили несколько критериев, которым должны соответствовать малые предприниматели, имеющие намерение работать в партнёрстве с крупными корпорациями: состоятельность предприятия и его руководства, правильная оценка своих сил и возможностей, необходимость в постоянном технологическом развитии.

Пространство ищет креатива

В рамках секции «Городское предпринимательство» основатели известных пермских бизнесов бренд MOLOTOV, «Дом-пекарня Демидовых», организаторы Red Market и Red Fest, руководство парка им. Горького делились опытом и проблемами, с которыми они сталкиваются в своей деятельности.

Юрий Перельгин, исполнительный директор ООО «Институт «Ленгипрогор» и модератор секции, рассказал о тонкостях и сложностях изменения структуры российских городов, в которых необходимо сохранить их историческую составляющую. В качестве примера Юрий Перельгин привёл преобразование Иркутска. Эксперт коснулся законодательных и экономических нюансов, которые зачастую усложняют процесс реализации подобных проектов. По словам Перельгина, проблема городов, бюджет которых в три-четыре раза меньше столичного, — в том, что «за всеми услугами «центральности» народ едет в Москву». «Отложенный спрос

