БИРЖА ТОРГОВ

ДЕПАРТАМЕНТ ГОРОДА МОСКВЫ ПО КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКЕ

investmoscow.ru
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТАЛ ГОРОДА МОСКВЫ

ПОРТАЛ ПОСТАВЩИКОВ

Отсканируйте QR-код, чтобы попасть на Портал поставщиков Москвы

БИЗНЕС НА ВЫСОТЕ

■ Как семья промышленных альпинистов зарабатывает на городских торгах

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА НАШИ СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ И БУДЬТЕ В КУРСЕ НОВОСТЕЙ!

tendermos | tendermosru | mos_tender | TenderMoscow | tendermospress

СТОЛИЧНЫЕ ШКОЛЫ ПРОВЕДУТ СЕРИЮ МЕРОПРИЯТИЙ В РАМКАХ ДНЕЙ МОСКОВСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ

Столичные школы присоединяются к городскому проекту «Дни московской конкуренции». Всего до конца декабря пройдет пять крупных мероприятий. Например, учителям будет предложено участвовать в видеоконкурсе по заданным тематикам.

Отдельные викторины будут разработаны для учеников, их родителей, для контрактных управляющих столичных школ. Тематика будет сформирована с учетом интересов каждой группы. Активисты программы «Московское долголетие» поделятся секретами своего мастерства с жителями города.

Цель проекта «Дни московской конкуренции» – показать абсолютно разным аудиториям, что конкуренцию следует рассматривать не только с экономической точки зрения. Это неотъемлемая часть каждой сферы нашей жизни, эффективный инструмент развития и принятия решений.

Организатором проекта выступает Департамент города Москвы по конкурентной политике.

Более подробно о мероприятиях в рамках «Дней московской конкуренции» можно узнать на сайте москваконкурентная.рф.

СВЫШЕ 700 УЧАСТНИКОВ ПРЕТЕНДОВАЛИ НА КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В ЦАО

Более 700 претендентов с начала года собрали городские аукционы за право продажи нежилых коммерческих помещений, расположенных в центре Москвы. Всего с начала этого года в Центральном округе было реализовано 98 объектов. На такие лоты претендовали по семь участников – эти объекты неизменно вызывают интерес у инвесторов как своим расположением, так и возможностью приобрести объект в здании, представляющем историческую или культурную ценность.

При этом сразу пять помещений были проданы на электронных торгах по итоговой цене, в несколько раз превышающей начальную.

Абсолютным рекордом стала продажа помещения площадью 104 квадратных метра на Солянке. Цена за него выросла почти в девять раз в ходе торгов – это самый высокий показатель за этот год. Приобрести этот объект собирались сразу 24 участника.

Еще одним высококонкурентным стал лот, стартовая цена которого возросла почти в пять раз, – шесть участников претендовали на покупку подвального помещения по адресу: Сивцев Вражек, дом 33. Большой интерес вызвало у инвесторов помещение на цокольном этаже по адресу: Знаменский бульвар, дом 4. Приобрести его хотели 15 человек, итоговая цена превысила первоначальную в четыре раза. Стартовые цены еще двух объектов в центре города по итогам торгов выросли втрое.

ПО 7 УЧАСТНИКОВ
претендовали в среднем на один лот

ВПЕРВЫЕ СВЫШЕ 30 МАШИНО-МЕСТ МОЖНО АРЕНДОВАТЬ ЧЕРЕЗ ЭЛЕКТРОННЫЕ АУКЦИОНЫ

На городские аукционы на повышение цены впервые выставлены машино-места. 31 такой лот опубликован на инвестиционном портале Москвы – все они расположены в Центральном административном округе в крытом паркинге по одному адресу: Средняя Калитниковская улица, дом 15.

Аренда машино-места напрямую у города позволяет обзавестись местом для парковки своего автомобиля по конкурентной цене – их стоимость варьируется от 5,9 до 7,2 тысячи рублей за квадратный метр. С победителями аукционов будут заключены договоры аренды сроком на 11 месяцев и 28 дней.

В аукционах за право аренды машино-мест могут участвовать только физические лица. В целом введение такого способа реализации этих объектов позволит привлечь к участию в аукционах новых претендентов, которые давно задумывались о собственном месте для парковки автомобиля рядом со своим домом или местом работы.

Ранее победителям электронных аукционов была доступна исключительно покупка машино-мест или их аренда собственниками помещений многоквартирных домов. А если пилотный проект будет признан успешным, взять в аренду машино-места можно будет и в других округах столицы.

Сегодня все доступные предложения можно посмотреть на сайте investmoscow.ru.

ЧИСЛО УЧАСТНИКОВ ГОРОДСКИХ ТОРГОВ ВОЗРОСЛО В 10 РАЗ ЗА ПЯТЬ ЛЕТ

Число компаний, физических лиц, участвовавших в городских аукционах за последние пять лет, возросло в 10 раз.

Об этом сообщил заместитель мэра Москвы по экономической политике и имущественно-земельным отношениям Владимир Ефимов.

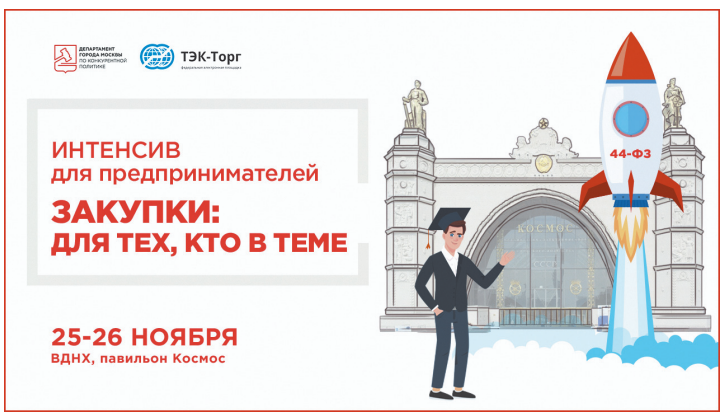
– Москва стала первым в России городом, который полностью оцифровал возможности реализации городской недвижимости – квартир, машино-мест, земли и пр. Год от года наблюдается повышение доверия участников к процедуре электронных аукционов, к городским торгам растет интерес не только со стороны инвесторов, но и малого и среднего бизнеса, физических лиц.

Это подтверждается статистикой. Если в 2014 году на торги были выставлены две тысячи объектов, то сегодня это число утроилось, а количество участников аукционов возросло в 10 раз, – уточнил Владимир Ефимов.

Таких показателей удалось достичь благодаря планомерной работе столицы по повышению открытости и прозрачности электронных аукционов.

Например, инвестиционный портал investmoscow.ru позволяет городу вести общение с представителями бизнеса, готовыми инвестировать свои средства в проекты в онлайн- и офлайн-режимах. На этом сайте агрегируются все доступные предложения по продаже и аренде столичной недвижимости и действуют сразу 64 услуги непосредственно для бизнеса. Кроме того, в Москве проводятся различные консультационные мероприятия, доступны горячие линии со специалистами и многое другое для информирования населения о возможностях сотрудничества напрямую с городом.

Еще одним показателем успешной работы Москвы в этом направлении стал тот факт, что среди покупателей столичной недвижимости есть не только жители столицы, но и представители практически всех субъектов РФ, а обновляемый контент сайта интересен и представителям других стран – об этом свидетельствует анализ статистики аудитории.



«БУДЕТ РАСТИ МАЛЫЙ БИЗНЕС – И СРЕДНИЙ КЛАСС»

Государство продолжает наращивать долю малого бизнеса в выполнении госзаказа. Ближайшая цель – 15 процентов от его общего объема, 25 процентов – перспективная. Каким образом достижению этой планки способствует принятие Национального плана развития конкуренции и какие новые возможности для развития открываются перед предпринимателями столицы, специально для «Биржи торгов» рассказывает **руководитель Московского управления Федеральной антимонопольной службы Армен Ханян**.

О ЦЕЛЯХ ГОСУДАРСТВА И ПЕРСПЕКТИВАХ БИЗНЕСА

Человеческая природа такова: заполонить все, занять лидирующие позиции и начать подавлять всех вокруг. Не все могут с этим совладать. Но кто-то должен эти процессы контролировать. Для этого созданы надзорные органы, в частности ФАС.

Нужно учитывать и специфику нашей страны, где 70 лет плановой экономики породили бесчисленные монополии, которые стали нашим наследием с тех времен. А рынок со всеми своими правилами игры не возникнет за один день. Очередной шаг на пути развития конкуренции на всех рынках в масштабах всей страны – принятие Национального плана развития конкуренции, документа исторического значения, подобного которому еще не существовало. Реализация плана предполагает достижение трех целей: повышения удовлетворенности потребителей; роста эффективности и конкурентоспособности отечественного бизнеса; поступательного развития многоукладной экономики.

В прошлом году, выступая на Госсовете, руководитель ФАС Игорь Артемьев говорил о том, что аукционы и конкурсы на выполнение определенных несложных услуг и работ надо проводить только лишь среди субъектов малого предпринимательства. Это основа экономической жизнедеятельности любой страны.

Нужно создавать такие условия, чтобы люди хотели идти в бизнес, строить и развивать его, зарабатывать деньги. В Нацплане прописаны не только перспективные цели, но и вполне конкретные текущие задачи. Одна из основных – увеличение доли малого предпринимательства при выполнении госзаказа вдвое по сравнению с 2017 годом. Совместно с правительством Москвы мы работаем над тем, чтобы снять излишние административные барьеры, упростить для небольших частных компаний и ИП доступ к госзакупкам.

Будет расти малый бизнес – будет расти и средний класс.

500
МЛРД РУБ.
– общая сумма 110 тысяч госконтрактов, уже заключенных с малым бизнесом в текущем году.

О НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЯХ

В рамках исполнения Нацплана с правительством Москвы подписано Соглашение о взаимодействии, утверждены ключевые показатели в тех сферах, где субъект определил вектор еще большего развития конкуренции: социальная сфера, сферы торговли, строительства, транспорта, медицины и другие. Во многих из указанных сфер показатели конкуренции в Москве достигнуты. Но это не означает, что некуда дальше двигаться.

Вот, к примеру, обеспечение равного доступа частных медицинских клиник к оказанию услуг в рамках ОМС. В 2017 году количество медучреждений частной формы в столице составляло около 30 процентов от общего количества таких учреждений. А в 2018 году их доля возросла до 33,2 процента.

Мы привыкли к тому, что за бесплатной медицинской помощью – только в госмедучреждения. Но мы сумели поменять правила. Предприниматель приходит, говорит, что хочет оказывать услугу по системе ОМС, подает документы на очередной год, его включают в реестр медицинских учреждений, и он получает стартовые объемы оказания медпомощи. Для граждан – дополнительные удобства и выбор. Для бизнеса – возможность зарабатывать, развивать новые направления, создавать рабочие места. И если он с этими стартовыми объемами справился и оказал услуги эффективно, на следующий год получит объемов больше. Вот здесь работает конкуренция всех медучреждений. И государственных, и частных.

Фактически государство создает для предпринимателей новые ниши для осуществления предпринимательской деятельности. Это касается и вовлечения малого бизнеса в госзакупки.

ОБ УЧАСТИИ ЧАСТНОГО БИЗНЕСА В ГОСЗАКУПКАХ

Еще несколько лет назад закон не предусматривал каких-то определенных обязательств перед малым бизнесом при проведении госзакупок. Последние три года установлена нижняя планка: не менее 15% госзаказа должно быть размещено среди субъектов малого предпринимательства. Есть необходимость у заказчика потратить 100 рублей в год? На 15 из них закупись у малого бизнеса. В Москве эта планка давно взята – с огромным запасом. С субъектами малого предпринимательства уже заключено более 110 тысяч контрактов на общую сумму более 500 млрд рублей. Цифра внушительная, думаю, со временем она будет только расти, поскольку мы с коллегами стараемся планомерно снимать избыточные барьеры.

> Совместно с правительством Москвы мы работаем над тем, чтобы снять излишние административные барьеры, упростить для небольших частных компаний и ИП доступ к госзакупкам», – Армен ХАНЯН, руководитель Московского УФАС

Например, с этого года субъект малого предпринимательства может не представлять обеспечение исполнения контракта, если он становится победителем в закупках, – а это немалая финансовая нагрузка. Но это работает в случае представления заказчику информации из реестра контрактов, подтверждающей, что в течение трех лет до подачи заявки он исполнил три контракта без штрафов и пеней и что общая сумма контрактов равна или больше НМЦК.

…Не стоит бояться участия в государственных тендерах. Надо активнее участвовать в закупках – это хороший способ вывести бизнес на новый уровень, а риски есть и при работе с частными структурами, нужно их всегда взвешенно оценивать и быть уверенным, что ты выполнишь принятые на себя обязательства. Если тебе интересна та или иная сфера, то нужно туда идти и пытаться себя проявить. Главное – это добросовестное исполнение условий контракта. Не подставлять ни себя, ни заказчика, ни потребителей.

Пугает забюрократизированность? Поймите, что бумаготворчество не самоцель, а вопрос финансовой безопасности. Когда вы отправляетесь в полет, вам предстоит пройти в аэропорту строгий контроль: проверку документов, сканирование багажа, личный досмотр. Это доставляет неудобства. Но безопасность важнее. В госзаказе так же.

О НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ЗАКАЗЧИКАХ И ПОСТАВЩИКАХ

Заказчик, прежде всего, должностное лицо, которое несет ответственность за нарушение законодательства – административную или уголовную. Не всех, конечно, это останавливает. Столкнулись с нарушениями порядка проведения или определения поставщика? Приходите в ФАС, жалуйтесь. И там, где наши решения обжалуются в суде, почти в 90 процентах случаев мы выигрываем. Важно понимать, что ни мы, ни другие контролирующие органы не в состоянии в инициативном порядке просеять через мелкое сито весь объем проводимых процедур. Начать расследование, отстоять ваши права мы сумеем только в том случае, если получим от вас соответствующее заявление.

Нарушители закона есть и на противоположной стороне. Большая головная боль – «профессиональные жалобщики». Цель у них одна – жажда наживы, а не борьба с нарушениями и восстановление справедливости. Они рассчитывают, что завалят нас жалобами, не дадут объективно рассмотреть жалобу, а заказчикам создадут сложности в проведении закупки товаров, работ, услуг, в надежде на понуждение заказчиков на неформальное решение данного вопроса. Это попахивает мошенничеством. Мы боремся с такими жалобщиками. В том числе совместно с правоохранительными органами. Настоятельно советую не вступать с мошенниками в переговоры, не идти у них на поводу. О всех таких фактах информировать правоохранительные органы и нас. Вместе мы сможем искоренить эту мошенническую схему.

ТРАНСФОРМАЦИЯ РИЕЛТОР БОЛЬШЕ НЕ НУЖЕН?

■ В столице проходят Дни московской конкуренции

Это мультиформатный проект, посвященный теме реализации Национального плана развития конкуренции и внедрению Стандарта развития конкуренции. В столице подобное мероприятие и в таком масштабе проводится впервые. Его организатором выступает Департамент города Москвы по конкурентной политике. Первым событием проекта стала конференция «Конкуренция: рынки, цифры, люди», собравшая более тысячи участников. Представители власти и бизнеса, лидеры общественного мнения и активные горожане обсудили, как цифровые инструменты меняют конкуренцию на разных рынках.

■ Как конкуренция меняет рынок недвижимости

АЛЕНА БУЛАВКА
ABULAVKA@ MBGAZETA.RU

Как современные технологии меняют рынок недвижимости – вот главная тема дискуссии «Цифровая эпоха недвижимости: инструменты, тренды, показатели».

КОНКУРЕНЦИЯ ЗА ОБЪЕКТЫ

Рынок недвижимости считается одним из самых высококонкурентных. Здесь на смену «живым» сделкам приходят электронные, места риелтора или консультанта начинают занимать онлайн-сервисы и цифровые инструменты. Так, Москва стала первым городом России, который начал реализовывать муниципальную недвижимость посредством электронных аукционов – сегодня 99 процентов торгов проходят онлайн, что повышает доверие к процедуре и ее прозрачность. Предложения по покупке недвижимости, подача заявки на осмотр объектов, прием документации осуществляются онлайн. Работает информационный киоск, консультанты которого показывают объекты в удобное для потенциальных покупателей недвижимости время.

– Статистика свидетельствует, что люди доверяют электронным сделкам. Рост среднего количества участников в торгах – доказательство этому, – отметил заместитель руководителя Департамента города Москвы по конкурентной политике Александр Лукин.

Сегодня через аукционы Москва реализует квартиры, машино-места, земельные участки. За многие объекты разворачивается настоящая борьба, а участниками торгов выступают физические и юридические лица из различных регионов России.

КОНКУРЕНЦИЯ ЗА КЛИЕНТА

Рынок недвижимости, с одной стороны, очень консервативный, но с другой – высококонкурентный. И именно высокая конкуренция трансформирует даже такой инертный рынок, как недвижимость. Один из способов трансформации – цифровизация бизнес-процессов.

О развитии IT в сфере недвижимости рассказал Александр Алексеев, руководитель сервиса «Яндекс.Недвижимость». По его словам, агентства недвижимости уже меняются, как и сами клиенты, которые уже сейчас более информированы по сравнению с несколькими годами ранее.

– Информация становится доступнее. Поиск информации, например по подбору квартиры, ранее мог занимать неделю, а сейчас для этого требуется значительно меньше времени. И для поиска больше не требуется риелтор, – отметил Александр Алексеев. – Агентства недвижимости трансформируются, у консультантов благодаря цифровизации появляется значительно больше инструментов для анализа рынка.

> Несмотря на глобальную цифровизацию, живое общение никуда не исчезнет. Девелоперу необходимо ощущение личного восприятия, когда он приобретает землю под застройку. Требуется выехать на место, посмотреть, оценить земельный участок. И это пример того, как инструменты цифровизации (когда многое можно сделать не выходя из офиса или из дома) сочетаются с живым общением, – Александра Синилова, директор департамента по работе с девелоперами Savills в России.

О конкуренции классических риелторских агентств и агрегаторов рассказал Евгений Лучинин, сооснователь сервиса аренды Locals, специализирующегося на аренде жилой недвижимости. Сервис позволяет уменьшить стоимость сделки и проверить ее на юридическую чистоту. Экономия достигается за счет того, что потенциальный клиент осматривает объекты без участия риелтора.

КОНКУРЕНЦИЯ ЗА ПРАВО НА ПРОФЕССИЮ

Руководитель аналитического центра ЦИАН Алексей Попов рассказал, что становится больше онлайн-сделок на рынке жилья. Девелоперы присматриваются к данному механизму реализации квартир:

– Риелтор настоящего – это мозг процесса. Он знает реальные кейсы сделок в конкретной локации, он может помочь договориться сторонам сделки, он знает, где взять кредит так, чтобы сделка в итоге не рассыпалась, – отметил управляющий агентства безопасности недвижимости Сергей Вишняков.

Генеральный директор S. A. Ricci Александр Морозов считает, что консультант и риелтор – разные профессии. Риелторы действительно уйдут в прошлое, но в сложных дорогостоящих сделках, в коммерческой недвижимости без консультанта не обойтись.

– Сейчас идет накопление знаний и сбор больших данных, а затем – резкий скачок внедрения цифровых технологий в бизнес, – говорит Александр Морозов.

По словам директора по маркетингу «НДВ – супермаркет недвижимости» Елены Рыбкиной, до 15 процентов рабочего времени риелторов уходит на устранение психологических вопросов, связанных со сделкой с недвижимостью. Искусственный интеллект пока не может, к примеру, снять волнение человека перед сделкой. А это значит, что профессия риелтора трансформируется, как и сам рынок, но не умрет. Человек выдержит конкуренцию с «цифрой».

ТОРОДСКОЙ СРЕДЫ

Фото: Юрий Гушан

ЧАСТНИК ГОРОДУ ПАРТНЕР

■ Цель рынка дополнительного образования – качество подготовки выпускников

Конкуренцию на рынке дополнительного образования в городе обсудили во время тематической дискуссий на стартовом мероприятии проекта «Дни московской конкуренции».

– Система образования в городе огромная – 1,5 миллиона детей, 555 больших школ, колледжи и дополнительное образование. Система отображает запросы одного из крупнейших городов Европы – Москвы. Мы как город заинтересованы в развитии конкретного дополнительного образования – естественно-научного, технического. Это интересы семьи, а не заказ со стороны государства, и оно не конкурирует с частными школами. Скорее, мы вместе конкурируем с другими странами, городами за качество подготовки выпускников, – рассказал Павел Карпов, заместитель руководителя департамента образования и науки города Москвы.

Он также добавил, что государство отвечает за системное решение, чтобы каждый ребенок мог получить качественное образование. Но всегда есть решения частные, и эти инициативы только усиливают образовательную систему. Если государству надо – оно откроет какой-то кружок в школе. Это может быть аналог существующего частного кружка, тогда госсектор и частные компании станут партнерами.

Другие участники дискуссии – представители частных компаний, согласны с Павлом Карповым и поддерживают партнерство.

– Как IT-компания мы очень рады, что государство стало заниматься стим-образованием – инжиниринг, математика и т. д. Спрос на такие знания увеличивается. И государство играет нам на руку в этом смысле. Каждый на рынке закрывает свою нишу, это не конкуренция. Все прекрасно живет и развивается совместно. Это партнерское комьюнити частного и госсектора во имя ребенка, – считает Оксана Селендеева, основатель школы программирования для детей Coddy.

1,5 МЛН ДЕТЕЙ
охватывает система образования Москвы. Она отображает запросы одного из крупнейших городов Европы.

«КОНКУРЕНЦИЯ РОЖДАЕТ СЕРВИС»

■ Город предлагает рынку фитнес-услуг площадки для развития

Более 50 участков земли в Москве были реализованы под спортивные объекты за 4 года – участки ушли по ставке 1,5 процента кадастровой стоимости. Об этом рассказал Василий Калинкин, начальник отдела привлечения и сопровождения инвестиций Управления подготовки и проведения земельно-имущественных торгов Департамента по конкурентной политике в рамках конференции «Конкуренция: рынки, цифры, люди».

– 1,5 процента кадастровой стоимости – это годовая аренда, ставка эксплуатации существующего здания. Такая ставка снимает все сомнения у инвестора на тему «стоит ли брать объект». После ее введения количество лотов увеличилось с 4 до 10 человек. Я считаю, эти условия для начала бизнеса комфортные, – подчеркивает Василий Калинкин.

Он объяснил, что раньше городские спортивные объекты – бассейны, спортзалы, ледовые дворцы, хоккейные площадки – строились за бюджетные деньги. А у инвесторов был интерес, как правило, в жилых комплексах. Потом систему пересмотрели, приняли новое законодательство. Город поставил задачу найти соинвестора. Так, с 2015 года было реализовано более 50 участков земли под спортивные объекты.

Одним из первых такой возможностью воспользовался Владислав Богданов, инвестировав в строительство ледового комплекса «Южный лед». В 2015-м он выиграл на городских торгах участок на юге Москвы – в Щербинке, и за два года возвел под одной крышей сразу три арены для зимних видов спорта.

– Сегодня у нас конкуренция образовалась уже внутри комплекса, – рассказывает Владислав. – Школы борются за право организации соревнований, мероприятий, нам уже не хватает для этого места. А еще львиную долю занимает фитнес – он побил по выручке весь основной комплекс.

О том, что конкуренция в среде спортивных социнвесторов – это очень здорово, рассказал Влад Петров, генеральный директор сети клубов Crocus Fitness:

– Конкуренция рождает сервис, настраивает на живую борьбу. Все должно идти к тому, чтобы в каждом доме была студия-две-три. Но важно, чтобы это были разные студии, не похожие форматы: йога, сайкл, кроссфит. Людям это удобно: муж пошел на кроссфит, жена на йогу – так студии и выживают. Студиям надо договариваться, чтобы они были разными.

> Рынок фитнес-услуг огромный, потенциал для роста бизнеса очень большой. 3 процента людей в России занимаются фитнесом, в Европе – 15–20 процентов, в Америке – больше 20 процентов. При этом в Москве показатель чуть выше общероссийского – 11 процентов, но и такая цифра показывает, что нам есть куда расти в фитнесе», – Ольга Киселева, президент Ассоциации операторов фитнес-индустрии, руководитель сети фитнес-клубов World Gym в России.

То, что такие продукты должны быть не только разными, но и качественными, отметил Василий Смольный из проекта «Бешеная сушка»:

– Конкуренция и у нас есть, но не за доли рынка, не за проценты, и даже не за аудиторию, а за качество продукта.

Фото: Юрий Гушан

■ Семья промышленных альпинистов не боится сложных заказов и конкуренции

БИЗНЕС НА ВЫСОТЕ

ВИКТОР АЛЕКСЕЕНКО
VALEKSEENKO@MBGAZETA.RU

Многодетные родители Михаил Сухарев и Татьяна Резникова превратили увлечение альпинизмом в прибыльный бизнес. Помимо работы по частным заказам, они активные участники городских торгов на портале поставщиков.

«У НАС НЕТ КРИЗИСА»

Раньше Михаил Сухарев работал финансовым директором, но последний экономический кризис сильно снизил уровень его доходов. Залатать же пробоину в семейном бюджете, а у него, к слову, четверо детей, решил за счет своего 15-летнего увлечения спортивным туризмом. Благо подготовка у него на высоком, безо всяких экивоков, уровне, а вхождение в бизнес не потребовало большого стартового капитала – начальный набор альпинистского снаряжения обошелся примерно в 100 тысяч рублей, остальное докупалось по мере необходимости. Причем все эти расходы легко компенсируют два-три средних заказа. Без проблем Михаил сдал и экзамены на доступ к высотным работам – все-таки учился альпинизму он хоть и для собственного удовольствия, но у настоящих профессионалов.

– Посмотрев, как работают другие, мы поняли, что сложные работы «на высоте» могут выполнять только люди с хорошим образованием и подготовкой. А с этим у нас проблем не было, – рассказывает Татьяна Резникова. – Мы начинали работать вместе с партнерами, однако в этом году решили стать самостоятельными, открыли ИП, сейчас продвигаем себя в соцсетях. По опыту последних лет можно сказать, что большой конкуренции на этом рынке нет. Мы знаем двух-трех человек, которые работают на нашем уровне и делают интересные проекты. Конечно, если цель заказчика – сделать подешевле, найдется масса исполнителей, предлагающих свои услуги. Если же он подходит серьезно, просит показать уже сделанные работы и то, как будет выполняться его заказ, конкуренция падает на порядок.

Михаил отмечает, что в промышленном альпинизме есть много рутинных работ, которые не представляют для него большого интереса.

– Мыть окна в небоскребах, красить фасады и заделывать швы может любой, привязал его веревкой – и он поедет мыть окно. Каждый может войти в рынок и заниматься этим месяцами, ни о чем не думая, – считает он. – Но мы предпочитаем сложные, творческие заказы. Поэтому у нас кризиса нет, и с 2016 года мы только растем. Но для этого нужно работать по-настоящему креативно, а таких желающих не так много.

Среди креативных заказов супругов – посадка зимнего сада на крыше и, например, подъем статуй на балкон.

«МЫ СОБЛЮДАЕМ СВОИ ПРИНЦИПЫ»

Впрочем, чета альпинистов не отказывается и от обрезки деревьев у школ или детских садов, и от уборки снега с крыш этих же учреждений. Такие «типовые» заказы они получают, участвуя в торгах на портале поставщиков – эту активную работу они ведут с 2015 года.

15 ЛЕТ
серьезного увлечения альпинизмом позволили многодетной семье Сухарева-Резниковой открыть собственный доходный бизнес и стать поставщиками столицы.

– Мы работаем с людьми независимо от того, частник это или бюджетник, – подчеркивает Михаил. – Главное, мы видим, что они довольны нашей работой, а это всегда приятно. Это отличная подзарядка. Конечно, для бюджетных организаций задачи менее оригинальные, чем для частников и бизнеса, где есть возможность предложить что-то интересное.

Правда, отмечает он, в этом сегменте рынка немало недобросовестных конкурентов. Типичный результат их работы – искалеченные деревья и захламленные леса и обочины, куда горе-субподрядчики свозят порубочные остатки.

– Мы работаем сами, соблюдая все правила и нормы, – продолжает Михаил. – У нас есть договор со специализированным полигоном, куда вывозятся остатки и там утилизируются. Это наш принцип, который иногда обходится нам потерей заказов и снижением конкурентоспособности. И чем дольше мы этим занимаемся, тем больше замечаем, что так работают очень немногие. А нам часто приходится переделывать «работу» недобросовестных поставщиков.

А чтобы лучше разобраться в работе на этой площадке, минувшим летом Татьяна Резникова отправилась на занятия Школы заказчиков и поставщиков, организованные Департаментом города Москвы по конкурентной политике.

– Прийти сюда мне посоветовал один из наших заказчиков, который ранее прошел здесь курс обучения, – вспоминает она. – В Школе нам сжато и четко рассказали обо всех нововведениях контрактного законодательства. Со всеми спикерами установила контакт – буду регулярно обращаться к ним по разным вопросам.

Сегодня в семейной команде Михаил отвечает за техническую часть и самые трудные работы на высоте. А Татьяна взяла на себя контакты с заказчиками и организацию рабочего процесса. Они считают, что их нынешнее занятие – это и бизнес, который приносит деньги, и очень интересное увлечение.

ИСТОРИЯ УСПЕХА. АМБАССАДОР ПОРТАЛА ПОСТАВЩИКОВ

КИНОКЛИНИНГ

■ О том, как бывший милиционер стал вхож за кулисы шоу-бизнеса и какова в этом роль портала поставщиков

АЛЕНА БУЛАВКА
ABULAVKA@MR-MSK.RU

Амбассадор портала поставщиков Сергей Савин знает сюжеты российских сериалов еще задолго до их премьеры на телеканалах. И со звездами отечественных ситкомов или ромкомов, например с актерами Павлом Прилучным или Павлом Деревянко, он может запросто выпить чашку кофе. О том, как бывший милиционер стал вхож за кулисы шоу-бизнеса и какова в этом роль портала поставщиков, он рассказал газете «Биржа торгов».

ИЗ МИЛИЦИИ – В БИЗНЕС

Многие эксперты считают, что люди, рожденные в нулевых, сменят за свою жизнь не один десяток профессий. Сергей Савин, правда, постарше этих миллениалов, но это не помешало ему уже побывать в ролях и топ-менеджера, и учредителя компании, и сотрудника правоохранительных органов. В последних начиналась его трудовая карьера, и решение уйти со службы далось ему нелегко.

– Компания «Лидер», которую я возглавляю, существует более 10 лет, – рассказывает предприниматель. – Я пришел в нее наемным директором – бизнес привлек меня живой, мобильной средой, возможностью лично принимать оперативные решения и видеть их результат. Поэтому, когда учредитель компании, в которой я к тому времени был директором, принял решение ее продать, я без колебания купил актив.

Сегодня «Лидер» – это около 100 сотрудников, которые оказывают полный комплекс услуг по внутренней уборке помещений и придомовой территории зданий. 90 процентов клиентов – бюджетные учреждения, а основной ресурс для развития бизнеса – портал поставщиков.

ПОРТАЛ ПОСТАВЩИКОВ – ПЛОЩАДКА КОНКУРЕНЦИИ

На портале поставщиков мы работаем с момента его запуска, – говорит Сергей. – За это время площадка качественно эволюционировала. Например, появилась очень полезная опция – возможность сделать звонок заказчику до того, как откликнешься на размещенный им тендер. Это позволяет, к примеру, в случае наличия уточняющих вопросов поговорить с ним и принять окончательное решение – участвовать в торгах или нет. А недавно появилась мобильная версия портала – это очень удобно и позволяет участвовать в аукционах, когда работа с ноутбуком по каким-то причинам затруднена.

Освоить этот электронный ресурс стремятся и другие сотрудники компании «Лидер». Так, менеджер, отвечающая за аукционы и участвующая в них до 10 раз в месяц, с радостью записалась в летнюю Школу поставщиков, организованную Департаментом города Москвы по конкурентной политике, – во время обучения она открыла для себя много интересных опций для работы с порталом поставщиков.

При этом «Лидер» не стремится выигрывать каждый тендер. Да и победа достается в среднем в каждом третьем аукционе – на этом рынке не редкость, что некоторые компании, демпингуя, «падают» на 60 процентов по сравнению со стартовой ценой лота. «Лидер» не может позволить себе такое снижение: сотрудники работают на дорогостоящем немецком оборудовании Karcher, и в компании соблюдается норматив – один менеджер клининговой службы за смену обрабатывает не более тысячи квадратных метров, в противном случае падает качество работы.

АМБАССАДОРОМ ПОРТАЛА ПОСТАВЩИКОВ МОЖЕТЕ СТАТЬ И ВЫ!
Условия и дополнительная информация здесь:

– Конкуренция, конечно, важна и нужна – она развивает рынок, – считает Сергей. – А вот демпинг – это путь в никуда. И для бизнеса, и для заказчиков, которые вынуждены сталкиваться с недобросовестными подрядчиками, набивать шишки, терять время и переобъявлять тендеры уже по более низкой стартовой цене, что заведомо может снизить качество оказываемой услуги.

ОТ ВИЗБОРА И КРАМАРОВА...

Сегодня на рынке клининговых услуг Москвы работают более 1000 компаний. При этом каждый день, по словам Сергея Савина, в столице проводятся тренинги, где учат открывать новые фирмы, специализирующиеся на уборке.

– Всем почему-то кажется, что наши услуги – это клондайк, – говорит бизнесмен. – В результате в тендерах выигрывают компании, у которых даже по Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности (ОКВЭД) нет клининга. Они понятия не имеют, как проводить уборку помещений и территории, на каком оборудовании и где его взять.

Но даже при таком уровне конкуренции «Лидер» старается высоко держать планку качества выполняемых работ. При этом некоторые контракты в такой ситуации порой становятся и личным вызовом, и делом чести. Как пример – приведение в порядок одной старинной московской школы после выполненных здесь строительных работ. В ней когда-то учились такие мэтры, как Савелий Крамаров и Юрий Визбор. Чтобы гарантировать выполнение контракта, Савин даже выплатил аванс уборщикам.

...ДО «МАЖОРА» И «ДЫЛД»

Несмотря на достаточно острую конкуренцию на рынке, «Лидер» не собирается выходить за пределы столицы. По мнению учредителя, в каждом регионе своя специфика, свои особенности и свои цены на услуги. Однако новое направление «Лидер» осваивает. Недавно сотрудники начали проводить уборки в квартирах и павильонах после съемок сериалов.

– Представьте: в одной, пусть даже и просторной, многокомнатной квартире одновременно находятся до 50 человек – актеры, операторы, режиссер и т.д. Они перемещаются по площадке, не снимая обуви, постоянно что-то едят. После каждой съемочной группы квартиры и павильоны требуют серьезной многочасовой уборки.

Так сотрудники «Лидера» приводили в порядок помещения после съемок таких сериалов, как «Дылды», «Мажор», «СеняФедя», и другого «мыла», о котором говорить пока нельзя – далеко не все еще вышли в эфир.

А вот выйти за рамки традиционных на рынке услуг для Сергея Савина – это отличная возможность развивать свой бизнес и расширять продуктовую линейку. Также он советует начинающим предпринимателям по максимуму использовать все варианты, которые регулярно предоставляет портал поставщиков. Только, напоминает он, перед подачей заявки на тендер необходимо тщательно вчитываться в техническое задание.

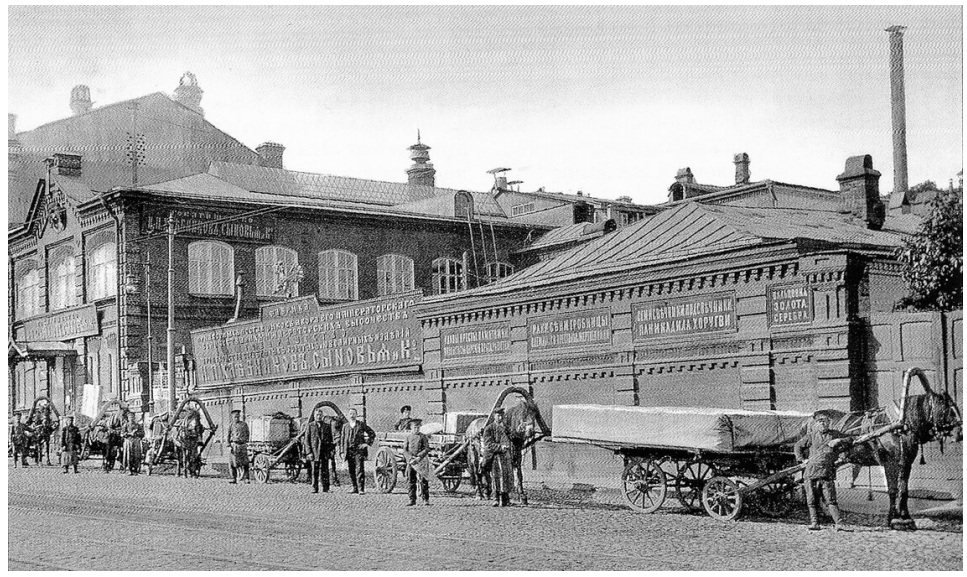
Хлебниковы – поставщики королевских дворов Европы

■ 10 фактов из жизни династии ювелиров, украшавших Храм Христа Спасителя

ОСНОВАТЕЛЬ. Эмальер и ювелир Иван Петрович Хлебников.

ПЛАКЕТКА. Памятная медаль «Товарищества И. П. Хлебников, С-я и Ко».

КЛЕЙМО. Знак качества от поставщика Императорского двора.



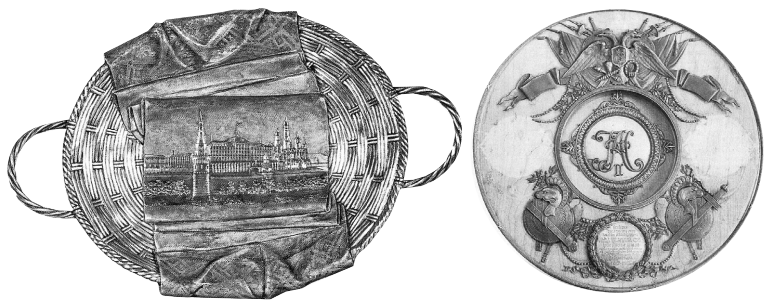
ФАБРИКА. Ее корпуса тянулись по Рюмину переулку, здания сохранились до наших дней.

1 Иван Петрович Хлебников родился в Москве, на ювелира учился в Санкт-Петербурге, а впервые заявил о себе как о серьезном мастере лишь в 53 года, когда его изделия получили две большие золотые медали Московской мануфактурной выставки.

2 Звания «Поставщик российского императорского двора» и права изображать государственный герб на вывеске Хлебников добивался почти девять лет. За это время он успел стать «Поставщиком Двора Государя Великого князя Константина Николаевича», он также постоянно выполнял заказы для гардероба Ее Величества императрицы Марии Александровны на 1000 рублей. Позже его предприятие удостоилось звания поставщика дворов королей Датского, Нидерландского и Сербского и князя Черногорского.

3 Фабрика Хлебникова получала самые почетные заказы и участвовала в пополнении коллекции серебряных дворцовых сервизов. Почти 50 культовых предметов по собственным эскизам она изготовила для украшения Храма Христа Спасителя. А по приглашению Московского Кремля ее мастеровые оформляли иконостас Благовещенского собора и выполнили камерный оклад для иконостаса Дмитриевского придела Успенского собора – они и сегодня украшают эти столичные храмы.

4 Визитная карточка фирмы Хлебникова – изделия в русском стиле, набиравшем популярность в конце XIX века. Такая коллекция Хлебникова вызвала фурор на Всемирной выставке в Вене, где глава династии продемонстрировал необычной формы самовар на петушиных лапах и с ручками в виде петушиных голов, а также кружку с рельефными изображениями Дмитрия Донского.



МОТИВ. Сухарница (слева) и блюдо в честь 300-летия дома Романовых.

ЭМАЛЬ. Образок-иконка И. П. Хлебникова

РЕКЛАМА. Свидетельство моды на изделия Хлебникова

5 От 6 до 10 тысяч рублей в год платил Хлебников художникам, чтобы иметь эскизы изделий, выгодно отличающиеся от основных конкурентов. Для этого фирма сотрудничала с самыми талантливыми художниками, скульпторами и архитекторами: П. И. Балашовым, В. А. Гертманом, И. П. Ропетом, Е. А. Лансере, Н. И. Либерихом. Много лет с ней работал академик живописи Н. В. Набоков.

6 Наибольший доход династии ювелиров приносила продукция массового спроса – фабрики Хлебниковых в большом количестве производили скромные и доступные по цене серебряную посуду, столовые приборы и украшения.

Постоянная модернизация, расширение и диверсификация производства – вот что отличало бизнес Хлебникова. **7** Через несколько лет после запуска он преобразовал свою фабрику в многопрофильное ювелирное производство с высоким уровнем механизации – она получила название «Торговый дом И. П. Хлебникова с сыновьями и Ко» с уставным капиталом 660 тысяч рублей и за первый год работы принесла 38 288 рублей чистой прибыли.

8 Инновационные решения ювелирам подарили… национальные мотивы – стремясь передавать в своих изделиях фактуру дерева или ткани, Хлебниковы пришли к открытию новых способов обработки металла.

9 Поглотить своего главного конкурента на ювелирном рынке сумели сыновья Хлебникова, унаследовавшие дело отца в 1881 году. На базе родительской фирмы они основали торгово-промышленное акционерное общество «Товарищество производства серебряных, золотых и ювелирных изделий «И. П. Хлебников, сыновья и Ко» и поглотили ювелирные магазины и фабрики Сазикова в Москве и Санкт-Петербурге.

10 В 1918 г. основное предприятие Хлебниковых было преобразовано в «Московский платиновый завод», который выпускал изделия для электрохимической промышленности и научных лабораторий, а также серебряные ювелирные изделия, на которых ставилось клеймо «платин-прибор». Здание фабрики до сих пор стоит на углу Яузской улицы и переулка Рюмина.

Бесплатные лекции об истории поставщиков Москвы проходят по субботам. Расписание на сайте http://mos-tender.com/historical