

# БИРЖА ТОРГОВ



ДЕПАРТАМЕНТ  
ГОРОДА МОСКВЫ  
ПО КОНКУРЕНТНОЙ  
ПОЛИТИКЕ

[investmoscow.ru](http://investmoscow.ru)  
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТАЛ ГОРОДА МОСКВЫ



ПОРТАЛ  
ПОСТАВЩИКОВ

Отсканируйте  
QR-код, чтобы  
попасть на Портал  
поставщиков  
Москвы

## СТИРАЯ ГРАНИЦЫ



■ Как Портал поставщиков помогает создавать безбарьерную среду в Москве



## ГОДОВОЙ ОБЪЕМ ТИПОВЫХ ЗАКУПОК В МОСКВЕ МОЖЕТ ДОСТИЧЬ 200 МИЛЛИАРДОВ РУБЛЕЙ



Фото: Дмитрий Тимошенко

Стандартизация закупочных процедур позволит городу осуществлять типовые процедуры на сумму более 200 миллиардов рублей в год. Об этом стало известно в рамках Отраслевой конференции «Контрактная система столицы: вектор перемен».

Сегодня городским заказчикам, работающим в ЕАИСТ, доступны 200 комплектов типовой документации. В системе работают порядка трех тысяч заказчиков столицы, которые могут использовать 201 комплект типовой документации – каждая вторая закупка по 44-ФЗ осуществляется с ее использованием. При этом экономия от стандартизированных закупок достигла 20 миллиардов рублей.

Каталог ЕАИСТ содержит более 166 тысяч предметов закупок, почти на три тысячи определены ценовые показатели

– все это позволяет городу осуществлять типовые закупки на сумму более 200 миллиардов рублей в год. При этом стандартизированная закупка за счет отсутствия основания для обоснованных жалоб и «зеленого» коридора согласования ответственными органами позволяет сократить общее время ее проведения вдвое – со 100 до 50 дней.

В настоящее время проекты стандартизированной документации подготовлены для закупок малого объема, а с декабря появится возможность их внесения в Библиотеку контрактов. Также среди готовящихся нововведений ЕАИСТ – электронное исполнение контрактов, позволяющее сократить трудозатраты всех участников рынка, бесповоротная интеграция городской системы закупок с Единой информационной системой в сфере закупок; мониторинг и интерпретация ошибок в системе.

Отраслевая конференция «Контрактная система столицы: Вектор перемен» прошла в рамках масштабного городского проекта «Дни московской конкуренции», организатором которого выступил Департамент города Москвы по конкурентной политике.

Дни московской конкуренции – масштабный мультиформатный проект, который впервые проходит в столице. Его цель – привлечь внимание общественности, представителей органов власти, экспертного и предпринимательского сообщества к вопросам формирования здоровой конкурентной среды во всех сферах жизнедеятельности мегаполиса в условиях стремительной цифровой трансформации глобальной экономики.

До конца года в столице пройдут конференции, мероприятия для студентов и школьников, а также бизнес-встречи.

## ПОСТАВЩИКА КАШ И ФРУКТОВЫХ ПЮРЕ ДЛЯ МАЛЫШЕЙ И МАМ ОПРЕДЕЛИЛИ В МОСКВЕ

Подведены итоги пяти конкурсов на поставку наборов питания для льготных категорий москвичей. В конкурсах приняли участие три компании: АО «Вимм-Билль-Данн», ООО «Агат» и ООО «Нео-Трейд».

Проведению конкурса предшествовала информационная кампания: заказчики представляли процедуры публично. Все участники рынка могли ознакомиться с условиями конкурса и напрямую задать вопросы. Публичность процедуры стала

одним из факторов, благодаря которым столица и получила значительное снижение на торгах – по всем пяти конкурсам от 14 до 35 процентов.

При этом лоты формировались по ассортиментному принципу – отдельно «торговались» молоко, отдельно – соки, отдельно – фруктовые пюре. Это расширило возможности участников рынка для участия в конкурсе. При определении победителя учитывались как ценовые, так и неценовые параметры. Ре-

шающую роль сыграло стоимостное предложение.

Победителем признано АО «Вимм-Билль-Данн» – ему предстоит осуществлять поставку пюре из овощей, фруктов и мяса, каш, соков, обогащенного витаминами молока с 1 января 2020 по 31 декабря 2021 года. Весь закупленный товар поступит в городской распределительный центр, после чего более 250 молочно-раздаточных пунктов Москвы получат новые наборы детского питания.

## КОЛИЧЕСТВО ЖЕЛАЮЩИХ ПРИВАТИЗИРОВАТЬ ОБЪЕКТЫ МОСКВЫ ВОЗРОСЛО ПОЧТИ В ЧЕТЫРЕ РАЗА

В 2019 году практически в четыре раза увеличилось количество претендентов, участвующих в городских электронных аукционах за право покупки отдельно стоящих зданий. За 11 месяцев этого года электронные аукционы по продаже отдельно стоящих зданий собрали 111 участников, в то время как за аналогичный прошлый период претендентов насчитывалось немногим больше 30. Свободное назначение таких лотов и разнообразная площадь – от 11 квадратных метров до почти 6 тысяч «квадратов», позволяющая реализовать практически любые бизнес-идеи.

Уровень конкуренции на аукционах по продаже нежилых зданий остается неизменным на протяжении нескольких лет – три участника за лот. Самая высокая активность наблюдалась на торгах за право продажи зданий в центре города – примерно половина участников аукционов этого года претендовала именно на такие объекты. Так, на здания, расположенные в Центральном административном округе,

с начала года претендовали 55 инвесторов. На втором по популярности месте оказались здания востока столицы – 18 участников собрали такие аукционы.

Увеличение интереса инвесторов к приобретению зданий в центре столицы в собственность объясняется самой локацией, считает Александр Морозов, генеральный директор S.A. Ricci, директор департамента консалтинга и оценки:

«В центре города объем офисных площадей ограничен физически, при этом такие объекты традиционно востребованы и имеют высокую стоимость. Сегодня уровень вакансии в офисах класса А и В+ внутри Садового кольца – ниже 7 процентов. Такие объекты, как показывает практика, можно выгодно использовать под административно-офисную функцию, и они будут генерировать уверенный доход. Целое здание подойдет для создания офисного объекта под сдачу в аренду или для собственного использования, – подчеркнул эксперт.

## 15 ВУЗОВ ПРИНЯЛИ УЧАСТИЕ В СТУДЕНЧЕСКОМ КВИЗЕ



Фото: Дмитрий Тимошенко

Более ста студентов из 15 вузов Москвы стали участниками первого интеллектуального квиза «Конкурент-мотиватор», который прошел на площадке Агентства стратегических инициатив – «Точка кипения» в МИСиС. Такой грандиозный тематический проект столица провела впервые. Мероприятие прошло в рамках масштабного городского проекта «Дни московской конкуренции».

Квиз состоял из шести туров, в котором участникам задавали вопросы про конкуренцию в искусстве и музыке, историю России и даже про киноиндустрию. Тема интеллектуального

поединка оказалась востребованной и захватила аудиторию. Участники продемонстрировали свои знания и быстроту реакции. «Конкуренция «бодрит» и позволяет держать боевой настрой. Все вопросы квиза были очень интересными и разнообразными, благодаря чему участники были максимально вовлечены в игровой процесс», – заключил участник команды-победителя «Лютики» Российского университета транспорта.

Квиз «Конкурент-мотиватор» разработала и подготовила компания «Мозгва», она также предоставила подарки для участников.

# ДИАЛОГ И ДИСЦИПЛИНА

■ Чему заказчики и поставщики могут научиться друг у друга

ВИКТОР АЛЕКСЕЕНКО  
VALEKSEENKO@MBGAZETA.RU

Город, совершенствуя систему закупок, выстраивает при этом четкие и понятные отношения между заказчиком и поставщиком. Для этих целей в 2019 году Москва протестировала такой формат как публичное представление закупок. С июля по начало ноября в этом проекте приняли участие более 300 компаний, общественных организаций из различных сфер бизнеса и заказчиков. Одновременно столица продолжала совершенствовать функционал Портала поставщиков, который сегодня уже становится полноценным маркетплейсом – его функционал охватывает практически все этапы закупок. Такие возможности привлекают на эту площадку предпринимателей не только из города и области, но также из дальних регионов. Участники рынка закупок рассказывают о том, какие уроки они извлекают из таких форматов взаимодействия.



Фото Юрий Гушан

МНЕНИЕ ЗАКАЗЧИКА

**РАДИСЛАВ БОЙКО**

контрактный управляющий школы №1563:

В системе госзакупок произошли колоссальные изменения, если сравнивать то, что было изначально, с тем, как мы работаем сейчас. Мы эти изменения постоянно обсуждаем в наших профессиональных кругах и стараемся слышать голос наших подрядчиков.

Конечно, у заказчиков и поставщиков всегда есть много взаимных претензий, и регулярные встречи на разных столичных площадках помогают эти претензии сгладить. Один из примеров – публичные представления закупок. Здесь очень важно напрямую общаться с поставщиком – это дает нам возможность лучше понять существующие проблемы. Он начинает понимать, что сроки поставки являются для нас очень важными, и старается улучшать качество своей работы. Убежден, что формат прямого диалога позволяет слушать и слышать друг друга. Это один из основных уроков последних лет. При закупках мы уже применяем полученный опыт и наблюдения. Это повышает эффективность нашей работы и ведет к экономии бюджетных средств.

**ДМИТРИЙ БЕРЕГОВСКИЙ**

заместитель директора школы №1359:

У нас колоссальный опыт работы с поставщиками. Мы перевели нашу закупочную деятельность от единственного поставщика к котировочным сессиям, что дало возможность формировать рыночные цены. В зависимости от времени у нас разное количество поставщиков, за год в целом получается больше 200 контрактов. Есть поставщики, которые повторяются, есть те, с которыми работаем впервые. Среди них есть те, кто сначала подписывает контракт, а потом начинает читать, что в нем написано. И оказывается, что не могут его выполнить. Некоторые, наоборот, все изучают очень тщательно, и с такими удобно работать. Благодаря контрактным клубам, которые проводит Департамент города Москвы по конкурентной политике, мы можем встретиться, обменяться опытом, обсудить проблемы с поставщиками. Основной урок, который мы извлекли, и совет, который можем дать, – внимательность и аккуратность. Действующий закон достаточно продуманный, но его надо прочитать целиком и знать полностью. Настоящие специалисты должны понимать тонкости всех этапов закупки.

МНЕНИЕ ПОСТАВЩИКА

**РУСЛАН ТУХЛАТУЛИН**

генеральный директор ООО «Лара Кидс»:

«Год назад, с прошлого декабря, мы начали плавно перефилироваться в сторону городских закупок, чтобы немного компенсировать некоторые потери продаж на онлайн рынке. За это время выиграли немало аукционов, и сейчас продолжаем активно работать в этом направлении, и намерены продолжать участие в городских торгах. Сегодня на Портале поставщиков мы выходим со ставками на котировочные сессии минимум 10–15 раз в день. После прихода в сферу государственных закупок обороты нашей компании выросли на фоне общего падения онлайн-ритейла, которым мы занимались. Доля городских заказчиков начинает превалировать, их уже намного больше половины, порядка 70–80 процентов. Главный вывод работы с городом – заказчики открыты к конструктивной работе и диалогу и готовы к партнерству. Кроме того, общаемся с ними, мы постоянно приобретаем необходимый опыт и растем как профессионалы.

**АЛЕНА КОКУЕВА**

юрисконсульт и финансовый директор компании ТП «Ягуар Центр»:

Мы занимаемся поставкой хозяйственных товаров и бытовой химии, в том числе для городских организаций и предприятий. С системой городского заказа работаем с 2017 года, наши основные заказчики – школы и детские сады Москвы. Один из главных выводов и уроков взаимодействия с городскими заказчиками – не стоит бояться работать с ними. Это очень большой плюс для столичных предпринимателей. Такое взаимодействие дает возможность увеличивать объемы поставок, расширять клиентскую базу и повышать эффективность бизнеса. Работая с ними, мы получили большой полезный опыт, новые практические знания, изучили все нововведения и значительно увеличили нашу прибыль. Из практических уроков – надо четко и грамотно изучать все документы. Это позволяет избежать ненужных проблем и недоразумений. Это относится ко всем этапам работы по городским контрактам – от аукциона до его выполнения.

# ХОРОШО, КОГДА БИЗНЕС ПОПАДАЕТ В ИСТОРИЮ

■ Приобретать и арендовать исторические особняки у города становится все выгоднее

В столице насчитывается свыше 4000 зданий – памятников истории и культуры. Одни из них имеют федеральное, вторые – региональное значение. При этом примерно треть из них нуждается в восстановлении. Часть зданий город реставрирует сам, другую предлагает отремонтировать частным инвесторам – они могут или приобрести объект культурного наследия, или арендовать его на длительный срок, воспользовавшись одной из городских программ. Например, «Один рубль за один квадратный метр». При этом владельцу или арендатору такого здания предстоит провести полный комплекс работ, предусмотренных законодательством по охране объектов культурного наследия (ОКН).

Однако, судя по спросу на такие лоты, предстоящие затраты инвесторов не пугают – и роудшоу по представлению таких объектов, и торги, организуемые Департаментом города Москвы по конкурентной политике, собирают довольно широкую аудиторию.

О том, чем привлекают бизнес такие строения и на что следует обращать внимание при их выборе, рассказывают эксперты рынка недвижимости.

## НА ТОРГАХ

**ОБЪЕКТ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ РЕГИОНАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ «ДОХОДНЫЙ ДОМ А. И. СИНИЦЫНА, 1909 Г., АРХИТЕКТОР С. М. ГОНЧАРОВ»**



ЦАО, Благоевещенский переулок, дом 3, строение 1  
**Назначение:** Нежилое/Свободное  
**Площадь объекта:** 97,4 кв. м  
**Начальная цена:** 19,5 млн руб.  
**Прием заявок:** до 15 января 2020  
**Проведение торгов:** 23 января 2020

**ВЫЯВЛЕННЫЙ ОБЪЕКТ КУЛЬТУРНОГО НАСЛЕДИЯ ГОРОДСКОЙ УСАДЬБЫ ЧЕРНЦОВОЙ-ВАРГИНЫХ-БАРАНОВЫХ XVIII–XIX ВЕКОВ.**



ЦАО, Пятницкая улица, дом 14, строение 13  
**Назначение:** Гостиничное  
**Площадь объекта:** 1 012,4 кв. м  
**Начальная цена:** 141,6 млн руб.  
**Прием заявок:** до 17 января 2020  
**Проведение торгов:** 23 января 2020

БОЛЬШЕ ОБЪЕКТОВ НА [investmoscow.ru](http://investmoscow.ru)



Анна Паничкина, индивидуальный предприниматель, взяла по программе льготной аренды первую чугунную трамвайную остановку. Памятник архитектуры находится в Тимирязевском районе по Красностуденческому проезду. Сооружение было построено в 1926 году по эскизам архитектора Евгения Шервинского. Остановка появилась во времена первого

столичного парового трамвая. С ней связаны личности не только именитых архитекторов, разработавших проект, но и писателя Константина Паустовского. Он работал кондуктором на маршруте трамвая №27, который останавливался в этом месте. Сегодня павильон полностью восстановлен, в результате город и его жители получили возможность сохранить уникальное сооружение, а предприниматель – вести бизнес, продавая пассажирам продукты, полезные мелочи.

– Плюс льготной аренды – это возможность на 49 лет снять объект культурного наследия и платить за это ставку один рубль за один квадратный метр. К тому же,

поскольку помещение не находится в собственности, нет имущественного налога, что составляет существенную экономию. Я вижу большое преимущество в этой программе, у меня на паях в аренде еще два исторических помещения. В них мы открываем гостиницы. Исторические здания, которые используют предприниматели для бизнеса, не только помогают улучшать имидж компаний, но и добавляют стоимости конечному продукту. Предприниматель имеет замечательную возможность – с одной стороны делать полезные вещи для общества, сохраняя памятники архитектуры для будущих поколений, а с другой – развивать бизнес в исторических особняках.

## «РАСПОЛОЖЕНИЕ ОБЪЕКТА – ЭТО КЛЮЧ К УСПЕХУ»



### АЛЕКСЕЙ ЧУМАЛОВ

директор по продажам Kalinka Group:

Памятники архитектуры имеют серьезные ограничения. Вписать современную планировку в старый конструктив – задача не из легких. Так, если нельзя изменять фасад и имеется только один вход в здание, то на выходе мы получим объект с большим количеством коридоров, которые «съедят» полезную площадь здания. Объект культурного наследия в итоге дороже реставрировать, чем строить аналогичный объект с нуля. Так, к примеру, на Никольской улице инвестор столкнулся с тем, что в ходе реставрации постоянно появлялись дополнительные ограничения, которые не были учтены в исходных документах. В результате сдача объекта была задержана на полтора года, инвестор наверняка выбился из сметы, но все элитные квартиры, которые были воссозданы в данном здании, были раскуплены по высоким ценам задолго до сдачи здания. В восстановленных объектах имеется добавленная стоимость, которая может при определенных обстоятельствах с лихвой покрывать все понесенные затраты.

Если говорить о назначении объектов культурного наследия, то легче их адаптировать под коммерческую недвижимость, а выгоднее – под жилую. При выборе объектов культурного наследия я бы посоветовал инвесторам ориентироваться в первую очередь на локацию – безусловно, она ключ к успеху.

## «ИСТОРИЯ ЗДАНИЯ ВЛИЕТ НА ЕГО КАПИТАЛИЗАЦИЮ»



### АЛЕКСЕЙ СИДОРОВ

директор департамента элитной недвижимости Est-a-Tet:

Основной плюс ОКН – то, что мы называем «трофейностью».

Это или уникальное архитектурное решение, или история владения, связанная с каким-то интересным историческим персонажем. Все это может положительно влиять на капитализацию здания. Люди сегодня обратились к своему прошлому, начинают уважать историю и ценить поиски истоков.

У таких объектов есть свои сложности, но они в основном связаны с их приспособлением под современное использование. Все-таки в XVII–XIX веках стандарты были другие: низкие потолки, маленькие окна, деревянные перекрытия. Современным нормативам соответствовать им не всегда получается. Но растущий интерес к участию в торгах показывает, что люди пытаются если не смириться, то приспособиться к таким условиям.

Правда, большого опыта работы с такими строениями пока нет ни у кого – город относительно недавно стал выставлять такие объекты. Однако уже есть понимание, как можно сделать из исторического здания выгодный коммерческий проект. Например, сделать из него современный продукт и выгодно продать.

При покупке или аренде таких зданий инвестору в первую очередь стоит решить вопрос его легитимности. А также стоит знать, что затраты предстоят серьезные. И зачастую это становится уже не инвестиционным, а меценатским проектом.

## «ПАМЯТНИКАМ ПОДХОДИТ ПРОГРАММА «ОДИН РУБЛЬ...»



### СЕРГЕЙ КАМЛЮК

генеральный директор, управляющий партнер KEY CAPITAL Realty&Finance:

Покупка объектов культурного наследия – это в чем-то лотерея. Можно купить здание по стартовой цене, если не будет ни одного участника аукциона, а бывает, что цена увеличивается в десятки раз. Правильная стратегия для инвестора зависит от многих факторов. Первый тип инвесторов интересуется площадками до 50 миллионов рублей. В этом сегменте больше всего конкурентов на торгах, поэтому выгодно выкупить такие объекты весьма проблематично.

Второй тип инвесторов готов выкупить помещение по цене 70–200 миллионов рублей. Конкуренция за лот заметно ниже. И третий тип – это квалифицированные инвесторы, которые рассматривают объекты от 500 миллионов рублей. В этом случае шансов сделать выгодное приобретение больше.

Думаю, что для памятников архитектуры больше подходит программа «Один рубль за один квадратный метр».

Инвесторам, присматривающимся к таким сложным, но, без сомнения, интересным зданиям, как объекты культурного наследия, я бы посоветовал тщательно изучать техническую документацию, постоянно мониторить информацию о поступающих в продажу зданиях. И прежде, чем приобрести или арендовать ОКН, нужно тщательно изучить не только ограничения, которые возложены на него со стороны Департамента культурного наследия, но и окружение, провести изыскательские работы, настроиться на то, что при реализации проекта нужно приглашать консультантов, архитекторов. Но, без сомнения, среди ОКН, которые реализует город, есть очень ценные лоты.

# 33

## ОБЪЕКТА

арендовали предприниматели у города по программе «Один рубль за один кв. метр»



# «ОСТРОВКИ» РАЗВИТИЯ

■ Как льготная аренда у города помогает строить сеть детских садов

Четыре часа длился аукцион на право арендовать помещение в новостройке по адресу улица Народного Ополчения, 11. За это время трое участников торгов вдвое подняли цену от стартовой оценки лота. Игра стоила свеч – помещение сдается на 49 лет, и после ремонта ставка составит один рубль за один квадратный метр. Эти торги выиграла руководитель детского сада «Островок» Софья Родионова.

Биолог-генетик по образованию, она открыла свой первый детский сад 10 лет назад. Сегодня у Родионовой уже сеть дошкольных учреждений «Островок», где детей обучают английскому языку, хореографии, музыке, готовят к школе и т.д. В планах – открытие частной школы.

– Когда я только начала заниматься дошкольным образованием, выяснилось, что мои бабушка и прабабушка в дореволюционной России также открывали подобные детские учреждения, – говорит Софья Родионова. – Я, можно сказать, потомственный педагог, поскольку, помимо биологического образования, в процессе работы получила и знания по педагогике.

Но если бы не программа льготной аренды помещений, то, возможно, не было бы и «Островка». А он сегодня входит в ТОП-15 лучших частных детсадов Москвы.

– Город как арендодатель – это понятный и надежный партнер, с которым нужно иметь дело. Все процедуры проходят прозрачно, показ объектов проходит в удобное для потенциальных арендаторов время. Можно задать уточняющие вопросы, прицениться к помещению, понять, насколько оно соответствует интересам твоего бизнеса, – считает Софья. – Частное образование относится, скорее, к низкомаржинальному бизнесу, поэтому программа «Один рубль за один квадратный метр» помогает в наше непростое время развиваться в такой социально ориентированной нише, как дошкольные общеобразовательные учреждения.

Есть, конечно, определенные сложности: в частности, подписанный арендодателем договор победитель торгов получает не сразу, а только после регистрации в Росреестре. Соответственно, без договора нет и речи о подключении к теплоснабжению, электроэнергии и т.д. Однако эти временные трудности с лихвой окупаются арендной ставкой в один рубль. Так, если помещение нового детского сада сети «Островок» имеет площадь 401 квадратный метр, то в месяц арендная плата после открытия учреждения для Софьи Родионовой составит 401 рубль.

– Мы с оптимизмом смотрим в будущее, и, как только появятся подходящие интересные помещения, обязательно примем участие в аукционе на право аренды по программе «Один рубль за один квадратный метр», – говорит директор «Островка».

БОЛЕЕ  
**25**  
ДЕТСКИХ  
САДОВ

открылись в Москве в 2019 году. Из них 16 учреждений на 2056 мест открылись за счет частных инвесторов.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

## КУДА ПОЙТИ ИНВЕСТОРУ

Аналитики «Метриум» считают, что больше всего детских дошкольных учреждений сегодня не хватает Новой Москве:

«Отсутствие достаточного количества детских садов остается проблемой в ближайшем Подмосковье. Семь лет назад, когда часть области вошла в состав столицы и были образованы Троицкий и Новомосковский административные округа, острый дефицит садиков «перешел по наследству» московским властям. С тех пор развитие дошкольного образования стало одним из приоритетных направлений на территории ТиНАО. В Новой Москве в прошлом году было введено в эксплуатацию шесть детсадов. По итогам 2019 года в ТиНАО также должно появиться шесть детсадов. Всего в 2019–2021 годах будет введено 28 дошкольных образовательных учреждений. Большинство из них возводится в составе жилых комплексов на средства девелоперов. Образовательные учреждения, которые строят застройщики, возводятся по индивидуальным проектам, такие образовательные центры оснащаются передовым оборудованием и соответствуют самым современным учебным стандартам.»



# ПЕРВЫЙ СЧАСТЛИВЫЙ

■ Как региональный инвестор пришел на образовательный рынок столицы и решил здесь остаться надолго

«1 Первый детский», до этого работавшая только в городе Дзержинске, подав две заявки на торги по аренде помещений, уже выиграла один из аукционов.

– Первые торги мы, к сожалению, проиграла, пришли к финишу вторыми, а лот взлетел на 200 процентов от стартовой цены, – рассказывает директор по развитию «1 Первого детского» Юрий Василенко. – Зато в аукционе за объект на Гольяновской улице мы победили.

Схватка была серьезная – два участника вели торги пять часов, а цена выросла на 50 процентов.

Нижегородцы планируют к 1 сентября 2020 года открыть в ЦАО частный детсад на 60 мест. В Нижегородской области у них два дошкольных учреждения и частная школа. В детских садах обучение ведется по финской системе, которая ориентирована на воспитание самостоятельности. Ребятишек развивают серьезно: логопе-

дия, английский, хореография, робототехника, фитнес и т.д.

– Формат «1 Первого детского» должен быть востребован и у москвичей, – считает Юрий Василенко. – Мы пытались выходить в другие регионы, но нигде не нашли такой понятной и прозрачной системы торгов, как в Москве. В будущем году мы планируем потратить на аренду городской московской недвижимости не менее 150 миллионов.

Среди преимуществ инвестиционно-го портала Москвы он отмечает простоту и удобство в поиске объектов.

– А на самом просмотре выбранный объект нам показывал далекий от процедуры торгов специалист – это исключало влияние человеческого фактора на проведение аукциона, – говорит Василенко.

Разобраться в нюансах аукционов нижегородцам также не составило труда, если возникали вопросы – техподдержка электронной торговой площадки работала как часы. Нижегородцы рассчитывают, что в Москве благодаря их сети дошкольных общеобразовательных учреждений станет больше счастливых детей и родителей.

Благодаря инвестпорталу Москвы нижегородская компания «1 Первый детский» открыла для себя столичный рынок дошкольного образования и планирует в следующем году вложить в него 150 миллионов рублей.

Удобная и прозрачная система поиска объектов недвижимости, понятные и объективные условия торгов, льготные программы аренды недвижимости открывают регионалам столичный рынок с его высоким платежеспособным спросом. Сеть дошкольных учреждений

**150**  
МИЛЛИОНОВ  
РУБЛЕЙ

планирует вложить нижегородский «1 Первый детский» в столичный рынок дошкольного образования в 2020 году.

[investmoscow.ru](http://investmoscow.ru)

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТАЛ ГОРОДА МОСКВЫ

ПОДРОБНЕЕ:



# ПЕРЕРАБОТАТЬ И ЗАРАБОТАТЬ

■ Как аренда земельного участка у города позволяет масштабировать бизнес-процессы

**М**осковский предприниматель Георгий Малютин последние годы занимался сборкой и сортировкой мусора. Постепенное расширение производства потребовало использования современных технологий, а те в свою очередь привели к новым способам переработки отходов - теперь из них выходит экологически чистый вид топлива.

К такому бизнесу Малютин пришел не сразу – несколько лет назад у него была своя строительная фирма.

– Мусора мы и сами тогда производили много, но вот его утилизация меня тогда вообще не интересовала, – рассказывает бизнесмен. – Но когда на строительном рынке начался кризис – выросла конкуренция и усложнились финансовые отношения с заказчиками, я как раз задался таким вопросом и со своими пятью-шестью машинами полностью переключился на эту сферу.

Постепенно, признается предприниматель, утилизация отходов стала интересовать его все больше и больше – он начал искать оптимальные способы модернизации процессов, внедрять новые технологии. Именно это дало толчок к дальнейшему развитию его компании – сегодня у MGS Group 5000 точек сбора мусора в столице и Новой Москве и две площадки по сортировке отходов – в Чертанове и под Троицком, а в автопарке насчитывается 150 машин.

## ИСПОЛНЕНИЕ ВАЖНЕЕ ПОБЕДЫ

Еще одним мощным драйвером роста стало участие в городских аукционах –

последние три года Малютин активно участвует во всех тендерах, объявляемых как бюджетными, так и коммерческими организациями Москвы. На счету его компании более ста выигранных торгов. Секрета в успехе, уверен руководитель, никакого нет:

– В нашем сегменте конкуренция относительно невысокая – пять-шесть компаний участвуют в каждом аукционе. И только новые технологии дают возможность быть конкурентоспособным при исполнении контракта – предложение низкой цены важно для победы в торгах, но, если не выполнить услугу на должном уровне, легко оказаться в Реестре недобросовестных поставщиков.

Для изучения передового опыта столичный предприниматель побывал на мусороперерабатывающих заводах Болгарии, Германии и Польши. И решил также производить у себя RDF-топливо (от английского Refuse Derived Fuel), или твердое вторичное топливо.

## ОТБОР ОТБРОСОВ

– Сегодня стоимость захоронения мусора вырастает в разы, и предприниматели начинают искать новые способы его утилизации. Лучшего варианта, чем сжигание, пока не придумали, а производство альтернативного, экологически чистого топлива наиболее из них эффективный. И по большому счету это даже не технология, а правильный подбор оборудования, – поясняет Малютин.



На своей площадке в подмосковном Троицке он уже наладил практически безотходный цикл: ежедневно сюда поступает 300–400 тонн мусора, который после сепарации сортируется на конвейере. Вся органика идет на компостирование и производство почвогрунта, строительные материалы, дорожно-ремонтные работы, дерево – на технологическую щепу, ее охотно берет тульский завод «ХайдельбергЦемент».

Металл, пластик и бумага – на дальнейшую или переплавку, или переработку. А из той части мусора, которая не годится больше ни для какого вторичного производства, после прогонки через специальное оборудование получается RDF-топливо – пока 36 тысяч тонн в год. Но Малютин намерен увеличить эти объемы.

– Тут мы развиваемся параллельно с цементными заводами – основными потребителями такого сырья, – поясняет он. – Как только они переходят на технологию потребления RDF-топлива, мы увеличиваем свои объемы. Пока мы поставляем RDF-

топливо на цементный завод «Лафарж» и ведем активные переговоры еще с тремя-четырьмя компаниями, среди которых «АзияЦемент».

## УЧАСТОК ДЛЯ НОВОГО ЗАВОДА – С ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВ

Но для роста необходимы и соответствующие площади. Однако сегодня в Москве не так много мест, где можно открыть промышленное производство. С другой стороны, создание высокотехнологичных комплексов – одно из приоритетных направлений в развитии промышленности города. Для этого предусмотрен ряд мер поддержки инвесторов, занимающихся этим бизнесом. А получить место для запуска такого предприятия позволяет аренда земли напрямую у города – участки реализуются через электронные торги. В одном из таких недавно принял участие и Георгий Малютин.

– Это был наш первый опыт участия в подобном аукционе: увидели, что рядом с нашим вторым мусоросортировочным заводом в Чертанове выставляется площадка, и подали заявку, – рассказывает руководитель компании. – Это оказалась очень понятная и хорошо подготовленная процедура, у нас не возникло никаких проблем с подготовкой документации.

В торгах участвовали еще две компании, и цена на землю поднялась не высоко. Я удивлен, что сегодня в Москве можно так быстро подобрать себе земельный участок, и мы безо всяких проблем его арендовали.

Теперь он планирует объединить соседние участки на улице Дорожной и нарастить производственные возможности до 1 миллиона тонн переработки мусора в год. На это ориентировочно потребуются 714 миллионов рублей. При этом он гарантирует, что на экологическую обстановку в столице новый завод не повлияет:

– У нас есть лицензия от Росприроднадзора на обработку отходов, мы прошли все санитарно-защитные заключения Роспотребнадзора и постоянно делаем замеры, ведем мониторинг на выбросы вредных веществ – следим, чтобы наши показатели не превышали допустимых нормативов.



Я удивлен, что сегодня в Москве можно так быстро подобрать себе земельный участок, и мы безо всяких проблем его арендовали, – говорит Георгий Малютин.



**RDF-ПЕРЕРАБОТКА.** Сепараторы измельчают очищенный от полезных компонентов мусор в экологически чистое топливо для цементных заводов.

ИСТОРИЯ УСПЕХА. АМБАССАДОР ПОРТАЛА ПОСТАВЩИКОВ

# СТИРАЯ ГРАНИЦЫ

■ Как Портал поставщиков помогает создавать комфортную среду в Москве

АЛЕНА БУЛАВКА  
ABULAVKA@MR-MSK.RU

РОЖДЕНИЕ РЕБЕНКА КАК ПОВОД ОТКРЫТЬ БИЗНЕС

РАБОТА С НАСЕЛЕНИЕМ КАК ПОВОД ПОВЫСИТЬ КУЛЬТУРУ КОММУНИКАЦИИ ПЕРСОНАЛА

ПОРТАЛ ПОСТАВЩИКОВ КАК ПОВОД ДЛЯ ЭКСПАНСИИ В РЕГИОНЫ

Анна Николенко, замдиректора компании «Пандус.су» и амбассадор Портала поставщиков, рассказывает, почему организация доступной среды – это инвестиции в будущее любого бизнеса, построенного на услугах.

## ИЗ-ПОД ДОМАШНЕГО АРЕСТА

Компания «Пандус.су» никогда и не появилась бы, если бы в семье Николенко не родился ребенок. До этого супруги вели свой строительный бизнес, занимались металлоконструкциями. Но с появлением малыша молодая мама сделала неприятное открытие: детская коляска – это мощный стоп-фактор при походе за продуктами, в аптеку или парикмахерскую. Более того, даже выехать из подъезда своего дома не так-то просто.

– Я чувствовала себя словно под домашним арестом. И в первый год, перемещаясь по городу, специально продумывала маршрут так, чтобы минимально носить коляску на себе, – вспоминает Анна. – Например, ходила не в привычные продовольственные магазины, а в те, где есть пандусы. При этом прикидывала, а сколько же теряет бизнес, лишаясь из-за этого постоянных клиентов.

И однажды, когда Николенко в очередной раз пришлось тащить на себе коляску, возникла идея коренным образом изменить ситуацию. А именно – создать безбарьерную среду, чтобы облегчить жизнь и таким же мамочкам, и лю-

дям с ограниченными возможностями, которые становятся пленниками собственных квартир. Так в 2012 году появилась компания «Пандус.су».

## УДОБСТВО ПРЕЖДЕ ВСЕГО

Сегодня «Пандус.су» занимается проектированием, производством и установкой пандусов, перил и поручней. У компании солидный портфель заказов, среди ее клиентов – крупные госпредприятия. А главное – искренняя благодарность сотен тысяч москвичей, для которых она сделала жизнь чуточку легче.

– Город приветствует создание инклюзивной среды. И если сравнить, насколько проще стало передвигаться на коляске по Москве сейчас и в том же 2012 году, можно увидеть существенную разницу, – говорит Анна. – И мы гордимся, что приложили к этому свои,

пусть и скромные, усилия.

К новому бизнесу семья подошла основательно: Анна окончила курсы «Мир, доступный для всех» Всероссийского общества инвалидов, ее муж разработал систему откидных пандусов, которыми действительно удобно пользоваться маломобильным категориям горожан. Вся продукция «Пандус.су» соответствует всем нормативам и ГОСТам, у компании есть сертификат ИСО 9001 «Системы менеджмента качества. Требования».

– На рынке большая конкуренция, но не все производители выпускают пандусы, перила и поручни с учетом нормативов. Это приводит



Фото: Юрий Гушан

к тому, что такая продукция в лучшем случае неудобна, а в худшем – просто опасна, – отмечает Николенко.

## САМ СЕБЕ АНАЛИТИК

У компании до 65 процентов клиентов – это государственные управляющие компании, больницы, центры соцслужб для населения, налоговые инспекции и т. д. Помимо Москвы и Московской области, «Пандус.су» активно работает с Санкт-Петербургом и Ленинградской областью, присматривается к граничащим со столицей регионам.

География бизнеса четы Николенко растет благодаря Порталу поставщиков.

– Об этом ресурсе мы узнали лет пять назад от наших клиентов, – рассказывает предприниматель. – Эта интернет-площадка – отличная возможность оперативно, не тратя много сил и времени, найти своего заказчика.

Ежемесячно «Пандус.су» публикует оферты и участвует в 10–15 котировочных сессиях, из которых до 70 процентов выигрывает. Отсутствие обеспечения, простота и прозрачность конкурсных процедур, а также короткий промежуток времени между объявлением сессии и заключением сделки – вот факторы, как отмечает Анна Николенко, которые сделали Портал поставщиков незаменимым инструментом для малого бизнеса. Есть у этой площадки и другие преимущества – об этом она как раз собирается рассказывать на предстоящей Неделе российского интернета RIW. И поделилась с «Биржей торгов»:

– Портал помогает проводить конкурентный анализ. Благодаря ему можно узнать количество участников в тендерах по своему сегменту, какую систему налогообложения они используют, высчитать среднее снижение от стартовой цены в интересующей категории поставок. Зайдя на сайт компании – участника торгов, легко понять, как она работает со своим ассортиментом на площадке – со всей линейкой или с выборочными позициями. В последнем случае стоит задаться вопросом о спросе на оставшуюся часть портфеля. В общем, умение находить и анализировать информацию позволяет обходиться без наемных консультантов и не платить за отраслевые обзоры – исчерпывающее и, самое главное, точное понимание текущей ситуации на рынке дает Портал поставщиков.

## БЕЗ СПОРОВ И СВАРКИ

В стандартах современного строительства уже заложены подходы к созданию максимально комфортного пространства для маломобильных граждан. Но остается еще значительная часть ранее возведенных зданий, в которых нет соответствующих спецприспособлений. И тут серьезным препятствием для создания безбарьерной среды нередко становятся сами горожане – если две трети проживающих в доме людей выступают против подъема для коляски, то устанавливать его запрещено российским законодательством. Иногда для того, чтобы разъяснить, как выглядят современные пандусы и почему они никому не мешают, а, наоборот, помогают, супругам Николенко приходится посещать собрания жильцов. Мало того, все монтажники компании проходят обязательный инструктаж по работе с возражениями населения и корректному поведению во время работ в жилых домах.

– Мы даже свели к минимуму работы по установке пандусов в таких местах и стараемся максимально, где это возможно, избегать сварочных работ, – говорит Анна.

Она надеется, что статус амбассадора Портала поставщиков Москвы поможет ей не только делиться своим опытом с предпринимателями, но и облегчит общение с москвичами – она сможет достигать до несогласных жителей и, вероятно, сумеет сделать их гуманнее.

В 60%  
ЗДАНИЙ МОСКВЫ

созданы условия для безбарьерной среды, отмечает экспертное сообщество.

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

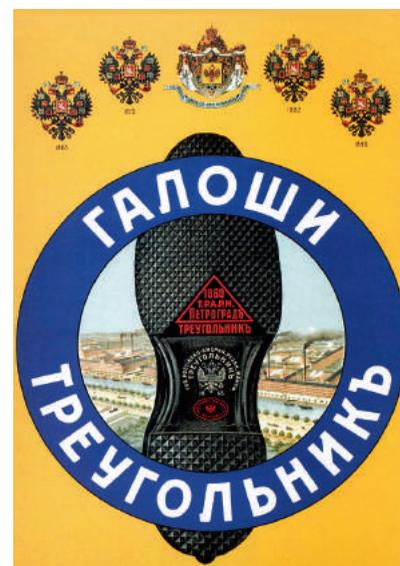




**КОММЕРСАНТ.** Фердинанд Краузкопф – старший, основатель резиновой мануфактуры.

# «ТРЕУГОЛЬНИК» Фердинанда Краузкопфа

■ 12 фактов из жизни Поставщика Императорского двора, обувшего в галоши Россию и Европу



сающееся в глаза неграмотному покупателю».

8

В производственный комплекс мануфактуры входило более 80 корпусов. При фабрике имелась школа на 500 детей, ясли на 500 мест, амбулатория, аптека, пансионат. Неподалеку были построены жилые дома для рабочих, больница, клуб, магазины. Отдохнуть после рабочего дня можно было в бильярдной и кегельбане.

9

Помимо предприятия в Петербурге, фирма владела фабрикой резиновых изделий в Москве. Численность рабочих достигла 16 тысяч человек.

10

«Треугольник» получал премии и золотые медали за свою продукцию и был удостоен звания «Поставщик Двора Его Императорского Величества».

11

282 миллиона пар галош произвел за время своего существования «Треугольник» – он считался одним из крупнейших «резиновых» производителей мира. Фабрика также выпускала продукцию для тяжелой промышленности, непромокаемую одежду, резиновые подушки и матрасы.

12

В годы Первой мировой войны предприятие выпускало автомобильные и авиационные покрышки, противогазные маски и другие резиновые изделия. По декрету от 18 июня 1918 года оно было национализировано и позже переименовано в «Красный треугольник».

1

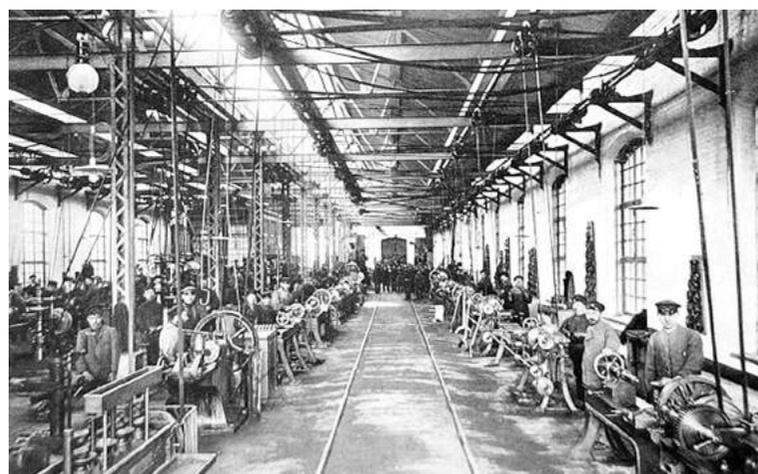
Гамбургский коммерсант Фердинанд Краузкопф приехал в Санкт-Петербург в 1859 году, нашел компаньонов среди российских купцов, основал «Товарищество Российско-Американской резиновой мануфактуры» (ТРАМ) и открыл первую в России резиновую фабрику. Устав Товарищества был утвержден Александром II на следующий год.

2

В Гамбурге Краузкопф продавал американские галоши и был знаком с американским методом производства резиновых изделий, который он и внедрил в России. Новое предприятие было оборудовано самым современным импортным оборудованием. Из-за границы приехали и первые специалисты, которые обучали российских рабочих.

3

Каждый поступающий на работу техник или инженер подписывал «клятву верности»: никого, кроме правления товарищества, не посвящать в то, что происходит на заводе, а также не открывать способа приготовления изделий. От рабо-



**ФАБРИКА.** После смены рабочие могли отдохнуть в кегельбане.



**МАРКЕТИНГ.** У российских галош была самая яркая реклама.

чих эти технические секреты также скрывались.

4

Фабрика, производившая до 1000 пар галош в день, обеспечивала ими всю Россию и экспортировала свои изделия в Европу. От иностранной конкуренции русские галоши ограждала таможенная политика: низкие пошлины на ввоз сырья каучука, высокие пошлины на ввоз «неродной» продукции и льготы на вывоз российской.

5

Два удачных маркетинговых хода, предпринятых Краузкопфом: он объявил, что галоши сберегают от грязи и воды дорогую кожаную обувь, но стоят при этом значительно меньше; и он сделал их красивыми, вставив бархатную подкладку яркого малинового цвета.

6

40% – размер дивидендов, которые Товарищество выплачивало своим пайщикам в 1900 году. Для сравнения: путиловские акции давали тогда 7–8 процентов дохода, а Нобель получал со своих предприятий 25 процентов.

7

С 1908 года «Товарищество Российско-Американской резиновой мануфактуры», возглавляемое уже Фердинандом Краузкопфом – младшим, закрепило за собой название «Треугольник». Выбор торгового знака объяснялся так: «В знаке фирмы треугольник – главное, бро-

**ТОВАРИЩЕСТВО**  
**Российско-Американской Резиновой Мануфактуры.**

Наскоча въ Петербургъ: на Пискарев. на углу Зинкина пер., д. Сербянской Общески.  
въ С.-Петербурѣ: на Обводномъ каналѣ, у Ново-Садковскаго моста, № 108.  
Наскоча въ И.-Москву: на Иришск. тоск. Театральной площ. и Театральномъ ул., в. Чистопольск.

**РЕЗИНОВАЯ ГАЛОШИ РАЗНЫХЪ ФАСОНОВЪ.**

При покупке слѣдуетъ обратить вниманіе на фабричное клеймо, которое помѣщается на каждаго предмета, насколько то позволяетъ его форма и величина.

1860 ТРАМ С. ПЕТЕРБУРГЪ

**282**  
**МИЛЛИОНА ПАР**  
галош произвел за время своего существования «Треугольник»

**ЛИФЛЕТИНГ.** Раздачу листовок Краузкопф практиковал еще 100 лет назад.

детям и взрослым

Нобелиевъ Свѣтъ 2019

Историческая лекция  
Глава «Прошлое»

**Поставщики Москвы: история в лицах**

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