

В корпоративном духе

дизайн

Дизайн и отделка офисных помещений мало заботят арендаторов большинства новосибирских офисов — они ценят прежде всего стабильную работу инженерных систем, от связи до кондиционирования. Редкими исключениями на их фоне смотрятся филиалы крупных федеральных и международных компаний. «Готовые» офисы их не интересуют, помещения должны иметь отделку в соответствии с корпоративными стандартами.

«Офис — это второй дом, поэтому к отделке нашего помещения мы подходили с той же тщательностью, с какой новоселы отделяют свою квартиру», — рассказывает о своем опыте директор компании «Назаров и Партнеры. Зарубежная недвижимость» Елена Михайлова. По ее словам, учредители компании, она и Александр Назаров, увлеклись, как дети: «сами рисовали дизайн помещений, сами искали подрядчиков, выбирали отделочные материалы, и так втянулись в процесс, что сделали своими руками несколько поделок для офиса». Госпожа Михайлова рассказывает, что решила использовать в отделке много стекла, зеркала — чтобы офис казался как можно легче и прозрачнее. «Даже мебель и ту подобрали стеклянную. Потратили много сил, денег и времени, но результат стоит того — клиенты ценят уют, с удовольствием заходят в гости и в конце концов становятся нашими друзьями», — признается она.

Подобное отношение к отделке со стороны компаний-арендаторов, по наблюдениям директора RID Analytics Елены Ермолаевой, редкость. Арендаторы, как правило, даже не задумываются о каком-либо спе-

циальном дизайне своего рабочего кабинета, минимализм, который по умолчанию используется как основной стиль в бизнес-центрах, их вполне устраивает. «При поиске офиса учитываются только три параметра — местоположение, размер помещения и цена», — подчеркивает госпожа Ермолаева. Предложение помещения под самоотделку для рядового арендатора лишь удлинит сроки экспозиции. «Для небольших компаний заниматься ремонтом помещения — лишняя головная боль, важно заехать, расставить столы-стулья и начать работать», — подводит итог собеседница. «Предприниматели, особенно начинающие, контролируют расходы с маниакальной тщательностью», — соглашается с выводами аналитика исполнительный директор ООО «Мягкий подарок» Юлия Дрокова. Когда ее фирма снимала первый офис, то ориентировалась именно на три указанных параметра. «К счастью, комната в 16 кв. м оказалась солнечной, а цвет обоев, касаться которых было рискованно — белые пятна оттирались с трудом, — нас устроило», — вспоминает она. Сейчас обороты бизнеса госпожи Дроковой расшири-



Уютный офис улучшает отношения в коллективе и повышает лояльность сотрудников к работодателю. ФОТО ЕВГЕНИЯ КУРКОВА

лись, и фирма сняла офисно-производственные площади в промзоне Новосибирска. «В наших долгосрочных планах — не только ремонт помещения, но и создание собственного фирменного стиля в интерьере», — призналась предпринимательница.

Подтверждает выводы экспертов и коммерческий директор ЗАО «Строитель» Эдуард Ляхов, укомплектовавший БЦ «Кронос» арендаторами после его сдачи в декабре 2007 года. По его словам, главные требования со стороны клиентов касаются вовсе не дизайна, а стабильной работы инженерных систем — теплообеспечения, воздухообмена, кондиционирова-

ния, а также соблюдения таких «элементарных» норм, как чистота мест общего пользования и надежность охраны. Именно они, по его мнению, прежде всего определяют комфортность рабочих помещений: если в офисе зимой холодно, а летом жарко, то не спасет никакой дизайн. Также, по мнению господина Ляхова, немаловажным для арендаторов представляется возможность быстрого изменения конфигурации пространства. В этом плане наиболее удобной является технология монолитно-каркасного строения, поскольку «жесткость здания создается посредством колонн, межэтажных перекрытий и диафрагм жестко-

сти внутри этажа, а несущая стена, которая часто является камнем преткновения при перепланировке, отсутствует, и значит стену можно поставить где угодно», объясняет он.

Другое дело, если арендаторы — крупные международные или российские компании. По словам руководителя проекта Doubletree by Hilton в Новосибирске Андрея Петрухина, сдавать им офис можно только под самоотделку. Господин Петрухин подчеркнул, что среди арендаторов новосибирского офисного центра Doubletree by Hilton не было ни одного, кто бы попросил «уже отделанное помещение». Требования арендаторов он объяс-

нил тем, что у каждой крупной компании — свой корпоративный стандарт. «Представьте, у банка — свой стиль, своя цветовая гамма, размер кабинетов, планировка пространства, а у мирового IT-лидера — совершенно другой. Поэтому помещения предлагаются с минимальной подготовкой для отделочных работ, то есть сделаны фальшполы и подвесной потолок, подведены коммуникации, стены оштукатурены, но не покрашены», — пояснил господин Петрухин.

Именно на крупные компании в качестве арендаторов надеется президент компании «Трансервис» Александр Бойко. Дорабатывая бизнес-центр «Ко-

рел», он планирует заранее узнать предпочтения арендаторов. «Для нас значительно проще работать под конкретный заказ, чем предугадывать абстрактные желания будущего клиента», — объясняет он.

«Если речь идет не об офисных помещениях, а, например, о переговорных, конференц-залах или других помещениях для бизнеса, то предпочтения клиентов можно предчувствовать», — спорит с Александром Бойко управляющий директор ДК «Авиатор» Артур Ганагин. Господин Ганагин рассказал, что в составе ДК предполагается целый этаж отвести под бизнес-клуб, который будет включать помещения для переговоров, презентаций, конференций. По его словам, помещения задуманы в классическом стиле, в отделке будет много ручной работы. «Однако дизайн все же не главное требование клиента», — убежден управляющий. Артур Ганагин считает, что помещение должно располагать к обстоятельной беседе, а значит, большое значение играет не только его отделка, но и техническая начинка — начиная от связи, интернета и заканчивая техническими средствами для аудио- и видеопозаказ.

Среди новосибирских компаний один из самых интересных офисов у «ДубльГИС», — считает директор BG Estate Данила Прудников. Он убежден, что затраты на создание современного дизайна — не излишество, это оправданно с точки зрения «самого махрового прагматизма». Господин Прудников объясняет, что работники ценят стремление создать для них уютную атмосферу, достойные условия труда. «В уютном офисе отношения между членами коллектива становятся добрее и лояльнее к работодателю — выше», — объясняет он.

«К интересному дизайну привыкаешь. Меня окружали полотна современных художников, диковинные скульпту-

ры — чугунные, мраморные, деревянные, различные поделки», — с оттенком ностальгии вспоминает руководитель службы управления коммуникациями и информацией «Сантифик Фьючер Менеджмент» Ксения Эрдман, проработавшая несколько лет в «Сибирской хлебной корпорации». По ее словам, разработка годовых планов прерывалась созерцанием предметов искусства. Это имело практическую пользу: «стимулировало мозговую деятельность и не раз приводило к новым открытиям».

В начале 90-х особое внимание к интерьеру начали проявлять местные компании, которые приобретали офисные помещения в собственность или строили их сами, вспоминает руководитель отдела брокериджа RID Analytics Евгений Салмин. «Обитатели краснокаменных особнячков до сих пор ценят «вечные ценности» — в их офисах мраморные полы, паркет ценных пород дерева, массивные столы, кожаные диваны», — иллюстрирует он. Господин Салмин отмечает, что фантазия нынешних собственников офисных апартаментов куда более разнообразна. «Если раньше дизайн офиса свидетельствовал только о солидности ее владельца, то сейчас по интерьеру можно судить прежде всего о хобби — стены украшают не только иконы и кинжалы, но даже несерьезные поделки хенд-мейд, вплоть до каких-нибудь мишек и ежиков», — приводит пример собеседник. По его мнению, можно выделить несколько вариантов «любимых игрушек» — например, ставший чуть ли не обязательным атрибутом макет парусного корабля, каждый из парусов которого украшает очередной производственный показатель компании, или карта округа, страны или мира, где флажкими обозначены филиалы.

Яна Янушкевич

Ворота воротам рознь!

Российский рынок автоматических ворот сегодня изобилует продукцией различных торговых марок, как отечественного, так и импортного происхождения. Однако при всем разнообразии вариантов зачастую конкурентные преимущества сводятся к внешнему виду и привлекательной цене, отодвигая в второй план безопасность, надежность и долговечность. Не удивительно, что ради сохранения рентабельности многие производители автоматических ворот вынуждены экономить на комплектующих и поэтому изготавливают их в странах с дешевой рабочей силой, а это, к сожалению, отражается на потребительских свойствах конечного продукта.

Казалось бы, всем понятно, что если требования к качеству ворот бытового использования достаточно условные, то для ворот, устанавливаемых на промышленных объектах, существует целый ряд жестких стандартов, которые необходимо учитывать. Но зачастую организации, ориентируясь на низкую стоимость, поставляя на промышленные объекты ворота, предназначенные исключительно для бытового использования, совершенно не задумываясь над тем, что это не только чревато проблемами с инспекцией по охране труда, но и опасно для работников предприятия, где они установлены.

Для справки: Только за прошедшие семь месяцев 2012 года должностными лицами Государственной инспекции труда в Новосибирской области расследовано 73 несчастных случая, произошедших на производстве, из них 21 со смертельным исходом. При этом основными причинами несчастных случаев на производстве названы неудовлетворительная организация производства работ, неудовлетворительное содержание и недостатки в организации рабочих мест (данные www.git54.rostrud.ru).

Для промышленных предприятий Чтобы избежать печальной статистики на своем предприятии, необходимо четко понимать, в каких целях и для каких помещений предназначен тот или иной тип ворот.

Компания «Мироград» одинаково ориентирована на частных клиентов и на организации, поэтому выпускает под торговой маркой ZAIGER® («Цайгер») две разные серии ворот — бытового и промышленного назначения.

Автоматические ворота ZAIGER промышленного назначения предназначены для установки в местах, предполагающих интенсивную эксплуатацию, таких как производственные и складские предприятия, автомойки, гаражные комплексы и т.д. Основное отличие таких ворот от бытовых заключается в повышенном ресурсе, что обеспечивается использованием усиленных, более

металлоемких деталей, устройств безопасности и применением автоматики, учитывающей предполагаемую нагрузку и специфические условия эксплуатации.

Надежная автоматика для ворот Если на выбор автоматики для бытовых ворот, как правило, влияет ее стоимость, то для промышленных ворот выбор автоматики должен осуществляться исходя из эксплуатационных характеристик (интенсивность использования, температурно-влажностный режим, запыленность и т.д.). Это не только обеспечит функциональность автоматических ворот,



рот, но и обезопасит работников от несчастных случаев. Автоматические ворота от компании «Мироград» оснащаются итальянской автоматикой, которая идеально дополняет конструкцию ворот, поднимая их функциональность на более высокий современный уровень. Широкий ассортимент электроприводов и аксессуаров позволяет обеспечить индивидуальный подход к комплектации каждого типа ворот.

Большой складской запас автоматики позволяет избежать проблем с сервисным обслуживанием, а гарантия 30 месяцев на всю итальянскую автоматику говорит о том, что она безотказно работает долгие годы.

Сервисное обслуживание

Автоматические ворота в процессе эксплуатации подвергаются статическим и динамическим нагрузкам, электрооборудование испытывает

скачки и перепады питающего напряжения. Как следствие, со временем происходит постепенный износ всех элементов конструкции, вплоть до поломки и полной потери работоспособности.

Чтобы выход ворот из строя не стал неприятной неожиданностью, необходимо осуществлять периодическое техническое обслуживание. Квалифицированные специалисты произведут общую оценку износа и своевременно предотвратят поломку.

Сервисная служба компании «Мироград» осуществляет гарантийное и постгарантийное обслуживание автоматических ворот как

собственного производства, так и других производителей. Помимо срочного ремонта предоставляется услуга постановки оборудования на плановое сервисное обслуживание: через определенные промежутки времени на объект заказчика выезжает бригада специалистов и производит общую дефектовку, протяжку болтовых соединений, смазку и прочие регламентные работы. При обнаружении дефектов производится ремонт или замена поврежденных элементов. Своевременная профилактика многократно увеличивает срок эксплуатации автоматических ворот и минимизирует непредвиденные финансовые и другие потери.

Где заказать автоматические ворота Таким образом, чтобы правильно выбрать автоматические ворота, необходимо четко знать, где и в каких условиях они будут эксплу-

тироваться, а также кто и как будет осуществлять их сервисное обслуживание.

Компания «Мироград» — это производственно-торговый холдинг с 12-летним опытом работы. Ведущее направление деятельности — производство гаражных секционных ворот. Помимо этого компания производит уличные ворота, заборы, рольставни, автоматические двери, входные группы и комплектующие для секционных ворот, занимается продажей автоматики для ворот, перегрузочного оборудования, шлабаумов и прочих стационарных и мобильных ограждающих конструкций.

Мощности производства компании «Мироград» позволяют собирать до 1000 комплектов бытовых и промышленных ворот в месяц, что гарантирует минимальные сроки поставки даже в разгар строительного сезона. Высокое качество продукции и соответствие требованиям ГОСТ 31174–2003 подтверждаются соответствующими сертификатами.

Спектр потребителей продукции компании очень широк — от небольших частных домовладений до крупных складских и производственных комплексов, поэтому налажены практически все возможные каналы сбыта продукции. Физические лица могут размещать заказы через розничные офисы продаж либо через интернет-магазин <http://www.mirograd-shop.ru/>. Организации — через корпоративный отдел.

Дилерская сеть компании «Мироград» насчитывает более 300 организаций в более чем 60 городах РФ и Казахстана.

Компания «Мироград» выражает признательность своим постоянным партнерам и приглашает к взаимовыгодному сотрудничеству новых клиентов, заинтересованных в высоком качестве приобретаемой продукции.



ООО «ТД Мироград»
(383) 363-07-07
www.mirograd.ru

28 СЕНТЯБРЯ 2012 ГОДА

в составе газеты
«Коммерсантъ»

ВЫХОДИТ ПРИЛОЖЕНИЕ «ДЕНЬГИ»

ВСЕ О ЛИЗИНГЕ

А ТАКЖЕ О ТОМ, КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ, ХРАНИТЬ И ТРАТИТЬ ДЕНЬГИ

Коммерсантъ СИБИРЬ

<http://sibir.kommersant.ru>

По вопросам участия обращайтесь:
(383) 212-02-42,
Служба рекламы

Идеальное ЛИЗИНГОВОЕ равновесие

Акция к Дню рождения компании на автомобили марок Toyota, Nissan, Ford, Volkswagen, Hyundai, Volvo

Срок акции ограничен. Вы можете приобрести любой автомобиль вышеперечисленных марок стоимостью до 2,2 млн. руб. с авансом 2,2% до 22.12.2012 года. Подробности акции на www.baltlease.ru

Мы снизили аванс в 10 раз!



Балтийский ЛИЗИНГ

Мы работаем по всей России!

Филиал в г. Новосибирск:
630132, пр. Димитрова, д. 7, оф. 402, 404
(383) 246-11-28(29)

Филиал в г. Барнаул:
656015, ул. Профинтерна, д. 24, оф. 706
(3852) 72-12-36

www.baltlease.ru

ООО «Балтийский лизинг»