

Review ИТОГИ ГОДА

прямая речь

Чего вы ждете от 2016 года?

Дмитрий Шароватов, генеральный директор Башкирской электросетевой компании:
— Я рассчитываю, что в этом году для многих жителей республики жизнь станет светлее в буквальном смысле этого слова: наша компания планирует завершить строительство четырех крупных подстанций в Уфимском и Чишминском районах, в Демском районе Уфы и Стерлитамаке.

Павел Качкаев, депутат Госдумы:
— Самое главное, чего я жду, — это стабильности. Чтобы страну перестало лихорадить от потрясений, чтобы 2015 год был самым плохим из тех лет, что мы пережили в последнее время.

Аскар Фазыльев, директор Муниципального управления электротранспорта Уфы:
— Если говорить о планах предприятия, то мы собираемся продолжить работу над восстановлением сообщения между северной и южной частями города. Планируем перейти от проекта межевания и планировки к публичным слушаниям, а дальше к техническому проектированию.

Рамиль Бигнов, предприниматель:
— Хорошо бы в экономике в этом году хотя бы удержаться на нынешних позициях, не ухудшив сильно жизнь населения. В политике этот год особенный: впереди выборы в Госдуму. Важно пережить год без политических катаклизмов, решать проблемы между обществом и властью на основе законов и не допустить выхода людей на улицы с политическими требованиями.

Александр Симановский, генеральный директор Башкирской генерирующей компании:
— Я жду, что россияне окончательно изменят свое отношение к кризису и увидят в нем новые возможности. Люди должны понять, что сегодня надо эффективнее работать, рационально расховать ресурсы и рассчитывать в первую очередь на себя, а не ждать помощи со стороны.

Искандер Бахтияров, генеральный директор «Уфанета»:
— Этот год будет значительно тяжелее прошлого. Для нашей компании вику выход в том, чтобы быстрее развиваться, внедрять лучшие технологии.

Аббас Галямов, политолог:
— Хочется надеяться, что год окажется не таким плохим, каким был январь, что экономика оправится и даже если будет снижение курса рубля, то оно не будет таким обвальным. Надеюсь, что выборы пройдут спокойно, и политическая система выйдет из них не ослабленной, а окрепшей.

с13

«Меньше всего проектов было из серии купи-продай»

Министерство молодежной политики и спорта Башкирии в прошлом году было признано одним из лучших в России операторов федеральной программы «Ты – предприниматель». Проект направлен на стимулирование молодежи к открытию собственного дела. Итоги его реализации с «Review. Итоги года» подводит глава министерства **Андрей Иванюта**.

— от первого лица —

— Андрей Иванович, на ваш взгляд, почему программа «Ты — предприниматель» именно в Башкирии получила такой хороший отклик у молодых людей и хорошую оценку в федеральном центре?
— Причина в том, что нам удалось во многом предугадать развитие программы. Изначально она предусматривала обязательную образовательную часть, наставничество и коучинг для молодых предпринимателей. Регионы на свое усмотрение могли разработать дополнительные элементы. Мы стали одними из первых, кто разделил формы поддержки для начинающих и действующих предпринимателей, а кроме того, мы сделали ее доступной для участников из отдаленных территорий: ввели дистанционное обучение, вебинары с экспертами, то есть не закидывались на Уфе и ближайших городах. Тогда еще мало кто это делал. В этом году наши начинания уже заложены в программе на уровне РФ.

— Неожиданно, что именно минмолодежи и спорта стало оператором программы...

— В этом нет ничего удивительного: в России оператором является Федеральное агентство по делам молодежи. В республике развитием и поддержкой предпринимательства занимается комплексно госкомитет по предпринимательству и туризму. Большую работу проводит ТПП и «Опора России». В фокусе нашего внимания именно молодежное предпринимательство, популяризация предпринимательства как образа жизни среди старшекласников, студентов, молодых людей. Программа «Ты — предприниматель» рассчитана на участников в возрасте от 14 до 30 лет. Она призвана помочь воплотить идею в конкретный бизнес или помочь развитию уже имеющегося дела. У проекта есть и просветительский аспект: министерство берет на себя функцию оказания образовательной и консультационной помощи участникам, в том числе школьникам и студентам. Программа помогает разработать бизнес-планы, оформить алгоритмы достижения успеха в биз-



ДМИТРИЙ КОПЫСОВ

несе. Проект финансируется за счет субсидий федерального и республиканского бюджетов. Для участников программа безвозмездна — от них мы ждем успехов в бизнесе. В 2014 году в республике в этой программе приняли участие 2 тыс. человек. 85 из них позже открыли свой бизнес. В прошлом году число участников выросло на треть, до 2,8 тыс. человек. Предметом особой радости для нас является тот факт, что из 30 отобранных нами для открытия финансирования проектов меньшинство представляло собой идеи из серии «купи-продай», а в основном были производственные и технические решения.

— Какие проекты все-таки получили финансирование?

— Меня особенно радует, что большая часть проектов связана с социальным предпринимательством. В 2015 году у нас вышло пять итоговых конкурсантов. Два из предложенных ими проектов направлены на работу с детьми и их родителями, один — на предоставление услуг по ремонту компьютерной техники в сельских районах. Еще один проект предусматривал разработку установок изучения коррозии бетона — он

был поддержан в том числе главой республики. Пятый проект — «Народный стадион», реализуется молодым предпринимателем в Нефтекамске. Его цель — сделать спортивный досуг доступным для всех желающих. Хочу также отметить, что программа стала узнаваемой, у нее уже есть определенный авторитет в кругу молодых предпринимателей. Если еще год назад мы ездили по учебным заведениям и агитировали к участию, то сейчас поток желающих уже сформировался и среди проектов большая конкуренция.

— Что нужно сделать, чтобы стать участником программы?

— Достаточно просто попасть в ее образовательную часть. Для этого заполняется анкета на официальном сайте программы, в нескольких словах описывается бизнес-идея. После регистрации участнику приходит приглашение на отборочные мероприятия. Например, на вводном тренинге претенденты пишут эссе о бизнес-идее, о том, как они понимают предпринимательство. Для молодых людей разного уровня подготовленности предусмотрены разные блоки заданий. Например, новичкам, для которых главный вопрос, где взять деньги на идею, — это блок «Бизнес-старт». В процессе обучения ребята совершенствуют бизнес-план, выявляют его слабые и сильные стороны, оценивают финансовую составляющую, прорабатывают алгоритм развития проекта, то есть учатся в первую очередь бизнес-мышлению. Предполагается, что затем участник откроет свое дело и бесплатно, если нужно, получит консультацию от наставников и экспертов любого рода. Для действующих предпринимателей работает блок «Бизнес-профи». Им помогают решать вопросы повышения доходности, поиска маркетинговых ходов, новых направлений. Хотя в этом блоке участвуют предприниматели со стажем, им тем не менее помогают провести аудит бизнеса, выстроить отношения с кредитными организациями, скорректировать отношения с персоналом.

— Насколько охотно молодые люди идут в бизнес в сегодняшних сложных экономических условиях?

— Вы называете сложными экономическими условиями кризис? Так вот кризис — это эпоха изменений. Эпоха опасностей и возможностей. В бизнесе, как и везде, есть слабые — те, кто тратит больше, чем зарабатывает, одиночки, кто не знает, с кем, куда и для чего идти в развитии своей компании. Предприниматель действует и еще раз действует. Такие ребята идут в бизнес охотно. Наша задача показать, как действовать эффективно, научить на чужих «ошибках» и «успехах».

— Каков размер гранта, выделяемого на финансирование проекта участнику программы?

— Здесь я отмечу, что гранты есть, но, как я уже говорил, их задача не приоритетная задача программы. Важно в первую очередь научить людей производить товар или услугу, заработать на этом. Размер гранта варьируется год от года. В прошлом году сумма гранта составила 95 тыс. руб. Эти средства — скорее, стимул для реализации бизнес-плана. Важно, что грант выдается не физическому лицу, а субъекту бизнеса.

— Какие технологии вовлечения молодежи в бизнес вы предложите в этом году?

— У нас есть несколько интересных идей. Например, будем внедрять 72-часовые образовательные курсы с выдачей удостоверения участникам. Планируем ввести соревнование между городами за лучшую бизнес-идею начинающего предпринимателя. Будем расширять возможности онлайн-участия в программе на базе центра дистанционного образования, который мы создали при ВЭГУ. Есть идея организовать тесное взаимодействие с клубом российско-китайской дружбы и вовлечь в эту деятельность вузы и колледжи. Еще нами разрабатывается система оценки бизнес-идей, исходя из их финансовых показателей. Опыт, полученный за время работы с начинающими предпринимателя, позволяет нам предложить действенные региональные инструменты поддержки и развития малого и среднего бизнеса. В этом году мы планируем отточить полученные навыки.

Подготовила Анна Челак

ВСТАЛИ НА ВОДУ

Прошедший год на Благоевщенском судостроительно-судоремонтном заводе (ССЗ) отметился сразу несколькими заметными событиями. Отправили в большое плавание первую нефтеналивную баржу нового поколения «Ника-1». На воду спущена еще одна баржа — «Аполлинурия». И на излете года завод отметил 40-летие со дня основания. Об итогах проделанной работы, новых проектах и перспективных планах рассказывает генеральный директор Благоевщенского ССЗ Александр Барбасов.

— Александр Викторович, откровенно говоря, лишь недавно узнали о существовании в нашем регионе еще одного судостроительно-судоремонтного завода. А как начиналась история завода?

— 40 лет назад, в декабре 1975 года была создана Благоевщенская ремонтная база флота. Со дня образования ее деятельность была заточена на ремонт судов парохозяйства «Волготанкер» — крупнейшего холдинга в речном нефтеналивном флоте нашей страны. Однако процедура банкротства основного заказчика поставила судьбу благоевщенской базы под угрозу.

Определенную стабильность в экономик предприятия привнесло развитие нового направления — строительства новых нефтеналивных барж. Для реализации этой идеи требовалось модернизировать производственную базу. Под проект нашлись инвесторы, вложили немалые средства в новое оборудование и закладку барж.

— Не рисковали ли вы, начав строить суда в нашем сухопутном регионе?

— Только на ремонте судов завод бы не прожил. Хотя в последние времена и в этом направлении намечались неплохие перспективы. А в новом начинании предопределяющим фактором был коллектив предприятия. У нас работают высокопрофессиональные сварщики с огромным опытом именно в сфере судокорпусных работ. В 2013 году начали строить первую баржу. Суда такого масштаба в Башкирии еще не строили. Это большая нефтеналивная баржа грузоподъемностью 5050 тонн класса река-море с подруливающим устройством и автономными системами погрузки-выгрузки, балластного осушения и пожаротушения, работающая в жестком автосцепе с буксиром-толчком. Одновременно шла модернизация завода. На заводе появилось оборудование для плазменной резки, уникальная линия для подготовки (пассивации) металла, новейший листогибочный станок с программным управлением, была реконструирована площадна судостроения, возведены покрасочные камеры.

Корабль рождается не сразу. Первый этап — закладка судна. Это ког-



да изготавливают первую секцию и на ней размещают памятную табличку с именем корабля, датой закладки и указанием где и кем начато строительство. Второй — спуск на воду: корпус готов, его сбрасывают в воду и далее продолжается внутреннее оснащение. И третий — когда судно, пройдя все испытания и проверки, получает соответствующие сертификаты и отправляется в плавание. С «Никой-1» мы прошли все три этапа. Судно готово, документы получены и корабль совершил свое первое плавание в город Волгореченск Костромской области.

В октябре прошедшего года спустили на воду «Аполлинурию». Нам предстоит ее дооснастить трубопроводами, системами автоматической сигнализации и пожаротушения и прочим оборудованием, покрасить внутренние отсеки и внешний корпус судна, произвести необходимые проверки и запуски систем и механизмов. Поставлена задача к маю завершить работы. На завод прибыл для модернизации буксир под третью баржу. Рассчитываем приступить к ее строительству в обозримом будущем.

— Соответствуют ли строящиеся вами суда современным стандартам?

— Строительство подобных судов — это требование времени. Еще пара лет, и нефтеналивным судам, не соответствующим требованиям морской конвенции (МОРПОЛ), запрещено будет плавать не только во внешних, но и во внутренних водах. Судовладельцы вынуждены либо модернизировать старые суда, либо строить новые.

Одно из главных требований здесь наличие двойных бортов и двойного дна. Наши суда удовлетворяют этим требованиям.

Баржи предназначены для перевозки нефтепродуктов с температурой вспышки выше 60 градусов в районах смешанного плавания «река-море». Известно, что перевозка нефтепродуктов по воде обходится дешевле в среднем на 30 процентов, чем по железной дороге. Представьте: наша баржа — это 5–6 железнодорожных составов.

— Вы говорили о перспективах судоремонта. Каковы они?

— Парк судов в нашей отрасли сильно изношен. К тому же, как уже было сказано, сегодня в судостроении действуют международные стандарты: для предотвращения разлива груза баржи должны иметь двойные борта и двойное дно. Мы и занимаемся модернизацией этих судов. За зиму должны отремонтировать и модернизировать три огромных (для речных условий) танкера типа «Волгонефть», а именно поднять второе дно на требуемую высоту. Модернизация — это очень трудоемкий процесс, требует немалых затрат. По сути, внутри судна мы строим еще одно: поднимаем дно, вторые борта, оснащаем электротоникой.

— В последнее время много говорят об обмелении рек, судостроительство становится практически невозможным. Даже прогулочные теплоходы редко ходят. Можно ли изменить ситуацию?

— На мой взгляд, в решении этой проблемы нужна государственная поддержка. Как вариант — углубить Белую юмю, частично спустить воду с водохранилищ. Но вопрос этот имеет много народнохозяйственных аспектов, учесть их можно только при государственном подходе.

— Какие планы у завода на нынешний год?

— Будем готовить в большое плавание «Аполлинурию». Предстоит немало потрудиться, чтобы оснастить баржу необходимым оборудованием. Продолжится процесс модернизации завода. Строим еще один док. Формируем портфель на ремонт и модернизацию судов. Для нас главная задача — сохранить коллектив, обеспечить людей работой и платить достойную заработную плату.

На правах рекламы

В современном, быстро развивающемся мире покупки через Интернет уже никого не удивляют. Рынок Интернет-торговли с каждым годом растет. С продуктами питания все иначе. Мы привыкли ходить за продуктами сами, всей семьей, нам нужно все рассмотреть, подержать в руках, потратить несколько часов на дорогу и на выбор того, что нам необходимо, а заодно взять и то, что просто попало на глаза и в общем-то не особо нужно...

А что если предложить уфимцам сэкономить массу времени, денег и облегчить процесс покупки повседневных товаров?

Идея переросла в проект «Гипервдом», который был запущен в феврале 2015 г. «Гипер в дом» — это агрегатор низких цен на товары повседневного спроса с доставкой на дом. Механизм работы предельно прост: на сайте gipervdom.ru вы собираете корзину необходимых продуктов и других товаров, а специалисты «Гипер в дом» формируют ваш заказ и доставляют по указанному адресу. Быстро, просто, удобно, современно и экономно.

В чем же уникальность? Да в том, что инновационные технологии, внедренные «Гипер в дом», позволяют буквально в режиме онлайн мониторить все цены поставщиков. Поэтому, когда вы делаете свой заказ, товароведы «Гипер в дом» собирают его частями, выбирая самое недорогое и самое свежее. Ведь вы бы не стали покупать молоко в одной части города, а яблоки — в другой? «Гипер в дом» как раз позволяет совершать покупки именно так, и затем формировать их в единый заказ для доставки к вам домой в течение 3–4 часов.

В первые месяцы работы заказы развозились в вечернее время — с 19 до 22 часов. Затем их количество стало увеличиваться, появились и дополнительные пожелания со стороны клиентов. «Гипер в дом» начал адаптироваться под требования рынка: сайт стал более простым и удобным, усовершенствовалась система приема, сократились сроки обработки и формирования заказов, расширилась география и виды доставки — в разное время, с разной скоростью, в разные дни. Все это сделало «Гипер в дом» более удобным и выгодным для клиента.

Отдельно остановимся на клиентах: изначально проект был ориентирован на обычного потребителя — домохозяйства, но в процессе выяснилось, что «Гипер в дом» также интересен и владельцам



небольшого бизнеса. Кафе-бары, парикмахерские, салоны красоты, офисы, небольшие гостиницы также закупают и продукты, и бытовую химию. Сложная с такими клиентами, «Гипер в дом» максимально клиентоориентирован: если, например, кафе-барам и ресторанам необходима доставка свежих овощей, фруктов или зелени в достаточно крупных количествах, сервис работает уже не с гипермаркетом, а закупит товар на Затонском овощном рынке. Все это позволяет экономить и время, и деньги.

«Гипер в дом» постоянно расширяет круг поставщиков. Уже в первом полугодии 2016 года в ассортимент, доступный для заказа, будет включена продукция местных производителей, что даст конечному потребителю лучшее качество и более низкую цену, а сам производитель займет место в одном ряду с гипермаркетами. В результате выиграет и клиент, и производитель.

Подводя итоги первого года существования сервиса «Гипер в дом» в Уфе можно сказать: количество заказов неуклонно растет, система стала работать максимально четко, появилась возможность фиксировать динамику изменения стоимости товаров, анализировать рост цен и выбирать поставщиков с наиболее низкой ценой. Не стоит тратить время на пробки, хождение по магазинам, носить тяжелые сумки, водить с собой детей. Ведь, правда, лучше это время посвятить себе и своей семье, а всем необходимым ваш дом или офис наполнит «Гипер в дом». Быстро, просто и экономно!

БЕСПЛАТНЫЙ ПОИСК НИЗКИХ ЦЕН

в гипермаркетах Уфы

gipervdom.ru



гипер
в дом