

«Власти есть чему поучиться у бизнеса»

Депутат совета городского округа города Уфа Артур Хазигалеев — об итогах уходящего года и планах на будущее.

— Несмотря на то, что активным периодом в вашей деятельности в качестве депутата было второе полугодие, вы успели многое сделать. Довольны ли вы сами темпом работы?

— Да. Я очень рад, что достиг поставленных целей — избран в городской совет четвертого созыва. Но это только начало: я намерен стать самым активным депутатом Горсовета. Уже в этом году, несмотря на то, что времени было мало, я создал фракцию «Патриоты России» и планирую в следующем году сделать ее второй по величине. Единомышленники у меня есть, и я надеюсь, что смогу в следующем году вдохновить их своим настроем, привлечь к своей активности и объединить их вокруг нескольких целей, на мой взгляд, важных.

Кроме этого, я намерен активно заниматься работой в постоянных и межведомственных комиссиях. Мне кажется, что их роль недооценивают, и очень зря, потому что именно там можно подробно изучить вопросы, которые затем обсуждаются на заседаниях Горсовета. Эту цель я тоже считаю частично выполненной, мы с коллегами начали работу в постоянной комиссии по связям с общественностью, и про это направление мне хочется рассказать подробно.

Я считаю, что нужно провести информационную работу, чтобы освещать деятельность городского совета, максимально полно давать информацию о всех важных решениях, которые влияют на жизнь уфимцев. Как много людей знает, в чем заключается работа депутатов? Сколько среди них тех, кто знает о том, что здесь обсуждают? А ведь именно наша деятельность напрямую влияет на жизнь города. Сейчас мы с коллегами разрабатываем стратегию, которая направлена на то, чтобы сделать работу всего

Горсовета понятной и прозрачной для жителей Уфы. Наши задачи, наши решения — все это делается ради интересов горожан, и они имеют право знать, кто и как управляет их городом. Понимаю, что такого раньше не было, Горсовет никогда не был «открытым» органом, но пришло время перемен. Я не идеалист и понимаю, что столкнусь с колоссальным сопротивлением, но мы с коллегами по комиссии готовы к критике, но пусть она будет полезной, к возражениям, но только если они будут аргументированными.

Мы уже провели несколько совещаний этой комиссии, работать она будет в постоянном режиме. Кирилл Бадиков, Юлия Романчева, Вадим Лукьянов — это мои коллеги по комиссии. Как вы видите, мы все имеем опыт работы в бизнесе, и это плюс. Мы относимся к этому как к проекту. Это возможность повысить уровень жизни, а если точнее — полное информирование граждан о работе Горсовета, в соответствии с их внутренними запросами.

— С помощью каких инструментов вы планируете достигать цели?

— Сейчас каналов СМИ достаточно. Разумеется, хочется использовать самые эффективные, а это сегодня — социальные сети. На самом высоком уровне правительства страны это поняли. И нам, я считаю, нужно осваивать это пространство. Лучшего варианта для того, чтобы оперативно и максимально понятно доносить информацию до наших граждан, избирателей, нет.

Еще один пункт, на котором я сконцентрируюсь — работа УК в сфере ЖКХ города. Я понимаю, насколько неэффективно расходуются средства жителей. Нет конкурсов, нет прозрачных и доступных всем данных, не проходят собрания, нет отчетов



перед жителями МКД. Это влечет за собой путаницу, недобросовестное поведение некоторых участников рынка. Средства осваиваются, а не тратятся на комфорт потребителей, а про качество речи не идет. Мне хочется активизировать самих жителей, и это вновь работа по информированию, даже просвещению в каких-то вопросах. Для этого я и пошел в городской совет. Я ставлю перед собой задачу, чтобы УК начали проводить открытые тендеры по набору подрядных организаций. Это позволит наладить грамотные и законные схемы взаимодействия бизнеса и потребителей, то есть нас с вами, всех жителей Уфы.

— Для того, чтобы осуществить задуманное, нужно много усилий, средств и времени. Вы являетесь еще и акционером нескольких компаний, входите в некоторые из Советов директоров... Как вы намерены успеть выполнить намеченное?

— Я занимаюсь бизнесом 25 лет. Мышление, с которым бизнесмены приходят во власть, разительно отличается от того, как думают и принимают ре-

шения чиновники. Все процессы в бизнесе, которые направлены на получение результата, отлажены и работают как часы. Этого добиться можно только с помощью четкого плана и отличных кадров. Любой, совершенно уверен в этом, что любой бизнесмен скажет вам то же самое! Кадры — это основа всего, любого процесса, любого бизнеса. Я в своих кадрах, что касается бизнеса, уверен, у меня нет необходимости тратить время, вникать в дела, что-то менять. Кстати, к этому же выводу приходят в высших эшелонах власти, глава региона РБ в своем послании недавно говорил о том же, о кадровом вопросе. И я очень этому рад, это значит, что позитивные перемены скоро произойдут, ведь именно с грамотного подхода к управленческим процессам начинаются созидание и успех. Я считаю, что в этом смысле власти есть чему поучиться у бизнеса.

Отвечаю на ваш вопрос: я могу себе позволить тратить максимум времени на социальную работу, на депутатство, на благотворительность, потому что бизнес уже поставлен на правильные рельсы. А опыт позволяет не бояться и ставить перед собой новые задачи.

— Какие цели и задачи стоят перед вами в 2017 году?

— Стать самым активным депутатом Горсовета. Встречаться с жителями моего округа не раз в месяц, как сказано в регламенте, а минимум два раза. Принимать участие в работе постоянных комиссий, вникать в большое число проектов. Сейчас как раз идет работа над моим сайтом. Помимо информации обо мне, там можно будет найти данные о проделанной работе и контакты, чтобы связаться со мной по любым рабочим вопросам. Я собираюсь лично отвечать на запросы, тщательно разбираться в том, что входит в мою зону ответственности. Возможно, там будет даже видео моих встреч с избирателями.

Хочу отметить, что быть депутатом — это не значит заме-

нять органы власти или только критиковать их, оставаясь в оппозиции. Депутатство — это общественная форма контроля за работой местных органов власти, представителей власти.

— Помимо работы в Горсовете и бизнеса, вы занимаетесь еще и благотворительностью. Расскажите, пожалуйста, о своих проектах в этой сфере.

— «Кто мало обещает, тот точен в исполнении». Эта цитата французского философа Жан-Жака Руссо мне импонирует. Я не раздаю обещания, но если соглашаюсь помочь кому-то на благотворительных началах — обязательно помогаю. Это не часть стратегии, не способ пиара, не желание показаться кому-то хорошим. Например, как-то ко мне обратилось руководство одного уфимского детского сада: окна в их помещении были старыми, деревянными, дети болели, а заменить эти окна средств не было. И я помог, а затем понял, что нужно делать это и дальше. В Уфе есть детские сады, которые нуждаются в замене окон, и я на свои средства постепенно этим занимаюсь. Сначала был один, потом еще несколько... Мне кажется, что это нужное дело.

Другая история — это поддержка детей, у которых есть проблемы со здоровьем. Например, мальчик Арсений с ДЦП, который имеет музыкальный слух, играет на фортепиано. Для него мы готовим концерт, поддерживаем его развитие как личности.

И еще одно — это моя забота о городе. Мне хочется, чтобы люди, которые живут в Уфе, помнили, что наш город — это не только дома и улицы. Я восстанавливаю памятники, особенно меня вдохновляют памятники монументального искусства эпохи соцреализма, которые, как мне кажется, незаслуженно забыли. В 2017 году мы откроем памятник башкирскому поэту Рамилю Гарипову. Точек, куда можно приложить усилия, достаточно, и еще многое предстоит сделать.

На правах рекламы

«Мы растем на падающем рынке»



Всем известные салоны женской одежды «MADYART» расположены во всех крупных торговых центрах Уфы. Монобрендовые магазины также успешно работают в других городах России. О том, как обстоит дело в отрасли, на примере своего успешного предприятия рассказал генеральный менеджер сети Ильшат Сафиуллин.

— Марка женской одежды «Madyart» после ребрендинга продолжает оставаться такой же востребованной. Расскажите, пожалуйста, как вам удается сохранять растущий тренд на stagnирующем рынке?

— Да, действительно, в 2016 году нам удалось увеличить товарооборот на 7-8% по сравнению с предыдущим годом. В 2015 году в среднеценовом сегменте женской одежды было зафиксировано падение порядка 35%, в этом году, по моим наблюдениям, оно составило до 20%. Мы растем вопреки рынку, и, несмотря на снижение посещаемости торговых центров, наши посетители все чаще становятся нашими покупателями.

Возможно, дело в нише, которую мы заняли давно, еще когда выпускали одежду под брендом «Mary Stone». Качество нашей одежды выше, чем брендов масс-маркета, и сопоставимо с премиальными и европейскими марками, а цены приемлемые, с 2012 года мы их практически не меняли. Ребрендинг, осуществленный нами в 2013 году, как мы считаем, прошел успешно, а опыт работы — более 23 лет, позволяет нам максимально полно отвечать требованиям, которые предъявляют покупатели. Речь идет о дизайне, моделях, качестве ткани и пошива, а также сервисе. 22 салона по всей России на сегодняшний день и планы по открытию еще нескольких в 2017 году — все эти факты подтверждают, что нами выбран верный путь.

Бренд «MADYART» создавался совместно со специалистами мирового уровня из Австрии и Франции. Фирменный стиль, который мы воссоздали точно и очень быстро, а так же технологии разработки моделей одежды, которые мы совершенствовали совместно с французскими коллегами из компании «Carlin», позволяют нам быть достойными конкурентами известных марок. К тому же, еще на этапе разработки мы учитываем российские реалии, адаптируем мировой опыт — так появляется одежда, которую женщины, работающие в офисе, оценивают по достоинству.

— Как обстоит дело с тканями? Учитывая, что вы занимаетесь всем — от разработки моделей одежды до розничной торговли в сети монобрендовых магазинов, как вы обходите этот этап?

— Качественные ткани — это та часть процесса, которую можно и нужно совершенствовать. Все наши магазины находятся в России, производство тоже, над дизайном трудятся отечественные специалисты... И ткани мы бы с удовольствием покупали здесь, но не можем себе этого позволить. Покупатели давно привыкли к качеству нашей одежды, и, к сожалению, российские производители ткани пока не могут предложить нам ничего подходящего. Более 90% тканей мы покупаем в Испании, Италии и Франции. Это дороже и дольше по времени, однако мы уже не можем приобретать ткани на московских оптовых складах, так как там нам не могут предложить нужный объем — мы переросли этот уровень. С другой стороны, чтобы получить хорошую цену за рубежом, нужны большие партии, для нас они пока велики. Мы серьезно задумываемся о собственном производстве тканей, есть масса вопросов решить которые необходимо и хотелось бы надеяться на помощь государства в их решении.

— Приобретая ткани в Европе, вы теряете время?

— И средства тоже. Но время дороже! От момента идеи конкретной модели и до того, как она попадет в магазин, проходит порядка 3 месяцев. Это очень много, особенно сейчас, когда коллекции быстро сменяют друг друга. Мы каждую неделю обновляем предложение, не держим одежду на складах, а сразу доставляем в салоны. Но реагировать на спрос, моду, на запросы покупателей, когда какие-то модели им особенно нравятся, оперативно не всегда получается.

— Какие еще факторы сдерживают развитие вашего бизнеса и всей отрасли в целом, по вашему мнению?

— В ноябре я посетил Форум легкой промышленности, который прошел в Москве. Коллеги говорят, и я с ними согласен, о необходимости поддержки отрасли. Она ни в одной стране мира не зарождалась и не развивалась самостоятельно. Мы вряд ли будем исключением. При этом такие компании, как наша, работают давно, и нам понятно, в какой части нужна поддержка.

Одним из важнейших факторов я считаю поддержку в сфере образования и обучения кадров легкой промышленности — как управленческих, так и производственных. Мы, как никто другой знаем, как важно обратиться на это внимание именно сейчас, ведь без качественных кадров развития не будет. Качественное образование стоит недешево и территориально обычно проходит в Москве, а для нас это еще и перелеты, и проживание. Нам хотелось бы, чтобы наши сотрудники проходили обучение на высоком уровне — в Москве и за рубежом. Но делать это только от лица компании — довольно затратно.

С другой стороны, профессии легкой промышленности сейчас не востребованы у молодежи. Из всех выпускников по подходящим специальностям работать на производство идут не более 10%. Мы активно работаем с образовательными учреждениями, постоянно посещаем защиты дипломов, плотно сотрудничаем с руководителями лицеев и институтов. Но здесь нужны не только наши усилия, а более системные решения, которые переломят тренд.

Группа компаний MADYART производит и реализует женскую одежду. В состав группы входят производственные предприятия, дизайнерский офис, экспериментальный цех и швейные производства, расположенные в Уфе, Бирске и Салавате. Торговые предприятия представлены розничной сетью (22 магазина) в Москве, Екатеринбурге, Уфе, Самаре, Тольятти, Ростове-на-Дону, Перми, Челябинске, Тюмени, Сургуте.

На правах рекламы

ГК «Рассвет»: доступное жилье и бесплатная поликлиника для жителей Уфы

Главным подтверждением стабильности и надежности Группы Компаний «Рассвет» является ее присутствие в ТОП-4 застройщиков Республики Башкортостан. Результатом активной деятельности девелопера является сдача в эксплуатацию более 500 000 кв.м жилых и более 60 000 коммерческих площадей. Сдано более 5 000 квартир.

ГК «Рассвет» реализует такие и социальные проекты, в рамках которых были сданы 231,4 кв.м жилой площади для железнодорожников, 2 034,7 кв.м под квартиры для переселения граждан из аварийного жилищного фонда, 4 449,35 кв.м социального муниципального жилья и 42 008 кв.м по программе социальной ипотеки.

Но квартирами Группа Компаний не ограничилась — построена и безвозмездно передана городу Уфа поликлиника №47, общая площадь которой составляет 1 800 кв.м. Построены и введены в эксплуатацию 11 километров инженерных сетей, в том числе сети теплоснабжения, водоснабжения, канализации с промежуточной канализационной станцией, сети электроснабжения с шестью блочными комплектами трансформаторными подстанциями (2БКТП).

Группа Компаний «Рассвет» стала первым застройщиком, построившим бизнес-центр класса «А» в Уфе — «Салават Юлаев», но основной акцент своей деятельности она делает все-таки на жилые комплексы.

Одним из крупнейших объектов застройщика в Уфе является жилой комплекс «Серебряный ручей», привлекающий жителей не только расположением в экологически чистом районе и широким выбором планировок, но и собственными детским садом и школой.

Для любителей быть в центре событий отлично подойдет элитный жилой комплекс «Достоевский», возвышающийся в самом сердце столицы республики. В нескольких корпусах разной этажности расположены комфортные квартиры улучшенной планировки с кухнями от 10 до 15 кв.м. На закрытой территории функционирует двухэтажный подземный паркинг, общей площадью 2 223 кв.м. Прекрасное месторасположение комплекса позволяет его жителям пользоваться широким спектром услуг в шаговой доступности.

Поклонники жизни за городом обратят внимание на жилой комплекс «Дубрава», находящийся всего в 30 километрах от Уфы. Все квартиры комплекса сданы с чистовой и получистовой отделкой, в зависимости от предпочтения клиента. А для тех, кто мечтает о собственном небольшом саде или огороде есть приятный бонус — при приобретении квартиры на первом этаже, новосел становится владельцем небольшого земельного участка, выйти к которому можно прямо из квартиры.

Несколько лет назад руководство Группы Компаний «Рассвет» решило расширить горизонты и заявить о себе на столичном рынке. С тех пор уже реализовано два высотных жилых комплекса — ЖК «Фламинго» в Котельниках и ЖК «Гоголя 2» в Томилино. Общая жилая площадь ЖК «Фламинго» составляет 15 234 кв.м, а площадь квартир ЖК «Гоголя 2»



На правах рекламы

составила уже 33 469,8 кв.м. Сегодня застройщик ведет строительство третьего подмосковного проекта — жилого комплекса «Томилино», расположенного в экологически чистом месте всего в 6 км от Москвы. Всего на территории комплекса будет построено более 40 домов, все квартиры которых будут сдаваться с отдельной «под ключ», а собственная инфраструктура микрорайона позволит его жителям и их гостям получить все необходимые услуги в шаговой доступности.

В 2013 году в состав Группы Компаний вошел уфимский кирпичный завод «Амстрон», расположенный в с. Толбазы Аургазинского района. Завод специализируется на производстве керамических поризованных блоков PORIKAM и оснащен европейским оборудованием последнего поколения. Сумма инвестиций составила 1,5 млрд рублей. Мощности завода дают возможность выпускать 100 млн единиц кирпича в год, что составляет 273 000 тонн готовой продукции и позволяет обеспечить строительство порядка 300 тысяч кв.м жилья и объектов социально-культурного назначения. Все этапы производства проходят под строжайшим контролем квалифицированных специалистов, а готовая продукция полностью соответствует ГОСТ.

С каждым годом Группа Компаний «Рассвет» увеличивает масштабы производства и повышает качество строительства. Ответственный подход к своему делу и заинтересованность в конечном результате позволяют одной из самых известных компаний региона успешно развиваться во всех направлениях своей деятельности уже более 17 лет, и она точно не собирается останавливаться на достигнутом.



Группа компаний «Рассвет»
Т. +7 (347) 200-80-24
Уфа, пр-т Салавата Юлаева, 47
БЦ «Салават Юлаев»
www.gkrassvet.ru