

# Успех начался с коллапса

Один из основателей проекта «Огонь. Пляж» на озере Балтым Андрей Фролов о рискованном бизнесе, который оказался выигранным

Мария ИВАНОВСКАЯ

Популярность проекта «Огонь. Пляж», ставшая неожиданной даже для основателей бизнеса — екатеринбуржцев *Андрея Фролова* и *Яны Кожана*, сделала очевидным факт: люди истосковались по цивилизованному отдыху у воды, а инфраструктурных проектов, которые бы удовлетворяли эти потребности, почти нет — слишком нестабильная на Урале погода, чтобы зарабатывать на этом деньги. Эксперты прочили стартаперам провал, но предприниматели прислушались к себе — и считают, что выиграла. Как это произошло, Андрей Фролов рассказал «ОГ».

— Андрей, «Огонь. Пляж» начал работать с 4 июня. Уже можно подвести первые итоги лета. Ваши ожидания оправдываются?

— Когда начинаешь какое-то дело, в результате всё оказывается абсолютно по-другому. Выстреливают риски, которые ты не предусмотрел, а что-то, наоборот, превосходит ожидания. По моему прогнозу, мы окупимся за два года. Мы не ожидали, что станем настолько популярны. Это стало для нас не только радостью, но и вызовом.

— Сколько людей посещает пляж ежедневно?

— В стандартный солнечный выходной — это пара тысяч человек. Если тепло приходит после пасмурной погоды, то бывает и больше. Если жара держится несколько дней подряд, люди устают от неё, не ходят каждый день на пляж. В тёплые будни народу меньше, а в дождливые понедельники вообще никого.



По словам Андрея Фролова, сейчас основатели проекта готовятся пройти сертификацию пляжа — подтвердить, что он соответствует необходимым стандартам. Таких пляжей в России не более 20

— Как вы справляетесь с авралами? Знакомые приезжали на пляж в первые дни после его открытия — все лежаки были разобраны с утра, а бургеры пришлось ждать по два часа. Я так понимаю, что это была одна из причин, почему вы повысили цены на свои услуги.

— Не бывает простых ответов на сложные вопросы. В первые два дня действительно случился настоящий коллапс. На парковке не было мест, людей на пляже оказалось столько, что обеспечить контроль над ситуацией было невозможно. Мы поняли, что у нас нет столько рук, охраны, еды, воды. Надо было что-то делать. Первый путь, который можно было использовать для решения этой проблемы: нанять ещё сотрудников. Но это нецелесообразно. Если сказать сотрудникам, что их услуги требуются только один день в месяц, никто у нас работать не захочет. А так и есть: единицы солнечных дней — и дальше умеренная загрузка.

— Когда вы запустили проект, наблюдали за конкурентами. Например, как устроен пляж «Сандалин» на Шарташе?

— Если бы мы ориентировались на «Сандалин», у нас получились бы «Сандалин». Мы смотрели, что есть на рынке, что предлагают наши конкуренты, но мы не пытались сделать так же. Это было бы плохо.

— Вы анализировали, откуда к вам приходят люди — это жители посёлка Санаторный или Екатеринбург?

— Мы такой опрос не проводили. Я думаю, что большая часть людей — из Верхней Пышмы, потому что им недалеко ехать. 10 минут — и ты на пляже. Из Екатеринбурга есть люди. Я бы сказал их 50 на 50.

— Когда вы запустили проект, наблюдали за конкурентами. Например, как устроен пляж «Сандалин» на Шарташе?

— Если бы мы ориентировались на «Сандалин», у нас получились бы «Сандалин». Мы смотрели, что есть на рынке, что предлагают наши конкуренты, но мы не пытались сделать так же. Это было бы плохо.



Корреспондент «ОГ» провела день на пляже и лично убедилась, что всё — как на море, только с берёзками

Все думают: хочешь открыть пляж — сделай, как в Сочи, Майями. На самом деле — нет. У нас климат совсем другой, и другая модель отдыха. Она ближе к европейским курортам, которые находятся, допустим, в Германии, где не очень жарко.

— Чем отличается формат европейского пляжа в Германии от пляжа в Сочи?

— На морские курорты люди приезжают в отпуск. Если мы берём Европу, то там потребители — это люди, которые живут и работают в городах. Они выбирают варианты на природе среди прочих вариантов. Как правило, обязательно связывают это с пляжным отдыхом. В Швейцарии замечательные озёра, люди сидят в ресторанах, смотрят на озеро и не купаются. Это нам немного ближе.

— Как сделать модное место, которое станет местом притяжения молодёжи?

— Не знаю, я сам молодой. Мода — это вещь быстро проходящая, а бы не ориентировался на неё. Главное — сделать удобное место.

— Какова структура дохода? На чём вы зарабатываете?

— Когда закончится сезон, мы скажем: столько-то процентов приносит ресторан, парковка, мероприятия. Сейчас у меня нет таких данных. Структура доходов зависит от конкретного дня. Если солнечный день — больше деньги приносит парковка.

— Половину?

— Мне кажется, что меньше. Ресторан тоже стабильно приносит деньги. Я боюсь соврать.

— Жители Санаторного не очень рады вашим посетителям. Что-то будете делать с брошенными машинами и интенсивным движением на дорогах некогда тихого места?

— Я нахожусь с жителями посёлка Санаторного в контакте. Есть несколько проблем, которые возникли у посёлка из-за нас. Первая — дорога. Она и до этого была не совершенна, а когда начался большой поток машин, стала приходиться в негодность ещё больше. Мы засыпали её щебнем. Кроме того, есть ком-

плекс проблем, связанный с тем, что люди не хотят платить за парковку и паркуются на газонах или даже бросают машину прямо на дороге. В выходные, когда много людей, экипаж ГИБДД выезжал и штрафовал нарушителей. Также мы отправляем наших охранников, и они фотографируют машины, припаркованные на газоне, и мы отправляем это в ГИБДД.

— Что за санитарный сбор у вас был?

— Мы изначально понимали, что многие люди придут к нам и не будут оплачивать наши услуги. Поэтому были необходимы какие-то точки дополнительной монетизации. Мы не имеем права брать с них деньги за вход, поскольку по Водному кодексу человек имеет право пройти на 20-метровую прибрежную линию и искупаться, если хочет. Но у я убеждён, что 90 процентов людей — это нормальные люди, которые готовы сброситься на очистку пляжа, а также ценят, что там работают чистые бесплатные туалеты со всем необходимым, комната матери и ребёнка. Мы решили дать возможность людям добровольно пожертвовать определённую сумму. Но нам сказали: нет, это выглядит так, как будто мы нуждаемся в помощи. И мы отказались от сбора.

— Что вы будете делать, если следующее лето будет холодным?

— Сидеть и плакать. *(Улыбается)*. Ничего страшного. Не бывает бесконечно холодных летних сезонов. В следующем сезоне будем открываться 1 мая. Надеемся, будет так же и на следующий год. Закрытие зависит от погоды. Скорее всего — 1 октября.

Вся база с парковой на берегу озера Балтым занимает около 10 гектаров. Примерно пять из них отдано под пляж. Инвестиции в проект не называются, но, по словам Андрея Фролова, они «ближе к 50 миллионам рублей».

В этом году Средний Урал оказался в середнячках в рейтинге инвестиционной привлекательности регионов, по версии «Агентства стратегических инициатив», заняв 35-е место. Среди причин, помешавших выйти в лидеры — недостаточная поддержка малого и среднего бизнеса, сложности в предоставлении государственных услуг предпринимателям. Устранить эти проблемы губернатор поручил министрам и профильным ведомствам вчера, на заседании президиума областного правительства.

Часть этих мер уже в разработке. Например, в области планируется создать сеть специализированных многофункциональных центров для бизнеса, разработать для операторов МФЦ методические рекомендации, которые позволят избежать ошибок, затягивающих процесс получения документов, добиться сокращения сроков присоединения к энергосетям — до 88 дней (раньше они затягивались до года).

— Наша задача — создать на территории области такие условия, чтобы каждый инвестор мог быстро и качественно получить все необходимые для ведения бизнеса услуги, — заявил *Евгений Куйвашев*. — Например, никто не мешает нам сократить на региональном уровне сроки проведения разрешительных и согласовательных процедур.

Ольга КОШКИНА

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ ПРОЕКТ «ОГ»

### Китайцы начинают поставку в Россию бытовых роботов

Во время третьего Российско-Китайского ЭКСПО, помимо Екатеринбурга, 40 бизнесменов из китайской провинции Хэйлуцзян посетили также международный торговый центр «Гринвуд» в Москве. По сути, «Гринвуд» (ПРОЕКТ КИТАЙСКОЙ КОМПАНИИ CHINA SHENGTONG HOLDING GROUP LTD) — пример транспортной логистики, которую китайцы развивают в России и концепцию которой пытаются реализовать в том числе и в Екатеринбурге.

Как сообщает газета «Хэйлуцзянская экономика», «Гринвуд» общей площадью 41 га является крупнейшей китайской торговой платформой на территории России с полным набором функций, включающим языковой перевод, финансовое и юридическое сопровождение, таможенное оформление, логистические услуги и другое.

Делегация также посетила самый большой в России склад китайских товаров «RUSTON — Гринвуд», расположенный недалеко от аэропорта Шереметьево. Сотрудничество «RUSTON» и «Гринвуд» не только снижает время логистики транзитной электронной коммерции с 20-30 дней до двух-семи дней, но и решает вопросы возврата товара. Техническая компания «ЧжанЧжунбао» из провинции Хэйлуцзян достигла договорённости с Оперативным центром международной электронной коммерции китайских предприятий по реализации в России высокотехнологичных роботов, предназначенных для бытового обслуживания.

Павел КОБЕР

# Больше всего в области вырос объём экспорта УЗГА

Елизавета МУРАШОВА

В 2015 году экспортные поставки Свердловской области упали на 14 процентов. Но по данным областного минпромторга, на некоторых предприятиях региона объём поставок продукции за рубеж, напротив, вырос. Эксперты связывают это с падением курса рубля. «ОГ» обратилась на предприятия, ставшие исключением из общего правила, с просьбой рассказать о своей внешнеэкономической деятельности и прокомментировать ситуацию.

● По данным областного минпромторга, лучше всего ситуация обстоит на предприятиях, связанных с авиационным сектором. Лидером среди экспортёров можно назвать АО «Уральский завод гражданской авиации» (УЗГА), объём экспортных поставок которого за последний год вырос на 32 процента. Предприятие экспортирует услу-

ги по ремонту ряда моделей авиационных газотурбинных двигателей и главных редукторов. Как рассказали «ОГ» на предприятии, сегодня завод осуществляет взаимодействие более чем с двадцатью государствами, среди которых Перу, Алжир, Мексика, Куба и Мьянма. УЗГА сотрудничает именно с теми странами, где летают вертолёты Ми-8, Ми-14, Ми-17. Рост экспорта здесь объясняют увеличением объёмов заказов.

● За последний год возрос объём поставок за рубеж и на ПАО «Корпорация ВСМПО-АВИСМА» — в прошлом году из всего объёма поставок титановой продукции больше половины пришлось на экспорт. — В реальных цифрах это 16,5 тысячи тонн экспортной продукции в 2015 году против 15,6 тысячи тонн в 2014 году. Отгрузка увеличилась на 5,9 процента, что связано с динамичным развитием авиационной отрасли, — прокомментировали «ОГ» в пресс-службе ВСМПО. — В

первую очередь это высокотехнологичная продукция из титановых сплавов с глубокой степенью переработки. Основными потребителями российского титана остаются страны Европы и США.

● Кроме того, свердловские предприятия активно экспортируют медицинское оборудование. Например, объём поставок за рубеж электроразрушающего оборудования ООО «ФОРТЕК» за год вырос на 26 процентов. Значительно выросли экспортные поставки неонатального оборудования (медицинской техники, которая предназначена для выхаживания новорождённых), произведённого на «Уральском оптико-механическом заводе им. Э.С. Яламова» (УОМЗ). На предприятии объясняют это освоением новых рынков (продукцию УОМЗ начали поставлять в Тринидад и Тобаго, Палестину и Бангладеш), а также постоянным участием в гостендере минздрава стран СНГ и дальнего зарубежья. Как прокомментировал

«ОГ» замдиректора УОМЗ по ВЭД и маркетингу *Владимир Пелихов*, укрепление курса евро и доллара относительно рубля позволило повысить конкурентоспособность предприятия, установив приемлемую цену на продукцию.

● В Уральской торговпромышленной палате подтвердили — эти случаи, скорее, исключение из правил.

— По понятным экономическим причинам внешнеторговый оборот в области уменьшился на 15 процентов, — рассказал «ОГ» советник президента УТПП *Павел Воронников*. — Но, если говорить о физических объёмах продукции, ситуация обстоит сложнее: по ряду случаев физические объёмы продукции не упали, просто цена на неё снизилась. Но есть исключения: ВСМПО, например, в своё время заключило длительные контракты, благодаря которым ситуация на предприятии не меняется, несмотря на годовые и прочие колебания валют.

# Анатолий Волошин — из тех, кто умеет создавать команду единомышленников

Татьяна БУРДАКОВА

За двадцать лет работы в сельскохозяйственном производственном кооперативе «Первоуральский» Анатолий Волошин, чьё 80-летие на предприятии будут отмечать 1 августа, заложили основу для сегодняшнего процветания предприятия.

Анатолий Волошин начал карьеру управленца всего в 25 лет, но быстро доказал своё умение создавать сплочённый, работоспособный коллектив.

Будучи уроженцем Николаевской области на Украине, он в детстве испытал все тяготы Великой Отечественной войны. В первый класс семилетней школы пошёл только в девять лет, в 1945 году, когда война закончилась. Возможно, испытания, перенесённые в детстве, дали его характеру ту закалку, которая позже позволила успешно справляться с любыми трудностями при руководстве сельхозпредприятиями.

Первая профессия, которую Анатолий Николаевич получил в молодости — тракторист широкого профиля. Ею он овладел в Мариновской школе механизации.

Осенью 1953 года он поступил в Мигеевский сельскохозяйственный техникум. После его окончания Анатолий Волошин получил специальность агронома-полевода. В октябре 1957 года его призвали в армию, где он три года отслужил в радиотехнических войсках.

Поездка по стране за время военной службы, он решил осесть на Урале. В марте 1961 года начал трудиться арматурщиком на Первоуральском заводе ЖБИ. Но перспективнее молодого человека сразу же заметили в местном горкоме КПСС, и уже через три месяца (в июле) Анатолия Волошина направили в совхоз «Первоуральский».

Именно тогда и началась карьера Анатолия Николаевича как руководителя. Уже в августе 1961 года его назначили управляющим Новоалексеевским отделением совхоза «Первоуральский». Было ему



Анатолий Волошин начал карьеру управленца в 25 лет, но быстро доказал своё умение создавать сплочённый коллектив

тогда всего 25 лет, да и задачу перед молодым специалистом поставили непростую: превратить бывшее подсобное хозяйство Первоуральского отрубногорного завода в успешное предприятие.

Ситуация в этом подразделении в то момент была сложная: убыточное животноводство и низкие урожаи из года в год. Но Анатолий Волошин сумел всё это преодолеть. За десять лет он создал вокруг себя активную команду единомышленников, сделавших Новоалексеевское отделение одним из передовых в совхозе «Первоуральский».

— Анатолий Николаевич понимал: чтобы преодолеть отставание, надо прежде всего привести в порядок поля, добиться высокой урожайности культур. На решение этой главной задачи он сумел направить усилия всего коллектива, — вспоминает первоуральский

Кстати, в то же время устроился и его личная жизнь. Он женился. Супруга, Александра Петровна Волошина, трудилась главным бухгалтером Новоалексеевской геологоразведочной экспедиции. В 1962 году у них родился дочь Ирина, а в 1967 году — сын Николай.

В феврале 1971 года руководство горкома КПСС Первоуральска и местного треста овощемолочных совхозов предложило Анатолию Николаевичу возглавить всё предприятие. Став директором совхоза «Первоуральский», он продолжил череду успехов на сельскохозяйственной ниве.

— Анатолий Николаевич Волошин — руководитель, как говорится, от бога! — уверен председатель профкома СКПК «Первоуральский» *Владимир Шахторин*. — Став директором, он перенёс систему управления, отработанную на Новоалексеевском отделении, на весь совхоз. Понимая, что всё зависит от коллектива, в первую очередь решал кадровую проблему. Для этого у нас строилось благоустроенное жильё, решались жилищно-коммунальные проблемы.

По словам Владимира Шахторина, многое в те годы было сделано для развития материально-технической базы предприятия. Возведены новые здания животноводческих ферм. Кроме того, именно тогда создан тепличный комбинат совхоза «Первоуральский». Более 100 теплиц давали зелень и огурки круглый год.

В 1976 году Анатолию Волошину за высокие достижения в сельском хозяйстве было присвоено звание «Заслуженный агроном РСФСР».

Изменение экономической ситуации в последующие годы потребовало разделения совхоза на два предприятия. В 1979 году от «Первоуральского» отделился Битимский совхоз. В 1981 году Анатолий Волошин уволился с поста директора совхоза «Первоуральский» и был переведён в управление «Свердловский трест «Овощепром» объединения «Свердловскплодоовощхоз». Позже трудился в Орджоникидзевском совхозе.

## Открепительное удостоверение: инструкция по применению

В преддверии выборов некоторые избиратели задаются вопросом: «Как голосовать, если меня в этот день не будет в городе?». Для таких случаев специально предусмотрена система открепительных удостоверений. Открепительное удостоверение (говоря простым языком) — это документ, удостоверяющий право избирателя проголосовать на любом избирательном участке, если в день голосования он не сможет прийти на свой избирательный участок.

— Процесс получения открепительного прост: избирателю необходимо обратиться в избирательную комиссию и написать соответствующее заявление, — рассказал Валерий Чайников, председатель Избирательной комиссии Свердловской области. — Это заявление, удостоверяющее право избирателя проголосовать на любом избирательном участке, если в день голосования он не сможет прийти на свой избирательный участок.

Напомним, 18 сентября 2016 года состоятся выборы трёх уровней: выборы депутатов Государственной Думы Федерального Собрания РФ, выборы депутатов Законодательного Собрания Свердловской области, выборы депутатов органов местного самоуправления в 35 муниципалитетах Свердловской области. По каждому уровню выборов изготовлены свои открепительные удостоверения. Получив открепительное удостоверение по выборам депутатов Госдумы, избиратель сможет проголосовать по единому общегосударственному округу на любом избирательном участке на территории нашей страны; открепительное удостоверение на выборах депутатов Заксобрания даёт право проголосовать по единому общегосударственному избирательному округу на любом избирательном участке в пределах Свердловской области. Голосование по открепительным удостоверениям на выборах по одномандатным избирательным округам и

по тем, и по другим выборам возможно только в границах конкретного избирательного округа. Наличие права голоса по одному/многумандатному избирательному округу будет проверять член участковой избирательной комиссии, где будет голосовать избиратель, перед выдачей избирательного бюллетеня.

Получить открепительное удостоверение можно в территориальной избирательной комиссии по своему месту жительства в период с 3 августа по 6 сентября 2016 года или в участковой избирательной комиссии с 7 сентября по 17 сентября 2016 года.

Перед тем как получить открепительное удостоверение, избиратель должен будет заполнить заявление, в котором указывает причину, по которой он не сможет прийти на свой участок в день голосования.

В открепительном удостоверении указывается фамилия, имя, отчество избирателя, серия и номер его паспорта или документа, заменяющего паспорт, номер избирательного участка и адрес участковой избирательной комиссии. Открепительное удостоверение должно быть подтверждено подписью выдавшего его члена избирательной комиссии и печатью этой комиссии.

О получении открепительного удостоверения избиратель расписывается в специальном реестре, если он получает удостоверение в территориальной избирательной комиссии, либо в списке избирателей делается соответствующая запись, если удостоверение выдаётся в участковой избирательной комиссии.

Следует иметь в виду, что выдача открепительного удостоверения является основанием для исключения избирателя из списка избирателей на своём избирательном участке.

Избирательная комиссия Свердловской области.

Материал опубликован в рамках бесплатной печатной площадки, предоставленной редакцией «Областной газеты» Избирательной комиссии Свердловской области к выборам 18 сентября 2016 года согласно ст. 59 Федерального закона от 22.02.2014 г. № 20-ФЗ «О выборах депутатов Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации» и ст. 60 Закона Свердловской области от 29.04.2003 г. № 10-ОЗ «Избирательный кодекс Свердловской области».