

газета

дело

АПРЕЛЬ, 2019 | № 3(86)

история успеха |

Антарктическое
безумие Владислава
Лачкарева

4



банки |

Как Agile-подход
изменил Сбербанк
и его продукты
для бизнеса

6

недвижимость |

121% эффективности.
Как стать успешным
риелтором

11



Турбизнес на Байкале: масштабная перезагрузка | 2

8 | **ИНВЕСТИЦИИ**
Золото: курс на рост?

9 | **ГОСТИНИЦЫ**
На пути к обязательной классификации

11 | **СТРОИМ ПРАВИЛЬНО**
Строительный контроль: инвестиции в качество

Турбизнес на Байкале: масштабная перезагрузка

Перераспределить потоки, увеличить доходы от туристического бизнеса, сохранив привлекательность Байкала как мирового бренда – таковы главные задачи в сфере туризма, которые совместными усилиями решают власти Иркутской области, Республики Бурятия и бизнес-сообщество. О проблемах, требующих первоочередного решения, о ближайших планах и о том, что уже сделано, говорили на бизнес-форуме «Время отдыхать на Байкале», организованном в Иркутске Торгово-промышленной палатой Восточной Сибири при поддержке Байкальского банка ПАО Сбербанк. Газета Дело записала самые интересные цитаты спикеров.

ЕДИНЫЕ ПРАВИЛА ДЛЯ ВСЕХ

Руслан Болотов, первый заместитель губернатора Иркутской области, председатель правительства Иркутской области:

– Мы открыты для диалога. Наша главная задача – развивать бизнес, но делать это в рамках закона, с соблюдением норм природоохранного законодательства. В прошлом году мы провели очень серьезную работу и подготовили единые правила туризма и отдыха. Такого документа не существовало раньше. Ключевым в процессе подготовки стало то, что мы собрали мнения профессионального сообщества. Планируется, что в ближайшее время документ будет принят и опубликован, и мы начнем работать по единым для всех участников рынка правилам и стандартам.

ДЕЙСТВУЮЩИЕ НОРМЫ – СЛИШКОМ ЖЕСТКИЕ

Сергей Тен, председатель межфракционной рабочей группы «Байкал» Государственной Думы РФ:

– Законодательному регулированию по Байкалу нужна масштабная перезагрузка, и этот процесс уже начался. Вопрос охраны озера, безусловно, остается первостепенным. При этом действующие нормы слишком жесткие, они не отвечают потребностям ни местных жителей, ни тех, кто приезжает на Байкал.

Наиболее острая проблема, над которой мы плотно работаем с Минприроды России – смягчение запрета на строительство абсолютно всех новых хозяйственных объектов и реконструкцию действующих объектов без положительного заключения государственной экологической экспертизы их проектно-сметной документации. Рассмотрение нового законопроекта, составленного с учетом замечаний Минэкономразвития России, Минюста России и МРГ «Байкал», планируется в середине апреля.

НАДЕЖДА НА УЛУЧШЕНИЕ ЕСТЬ

Алексей Соболев, президент Торгово-промышленной палаты Восточной Сибири:

– Несмотря на то, что Иркутская область обладает рекреационными ресурсами мирового значения, и озеро Байкал с каждым годом привлекает все больше туристов, доля туристической отрасли в экономике Иркутской области и Республики Бурятия пока невелика. В пик сезона возникают серьезные инфраструктурные проблемы. В частности, номерной фонд гостиниц не всегда может вместить всех желающих; благоустройство территорий и качество услуг – низкого уровня. К сожалению, инфраструктурная проблема не единственная: представителей турбизнеса беспокоит и вопрос нелегальной деятельности иностранных граждан.

Однако надежда на то, что состояние туристической отрасли региона улучшится, появилась. Это связано с финансированием свободной экономической зоны туристско-рекреационного типа «Ворота Байкала» и реализацией с участии



Сбербанка проекта комплексного развития туристического кластера «Южное побережье Байкала». Для успешной реализации задуманного и улучшения имиджа Байкальского региона необходимо наладить тесное взаимодействие властей и бизнеса Иркутской области и Бурятии.

ВАЖНО ПЕРЕРАСПРЕДЕЛИТЬ ТУРПОТОКИ

Екатерина Сливина, руководитель Агентства по туризму Иркутской области:

– Туристы, которых мы сейчас видим – они не просто так приехали. Это результат многолетней работы по продвижению нашего региона на рынках стран Юго-Восточной Азии. Сейчас мы усилили свою активность в плане привлечения и возвращения туристического потока из стран Европы.

Мы видим, что рекреационное развитие Иркутской области проходит неравномерно. Наиболее интенсивно нагружаются Иркутск, побережье Байкала, территория Ольхона и Малого моря. Эти территории входят в центральную экологическую зону Байкальской природной территории, где хозяйственная деятельность значительно ограничена. Поэтому наша стратегическая задача – перераспределение туристического потока с увеличением экономической отдачи от туризма и одновременной минимизацией ущерба, наносимого экосистемам.

Для решения этих задач мы проводим работу по утверждению правил туризма и отдыха в центральной экологической зоне, провели работу по созданию нормативной базы для создания на территории области особо охраняемых территорий туристско-рекреационного назначения регионального значения.

В 2018 году начато строительство первоочередных объектов инфраструктуры на территории туристско-рекреационного кластера «Воро-

та Байкала» за счет средств областного бюджета. В 2019 году на этот проект выделены средства федерального бюджета в размере 136,6 млн рублей. Кроме того, мы начали работу по формированию нового брендового обустроенного туристического маршрута «Южно-байкальское кольцо».

ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В РАЗВИТИИ

Александр Абрамкин, председатель Байкальского банка ПАО Сбербанк:

– Сбербанк заинтересован в развитии региона и с точки зрения социальной ответственности, и с точки зрения экономики. Поэтому активно участвует в полезных и важных для региона проектах. Таких, например, как стимулирование государственно-частного партнерства, повышение финансовой грамотности населения и предпринимателей, и, конечно, стратегическое комплексное развитие территории и туризма в частности. Критически важна для успеха таких проектов синергия всех заинтересованных: жителей, и правительства, и бизнеса.

ИНВЕСТОРЫ УЖЕ ЕСТЬ

Оксана Лобова, заместитель председателя Байкальского банка ПАО Сбербанк:

– Наша цель – совместно с властью и бизнесом подготовить проект по комплексному развитию Южного Прибайкалья, который помог бы привлечь инвесторов, сделать наш регион привлекательным для туризма, но для туризма правительственного, который не наносит ущерба природе.

В декабре 2018 года мы привлекли к разработке мастер-плана Проекта опытную федеральную консалтинговую компанию. В мастер-план будут

включены флагманские проекты по развитию территории, требующие больших инвестиций, например, по созданию важных инфраструктурных коммуникаций и объектов, возведению гостиничных комплексов, делового конгресс-холла. А также будут разработаны типовые бизнес-проекты, рассчитанные для реализации малым бизнесом, например, организация хостелов, кафе, туристических развлечений. Мы уже знаем ключевых резидентов, которые готовы вкладывать в этот проект свои деньги. Мы понимаем источники получения дополнительного финансирования и поддержки с федерального уровня. Параллельно активно привлекаем и расширяем круг других заинтересованных сторон проекта.

БИЗНЕСУ – ЛЬГОТНЫЕ КРЕДИТЫ

Наталья Волощенко, директор управления продаж крупному и среднему бизнесу Байкальского банка ПАО Сбербанк:

– Представителям малого и среднего бизнеса, которые пожелают стать участниками Проекта комплексного развития Южного побережья Байкала, Сбербанк сможет предложить типовые бизнес-проекты, которые разрабатываются сейчас в рамках мастер-плана. В большинстве случаев бизнес-проекты будут отвечать основным условиям программы льготного финансирования.

Сбербанком уже зарезервирован бюджет субсидирования льготных кредитов для представителей малого и среднего бизнеса – потенциальных инвесторов проекта развития Южного побережья Байкала. Лимит бюджета на 2019 год составляет порядка 5 миллиардов рублей.

*Наталья Краз,
Газета Дело.
На обложке фото Натальи Бурмейстер*

«Мы проигрываем на этом рынке»

Что лучше? Горькая правда или сладкая ложь? Свой взгляд на развитие туризма на Байкале Наталья Волощенко, директор управления продаж крупному и среднему бизнесу Байкальского банка Сбербанка, изложила в формате «радикальной правды».

Почему важно развивать туризм?

У туризма три ключевых роли – экономическая, социальная и экологическая, отметила Наталья Волощенко. «С точки зрения экономики, туризм – это источник дополнительных рабочих мест. Уникальная сфера гостеприимства, где очень важен человеческий фактор, пока менее всего подвержена цифровизации. В этой сфере могли бы найти применение те, кто высвободился в других отраслях».

Во-вторых, туризм – это источник развития малого предпринимательства. «Проект экокорта мирового уровня, в котором участвует Сбербанк, – это хорошо. Но мы признаем, что туризм в основном движется малым бизнесом. Только он может сделать уникальный нишевый туристический продукт или реализовать уникальную развлекательную программу».

В-третьих, туризм – это исключительно сырьевой экспорт. «Поэтому призыв «пора слезть с сырьевой иглы» здесь можно реализовать в полной мере, – подчеркнула Наталья Волощенко».

Если смотреть на социальные факторы, то туризм стимулирует

на коммерческой основе развитие и сохранение промыслов и национальной культуры. Туристы едут туда, где есть аутентичность. Поэтому территории, на которых туризм процветает, начинают поддерживать свою культуру.

В нашем регионе туризм пока качественно не выполняет ни одну из ролей, убеждена Наталья Волощенко.

Нам нечего предложить туристу

Сегодня туризм формирует 20 % мирового валового продукта. Среднестатистический житель планеты тратит 15 % своего ежегодного дохода на путешествия. Именно за эти 15 % конкурируют страны и регионы.

«Радикальная правда состоит в том, что сегодня мы проигрываем на этом рынке, а время идет, – заявила Наталья Волощенко. – Можно показывать цифры увеличившегося турпотока на Байкал, но важнее не количество, а деньги, которые получает регион. Так вот в Иркутской области на туризм приходится всего 0,7 % валового регионального продукта. Сравните – 20 % и 0,7 %. О каком богатстве региона мы говорим?»



В среднем за одно туристское пребывание в мире путешественник оставляет \$1200, а на нашей территории – \$500-800. Какой вывод из этого можно сделать? Нам нечего предложить туристу. Если нам будет что предложить туристу, мы сможем зарабатывать больше, даже не увеличивая турпоток».

Наталья Волощенко отметила, что на 22-й Международной туристской выставке «Байкалтур», в рамках которой прошел бизнес-форум «Время от-

дыхать на Байкале», было представлено мало местных предпринимателей. «Многие гостиницы на Байкале работают в режиме овербукинга. Что это значит с точки зрения экономиста? Гостиниц не хватает, мощности перегружены, они не восстанавливаются и не обновляются».

На одной из сессий в качестве приоритетного направления туризма на Байкале было названо развитие экологических троп. Однако, по мнению Натальи Волощенко, это, хоть и хорошо, но «больше от бедности». «Мы все путешествуем и знаем, что экологический туризм тоже разный бывает, не только тропами... Ведь что необходимо мировому туристу? Ему важно быстро добраться, комфортно разместиться, поесть, развлечься, оздоровиться, привезти что-то с собой домой. Что из этого мы можем предложить туристу, который искушен и видел очень много?»

Ограничения или возможности?

По мнению эксперта, сегодня бизнес на Байкале развивается не благодаря, а вопреки. «70 % времени на форуме посвящено законодательным

ограничениям, которые не позволяют развивать бизнес, экономику региона, а жителям территории – получать дивиденды. Это заставляет искать решение этой проблемы. Я уверена, что такие площадки, как форум, помогут изменить ситуацию. Все было бы еще более драматично, если бы не было рядом Байкала и уникальных природных преимуществ».

Сбербанк, по словам Натальи Волощенко, уже год активно участвует в обсуждении темы туризма и пытается сдвинуть ситуацию с мертвой точки. «Мы работаем над комплексным проектом и мы видим, что интерес к Байкалу и проекту колоссальный, за это время на нас вышли серьезные потенциальные инвесторы. В августе они планируют провести международный инвестиционный форум на Байкале с представителями мировых гигантов. Сбербанку важно развивать экономику Приангарья. Мы не можем оставаться в стороне и четко осознаем, что, имея все предпосылки, Иркутской области надо ускориться, двигаться активнее, чтобы выигрывать в конкурентной борьбе. Логика понятна. Тот, кто хочет – делает, кто не хочет – находит ограничения».

«Байкалу нужен новый турпродукт»

В последние годы туристический поток в Прибайкалье растет. Однако рост происходит, в основном, за счет туристов из Китая. По словам генерального директора ООО «Гранд Байкал» Виктора Григорова, европейские туристы к нам не спешат: их требования значительно выросли.



– Чтобы повлиять на качество турпотока, нам нужно создавать новый туристический продукт, с новым качеством. Гости из Германии, Франции, Польши, других европейских стран и США к нам не едут, потому что их требования к качеству турпродукта значительно выросли за последние годы. Аэропорт Иркутск как точка въезда тоже пока не соответствует международным требованиям».

На Форсайте Байкальского региона в 2017 году мы увидели тенденцию обесценивания бренда Байкала. Это было шоком. Мы поняли, что если не изменим наши действия, то в течение пяти-десяти лет мы потеряем Байкал как уникальную природную мировую ценность».

В поиске баланса между коммерческим туризмом и экологией Байкала мы приняли решение заняться перераспределением туристического потока с особо ранимых территорий на те, которые могут принять большое количество туристов без нанесения ущерба природе. Поэтому мы концентрируем наши ресурсы на создание приоритетного туристического маршрута «Южно-Байкальское кольцо». Это Иркутск – Байкальский тракт – Листвянка – Танхой на том берегу Байкала – Новоснежино – Выдрино – Байкальск как ядро этого проекта – Култукский тракт, с возможностью выхода в Тункинскую долину – и снова Иркутск».

Реализация этого проекта началась. Проведена встреча с мэром города Иркутска, с инвесторами, определены приоритеты. В Иркутске это «Иркутские кварталы», Глазковский некрополь, Солнечная дорога, строительство гостиниц и больная наша тема – аэропорт».

Наша компания уже пошла по этому пути. Предлагаем присоединиться к нам. В прошлом году мы вложили 258 миллионов рублей в реорганизацию, реконструкцию Парка-отеля Бурдугуз, в этом году мы планируем инвестировать еще 72 млн рублей. Собираемся строить международный молодежный центр на 43 км Байкальского тракта, соединив этот проект

с развитием санатория «Электра». Подготовили инвестиционную программу в городе Байкальске – готовы модернизировать подъемники на территории Горы Соболиной, построить две новые канатные дороги и увеличить протяженность трасс с 17 до 35 км».

Я думаю, что мы играем в этом случае роль магнита для других инвесторов, которые начнут реализовывать свои проекты, и вместе мы будем превращать эту территорию в классный качественный маршрут мирового уровня с продуктом, который будет отвечать всем потребностям современного туриста».

«Не запрещать, а регулировать»

Все чаще проблемы Байкала освещаются в СМИ под вывеской «Туризм убил Байкал». Однако Марина Григорьева, председатель Комитета по туризму Торгово-промышленной палаты Восточной Сибири, с таким слоганом не согласна. Свою точку зрения на развитие отрасли она представила на форуме «Время отдыхать на Байкале».

«От слов «национальный парк» нас бросает в дрожь»

– Почему от слов «национальный парк» нас бросает в дрожь? Мы не можем в национальном парке строить дорогу, не можем строить очистные сооружения, объекты утилизации твердых коммунальных отходов, линии ЛЭП, линии связи и интернета даже в границах населенных пунктов, если эти объекты не создаются с целью охраны природы».

В подтверждение тому несколько решений Верховного Суда РФ по национальным паркам «Мещерский», «Самарская Лука». Гринпис пытался остановить строительство курорта «Красная Поляна» и олимпийских объектов в Сочи, потому что их возведение противоречит действующему законодательству об особо-охраняемых

природных территориях и земельному кодексу. Правительство вынуждено было принять 5-7 подзаконных актов, чтобы реализовать Сочинский проект. Сейчас нам ставят этот курорт в пример, как надо развивать туризм в границах национального парка».

Но по другим территориям в национальных парках запрет на строительство любой инфраструктуры продолжает действовать. Это позволяет Гринпис выходить с исковыми требованиями и блокировать любое развитие территорий в границах национальных парков. В итоге развитие экологический туризм на особо-охраняемых территориях невозможно, потому что даже пешеходные и велосипедные маршруты нельзя назвать экологичными без сопутствующих объектов той же коммунальной инфраструктуры».

«Без синергии мы не поднимем туристическую отрасль»

– В СМИ проблемы Байкала подаются так, что выглядит, будто Байкал погибает из-за туризма. Экологические последствия у туристической деятельности есть, с ними нужно разбираться, но я не согласна с тем, что журналисты все приписывают туризму. Не человеку, который там работает, не чиновнику, который не взял на себя решение организации туристических потоков, не власти, которая оставила отрасль без градостроительного регламента, откуда пошли все инфраструктурные проблемы, не исполнительной власти, из-за которой мы до сих пор не имеем границ природных территорий. Это все – не проблемы туризма».

Туризм не собирается снижать тре-



бования природоохранного законодательства! Мы говорим о том, что нужна коммунальная инфраструктура, нужна дорожная инфраструктура, нужно ка-

чество оказываемых услуг, в том числе придорожного сервиса. Мы говорим о том, чтобы законодательство позволяло это делать и регулировать. Не запрещать, а регулировать – это очень важно».

Главная цель бизнес-форума «Время отдыхать на Байкале» – выработать консолидированное мнение. Мы готовим резолюцию, чтобы с ней обратиться в Госдуму, Правительство РФ и Правительство Иркутской области».

Главный посыл – нужно решать проблемы дорожной и коммунальной инфраструктуры, привести в соответствие природоохранное законодательство, которое не менялось более 20 лет. Без синергии, без консолидированного понимания происходящей ситуации мы экономику региона в части туристической отрасли не поднимем».

Елена Демидова,
Газета Дело

Антарктическое безумие Владислава Лачкарева

Иркутский полярник и альпинист завершил программу «7 вершин + 7 вулканов + 2 полюса»

«Лет десять назад я молодой такой, борзый, звоню в Москву, спрашиваю Президента Клуба «7 Вершин» Александра Абрамова: «Вы когда на Эверест?» – «Весной». – «Меня запишите там». А он: «Я вас не возьму, у вас подготовки нет». Говорю: «Вы не поняли, я здоровый лось, и деньги у меня есть». «Ну хорошо, – отвечает, – запишу, раз деньги есть. А вы сами решайте, где погибнуть – на подъеме или на спуске». Меня как холодной водой облило. Стал изучать про Эверест. Батюшки, страшно, гора высокая, люди обмороженные... надо пойти. Вот так и началось».



Фото из личного архива

ПОЛЮС ПОДГОТОВКОЙ НЕ СЧИТАЕТСЯ

Всего два человека в мире выполнили программу «7 вершин + 7 вулканов + 2 полюса». Один из них – иркутянин Владислав Лачкарев. В январе 2019 года он вернулся с самого сурового континента

«Экспедиция Владислава Лачкарева в Антарктиду уникальна: достичь на лыжах Южного полюса, взойти на высочайшую вершину континента Винсон и на самый высокий вулкан Сидли, и все это за один раз

планеты – Антарктиды. О том, как проходило это и другие путешествия, а также о дальнейших планах Владислав рассказал на встрече экспедиционного клуба «Базовый лагерь». В завершение встречи он передал в музей клуба свою счастлившую куртку, в которой поднимался на все самые высокие вершины

планеты – с пожеланием, чтобы все, кто отправляются в сложные путешествия, возвращались домой.

«Как меня торкнуло? Отлично помню. В 2009 году, когда все собирались на море, мы с друзьями решили съездить в путешествие в джунгли, товарищ по институту (камбоджиец) пригласил. Полгода планировали, а потом его перевели работать в Австралию, и он сказал: «Извините, ребята...». Я ему высказал, конечно, что обо всем этом думаю. А потом стал изучать, куда вообще люди ездят. Оказалось – да хоть куда! Хоть на Северный полюс. Начал изучать подробнее, выяснил, что из нашего города еще пока никто на полюс на лыжах не ходил, вот и решил – буду первым! Серьезно готовился, через год в составе международной экспедиции дошел до полюса. Там в тусовке услышал от нескольких людей, что они готовятся к Эвересту. Заинтересовался, стал читать. Тогда-то и выяснилось, что поход на полюс подготовкой не считается. Что нужна совсем другая подготовка».

«Моя основная задача в Антарктиде была – завершить проект 7 вершин, – рассказал он. – Вулкан вышел бонусом, я не знал, получится на него подняться или нет. По сути, у нас был первопроход, потому что Сидли не исследован, с 2010 года там

ВУЛКАН ШЕЛ БОНУСОМ

Экспедиция Владислава Лачкарева в Антарктиду уникальна: достичь на лыжах Южного полюса, взойти на высочайшую вершину континента Винсон и на самый высокий вулкан Сидли, и все это за один раз. Путешественник рассказал, что на каждом из трех маршрутов он присоединялся к разным командам. Это было рискованно с точки зрения логистики. Но опыт оказался успешным, и теперь его изучают другие спортсмены.

«Меня все отговаривали. Говорили: «Скупой платит дважды, вам просто не хватит сил, это невозможно, вы задержитесь либо здесь, либо там». Но у меня не было другого выбора, кроме как рисковать, потому что летать три, четыре, пять лет подряд у меня не хватило бы ни сил, ни денег», – признался Владислав.

«Моя основная задача в Антарктиде была – завершить проект 7 вершин, – рассказал он. – Вулкан вышел бонусом, я не знал, получится на него подняться или нет. По сути, у нас был первопроход, потому что Сидли не исследован, с 2010 года там

было всего пять групп, и каждая шла своим путем.

В итоге все получилось. Не то чтобы хвастаюсь, но, получается, я открыл дверь в то, что считалось невозможным, и теперь другие люди тоже могут пытаться это повторить. Спортивный мировой опыт – тиражируется. Не успел вернуться, как мне написали несколько человек. Рассказали, что они тоже готовятся к Антарктиде, спросили, как готовился и шел я».

НИЧЕГО ГЕРОИЧЕСКОГО – ИДИ И ИДИ

Владислав Лачкарев рассказал, что планировал сначала дойти до Южного полюса, затем – присоединиться к группе, которая идет на Винсон и затем, если получится, идти на вулкан Сидли. Но под угрозой срыва оказалась первая же точка – Южный полюс: в городе Пунта Арена (Чили) группа задержалась на восемь дней – из-за погодных условий.

«Чтобы уложиться в график, мы договорились с летчиками, и они

подбросили нас поближе к полюсу. Мы шли очень быстро, практически бежали. За один день продвинулись сразу на двадцать четыре километра. Ели на ходу. Отдыхали, не снимая лыжи, чтобы время не тратить. Все это на высоте около трех тысяч метров над уровнем моря. В итоге пришли на полюс и... зависли на три дня уже там, снова из-за пурги. Команда, которая шла на Винсон, тоже задержалась, ожидая вылета, поэтому мне повезло, я успел присоединиться к ним.

Вообще, ничего героического не было – иди и иди. Только холодно было. Фотоаппарат на морозе выдерживает не больше часа, человек постоянно испытывает холодную усталость. Не столько из-за температуры, сколько из-за ветра. Зато светло – полярный день, фонарик можно с собой не брать.

Если сравнивать, Северный полюс мне показался холоднее и страшнее: там лед живой. Испытываешь животный страх, когда он лопается под тобой, особенно ночью. На Южном полюсе гипоксия, потому что высота, но зато ты хотя бы не утонешь».

ГДЕ МОИ ПЯТЬ МЕТРОВ?

При восхождениях на вершины в составе групп обязательно есть гиды. Гид – это не только спортсмен, но и психолог. Он определяет совместимость членов команды, решает, кого с кем поселить в палатке и поставить в связке. Без его участия шансы совершить восхождение резко снижаются. Даже если сам гид идет по этому маршруту впервые.

«На Сидли мы шли впятером: три участника и два гида. Иногда разделялись: двое уходили вперед, чтобы поставить лагерь и вскипятить воду, остальные догоняли. Скорость у всех была разная, и это проблема. Гид за такими вещами тоже смотрит. Если у человека травма, он постарается убедить спортсмена прекратить восхождение, чтобы не подвергать риску всю группу. Один наш товарищ (венгр) был спортсмен и был здоров, но шел медленно. Гид к нему: «Либо иди быстрее, либо иди вниз». Он в ответ: «Я по-английски не понимаю, у меня все хорошо».

Сейчас смешно. А тогда я был зол. Понимал, что никогда больше не приеду сюда, и могу не дойти до вершины из-за этого человека. Говорю гиду: «Мария, ему тяжело, давай я его рюкзак возьму». Она: «Нельзя. По инструкции каждый должен нести сам». Очень долго добирались. Наконец пришли, смотрим GPS – 4280 метров. А я же готовился. Должно быть 4285. Говорю, где еще пять метров? Может, вот там вершина? – «Может и там, я сама здесь в первый раз». «Давай, говорю, я быстренько сбегая?» – «Нельзя одному». Еще с полкилометра прошли, точно, здесь на 5 метров выше. Ну вот, теперь – зачет».

ПИЛОТУ НУЖНА ТЕНЬ

На вершине дремлющего вулкана Сидли побывали всего пять экспедиций. Погодные условия там крайне сложные. Поэтому успешное восхождение можно считать настоящей удачей.

«До нас там было всего четыре самолета (четыре экипажа). Одна из команд приземлилась прямо в кратер.

Наш летчик был менее опытный, пока искали место для посадки, круга четыре пролетели. Казалось, не садим, так и улетим. В итоге сели далеко, и мы еще день добирались до подножия.

Для полетов там очень сложные условия, «крышу рвет» от того, что ты путаешься, где небо, где земля. Представьте, летишь-летишь, проходишь два-три слоя облаков и вдруг перестаешь понимать, облако под тобой или снег. Приборы там шалют, пилоты сверяются по тени от самолета. Мы не садились сразу – трогали снег лыжами и снова на взлет. После посадки самолет сразу двигатель не глушит – накатывает себе полосу для взлета. Вообще, это зловещее ощущение: ты находишься так далеко, у тебя ограничения по топливу, а за тысячи километров никого нет. Это психологически давит».

СО СПОНСОРАМИ У МЕНЯ НЕ ПОЛУЧИЛОСЬ

Экспедиция в Антарктиду обошлась Владиславу Лачкареву в девять с половиной миллионов рублей. Объединением трех экспедиций в одну удалось сэкономить порядка трех с половиной – четырех миллионов рублей.

«В Антарктиде очень дорогая логистика. Расстояния большие, покрываются только самолетами, один литр топлива стоит 20 долларов. Кроме того, экспедиции обслуживает большая команда: летчики, механики, гиды, повара, доктора, техники и т.д. Для одного человека сумма неподъемная, поэтому собираются заранее, за год-два. Оплату нужно внести за полгода. Только после этого начнут рассчитывать, сколько снегоходов, генераторов, топлива завезти, сколько чего вывезти. Там ведь стерильности человека нельзя оставлять.

Поход на Южный полюс, на Винсон и на Сидли обходятся в 55-65 тысяч долларов каждый. Только перелет с материка в Антарктиду на ИЛ-76 стоит 20 тысяч долларов на человека.

Из документов сложнее всего было получить страховку. Нужно было обращаться в аккредитованную американскую компанию, но меня отказались страховать, потому что Россия под санкциями. Переписка была долгая и безрезультатная. В итоге я оформил

страховку, которая давала право находиться на континенте, но не давала права на восхождение на Винсон. И уже на месте доктора оценили наше физическое состояние, спортивную форму и разрешили подъем.

Все необходимое снаряжение у меня, конечно, есть. Но его сложно уложить в один баул. Раньше летал с двумя, но это неудобно: они теряются в аэропорту. Поэтому в этот раз недорогие вещи, которые можно купить на месте, я с собой не брал. Арендовать можно было обувь, спальник, то есть все тяжелое и дорогое – то, что ради одной экспедиции покупать не стоит.

Можно ли находить спонсоров для таких экспедиций? Можно. Но у меня не получается. Один из восходителей (иностранец) мне рассказал: «У меня спонсоры в очередь стоят». Например, восхождение 65 тысяч стоит, ему 125 дали – только бы зашел и занес флаг компании. Второй с пятидесяти спонсоров собрал по две тысячи долларов. Идет в каске. Спрашиваю: «Зачем? Там же камней нет» – «А куда я логотипы лепить буду?» отвечает. Пришли, он полчаса фотографировался в каске, часах, с флагами. Чуть не замерз там. Но больше всего поразило, когда я шел на Эверест. Один канадец говорит: «Знаешь, я нашел спонсора – иркутскую компанию...» Как?! А вот так бывает».



Фото из личного архива

СЛОВО «ПОКОРИТЬ» – НЕ ИСПОЛЬЗУЕМ

Экспедиция Владислава Лачкарева в Антарктиду заняла «от Иркутска до Иркутска» 45 дней. Весь проект «7 вершин + 7 вулканов + 2 полюса» – девять лет. Если заниматься только этим и иметь достаточно средств, можно уложиться в два-три года, говорит он. Кроме того, к каждому походу нужно готовиться, и не только физически.

«Проекты подобного рода – комплексные. Вы должны быть «ни рыба ни мясо» (смеется) – развитыми везде по чуть-чуть. Поэтому, может, у меня все так долго происходило: то одного не было, то другого. Еще у каждой вершины свой сезон, они могут исключать друг друга. На Эверест, например, поднимаются только в конце апреля-мая. На Северный полюс можно идти в марте-апреле, когда начинается полярный день, но льды еще не растаяли. Там очень короткий сезон, меньше месяца. В Антарктиду – только когда там лето, в декабре и январе. И, кстати, слово «покорить» мы не используем. Потому что как можешь ты, маленькая песчинка, покорить гору, которой сорок миллионов лет?»

Секрет любой успешной экспедиции в том, что вы должны быть готовы к ней. Кроме физической подготовки нужно все узнать про вершину и про погибшие на ней экспедиции. А еще нужно подвести итог под своими делами, чтобы, если не вернешься, твоей семье и коллегам не пришлось завершать твои дела. Не все дела можно завершить. Сына, например, до совершеннолетия за два года не вырастишь. Такие рассуждения в какой-то

мере кощунство, но это нужно делать, позже привыкаешь, и тебя это дисциплинирует».

НАДО ВОССТАНОВИТЬСЯ

Владислав Лачкарев рассказал, что в ближайшее время он планирует восстановить здоровье, спортивную форму, вернуться к бизнесу, а также собрать отчеты о своих путешествиях в сборник. Или даже написать книгу.

«Куда вы теперь пойдете?» обычно спрашивают меня праздные люди. А те, которые сами этим занимаются, звонят и говорят: «Влад, мы планируем туда-то через два года. Присоединишься?». Я хотел бы еще на Арарат сходить, на Казбек. Но не сейчас. Я десять килограммов потерял, надо восстановиться. Фильм вот итоговый делаю. Мне говорят: «У тебя не Антарктида была, а прогулка какая-то, если по видео судить». Но я ведь перед детьми выступаю, не отмороженные же ноги им показывать. Еще книжку хочу сделать, с рассказами и фотографиями, мотивирующую. Дети – хорошая аудитория, им все интересно. Часто выступаю перед детскими аудиториями, думаю, если заработаю денег на книгу (или спонсора найду), то на уроках географии будут школьникам рассказывать про красоту нашей планеты и дарить красивые книги с яркими фотографиями и историями. Если хотя бы несколько ребятшек загорятся высокими целями – значит, все это было нужно».

Наталья Понамарева,
Газета Дело



СПРАВКА

«7 вершин + 7 вулканов + 2 полюса» – это комбинация двух популярных альпинистских проектов, с добавлением полюсов. Первым в мире эту программу завершил в 2014 году Виталий Симонович из Подмосковья. Проект «Семь вершин» существует с начала 80-х годов и очень популярен. В эту программу входят вершины: Эверест, Аконкагуа, Денали, Килиманджаро, Эльбрус, Винсон Массив, Пик Костюшко. О «Семи вулканах» – восхождениях на высочайшие вулканы всех континентов заговорили только в XXI веке. Это вулканы: Охос Дель Саладо, Килиманджаро, Орисаба, Демавенд, Эльбрус, Сидли, Гилуве. На два полюса на лыжах обычно ходят в рамках программ «Последний градус». Это нелегкое физическое испытание, выживание в условиях смертельного холода. Два полюса – дорогое удовольствие, которое стало доступным в 90-е годы XX века, когда появились базовые лагеря: российский «Барнео» у Северного полюса и американский «Юнион Глетчер» у Южного полюса.

«Невидимые рельсы»

Как Agile-подход изменил Сбербанк и его продукты для бизнеса

Есть потребность – есть решение. Уже два года Сбербанк использует Agile-подход в своей работе. Это позволяет предлагать клиентам продукты, которые нужны «здесь и сейчас». Одним из последних нововведений стало мобильное приложение для самозанятых. О нем рассказал директор дивизиона «Малый и микробизнес» блока «Корпоративно-инвестиционный бизнес» Сбербанка Александр Белокопытов.



«САМОЗАНЯТЫЙ» – В НЕСКОЛЬКО КЛИКОВ

Федеральный закон о налоге на профессиональный доход вступил в силу в нескольких регионах страны уже с 1 января. Спустя всего три месяца Сбербанк предложил самозанятым новые продукты и решения.

Так, бесплатный пакет услуг «Свое дело» включает сразу несколько нужных опций: дает возможность проконсультироваться у юриста, создать свой сайт, получить доступ к образовательной платформе «Деловая среда» с материалами, специально разработанными для само-

занятых, использовать онлайн-календарь для записи клиентов.

Еще одним нововведением стало мобильное приложение. С 1 апреля оно доступно в Apple Store и Play Market. «Это приложение позволяет нашим действующим клиентам в несколько кликов зарегистрироваться в ФНС и получить статус «самозанятого», – рассказал Александр Белокопытов. – Никаких дополнительных документов и посещения офиса банка при этом не требуется».

Функционал мобильного приложения покрывает все потребности: в нем самозанятый может привязать личную карту для учета дохода от своего дела или дистанционно открыть новую цифровую карту с бесплатным обслуживанием; автоматически формировать чеки по всем поступлениям от физических лиц для подтверждения дохода и дальнейшего расчета налога; формировать чеки вручную, если получил плату наличными или переводом от юридического лица; подключить автоплатеж для своевременной оплаты налога в ФНС; отозвать ошибочно сформированный чек...

«Сам налог рассчитывает ФНС, Сбербанк не собирает налоги, не является агентом, – подчеркнул Александр Белокопытов. – Мы лишь даем нашим клиентам информацию и максимально удобный способ этот налог оплатить».

■ ОТ ИЕРАРХИИ – К AGILE

Оперативный запуск обновленного мобильного приложения стал возможным благодаря

реализации в Сбербанке Agile-подхода. Последние два года блок по работе с малым и микробизнесом работает именно по этой системе.

Agile-трансформация, по словам Александра, полностью изменила работу в команде, отвечающей за взаимодействие с малым и микробизнесом. «Раньше это была классическая команда с широкой структурой иерархии. Если у команды малого бизнеса возникала идея создать какой-то продукт, то необходимо было обсудить ее с другими командами, получить согласование других сегментов... Обсуждение могло идти бесконечно долго».

Все изменилось, когда Герман Греф решил внедрить в Сбербанке Agile-подход. Опробовать новые принципы работы было решено в розничном сегменте (ипотека) и в корпоративном (на примере малого и микробизнеса).

«Мы были пионерами, – поделился Александр Белокопытов. – Все люди, которые создавали ценности для клиентов в одном сегменте, 2 апреля 2017 года были объединены в одну большую команду. Это был исторический, революционный момент. Иерархия ушла на второй план, диалог между специалистами сразу стал разговором по существу. Все сотрудники осознали: их полномочия созданы для того, чтоб вывести продукт и сделать его успешным».

По словам Александра, неусыпного контроля руководства за процессами при таком подходе не требуется: если все участники команды одинаково видят цель, которую хотят реализовать, одинаково понимают принципы, по которым пойдет работа, то и результат будет.

Задача лидера при этом – дать сотрудникам инструменты, которые обеспечат стабильное выполнение процесса. «Нужно создать «невидимые рельсы», – пояснил Александр Белокопытов. – Бизнес-процесс, который создается, должен быть зеркалом автоматизированного решения. Сотрудник должен «бесшовно» идти по процессу, как будто по-другому его сделать невозможно. Это основной фундамент, на котором строится управление командой».

■ AGILE ПРИВОДИТ К РОСТУ

По словам Александра Белокопытова, Agile-трансформация уже принесла отличные результаты – в прошлом году Сбербанк привлек в 3,5 раза больше клиентов сегмента «Малый и микробизнес» и нарастил все ключевые показатели. Так, прибыль на этом направлении за 2018 год выросла на 15% по сравнению с 2017 годом, чистый операционный доход – на 10%. Кредитный портфель за этот же период увеличился на 17%, пассивы – на 14%.

«Тренд по-прежнему растущий. Мы видим, что клиенты положительно отзываются о тех изменениях, которые происходят в Сбербанке, – поделился Александр Белокопытов. – Работы предстоит очень много, но я уверен, что те принципы, которые лежат в основе Agile, помогут реализовать самые амбициозные планы».

Иван Рудых,
Газета Дело

Иркутск и «Ростелеком» внедряют технологии «Умного города»

Мэр Иркутска Дмитрий Бердников и директор Иркутского филиала «Ростелекома» Юрий Тиман подписали соглашение по реализации проекта «Умный город».



В рамках договора в столице Приангарья планируется внедрение инновационных сервисов в обеспечении деятельности и управлении инженерной инфраструктурой, роста эффективности ЖКХ, модернизации социальных объектов. Также будут разработаны и реализованы мероприятия по благоустройству для повышения безопасности и качества повседневной жизни горожан.

Городская администрация и «Ростелеком» создадут рабочую группу, с привлечением научного и экспертного сообщества для определения этапов реализации проекта «Умный город» в рамках национальной программы «Цифровая экономика Российской Федерации» на территории Иркутска, сообщает пресс-служба мэрии.

– Подписание этого документа – большое событие, – подчеркнул директор Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» Юрий Тиман. – С его реализацией мы объединяем усилия Иркутска и нашей компании для внедрения решений цифровой экономики в работу органов власти,

учреждений и организаций, в жизнь горожан. У нас уже есть проекты в сферах здравоохранения, образования, ЖКХ, которые успешно работают в областном центре региона. Есть еще перспективные направления использования энергоэффективных, экономичных сервисов при формировании городской среды.

– Сегодня много говорится о том, какая роль отводится цифровым технологиям в государственном и муниципальном управлении, – отметил мэр Иркутска Дмитрий Бердников. – Ситуация такова, что те алгоритмы городского хозяйства, которые работали годами, морально устарели, а где-то начали давать сбои. И если раньше о внедрении «умных» технологий в городские процессы говорили абстрактно, то сегодня у нас есть уже готовые решения, которыми можно пользоваться. От теории мы перешли к практике. Подписание соглашения – еще один важный шаг к тому, чтобы Иркутск становился более удобным для жизни, комфортным и безопасным.

РУСАЛ направит более 500 млн рублей на строительство опытной установки по выпуску инновационного материала

РУСАЛ завершает подготовку к строительству на площадке Ачинского глиноземного комбината (АГК) опытно-промышленной установки по выпуску инновационного материала для кабельной промышленности – высокодисперсного осажденного гидроксида алюминия (ВОГА) – мощностью 5 тыс. тонн продукции в год. Инвестиции в проект составят более 500 млн рублей.

– После отработки технологии в лабораторных условиях, которая подтвердила качество продукции, а также положительных отзывов от наших клиентов было принято решение о строительстве опытно-промышленной установки в два раза большей мощности, чем мы планировали год назад. Спрос в России и в мире на ВОГА стабильно растет каждый год, поэтому мы планируем, что новое производство выйдет на проектные показатели уже в конце 2021 года, и тогда мы сможем предложить экологичную и конкурентную по стоимости продукцию широкому пулу потребителей. Кроме того, при увеличении спроса на продукцию мощности по производству ВОГА могут быть еще увеличены в рамках второй очереди реализации проекта, – отметил генеральный директор РУСАЛа Евгений Никитин.

ВОГА представляет собой порошок с размером частиц менее 3 микрон – в сто раз тоньше человеческого волоса. Благодаря своим физико-химическим свойствам, он является антипиреном – ограничителем горения. Поэтому гидроксид алюминия находит широкое применение в производстве негорючей изоляции кабелей для атомной, судостроительной, авиационной и автомобильной отраслей промышленности. Также он используется в производстве лакокрасочной продукции, высококачественной бумаги, полимерных композиций различного назначения. Мировое потребление ВОГА превышает 800 тыс. тонн в год и ежегод-



но увеличивается более чем на 4%. В России потребность в ВОГА составляет свыше 30 тыс. тонн в год, и в настоящее время данная продукция полностью поставляется из зарубежья. Проект РУСАЛа станет первым отечественным производством ВОГА.

Отечественная технология производства ВОГА – ноу-хау РУСАЛА, изобретенное специалистами Инженерно-технологического центра компании. Первая партия продукции была получена в 2017 году на укрупненной лабораторной установке. Помимо низкой себестоимости, ВОГА имеет хорошие экологические характеристики.

Инновационные вагоны начала использовать ИНК для транспортировки сжиженных углеводородных газов

Иркутская нефтяная компания (ИНК) первая в России начала использовать для перевозки сжиженных углеводородных газов (СУГ) инновационные железнодорожные цистерны. 15 марта комплекс приема, хранения и отгрузки СУГ в городе Усть-Куте Иркутской области произвел отгрузку смеси пропана и бутана технической (СПБТ) в первые пять цистерн.

Цистерны построены НПК «Объединённая Вагонная Компания» по заказу партнёра ИНК группы Тексол – одного из крупнейших частных железнодорожных операторов Республики Казахстан, специализирующегося на транспортировке сжиженного углеводородного газа, рассказал начальник комплекса приема, хранения и отгрузки СУГ ИНК Андрей Соколик.

Вагон представляет собой сочлененную конструкцию с тремя тележками, на которой расположены два котла с общим объемом в 163,1 куб. м. Размеры нового вагона-цистерны идентичны двум типовым четырехосным цистернам, которые сегодня широко используются всеми производителями и потребителями СУГ. Применение инновационных вагонов позволит увеличить объемы отгрузки углеводородного сырья до 27 %, при этом будет использоваться существующая железнодорожная инфраструктура. Конструктивные особенности вагона обеспечивают беспрепятственное прохождение сложных поворотов.

– ИНК – первая и пока единственная компания в России, которая будет использовать эти цистерны для перевозки сжиженного газа. Мы сразу оценили их преимущества. ИНК и Тексол заключили договор долгосрочной аренды на 400 таких цистерн, – рассказал коммерческий директор ИНК Владимир Асмаковец. – Это закрывает потребности в перевозке всего объема продукции, произведенной на установке подготовки газа на Ярактинском месторождении.

Полностью поставка всех цистерн будет завершена в четвертом квартале этого года. Всего до конца года ИНК планирует отгрузить потребителям более 150 тыс. тонн СПБТ.

Новые цистерны отвечают всем требованиям безопасности и обладают серьезными эксплуатационными преимуществами. К примеру, по сравнению с двумя типовыми цистернами расходы на обслуживание и ремонт новой цистерны будут сокращены примерно на 25 %.



Сбербанк первым из банков позволит снимать наличные с карт в кассах магазинов

Сбербанк представил в рамках выставки METRO EXPO – 2019 новую услугу снятия наличных денежных средств при оплате в магазинах банковской картой Mastercard или Visa. В рамках выставки денежные средства могут снять клиенты – держатели карт Сбербанка и держатели карт Mastercard других банков, поддерживающих сервис, а также держатели карт Сбербанка Visa.

Услуга появится в торговых точках малого и среднего бизнеса в июле 2019 года и ко времени запуска будет доступна также держателям сторонних карт Visa. Крупный торговый бизнес сможет внедрить у себя такой сервис в сентябре.

При безналичной оплате покупки на кассе магазина кассир будет вводить общую сумму с учетом снятия наличности, после чего клиент будет лишь подтверждать операцию ПИН-кодом. Общая сумма будет одобрена в рамках одной операции и списана с карты клиента, т. е. клиент будет подтверждать операцию на сумму покупки и на сумму выдачи в совокупности одновременно. Получить наличными можно будет до 5000 руб. за одну операцию.

Тарификация услуги в настоящий момент обсуждается.

Светлана Кирсанова, заместитель Председателя Правления Сбербанка, отметила: «Сбербанк станет первым банком в России, который предложит предприятиям розничной торговли сервис

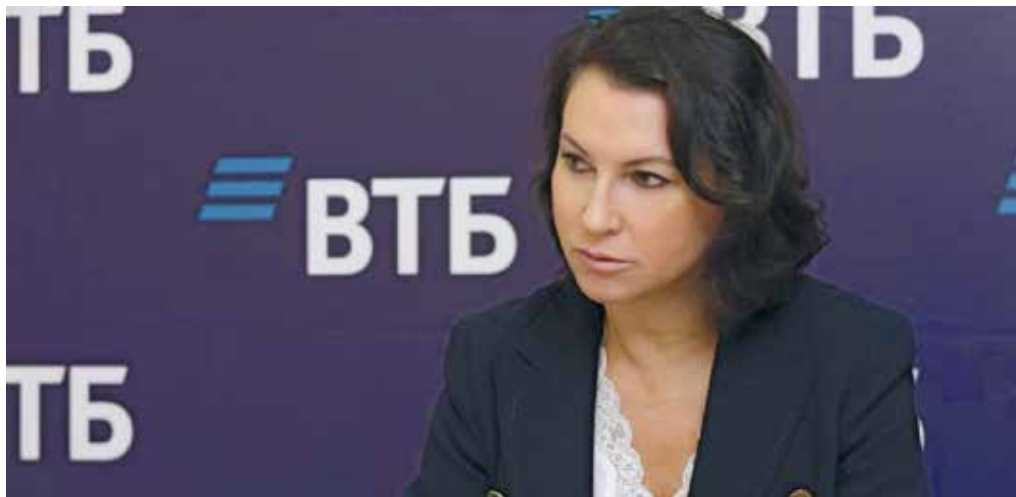
покупки с возможностью выдачи наличных на кассе магазина. Для клиента получение наличных на кассе в магазине зачастую удобнее и своевременнее, чем посещение банкомата, а значит, россиянам больше не потребуется заранее снимать деньги «на всякий случай». Новый сервис будет способствовать укреплению привычки чаще расплачиваться картой, а также привлечет еще большее количество покупателей в магазины».

Презентация нового сервиса состоялась в рамках выставки METRO EXPO – 2019 в магазине «Фасоль». Сбербанк является стратегическим партнером METRO EXPO – 2019.

METRO EXPO – это коммуникационная платформа для обмена опытом и выстраивания диалога ключевых игроков рынка ретейла, гостинично-ресторанной отрасли, государственных органов, поставщиков товаров и услуг, СМИ и независимых ассоциаций. В прошлом году ее участниками стали свыше 23 000 представителей бизнеса из 49 регионов России.



Портфель привлеченных средств ВТБ в Иркутской области превысил 66 млрд рублей



Портфель привлеченных средств физических и юридических лиц ВТБ в Иркутской области по итогам 2018 г. увеличился на 6% и достиг 66,4 млрд рублей. Кредитный портфель объединенного бизнеса вырос на 3% и составил 58,7 млрд рублей.

Розничный кредитный портфель по итогам года вырос на 23 %, до 40 млрд рублей. Наибольшая доля пришлась на кредиты наличными – 21 млрд (рост за год – 28 %). Портфель ипотечных кредитов на отчетную дату составил 15,9 млрд рублей (+22 %), автокредитования – 1,2 млрд рублей (+3 %). Портфель привлеченных средств физлиц за год вырос почти на треть, до 37 млрд рублей.

Всего ВТБ выдал населению региона почти 24 млрд рублей заемных средств – на 49 % больше, чем за 2017 год. Порядка 60 % составили выдачи кредитов наличными – 14,4 млрд рублей (+42 % к показателю 2017 года). Объем выдач ипотеки по итогам года составил 8,5 млрд рублей (+71 %).

Кредитный портфель корпоративного бизнеса по итогам 2018 года составил 18,7 млрд

рублей. Основная его часть пришлась на компании среднего и малого бизнеса.

В его отраслевой структуре наиболее заметно представлены предприятия отрасли торговли (30 %) и сферы строительства (18 %), а также здравоохранения и фармацевтической промышленности (15 %). Объем привлеченных средств юридических лиц на отчетную дату составил 29,4 млрд рублей.

Управляющий ВТБ в Иркутской области Александр Макаров отметил: «ВТБ принимает активное участие в социально-экономической жизни региона и является одним из основных участников финансового рынка. Объединяя возможности корпоративной и розничной сетей в единой структуре, мы рассчитываем на укрепление наших позиций на иркутском рынке кредитования и привлечения».

Банк «Открытие» открыл новый офис в центре Иркутска

Новый офис банка расположен в самом центре города – на улице Свердлова, 36. Ежедневно здесь могут обслуживаться до 100 клиентов.



Открытие офиса состоялось в рамках реализации масштабного проекта по трансформации филиальной сети экс-Бинбанка под бренд банка «Открытие»: с улицы Чкалова, 36 офис банка переместился на Свердлова, 36.

Дизайн офиса «На Свердлова» выполнен в современном стиле, с учетом необходимых условий для комфортного обслуживания клиентов – физических и юридических лиц. На площади 200 квадратных метров размещены универсальная фронт-линия по предоставлению банковских услуг населению, ведется расчетно-кассовое обслуживание юридических лиц, обустроены зоны кассы и обслуживания привилегированных клиентов. Розничные клиенты здесь могут оформить дебетовую и кредитную карты, кредит наличными, вклады, инвестиционные и накопительные продукты, подать заявку на ипотечный кредит.

В офисе «На Свердлова» клиенты банка могут воспользоваться сервисом премиального уровня – для этих целей выделена специальная переговорная комната, которая гарантирует конфиденциальность при проведении деловых переговоров и встреч.

Во входной зоне установлены два банкомата, позволяющие клиентам самостоятельно круглосуточно совершать операции с получением и внесением наличных денежных средств.

Квалифицированные специалисты банка готовы помочь клиентам сориентироваться в актуальных предложениях банка «Открытие» и выбрать наиболее интересные для себя условия. В том числе, оформить один из наиболее популярных на сегодняшний день продуктов – рефинансирование кредитов сторонних банков.

– Согласно концепции банка «Открытие», офис нового формата должен быть максимально открытым и удобным для клиента. Комфортность и технологичность решений, которыми мы руководствуемся при наполнении наших новых офисов, составляют важную часть качественного клиентского сервиса, – отметил заместитель управляющего банком «Открытие» в Иркутской области Дмитрий Степаняк.

Режим работы офиса «На Свердлова»: с понедельника по пятницу с 09.00 до 19.00 часов, в субботу – с 09.00 до 15.00 часов. Воскресенье – выходной день.

Мировые фондовые рынки: что происходит?

Директор инвестиционной компании «Фридом Финанс» в Иркутске Вадим Остапенко объясняет, что сегодня происходит на фондовых рынках и почему не бывает плохих моментов для начала инвестирования.

ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РЫНКАХ?

– Про самых умных инвесторов нужно знать две вещи. Во-первых, они всегда покупают акции «на дне», по минимально возможной цене, а продают на максимуме. Во-вторых, они не существуют. И вот почему.

Возьмем самый крупный в мире американский фондовый рынок. Чтобы понять, как обстоят на нем дела, лучше всего взглянуть на индекс S&P 500. Он отображает совокупное изменение цен пяти сотен акций крупнейших в мире компаний – от производителей автомобилей и стали до банков и социальных сетей. За три последних месяца 2018 года он упал на 20%. За три первых месяца 2019-го вырос на 20%. Мало кто ожидал от него падения. Мало кто верил в рост. И совсем ни у кого нет точной информации о том, что будет дальше.

Вот главная новость, которую обсуждают сейчас экономисты. Сработал один причудливый, но вроде бы верный сигнал остановки экономического роста: у долгосрочных гособлигаций США доходность стала ниже, чем у краткосрочных. Правда, с этим индикатором есть одна проблема – он не говорит, когда именно начнется рецессия. Лаг между сигналом и собственно замедлением экономики составляет полтора-два года. Остальные опе-



Вадим Остапенко,
директор филиала инвестиционной компании «Фридом Финанс» в Иркутске

режающие индикаторы экономики, наоборот, сигнализируют о стабильном росте.

МОЖНО ЛИ ПОКУПАТЬ АКЦИИ В ТАКИЕ МОМЕНТЫ?

Вечный вопрос инвестора. Ответ на него простой: не бывает правильных и неправильных моментов для того, чтобы начать инвестировать. Например, человек, купивший американские акции на \$10 тыс. десять лет назад, пять лет спустя имел на счете уже \$20 тыс. Можно было бы решить, что этого достаточно, и продать бумаги. Или оставить, и спустя следующие пять лет заработать еще \$20 тыс.

Поэтому важнее другой вопрос: в какие бумаги стоит вкладываться именно сейчас. Выбор большой: российским инвесторам на Санкт-Петербургской бирже доступно более 700 американских акций. На Московской бирже торгуется более 1600 акций и облигаций российских компаний.

КАК ВЫБРАТЬ?

Можно проанализировать работу компаний самостоятельно, можно почитать мнения аналитиков. На сайте «Фридом Финанс» ежедневно публикуется подробный обзор ситуации на рынках и инвестиционные идеи. На американском рынке можно выделить, например, акции студии Walt Disney. Компания собирается выйти на быстро-

растущий рынок онлайн-кинотеатров, где бросит вызов самому Netflix. В развитие видеостриминговых сервисов создатели Микки Мауса вложили уже \$1 млрд.

На российском рынке тоже есть возможности для инвестирования и получения прибыли. Среди актуальных инвестиционных идей, в частности, акции «Ленты» – одного из крупнейших российских ритейлеров. Темп роста продаж «Ленты», как и у конкурентов, снижается, но остается на высоком уровне – около 15%. Акции компании дешевели с середины прошлого года, но сейчас все говорит о том, что тренд изменится. По сравнению с конкурентами, «Лента» оценена дешевле всех по основным мультипликаторам, то есть сейчас есть возможность выгодно купить актив с хорошим потенциалом роста.

А если нет времени следить за новостями, можно воспользоваться услугой консультационного управления. Менеджеры компании сообщают клиентам об интересных вариантах для инвестиций, но окончательное решение по-прежнему на стороне клиента.

Подробности можно узнать в офисе ИК «Фридом Финанс» в г. Иркутске. г. Иркутск, ул. Горького, 36Б, БЦ МАХИМ, офис 2-5. Тел.: +7(3952)79-99-02. E-mail: irkutsk@ffin.ru



Лицензия Банка России: № 045-13567-001000 на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами; № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности; № 045-13564-010000 на осуществление дилерской деятельности; № 045-13570-000100 на осуществление депозитарной деятельности. Все лицензии выданы на неограниченный срок. Информация об ООО ИК «Фридом Финанс». Источник: <https://ffin.ru/about/company/requisites.php#ixzz5eYgJCRQ>. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками; стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать. Результаты инвестирования в прошлом не являются гарантией получения доходов в будущем. В соответствии с законодательством компания не гарантирует и не обещает в будущем доходности вложений, не дает гарантии надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов.

Золото: курс на рост?

В начале апреля цены на золото продолжили снижение. Ко 2 апреля драгметалл торговался по \$1291,20. По мнению Анны Бодровой, старшего аналитика информационно-аналитического центра «Альпари», во втором полугодии динамика может измениться.



– Медианный прогноз по цене на золото, если собрать выводы и ожидания ведущих мировых банков и инвестиционных компаний, выглядит следующим образом: во втором квартале 2019 года тройская унция золота будет стоить \$1283,76, в третьем – \$1312,50, в четвертом – \$1340.

Это значит, что экономисты все-таки видят возможные осложнения в мировом приро-

сте ВВП под конец года, статистика станет все больше отражать это торможение, инвесторам потребуются безопасные активы. В выгоде будет, понятное дело, золото в числе прочих.

В целом это вполне совпадает с нашими ожиданиями. В первом квартале цена на драгметалл поднималась к \$1349 на волне бегства рынка от рисков. Но тогда биржевой «пожар» был потушен неплохой американской статистикой и ровным ходом переговоров между США и Китаем по торговой сделке.

С начала года цена на золото выросла на 0,7%. Это совсем несущественно, судя по многим биржевым активам – нефть, например, за январь-март подорожала почти на четверть. Но, как мы помним, золото не терпит суеты и является инвестицией для терпеливых.



Как продвигать отель на Байкале в условиях ограниченного бюджета

«Мы столкнулись со сложной задачей: парк-отель «Бурдугуз» имел репутацию советского заведения. Между тем, недавно владелец вложил немалые средства в реконструкцию, и отель получил 4 звезды. Пришла пора провести репозиционирование».



О том, какая стратегия для этого была выбрана, рассказала интернет-маркетолог Ксения Чибисова.

На репозиционирование обновленного парка-отеля «Бурдугуз» был выделен бюджет в размере двухсот тысяч рублей. За эти же деньги требовалось обновить сайт и запустить рекламу.

Работали по следующим направлениям: – продажи через сайт;

- контекстная реклама;
- работа с юристами и туристическими компаниями;
- работа с агрегаторами.

«Старый сайт требовал обновления в первую очередь, но большие затраты мы не могли себе позволить. Поэтому купили шаблон на WordPress за 59 долларов и обратились к подрядчикам. Они доработали шаблон под нас, добавили модуль бронирования от TravelLine, я наполнила новый сайт текстами и фотографиями. Получился очень хороший инструмент. Срок реализации составил 10 дней. Сайт нужен обязательно, – уверена Ксения, – по названию отеля, то есть по брендовому запросу всегда приходят клиенты».

Продолжение материала читайте на портале SIA.RU



В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 05.04.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	76,16	72,64	56,09	57,43	48,58
1 комн. панель	69,07	69	59,43	66,97	54,75
2 комн. кирпич	76,44	69,16	59,71	60,19	50,08
2 комн. панель	69,09	68,34	61,64	57,14	50,92
3 комн. кирпич	78,29	67,4	59,27	56,24	47,96
3 комн. панель	66,5	60,83	53,75	53,25	48,2
Средняя стоимость	73,86	69,03	57,63	56,7	48,08

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 05.04.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	44,07	-	31	16,25	8,89
склад (аренда)	0,42	0,49	0,14	0,21	0,24
магазин (продажа)	93,62	50,78	50,36	30,89	38,16
магазин (аренда)	1	0,85	0,53	0,45	0,32
офис (продажа)	85,27	48,97	53,74	40,75	42,79
офис (аренда)	0,86	0,65	0,5	0,47	0,32

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 05.04.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	87,9	67,46	61,24	40	40,19
Срок сдачи – 1 полугодие 2019 года	-	79,8	58,38	-	-
Срок сдачи – 2 полугодие 2019 года	-	68,13	50,05	48,02	49,31
2020 год и позже	80,12	68	57,89	53,91	42,2
Средняя стоимость	85,31	68,23	53,08	50,15	43,02

По данным REALTY.IRK.RU. По вопросам подписки на бюллетень «Рынок недвижимости» обращайтесь: тел. 701-303

Звезды для гостиниц

На пути к обязательной классификации

В рамках бизнес-форума «Время отдыхать на Байкале!», состоявшегося в Иркутске 28-30 марта, специалисты гостиничного бизнеса обсудили введение обязательной классификации средств размещения. В разговоре принимали участие федеральные эксперты и практики. Что на деле означает для гостиниц их обязательная классификация – дополнительные трудности или новые возможности? Готов ли региональный рынок к таким изменениям?

КЛАССИФИКАЦИЯ КАК ДАННОСТЬ

Руководители крупнейших отелей России давно высказывают недовольство по поводу различного понимания «звездности» гостиниц в регионах. Еще в 2005 году в интересах потребителей предлагалось ввести единые стандарты, чтобы, выбирая отель по количеству звезд, можно было рассчитывать на гарантированное качество сервиса и соответствующее статусу оснащение номера. Законодатели предлагали отелям пройти добровольную классификацию, но желающих оказалось немного.

По данным сайта классификация-туризм.рф, на сегодняшний день из 516 средств размещения Иркутской области классификацию прошли только 23. Теперь эта процедура станет обязательной для всех, и первыми ее пройдут гостиницы, в которых больше 50 номеров, а к 2021 году – все остальные.

ПРОБЛЕМЫ ПРАКТИКОВ

Увы, принятие закона и введение «карательных» мер за его невыполнение не означает, что у бизнеса не осталось вопросов. «Все мы знаем закон Хованской о хостелах. В чем-то она, конечно, права, но очень не хочется, чтобы с грязной водой выплеснули и ребенка», – отметила Лилия Биткулова, руководитель центра классификации «Звезды Отелям», член Совета по классификации при Министерстве культуры РФ. – Ведь очень многие представители малого бизнеса работают легально и исправно платят налоги, создают рабочие места и дают возвратного гостя».

Немало проблем связано с географической спецификой мест размещения, которая пока законодателями не учитывается. Для удаленных от областного центра загородных отелей требования, прописанные в качестве обязательных критериев для присво-

ения категорий, трудновыполнимы. Так, в Ольхонском районе отсутствуют даже привычные коммуникации.

«У нас в районе очень сложно выполнить не то что требования по международной связи, но даже доставка корреспонденции затруднена – почта находится в 70 км», – поделилась Галина Ершова, руководитель парка отеля «Уюга», который одним из первых в регионе прошел добровольную классификацию на категорию «Две звезды». Эту процедуру прошло уже немало загородных отелей, но для них, по мнению практиков, нужна отдельная категория с учетом реалий и возможностей и с соответствующим набором требований.

КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЁ

Процедура классификации предполагает и оценку персонала. Между тем, проблема нехватки квалифицированных кадров остается одной из самых острых проблем. «Каким бы шикарным ни был ваш ресторан или отель, неквалифицированные кадры могут испортить все. И наоборот – профессиональный администратор на стойке может исправить очень многие проблемные ситуации», – считает Анна Кулешова, руководитель службы приема и размещения четырехзвездочного отеля Sayen.

По словам Галины Ершовой, в загородных отелях персонал нередко работает вахтовым методом, что не способствует росту профессионализма. Имеет место «текучка», связанная с низкой лояльностью обслуживающего персонала.

Своим опытом поделилась Екатерина Картавых, генеральный директор отеля «Анастасия» в поселке Никола: «Мы постоянно в поиске людей. Я как та ищущая собираю с мира по нитке, спрашиваю коллег, нет ли у кого на примете подходящих кандидатов. Раньше мы с сотрудниками, которые нас не устраивают, расставались шумно, а сейчас не сжигаем мосты, даем людям возможность «сходить налево» и вернуться».



Из-за кадрового голода подход к отбору персонала постепенно меняется. «У меня средний возраст работника зала ресторана – 35-37 лет, – поделилась Екатерина. – Эти люди живут рядом, у них дети, им нужна стабильная работа. Я перестала брать в зал ресторана 18-19-летних, и не потому, что я против молодежи. Просто устала от того, что я вкладываю в человека деньги, а он через три месяца уходит. Люди постарше работают долго, и ты знаешь, чего от них можно ожидать в плане эмоций и отдачи».

ПОЛУЧИТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ И МАКСИМУМ ПОЛЬЗЫ

Принимая во внимание многочисленные сложности, отельеры надеются, что срок прохождения обязатель-

ной классификации будет немного отодвинут. Тем не менее, Лилия Биткулова посоветовала отелям приступить к этой работе немедленно. «Если процедуру нельзя избежать, надо получить от неё удовольствие и максимум пользы», – считает она.

По мнению эксперта, процедура позволит выявить слабые места, устранить недочеты в работе, правильно определить потребительскую нишу. Всё это обязательно приведет к повышению качества услуг, а следовательно, и к росту доходов бизнеса.

Галина Ершова, у которой уже есть опыт прохождения данной процедуры, тоже считает её полезной: «Мы обязательно и в дальнейшем будем участвовать в классификации, потому что мы работаем круглый год и хотим выходить на мировой уровень, хотим больше работать с госструктурами, с корпоративным сектором. А значит, мы должны пре-

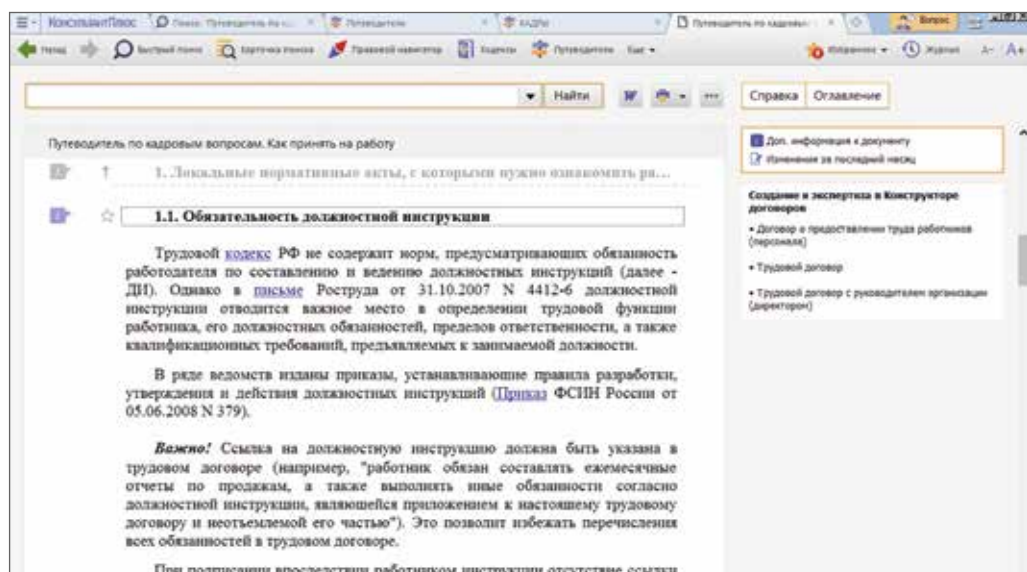
доставлять им гарантии качества сервиса».

Марина Коробейникова, заместитель председателя комитета по туристской и гостиничной деятельности ТПП ВС, заместитель генерального директора по маркетингу и туризму ОАО Гостиничный комплекс «Ангара», в своем выступлении подчеркнула: «В современном мире все большее внимание уделяется качеству. И многие туристы не едут конкретно в какое-то место потому, что там уровень сервиса оставляет желать лучшего. Классификация гостиниц будет тем самым регулятором, который будет стимулировать гостиницы к повышению качества услуг, потребители будут понимать, какой уровень сервиса их ожидает в соответствии с выбранной категорией звездности».

Татьяна Микова, Газета Дело

Образцы должностных инструкций в системе КонсультантПлюс

Если в трудовом договоре не прописаны все функции работника, то нужно разработать должностную инструкцию и ознакомить с ней работника. Образцы должностных инструкций для разных специальностей вы найдете в системе КонсультантПлюс – в «Путеводителе по кадровым вопросам».



Должностные инструкции сгруппированы по специальностям:

- работники юридического отдела;
- бухгалтерии;
- отдела кадров;
- отдела маркетинга;
- отдела снабжения и др.

В рубрикаторе также есть должностные инструкции для разных сфер деятельности:

- металлургической промышленности;
- сельского хозяйства и рыболовства;
- образования;
- культуры и искусства;
- туризма;
- общественного питания...

Для каждой должности – готовый шаблон инструкции, который можно сохранить и заполнить. Быстро найти образец нужной формы можно в системе КонсультантПлюс, задав соот-

ветствующий запрос, например, «повар должностная инструкция».

Узнать, как составить должностную инструкцию и как ознакомить с обязанностями работника, можно из «Путеводителя по кадровым вопросам. Как принять на работу».

Получить подробную информацию можно в сервисном центре Сети КонсультантПлюс ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».

КонсультантПлюс в Иркутске
 RUC 112 SINCE 1993
(3952) 22-33-33, 53-28-53
 ООО «КонсультантПлюс в Иркутске»
 Иркутск, ул. Красная, д. 31/1,
 1 подъезд, 7 этаж
 info@irkcons.ru, www.irkcons.ru

«Птичьи права» или право собственности?

Дача – это то, что есть почти у каждой семьи еще с советских времен. Узнаем, нужно ли оформлять право собственности на земельный участок в садоводстве, если вы пользуетесь им уже не первое десятилетие. Своим экспертным мнением делится Юлия Сагдеева, основатель «Бюро Кадастровых Инженеров».



Если на руках у вас есть только документ о праве пользования землей в садоводстве, например, членская книжка, этого недостаточно, чтобы считаться владельцем участка. Все потому, что, согласно Земельному Кодексу РФ, только зарегистрированное право собственности обеспечивает возможность владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом. Давайте рассмотрим на примерах.

1. Когда вам необходимо продать или передать по наследству дачный участок, а у вас есть только членская книжка – сделать этого не удастся. Так как по сути представитель семьи, на кого выписана книжка, является пользователем земли, как на долгосрочных арендных отношениях. А владелец земли – государство. Поэтому, чтобы ваша любимая фазенда всегда оставалась у вашей семьи, рекомендуем все-таки заняться ее оформлением.

2. Представим, что ваш дачный домик совсем обветшал и пора бы его перестроить. Да и семье уже тесно собираться на маленькой веранде в выходные. Увы, начать стройку также нельзя,

пока вы не узаконите свое право на землю. Ведь при подаче уведомления на строительство от вас потребуются документ о праве собственности.

3. Каждый год происходят различные изменения в порядках оформления недвижимости в собственность. Например, могут измениться пошлины. В настоящее время пошлина составляет 350 рублей. Приемлемая сумма, чтобы стать собственником земли. Не упускайте возможность.

Разумеется, есть и минусы, но они, как правило, касаются только самой процедуры оформления: нужно собрать несколько бумаг, оплатить работы кадастрового инженера по подготовке технических документов на участок. Мы всегда инструктируем наших клиентов, поэтому они с легкостью справляются с этой процедурой. А кто не хочет терять время – может воспользоваться услугами юриста. Тогда необходимо будет лишь два посещения: передать документы и доверенность и получить готовый результат.

Как понять, оформлен ли участок в собственность?

У вас на руках должно быть Свидетельство о праве собственности на землю или выписка из ЕГРН, в котором прописаны данные участка: его кадастровый номер и координаты и данные собственника. Если эти документы есть – все в порядке. Если этих документов нет, мы всегда будем рады помочь зарегистрировать ваши права. Звоните, консультация бесплатно.

bki-irk.ru
тел. 504-804

пер. Пионерский, 11, оф. 503
ул. Советская, 58 к. 2, «Рынок Новый»,
внутри МФЦ «Мои документы»
ул. Декабрьских Событий, 117,
внутри МФЦ «Мои документы»
мкр. Юбилейный, ТРЦ «Юбилейный», цокольный этаж,
рядом с МФЦ «Мои документы»
ул. Трактовая, 35/1, внутри МФЦ «Мои документы»



Бюро
Кадастровых
Инженеров

ОАО «Байкалкварцсамоцветы»

664519, Иркутская обл., Иркутский р-н,
с. Смоленщина, ул. Трудовая, д. 6

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2018 г. (тыс. руб.)

Table with columns for assets (I, II, III, IV, V) and liabilities (Passive), showing financial data for 2016, 2017, and 2018.

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2018 г. (тыс. руб.)

Руководитель Костоков Д.С.
Аудитор: ООО «Аудит-Гарант». 664050, г. Иркутск, пр. Маршала Жукова, 5/1, оф. 38.

АО «Ангарская птицефабрика»

665814, 38 субъект РФ (код), г. Ангарск, мкр. Юго-Восточный

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2018 г. (тыс. руб.)

Table with columns for assets (I, II, III, IV, V) and liabilities (Passive), showing financial data for 2016, 2017, and 2018.

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2018 г. (тыс. руб.)

Руководитель Баймашева Т.И.
Аудитор: ООО «Аудиторская фирма «Аудит». 665824, Иркутская область, г. Ангарск, 206 кв-л, д. 3, оф. 210.

Уважаемые клиенты!

ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк» информирует Вас о том, что в соответствии с решением Совета Директоров в целях оптимизации деятельности Банка по управлению филиальной сетью и повышению качества обслуживания клиентов, 29 апреля 2019 года филиал ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк» в г. Иркутске переводится в статус внутреннего структурного подразделения банка.

На базе филиала создаются два дополнительных офиса:
• дополнительный офис в г. Иркутске (г. Иркутск, ул. Иосифа Уткина, 24)
• дополнительный офис в г. Иркутске по ул. Киевская, 9-а (г. Иркутск, ул. Киевская, 9-а)

Реорганизация филиала в дополнительный офис производится в целях оптимизации внутренней системы управления филиальной сетью и не затронет перечень предоставляемых услуг и условия совершения операций.

Новые реквизиты дополнительного офиса

ПАО СКБ Приморья «Примсоцбанк» в г. Иркутске:

Table with 2 columns: Наименование поля расчетного документа, Реквизиты. Rows include Bank account, BIK, INN, etc.

Сообщение о проведении годового общего собрания акционеров Открытого акционерного общества Швейная фирма «ВиД»

Место нахождения:
664003, Российская Федерация, Иркутская область,
г. Иркутск, ул. Фурье, 8.
ОГРН 1023801003874. ИНН 3808008510. КПП 380801001.

Уважаемый акционер!

В соответствии с решением Совета директоров ОАО Швейная Фирма «ВиД» от 28 марта 2019, настоящим сообщаем акционером Открытого акционерного общества Швейная фирма «ВиД» о проведении годового общего собрания акционеров ОАО Швейная фирма «ВиД».

Дата проведения годового общего собрания акционеров – 20 мая 2019 года. Время открытия годового общего собрания акционеров – 15 часов 00 минут (время местное).

Дата и время начала регистрации участников годового общего собрания акционеров – 20 мая 2019 года в 14 часов 00 минут (время местное). Место проведения годового общего собрания акционеров – Российская Федерация, г. Иркутск, улица Красноказначья, дом № 119, корпус «В», 2-й этаж, оф. В213-6.

Для регистрации в качестве участника собрания акционерам Общества необходимо иметь при себе паспорт или иной документ, удостоверяющий личность, а также в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, передать лицу, исполняющему функции счетной комиссии, документы, подтверждающие полномочия для осуществления голосования (их копии, засвидетельствованные в установленном порядке).

Дата составления списка лиц, имеющих право на участие в годовом общем собрании акционеров, – 26 апреля 2019 г.

Повестка дня годового общего собрания акционеров включает следующие вопросы: 1. Утверждение годового отчета, годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности Общества за 2018 год, распределение прибыли (в том числе выплата дивидендов по результатам 2018 года).

2. Избрание членов Совета директоров Общества. 3. Избрание ревизионной комиссии Общества. 4. Утверждение аудиторского Общества. 5. Формулировка проектов решений по вопросам повестки дня годового общего собрания акционеров содержится в бюллетенях для голосования. С информацией (материалами), подлежащей представлению лицам, имеющим право на участие в годовом общем собрании акционеров, можно ознакомиться у секретаря ОАО Швейная фирма «ВиД», с 29 апреля 2019 года в рабочие дни, с 09 час. 00 мин. до 16 час. 00 мин. (время местное), по адресу: г. Иркутск, ул. Красноказначья, 119, второй этаж, приемная ОАО Швейная фирма «ВиД». Указанные материалы будут доступны лицам, принявшим участие в годовом общем собрании акционеров, во время его проведения. Телефон для справок: (3952) 21-17-17.

Совет директоров ОАО Швейная фирма «ВиД».

Строительный контроль: разумные инвестиции в качество

Мы продолжаем рубрику «Строим правильно», в которой сотрудники одной из ведущих строительных компаний нашего региона «Стройцентр-Иркутск» рассказывают о правильной организации строительства. В этом номере поговорим о строительном контроле. Об этой важнейшей функции, позволяющей не потерять лишние деньги и не допустить сдачи не соответствующего необходимым требованиям объекта, рассказывает руководитель проектов компании Евгений Купряков.

Предыдущий выпуск этой рубрики был посвящен функции технического заказчика. Так называется компания, которая от имени инвестора занимается всем комплексом работ по организации, проведению и завершению строительства. Один из элементов этой функции – строительный контроль. Наняв подрядчиков, технический заказчик должен убедиться, что они выполнили свою работу в полном соответствии с проектно-сметной документацией и нормативами, действующими в строительстве. Если же стройка осуществляется без привлечения технического заказчика, например, инвестор заключил договор непосредственно с генеральным подрядчиком, функция строительного контроля должна выполняться специально для этого привлеченной организацией. Прогнозировать этот аспект организации строительства, попытаться обойтись без строительного контроля – это, в наших условиях, к сожалению, гарантированно означает очень серьезные проблемы с готовым объектом и с затратами на строительство.

Что входит в функционал строительного контроля?

Во-первых, это входящий контроль материалов, поставляемых для стройки. Подмена материалов, предусмотренных проектной документацией, на более дешевые аналоги – один из наиболее распространенных способов, используемых подрядчиками для роста рентабельности своей работы. Подрядчики зарабатывают больше, а инвестор теряет в качестве. Специалисты строительного контроля должны присутствовать на площадке при каждом факте приема материалов, тщательно сверяя их спецификацию с требованиями проекта.

Во-вторых, это контроль производства работ на предмет их соответствия проектной документации и строительным стандартам. Мы прекрасно пони-



маем, что квалификация инженерно-технического и рабочего персонала, работающего на стройках нашего региона, к сожалению, очень далека от идеала. Единственный способ добиться должного качества работы – контролировать его в режиме реального времени, своевременно указывая на отклонения и добиваясь их исправления. Это и делают специалисты строительного контроля.

В-третьих, строительный контроль по договоренности с инвестором и заказчиком может проверять соответствие работы подрядчиков сметной документации – заявленным в ней объемам используемых материалов и работ. Это позволяет инвестору не переплачивать за фактически выполненные работы, когда их объем, например, оказывается существенно меньшим, чем это было предусмотрено сметой.

Основной продукт строительного контроля –

уверенность заказчика в том, что стройка ведется по проекту и что результат строительства будет соответствовать заявленному качеству, так что в процессе его эксплуатации у него не появится непредвиденных и неприятных «сюрпризов».

Как организуется строительный контроль?

Для этого заказчик должен привлечь компанию, которая, во-первых, имеет собственный значительный опыт в производстве тех видов работ, которые ей предстоит контролировать. Во-вторых, необходимо убедиться в полном отсутствии какой-либо аффилированности этой компании с подрядчиками, привлеченными на стройку. В практике строительного контроля немало случаев, когда контролеры входят в сговор с подрядчиками, в результате чего и те, и другие несправедливо зарабатывают на до-

верии заказчика. Поэтому – и это третий момент – в качестве организации, осуществляющей строительный контроль, необходимо привлекать компанию, которая тщательно следит за своей репутацией на рынке: работает в течение многих лет, имеет многочисленные положительные отзывы от клиентов, которые привлекали ее как в качестве подрядчика, так и в качестве контролера. Собрать информацию о репутации организации, которую предполагается привлечь для строительного контроля, – одна из первейших обязанностей инвестора.

Каков экономический эффект строительного контроля?

Он складывается из следующих аспектов: недопущение необоснованной подмены материалов; своевременное обнаружение и исправление дефектов строительства (особенно при проведении скрытых работ), позволяющее не допустить отклонения от графика производства работ и роста затрат на последующую эксплуатацию здания; понимание реальных объемов использованных материалов и выполненных работ. Все вместе эти аспекты сохраняют для заказчика от 10 до 30 % средств, выделенных на стройку. Эффект, на самом деле, колоссальный.

Мы рекомендуем всем, кто задумывается или уже готовится к стройке, проработать вопрос о строительном контроле. Не важно, что вы собираетесь строить – крупный коммерческий или промышленный объект или загородный дом – строительный контроль сэкономит вам немало денег и нервов. Если есть вопросы – обращайтесь в компанию «Стройцентр-Иркутск», мы с удовольствием на них ответим и поможем вам организовать контроль на вашей стройке.

Партнер рубрики – «Стройцентр-Иркутск»

121 % эффективности

Роман Семенов, Century 21 «Недвижимость мира», о том, как стать успешным риелтором

Многие думают, что работа риелтора проста: найди покупателя, сведи его с продавцом и заработай свой процент. Но согласитесь, если бы всё было так, риелторы давно исчезли бы с рынка как лишнее звено. Что же делает их востребованными, что помогает им в их деятельности? В поисках ответов Газета Дело изучила опыт работы АН Century 21 «Недвижимость мира».



Роман Семенов,
руководитель АН Century 21 «Недвижимость мира»

Пожалуй, единственное стабильное качество современного рынка недвижимости – его нестабильность. Неудивительно поэтому, что около 80 % сделок осуществляется при помощи риелторов, и что конкуренция среди них достаточно высока. При каких же условиях риелтор может стать успешным?

Условие № 1. Постоянное изучение рынка

Рынок недвижимости требует от специалистов особых качеств. Меняются требования к объектам и стандарты их качества, меняется законода-

тельство, то падают, то растут ипотечные ставки. В совокупности это приводит к необходимости последовательного системного обучения, и современный риелтор должен быть аналитиком.

Роман Семенов: «Если вы собираетесь стать врачом или пилотом самолёта, сколько времени вы потратите на то, чтобы разобраться в специфике? Дни, недели или годы?»

В нашем бизнесе понимание рынка и знание текущей ситуации – одна из основ. Именно поэтому к нам и обращаются клиенты».

Условие № 2. Энергия, практика и развитие навыков

На рынке недвижимости, как и в любом живом деле, знания без практики стоят немного. Именно поэтому риелторы придают огромное значение развитию конкретных навыков.

Роман Семенов: «Есть, как минимум, двадцать практических навыков, которые мы тренируем у риелторов. И это не один и не два месяца работы. У нас никто и никогда не скажет, что он всё знает. Как сказал кто-то из великих, «день, когда вы говорите, что все знаете – последний день вашей жизни». У нас есть формула успеха – «121 % эффективности». Она складывается из нескольких частей: 50 % – ваш образ мыслей, он определяет результат. Еще 50 % – ваши навыки в продажах. И 21 % – ваши действия. Делайте каждый день то, что приведёт вас к цели! Начинайте каждый свой день с нуля. Не важно сколько у вас денег в кармане и сделок – ищите клиентов каждый день. Как только вы остановились – ваш бизнес пошёл вниз. Есть три принципа, на которых строится наше обучение: непрерывное развитие навыков, ежедневная

тренировка мышления и дисциплина во всем».

Условие № 3. Искусство продаж и переговоров

Специалисты считают, что никакого «умения продавать» не существует, и правильнее говорить о совокупности отточенных практических навыков. Важно правильно задавать вопросы и грамотно вести переговоры.

Роман Семенов: «Люди ненавидят, когда им продают, но обожают покупать, поэтому задача риелтора – не навязываться, а задавать правильные вопросы. Каждый клиент знает на них ответы, но у одних они на поверхности, а у других глубже. Именно от навыка задавать правильные вопросы во многом зависит успех сделки. Для 90 % населения покупка недвижимости – одна из самых дорогих и рискованных покупок в жизни. Там, где большие деньги, всегда большой риск и эмоции. Наша работа сверхзатратна в эмоциональном плане. Успешный риелтор – это всегда прекрасный переговорщик и слушатель. Этому мы учим, и каждый день практикуем с агентами».

Условие № 4. Планирование, целеполагание и управление временем

Без четкого плана действий, привязанного к конкретным целям, достичь их невозможно. Вместе с тем, существует статистика, согласно которой 97 % людей не имеют четких планов. В риелторском бизнесе это тоже не редкость.

Роман Семенов: «Вот у вас в ежедневнике есть расписанный план на ближайшую неделю

или месяц? И соотносится ли он с вашими целями? У большинства – нет. Те же проблемы и у риелторов, и мы их решаем. Мы учим системности, регулярному менеджменту и расстановке приоритетов. Учим планировать бюджет, ставить цели, придерживаться графика. Это архисложно, но это, опять же, навык, который тренируется».

Условие № 5. Сосредоточенность на продажах

Представление о том, что успешный риелтор – всегда прекрасный психолог и по совместительству юрист, тоже осталось в прошлом. Каждый должен заниматься своим делом.

Роман Семенов: «Многие риелторы становятся едва ли не семейными психотерапевтами. Но это не их работа. Их работа – находить отличную недвижимость и покупателей, а не беседовать часами с клиентами об их жизни. Для этого есть специально обученные люди. Риелтор должен уметь слушать и задавать вопросы, но ни в коем случае не вмешиваться в личную жизнь клиента. И юриста заменять тоже нельзя, хотя многие с этим не согласятся. Да, риелтор должен ориентироваться в юридических аспектах. Но отработать на все 100 % юридические тонкости сможет только юрист с опытом в недвижимости. Поэтому у нас в компании есть целый юридический отдел».

CENTURY 21
Недвижимость мира

г. Иркутск, ул. Горького, 27,
ул. Чкалова, 15, 6 этаж, тел.: 43-03-64
ул. Розы Люксембург, 176 в/1, тел.: 43-02-42
www.century21.ru

**Актуальные предложения
по продаже и аренде
недвижимости
всегда на сайте
REALTY.IRK.RU**

НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:
– Новостройки Иркутска и области
– Вторичное жильё
– Коттеджи
– Коммерческая недвижимость
– Земельные участки

classified |

21-24 МАЯ | РОССИЯ, ИРКУТСК

ВЫСТАВКА '19

**БАЙКАЛЬСКАЯ
СТРОИТЕЛЬНАЯ НЕДЕЛЯ**

- Современные строительные и отделочные технологии;
- Интерьер, дизайн.
- Архитектурное проектирование, строительство, реконструкция

г. Иркутск, ул. Байкальская, 253А
тел.: 35-29-00, www.sibexpo.ru

16+

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
РЕАЛИЗУЕТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
в Иркутской области



Ростелеком

г. Иркутск



ул. Мира, 94

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
6 этажей (подземных этажей – 1), общей площадью 5607,1 кв. м с земельным участком 5096 кв. м (в аренде).
69 109 322 руб.

Тулунский р-н



д. Булушкина

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА
Монтерский домик из бруса 98,8 кв. м, дизельная – кирпичное здание 132,4 кв. м, земельный участок 9947 кв. м (в аренде).
551 975 руб.

г. Братск



ж.р. Центральный, ул. Мира, 27

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ
АТС, площадью 1741,1 кв. м, 3 этажа, подвал и дизельная площадью 96,5 кв. м с земельным участком (1/2 доли) общей площадью 3600 кв. м (в собственности).
21 059 903 руб.

р.п. Атагай



ул. Победы, 19

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Нижнеудинский район, 1-этажное кирп. нежилое здание гаража площадью 81,6 кв. м с зем. участком площадью 866 кв. м.
228 570 руб.

г. Байкальск



мкр. Южный, 3 квартал, д. 16

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
Общей площадью 812 кв.м. на 1, 2, подвальный этажах. Цена предварительная.
13 500 000 руб.

г. Алзатай



ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Нижнеудинский район, 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 106,00 кв. м с земельным участком.
336 402 руб.

д. Малая Еланка



Иркутский р-н

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА
Здание склада 569,9 кв. м, здание склада 931,1 кв. м, дизельная 131 кв. м, котельная 52 кв. м, монтерский домик 107,6 кв. м, земельный участок 29 600 кв. м в аренде.
6 453 458 руб.

Справки
по телефонам:
(3952) 200-355, (3952) 203-501

Адрес: 664011, г. Иркутск,
ул. Пролетарская, 12, каб. 307,
отдел имущественных прав
e-mail: anna.v.parilova@sibir.rt.ru
www.realty.rostelecom.ru

Специальные предложения от CENTURY 21

➔ **Шикарный пентхаус**
ул. Лыткина, 31



Квартира 256 кв. м + терраса 100 кв. м. 7-8 эт., кирп. дом 2009 года. Дорогостоящий ремонт, встроенная мебель, бытовая техника, камин, сауна, кондиционеры. В гостиной «космический» потолок, имитирующий сияние звезд. На террасе мангал, коптильня. Развитая инфраструктура района!

➔ **Отличная квартира, успевайте!**
ул. Советская, 176



2-комн. квартира 64 кв. м, 2 балкона, комнаты раздельные, большая отдельная кухня 12 кв. м, 5 этаж. Свежий качественный ремонт, в подарок остается техника, мебель. Отличное расположение, развитая инфраструктура. Доброжелательные соседи.

➔ **Помещение для бизнеса**
ул. Октябрьской Революции, 11а



Продаем просторное теплое помещение в центре города. Общая площадь 317,5 кв. м, высота потолков 3 м, отдельный вход. Сделан хороший ремонт. Помещение подойдет под любой вид деятельности! Успевайте приобрести по выгодной цене!

Мы развиваемся
и открываем новые офисы!

**НАБИРАЕМ СПЕЦИАЛИСТОВ
ПО НЕДВИЖИМОСТИ**

Обучение профессии с нуля,
полная информационная,
маркетинговая
и юридическая поддержка

☎ (964) 822-85-33

CENTURY 21

ул. Чкалова, 15, 6 этаж, тел.: 43-03-64, ул. Розы Люксембург, 176в/1, тел.: 43-02-42
45 лет на рынке | 79 стран | 8000 офисов | 145000 агентов | каждые 45 секунд – новая сделка

Слата **СУПЕРМАРКЕТ**

**Добрые
часы**

10% скидка

**ПЕНСИОНЕРАМ
И СТУДЕНТАМ***

каждый понедельник с 8:00 до 13:00

*При совершении покупки на кассе каждый понедельник, с 8:00 до 13:00, при предъявлении пенсионного удостоверения или студенческого билета клиент получает скидку 10%. Скидка не суммируется с другими скидками и не распространяется на алкогольную продукцию (кроме пива) и табачные изделия.

Пенсионное удостоверение может заменить справка, полученная в Пенсионном фонде, при предъявлении удостоверения личности