

газета

## дело

ИЮНЬ, 2018 | № 5(77)

## бизнес |

«МТС Касса»  
для иркутского  
бизнеса

5



## банки |

Как предпринимателям  
бесплатно получить  
знания ведущих  
экспертов страны

8



## недвижимость |

Скрытые риски  
сделок  
с недвижимостью

9

## Космическая работа

Как «Восток Центру» удалось построить  
необычную школу за 194 дня | 2

# Космическая работа

## Как «Восток Центру» удалось построить необычную школу за 194 дня

В пригороде Иркутска скоро начнет работу школа, уже ставшая для области одним из самых знаковых социальных объектов. Несмотря на беспрецедентно жесткие временные рамки и типовой проект, школа в Молодежном получилась уникальной и в плане комфорта, и в плане концепции. Выходит, строить социальные объекты очень быстро и качественно – можно? Что же для этого нужно?

Успешный опыт совместной работы анализируют министр образования Иркутской области Валентина Перегудова, мэр Иркутского района Леонид Фролов и представитель генподрядчика – строительной компании «Восток Центр» Михаил Сигал.



Фото А. Федорова

### БОЛЬШАЯ ПЕРЕМЕНА ДЛЯ БОЛЬШОГО РАЙОНА

Еще совсем недавно Иркутский район обсуждал типичные для активно растущего города проблемы инфраструктуры, и в том числе нехватку мест в детских учреждениях. Население пригорода растет, нагрузка на детские учреждения увеличивается. Строительство новой школы в поселке Молодежный было жизненно необходимо.

«Иркутский район развивается с такой скоростью, с какой не развивается ни одна территория области, – подчеркнул мэр Иркутского района Леонид Фролов. – Только за прошлый год население увеличилось на 6,5 тыс. жителей, сейчас в районе живут 126 тысяч человек. Школы каждый год принимают на тысячу учеников больше. Учебные учреждения переполнены, дети учатся в несколько смен».

По словам министра образования Иркутской области Валентины Перегудовой, «дети микрорайона Молодежный не были обеспечены зданием школы. Занятия проходили в две смены в приспособленном помещении, арендуемом у Аграрного университета. Поскольку население посёлка выросло, возникла перспектива обучения в три смены. Этого мы допустить не могли. Новая школа в Молодежном частично разгрузит и переполненные школы микрорайона Солнечный, и школу в посёлке Пивовариха, а также существенно сократит обучение детей Иркутского района во вторую смену».

Министерство образования Иркутской области добилося финансирования по федеральной целевой программе «Большая перемена». Средства на строительство школы на 1275 мест были выделены. Как отметила Валентина Перегудова,

участники проекта были поставлены в очень жесткие условия: освоить деньги и сдать школу в эксплуатацию в том же году, когда были получены средства.

И эта задача была решена. В сентябре текущего года новая школа начнет работу. «Она не просто снизит нагрузку на школы в нескольких муниципальных образованиях Иркутского района, но станет прорывом для всей сферы образования района и области, существенно повысит качественный уровень обучения. Ученикам будут доступны все возможности для развития – в спорте, в науке, творчестве. Много ли у нас в регионе школ с обсерваториями? А в Иркутском районе теперь такой объект есть, чем мы и гордимся», – поделился Леонид Фролов.

### ПРОСТЫХ ПРОЕКТОВ НЕ БЫВАЕТ

Успешному решению столь масштабной и непростой задачи способствовал типовой модульный проект, по которому недавно была построена школа № 19 в Академгородке Иркутска. Как отметил Михаил Сигал, « типовые проекты для строительства легче; при многократном применении они экономят время, упрощают логистику, позволяют контролировать себестоимость. Однако любой опытный строитель знает – простых проектов не бывает. Работа всегда подразумевает преодоление препятствий. Мы вносили в проект небольшие изменения, но всегда находили взаимопонимание».

Нормативный срок строительства подобной школы – 18 месяцев. «Восток Центр» справился за шесть с половиной, то есть почти в три раза быстрее. По единодушному мнению всех участ-

ников проекта, такой результат мог быть достигнут только совместными усилиями.

### РЕШАЮЩИЕ ФАКТОРЫ УСПЕХА

По словам Валентины Перегудовой, организационные и финансовые риски для подрядчика в проекте были крайне высоки, но «подрядчик строительства школы АО «Восток Центр» оказался организованным, работал слаженно, как часы. Организация работы и культура труда в этой компании на высоком уровне, ведь строительство таких объектов, как школа, требует особого отношения».

Инициатором строительства школы в Молодежном выступило правительство Иркутской области при поддержке Министерства образования и науки Российской Федерации, поэтому жесткие требования были заданы изначально.

«Подрядчик понимал, что берёт на себя конкретные обязательства, что если не освоить средства, запустится механизм штрафов, –

«Когда мы делали этот объект, нам хотелось, чтобы все ребята ощутили заботу, почувствовали себя значимыми. Они осознают, что они нужны, что им дали шанс... Может, кто-то станет писать картины, кто-то книги, а кто-то полетит в космос!»

пояснила министр. Но всё было организовано очень четко, с высокой культурой труда. Строители работали в две смены».

Администрация района и профильные министерства тоже приложили немало усилий для того, чтобы успеть реализовать проект в сжа-

тые сроки. «Вопросы решались буквально на ходу, – рассказал Леонид Фролов. – Вместе с проектировщиками мы «привязывали» проект к нашей местности. Было много попутных задач. Среди прочего мы хотели сохранить рощу, и в целом нам это удалось. Дополнительно высадили деревья на сумму порядка 16 млн рублей. Сохранили и ключ, в котором местные жители набирают чистую воду – проектом удалось обойти это место. Администрация района активно участвовала в заседаниях экспертизы, авторском надзоре, договаривалась с энерго-снабжающими организациями по выдаче технических условий, по их корректировке и скорейшему оформлению».

### ПЛАНИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ

Прежде чем решиться на участие в аукционе по школе, «Восток Центр» тщательно продумал стратегию реализации проекта и выработал четкий алгоритм действий.

«Это было очень ответственно, – сказал Михаил, – Мы посоветовались с коллегами из УКС г. Иркутска – они были первыми в реализации подобного проекта и поделились некоторой проблематикой. После подведения итогов аукциона и заключения контракта 9 июня 2017 года строители вышли на объект.

Важными факторами успеха «Восток Центра» в ходе строительства школы стали планирование и контроль. «С первого дня мы скрупулезно при-



**Леонид Фролов,**

мэр Иркутского района



**Валентина Перегудова,**

министр образования Иркутской области



**Михаил Сигал,**

представитель генподрядчика  
– строительной компании «Восток Центр»

держивались графика производства работ. Начиная с себя и заканчивая субподрядчиками, мы требовали его точного исполнения, – вспоминает Михаил. – Получив аванс, предусмотренный контрактом, мы сразу закупили всё необходимое технологическое оборудование со значительными сроками поставки. Это было необходимо, чтобы вписаться в режим производства работ. К примеру, котельная: только её производство в Братске и монтаж занимает 180 дней. Мы договорились с поставщиком и в августе уже получили первые детали, в сентябре провели пуск, и тепло поступило в школу. У вентиляционного оборудования срок поставки тоже был большой. Но в октябре монтаж уже шел полным ходом, а в ноябре мы подавали тепло через систему вентиляции. В школе очень тепло. Еще нужно было обеспечить поставки канализационно-насосной станции, локально-очистой станции, мебели... Жизненно важные позиции мы закупили сразу, а потом уже придерживались графика работ. Всё, что необходимо, было смонтировано и запущено в срок, но каждый этап был как «по лезвию бритвы». Запаса устойчивости не было. В такой ситуации если один пункт не сработает – всё рассыплется. Поэтому мониторинг исполнения планов проводился ежедневно, а то и по несколько раз в день, и это помимо планерок несколько раз в неделю. Такой подход позволил нам не выпустить ситуацию из-под контроля».

Важным было и синхронизировать работу команды, причем не только своей компании, но и субподрядчиков. Разные люди с разными специализациями на разных участках работы должны были работать четко, как единый механизм. «Мы отладили технологию процессов так, чтобы нигде не было задержек и применялись только оптимальные решения. Школа в Молодёжном – плод слаженной работы, накопленного опыта старшего поколения, таких ветеранов строительной отрасли как мой отец, как Виктор Генрихович Миллер и Василий Степанович Филипов, энергии молодых сотрудников всей команды «Восток Центра» и АО «Восток Центр Иркутск», а также субподрядчиков, смежников, строительных и инженеринговых компаний региона. Можно сказать, что это был экзамен, который успешно сдала вся строительная отрасль Иркутской области, – отмечает Михаил. – Речь не просто о графиках и дисциплине. Когда строятся знаковые социальные объекты, ответственность у людей удваивается, и те, кто не может работать с полной отдачей – уходят сразу».

По словам Михаила, большую роль в общем успехе сыграли и династические традиции семьи Сигалов. Опыт Александра Петровича, идеи Михаила, энергия Аркадия оказались для этого объекта незаменимыми.

## КОСМОС КАК ПРЕДЧУВСТВИЕ И ВОЗМОЖНОСТЬ

Жители Иркутска и пригорода уже окрестили новую школу «Космической», имея в виду детали дизайна и общую концепцию оформления. Мысль связать школу с космосом возникла у Михаила еще на этапе анализа собственных возможностей по этому проекту. Строительство школы пришлось на 2017-й – юбилейный год запуска первого искусственного спутника Земли в

1957-м; поэтому над входом в школу расположен его макет. Эта дата и ряд других тематических событий и подтолкнули к идее сделать именно такую школу.

Как подчеркнул Михаил, хотелось, чтобы школа, ее современность, комфорт и оформление «побуждали детей к познанию». Кроме того, такая она даст многим детям шанс преуспеть в жизни, откроет перед ними новые горизонты. «В эту школу придут дети не только из Молодежного и не только из обеспеченных семей, а из разных населенных пунктов по Байкальскому тракту, с разным уровнем достатка. Когда мы делали этот объект, нам хотелось, чтобы все ребята ощутили заботу, почувствовали себя значимыми. Они осознают, что они нужны, что им дали шанс. Когда дети попадут в такую школу, у них будет импульс, чтобы поднять самооценку. Так мы можем побудить их и к творчеству, и к учебе. Может быть, это поможет им более ответственно учиться, больше читать, тем более, что в школе прекрасная библиотека, а на стенах галерея писателей – фантастов... Может, кто-то станет писать картины, кто-то книги, а кто-то полетит в космос! У каждого будет шанс реализоваться – и это здорово».

## КОСМОС КАК КОНЦЕПЦИЯ

«Космическая» школа поражает не только комфортом и эстетикой, но и глубиной проработки концепции. Над оформлением работало множество специалистов. Общий проект школы был подготовлен Сибирским Проектным Институтом, архитектурные решения с учетом пожеланий и инициатив «Восток Центра» разработал иркутский архитектор Сергей Малояров. Интерьер создан студией Андрея Красильникова.

«Это был большой совместный труд, – рассказал Михаил. – Мы привлекли в качестве консультанта известного ученого Сергея Язева,

все вместе что-то выбирали, меняли, спорили... Школа – плод коллективного труда. Идея, может, и родилась у одного человека, но развивала её вся команда, все сотрудники компании. И даже моя семья поучаствовала – идея адаптировать космическое оформление для разных возрастных ступеней, например, принадлежит моей дочери Соне».

## БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ И РИСКОВ

Что заставляет современного застройщика, занятого и без того непростыми задачами, строить социальные объекты, да еще на пределе возможностей и с такой отдачей? По мнению Михаила Сигала, это – возможность диверсифицировать бизнес.

«Социальные проекты низкомаржинальны. Тут нет больших доходов, хотя суммы контрак-

тов и впечатляют. Тем не менее, это живые деньги. Стабильная выручка по госконтрактам позволяет сбалансировать денежные потоки предприятия. Из-за низкой маржинальности работа идет на грани фолла: важно не ошибиться и очень хорошо считать, чтобы не получить реальные убытки. Это сегодня необходимо для любого предприятия».

Удержать баланс между интересами и рисками компании «Восток Центр» удалось: строительство школы, хоть и отняло большое количество сил и энергии, никак не отразилось на реализации других объектов. Жилые комплексы продолжали возводиться без задержек и с традиционным качеством.

«Мы сознательно переориентировали свои усилия. В прошлом году у нас было два ключевых проекта: завершение работы в ЖК «Новый» – две блок-секции на 14 000 кв. м – и школа. Остальные объекты вели в рабочем графике. Сегодня у нас в приоритете наши родные «Стрижи», в этом году мы планируем сдать две блок-секции. Также запустили строительство и в ближайшее время начнем продажи башни «Небо» которая, мы рассчитываем, станет самым высоким жилым зданием в Иркутской области. В рамках программы «Развитие застроенных территорий» мы начинаем строить ЖК «Стрижи-Сити» на улице Лызина. Первую очередь уже расселили, снесли четыре дома. Готовится градостроительная документация и заключения экспертиз. В конце июня – в начале июля туда зайдет техника и начнется строительство. А на осень у нас планы по началу нового жилого комплекса в квартале «Стрижи». Это для нашей компании новаторские проекты. В ближайшем будущем планируем участие в строительстве и других социальных объектов. Наша команда умеет работать в режиме многозадачности. При необходимости перераспределяем силы, но неважных объектов для нас нет и не будет», – подытожил Михаил Сигал.

Иван Рудых,  
Газета Дело

## СПРАВКА

**СРОКИ:** 194 календарных дня.  
**В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ПРИНИМАЛИ УЧАСТИЕ:** более 1000 человек.  
**ПЛОЩАДЬ ТЕРРИТОРИИ:** 60 000 кв. м.  
**УЧЕБНЫХ КЛАССОВ:** 70.  
**ПЛОЩАДЬ ЗДАНИЙ:** 25 635 кв. м.

**НАПОЛНЕНИЕ:**

- 2 бассейна;
- спортивный зал на 3 класса;
- библиотечный центр и книгохранилище;
- зал хореографии;
- группа продлённого дня со спальными местами для учеников младших классов;
- 4 лифта, 1 грузоподъёмник;
- школа адаптирована для маломобильных учащихся, педагогов и ИТР.

**ИНЖЕНЕРНОЕ РЕШЕНИЕ:**

- система ливневой канализации

- локальными очистными сооружениями;
- канализационно-насосная станция;
- котельная 3,75 Гкал;
- трансформаторная подстанция;
- система приточно-вытяжной вентиляции с подогревом воздуха.

**ИНФРАСТРУКТУРА:**

- гараж на 6 школьных автобусов;
- площадка для подвоза учащихся; школьными автобусами;
- стадион;
- многофункциональная спортивная площадка;
- воркаут;
- детская игровая площадка;
- корт для изучения правил дорожного движения.



## «Ростелеком» предлагает сибирякам тысячи фильмов и сериалов по цене одного

Новым абонентам «Ростелекома» по акции «Киномания» доступны тысячи фильмов и сериалов по цене одного. Предложением можно воспользоваться до 30 июня 2018 года.

Акцией «Киномания» воспользовались уже около пяти тысяч сибирских семей. Они получили пакет услуг (интернет+интерактивное ТВ) по выгодным ценам: в зависимости от скорости передачи данных и набора пакетов телеканалов, стоимость билета в «домашний кинозал» обойдется от 500 рублей в месяц.

По акции услуги «Интерактивное ТВ» и «Домашний интернет» намного дешевле, чем в базовом тарифе. Например, пакет «Легкий», а это 60 телеканалов вместе с интернетом на скорости до 50 Мбит/с стоит, в зависимости от региона, всего 350-400 рублей в месяц.

Самыми популярными у новых абонентов «Ростелекома» в Сибири стали пакеты услуг «Киномания-мини» и «Киномания». Первый включает в себя интернет до 70 Мбит/с, пакет телеканалов «Легкий» (60 каналов), а также пакет «Киномания-мини», в состав которого входят: пакет «ТВОЕ КИНО» (21 телеканал с лучшими фильмами, документальными и художественными сериалами) и пакет «VIP Viasat Premium». Благодаря этому можно круглосуточно и безлимитно смотреть кинохиты и нашумевшие сериалы, спортивные и познавательные каналы и сотни фильмов в подписке ViP Viasat Play. Пакет услуг «Киномания-мини» будет стоить всего 500-550 рублей в месяц.

Новым пользователям, которым нужно больше скорости интернета и ТВ-контента, подойдет пакет услуг «Киномания». Он дороже пакета «мини» всего на 100 рублей и включает лучшие сериалы, премьеры одновременно со всем миром, хиты ведущих телеканалов и студий мира (FOX, BBC, Sony Pictures) в подписке «Amediateka Home of HBO».

«Ростелеком» в рамках акции «Киномания» постарался учесть интересы всех членов семьи,

в том числе и тех, кто увлекается киберспортом. Например, пакетное предложение «Киномания. Игровой» дает возможность пользоваться интернетом на скорости max 150 Мбит/с, игровыми опциями онлайн-игры World of Tanks, а также всеми предложениями из пакета услуг «Киномания». Стоимость – около 1200 рублей в месяц.

До 30 июня 2018 года дополнительный пакет «Киномания» по уникальной цене – за 349 рублей в месяц – доступен и действующим абонентам «Ростелекома». Кроме того, в акционный период действуют специальные цены на ТВ-приставки и роутеры – 1 рубль в месяц.

«Мы запустили акцию «Киномания», чтобы познакомить как можно больше сибиряков с услугой «Интерактивное телевидение», – отметил заместитель директора по работе с массовым сегментом макрорегионального филиала «Сибирь» ПАО «Ростелеком» Александр Бойкия. – Это уникальная возможность превратить дом в кинотеатр для всей семьи на целый год и при этом сэкономить».

Подключить «Киноманию» можно, оставив заявку на сайте rt.ru (в этом случае можно претендовать на дополнительные web-подарки), позвонив на бесплатный круглосуточный номер 8 800 100 0 800, или в ближайшем центре продаж и обслуживания «Ростелекома». Заявки на подключение услуг по акции принимаются до 30 июня 2018 года.



Ростелеком

## Сбербанк начал продавать страховые продукты через онлайн-банк

Сбербанк сделал доступными для всех пользователей Сбербанк Онлайн (СБОЛ) покупки с помощью интернета страховых продуктов компаний «Сбербанк страхование жизни» и «Сбербанк Страхование». Это программы «Страхование путешественников», «Защита близких», «Глава семьи», «Страхование ипотеки», «Защита дома», «Защита банковских карт», «Защищенный заемщик», «Страхование держателей кредитных карт» и «Страхование заемщика потребительского кредита».



В течение последнего месяца функционал предложения страховых продуктов обрабатывался в пилотном режиме на ограниченном количестве пользователей. По итогам пилота технология тиражирована на всю федеральную сеть и теперь доступна более чем 25 млн активных пользователей Сбербанк Онлайн.

Раздел «Страхование», который пока создан только в веб-версии СБОЛ, содержит информацию обо всех действующих полисах (в том числе оформленных через клиентских менеджеров). Здесь также представлен функционал для оформления страховых продуктов. Процесс онлайн-покупки занимает не более двух минут и состоит из трех этапов: выбора страховой программы, оформления и оплаты.

Необходимая для страховки информация уже содержится в аккаунте Сбербанк Онлайн, поэтому она вводится автоматически – вписывать

ФИО, паспортные и иные данные или искать дополнительные документы не нужно. Это не только удобно, но также исключает риск неверного расчета страхового взноса из-за ошибок при заполнении заявки, отмечают разработчики программы.

«Отображение в СБОЛ наших рискованных страховых продуктов – первый этап проекта вывода в онлайн всего набора продуктов и сервисов блока «Управление благосостоянием» Сбербанка, – говорит управляющий директор Управления продуктов и развития отношений с клиентами Сбербанка Сергей Мруз. – Уже в этом году у наших клиентов появятся в СБОЛ новые возможности. Это важная тенденция, направленная на расширение спектра услуг и сервисов для наших клиентов. Мы не должны ограничиваться предоставлением им только банковских продуктов».

## ВТБ в Иркутске увеличил объем внешнеэкономических операций в 1,5 раза

Клиенты корпоративного бизнеса банка ВТБ в Иркутской области наращивают объем внешнеэкономической деятельности. По итогам 5 месяцев 2018 года объем операций ВЭД превысил 3 млрд рублей, что на 47 % больше, чем за аналогичный период прошлого года. При этом в полтора раза увеличилось и количество операций корпоративных клиентов банка: на конец мая оно составило 2,8 тысяч операций против 1,9 тысяч за январь-май 2017 г.



Руководитель корпоративного бизнеса ВТБ в Иркутской области Александра Макарова прокомментировала: «В качестве агента валютного контроля ВТБ в Иркутске обслуживает ВЭД предприятий различных отраслей: лесопромышленного комплекса, химической, фармацевтической, пищевой промышленности, торговли и других. Положительная динамика говорит об успешном развитии бизнеса наших клиентов, а также подтверждает лидирующие позиции ВТБ на рынке банковских услуг в области валютного контроля».

На обслуживании в банке ВТБ в Иркутской области находятся контракты с резидентами из 120 стран мира.

*Региональный офис ВТБ в Иркутской области начал работу в 1992 году. С начала 2018 года в рамках обновленной модели корпоративного бизнеса обслуживает крупнейшие предприятия региона, компании среднего бизнеса, а также развивает направление малого предпринимательства. Среди клиентов регионального офиса – предприятия сферы ЖКХ, транспортной отрасли, фармацевтической промышленности, дорожно-строительной сферы, недропользования, предприятия торговли, пищевой промышленности и многие другие.*

## Фестиваль #Иркнига посетили около трех тысяч человек

Книжный фестиваль #Иркнига, который проходил в Иркутске в мае, посетили около трех тысяч иркутян и гостей города. Генеральным спонсором фестиваля выступила Иркутская нефтяная компания, которая регулярно поддерживает значимые для региона социальные и культурные проекты.

В течение трех дней прошло более 50 мероприятий с участием российских и зарубежных писателей, критиков и издателей. В книжной ярмарке приняли участие 35 экспонентов, в том числе издательства из Иркутска, Улан-Удэ, Красноярска и Москвы.

В рамках фестиваля прошли состязания среди чтецов, мастер-класс по рисованию супергероев от автора первого иркутского комикса Михаила Васильева, круглые столы на темы развития книжной культуры, литературные путешествия для детей по Германии, Китаю и Японии и многое другое. Одним из наиболее ярких событий фестиваля стала презентация книги Александра Ткаченко «Байкал. Прозрачное чудо планеты». Часть средств на издание книги собрали на краудфандинговой платформе (за счет добровольных взносов). Большой популярностью пользовались творческие встречи главного редактора московского издательства «Пешком в историю» Александры Литвиной. Она прочла лекцию для родителей о табу в детских книгах, поделилась опытом общения с детьми об исторических событиях, представила свои книги «История старой квартиры» и «Метро на земле и под землей». В числе самых посещаемых стала лекция известного урбаниста Елены Трубиной «Стрит-арт: между предпринимательством от искусства и символической борьбой» и ток-шоу «Будущее библиотек. Библиотеки будущего».



Напомним, менее чем за месяц до открытия проведение фестиваля оказалось под угрозой срыва из-за отказа прежнего основного спонсора в финансировании, тогда организацию взяла на себя инициативная группа. На итоговой пресс-конференции организаторы поблагодарили ИНК и выразили надежду на дальнейшее сотрудничество.

– Буквально за неделю фестиваль вырос из локального в глобальное мероприятие и стал поистине народным. Десятки волонтеров и компаний участвовали в процессе, – рассказал руководитель инициативной группы #Иркнига Александр Верхозин. – На ходу приходилось принимать экстренные решения, в том числе в связи с непогодой. Сильный ветер снес один из наших павильонов, книжная ярмарка «переехала» с открытой площадки под крышу.



# Владимир Шаповалов, «Байкалвестком»: «Мы были успешны, пока были независимы»

Феномен успеха «Байкалвесткома» интересует многих даже через четыре года после прекращения деятельности. Как региональной компании удалось завоевать полтора миллиона клиентов и место в десятке крупнейших мобильных операторов страны? С помощью политики клиентоориентированности и открытости? Или с помощью грамотно выстроенного маркетинга? И почему на самом пике популярности компания прекратила своё существование? Секретами фирмы в рамках конференции «Байкал Бизнес Форум – 2018» поделились директор ЗАО «Байкалвестком» Владимир Шаповалов и Александр Цветков, руководивший направлением маркетинга в компании на протяжении 14 лет.



Фото А. Федорова

## КЛИЕНТ – ВАЖНЕЕ ВСЕГО

– Сотовая связь появилась в России в 1991 году. Сначала были созданы компании в Санкт-Петербурге, Москве, Ростове-на-Дону, – рассказал Владимир Шаповалов. – К нам всё пришло позже: первый звонок по сотовому телефону в Иркутске был совершен 7 сентября 1995 года по линиям провайдера «Байкалвестком». Развитие происходило за счет инвестиций региональной компании ОАО «Электросвязь»; она же стала нашим учредителем.

Это сейчас мы не мыслим жизни без телефона. А тогда никто не мог себе представить, что такое сотовая связь, даже мы сами. Спасибо американской компании USWest, чей экспат научил нас, что нужно работать в первую очередь с клиентом. Мы прониклись идеей, что клиент всегда главный, жили этим, разрабатывали услуги и продукты под клиентов. На момент старта у нас было 210 абонентов, и к каждому мы подходили индивидуально. Не в последнюю очередь именно это позволило нам стать серьезной компанией, лидером на рынке.

## САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ = СКОРОСТЬ

– Ещё один фактор, который помог нам вырасти – самостоятельность принятия решений, – продолжил экс-директор «Байкалвесткома». – Федеральные операторы даже самый простой вопрос согласовывают «наверху», а на это уходит, как правило, не одна неделя. Всё решают в Москве. Нам же посчастливилось работать во времена новой экономической политики, когда мы всё решали сами. Мы не обращались к начальству за решением каждого мелкого вопроса. За счет этого мы были гибче и быстрее вводили на рынок новые продукты.

Так, например, мы сами сделали колл-центр, а внутри него – китайское направление. Много лет назад в Иркутске проходили переговоры пограничных территорий, приезжал заместитель министра промышленности Китая. После пленарного заседания он сказал, что хочет посмотреть на «Байкалвестком». Почему? Потому что только в этой компании для китайцев было организовано нормальное обслуживание на китай-

ском языке. Ни одна компания в России до нас этого не сделала.

Ещё один пример. Вы наверняка видели, что на федеральных телеканалах собирают деньги для больных детей. Открою вам небольшой секрет: мы это начали делать еще за пять лет до федералов. Однажды ко мне пришел абонент и по-

« Нам посчастливилось работать во времена новой экономической политики, когда мы всё решали сами. За счет этого мы были гибче и быстрее вводили на рынок новые продукты. Так, например, мы сами сделали колл-центр, а внутри него – китайское направление. Ни одна компания в России до нас этого не сделала

просил помочь собрать средства на лечение его тяжелобольного ребенка. Мы посоветовались и решили, собрать с каждого абонента по рублю. И все согласились перевести деньги. Так мы помогли многим. Когда бизнес поворачивается к клиентам и помогает людям, люди помогают бизнесу. Это секрет успеха.

## О КОМАНДЕ

– Армию делают солдаты, а не генералы, – подчеркнул Шаповалов. – Мы набирали молодых, амбициозных ребят, которые учились вместе с нами, были готовы расти и развивать компанию. Они хотели быть первыми на рынке. Они вырастали из ассистентов в директоров. Работали сами и получали от этого удовольствие, с желанием шли на работу, а мы, соответственно, обучали их и хорошо оплачивали их труд. Зарплаты были вдвое выше, чем в среднем по региону.

## МАРКЕТИНГ – ЭТО НЕ ТОЛЬКО КРЕАТИВНОСТЬ

Александр Цветков рассказал о маркетинговых кейсах, которые помогли вывести компанию на столь высокий уровень.

– Наши знания сегодняшнему рынку сотовой связи не нужны, но они могут быть полезны другим сегментам рынка. Ведь если вы маркетолог, то маркетолог широкого профиля.

Важно, во-первых, понимать, что такое маркетинг. Во многих компаниях маркетологами называют работников отдела рекламы и продвижения. То есть, креативных людей, которые снимают веселые яркие ролики, устраивают мероприятия, оперируют каким-то бюджетом, на чем-то экономят. На самом деле задача маркетолога компании – не радовать своей креативностью начальство и клиентов, а обеспечить компании выручку и прибыль. Маркетолог должен искать на рынке пустые ниши, выяснять потребности, спрос и зарабатывать на этом деньги. Поэтому отдел маркетинга «Байкалвесткома», которым я руководил, был поделен на сектор продуктов, сектор контент-услуг, сектор связей с общественностью и сектор рекламы.

## ПРЕИМУЩЕСТВА МАЛЕНЬКОЙ КОМПАНИИ

– Поэтапно в Иркутск заходили все федеральные операторы, и каждый раз нам обещали тяжелую жизнь. Мол, сейчас придет МТС и вам конец. А вот сейчас придет Мегафон и вам точно конец! – улыбувшись, вспомнил Александр Цветков. – А конец всё никак не наступал – мы хорошо держались. Скажу так – ничего страшного в конкуренции с федеральными компаниями нет, если у вас верная маркетинговая стратегия.

Здесь можно провести аналогию с автомобилем. Мощность двигателя – не самое главное, намного важнее, как вы управляете машиной, как маневрируете на дороге, можете ли вовремя затормозить.

В федеральных компаниях, как правило, есть департамент продукта и департамент продвижения. Эти департаменты зачастую даже не пересекаются между собой. И люди, занимающиеся продвижением, могут на год вперед наготовить много рекламных материалов и распланировать их выход. И весь следующий год компания будет продавать то, на что уже сделана реклама. А за

год на рынке может измениться очень многое, вся эта реклама запросто может потерять актуальность. Но изменить уже ничего будет нельзя.

## СМОТРЕТЬ НА РЫНОК

– У нас же ситуация была другая, – продолжил Александр Цветков, – мы работали по так называемому короткому жизненному циклу. Между разработкой идеи и запуском продукта у нас обычно проходило три недели. Это позволяло нам быть всегда актуальными. Чтобы понять, насколько странно наша стратегия выглядела с точки зрения федералов, представьте, что вы в следующем году планируете заняться своим здоровьем. В первом квартале вы собираетесь лечить печень, во втором – позвоночник, в третьем – сосуды и так далее. Но наступает первый месяц, по графику – печень, и вы внезапно ломаете ногу! А у вас уже всё рассчитано: нужные лекарства куплены, приемы у врачей назначены. В итоге вы останетесь со здоровой печенью и со сломанной ногой, потому что на ногу нет ни времени, ни денег. Так работают федералы. И если вы это понимаете, у вас всегда будет возможность их обыграть.

Если вы понимаете, что ваш конкурент в упор не замечает трендов рынка и не может их заметить в силу своих бизнес-процессов, то вы можете даже стать монополистом на высококонкурентном рынке. Если вы найдете свою нишу, свой сегмент и зайдете туда первым, то заработаете гораздо больше. Нужно постоянно смотреть на рынок.

## ЛУЧШИЕ В РОССИИ

– Конец 2013 года стал последним этапом нашей работы, мы были на пике, – вспоминает Александр Цветков. – Валовая выручка за этот год составила 6 952 млн рублей при численности населения Иркутской области 2,3 млн человек. Получается, что при таком немногочисленном населении один средний житель области, включая младенцев, детей, стариков, платил компании три тысячи рублей в год. Это были лучшие цифры по России на рынке мобильной связи. Сейчас такую выручку собирает лидер рынка – Ленинградская область, в которой проживает 6 млн человек.

## НОВЫЕ ЛЮДИ – НОВЫЕ ПРАВИЛА

– Как же получилось, что столь успешная компания резко свернула свою деятельность? – задали животрепещущий вопрос из зала. – Почему в мае 2015 года всех абонентов БВК перевели на обслуживание под бренд Tele2?

– Пришли новые акционеры и управленцы с взглядами на бизнес, отличными от наших. Мы не готовы были играть по их правилам, – просто ответил Владимир Шаповалов. – Мы были успешны, пока были независимы. И когда управление стало внешним, мы вышли из игры.

Однако до сих пор практически полным составом общаемся и дружим. В телекоммуникациях из нас мало кто остался, потому что сегодняшний рынок сотовой связи работает по федеральной модели, которую мы не можем принять, поскольку успели узнать, что это такое – свободное управление.

Екатерина Скубиева,  
Газета Дело

# Структурированные ноты: защитить и приумножить капитал

В условиях повышенной волатильности на фондовом рынке работа с акциями становится более сложной и непредсказуемой. Какие инструменты подходят для защиты и приумножения капитала в это время? Евгений Богатырев, директор «Инвестиционного Бутика», предлагает обратить внимание на структурированные ноты.



## Что такое структурированные ноты?

Структурированные ноты – это финансовый инструмент, выплата по которому зависит от динамики базовых активов. С помощью нот вы сможете диверсифицировать свой инвестиционный портфель и тем самым понизить общий уровень риска.

## Насколько надежен такой инструмент?

Мы предлагаем структурированные ноты, эмитированные исключительно крупнейшими

финансовыми корпорациями мира: Goldman Sachs, HSBC, CIBC, Commerzbank и другими. Сами ноты дают возможность как частичной, так и полной защиты капитала.

## Защитить капитал можно на 100 %?

– Да. В этом случае, независимо от поведения цен на базовые активы, вы получите назад все свои средства. Такие ноты можно сравнить с банковским депозитом – и там, и там вы сохраните деньги. Вам не гарантировано наличие дополнительного дохода, если рынок упадет, но в случае роста можно рассчитывать на прибыль, значительно превышающую ставки по депозитам.

## Сколько можно заработать?

– Это зависит от принятого уровня риска. Например, сейчас мы предлагаем ноты с частичной защитой капитала и доходностью 10-13 % в долларах и 14-16 % в рублях. А также ноты со 100 % защитой капитала и купонной доходностью 12 % в рублях.

## Как это работает?

– Встроенный механизм ноты позволяет устанавливать купонный барьер на уровне, например, 70 % от первоначальной цены базового актива. Пока цена на него находится выше барьера, вам выплачивается заранее известный процент от суммы первоначального капитала (купон).

## Что будет, когда начнется коррекция?

– Если цена базового актива падает ниже барьера, купон не выплачивается, но накапливается. При возвращении цены в заданный диапазон производится выплата очередного купона и всех купонов, которые не были выплачены по результатам предыдущих наблюдений. То есть инвестор может продолжать зарабатывать купон даже в случаях значительной просадки рынка.

## Что если рынок упадет надолго?

– Расскажу на примере структурных нот типа Autocall. Если на момент окончания срока действия ноты цена базового актива находится ниже заданного уровня, реализуется пут-опцион с низким страйком. Иначе говоря, инвестор становится владельцем базового актива по цене страйк и дальше поступает с ним как обычно – фиксирует убыток либо держит актив в своем портфеле. Например, при страйке 65 % и падении актива на 40 % от начальной цены, инвестор начнет нести потери только от уровня на 35 % ниже первоначального значения.

## А если рынок вырастет?

– Если цена базового актива превышает первоначальную цену, вы получаете заранее оговоренный дополнительный доход, и нота досрочно прекращает свое существование. Например, в 2017 году большинство нот были погашены эмитентом досрочно в связи с ростом американского фондового рынка. Клиенты получили

100 % инвестированного капитала плюс процент по купонам за все периоды действия ноты.

## Можно ли купить ноты на бирже?

– Да, ноты – ликвидный инструмент. Уже выпущенные ноты наши клиенты могут в любой момент купить и продать на вторичном рынке. Это позволяет получать дополнительную доходность за счет покупки ноты ниже номинала либо выйти из инструмента досрочно в случае каких-либо обстоятельств (изменение конъюнктуры рынка, потребность в денежных средствах, фиксация дохода в случае резкого роста цены).

Подводя итог, можно сказать, что структурированные ноты от надежных эмитентов позволяют получить повышенную доходность, при этом значительно ограничить уровень риска на первоначальный капитал. Более подробную консультацию по этому и другим финансовым инструментам вы можете получить, обратившись в наш офис.



Тел.: 8 (3952) 68-00-11

Моб.: +7 (902) 516-00-11

г. Иркутск, ул. Лапина, д. 8, оф. 13 (2 эт.)

E-mail: irkutsk\_bdo@open.ru

Не является предложением или советом по покупке либо продаже ценных бумаг. Стоимость ценных бумаг может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в ценные бумаги.

# Альпари: «Сорос ждет нового кризиса и, вероятно, он прав»

Евросоюзу придется столкнуться с масштабным финансовым кризисом, считает известный биржевой спекулянт Джордж Сорос. В России его не очень любят, считается, что он стоит за многими цветными революциями на постсоветском пространстве. Однако всегда полезно послушать умного человека, – считает Александр Разуваев, директор аналитического департамента Альпари.



## МИР МОЖЕТ ПОЛНОСТЬЮ И ПРИНЦИПИАЛЬНО ИЗМЕНИТЬСЯ

– Сорос предположил, что кризис может развиться из-за роста курса доллара и оттока капитала с развивающихся рынков. Среди по-

тенциальных причин для потрясений биржевой гуру назвал срыв сделки по иранской ядерной программе и разрушение трансатлантического союза ЕС и США. От себя добавим потенциальный обвал на американском рынке акций, который может очень больно ударить по уверенности американских потребителей и американскому ВВП.

Господин Сорос также обратил внимание на территориальную дезинтеграцию Евросоюза, проявлением которой стал выход Великобритании из сообщества. Другими предпосылками к кризису он назвал миграционный кризис и приход к власти популистов.

В Альпари полностью согласны с данной точкой зрения. Более того, они считают, что в результате нового кризиса мир может полностью и принципиально измениться. Как мы все хорошо помним, после краха Lehman Brothers господин Обама спас мировую экономику и действующую на тот момент систему глобализации. ФРС просто залила кризис деньгами, поддержав ведущие мировые финансовые компании. От этого в значительной степени тогда выиграла и Россия. Цены на нефть быстро вернулись на комфортный уровень. Россия просто отделалась легким испугом, пересидев дешевую нефть.

## ТРАМП СПАСАТЬ ГЛОБАЛЬНУЮ ФИНАНСОВУЮ СИСТЕМУ НЕ БУДЕТ

Однако Трамп не Обама. И спасти глобальную финансовую систему он точно не будет. Поговорка, что в стеклянном доме нельзя кидаться камнями, однозначно не про него. Он, вероятно, будет считать, что кризис в Евросоюзе или на развивающихся рынках усиливает позиции США как тихой гавани в мировых финансах. До Трампа американские президенты, конечно, видели США единственным глобальным лидером, однако старались учитывать интересы своих партнеров, справедливо полагая, что на них лежит ответственность за здоровое функционирование глобальной экономики и глобальных рынков.

## РОССИИ ВРЯД ЛИ ЧТО-ТО УГРОЖАЕТ

Вероятность масштабного глобального финансового кризиса, конечно, есть и она действительно достаточно велика. И переживет ли его в

итоге доллар и американский долг никто не знает. Однако можно однозначно утверждать, что его переживет, пусть и с потерями, Россия. К волатильности на валютном рынке и рынке акций российской экономике не привыкать. Позициям России на мировом нефтегазовом рынке и рынке вооружений вряд ли что-то угрожает. Плюс санкции и контрсанкции снизили степень интегрированности России в глобальную экономику.

Перемены будут, вероятно, уже достаточно скоро. Можно ли застраховаться от кризиса? Да! Альпари рекомендует золото и акции компаний с серьезными основными фондами и позициями на ключевых рынках. «РусГидро» или Total – не так принципиально. Впрочем, лихие парни, которые верят не только в новый кризис и крах доллара, но и в новый будущий мир криптовалют, могут купить биткоин.



## ВКЛАД МЕСЯЦА

Токио	
Сумма вклада/	Процентная ставка (% годовых)
	/ Срок вклада
от 100 000 до 1 400 000 RUB (для новых клиентов)	153 дня
от 100 000 до 1 400 000 RUB (для действующих клиентов, вклады которых заканчиваются по сроку в 2018 году)	5,50 %
	7,70 %

1. Выплата процентов в конце срока (выплата процентов производится на счет, открытый в АО «Солид Банк», по выбору клиента: счет «до востребования»/счет банковской карты/текущий счет). 2. Капитализация процентов не предусмотрена. 3. Пополнение вклада допускается, при этом общая сумма вклада с учетом дополнительных взносов не может превышать 1 400 000 Российских рублей. Минимальная сумма дополнительного взноса и периодичность дополнительных взносов не ограничена. Пополнение вклада допускается в течение первых 90 дней действия вклада. 4. Расходные операции не предусмотрены. 5. Досрочное расторжение: проценты выплачиваются исходя из фактического срока нахождения денежных средств во вкладе на момент востребования вклада по ставке «До востребования». 6. Пролонгация предусмотрена на первоначальный срок на условиях, действующих в банке по данному вкладу на день пролонгации. Если на дату истечения срока договора прием вкладов данного вида прекращен, договор не пролонгируется. 7. Вклад не может быть открыт в пользу третьего лица. Лицензия ЦБ РФ N 1329 от 18.11.2015. Банк включен в систему страхования вкладов. Данные на 08.06.2018 г.

**СОЛИД БАНК** Кредитно-кассовый офис Владивостокского филиала АО «Солид Банк» в г. Иркутск (3952) 48-89-51

## КРЕДИТ МЕСЯЦА

Рефинансирование кредитов других банков		
Вид кредита	Сумма кредита	Процентная ставка (% годовых)
		Срок:
Потребительский кредит	от 35 000 до 3 000 000 рублей	от 13 до 60 месяцев
		– от 10,99 % годовых

1. Цель кредита – на полное досрочное погашение ранее полученного кредита в другом банке (кредиты, ипотека, кредитная карта). 2. Обеспечение: для кредитов на сумму от 35 000 до 800 000 рублей не требуется; от 800 001 до 3 000 000 рублей необходимо поручительство не менее 1 (одного) платежеспособного физического лица или залог. 3. Требования к заемщику: Гражданство РФ; возраст на дату обращения за кредитом не менее 21 года, на дату окончания срока действия кредитного договора до 65 лет; регистрация на территории субъекта РФ присутствия подразделения АО «Солид Банк»; физлица, получающие доход от осуществления ими трудовой деятельности с непрерывным стажем на текущем постоянном (основном) месте работы не менее 3-х месяцев. 4. Повышающие проценты годовых к базовой ставке: +3 % добавляются к базовой ставке при кредитовании без оформления «Страхование от несчастных случаев и болезней». 5. Период проведения акции до 01 августа 2018 года, включительно. Более подробно на сайте www.solidbank.ru. Лицензия ЦБ РФ N 1329 от 18.11.2015. Данные на 08.06.2018 г.

**СОЛИД БАНК** Кредитно-кассовый офис Владивостокского филиала АО «Солид Банк» в г. Иркутск (3952) 48-89-51

# Переезд за город без страхов и сомнений

Чтобы спроектировать и построить по-настоящему комфортный загородный поселок, нужно самому быть жителем пригорода. О том, как личный опыт загородной жизни помогает застройщикам в создании качественного пространства для жизни на природе, рассказывает руководитель компании «Система АМТ» Антон Кондратьев.



низованном поселке, с центральными сетями, детскими площадками, общей архитектурой и собственной управляющей компанией. Мы осознали, что у нас нет ни времени, ни желания самостоятельно заниматься обслуживанием загородного дома.

Переезд за город кардинально изменил жизнь моей семьи. Не могу сказать, что она стала намного качественнее, она просто стала другой. К примеру, в городе мы жили в хорошем районе, в отличном новом доме, но из окна я ежедневно видел кирпичный дом 114-й серии со стандартным хламом на балконе, и мне постоянно хотелось помочь людям навести там порядок.

Теперь я вижу единую архитектуру вокруг. Стало проще и в плане безопасности: мои дети с трех лет сами гуляют на улице, и я не беспокоюсь за них, а жена отвыкла закрывать автомобиль.

Только проживая такую жизнь сам, ты можешь изнутри понять все плюсы и минусы загородной жизни и учесть положительный и отрицательный опыт. Нужно самому жить в загородном поселке, чтобы понять, насколько важна его концепция и архитектура. Только так можно почувствовать, насколько для архитектуры поселка вредны балконы, как портят общий вид электрические опоры, как существенны для комфорта детали типа пандусов и опущенных бордюров в местах пересечения тротуара и автомобильной дороги, особенно когда ты гуляешь по поселку с детской коляской.

Живя в загородном поселке, я понял, что мне не хватает обустроенной общественной территории, где мы с супругой могли бы прогуляться ве-

чером, пообщаться с соседями. И в поселке «Горизонт» родилась набережная площадью целых 1,8 га., и всё, что необходимо для полноценного отдыха.

Команда поселка «Горизонт» – руководитель проекта Антон Нефедов, главный инженер Александр Мурин – это жители загорода с большим стажем. В спорах мы сложили образ идеального поселка и реализуем его в нашем проекте. Один из проектов нашей компании – Центр Архитектуры и Дизайна «Галерея Революция». Объединив наш опыт и опыт дизайнера Галереи Революция Алены Маслаковой, мы разработали новый тип таунхаусов с земельным участком 1-1,5 сотки.

На первом уровне там расположены гараж, гардеробная для верхней одежды, просторная гостиная. На втором – две детские, отдельный

санузел для детей, постирочная (это важно при наличии маленьких детей), спальня для родителей с собственной гардеробной и отдельной ванной комнатой. А самое приятное – то чего мне сейчас не хватает – небольшой кабинет, где можно спокойно поработать и привести мысли в порядок.

Общая площадь нашего нового таунхауса – от 157 до 166 кв. м. Стоимость – от 8,5 млн рублей. По нашему мнению, по соотношению цены и функциональности это оптимальный проект. Всего в поселке «Горизонт» будет построено 11 таких таунхаусов.



Управляющая компания «Система АМТ»  
(3952) 96-35-09. gorizont-park.ru  
**GORIZONT**  
ПРОСМОТРЕТЬ  
Проектная декларация на сайте novograd.site



– Общаясь с потенциальными жителями поселка «Горизонт», я нередко вижу в глазах людей сомнения по поводу переезда за город. Это вполне объяснимо: сделать выбор в пользу загородной жизни означает существенно изменить жизнь своей семьи. Поэтому мне понятны и страхи, и муки выбора, и вопросы клиентов. В свое время я сам пережил переезд и готов поделиться своим опытом.

У меня молодая семья, жена и двое детей, и вот уже пять лет мы живем за городом. При выборе варианта загородного жилья мы приняли принципиальное решение: жить только в орга-

## Учиться у первых, учиться у лучших

Как предпринимателям бесплатно получить знания ведущих экспертов страны

Статистика неумолима – порядка 90 % компаний малого бизнеса закрываются, не проработав и года. Не всегда причина в отсутствии денег: многим начинающим бизнесменам не хватает знаний и опыта. На третьем «Байкал Бизнес Форуме» Оксана Лобова, заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка, рассказала иркутянам о проектах, которые позволяют предпринимателям бесплатно получить современные бизнес-знания.

### «МЫ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В РОСТЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»

В странах с развитой, сильной экономикой доля малого бизнеса превышает 50 %, а в России она составляет не больше 15-18 %. Для того чтобы быть независимой страной и говорить об импортозамещении, нужно менять эту ситуацию, решил Сбербанк. И совместно с партнерами открыл две образовательные платформы: «Бизнес-класс» и «Деловая среда».

«Как банк, работающий с огромным числом юридических лиц, мы накопили большой практический опыт сотрудничества с успешными компаниями и можем себе позволить им поделиться, – рассказала Оксана Лобова. – С другой стороны, мы заинтересованы в том, чтобы наши предприниматели выросли и увеличивали свои обороты. Для этого мы создаем экосистему со множеством сервисов, в том числе нефинансовых».

### «БИЗНЕС-КЛАСС»: СЛОМАТЬ БАРЬЕР И СТАТЬ БОЛЕЕ УВЕРЕННЫМ

Платформа «Бизнес-класс» создана Сбербанком в партнерстве с компанией Google. Онлайн-курс разделен на два блока: для тех, кто уже является предпринимателем, и для тех, кто только задумывается над созданием своего бизнеса. Обучение направлено на получение теоретических знаний.

«Знания, которые вы получите на «Бизнес-классе», абсолютно применимы на прак-



тике, – рассказала Оксана Лобова. – Программа работает полгода, в ней больше 1200 зарегистрированных пользователей. Более трети участников за время обучения расширили свой бизнес, 18 % по итогам обучения создали его, то есть сломали барьер «я не смогу, потому что я не знаю». Мы считаем, что это – одно из основных препятствий на пути начинающего бизнесмена. Когда человек знает, он становится более уверенным и начинает действовать решительнее».

### «ДЕЛОВАЯ СРЕДА»: УЧИТЬСЯ БЕСПЛАТНО У ЛУЧШИХ ЭКСПЕРТОВ СТРАНЫ

«Когда ты бизнесмен, сложно оставить свое предприятие даже на день, особенно в первые годы, – говорит Оксана Лобова. – Именно в этот момент такие знания особенно нужны. Возмож-

ность учиться бесплатно у лучших экспертов страны особенно актуальна для нашего региона, удаленного от столицы».

На портале «Деловая среда» собраны практические рекомендации ведущих специалистов в области управления бизнесом, маркетинга, права и финансов. База состоит из 80 учебных курсов, включающих видео, статьи, пошаговые инструкции, презентации спикеров. Курсы разработаны совместно с «Опорой России», Высшей Школой Экономики, Google, НН, Mail.ru и другими крупными компаниями.

### «SBERTALKS»: РАЗГОВОР С ТОЛКОМ

Кроме вышеназванных онлайн-курсов, Сбербанк проводит и традиционные семинары для клиентов, а также региональное масштабное мероприятие – Sbertalks.

«Семинары мы организуем 3-4 раза в год, – рассказала Оксана Лобова. – В апреле, например, состоялась бизнес-встреча, организованная совместно с Easy School. Наши клиенты могут предложить тему для обсуждения или кейс для разбора – мы всегда открыты для предложений. Что касается Sbertalks, встречаться в этом формате иркутянам предложил Байкальский банк Сбербанка, и нас поддержали другие компании. В названии Sbertalks заложен двойной смысл, отражающий возможности этого делового мероприятия: английское «talk» означает «беседа, разговор», а русское «толк» обещает поток полезной, толковой информации. В этом году Sbertalks также состоится, не забудьте принять в нем участие».

Наталья Краз  
Газета Дело



КРИПТОЭКОНОМИКА | ISO | СМАРТ-КОНТРАКТЫ | ТОКЕНЫ | БЛОКЧЕЙН ПРОЕКТЫ | МАЙНИНГ

**21 - 28 ИЮНЯ**

**КУРС**  
**В БЛОКЧЕЙН**  
**ЮРИСТ**

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

WWW.CRYPTO-ACADEMIA.RU

**58-88-47**

ПРЕПОДАВАТЕЛИ:

**ВЛАДИМИР ПОПОВ**  
IT & БЛОКЧЕЙН-ЮРИСТ  
SYNERGIS

**НАДЕЖДА КАЛЮЖНОВА**  
ДОКТОР ЭКОНОМИЧЕСКИХ НАУК, ПРОФЕССОР

**АЛЕКСАНДР МОЛЧАНОВ**  
ПОЛКОВНИК СПЕЦСЛУЖБ

INFABRIKA | ШКОЛА СОВРЕМЕННЫХ ПРОФЕССИЙ

## Инструктаж по охране труда: разъяснения в КонсультантПлюс

Работодатель обязан обеспечивать проведение инструктажей по охране труда, а работник должен их проходить. Какие виды инструктажей бывают, кому и для каких целей их нужно проводить, подробно рассказано в новом готовом решении в КонсультантПлюс «Какие бывают виды инструктажей по охране труда».

Выделяют 5 инструктажей по охране труда:

- вводный;
- первичный на рабочем месте;
- повторный на рабочем месте;
- внеплановый;
- целевой.

Например, вводный и первичный инструктажи проводятся при приеме на работу, а повторный – уже в процессе работы (для проверки имеющихся у работника знаний).

Офисным работникам, работающим за компьютером и с оргтехникой, проходить первичный и повторный инструктажи не требуется.

Перейти к готовому решению в системе КонсультантПлюс можно по запросу: виды инструктажей по охране труда.

**Подробную информацию можно узнать в сервисном центре Сети КонсультантПлюс ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».**

**КонсультантПлюс в Иркутске**  
Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1, 1. подъезд, 7 этаж  
info@lrkcons.ru, www.lrkcons.ru

**(3952) 22-33-33, 53-28-53**

ООО «КонсультантПлюс в Иркутске»  
Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1, 1. подъезд, 7 этаж  
info@lrkcons.ru, www.lrkcons.ru

Готовое решение: Какие бывают виды инструктажей по охране труда (КонсультантПлюс, 2018)

Готовое решение КонсультантПлюс, 22.05.2018

### Какие бывают виды инструктажей по охране труда

Инструктажей по охране труда всего пять: вводный, первичный и повторный на рабочем месте, внеплановый и целевой.

Вводный и первичный инструктажи проводятся, как правило, при приеме на работу, а повторный - уже в процессе работы (для проверки имеющихся у работника знаний). Причем ряду офисных работников, работающих за компьютером и с оргтехникой, проходить первичный и повторный инструктажи не требуется.

Внеплановый и целевой проводятся только в нормативно определенных случаях. К примеру, внеплановый инструктаж проводится, если изменились технологические процессы в вашей организации. А целевой - перед допуском отдельных работников, например, к работам повышенной опасности.

Оглавление

### КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

## Скрытые риски сделок с недвижимостью: советы юриста



Продажа и покупка недвижимости никогда не была простым делом – очень уж высока цена ошибки в этом вопросе. Иной раз достаточно невнимательно прочесть документ или упустить из виду какой-то нюанс, и вместо счастья в новом доме начинаются проблемы. О том, с чем чаще всего приходится сталкиваться юристам в ходе сопровождения сделок со вторичной недвижимостью, рассказывает Кристина Мешкова – специалист юридического отдела АН Century 21 «Недвижимость мира».

– Задачи юриста в работе с недвижимостью не ограничиваются правовым анализом документов. Юрист обеспечивает юридическую чистоту сделки в самом широком смысле. Мы защищаем права и обязанности сторон в рамках сделки, описываем последствия тех или иных решений, разъясняем порядок государственной регистрации прав и расчетов между сторонами, составляем договоры купли-продажи и другие документы. Со стороны наших клиентов не бывает попыток откровенного мошенничества – мы агентство с мировым именем, и люди с нечестными намерениями к нам не обращаются. Но есть риски, которые многие клиенты таковыми не осознают. О них и поговорим.

### «Любимая» проблема – опасность нарушения прав супругов

Часто объект приобретает на совместно нажитые супругами средства, но регистрируется на одного из них. Проблемы начинаются, когда супруги разводятся и объект продается. Многие думают, что документов нужно меньше. Но это не так – риски те же, и защита от них нужна в том же объеме. Мы следим, чтобы права супругов не были нарушены. И часто приходится доказывать, что нужны все положенные документы, нотариально заверенное согласие супругов, если раздела имущества не было. Люди иногда ищут возможность продать такие квартиры кому-то, у кого нет поддержки юриста, хотят сэкономить на услугах нотариуса, ленятся собирать документы. А ведь эта экономия может обернуться серьезными проблемами.

### Манипуляции с суммами: занижение в документах, рассрочки, нарушения порядка расчетов

Попытки указать в договоре только часть суммы всё еще встречаются, хотя всем, кажется, должны быть понятны последствия – потом ничего не получится доказать. Часто имеет место и противоречие интересов: продавец хочет получить деньги как можно быстрее, а покупатель – только после соблюдения всех формальностей и регистрации права. Чтобы максимально обезопасить сделку, мы объясняем, почему важно использовать банковскую ячейку и отразить в договоре всю сумму.

Бывает, что стороны сделки действует в рамках личных договоренностей, доверяют друг другу, используют рассрочки и другие особые условия, и наша задача – разъяснить все возможные риски.

### Спорное наследство

Бывают случаи со спорным наследством. Например, наследником квартиры после смерти владельца стали не дети, а сестра. Почему? Наша задача – объяснить покупателю возможные риски. Дети и другие прямые наследники потом могут оспорить сделку.

Ситуаций, когда по незнанию, недосмотру или по злому умыслу можно допустить ошибку в ходе сделки, довольно много. Сюда можно причислить и проблемы с использованием материнского капитала, и различного вида обременения на объект, и ситуации, когда сделку могут оспорить по причине банкротства продавца, и многое другое. Риски существенны, поэтому при покупке объекта лучше заручиться поддержкой хорошего агентства с развитой юридической службой.

## КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

## Большие риски маленьких гостиниц

Уникальная природа Байкала может сделать туризм мощным драйвером региональной экономики. Об этом всерьез задумались власти и крупный бизнес. Как быстро нам удастся реализовать этот потенциал в полном объеме – вопрос, но уже сейчас очевидно, что люди, занятые в туризме, без работы не останутся. А как обстоят дела с недвижимостью в этой сфере? Об этом мы беседуем с руководителем АН «Слобода» Дмитрием Щербаковым.



**Дмитрий, наш регион традиционно привлекателен для туристов. С крупными отелями все более-менее предсказуемо. А что с хостелами и небольшими гостиницами? Каковы ближайшие перспективы недвижимости в этом сегменте?**

– Если вы имеете в виду хостелы и мини-гостиницы, расположенные в жилых домах – их перспективы весьма туманны. Высока вероятность, что после Чемпионата мира их деятельность запретят окончательно на законодательном уровне. Хостелы и небольшие гостиницы, расположенные в отдельных зданиях, активно развиваются, причем не только в традиционно «туристических» местах. Сейчас этими объектами весьма живо интересуются предприниматели из Китая и активно покупают их – для своих туристов. Более того, есть хостелы, о которых мы даже не знаем. И будьте уверены – они не пустуют. Это прекрасный индикатор состояния отрасли – и рисков её, и перспектив.

**Туристов много, но гарантирует ли это стабильный доход и развитие?**

– Если обобщать, риски с этой недвижимостью, как и с любой другой, определяются локацией. Работает старое требование – «Место, место и место».

**Значит ли это, что доход может приносить только помещение в центре?**

– Нет. Просто нужно понимать: место определяет как формат бизнеса, так и клиентуру. Конечно, чем ближе к центру города, тем больше состоятельных постояльцев. Для традиционного хостела чем ближе к центру – тем лучше. Но на окраинах довольно много хостелов, которые вообще вне рынка; они работают по особым схемам, для вахтовиков, например, под госзаказы. Тут другие финансовые потоки. Некоторые хостелы делают ставку на совсем уж бюджетное размещение. Это тоже особый сегмент – с меньшими затратами, но со своими рисками.

**Что выгоднее сегодня: арендовать или покупать помещение под хостел?**

– Хостелы в основном, примерно 70 %, берут в аренду. 30 % – покупают и развивают сами.

**Это перспективное вложение?**

– Спорно. Хлопотное дело, и затраты большие – даже на оперативную деятельность. Ведь если есть такие деньги, то можно купить бизнес попроще или сдавать помещение в аренду. Содержание хостела – непростое дело.

**Как при выборе помещения для туристического бизнеса может помочь риелтор?**

– Учитывая особенности локации, риелтор может оценить транспортные и пешеходные потоки и учесть множество тонких нюансов. Нужно знать, как тут живут конкуренты, кто они. Только с помощью этих данных можно сформировать верную стратегию, выбрать формат бизнеса, правильно сегментировать клиентуру. Неспециалисту это сделать очень непросто.



ул. Байкальская, 105А (БЦ «Зеон»), оф. 201, тел. 230-300; ул. Свердлова, 25, тел. 333-926. www.sloboda38.ru

## Что нужно знать о клубных кварталах в поселке «Патроны Парк»

Компания «Мета Групп» начинает продажи домов в клубных кварталах, расположенных в поселке «Патроны Парк» на 19 км. Байкальского тракта. Для России этот формат загородного жилья уникален, и в связи с этим у потенциальных покупателей возникает множество вопросов. Ответить на них мы попросили руководителя проекта, автора концепции Клубных кварталов в «Патроны Парке» Дмитрия Кузнецова.

### Что такое клубный квартал?

– Идея клубного квартала берет начало в концепции клубного дома, весьма популярного во всем мире. Клубный дом – это больше, чем объект жилой недвижимости. Это сообщество жильцов с некими общими установками и видением того, как должна строиться их жизнь. По факту такая концептуальность добавляет клубному дому комфорта, а добрососедские отношения повышают качество жизни. По аналогии с клубным домом мы и придумали наши клубные кварталы в «Патроны Парке». Это часть поселка с плотной застройкой, для которой мы нашли новую, более комфортную форму организации и общего, и частного пространства.

### И в чем же новшество?

– Клубный квартал предполагает возможность жить в своем индивидуальном доме, но среди соседей; так достигается идеальный баланс между социализацией и приватностью. Квартал включает от восьми до двенадцати домов с закрытой общей территорией, но у каждого дома свой участок и своё приватное пространство. Представьте: вы подъезжаете к своему кварталу, оставляете машину в гараже на въезде, проходите на территорию квартала, а там – уютная, тихая, скрытая от посторонних глаз с улицы общая территория; она радует глаз и дает возможность расслабиться. Вы уже дома! Это что-то вроде внутреннего дворика в европейской архитектуре. Тут могут играть дети или отдыхать взрослые, можно расположить фонтан, детскую или спортивную площадку – как вы с соседями договоритесь. По пешеходной дорожке вы проходите уже на свой участок, к своему дому. Вы живете в отдельном доме, но среди людей. Не за глухим забором, но вполне обособленно. Есть соседи, но у каждого такой же отдельный дом. Никто никому не мешает.

**Приватность без заборов – это действительно непривычно.**

– Приватность возможна и без заборов. Кварталы спланированы так, что возле каждого дома есть скрытый от посторонних глаз участок, а дома никогда не «смотрят» друг другу в окна. Высокие глухие заборы при такой организации пространства бессмысленны.

Вход в квартал защищен изначально – посторонним людям сюда не пройти. Кстати, ограбить дом на виду у соседей в разы сложнее, если вообще возможно.

Концепция клубного квартала предполагает, что люди, выбравшие такой формат жизни, сознательно стремятся к социальности. Далеко не всем нравятся жить полностью изолированно. Человек – существо социальное. Когда ему становится достаточно обособленности, он хочет общения. Идея жить в сообществе людей, близких по духу и вместе с ними создавать правила для комфортной жизни нравится уже многим. Среди наших клиентов в «Патроны Парке» много

сад и так далее – в отличие от многоквартирных домов и даже таунхаусов, где соседи за стенками либо с двух, либо со всех сторон. У людей есть стремление и к индивидуальности, и к добрососедству, и к экологии, которая ведь тоже обходится недешево. Поэтому те, кто сделал такой выбор, уже должны быть близки и по менталитету, и по социальному статусу.

**А чем этот вариант интереснее, например, таунхауса?**

– Самое главное отличие от таунхауса в том, что это индивидуальный дом. Кроме того, у таунхаусов есть особенности – их планировка предполагает две общие стены, а значит, окна возможны только на двух коротких стенах и с одной стороны всегда выходят на

По пешеходной дорожке вы проходите уже на свой участок, к своему дому. Вы живете в отдельном доме, но среди людей. Не за глухим забором, но вполне обособленно

опытных домовладельцев, для которых жизнь за забором – пройденный этап. Они понимают: для комфорта недостаточно, чтобы было хорошо только внутри участка и готовы к добрососедским отношениям. Еще они понимают, что намного проще вписаться в хорошую концепцию, чем в создать свою и собрать вокруг себя единомышленников. В одиночку это вообще невыполнимо. А мы даем такую возможность. Мы предложили такую объединяющую концепцию, и она понравилась людям. Поэтому к нам и переезжают – чтобы жить среди людей, которые тебе близки.

**Но где гарантия, что отношения будут именно добрососедскими?**

– А как иначе? Клубные кварталы объединяют людей, ведь все, кто будет там жить, изначально выбрали такой формат и такую архитектуру. Люди, покупая схожие продукты, часто сами бывают схожими, и если человек выбирает дом не за забором, а в сообществе, значит, он к этому уже готов. Кроме того, соседи в клубном квартале близки, но каждый в своем доме, и у них нет пересечений по хозяйственно-бытовым вопросам. У каждого отдельный водопровод, своя кровля, свой фа-

дорогу, на парковочные площадки. По-моему, это не очень комфортно.

**Дом на Байкальском тракте – это всегда дорого?**

– Совсем не обязательно, если это дом в клубном квартале. Цена дома площадью 120 кв. м – 5,8 млн. Это вполне сопоставимо со стоимостью хорошей квартиры в городе, или таунхауса, но значительно дешевле, чем отдельный дом с традиционно большим участком.

**А как с ликвидностью? Продать дом в клубном квартале будет сложнее?**

– Как раз наоборот. Начнем с того, что дом в клубном квартале – это качественный, добротный кирпичный дом с современной архитектурой, продуманной планировкой и городским уровнем комфорта со своим небольшим земельным участком в концептуальном экологичном поселке на Байкальском тракте. Формат клубного квартала только добавляет приватности. Кроме того, ваши соседи наверняка порекомендуют его своим друзьям и знакомым – им далеко не всё равно, кто будет жить рядом. Сравним, опять же, с клубными домами. Квартиры в таких домах стоят дороже, и стать их жителем можно только по рекомендации, но пустыми такие квартиры никогда не стоят.



(3952) 62-01-01  
patronipark.ru  
г. Иркутск, ул. Ширямова, 32,  
3 этаж, оф. 7



Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство индивидуальных жилых домов в поселке «Патроны Парк».

# 115 ФЗ о легализации доходов: деятельность банков взяли под контроль

Закон суров, особенно к тем, кто ищет пути его нарушить. К 115 ФЗ это относится в полной мере. Призванный бороться с легализацией теневых доходов, этот закон позволяет кредитным и некредитным организациям выполнять контрольные функции, а заодно «казнить», добавляя нерадивых клиентов в «черный список», и «миловать» – если клиенту удастся доказать невиновность. На какие законодательные акты можно опереться, чтобы не стать жертвой формализма? Об этом рассказывает юрист адвокатского бюро «Рябенко и партнеры» Алина Берест.



115-ФЗ «О противодействии легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» был принят в 2001 году, но только в марте 2012 Банк России утвердил положение № 375-П «О требованиях к правилам внутреннего контроля кредитной организации...».

В соответствии с данным положением, банкам вменили в обязанность выявлять в деятельности клиентов подозрительные операции, которые могут быть направлены на отмывание преступных доходов. В приложении к этому документу определен перечень признаков подозрительных операций, а п. 5.2. данного положения разрешает банкам дополнять этот перечень по своему усмотрению. В письме Банка России от 31.12.2014 № 236-Т «О повышении внимания кредитных организаций к отдельным операциям клиентов» также обозначены признаки транзитных операций, относящихся к категории подозрительных, и перечень этих признаков расширяется.

Количество лиц, занесенных в «черный список», стремительно растет, а пройти процедуру исключения из него достаточно сложно.

Весной 2018 в Банк России были направлены очередные предложения по внесению изменений в 115-ФЗ. В числе прочих были предложения по разработке механизма защиты клиентов от необоснованных отказов банка в обслуживании или проведении операций, что грозит клиентам попаданием в «черные списки».

Теперь, согласно Указанию Банка России от 30.03.2018 N 4759-У банки обязаны выдать мотивированный ответ на отказ в обслуживании.

Согласно Указанию ЦБ, кредитные организации должны включить в правила внутреннего контроля по ПОД/ФТ новую программу, контролирующую работу с жалобой клиента на отказ провести операцию с деньгами или иным имуществом или заключить договор банковского счета (вклада). При этом принимать жалобу может любое отделение – не обязательно выдавшее отказ.

Аналогичные положения предусмотрены и для некредитных финансовых организаций.

Механизм внесудебного урегулирования споров таков:

1. Банк направляет клиенту сведения о причинах блокировки операции;
2. Клиент представляет в банк документы, подтверждающие обоснованность принятого банком решения;
3. В течение 10 рабочих дней банк принимает решение.

По этой же программе нужно работать с запросами и решениями межведомственной комиссии, которая начала работать с 21 апреля. В неё клиент может обратиться, если банк не пересмотрел свой отказ.

В комиссию достаточно направить заявление в свободной форме.

Срок рассмотрения обращения – минимум 3 дня. Принятие решения возможно как в очной, так и заочной форме. Если банк не отреагирует на запрос комиссии, это не мешает ей рассмотреть жалобу и принять решение.

Рассмотрев обращение клиента и обоснование банка, комиссия может оставить решение банка в силе либо отменить его. Решение комиссии окончательное и пересмотру не подлежит.

Кроме того, действия банка по-прежнему можно сразу обжаловать в суде, однако комиссия при ЦБ рассмотрит жалобу гораздо быстрее: решение примут в течение 20 рабочих дней, и оно сразу вступит в силу. Госпошлины за подачу жалобы в комиссию нет.

Применение на практике нового порядка не исключает увеличения банками комиссий для сомнительных клиентов до неподъемного уровня. ЦБ сдерживать их рост не намерен.



**ВЛАДИМИР РЯБЕНКО**  
АВКАТЫ-ПАРТНЕРЫ

Адрес: г.Иркутск, мкр. Ершовский, 26А,  
оф. 402 Тел. 8 (3952) 550-666.  
Сайт: riabenko.ru

## В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 08.06.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	71,89	64,85	57,56	54,73	48,31
1 комн. панель	71,61	66,04	56,42	65,18	49,15
2 комн. кирпич	74,26	64,62	57,00	54,90	45,68
2 комн. панель	70,04	60,24	55,34	56,40	48,56
3 комн. кирпич	73,70	64,33	55,60	56,64	45,88
3 комн. панель	63,96	56,98	50,00	48,96	46,54
Средняя стоимость	70,05	64,00	54,80	54,39	46,84

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 08.06.2018 г. (тыс. руб./кв.м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	82,47	61,16	53,70	43,30	39,51
Срок сдачи – 1 полугодие 2018 года	-	66,19	45,50	-	41,14
Срок сдачи – 2 полугодие 2018 года	-	61,68	54,23	48,50	41,91
2019 год и позже	-	67,74	46,03	39,12	-
Средняя стоимость	82,47	63,35	50,98	45,38	40,39

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 08.06.2018 г. (тыс. руб./кв.м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	43,18	-	38,89	30,13	10,11
склад (аренда)	0,41	0,55	0,25	0,12	0,31
магазин (продажа)	78,03	58,42	51,39	27,83	35,15
магазин (аренда)	0,96	0,84	0,51	0,58	0,37
офис (продажа)	73,32	64,33	55,73	50,54	29,44
офис (аренда)	0,79	0,61	0,51	0,57	0,36

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

## КОЛОНКА ЭКСПЕРТА

### Проблемы, которые мы... проектируем

В прошлом номере Газеты Дело Наталья Домрачева, эксперт в области противопожарной безопасности, рассказала о проблемах, с которыми приходится сталкиваться владельцам и управляющим объектами недвижимости. Там говорилось, в основном, о старых зданиях, но, как показывает практика, и с новыми объектами бывают проблемы. Мы продолжаем беседу с Натальей, и на этот раз речь пойдет о «запроектированных» трудностях в новых общественных зданиях и о том, как их избежать.



– Пожарная безопасность требует системной работы. И когда речь идет о новых объектах, начинаться эта работа должна еще на стадии проектирования.

Вот пример из нашей практики. Новое офисное здание. Оно уже построено и почти сдано в эксплуатацию. Осталось только «довести до ума» подземную парковку.

Среди последних «доделок» значит, согласно проекту установка на въезде в паркинг противопожарных секционных ворот. А ведь противопожарные ворота по определению не могут заменить обычные: они по-другому эксплуатируются и не рассчитаны на частое открывание и закрывание. У противопожарных ворот всё другое – от двигателя до фурнитуры. Все рассчитано на то, что эти ворота откроются и закроются всего несколько раз – при проверках и в случае пожара. Значит, они в считанные недели выйдут из строя.

Но это не самое неприятное. Хуже всего то, что такие ворота здесь – даже если и нашлась бы подходящая модель – просто некуда ставить! Там есть только проем; нет ни притолоки, ни пристенков.

А противопожарные ворота таких размеров будут очень тяжелые, и электропривод сможет поднять их вверх только вертикально, значит, нужно, чтобы помещение было соответствующей высоты. Этого тоже нет. Думаем, как выйти из положения.

Это далеко не единичный пример. Он иллюстрирует острую проблему, с которой приходится сталкиваться владельцам новой недвижимости. Закладывая параметры здания, в частности, противопожарные конструкции, проектировщики зачастую не учитывают, их специфические свойства и требования к установке. Отчасти это вызвано тем, что требований к объекту очень много, они формируются и предъявляются разными ведомствами, в деятельности которых не хватает слаженности.

Если добавить к этому постоянные изменения требований в сторону ужесточения, становится ясно, что ситуация требует системного подхода.

Своими силами сообществу архитекторов и проектировщиков эту проблему не решить. Судите сами: только в сфере обеспечения пожарной безопасности зданий и сооружений сейчас в работе более сотни нормативных актов. Изучить их все и, тем более, учесть в работе вряд ли реально.

Очевидно, необходим какой-то общий подход, понятный набор критериев, который смогут взять на вооружение проектировщики. Необходимо и своевременное обучение проектировщиков.

Специалисты компании «РС-Техно» готовы оказывать и оказывают архитекторам, проектировщикам, заказчикам документации консультативную помощь, как в индивидуальном порядке, так и путем проведения семинаров-практикумов от крупнейших производителей, а также разработчиков ГОСТов, рекомендаций и регламентов в сфере обеспечения безопасности зданий. Это существенно упростит работу по комплектации зданий противопожарными, рентгенозащитными и прочими защитными конструкциями, а в итоге сделает общественные здания более безопасными.

**РС-ТЕХНО**  
Обеспечиваем безопасность  
Работаем для людей

Иркутск, ул.Сергеева, 3/1, офис 317  
8 (3952) 487-260 т/ф  
+79647390057 Viber, Telegram  
pzharka38@yandex.ru  
www.rs-techno.ru

Лицензия МЧС РФ № 38-Б/00162 от 18.03.15

**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 жилье
- Коттеджи
- Коммерческая недвижимость
- Земельные участки

classified |

**Коттедж у залива**

26 км Байкальского тракта, ДНТ Южное



Дом 220 кв.м, кирпич, большой гараж. Охраняемый поселок, хорошие соседи. Участок 10 сот, сосны, южный теплый склон. Красивый пляж с пирсом.

33 млн руб.

675-495, 503-560

**Сдаем помещение в центре!**

ул. Российская, 18



Первая линия, витринные окна. Рядом офисы, магазины, банки, др. учреждения, остановки, стабильный поток клиентов! Под банк, страховую компанию, медцентр, магазин и др.

750 руб. / кв. м

200-717

**Специальные предложения от CENTURY 21**

**Дом на берегу Ангары!**  
Ангарские хутора



3 этажа, с мебелью, быт. техникой, размещается 21 человек. Беседка с мангалом, баня, гараж 42 кв. м, парковка на 6 машин. До воды 20 м, закрытая территория, свой пирс, асфальтированная дорога, рядом горнолыжная база.

**Дом для комфортной жизни!**  
Зеленый берег, ул. Изумрудная



Продаем два хороших кирпичных дома, 360 кв. м. Участок 20 сот, баня, 2 гаража, мансардные помещения, Заезжай и живи с комфортом – это твой новый стиль жизни!

**Особняк в тихом красивом месте!**  
Максимовщина



На берегу Иркутта, участок 15 сот, большая лужайка с качелями, беседкой, детской горкой, гостевой дом. Летом вся усадьба утопает в цветах и зелени. Возможен обмен на квартиру в Иркутске.

Мы развиваемся и открываем новые офисы!

**НАБИРАЕМ СПЕЦИАЛИСТОВ ПО НЕДВИЖИМОСТИ**

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

+7 (964) 822-85-33



**ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»**

реализует недвижимость в Иркутской области



**Нежилое здание:**

г. Иркутск, ул. П. Красильникова, 215

• Нежилое здание, 4-этажное кирпично-панельное с мезонином, площадь 3640,8 кв. м с земельным участком 1963 кв. м в аренде.

Цена: 47 532 000 руб.



**Нежилое здание:**

Ангарский р-н, р.п. Мегет, кв-л 1, 3А

• 2-этажное кирпичное нежилое здание площадью 171,00 кв. м с земельным участком. Продаётся или сдается в аренду.



**Нежилое помещение:**

г. Братск, ж.р. Центральный, ул. Мира, 27

• Нежилое помещение АТС, площадью 1741,1 кв.м, этаж 1, 2, 3, подвал и нежилое помещение дизельной площадью 96,5 кв. м с земельным участком (1/2 доли) общей площадью 3 600 кв.м в собственности.

Цена: 24 399 000 руб.



**Нежилые помещения:**

г. Тулун, ул. Ленина, 79

• Нежилые помещения на 1, 2, 3 этажах общей площадью 1873,3 кв. м в кирпичном здании АТС с земельным участком 853,25 кв. м в собственности.

Цена: 13 464 000 руб.



**Производственная база:**

Тулунский р-н, д. Булюшкина

• Производственная база (монтерский домик из бруса 98,8 кв. м, дизельная – кирпичное здание 132,4 кв. м, земельный участок 9947 кв. м в аренде).

Цена: 723 700 руб. Торг до 615 145 руб.



**Производственная база:**

Иркутский р-н, 2,5 км с-з д. Малая Еланка

• 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, техническое здание 494,3 кв. м, земельный участок 29 600 кв. м в аренде).

Цена: договорная.

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

**Справки по тел.:**  
8(3952) 200-355  
8(3952) 203-501

**Century 21** Недвижимость мира

Горького, 27  
Байкальская, 206  
Розы Люксембург, 176в/1

Телефоны:  
(3952) 909-144  
(3952) 43-03-64

45 лет на рынке | 79 стран | 8000 офисов | 145000 агентов | каждые 45 секунд – новая сделка

**АКЦИЯ!** зарядись ФУТБОЛОМ!

с 4 июня по 15 июля 2018 г.

**КУПИ 2 ТОВАРА И ВЫИГРАЙ**

**ФУТБОЛЬНЫЙ ТУР В БАРСЕЛОНУ**

**ТЕЛЕВИЗОР LED,**  
диагональ 65" (165 см)  
4K UHD, Smart TV

один из 14 ценных призов

подробности на [www.slata.ru](http://www.slata.ru)

Партнеры: head & shoulders, Old Spice, Gillette

15 Слата АЕТ ВМЕСТЕ

Сроки проведения акции с 04.06.2018 г. по 15.07.2018 г.; информация об организаторе акции, правилах ее проведения, количестве призов или выигрышей по результатам такой акции, сроках, месте и порядке их получения вы можете узнать на сайте [www.slata.ru](http://www.slata.ru) Хэд энд Шолдерс, Олд Спейс, Жилетт