

газета

дело

НОЯБРЬ, 2018 | № 10(82)

компании |

«Мы не должны
быть риск-
испуганными»

6



недвижимость |

Иркутская агломерация
2.0. Быть или не быть?

12

деньги |

Доступные финансы
для бизнеса
Иркутской области

13



MORGANS SIX: человек должен быть счастливым

Сергей Скворцов

учредитель и генеральный директор
строительной компании Морганс Сикс

| 2

8

ПАРАДНАЯ ИСТОРИЯ
От дна – к высокой рентабельности

10

АЛЮМИНИЕВАЯ ПРОВОДКА
Новые возможности для строителей

11

НУЛЕВОЙ ТРАВМАТИЗМ
Почему важно соблюдать закон об охране труда

MORGANS SIX: Человек должен быть счастливым

Проект MORGANS SIX был начат в 2013 году. Когда в декабре 2014-го случилась девальвация и экономику начало лихорадить, вопрос о будущем жилого комплекса встал ребром. Что делать? Менять концепцию? Отказываться от формата «премиум» в пользу чего-то более демократичного? Искать дешевые материалы? Заморозить стройку? Или держать марку и строить престижный жилой комплекс мирового уровня – для счастливой и долгой жизни, как и было задумано изначально? О сложностях выбора и об истории проекта Газете Дело рассказал Сергей Скворцов, учредитель и генеральный директор строительной компании Морганс Сикс.



Фото А. Климова

ЧЕРЕЗ КРИЗИС – НЕ СНИЖАЯ ПЛАНКИ

Сергей, многие люди, видя фотографии MORGANS SIX, думают, что это картинка проекта. Я бы тоже так могла подумать, если бы мы с вами не беседовали на территории жилого комплекса, и я своими глазами не видела, что это – реальные дома, сад, фонтан... Не часто бывает, чтобы первоначальные представления о проекте и ко-

нечный результат так совпали. Как вам это удалось?

– Такой я человек по складу характера – люблю делать все до мельчайших подробностей в соответствии со своими планами и задачами. Я очень хотел, чтобы та картинка, которую мы задумывали изначально, была максимально воплощена в жизнь.

Разработкой проекта занимался специалист с мировым именем – корейский архитектор Хонки Парк. Наш проект был его шестым по счету в сегменте «luxury», после Сеула,

Нью-Йорка – и он мне очень понравился. Это был не просто жилой комплекс, а образ жизни, соответствующий самым последним достижениям в домостроении, в организации пространства, сервиса.

MORGANS SIX был начат в 2013 году, и тогда уже было ясно, что ничего подобного в Иркутске не строили – амбициозный проект с высочайшими требованиями. Почему вы поставили себе столь высокую планку, ведь можно было построить что-то попроще?

– Планка действительно была высокой. На тот момент Иркутск уже был достаточно богатым городом, большое количество людей обладало серьезными финансовыми возможностями. Посещая различные страны, столицы других государств, иркутяне видели, что люди могут позволить себе жить в премиум-жилье, а у нас в городе такого сегмента не было. Мы решили предоставить иркутянам возможность приобретать жилье премиум-класса – такое, какое строится во всем мире. Все-таки мы живем в эпоху глобализации: любой продукт, который в мире производится, может и должен быть доступен любому человеку в любой точке земного шара. Иркутск – не исключение.

Планы планами, а у экономических процессов – своя логика, свои сценарии. В конце 2014 года случилась девальвация – строительный бизнес сразу почувствовал кризис на себе. Некоторые застройщики заморозили свои проекты, кто-то внес существенные корректировки в свои первоначальные планы – изменил нарезку и площади квартир, сделал выбор в пользу более дешевых материалов. Вы не сделали ни того, ни другого. Почему?

– Предложений удешевить стройку было много: «Давайте достроим поскорей и попытаемся продать в том виде, в каком получилось». Но я изначально был противником этой идеи, не хотел отступать от концепции. Я понимал: мы сделали самое главное – купили материалы по старым ценам. Нужно было просто искать возможности сокращения издержек. Но экономить на концепции было нельзя. Этот проект – правильный, современный, проект мирового уровня, и именно в этом виде он должен был достаться покупателю. А в том, что он своего покупателя рано или поздно найдет, никаких сомнений не было.

Помню, я прекратил всякую рекламу, расходование средств – принял решение достроить и продавать готовое. Все свои свободные средства перенаправил в этот проект – чтобы он был введен в эксплуатацию, поставлен на кадастровый учет, стал объектом недвижимости, и после этого любой человек мог бы его покупать, не сомневаясь ни в чем.

Конечно, нам очень помог Сбербанк, который в тот непростой период поверил в наш проект и предоставил проектное финансирование.

В каком размере?

– Около 40 % при общем объеме финансирования порядка миллиарда рублей.

Сегодня о проектном финансировании говорят много – ведь именно благодаря ему будут возводиться новые дома. Вы пошли на этот эксперимент задолго до изменений в законодательстве о долевом строительстве.

– Да, мы одними из первых попробовали этот инструмент в деле – и остались довольны. В партнерстве с банком мы разработали серьезную антикризисную программу, постарались сократить некоторые расходы, чтобы сконцентрироваться на основном объекте.

Я понимал, что такой объект можно продать, только если он будет полностью готов и сдан. Поэтому работа шла и над строительством домов, и над благоустройством – вплоть до озеленения и цветов. Покупателей на объект не приводили до тех пор, пока не закончили все работы – до последнего метра асфальта. Я не хотел, чтобы люди приехали к нам и нашли хоть какой-то изъян, даже на территории.

А покупатели во время кризиса как себя вели?

– До кризиса у нас было 38 предварительных договоров – люди были готовы хоть завтра прийти и купить квартиры. Но «завтра» случился декабрь 2014-го, и многие, конечно, отложили покупку, их можно понять. Это теперь, когда комплекс готов, все сомнения позади.

Вернулись и купили?

– Да, очень многие так сделали. Живут здесь и прекрасно себя чувствуют, наслаждаясь комфортом и сервисом.

МЕСТО ОПРЕДЕЛИЛО ФОРМАТ

Жилой комплекс расположен в поселке Молодежный. Почему выбрали именно это место?

– Когда мы искали площадку под строительство, вариантов было достаточно много. Но мы остановились на Молодежном. Во-первых, это экологически чистый район. Во-вторых, недалеко от города. Мы тогда уже знали, что Байкальский тракт в ближайшее время будет реконструирован и сдан – значит, и с транспортной доступностью у наших жильцов все будет в порядке.

Время показало, что мы не ошиблись в выборе: Молодежный активно развивается, строятся новые комплексы, открылась современная школа. Мы тоже не стоим на месте, строительство MORGANS SIX будет продолжаться, территория вокруг будет осваиваться, и жилье здесь будет аналогичное по комфорту, дизайну и архитектуре. Люди, приобретающие здесь квартиры, знают, что в перспективе этот район будет одним из самых престижных.

То есть место тоже во многом определило формат проекта?

– Да, вариант премиум-жилья для этой территории подошел идеально: чистый воздух, лес вокруг, возможность протянуть инженерные сети – центральный водопровод и канализацию (это было не очень просто, но

игра стоила свеч). Одним словом, комплекс получил все необходимые составляющие для комфортной жизни.

Почему выбор был сделан в пользу многоквартирных домов, а не таунхаусов или коттеджей?

– Жилой комплекс в пригороде – золотая середина между частным домовладением и жизнью в большом городском многоквартирном доме. Среди наших жильцов немало тех, кому больше не интересны заботы по обслуживанию собственного дома. Они продают дома и переезжают к нам. Ведь содержать и обслуживать частный дом – большой труд. А здесь не надо беспокоиться об отоплении и водоснабжении, убирать снег со двора и с кровли, думать об эстетике окружающего пространства. Все это – наша забота.

При этом мы предлагаем квартиры, в корне отличающиеся от квартир в стандартных многоквартирных домах, которые, как ни крути, напоминают «муравейник». В нашем комплексе всего 71 квартира, жильцы друг друга прекрасно знают, общаются. А современные материалы и технологии позволяют обеспечить безопасность и уединенность каждому жильцу.

БЕЗОПАСНОСТЬ, ЭКОЛОГИЯ, ДИЗАЙН, СЕРВИС

Каждого покупателя сегодня интересует концепция всего комплекса, его идея. Прошли те времена, когда люди покупали просто квадратные метры. Теперь все хотят приобрести некий «образ жизни». В MORGANS SIX он из чего складывается?

– Мы изначально определили четыре «кита», на которых строится жизнь в нашем комплексе: безопасность, экология, дизайн и сервис. Все эти составляющие комфортной жизни

позволяют людям не заботиться и не задумываться ни о чём, приходить домой – и получать здесь только положительные эмоции.

Причем не только в квартире, но и на территории самого комплекса – судя по организации общественных пространств?

– Конечно. Например, если вы посмотрите вокруг – вы не увидите автомобилей. У нас для этих целей предназначены внешние стоянки за периметром зданий и подземный теплый паркинг, построенный по суперсовременным требованиям, из которого можно подняться к себе на этаж, в том числе на лифте. Во дворе люди должны не на машины смотреть, а отдыхать – дышать свежим воздухом, общаться. Мы продолжаем работать над благоустройством комплекса: планируем увеличить детскую площадку, построим беседку в зоне барбекю, высадим побольше взрослых деревьев, добавим зелени.

Наша концепция – и ее разделяют жильцы MORGANS SIX – в том, чтобы жить долго и быть счастливым. Человек, который интенсивно работает (а наши покупатели – занятые, деловые люди), должен получать полноценный, качественный отдых. Для того чтобы быстро восстанавливаться и чувствовать себя хорошо, нужно жить в комфортной среде, где за тебя все продумано до мелочей, где ты не будешь испытывать отрицательных эмоций от решения бытовых вопросов. Нужно вызвать такси, заказать билеты, встретить ребенка со школьного автобуса, организовать уборку квартиры? Все сделает консьерж-сервис. Что-то сломалось? Управляющая компания в кратчайшие сроки устранил проблему.

Ни забот, ни хлопот?

– Только полноценное восстановление сил и хорошее настроение. Выходишь из подъезда и думаешь: «Я сегодня очень много сделаю на работе, потому что я так хорошо отдохнул, у

меня такой заряд энергии». Пришел, все проблемы решил, кучу денег заработал – возвращаешься домой: «Как здорово, что я живу в этом комплексе, я сегодня все дела сделал, я счастлив». Вот к этому нужно стремиться (улыбается).

Эстетика общественных пространств тоже работает на положительные эмоции?

– Конечно. Все, что вы здесь видите, настолько непривычно после того, что встречается в стандартных домах. Каждый день приходят покупатели и ахают – потому что никто не может представить, что подъезды вообще могут быть такими! Отделка из натурального камня, очень качественный керамогранит, огромные витражи, зона консьерж-сервиса...

Как в пятизвездочном отеле?

– Это все – составляющие того образа жизни, в которой вы не должны напрягаться. «Релакс», который заложил в проект архитектор, начинается с того момента, как вы только увидели это здание.

А технически этот «релакс» и комфорт как создавался?

– В комплексе использованы самые последние достижения мирового домостроения. Для отдыха, например, нужна тишина – и наш комплекс предоставляет полную суперсовременную звукоизоляцию. Вы никогда не услышите своего соседа.

Это возможно в многоквартирном доме?

– Наши дома спроектированы таким образом, что на одной площадке находится только одна квартира. Две стены, которые выходят на улицу, защищены звукоизоляцией и стеклопакетами Schuko, а от соседей квартиру отделяет специальная звукоизоляционная стена и перекрытия со звукоизолирующим пакетом. Никаких запахов из соседних квартир вы тоже не услышите. Здесь спроектирована вентиляция, в полной мере удовлетворяющая требованиям

западных стандартов. В каждой квартире – отдельная шахта вентиляции и кондиционирования.

Отдельно стоит сказать и про систему «Умный дом», которая включает климатический комфорт и экономию энергоресурсов, а также позволяет управлять бытовыми приборами с помощью смартфона. Еще одно ноу-хау – система домофонии KENO, которая обеспечивает доступ на территорию и в подъезд.

Она управляется тоже удаленно?

– Да, ты можешь отдыхать где-нибудь на пляже в Таиланде и со своего смартфона наблюдать за тем, что происходит на территории жилого комплекса или, например, ответить на вызов домофона. Время не стоит на месте, и многое из того, что когда-то описывалось в фантастических книгах, становится частью реальности.

ЛУЧШЕ НАПРЯЧЬСЯ, ЧЕМ ПОСТРОИТЬ КАК ПОПАЛО

Создается впечатление, что до MORGANS SIX у вас был большой опыт в девелопменте. Это правда?

– Нет, это первый мой проект в этой сфере. Я давно хотел заняться строительством, долго обдумывал эту идею. Хотелось построить что-то такое, что могло бы действительно удивить и порадовать людей. Мы сделали ставку на жилье премиум-класса – и не ошиблись, хотя кризис существенно скорректировал сроки и темпы строительства, заставил отказаться от долёвки в пользу проектного финансирования. Это было непросто, зато теперь мы продаем полностью готовое жи-

лье, а в качестве не отступили ни на шаг.

Сейчас такое уже, наверное, не построить?

– Построить-то можно, продать будет тяжело. В условиях санкций и девальвации рубля себестоимость такого жилья будет слишком высокой. Как я уже говорил, нам повезло: еще в начале строительства нам удалось приобрести все материалы – натуральный отделочный камень, немецкие окна, суперсовременное оборудование – по докризисным ценам. Сейчас всё это дороже раза в два, как минимум.

Получается, ваши покупатели сегодня здорово выигрывают в цене?

– Да, получилось премиум-жилье по совсем не «космическим» ценам. Вполне доступное – вопреки расхожему стереотипу. Фактически покупатели приобретают у нас элитные квартиры в два раза дешевле, чем они могли бы стоить (улыбается).

Отличная инвестиция для жильцов, конечно. А для вас? Не противоречит ли такой подход рыночной логике?

– Может, и противоречит. Зато соответствует логике бизнеса, которому не безразлично его будущее. Лучше я дополнительно «напрягусь», чем построю что-то как попало. Лучше не получу прибыли, чем позволю усомниться в качестве моей работы. Я хочу, чтобы в Иркутской области был по-настоящему классный жилой комплекс, и мне приятно, что он будет связан с моим именем. Я живу не для того, чтобы заработать лишнюю копейку, а для того, чтобы никто не мог сказать, что я плохо сделал свою работу.

Елена Демидова,
Газета Дело

Приглашаем на экскурсию!
(3952) 99-44-55
www.morgans-six.ru

MORGANS SIX
PREMIUM RESIDENCE
* Морганс Сикс. Премиум-резиденция



Фото А. Федорова

ВТБ продолжает серию встреч с акционерами банка и студентами в Иркутске

В октябре около 120 миноритариев банка приняли участие в семинаре, который организовала Служба по работе с акционерами. Перед участниками выступили эксперты службы, представители финансового департамента и департамента брокерского обслуживания банка.

Спикеры рассказали об итогах годового Общего собрания акционеров и принятых решениях, ходе реализации стратегии банка, финансовых показателях и прогнозах результатов деятельности группы ВТБ, новой расширенной программе льгот и привилегий. Кроме этого инвесторы узнали о новых продуктах на российском фондовом рынке, актуальных инвестиционных идеях и действующих налоговых льготах.

Также эксперты службы провели для студентов Иркутского государственного университета мастер-класс. В мероприятии, приуроченном к 100-летию учебного заведения, приняли участие учащиеся Международного института экономики и лингвистики, а также Сибирско-Американского факультета. Представители банка выступили с лекциями, а также объявили конкурс на тему личного финансового планирования. Студентам необходимо выполнить три задания: составить и оптимизировать личный финансовый план, в течение месяца поработать в системе интернет-трейдинга, используя виртуальные деньги, зачисленные каждому студенту на демо-счет,

а также выступить помощником финансового аналитика и определить влияние политических и экономических событий на фондовый рынок и стоимость ценных бумаг. Итоги конкурса будут подведены 29 ноября на следующей встрече. Победители получат ценные призы.

Руководитель службы по работе с акционерами Владимир Хоткин отметил: «В Иркутской области проживает порядка полутора тысяч миноритариев банка – это самый высокий показатель в Сибири. Представитель региона также входит в Консультационный совет акционеров банка ВТБ. Наблюдая за изменениями в составе акционеров, мы отмечаем, что среди сегодняшних миноритариев банка становится все больше молодых и активных людей, готовых использовать инвестиционные инструменты для управления своими накоплениями. Наша работа со студенческой аудиторией направлена на то, чтобы совместными усилиями воспитать новое поколение, готовое принимать эффективные финансовые решения и нести за них ответственность».



РУСАЛ открыл набор в онлайн-школу социального предпринимательства

Центр социальных программ РУСАЛа объявил о старте дистанционного курса «Школа социального предпринимательства». Обучающая программа, объединившая лучший опыт реализации очных школ социального предпринимательства РУСАЛа с 2013 года, призвана помочь каждому участнику получить качественное бизнес-образование и разработать собственный социально-ориентированный бизнес-проект.



Курс подходит для начинающих и действующих предпринимателей, а также для представителей некоммерческих организаций, желающих монетизировать свои услуги. Пройдя обучение, слушатели узнают о том, что такое социально-предпринимательский проект и как его создать, разработают действующий бизнес-план, а также приобретут интересные знакомства и полезные контакты с социальными предпринимателями со всей России.

Программа онлайн-школы включает такие темы, как бизнес-инструменты, которыми должен владеть каждый социальный предприниматель, продажи, создание эффективной и продук-

тивной команды проекта, а также разработку и реализацию плана социального бизнеса. После успешного прохождения всех модулей курса участники смогут получить удостоверение о повышении квалификации.

– Переход школы социального предпринимательства в дистанционный формат позволил сделать обучение доступным практически для всех желающих. Так, участниками двух образовательных сессий стали 1650 человек из 50 городов России. Кроме этого, наш курс рассчитан как на опытных предпринимателей, так и на тех, кто никогда ранее не занимался бизнесом. На курсе можно получить все необходимые знания и инструменты, которые помогут создать свое дело, приносящее не только прибыль, но и пользу другим людям, – говорит Ольга Солодилова, исполнительный директор Центра социальных программ РУСАЛа.

Пройти обучение в онлайн-школе социального предпринимательства можно до 31 декабря 2018 года на сайте Центра социальных программ РУСАЛа.

Онлайн-школа социального предпринимательства реализуется в рамках социальной программы «Школа городских изменений» РУСАЛа. Курс разработан с использованием гранта Президента Российской Федерации на развитие гражданского общества, предоставленного Фондом президентских грантов.

Администрирование и организационное сопровождение программы осуществляют Центр социальных программ (ЦСП) РУСАЛа и Центр инноваций в социальной сфере РУСАЛа.

Изменение регионального законодательства о налоговых льготах позволит ИНК отчислять больше налогов в бюджет Иркутской области

Заместитель гендиректора по экономике и финансам Иркутской нефтяной компании Яков Гинзбург в октябре выступил с докладом об эффективности предоставляемых компании региональных налоговых льгот на заседании комитета по бюджету, ценообразованию, финансово-экономическому и налоговому законодательству Заксобрания Иркутской области.



Он отметил, что действующий в регионе с 2012 года механизм пониженных ставок налога на прибыль для отдельных категорий налогоплательщиков показал свою эффективность, поспособствовал ускорению в реализации инвестиционных проектов ИНК. При этом на 1 руб. предоставленных региональных налоговых льгот уже в 2012-2018 гг. пришлось 3,3 руб. дополнительных налоговых отчислений нефтяной компании в консолидированный бюджет Приангарья. Благодаря действию льгот, дополнительные отчисления группы компаний ИНК в региональный бюджет по налогу на прибыль, имущество и НДФЛ, начиная с 2012 года, составили более 49 млрд руб.

Сегодня ГК ИНК является крупнейшим налогоплательщиком в Иркутской области: ожидаемый объем платежей в консолидированный бюджет региона в 2018 г. – 20 млрд руб. (более

12 % от общего объема налоговых и неналоговых доходов субъекта Федерации).

Инвестиции в основной капитал по двум основным предприятиям группы (ООО «ИНК» и АО «ИНК-Запад») за 2016-2018 гг. составят более 100 млрд руб.

Яков Гинзбург предложил привести региональное законодательство, касающееся налоговых льгот, в соответствие с федеральным, что позволит ИНК сохранить высокие темпы развития.

Напомним, в связи с последними изменениями в ФЗ, положения областного закона № 55-ОЗ от 12.07.2018 г. в части применения региональных специальных инвестиционных контрактов об установлении адресной пониженной ставки налога на прибыль организаций, подлежащего зачислению в бюджет субъекта РФ, не могут применяться с 1 января 2019 года, потому что противоречат ФЗ № 302-ФЗ от 03.08.2018 г. При этом может действовать норма регионального закона № 55-ОЗ об ежегодном увеличении на 1 п.п. текущих льготных ставок налога на прибыль организаций. Предварительно, из-за этой нормы дополнительная налоговая нагрузка для группы компаний ИНК в течение четырех лет, начиная с 2019 года, может составить до 12 млрд руб., что негативно отразится на реализации масштабной инвестиционной программы.

В ИНК уверены: отмена вышеуказанных положений позволит сохранить и нарастить динамику налоговых отчислений по ГК ИНК в консолидированный бюджет Иркутской области в долгосрочной перспективе.

Сбербанк реализовал сделку лизинга недвижимости для клиента из Приангарья

Сбербанком в Иркутской области и Байкальским филиалом АО «Сбербанк Лизинг» реализована первая сделка лизинга недвижимости на сумму более 100 млн рублей. Предметом лизинга выступило офисное помещение, расположенное в центральной части России. Сделка проведена по запросу одной из ресурсных компаний, работающих на территории Приангарья.



«Для российского рынка сделки лизинга недвижимости пока единичны, что связано с процессуальной сложностью и длительностью процессов оформления права собственности, а также с трудоемкостью процесса оценки рыночной стоимости объекта недвижимости. «Сбербанк Лизинг» готов работать в таких условиях и структурировать сделки, несмотря на все сложности. Предметом лизинга может выступать как коммерческая недвижимость для собственных целей, так и для целей сдачи в аренду. Кроме того, можно рассмотреть реализацию объектов недвижимости, принадлежащих ПАО Сбербанк на праве собственности, применяя

лизинговую схему финансирования», – отметил директор Байкальского регионального филиала АО «Сбербанк Лизинг» Алексей Авласенко.

«Данная и другие подобные сделки на практике подтверждают стратегию нашего банка по индивидуальному подходу к каждому клиенту. Сбербанк сегодня располагает большим количеством сервисов, инструментов, используя которые мы имеем возможность реализовывать практически любые бизнес-задачи наших клиентов. И это не просто слова, есть немало конкретных примеров и уникальных сделок, реализованных, в том числе, с участием компаний-партнеров», – прокомментировала управляющий Иркутским отделением Сбербанка Наталья Цайтлер (на фото).

ПАО Сбербанк – крупнейший банк в России и один из ведущих глобальных финансовых институтов. На долю Сбербанка приходится около трети активов всего российского банковского сектора. Сбербанк является ключевым кредитором для национальной экономики и занимает крупнейшую долю на рынке вкладов. Учредителем и основным акционером ПАО Сбербанк является Центральная банк Российской Федерации, владеющий 50 % уставного капитала плюс одна голосующая акция. Другими 50 % акций Банка владеют российские и международные инвесторы. Услугами Сбербанка пользуются более 135 млн физических лиц и более 1 млн предприятий в 22 странах мира. Банк располагает самой обширной филиальной сетью в России: около 17 тысяч отделений и внутренних структурных подразделений. Зарубежная сеть Банка состоит из дочерних банков, филиалов и представительств в Великобритании, США, СНГ, Центральной и Восточной Европе, Турции и других странах. Генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций 1481. Официальные сайты Банка – www.sberbank.com (сайт Группы Сбербанк), www.sberbank.ru.

Аппетитные паи: на что обращать внимание при покупке ПИФа

За третий квартал 2018 года частные инвесторы в России вложили в открытые ПИФы около 10 млрд руб. Россияне в основном выбирают ПИФы акций и облигаций и в большинстве своем вкладывают в них деньги из депозитов. В четвертом квартале профессионалы ждут дальнейшего притока средств, ведь традиционно активность клиентов в конце года выше. На что нужно обращать внимание при выборе ПИФа, Газете Дело рассказал Евгений Богатырёв, директор «Инвестиционного Бутика».



Евгений, действительно ли ПИФы – способ заработать больше, чем в банке?

– Да, ПИФы в России на текущий момент позволяют заработать больше – примерно 20-25 % годовых при приемлемом уровне риска.

Насколько вложения в ПИФы сейчас востребованы?

– Очень востребованы, причем у разных групп клиентов. Есть стереотип, что ПИФы –

это продукт для розничного клиента, который не обладает серьезными знаниями о рынке ценных бумаг и имеет небольшой стартовый капитал.

Однако данный продукт интересен и крупным инвесторам. Они включают в свои портфели паевые фонды как инструмент, позволяющий заработать дополнительный капитал на свои инвестиции на горизонте 1-3 лет. Учитывая низкие издержки за управление и высокую ликвидность

инструмента, для крупных клиентов это очень интересный вариант вложений собственных средств.

А какие ПИФы предпочитают ваши клиенты?

– Наши клиенты имеют в своих инвестпортфелях российские и международные фонды акций.

На какую доходность можно ориентироваться?

– С начала 2018 года фонды акций показывают доходность 17-20 % годовых. Например, фонд акций «Петр Столыпин» показывает прирост на 19,3 % в рублях, а фонд «Международных рынков» – прирост 17,8 % в рублях (по данным на 23.10.2018)*. Текущая доходность значительно превышает среднюю ставку по вкладам в банке.

А есть разница в том, фонды какой управляющей компании выбирать?

– Мы предпочитаем держать в портфелях клиентов фонды под управлением УК «Атон-Менеджмент». В этой команде работают одни из лучших управляющих среди российских инвестиционных компаний. Например, Евгений Малыхин входит в ТОП-3 рейтингов Московской биржи. А сама Компания «АТОН» – № 1 в рейтинге лучших управляющих активами для миллионеров по версии Forbes в 2017 и 2018 году.

Евгений, подводя итог, перечислите основные преимущества ПИФов?

– Я бы выделил пять преимуществ.

• **Прозрачность и сбалансированность.** ПИФы ежедневно отчитываются перед ЦБ и

публикуют эту отчетность. Регулятор ограничивает долю бумаг одного эмитента в структуре фонда 15 %. Как правило, это доля еще ниже.

• **Ликвидность.**

В отличие от многих вкладов, купить, погасить и обменять паи можно в любой рабочий день. Нет ограничений по срокам вложений.

• **Налоговая льгота.**

Если паи приобретены после 1 января 2014 года и находились в собственности более трех лет, законодательством предусмотрен налоговый вычет. Налог удерживается только при погашении инвестиционных паев. Обмен паев между фондами не прерывает срок инвестиций.

• **Низкие комиссии за покупку и продажу паев.**

Как правило, нет надбавки при покупке, нет скидки при погашении в случае нахождения паев ПИФа в собственности более 2 лет.

• **Диверсификация.**

Существует широкая линейка инструментов, позволяющих инвестировать в любые классы активов, отрасли, страны. При этом инвесторам не нужны специальные знания и время на изучение рынка, потому что Фондом управляют профессионалы отрасли.



БОГАТЫРЕВ и партнеры
Инвестиционный Бутик

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, irkutsk@partner.aton.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. Информация о доходности фондов <https://www.aton.ru/offers/retail/mutual-funds/>. Рейтинг управляющих: <http://ranking.moex.com/>. Рейтинг для миллионеров: <http://www.forbes.ru/finansy-i-investicii-photogallery/investment-2018366173-forbes-sostavil-reyting-bankov-i-photo=12>.

«КАМАЗ-ЛИЗИНГ» открыл представительство в Иркутске

АО «Лизинговая компания «КАМАЗ» открыла представительство в Иркутске. Это третий по счету филиал дочернего бренда автогиганта: офисы компании уже работают в Москве и Санкт-Петербурге. «КАМАЗ-ЛИЗИНГ» продолжает реализовывать стратегию регионального развития, и представительство в Иркутске усилит присутствие компании в Сибирском федеральном округе.

«Мы продолжаем укреплять свои позиции в регионах. Приоритетом в данном вопросе для нас является доступность программ лизинга от производителя для клиентов ПАО «КАМАЗ», – комментирует генеральный директор АО «Лизинговая компания «КАМАЗ» Андрей Гладков.

Теперь клиенты «КАМАЗ-ЛИЗИНГ» из Иркутской и близлежащих областей могут напрямую обратиться по вопросам приобретения КАМАЗов в лизинг от производителя.

Иркутский офис компании находится по адресу: г. Иркутск, ул. Блюхера, 12А. Также для удобства представитель компании может выехать к клиенту в любую точку города для подбора автотехники и подробной консультации по условиям лизинга.



Сегодня «Лизинговая компания «КАМАЗ» предоставляет обновленную продуктовую линейку: единый продукт от «КАМАЗа» «Лизинг от производителя», предложение по аренде изъятой из лизинга техники и специальный продукт для дилерской сети ПАО «КАМАЗ» «Лизинг оборудования». Кроме того, «КАМАЗ-ЛИЗИНГ» ввел систему «Электронный лизинг», которая позволяет значительно ускорить обмен документами между лизинговой компанией и клиентом, вне зависимости от географической принадлежности последнего.

Напомним, что «Лизинговая компания «КАМАЗ» образована крупнейшим российским производителем грузовой техники. Сегодня «КАМАЗ-ЛИЗИНГ» входит в ТОП-10 лидеров рынка лизинга в сегменте грузового автотранспорта, согласно данным рейтингового агентства «Эксперт РА». При этом, в отличие от других игроков, компания работает в единственном сегменте рынка лизинга, реализуя только автотехнику КАМАЗ и его дочерних предприятий.

Подробнее с программами лизинга от КАМАЗа и новой системой «Электронный лизинг» от «КАМАЗа» можно ознакомиться на сайте компании www.kamazleasing.ru и по телефону специалистов (8552) 45-27-32; 45-27-33




**ПРОГРАММА
«ЛИЗИНГ ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ»**

ИСКУССТВО ЛИЗИНГА



Весь товар сертифицирован. Лизинг автотехники осуществляет АО «Лизинговая компания «КАМАЗ». Реклама.

8-800-555-00-99
www.kamazleasing.ru, www.kamaz.ru

Подробную информацию о программах приобретения автотехники КАМАЗ в лизинг читайте на сайте www.kamazleasing.ru

КАМАЗ-ЛИЗИНГ в официальных дилерских центрах ПАО «КАМАЗ» по всей России



«Мы не должны быть риск-испуганными»

О чем говорили на II Международном Байкальском риск-форуме

Тема управления рисками в последние годы входит в число наиболее обсуждаемых, однако далеко не во всех компаниях риск-культура стала частью реальной практики. Почему риск-менеджмент не терпит формализма? Как цифровые системы помогают сохранять «корпоративную память»? Зачем составлять не один, не два, а три плана развития ситуации? Ответы на эти и другие вопросы искали участники II Международного Байкальского риск-форума.



Фото А. Федорова

МИНИМУМ ТЕОРИИ, МАКСИМУМ ПРАКТИКИ

БРИФ прошел в Иркутске второй раз и собрал на своей площадке более 300 участников. Инициатором и организатором события выступила Иркутская нефтяная компания.

По словам Николая Буйнова, председателя совета директоров ИНК, риск-форум очень важен для компании. «Мы очень много работаем, много рисков берем, – пояснил он. – Очень важно не бояться задавать вопросы, поднимать сложные темы, важно делиться информацией и обмениваться мнениями между профессионалами. Риски мы должны понимать, рисками должны управлять, но мы не должны быть риск-испуганными».

Как рассказал Алек-

сандр Дорошенко, заместитель генерального директора по повышению эффективности ИНК, БРИФ направлен на то, чтобы показать коллективу компании, как можно правильно использовать инструменты риск-менеджмента. «Показать это через опыт других компаний, которые уже прошли долгий путь, имеют определенные достижения в части риск-менеджмента и которые благодаря этому достигли хороших результатов в своем бизнесе».

Этой задачей во многом объясняется и формат форума: минимум теории и глобальных исследований, максимум практики и реального опы-

та, который можно интегрировать в свои планы развития системы управления рисками.

ОТКЛЮЧИТЬ РЕЖИМ «ЧАПАЕВА С ШАШКОЙ»

Тема рисков крайне актуальна в последние пять-шесть лет. Как показывают совместные исследования Deloitte с «Риск-академией», уровень зрелости риск-культуры в российских компаниях растет. По словам эксперта Deloitte Натальи Капризиной, это объясняется несколькими факторами, первый из которых – регуляторный.

«Во-первых, сейчас идет процесс внедрения риск-ориентированного подхода в контрольно-надзорной деятельности органов власти, – рассказала эксперт. – Это одна из масштабных «тихих» государственных реформ, о которой мало говорят, но она активно движется под эгидой Минэкономразвития. Во-вторых, в июле были внесены изменения в закон об АО, в котором теперь прямо указано, что компании должны заниматься управлением рисками, а служба внутреннего аудита

должна с определенного момента оценивать эффективность этой деятельности. В-третьих, в кодексе корпоративного управления прямо рекомендовано создавать систему управления рисками, развивать и поддерживать ее в актуальном состоянии».

Второй фактор Наталья Капризина связывает с тем, что на протяжении последних лет в мире реализовалось огромное количество рисков – геополитических, санкционных, валютных. Все это оказывает огромное влияние на финансовые рынки и стоимость компаний. В итоге даже те руководители и компании, которые

пребывали в счастливом оптимизме, начинают задумываться: «Что происходит? У соседа изба сгорела, а не надо ли мне что-то сделать по этому поводу?».

Исследование Deloitte совместно с «Риск-академией» показывает, что, по сравнению с 2017 годом, общий уровень зрелости риск-культуры в стране немного подрос. Однако, по мнению Натальи Капризиной, радоваться и «открывать шампанское» рано. «На практике оказывается, что около 70% компаний никак не фиксируют процесс анализа рисков при принятии решений. Также зачастую документация носит формальный характер, выполняется параллельно и в отрыве от реальной деятельности».

По словам эксперта, документирование должно вестись не «для галочки». «Это позволяет остановиться, структурно изложить свои мысли и отключить режим «Чапаева с шашкой», когда руководитель целиком погружен в выполнение текущих срочных задач. Такой анализ рисков, безусловно, помогает принять взвешенное решение».

НА СТРАЖЕ «КОРПОРАТИВНОЙ ПАМЯТИ»

Документировать и анализировать происшествия и риски сегодня можно, используя цифровые технологии. Дмитрий Козлов, генеральный директор компании Tactise, рассказал участникам БРИФа о системе ИНДОРА, позволяющей фиксировать, оцифровывать и систематизировать все происшествия в компании, а затем использовать эту информацию для предотвращения новых рисков в сфере производственной безопасности.

По словам Дмитрия, компании, которые показывают высокие результаты в области безопасности, как правило, показывают высокие результаты и в прибыли. «Конечно, люди и их безопасность – главное, но есть и четкая экономическая целесообразность. Безопасность – это эффективность, а безопасность плюс цифровизация – это эффективность в квадрате».

На производстве, где велика роль «человеческого фактора», цифровые технологии крайне важны. «В одном из исследований, связанных с безопасностью, была обозначена такая причина, как потеря корпоративной памяти. Выяснилось, что происшествие, подобное исследуемому, имело место в компании пять лет назад. Люди просто о нем забыли. Когда такая значимая информация по рискам интегрирована в единую систему, она не пропадет и не забудется».

ПЛАН А, ПЛАН В И ДАЖЕ С

Чтобы не допускать подобных происшествий, крайне важно грамотно планировать каждый проект. Одним из лучших инструментов, по словам Михаила Федорова, директора по рискам и внутреннему контролю ERG (по проекту «Газпромнефть»), является сценарное планирование – способ трудоемкий, но очень эффективный.

«Кроме основного плана А, всегда должен быть план В и даже С, на случай, если что-то пойдет не так, – рассказал Михаил Федоров. – Скорость принятия решения очень важна в случаях реализации существенных рисков, поэтому все альтернативные планы должны быть проработаны заранее».

Также очень важно, чтобы у компании было достаточно ресурсов для реализации проекта. «Чем сложнее проект, тем критичнее для его успеха наличие и полностью укомплектованной профессиональной проектной команды, и полной поддержки руководства», – отметил спикер.

БЫСТРЫЙ РОСТ ОПАСЕН

«Семь раз отмерь – один раз отрежь» – эта поговорка отлично иллюстрирует грамотный

Кроме основного плана А, всегда должен быть план В и даже С, на случай, если что-то пойдет не так. Скорость принятия решения очень важна в случаях реализации существенных рисков, поэтому все альтернативные планы должны быть проработаны заранее

подход к управлению рисками. Андрей Иванов, директор управления координации и контроля проектной деятельности «Стройтрансгаз», в своем выступлении рассказал о проблеме быстрых решений, опасности быстрого роста и правильном выборе подрядчиков:

«У американцев есть статистика: если новый проект в два раза превышает типовую годовую выручку компании, максимум, на что вы можете рассчитывать – на окупаемость. По очевидным причинам: длинные деньги дороже, требуется больше собственного капитала. Четырехкратное превышение везде, кроме России, приводит к практически гарантированному банкротству компании. Слишком быстрый рост – это не хорошо. При определенном объеме бизнеса надо останавливаться, переваривать, адаптироваться».

Любой проект требует полевых испытаний и адаптации, убежден Андрей Иванов. «Без прохода ножками по строительной площадке нет смысла рассчитывать, что какая-то технология сработает гарантированно. Еще один тонкий момент – это подрядчики. Любые чудесные подрядчики, на все готовые – это здорово только до первой проблемы».

НЕ «ПРОФАНАЦИЯ», А КУЛЬТУРА

Важно, чтобы управление рисками не было чем-то «навязанным сверху». Риск-культура должна стать частью корпоративной культуры, прочно войти в жизнь каждого сотрудника – на уровне ценностей.

Владимир Кременицкий, директор по внутреннему аудиту холдинга «СИБУР», отметил: «Культура риск-менеджмента – это не только и не столько инструкции и регламенты, сколько постоянное воспитание и воздвигание ценностей в сотрудниках. Без риск-культуры, понятной и принятой сотрудниками, риск-менеджмент обязательно превратится в профанацию».

Участники II БРИФа высоко оценили важность и значимость мероприятия. По их мнению, организовав форум такого масштаба, собрав в одном месте лучшие практики управления рисками, ИНК продолжает совершать прорыв в риск-культуре не только Байкальского региона, но и всей страны. Гости и спикеры выразили надежду, что в следующем году Байкальский риск-форум пройдет снова и окажется не менее интересным и полезным для всех участников.

«Сильные компании признают риски, слабые их отрицают»

В современном мире человек зачастую действует в ситуации неопределенности, которая порождает риски. Успешность на работе, в бизнесе и в жизни напрямую зависит от того, насколько хорошо мы умеем принимать решения в таких условиях. Во многих крупных компаниях управление рисками – это системный процесс. В Иркутской нефтяной компании система управления рисками развивается очень активно, востребована не только среди руководителей, но и на производстве. Об этом мы поговорили с Дмитрием Зотовым, начальником ЦИТС ИНК, и с Григорием Лавреновым, замначальника цеха по подготовке и перекачке нефти и газового конденсата ИНК.



«МОЗГОВОЙ ШТУРМ» ПО РИСКАМ

Расскажите о методах внедрения риск-культуры в ИНК.

Дмитрий: Мы проводим оценку рисков производственных процессов, оценку рисков на рабочих местах, используем чек-листы. Кроме того, применили такой интересный формат, как поведенческие диалоги по безопасности. Проводят их как сотрудники офиса, так и работники на месторождениях. Ежемесячно определяем трех лидеров по проведенным диалогам и награждаем памятным призами. Это мотивирует людей. Мы видим, что не только количество, но и качество проведения диалогов постоянно улучшается.

В прошлом году вы провели Первый Байкальский риск-форум. Что-то изменилось за год в формировании риск-культуры?

Дмитрий: В августе этого года в ИНК была проведена выездная риск-сессия в формате интерактива, на которую пригласили как представителей достаточно крупных компаний, так и руководителей производственных подразделений ИНК. По сути, это был «Мозговой штурм». Мы разобрали девять кейсов, обсудили эффективность различных инструментов, провели детальный анализ рисков и учет их при обосновании инвестиций. Для ИНК очень важен практический

опыт, который мы сможем применить на своих объектах.

Можете привести примеры кейсов?

Дмитрий: Например, мы рассмотрели гипотетическую ситуацию прорыва трубопровода 31 декабря, т.е. в праздничный день, когда никто не ждет происшествий. Мы просчитали прямые и косвенные потери в случае реализации этого риска. Важно понимать, что кроме прямых потерь, связанных с розливом нефти и остановкой добычи, при реализации риска необходимо учитывать и косвенные потери, которые будут влиять на компанию, – это повышение страховых премий, штрафы и т.д.

Да, ситуация была смоделирована, но в рисках важно проработать все слабые места, чтобы каждый знал, какую кнопку он нажмет, какую задвижку откроет, вопросы коммуникаций и т.д., чтобы минимизировать ущерб в случае наступления события.

ПОДДЕРЖКА СВЕРХУ

Участники форума говорят, что инициативы по внедрению риск-культуры невозможны без поддержки сверху. Вы с этим согласны?

Дмитрий: Это действительно так: в случае, если у руководства нет понимания, для чего внедряется риск-культура, – все бесполезно. У нас, к счастью, с этим все в порядке. Марина Владимировна Седых и Николай Михайлович Буйнов всегда поддерживают подобные мероприятия.

Еще один тезис, который прозвучал на риск-форуме: «Сильные компании признают риски, слабые – отрицают»...

Дмитрий: А мы и есть сильная компания. Конечно, мы признаем, что риски есть, но мы ими управляем.

Внешними рисками тоже управляете?

Дмитрий: Внешними – нет (улыбается). Мы должны управлять теми рисками, которыми можем управлять. Некоторые из них мы выявляем в процессе проведения риск-сессий, с некоторыми работаем непосредственно на объектах во время производственного процесса. Бывает, выявляются и такие риски, которые требуют привлечения внимания руководства – высокоуровневые риски. Мы выносим их на комитет по рискам и Центральный

комитет по промышленной, транспортной, пожарной безопасности и охране труда, где рассматриваются планы по управлению риском и при необходимости корректируются.

А если риски повторяются?

Дмитрий: Мы стараемся не наступать на грабли дважды. Когда разрабатываются мероприятия по минимизации какого-то риска, через определенный период мы обязательно проводим повторную оценку риска на том же объекте, чтобы понять остаточный уровень риска и выявить, все ли мероприятия были эффективны.

РИСК-КУЛЬТУРА ИЗНУТРИ

Считается, что невозможно внедрить риск-культуру путем навязывания регламентов и инструкций. Это правда?

Григорий: В ИНК есть проект «Команда больших возможностей» – это команды единомышленников, которым безразлична судьба компании. «Команды больших возможностей» предлагают идеи, в том числе и в области риск-культуры. Мы обсуждаем идеи с руководством, получаем одобрение и, самое главное, помощь в реализации проектов на практике, финансирование на реализацию проектов.

Вы входите в такую команду?

Григорий: Да.

Можете рассказать, какие проекты реализовали в последнее время?

Григорий: У каждой команды свои проекты. Наша, например, реализовала проект «Безопасный и эффективный отбор проб нефти». Было выявлено, что ручной отбор проб нефти небезопасен: существовали риски разгерметизации оборудования и вдыхания паров нефти работниками, которые производят отбор проб нефти из трубопроводов. Поэтому мы предложили установить стационарные пробоотборники. Проект был вынесен на обсуждение лидера команд – генерального директора ИНК – и средства на приобретение пробоотборников были выделены. Все было сделано в кратчайшие сроки: в июне решение было принято, а в сентябре оборудование уже поступило на месторождения. Сейчас разрабатываются организационные мероприятия по их монтажу.



А над какой задачей работаете сейчас?

Григорий: Над проектом оказания первой доврачебной помощи. По федеральным требованиям каждый сотрудник опасного производственного объекта должен владеть способами оказания первой медицинской помощи. В штате Иркутской нефтяной компании сейчас более семи тысяч человек, поэтому данное направление мы разрабатываем в сотрудничестве с Иркутским отделением Красного креста. Разработана программа для инструкторов, с правом дальнейшего обучения. Получив навыки и умения, руководители подразделений и объектов смогут передать их персоналу.

Также рассматриваем программу обучения оказания первой помощи для членов семей сотрудников ИНК. На самом деле риск-культуру мы прививаем не только сотрудникам ИНК.

А кому еще?

Григорий: Членам семей сотрудников. Например, проводим конкурсы рисунков «Безопасность дома», «Безопасность на улице», «Безопасность глазами детей». Лучшие работы будут опубликованы на корпоративном портале компании. В целом, это укладывается в формирование риск-культуры и правильно мотивирует как детей, так и их родителей.

Иван Рудых,
Газета Дело

Три угрозы для инвестпроектов

ИНК разрабатывает крупнейший газовый проект, который, по некоторым оценкам, обойдется в 456 млрд рублей. Поэтому тема рисков инвестпроектов сейчас как никогда актуальна для компании. Александр Стрельников, начальник отдела предприятия добычи нефти и газа мирового страхового брокера Marsh, рассказал Газете Дело, на что стоит обратить особое внимание при реализации любого инвестпроекта.

Александр, какие основные риски можно выделить для инвестиционных проектов?

– Самые критичные риски инвестпроектов, как показывает практика, – это пожар и взрыв на этапе пуско-наладочных работ. А типовые риски связаны с ошибками проектирования, дефектами материалов и оборудования, повреждением оборудования при транспортировке.

Все эти риски приводят к трем видам угроз для инвестпроектов. Во-первых, к задержке ввода предприятия в эксплуатацию, во-вторых, к перерасходу средств на реализацию проекта и, в-третьих, к невыходу предприятия на заданные параметры по выпуску продукции. Есть еще производные – такие, например, как проблемы с погашением кредита.

Какая из угроз страшнее?

– Невыход на заданные параметры. Потому что задержка пуска в эксплуатацию может происходить по объективным причинам: например, не завезли оборудование вовремя, задержали на



несколько месяцев. По своим клиентам мы видим, что задержки происходят регулярно. А вот

невыход на заданные параметры выпуска продукции сложнее. Он влечет за собой более серьезные финансовые потери для компании.

Как избежать рисков в инвестпроектах?

– Основная рекомендация – контроль и управление рисками должны происходить не на стадии строительства, а еще на нулевом этапе, когда идет технико-экономическое обоснование проекта. Остальные советы просты, они обсуждались на форуме – это и риск-сессии, и матрицы, и брейнсторминг, и обучение. Все работает. И не забывать о страховании. Это ведь один из способов хеджирования риска.

На какой стадии обычно страхуется инвестпроект?

– На стадии строительно-монтажных работ (СМР), как правило, приобретается страхование рисков СМР и в совокупности приобретается страхование риска задержки ввода объекта (проекта) в эксплуатацию. До стадии СМР существует много других программ страхования:

страхование поставки оборудования, страхование грузов и другие.

Мы считаем, что в отношении крупных проектов страхование должно быть на контроле у заказчика. Почему? Часто многие компании вопрос страхования отдают на откуп подрядчикам. При небольших проектах это может иметь административную целесообразность, то есть проблема страхования ложится только на подрядчика, заказчик программу не контролирует и может даже не знать, каким образом и на каких условиях застрахован его проект.

Крупные проекты несут в себе гораздо больше рисков. Именно полноценное покрытие, которое приобретает заказчик, позволяет покрыть не только свои риски, но и риски поставщиков, проектировщиков и других лиц, причастных к реализации проекта, а значит, защитить компанию.

Иван Рудых,
Газета Дело

Парадная история

Как за полтора года опуститься «на дно», оттолкнуться и выйти на высокую рентабельность

В 2015 году в Иркутске появилась одна из первых бургерных. Горожане приняли западную новинку достаточно прохладно. Долгое время заведение приносило только убытки. Однако владельцам удалось совершить чудо – вывести его на совершенно новый уровень, нарастив за последний год выручку в четыре раза. Сейчас они планируют переезжать в новое, более просторное помещение и строят планы по запуску собственной франшизы. Ярослав и Светлана Долговы, владельцы иркутского ресторана «Парадная», поделились своей непростой историей.



решили изменить самое основное – себя и свой подход к делу.

Ярослав Долгов признается: «Изначально я был уверен, что наберу персонал, команду, разработаю меню, и всё будет само по себе работать. Однако так, конечно же, не получилось, пришлось всё брать в свои руки».

Уволив всю прежнюю команду, Ярослав сам встал за кухонный стол, а Светлана – за барную стойку. И, несмотря на то, что ни у него, ни у неё не было соответствующего образования, дело пошло в гору.

Сейчас они объясняют это просто: никто не сможет понять и почувствовать ценность и концепцию заведения лучше самого владельца, для которого проект – как ребенок.

ВЫХОД ИЗ ПИКЕ И НАБОР ОБОРОТОВ

Постепенно набрали новых людей, увлеченных делом, прошли обучение вместе с ними у профессионалов. С новой командой, с новыми установками и с новой концепцией Долговым понадобился год, чтобы вывести бизнес из очень крутого пика: за это время выручка выросла в четыре раза: «Парадная» теперь зарабатывает миллион рублей в месяц. И это несмотря на то, что ребята с лета 2017 года отказались от крепких напитков в меню.

Однако своей истории предприниматели не стыдятся. «Думаю, если бы мы сейчас не научились на ошибках, то рано или поздно всё равно напоролась бы на них. Сейчас мы стали лучше, опытнее, увереннее», – резюмирует Ярослав.

«Ещё мы заметили, что наши гости стали взрослее. Раньше им было 18-25 лет, а сейчас в основном от 25 до 30. Иногда приходят даже 50- и 70-летние. Очень много туристов заглядывает. Это люди, которые могут оценить качество. Люди творческих профессий, предприниматели. Их можно назвать одним словом – осознанные», – рассказывает Светлана Долгова.

ПРОБЫ И ОШИБКИ

Средний чек в «Парадной» составляет 600-700 рублей. Он включает в себя бургер и напиток.

Почти все рецепты в «Парадной» выработаны методом проб и ошибок. «Одних только булочек для бургеров мы проработали рецептов 30, – делится Ярослав. – На кухне у нас стоит старенькая маленькая печка «Лысьва», в которой одновременно можно сделать только 20 булок. Конечно, можно не заморачиваться и закупать уже готовые, но качество будет сильно отличаться, причем не в лучшую сторону».

«Качество продукта ведь напрямую зависит от ингредиентов, – подхватывает Светлана. – Продукты, которые мы заказываем, практически все местные, только мясо приходится заказывать из Москвы».

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ И ВНИМАНИЕ К ЛЮДЯМ

Создавать новые блюда помогают постоянные гости. Они активно участвуют в проработке меню: пробуют новые блюда, дают обратную связь, советы по использованию тех или иных ингредиентов.

Вообще к обратной связи в «Парадной» особое отношение. На каждом столике указан номер телефона Ярослава, а еще на выходе из заведения висит синий почтовый ящик, в который гости могут опускать бланки с отзывами и предложениями.

«Часто люди пишут очень интересные и полезные вещи. Кто-то просил сделать блюдо менее острым, кто-то – ввести рыбные позиции. Мы прислушиваемся ко всем и по максимуму стараемся выполнять просьбы. Мы ведь не для себя всё это делаем, – улыбается Светлана, – а для людей. И для нас очень важно, чтобы им у нас всё нравилось».

НОВОЕ МЕСТО И НОВЫЕ ПЛАНЫ

В июле этого года Ярослав и Светлана сыграли свадьбу. Деньги, подаренные гостями на торжество, вложили в покупку более просторного помещения площадью 130 кв. м тут же, на Киевской.

Светлана хохочет: «Нормальные молодые люди оформляют в ипотеку квартиры, покупают дома. А мы – ненормальные! Мы купили коммерческую недвижимость. И сейчас там полным ходом идёт ремонт, чтобы в декабре мы уже смогли принимать в несколько раз больше гостей».

По сравнению с 2016 годом затраты выросли в несколько раз. Ярослав прикидывает, чтобы открыть в Иркутске такое заведение, как первая «Парадная», сегодня понадобится два миллиона рублей. А на такое, какое будет в новом формате, – порядка пяти-шести миллионов.

Сам Ярослав постепенно отходит от процесса готовки: с расширением бизнеса «Парадная» будет нуждаться в полноценном директоре, а не в директоре-поваре. Если сейчас вместе с Ярославом и Светланой трудятся девять человек (два повара, два бармена, две уборщицы и маркетолог), то в новом заведении штат вырастет почти вдвое. Появятся шеф-повар, ещё два повара, управляющий и четыре официанта.

Первую «Парадную» Долговы ласково называют черновиком. В новом заведении уже не будет права на ошибку.

РЕАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ И ЧЕТКИЙ ТАЙМИНГ

Ярослав советует: «Если вы никогда не сталкивались с общепитом, то попробуйте поработать для начала в хорошем заведении. Узнайте всю подноготную, столкнитесь с проблемами на практике. С этой закалкой вы сможете уже начинать. Я набил столько шишек и очень пожалел, что нигде не поработал предварительно».

А чтобы упростить себе работу на первых этапах ведения бизнеса, необходимо разработать четкий план, составить финансовую стратегию, выработать четкий тайминг для себя и сотрудников. Поставить реальные задачи себе и предприятию. И считать всё до копейки».

СЕМЕЙНЫЙ ПОДРЯД И СЕПАРАЦИЯ

Светлана улыбается: «Работать в паре очень круто. Но важно делить зоны ответственности, понимать, за что отвечаешь ты, за что – твой партнер. Ярослав – на кухне, я – в офисе. Постоянный контакт – это, конечно, хорошо, но он давит, когда вы всегда рядом и постоянно друг друга контролируете. Но при этом семейный подряд – это очень эффективный способ организации труда».

«Парадная» ведь была идеей Ярослава. Я в эту идею поверила. Мне кажется, это модель идеальных отношений, когда мужчина – носитель идеи, а женщина – его тыл, подмога. С таким подходом они могут сделать общее дело, которое будет процветать».

Екатерина Скубиева
Газета Дело

КУСОЧЕК ПИТЕРА И ЛЮБОВЬ

Четыре года назад братья-близнецы Ярослав и Андрей Долговы учились в Санкт-Петербурге. Там они обратили внимание на нетипичные на тот момент для родного Иркутска заведения – небольшие кафе, в которых подавались преимущественно бургеры с различными начинками и соусами.

Отучившись, братья переехали в Иркутск, где Ярослав предложил открыть бургерную. Андрей поддержал идею, и совместными усилиями они открыли на улице Киевской заведение площадью 85 кв. м, которое в дань городу на Неве назвали «Парадной». Там-то Ярослав и познакомился с одной из посетительниц – Светланой, впоследствии ставшей его женой и партнером по бизнесу.

«НЕПАРАДНОЕ» НАЧАЛО И ПРЫЖОК ВЕРЫ

Ярослав признается, что на тот момент у него не было четкого понимания концепции «Парадной», в основном в заведение заходила молодежь, и у людей сформировался стереотип, что это тусовочное место, где особо не поешь.

«Парадная» начала приносить убытки, дамочным мечом над ней нависли долги, взятые на открытие. Проект совершенно не окупался. К тому же Андрей отошел от дел, серьезно увлекшись видеосъемкой и обрета себя на этом

поприще. Спустя полтора года работы ребром встал вопрос: либо закрываться, либо предпринимать какие-то серьезные шаги. Тогда Ярослав и Светлана приняли радикальное решение.

«Для меня это стало прыжком веры: оставив стабильную работу маркетолога в «Арт-Салоне», я ушла работать с, казалось бы, совершенно провальным проектом, – откровенно говорит Светлана. – Но мы верили друг в друга, верили в «Парадную» и решили дать ей второй шанс».

РЕКОНЦЕПЦИЯ И РЕМОНТ

В первую очередь ребята полностью изменили концепцию бургерной. Молодежное заведение переквалифицировалось в рестобар. Теперь «Парадная» – это вкусная, качественная еда, душевная, тёплая обстановка, а вовсе не шумные компании, выпивка и тусовки. Упор оставили на бургерах, однако добавили еще несколько позиций из европейского меню.

Чтобы начать с чистого листа, почти полностью изменили интерьер. За два дня ребята с друзьями облицевали стены, покрасили яркие рисунки спокойным теплым цветом, поставили перегородку.

ПАПА, МАМА И ИХ РЕБЕНОК

Однако, если бы заведение поменяло только интерьер и концепцию, долго оно всё равно не продержалось бы. Поэтому предприниматели

«Бизнес идет вперед, мы открываем двери»

Бизнесу в России чуть менее 30 лет. По человеческим меркам это достаточный возраст, чтобы оставить детские комплексы, остудить юношеский пыл и поставить взрослые цели. Об уровне развития регионального предпринимательства мы решили поговорить с человеком, который может видеть одновременно и внутренние проблемы каждого предприятия, и общую картину. Это – Наталья Давыдова, директор Фонда поддержки предпринимательства Иркутской области.



Здравствуйтесь, Наталья. Прежде всего, хотелось бы поздравить с прошедшим днем рождения Фонда. Пять лет для такой организации – это много или мало?

– Спасибо. Пять лет – это всего лишь цифра, которая, с точки зрения бизнеса, ни о чем не говорит. Вот, помню, когда мы перевалили за 10 000 обращений к нам – это был внушительный показатель.

Именно поэтому мы к вам и пришли. Вы работаете с огромным количеством бизнесов самого разного масштаба, знаете их проблемы изнутри. Как оцениваете современный региональный уровень развития бизнеса? С какими вопросами чаще обращаются?

– Есть некий топ популярных вопросов, которые решает каждый бизнесмен. Квалифицированный персонал, особенно в производственной тематике. Знания, в том числе владельца бизнеса. Соответствие нормативам – это касается как внутреннего, так и экспортного направлений. Ну и деньги, конечно. Но все эти и другие вопросы – это лишь симптомы. Суть прячется гораздо глубже и изначально выглядит весьма неожиданно. Это одиночество.

Одиночество? В каком смысле?

– Бизнес-одиночество. Многие, особенно начинающие предприниматели, очень замкнуты. Они реализуют свои проекты в одиночку, опасаясь каких-то мифических проблем от конкурентов, контрольных органов, партнеров. И, как следствие, начинают идти по пути собственных ошибок, вместо того, чтобы избежать их.

И чем в этом случае может помочь Фонд? Индивидуальная работа?

– Не эффективно. Да, в каждом конкретном случае мы работаем очень индивидуально, и набор мер поддержки для одного предпринимателя нельзя скопировать для другого. Но мы поставили себе задачу развития предпринимательства в Иркутской области в целом, а через развитие отдельных предпринимателей этой задачи не решить. Поэтому наша главная цель – создание бизнес-среды. И чем лучше будут фоновые условия и показатели, тем легче будет каждому.

Вы сейчас говорите про такие мероприятия, как Байкал Бизнес Форум?

– Да, но не только. «Байкал Бизнес Форум», «Ярмарка Франшиз», «Форум по социальному предпринимательству» – это, говоря языком бизнес-процессов, тематические планёрки областного масштаба. Самое главное – дать возможность ежедневных коммуникаций на всех уровнях. Например «Точка кипения», которую мы курируем. Здесь есть прямой контакт со всей вертикалью власти, всеми институтами развития, професси-

ональными сообществами, экспертами федерального масштаба. От предпринимателя требуется только прийти и взять необходимый ему ресурс. И это происходит каждый день.

Бизнес-среда должна обладать определенными параметрами. Из каких компонентов вы её строите?

– Две основных составляющих – общение и инструменты. Причем выстроить необходимый уровень общения оказалось самой сложной задачей. Ведь, по сути, в диалоге должны участвовать в буквальном смысле все. Предприниматель в процессе развития человека напрямую связаны с путем развития предпринимателя. И общение здесь должно происходить не всегда поэтапно. Иногда необходимо, чтобы все хотя бы раз встретилось.

Это вообще возможно?

– Безусловно. По крайней мере, для тех, кто стремится к таким встречам. Вы бы видели, как буквально за полгода-год меняется размах мышления и деятельности предпринимателя! Уже стандартная практика, когда к нам приходит микробизнес, зачастую ремесленный, с очень типовой задачей. Пока предприниматель получает меры поддержки по своему запросу, осматривается, понимает всю глубину возможностей, знакомится с нужными людьми и ставит новые цели, в разы более амбициозные!

Есть примеры таких трансформаций?

– Десятки и сотни! Возьмем, к примеру, программу «Мама-предприниматель», в которой приняли участие около 30 мам, имеющих только идею. Сейчас более половины из них успешно реализовали свои проекты и вернулись к нам уже с задачами масштабирования. Другая программа – «Азбука предпринимателя». Она также нацелена на тех, кто делает первые шаги в бизнесе. Некоторые участники, прошедшие её, не только организовали свой бизнес, но, с нашей помощью, вывели его на международный рынок, приняв участие в выставках в Китае, Японии, Монголии.

Программа «Ап, стартап!» идет прямо сейчас и прямо во время нее уже рождено несколько перспективных проектов. Более опытные бизнесмены, начав сотрудничество с нами, выходят на новые уровни производства, запускают франшизы, получают контракты с крупными феде-

ральными заказчиками, начинают экспортную деятельность.

От чего зависит конечный результат?

– От желания идти. Мы работаем с предпринимателями. Предпринимать – значит действовать. Ставить цели и находить пути их достижения. Вот для тех, кто движется вперед, мы открываем двери. Встречаются люди, которые воспринимают нас как некую дотационную форму. Мол, господдержка – это дать денег на то, что он хочет сделать. А сами при этом ничего делать не собираются. Просто мечтают. Такие люди, как мы говорим, предприниматься.

Какова вероятность, что предприниматель улучшит показатели своего бизнеса, обратившись в Фонд?

– 100%. Здесь невозможно не получить что-то полезное, если только целенаправленно ничего не брать. Мы создали инфраструктуру, среду, цепочки событий так, что, с какой бы стороны предприниматель ни зашел, он все равно попадет в самую гущу событий. И масштаб его развития зависит только от масштаба его мышления.

Но вы работаете только с малым и средним предпринимательством?

– У нас так написано в Уставе Фонда. Но как вы можете себе представить качественную бизнес-среду без вхождения в неё крупных игроков? Другой вопрос – как малому бизнесу стать интересным для федеральных гигантов? Один из наших центров – Центр кластерного развития – как раз решает такую задачу, выстраивая цепочки от малого бизнеса к федеральным закупкам при помощи отраслевых кластеров различного уровня. Другой наш центр – Центр поддержки экспорта – нацелен на вывод предпринимателей Иркутской области на международный рынок. И такие результаты уже есть, хотя этому инструменту всего несколько месяцев. Так что мы работаем на всех уровнях, в зависимости от задач бизнеса.

Итак, если коротко сформулировать, что такое Фонд поддержки предпринимателей через пять лет после создания?

– Это инфраструктура, создающая бизнес-среду и обладающая набором прикладных инструментов. С нами предприниматель может сделать первые шаги – сформировать бизнес-идею, оформить её в соответствии с законодательством, получить необходимые пакеты документов, а далее... Далее эффективно развиваться, учитывая накопленные знания, технологии, методики, возможности. И развитию этому нет предела ровно настолько, насколько человек готов идти вперед. Если у предпринимателя есть цель, мы откроем перед ним любые двери.

Звучит амбициозно, уверенно. Как предприниматели воспринимают такие возможности?

– Порой парадоксально. Есть некоторые стереотипы, связанные со словами «господдержка», «фонд». Люди порой готовы ходить на мастер-классы приезжих экспертов, покупая

участие за серьезные деньги. Мне не хотелось бы переходить на личности, но качество и актуальность знаний на таких семинарах иногда оставляет желать лучшего. А мы предлагаем современный опыт региона, собранный в пошаговые цепочки развития. И предлагаем это бесплатно. Это почему-то пугает людей.

Бесплатный сыр в мышеловке. Этот стереотип?

– Видимо, да. Иногда до нас доносятся абсурдно опасения, например, «они украдут мою идею», «они захотят процент от бизнеса». Но все гораздо проще: государству выгодно, если малый и средний бизнес активно развивается. В США, Европе, Азии доля населения, занятая в таком виде деятельности достигает 40-70%. У нас – около 25%. Поэтому единственная цель существующих институтов развития – чтобы предприниматель был успешен. Государство просто инвестирует в малый и средний бизнес.

Есть неоправданные ожидания при работе с Фондом поддержки предпринимательства?

– Чаще они касаются только сроков. На это есть две причины. Первая – российский менталитет предпринимателей. Они хотят все здесь и сейчас и не имеют привычки планирования. Вторая причина – мы также плановая организация. Для осуществления необходимого объема поддержки мы должны запланировать этот объем. Поэтому для эффективной работы нам нужны заблаговременные заявки. А заполнять заявки, анкеты, представлять документы предпринимателям кажется пустой работой. В то время как любой бизнес – это, прежде всего, планирование. Но ситуация постепенно меняется, предприниматели принимают культуру дисциплины документов. А мы со своей стороны стараемся упростить систему предоставления мер поддержки. Так что ожидания все чаще становятся реальностью.

На какие ближайшие события стоит обратить внимание?

– Одно из крупных событий – «Форум по социальному предпринимательству», к которому мы сейчас готовимся. Однако я бы рекомендовала просто подписаться на наши страницы в социальных сетях – мы есть в каждой. Событий совершенно разного уровня и профиля очень много – каждую неделю по несколько, вы обязательно найдете интересные для развития именно вашего бизнеса. Приходите, будем знакомиться, выстраивать вашу личную формулу успеха.

Спасибо за ответы! И еще раз – поздравляем с пятилетием Фонда! Кстати, как отметили?

– Честно говоря, очень тихо. Вспомнили в последний момент и купили торт. Мы еще не привыкли отмечать красивые даты. Возможно, к следующему юбилею приурочим большое бизнес-событие.

Будем ждать новостей!

ОТ РЕДАКЦИИ

Экскурсия по Фонду поддержки предпринимательства:

Центр поддержки предпринимательства. Здесь владелец бизнеса или его сотрудники могут пройти обучение, принять участие в акселерационных программах, получить доступ к экспертам регионального и федерального уровня.

Региональный центр инжиниринга. Все, кто связан с производством, могут получить здесь практически неограниченную поддержку. Начиная с сертификации, лицензирования, необходимых маркетинговых, технологических исследований, до проектов модернизации производства, выхода на инвестиционные инструменты и рынки реализации.

Центр кластерного развития. Здесь компании-участники получают возможность отраслевой и межотраслевой кооперации в рамках организованных кластеров. Это эффективный вид взаимодействия не только для снижения издержек, но и для входа на рынок федеральных закупок.

Центр поддержки экспорта. Здесь любой предприниматель, продукция которого может быть востребована за рубежом, получит всё необходимое, чтобы выйти на международный рынок.

Центр сертификации, стандартизации и испытаний. ЦССИ (КП) выступает связующим звеном между крупным производственным бизнесом и субъектами МСП региона и оказывает последнюю поддержку для повышения их производственного уровня, развития системы менеджмента качества и вывода на рынок новых продуктов.

«Алюминиевая проводка – ЭТО НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ СТРОИТЕЛЕЙ»

Алюминиевая проводка возвращается в жилые дома. Соответствующие изменения внес Минстрой в правила проектирования и монтажа жилых и общественных зданий. Речь идет не о полностью алюминиевой проводке, существовавшей в советские времена, а о новом продукте – проводах с жилами из алюминиевых сплавов (марки 8030 и 8176), в состав которых также входят железо, медь и ряд других металлов. Новая алюминиевая проводка дешевле и легче медной, а ее повсеместное использование способно существенно поддержать местных производителей – в Иркутской области действует профильный завод «Иркутсккабель», сырье для которого поставляет Иркутский алюминиевый завод РУСАЛа. О том, почему внедрение алюминиевой проводки выгодно не только указанным предприятиям, но и жителям, а также о том, как чувствуют себя металлурги в период экономических ограничений, рассказывает генеральный директор ИркаЗа Олег Буц.



Олег Владимирович, с чем связано столь длительное возвращение алюминиевой проводки в жилищное строительство?

– Действительно, запрет на использование алюминиевой проводки в строительстве жилой недвижимости действовал с 1991 года. Что предшествовало его введению – ограниченность исследований в электротехнике или мощное медное лобби – сегодня сказать сложно. Однако факт остается фактом: недорогая и безопасная альтернатива медной проводке на двадцать с лишним лет осталась невостребованной. Только недавно интерес к алюминиевой проводке возник снова, появились и сплавы для использова-

ния в проводке, и научные данные, доказывающие ее эффективность и безопасность. Были также проведены исследования со стороны МЧС. В итоге прошлой осенью Минэнерго своим приказом разрешило использовать алюминиевую проводку в жилищном строительстве. Сейчас это решение поддержано Минстроем и Минпромторгом. Кстати, в Европе и Америке все эти годы благополучно используют алюминиевую проводку, ее делают из сплавов 8000-й серии. Эти же сплавы будут использоваться для производства проводки и в России.

Производством новой проводки займутся алюминиевые заводы?

– Заводы делают катанку из алюминиевых сплавов. Это по сути толстая проволока, уложенная в огромные бобины, которые называются бухтами. С нашего завода бухты отправляются на кабельные заводы, в том числе на «Иркутсккабель», где из катанки сначала делают токопроводящие жилы, а затем и проводку. Сейчас сплавы марки 8030 и 8176, одобренные для производства проводки для жилых помещений, производят только на Иркутском алюминиевом заводе. Это новые возможности для строителей, ведь появление альтернативных предложений на том или ином рынке всегда способствует его развитию, появляются новые цено-

вые решения, от которых выигрывают потребители. В нашем случае это застройщики и покупатели квартир, ведь использование алюминиевой проводки способно снизить затраты на строительство.

Из-за санкций было принято решение о консервации завода РУСАЛа в Надвоицах и о сокращении объемов производства на фольгопрокатном заводе в Ереване. Сказываются ли санкционные ограничения на работе Иркутского алюминиевого завода?

– Очевидно, что ситуация непростая. Работать в условиях неопределенности всегда сложно. Однако ИркаЗ по-прежнему работает в штатном режиме и на полную мощность. Даже в таких условиях мы выполняем взятые на себя социальные обязательства, продолжаем оказывать благотворительную помощь.

В чем заключается эта помощь?

– В рамках соглашения о социально-экономическом сотрудничестве между ИркаЗом и администрацией Шелехова был реконструирован стадион «Металлург», где ежедневно занимаются десятки детей и взрослых, проходят все городские праздники. На поле установили новое ограждение, заменили зрительские трибуны, систему освещения, уложили искусственный газон и прорезиненные беговые дорожки. По словам местных спортсменов, РУСАЛ таким образом обустроил одно из лучших мест для тренировок и футбольных соревнований в области. Инвестиции компании в этот проект составили 38 млн рублей.

За последние два года в Шелехове был отремонтирован фасад ДК «Металлург», приведены в порядок стеллы на въезде и выезде из города, знак «Звезда и молот», осуществлен частичный ремонт дорог, профинансировано оборудование детской комнаты в Шелеховской городской

больнице. Регулярно оказывается адресная помощь гражданам, детским спортивным школам и кружкам, ветеранским организациям, пенсионерам и ветеранам, благотворительным фондам. В 2017 и 2018 году на эти цели в общей сложности было направлено более 15 млн руб.

Благодаря РУСАЛу, в Шелехове появились новые объекты и досуговые пространства: Аллея любви в городском парке, уличные тренажеры во дворах, спортивная площадка в городской гимназии. Этим летом был отремонтирован актовый зал в городской библиотеке, готовится к сдаче в эксплуатацию хоккейный корт.

Есть ли подобные планы на 2019 год?

– На будущий год мы планируем заключить аналогичные соглашения о социально-экономическом сотрудничестве с администрациями города и района. Компания готова взять на себя обязательства по дальнейшему благоустройству территории, развитию инфраструктуры. Уже известно, что поддержку получит проект строительства нового фонтана в городе, а также продолжатся работы на стадионе «Металлург»: там отремонтируют бытовые помещения, проведут новые водопровод и канализацию.

Социальные инициативы реализуются не только в Шелехове, но и в других территориях присутствия компании в Иркутской области – в Братске и в Тайшете. Наша цель, чтобы социальные инвестиции компании были направлены на решение значимых и острых проблем в регионе, поддерживали самые востребованные жителями проекты. Такой подход возможен только при конструктивном и слаженном взаимодействии с региональным правительством и городскими властями.

Юлия Плотникова

15 Слата

СУПЕРМАРКЕТ

ЛЕТ ВМЕСТЕ!

☎ 8(3952)500-530 с 10:00 до 20:00

Подробности на сайте: слаткийкуш.рф

000 «Маяк», ул. Депутатская, 84/1 пом. 2, ОГРН:1083811008160

FOCUS

с 18 ОКТЯБРЯ по 15 НОЯБРЯ

СЛАТКИЙ КУШ!

4 АВТОМОБИЛЯ 1 500 000 ПРИЗОВ

Генеральные партнеры:

«Нулевой травматизм»

Почему важно соблюдать закон об охране труда

В связи с подписанием меморандума между Минтруда РФ и Международной ассоциацией социального обеспечения о взаимопонимании и сотрудничестве по продвижению концепции «нулевого травматизма», в России ведётся активная работа по актуализации действующих и разработке новых правил по охране труда. О важности соблюдения законодательства по охране труда Газете Дело рассказала исполнительный директор Байкальского Центра Образования Лариса Бражникова. Она разъяснила, почему необходимо регулярно обучать работников безопасному выполнению работ на высоте и правилам оказания первой помощи пострадавшим, и на что нужно обращать внимание при выборе образовательного учреждения для этих целей.



Фото из архива компании

По данным Всемирной Организации Здравоохранения, почти 80 % умерших от внезапной остановки сердца могли бы жить, если бы рядом оказался человек, способный немедленно помочь. При этом, по данным специалистов, только около 5 % населения нашей страны более или менее подготовлены к оказанию первой помощи на месте происшествия. Что же это означает для нас с вами? Цифра настолько мала, что, случись беда, помощи не приходится ждать. Просто некому будет помочь.

ПОЧЕМУ ВАЖНО ПОСТОЯННО ОБНОВЛЯТЬ ЗНАНИЯ?

За последние годы технологии обеспечения безопасности при работах на высоте и правила оказания первой помощи пострадавшим на производстве вышли на качественно новый уровень. Современные методы и приемы, а также используемые для этого средства индивидуальной защиты достаточно сложны и требуют специальной подготовки. Отработку навыков оказания первой помощи необходимо проходить в специализированных учебных центрах под руководством сертифицированных инструкторов – преподавателей с применением современного оборудования, манекенов-тренажеров, дефибриляторов, имитаторов ранений и перевязочного материала.

«Каждая травма на производстве влечет за собой серьезные последствия для работодателя: проверки надзорных органов, штрафы, оплату дорогостоящего лечения пострадавшим работникам, потерю репутации, – поясняет исполнительный директор Байкальского Центра Образования Лариса Бражникова. – К тому же, у людей, получивших адекватную первую помощь в течение первых 30 минут после травмы, осложнения возникают вдвое реже. Отсутствие же помощи в течение часа после травмы увеличивает количество летальных

исходов среди тяжелопораженных на 30 %, в течение трех часов – на 60 %, и в течение шести часов – на 90 %».

КАКОЙ ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ ВЫБРАТЬ?

Качественное и эффективное обучение охране труда, безопасному выполнению работ на высоте и оказанию первой помощи пострадавшим могут предоставить только специализированные и сертифицированные учебные центры. Форма обучения данным дисциплинам подразумевает только очная. В исключительных случаях Байкальский Центр Образования дает возможность пройти теоретический блок курса дистанционно в программе ОЛИМПОКС, а практику отработать в учебном центре очно.

«Дистанционно учиться можно, но невозможно научиться, – объясняет исполнительный директор Байкальского Центра Образования. – Здесь работает так называемый «эффект велосипеда». Представьте, что вы не умеете ездить на велосипеде и решили этому научиться дистанционно. Но что с вами будет, когда вам после блестяще сданных дистанционно экзаменов дадут настоящий велосипед? Правильно, без практики у вас не получится поехать».

КАК ПРАВИЛЬНО ВЫБРАТЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР?

При выборе образовательного учреждения стоит обратить внимание на следующее: лицензирование учебного центра, сертификацию ISO ГОСТ, наличие внедренной системы качества, разработанные учебные планы и рабочие программы, наличие собственной материально-технической базы, квалифицированных штатных педагогов-практиков, репутацию заведения, отзывы о работе и наличие информативного сайта.

Байкальский Центр Образования является одним из ведущих лицензированных учебных центров в Иркутской области уже 18 лет.

«В нашем штате более 35 преподавателей-практиков, постоянно повышающих свою квалификацию в ведущих учебных центрах страны. Они – «золотой фонд» Байкальского Центра Образования, – рассказывает Лариса Бражникова. – Есть собственные учебные классы, оснащенные современным оборудованием для безопасных работ на высоте, тренажерами-манекенами для отработки навыков оказания первой помощи, компьютерами, оргтехникой. Всем слушателям выдаются авторские учебные пособия по каждому курсу. Кроме того, мы осуществляем выезд преподавателей на территорию заказчика по всей РФ для обучения сотрудников без отрыва от производства».

На протяжении многих лет партнерами Байкальского Центра Образования являются такие компании, как АО Полус, Группа Илим, Роснефть, ВЧНГ, РН-Бурение, Иркутская нефтяная компания, Таас-Юрях, Сибинтек, Газпром, Русал, Суал, Байкальская виза и другие.

В заключение Лариса Бражникова добавляет: «Слишком дорого нам обходится наше незнание элементарных вещей. Слишком дорого для каждого из нас и слишком дорого – для государства. Так давайте учиться! И тогда вы точно будете готовы к любой чрезвычайной ситуации».

ЧТО ГОВОРИТ ЗАКОН?

Утвержденные Трудовым кодексом Российской Федерации (ст. 225), Постановлением Минтруда РФ, Минобразования РФ от 13.01.2003 г. № 1/29 «Об утверждении Порядка обучения по охране труда и проверки знаний требований охраны труда работников организаций» правила по охране труда обязательны для всех работодателей, независимо от их организационно-правовой формы. В первую очередь это касается

тех отраслей, которые признаны наиболее травмоопасными.

По данным Министерства труда Российской Федерации, лидерами по производственному травматизму являются организации строительной сферы, на долю которых приходится около 20 % всех погибших работников, а падение работников с высоты является основной причиной травматизма и гибели людей – 30,5 % от общего количества несчастных случаев на производстве. В России от травматизма ежегодно погибает более 500 тысяч человек. Только подумайте – эти цифры...



Иркутск, ул. Рабочая, 2А/4, оф. 515, ул. Гоголя, 80.
Тел.: 8 (3952) 706-136, сот.: 8-914-908-2926
levober@levober.ru
www.levober.ru
Лицензия № 9511 от 31 окт. 2016 г.



Иркутская агломерация 2.0

Быть или не быть?

«Понятие «агломерация» вновь возвращается в легальную сферу. Оно снова стало цензурным для Иркутской области». Такие слова прозвучали за круглым столом «Пространственное развитие южного Приангарья», который прошел в октябре в рамках Ярмарки недвижимости. Иркутский регион был пионером в вопросах агломерации в 2005-2006 гг., но проект первой иркутской агломерации потерпел неудачу. После долгой паузы региональные власти, похоже, вновь готовы вернуться к обсуждению этой темы. Что необходимо учесть при разработке новой стратегии? Газета Дело записала наиболее важные цитаты участников круглого стола.



Фото: Д. Сивцева

БЫЛИ ПИОНЕРАМИ, НО ПРОЕКТ «НЕ ВЗЛЕТЕЛ»

Роман Ищенко, основатель делового клуба «Байкальские стратегии»:

– Проект иркутской агломерации возник на примере сближения Иркутска, Ангарска и Шелехова. Но, как часто бывает у нас в регионе, проект не взлетел. Однако это не значит, что вопрос агломерации ушел с иркутской повестки. Де-факто ползуя агломерация происходит: населенные пункты расширяются, мы имеем маятниковую миграцию, когда каждый день люди ездят на работу из Ангарска, Шелехова в Иркутск. Сейчас эти процессы происходят стихийно, но требуют управленческого внимания. Пространственное развитие – это проекция экономического развития территории. Те или иные экономические процессы, которые разворачиваются в регионе, оставляют отпечаток. Когда строилась Братская ГЭС, город вырос в разы. И так было со многими городами Иркутской области. Для того, чтобы обсуждать вопросы пространственного развития южного Приангарья, надо понимать, какие экономические процессы будут разворачиваться.

В Иркутской области проживает 2,4 млн людей, из них 75 % – в южной части Иркутской области. В иркутской агломерации сейчас проживает более 1,1 млн человек, т.е. чуть менее 50 % населения Иркутской области. Население действует рационально и сейчас перемещается в сторону Иркутска. К примеру, население Иркутского района за последние годы выросло в 2,5 раза до 130 тыс. человек. Сейчас это стихийный процесс, который вызывает массу проблем – нехватку инфраструктуры, социальных объектов, рабочих мест.

«МАСЛЯНОЕ ПЯТНО» ИРКУТСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ

Екатерина Протасова, главный архитектор Иркутской области:

– Слова «агломерация» можно не стесняться. Понятие вводится совершенно официально. Сейчас вопрос стратегического пространственного развития в России поставлен на повестку дня. 110 млн россиян проживает с западной стороны Урала и только 35 млн – с восточной. Правительство озадачилось, как приостановить так называемый западный дрейф, когда население страны мигрирует с востока на запад.

Из девяти агломераций за Уралом численностью населения свыше 500 тыс. человек, восемь – в той или иной мере заняты вопросами развития своих территорий, за исключением иркутской. При этом эксперты признают, что иркутская агломерация в географическом плане уже сложилась: более 50 % населения области сосредоточены на четырех территориях. В 2005-2006 годах мы действительно были пионерами в вопросах агломерации. Основная идеология, которая тогда была заложена – это создание единого административного образования. По моему мнению, именно в этом была заложена конфликтная ситуация, которая вызвала естественное сопротивление. Неумение договариваться между муниципалитетами – это ключевой аспект проблемы.

Ситуация по агломерации, на мой взгляд, созрела: поздно заниматься управлением, потому что процессы уже идут. Это похоже на масляное пятно, которое расплзается и которое сложно остановить.

СВЕРХ- МУНИЦИПАЛИТЕТ СОЗДАВАТЬ НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО

Владислав Сухорученко, министр имущественных отношений Иркутской области:

– Мы говорим об агломерации, но замечу, что ни один документ территориального планирования не предусматривает агломерации.

Во-первых, необходим концептуальный подход к вопросу. Во-вторых, важно определить пространственную дифференциацию территорий. Невозможно в одной точке развивать и историческое поселение, и административно-деловой центр. Это взаимоисключающие задачи, которые сейчас некоторые пытаются в Иркутске решить на уровне территориального планирования. Приведу пример агломерации Рандстад, численностью более 6 млн человек, которая включает в себя четыре крупнейших города страны – Амстердам, Роттердам, Гаагу и Утрехт. Там есть четкая дифференциация территорий. Есть университетские города, есть административные центры, как Гаага, есть исторические поселения, как Амстердам. Это принципиально другой подход к пространственному развитию территорий. В-третьих, мы – как уполномоченный орган по распоряжению земельными участками – сидим на конце пищевой цепочки и должны зачастую реализовать взаимоисключающие планы наших коллег, поэтому необходимо устранить разрозненность в градостроительном планировании – должен быть единый орган в области территориального планирования. В-четвертых, что касается вопроса межмуниципального сотрудничества. Практика построения других агломераций свидетельствует: что-

бы развивать агломерацию, не обязательно создавать сверхмуниципалитет. Например, в брюссельской агломерации проживает 1,8 млн человек, при этом население самого Брюсселя составляет 200 тыс. человек.

ОПЫТ «БОЛЬШОГО ПАРИЖА»

Игорь Козак,

иркутская организация Союза архитекторов России:

– Не так давно по заказу администрации Иркутска была разработана стратегия пространственного развития города. Выполняли ее три компании. Одна из задач была – сформировать границы. Несмотря на различные подходы трех участников проекта, вывод у всех был один – Иркутск имеет ценность как компактный город, и это может быть фактором роста. Поэто-

му с точки зрения агломерации на Иркутск необходимо смотреть под этим углом. Не надо пытаться расширить Иркутск до территории иркутской агломерации.

С одной стороны, понятно, что муниципалитеты не очень хотят видеть Иркутск на своей территории. С другой стороны, очевидно, что договариваться надо.

Какой будет иркутская агломерация? Можно проводить глубокий анализ системы расселения, но можно пойти и другим путем. Я хочу напомнить об опыте «Большого Парижа». Был объявлен закрытый конкурс, Париж сделал заказ восьми ведущим компаниям на тему пространственного развития. И потом из этих восьми проектов был выбран один, по которому и идет развитие. Возможно, Иркутску есть смысл воспользоваться таким же способом.

Полная версия материала опубликована на сайте SIA.RU

ВАЖНО

А ЧТО С ЭКОНОМИКОЙ?

Разработка новой пространственной стратегии, безусловно, должна учитывать и экономические реалии и перспективы. О новых инфраструктурных проектах в регионе рассказал Евгений Орачевский, министр экономического развития Иркутской области.

– Минэкономразвития уже провел достаточный анализ по каждой территории, оценку ресурсной базы, производственных мощностей, выделило перспективные отрасли и приоритетные проекты. Мы знаем уровень вклада каждого из будущих инвестпроектов в ВРП (валовой региональный продукт). Цель любого инвестпроекта – генерировать больший доход, большую налоговую отдачу, большее количество рабочих мест.

Мы знаем специализацию каждого муниципального образования. Ангарск – город нефтехимиков. Усолье – моногород, развитие которого связано с реализацией крупного проекта «Фармасинтеза», планируемый объем инвестиций порядка 12 млрд рублей, 4 тыс. человек получат рабочие места. В Иркутске – это Иркутский авиационный завод с проектом по производству МС-21 и так далее.

Что касается более дальних перспектив, то наши надежды связаны с туризмом. Сейчас, признаюсь, это один из провальных моментов. Все мы видим, что происходит в Листвянке, в Байкальске. Это не соответствует нашим представлениям. Вклад туризма в ВРП менее 1 %. Это ничтожно мало. Я уверен, что здесь нас ждут огромные перемены. В свете развития цифровой экономики я полагаю, что Байкал может претендовать на место притяжения не толь-

ко для обычных туристов, но для цифровых кочевников. Байкал притягивает многих, если мы создадим соответствующую инфраструктуру, то нас ожидает взрывной рост исследований, патентов, которые будут разработаны здесь.

Отвечая на вопрос, не лишится ли Иркутская область одного из своих преимуществ – дешевой электроэнергии – в случае отмены перекрестного субсидирования, могу уверенно говорить, что буквально сейчас в «РТС-тендер» размещен конкурс на ТЭО развития нефтегазохимии на территории Иркутской области стоимостью 50 млн рублей. Когда работа будет выполнена, это станет основанием для строительства Газпромом газопровода от Ковыкты до Саянска и Иркутска. Без расчета всех цепочек потребления никакого положительного решения принято не будет.

До этого долгое время считалось, что строительство газопровода на Иркутск и Саянск экономически не целесообразно. Тем не менее, региональное правительство вместе с экспертами прописали всё, что можно перевести на газ в Иркутской области: сельхозтехнику, авто- и водный транспорт. Перспективы газификации региона мы сможем увидеть в следующем году. Это очень важный инфраструктурный фактор для Иркутской области.

Доступные финансы для бизнеса Иркутской области от Фонда микрокредитования

Предприниматели Приангарья могут получить до 3 млн рублей займов по ставкам до 10 % годовых. Даже стартапы и бизнесмены из самых отдаленных уголков региона! Всё это благодаря Фонду микрокредитования Иркутской области. Директор Ольга Мосина рассказала, как Фонд помогает предпринимателям развивать бизнес в области и чем он отличается от других финансовых учреждений.

«ВЫИГРЫВАЮТ ВСЕ»

Какие услуги Фонд предоставляет предпринимателям? Насколько они востребованы?

– Предприниматели со всей территории Иркутской области могут взять у нас займы от 50 тысяч до 3 млн рублей по ставкам до 10 %. Их можно потратить на любые цели, предусматривающие развитие бизнеса: пополнение оборотных средств, приобретение или ремонт техники, оборудования, закупку расходных материалов и т.д.

За два года существования Фонда мы выдали уже 437 микрозаймов предприятиям МСП в 33 муниципальных образованиях на общую сумму 605,1 млн рублей. С начала 2018 года мы выдали 162 кредита на 240,6 млн рублей. Капитализация Фонда составляет 284,2 млн рублей.

Ставки до 10 % – это какие?

– У нас широкий диапазон ставок, они варьируются в зависимости от вида деятельности субъекта МСП и цели кредита. Так, крестьянско-фермерские хозяйства получают у нас займы по ставкам 8 % для основных и 8,5 % для оборотных средств. Инновационные производства мы кредитруем под 9,2 % и 9,7 % годовых соответственно. И для сферы торговли у нас самая высокая ставка – 10 %. Мы не берем никаких платежей за выдачу займа, у нас нет скрытых комиссий и обязательного страхования жизни и бизнеса.

Среди каких организаций наиболее востребованы кредиты?

– Главная наша задача – поддержка приоритетных видов бизнеса, формирующих экономический потенциал Приангарья.

В кредитном портфеле преобладает доля производственных и строительных организаций – 32 %. Далее идут предприятия оптовой и розничной торговли – 19,1 %, и крестьянско-фермерские хозяйства – 14,9 %. 12,3 % предприятий – это услуги (общественное питание, бытовые, медицинские, транспортные и т.д.)

«ДАЖЕ ДЛЯ САМЫХ ОТДАЛЕННЫХ»

А как предприниматели узнают о ваших услугах?

– Наши специалисты отправляются в командировки в отдаленные города области, разъясняя предпринимателям, как работает господдержка бизнеса. Они лично осматривают предприятия, владельцы которых заинтересованы в финансировании, анализируют потенциал, риски и платежеспособность потенциальных заемщиков. Результатами таких командировок становятся новые кредитные договоры с субъектами МСП.

Благодаря слаженной работе наших кредитных менеджеров, юридического отдела и бухгалтерии, предприниматели со всей Иркутской области получают равный доступ к финансовым средствам Фонда, а риск портфеля нашей организации составляет всего 0,04 %. Это один из лучших результатов в России. Я искренне горжусь своими коллегами, их неравнодушным подходом к клиентам. Начинающие предприниматели, неопытные заемщики требуют особого, внимательного и терпеливого отношения в процессе оформления договора. И, приходя к нам, они могут на него рассчитывать.



Можете привести примеры, как Фонд помогает предпринимателям развивать бизнес и экономику?

– Их много! Недавно к нам обратился Аслан Этезов, бизнесмен из Усть-Илимска. У него уже есть своё дело по заготовке и вывозу леса. Однако он решил исполнить свою давнюю мечту. Аслан хочет создать в Усть-Илимске комплекс по разведению овец и баранов романовской породы. Он 12 лет вынашивал идею о животноводстве, для этого приобрел технику и арендовал земельный участок.

Инвестиционный проект Аслана поддержала администрация Усть-Илимска, и фонд микрокредитования выдал Аслану Этезову 3 млн рублей под 8 % годовых.

Предприниматели обращаются за финансовой поддержкой повторно?

– Конечно! Например, недавно очередной заем оформило старейшее полиграфическое предприятие Иркутска «Типография на Чехова». Печатники

держат марку: все время обновляют оборудование, успевают осваивать новинки, поэтому к ним обращаются заказчики из Читы, Красноярска и даже из Москвы. Чтобы технологии всегда были на высоте, предприятие оформило в Фонде микрокредитования заем на полтора миллиона рублей под 10 % годовых.

«НА РАВНЫХ ОСНОВАНИЯХ»

Вы выдаете кредиты только уже устоявшимся предпринимателям?

– Совсем нет, мы работаем также и со стартапами – субъектами МСП, существующими на рынке не более 12 месяцев. Стартапам мы уже выдали 38 микрозаймов общей стоимостью 82,7 млн рублей. В этом плане у нас большое преимущество перед другими финансовыми учреждениями.

Но ведь это и риск. Вы берете залог?

– Все наши займы должны быть обеспечены залогом: поручительством физического или юридического лица, оборудованием, движимым имуществом, коммерческой и личной недвижимостью самого предпринимателя либо других лиц.

«ИДЁМ НАВСТРЕЧУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ»

А каковы средние размеры и сроки получения кредита?

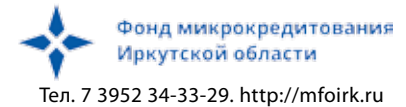
– Средний размер займа – 1 млн 385 тыс. рублей. А вот сроки разные. Для торговли срок предоставления займа ограничен годом в связи с быстрой оборачиваемостью средств. У предприятий в сфере производства производственный цикл гораздо длиннее, им мы выдаем займы на срок до трех лет. Также при составлении графиков выплат мы часто идём навстречу предпринимателям, учитывая вид их деятельности. Так, для

фермерских хозяйств и предприятий, работающих в сфере туризма, составляем индивидуальные графики в силу сезонности их бизнеса. Для предприятий производственной и строительной сферы предусмотрена отсрочка платежа по выплате основного долга.

Наша задача – создать благоприятные условия для того, чтобы бизнес в Иркутской области развивался и увеличивал свои обороты.

Много желающих воспользоваться вашими услугами?

– Да. Количество поданных заявок на предоставление микрозаймов более чем вдвое превышает финансовые возможности Фонда. Для повышения доступности льготного микрокредитования планируется увеличить докапитализацию Фонда в 2019 году из средств федерального и регионального бюджетов.



ВАЖНО

Министр экономического развития Иркутской области Евгений Орачевский:

«Социальный-экономический эффект от деятельности Фонда микрокредитования очевиден: предприятия, получившие микрозаймы, перечислили налогов на сумму 550,1 млн рублей, сохранили 3776 рабочих мест, а новых создали – 1104. Показатели деятельности Фонда не только соответствуют нормативным, но и значительно их превышают. По показателю «риск портфеля», который на сегодняшний день составляет 0,04 % при утвержденном нормативе 12 %, Фонд входит в тройку лучших микрокредитных организаций России. Величина активного портфеля составляет 100 %, т.е. все средства, находящиеся в распоряжении Фонда, находятся «на руках» у бизнеса. Новые займы выдаются только за счет возвратов ранее выданных. Объем спроса существенно превышает возможности Фонда. Мы будем системно поддерживать его работу, учитывая важность этого института для бизнеса региона».



Верхний ряд слева направо: Окладников Артем (экономист), Назаренко Наталья (бухгалтер), Кашапова Наталья (кредитный менеджер), Штейникова Анна (кредитный менеджер), Макаров Евгений (юрист), Давыдова Наталья (юрист), Черепанов Антон (кредитный менеджер). Нижний ряд слева направо: Григорова Екатерина (маркетолог), Локуцневская Татьяна (главбух), Мосина Ольга (директор), Литовкина Ольга (юрист), Зайцева Наталья (кредитный менеджер)

«Я инвестирую исключительно в себя, ведь я и есть бизнес»

Как стать человеком-брендом? Сколько стоит хороший имидж, узнаваемость, известность? Как артисты выживают в кризис? А как – отдыхают? Об этом и многом другом журналист портала SIA.RU пообщался с Аркадием Стародубцевым, автором-исполнителем, шоуменом, продюсером, известным уже далеко за пределами Иркутска.



Про банки. Долго и плотно я работаю с двумя банками. Для бизнеса это Росгосстрах, там у меня открыт расчетный счет уже более 10 лет. Всё нравится: оперативность решения технических вопросов, уровень обслуживания, приятный персонал.

Как частное лицо сотрудничаю со Сбербанком, держу дебетовую карту Аэрофлот. Надеюсь однажды накопить достаточное количество миль и купить билеты из Москвы до Милана или Праги.

Кредиты на развитие бизнеса я беру в УРАЛСИБ банке.

Про кредиты. На развитие бизнеса, как правило, не всегда хватает собственных средств, а для того, чтобы визуализировать и продвигать мои

продукты – сборники альбомов – нужны серьезные вложения. У меня нет спонсоров и партнеров, которые вкладывали бы в это дело деньги. Приходится брать на себя. В прошлом году я воспользовался кредитом в УРАЛСИБ банке, чтобы снять клип «Бывшая». Бюджет клипа получился достаточно большим: арендовали драмтеатр им. Н.П.Охлопкова, задействовали огромное количество людей – ведущих солистов балета Иркутского музыкального театра, камерный оркестр, музыкальную группу... и мне потребовалась финансовая помощь. В целом, я положительно отношусь к кредитам. Конечно, это риск, но он заставляет мобилизоваться, быть более дисциплинированным, выполняя ежемесячные обязательства по платежам.

Про банковские карты. Лет 15 назад одна элегантная дама мне сказала: «Аркаша, у тебя обязательно должен быть кошелек, который должен закрываться на замочек или на кнопку. Деньги должны быть закрытыми». А я тогда носил наличность в кармане джинсов. Сейчас я вообще не пользуюсь наличными, потому что это некомфортно. Деньги, «закрытые» на карточках, – намного удобнее. Можно в одно касание расплатиться, и мне это очень нравится. Да и ощущения уже не те от наличных денег. Как вспомню: лечу за границу, а в кармане «котлета» из пяти тысяч

долларов, и в душе непередаваемое ощущение, что я могу позволить себе всё, что угодно.

Про инвестиции. У меня были попытки делать и другие проекты, связанные с ресторанами и автомобилями, а потом я осознал, что я сам являюсь тем продуктом, который меня никогда не подведет. Поэтому я инвестирую исключительно в себя, ведь я и есть бизнес. Имя и фамилия – это мой бренд. Вкладываться нужно много, ведь у меня несколько направлений работы: исполнительская деятельность, проведение и организация мероприятий.

Я на виду у всех, и для меня важно, чтобы обо мне говорили хорошо. Каждая работа – это перспектива, каждый клиент – это общественное мнение. На пустом месте, без вливания финансов создать имидж не получится. Часто коллеги-музыканты меня спрашивают: «А как? А сколько?». Отвечаю: «Много». Кроме того, мне приходится летать по области, презентовать себя. Никто не знает, сколько это стоит денег, да и не узнает никогда. В это вкладываются миллионы рублей...

Организовываю гастроли по Иркутской области, в Питере и Москве – затратное дело, не всегда инвестиции оправдываются.

Про расходы. Мои расходы напрямую связаны с инвестициями. Внешний вид – это уже половина успеха.

В 2002 году я сшил себе невероятно дорогой белый смокинг, какого вообще ни у кого в городе не было. Я тратил деньги на туфли, на аксессуары, на дорогие часы, на дорогую парфюмерию... Всё уходило в имидж. Даже не скажу, сколько денег было потрачено, потому что клиенты повторялись, и мне приходилось каждые полгода покупать новые костюмы. Я летал в Турцию, и на год вперед закупался костюмами, рубашками, бабочками, туфлями. Сейчас у нас с этим, конечно, проще, но и расходы на себя увеличились в несколько раз: мне уже за 40, и нужно выглядеть на 100 %. Тренажерный зал, правильное питание, косметические услуги отнимают огромное количество денег, а стоматология – вообще отдельная статья расходов.

Про первые деньги. В школе я собирал бутылки вдоль берега реки, на даче. Мыл, вез, сдавал – и зарабатывал свой первый рубль. В 14 лет мыл полы в нотариальной конторе на первом этаже своего дома, работал дворником, почтальоном. Потом была практика в вагонном депо, где я остался работать фрезеровщиком второго разряда. Мальчик-пианист, которому строго запрещено было что-то делать руками! С удовольствием это вспоминаю это время (*улыбается*). На первые заработанные деньги я купил себе спортивный костюм, это было очень модно.

В 1998 году, будучи студентом учи-

лица, я провел юбилей у знакомого. Мне это дело понравилось, хотя я никогда не думал, что это мое призвание. Потом последовало второе мероприятие, за ним и третье... За одно мероприятие мне платили 500 рублей. Я мог проводить четыре мероприятия в месяц, и это позволяло мне содержать семью, развиваться, покупать оборудование. Тогда-то я и понял, что нахожусь на своем месте.

Про кризис. Мы, артисты, напрямую зависим от мероприятий, их количества.

2008 год был очень тяжелым. Из десяти запланированных мероприятий у меня отменялись пять, а новые заказы не шли. Я понимал, что на что-то придется жить в 2009 году. Тогда ещё у меня был кредит на квартиру, взятый в банке ВТБ, приходилось выплачивать довольно крупную сумму. 2014-й год тоже можно назвать провальным. Вроде только оправились от предыдущего кризиса – бац – новый! У людей денег нет, мероприятий, соответственно, тоже нет, пришлось сильно затянуть пояс, урезать все расходы, какие только можно было. Но мы пережили и это. На самом деле, ничего страшного в кризисе нет. Жизнь продолжается, его нужно просто перетерпеть. В конце концов, всегда есть банкинг. Да, это риск, но я готов на этот риск, потому что я уверен в себе и в том, что я делаю.

Специальные предложения от CENTURY 21

➔ Продажа здания

ул. Полярная, 95



офиса, гостиничного бизнеса.

Первая линия, 3 эт., 981,4 кв. м, кабинетная система. Хорошее состояние, ремонт. Отлично подходит для крупной организации,

➔ Продам помещение

ул. Пискунова, 131



Возм. использовать крышу (240 кв. м) под летнее кафе, фитнес, фотостудию и др.

183,7 кв. м, действ. бизнес в сфере здоровья и красоты Vivaton – единственный салон в регионе, нарабатанная клиентская база.

➔ Продаем здание

ул. Советская, 58



деятельности (мед. центр, офисное здание, образовательный центр и т.д.)

620 кв. м, действующий отель на первой линии оживленной улицы, рядом центр, база постоянных клиентов. Под любой вид

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



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

Иркутский авиационный завод извещает о проведении торгов по продаже имущества 27 ноября 2018 г.

Лот № 1: г. Иркутск, ул. Муравьева, 2/4



Трансформаторная подстанция ТП 11а первого пускового комплекса группы жилых домов (с оборудованием), 46,3 кв. м.

Начальная стоимость: 1 917,9 тыс. руб.

Лот № 2: г. Иркутск, ул. Мира, 16



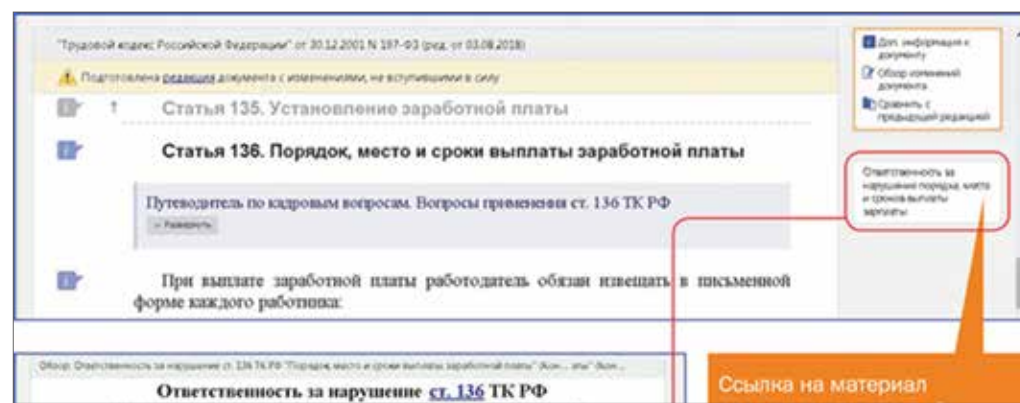
Трансформаторная подстанция ТП-ГПТУ (здание с оборудованием), 40 кв. м.

Начальная стоимость: 2 103,3 тыс. руб.

Дополнительную информацию о предмете, порядке проведения торгов, проект договора купли-продажи имущества, бланк заявки можно запросить по телефонам: (3952) 48-18-32, (3952) 45-15-38

Ответственность и риски нарушения часто применяемых норм – новый продукт в КонсультантПлюс

Компания «КонсультантПлюс» выпустила новый продукт «Ответственность и риски нарушения часто применяемых норм». С его помощью можно быстро оценить последствия нарушения законодательства.



Для продукта подготовлено более 100 фирменных актуализируемых материалов КонсультантПлюс по часто применяемым статьям:

- кодексов: гражданского, налогового, трудового, градостроительного, водного;
 - законов: о контрактной системе, о персональных данных, об охране окружающей среды.
- Все виды ответственности по каждой норме представлены в таблице:
- список нарушений;
 - последствия нарушения;
 - ссылки на статьи правовых актов.

Одна статья – одна компактная таблица.

Очень часто информацию об ответственности содержат разные документы. Например, норма указана в ТК РФ, а ответственность – в КоАП или УК РФ. В новом продукте есть информация обо всех видах ответственности по норме: уголовной, административной, дисциплинарной, о выплате компенсаций, проведении проверок и др.

Информация ежедневно актуализируется. Перейти к материалам очень легко непосредственно от статей правовых актов. В дальнейшем будут

добавляться материалы по другим нарушениям.

Новый продукт будет полезен не только юристам коммерческих и бюджетных организаций, но и финансовым и кадровым специалистам, руководителям компаний, специалистам по закупкам. С его помощью можно быстро свериться, какая ответственность предусмотрена за нарушение, и избежать рискованных ситуаций.

О новом продукте «Ответственность и риски нарушения часто применяемых норм» узнавайте в сервисном центре КонсультантПлюс ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».



КонсультантПлюс
в Иркутске
с 1993

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

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

Роман Семенов: «Риелтор – это, прежде всего, эксперт»

Риелторский бизнес по мере изменения рынка усложняется. Растут требования к его участникам, меняется менеджмент агентств, формируются новые профессиональные стандарты. Что определяет сегодня профессионализм в риелторском бизнесе? Какие качества индивидуальной и командной работы гарантируют успех и агентам, и их клиентам? На эти и другие вопросы нам отвечает Роман Семенов, руководитель агентства недвижимости Century 21 Недвижимость Мира.



Роман, есть мнение, что риелтор – лишнее звено между продавцом и покупателем недвижимости. Как вы это прокомментируете?

– Да, некоторые думают именно так. По статистике, 50 % респондентов сначала не хотят работать с агентством, надеясь сэкономить на комиссиях, и это характерно для всего мира. Что ж, у клиента есть выбор – обратиться за помощью к специалисту или действовать самостоятельно. Но у нас есть и обратная статистика: 80, а то и 90 % сделок с недвижимостью совершаются с помощью агентов. То есть, большинство покупателей, просмотрев самостоятельно три или четыре объекта, начинают работать с агентствами.

Что же заставляет людей изменить мнение?

– Занятым людям некогда заниматься поиском покупателя или объекта. А иногда они разочаровываются – звонят и попадают либо на несуществующие объекты, либо на объекты с проблемами. Риелторская компания, которая дорожит репутацией, обязательно проверяет объекты, изучает их историю. Существует множество «подводных камней», и их отслеживают юристы; у нас, например, их целый штат. Сделать это самостоятельно неспециалисту может быть очень сложно, если вообще возможно. Отсюда все эти «страшные» истории, когда клиенты теряют деньги в результате мошеннических схем. Но помощь риелторов – это не только дополнительная защита сделки.

А что еще?

В качестве экспертов рынка риелтор может быть очень полезен бизнесменам и инвесторам в жилую или коммерческую недвижимость. Например, чтобы выгодно сдавать помещения в аренду, нужно всегда держать руку на пульсе, понимать, что происходит на рынке, повышаются ставки аренды тех помещений, которые ты сдаешь, или, наоборот, понижаются, как меняется трафик, от чего он зави-

сит, каковы перспективы бизнеса с этой локацией. Вопросов множество. И на каждый из них у профессионального риелтора должен быть ответ.

Тем, кто планирует заработать на перепродаже недвижимости, мы тоже помогаем. У нас доступ к предложениям с ценой ниже рынка, соответственно, на них можно будет заработать.

Кроме того, сегодня более 50 % сделок проходит с помощью ипотеки. Ипотечные кредиты сейчас выдают около 20 банков. Сколько времени нужно потратить покупателю, чтобы обойти и подать заявки в 15-20 банков? Естественно, этого никто не делает, в итоге люди теряют деньги. Если у тебя зарплатная карта в одном банке, бывает, что кредит в другом банке оказывается выгоднее. В нашем агентстве есть ипотечный брокер, который работает со всеми банками, и мы подбираем для клиента лучшие условия. У нас есть успешные кейсы и по рефинансированию ипотеки по более низкой процентной ставке.

В чем основная задача современного риелтора? Обеспечить безопасность сделки или её выгоду? Что приоритетнее?

– Основная задача риелтора, как и во всей сфере услуг – решить проблему клиента. И, чтобы предоставить клиенту услугу должного уровня, агент должен обладать по-настоящему экспертными знаниями.

Как отличить такого специалиста?

– Должный уровень знаний возможен только при условии постоянного обучения, а профессионализм агента – результат общей работы всей команды в агентстве. Поэтому, выбирая риелтора, следует обращать внимание на то, откуда он, как работает его агентство в целом. К примеру, бизнес-школа Century 21 признана одной из лучших не только в России, но и в США, а кроме того, у нас развитый клиентский сервис.

Что это такое?

У нас есть специальная «боевая единица» – менеджер по работе с клиентским сервисом. По каждой совершенной сделке клиенты делятся с нами своим мнением о том, что мы можем улучшить. В день такой менеджер осуществляет порядка 40-50 контактов с клиентами. Важна и работа с руководителями отделов. В области

их контроля – дисциплина, знание сотрудниками техник продаж, формирование команды и умение агентов работать в ней, обратная связь с клиентами.

По сути, клиентский сервис – это комплекс мер, направленных на одно – максимальное удовлетворение потребностей наших клиентов. В качестве основы такого подхода мы используем их отзывы и мнения, попутно совершенствуя технологии и процедуры работы агентства. Клиентский сервис позволяет нам определять необходимые изменения, внедрять и контролировать их эффективность. В идеале мы стремимся к тому, чтобы каждый наш клиент стал постоянным. Так мы добиваемся большей пользы для клиента.



Недвижимость мира

г. Иркутск, ул. Горького, 27,
ул. Байкальская, 206, ул. Розы Люксембург, 176 в/1.
(3952) 43-03-64, 909-144.
www.century21.ru



Можно ли верить прогнозам Алексея Кудрина?

Алексей Кудрин, мрачные прогнозы которого уже сбывались, вновь оказывается одним из главных пессимистов в РФ. Бывший министр финансов, возглавивший в мае Счетную палату, говорит, что в следующем году рост валового внутреннего продукта «составит существенно менее 1 процента». По его мнению, высокие цены на нефть России не помогут.



«Кудрина, как и Грефа, можно не любить, но он всегда или почти всегда оказывается прав. В целом мы согласны с его оценкой, хотя, с нашей точки зрения, она излишне консервативна, – отмечает Александр Разуваев, директор аналитического департамента Альпари. – Мы оцениваем рост экономики России в 2019 году в 1-2 %. Дорогая нефть спасает бюджет и обеспечивает хорошие выплаты по акциям нефтяных компаний, но больше не может служить драйвером роста экономики.

От себя добавим, что на экономику негативно повлияет увеличение ключевой ставки ЦБР до 8 % (сейчас она составляет 7,5 %). У Банка России нет

выбора, инфляция составит в 2019 году 5-6 %. Девальвация ведет к росту инфляционных ожиданий и, как следствие, к росту скорости обращения денег.

В принципе, в стагнации экономики нет ничего страшного. На фоне внешнеполитического давления могло быть намного хуже. Однако ожидания многих россиян окажутся неоправданными. А бедность по-прежнему является главной проблемой России».



В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 26.10.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	78,74	68,83	56,84	58,94	48,90
1 комн. панель	72,64	70,93	58,26	65,33	52,26
2 комн. кирпич	71,50	66,20	59,02	57,27	47,10
2 комн. панель	67,99	64,32	56,76	57,62	49,41
3 комн. кирпич	76,67	64,83	56,53	55,57	48,05
3 комн. панель	69,54	59,33	52,22	51,36	45,81
Средняя стоимость	71,86	66,73	56,34	54,72	48,49

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 26.10.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	87,90	61,58	53,66	43,30	39,51
2 полугодие 2018 г.	-	66,48	52,98	47,88	42,00
1 полугодие 2019 г.	-	-	54,39	-	46,23
2 полугодие 2019 г. и позже	76,53	63,45	44,38	42,96	43,38
Средняя стоимость	84,11	63,91	50,14	44,55	42,34

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 26.10.2018 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	44,07	-	29,20	18,33	8,89
склад (аренда)	0,37	0,42	0,25	0,14	0,26
магазин (продажа)	99,83	51,75	49,44	30,32	37,15
магазин (аренда)	0,96	0,86	0,56	0,52	0,42
офис (продажа)	86,44	57,00	54,39	46,82	40,03
офис (аренда)	0,83	0,64	0,50	0,52	0,36

По данным REALTY.IRK.RU.

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

**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 |



ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»

Ростелеком реализует недвижимость в Иркутской области



■ Нежилое здание:

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.

Цена: 67 957 500 руб.



■ 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: 40 402 200 руб. Торг.



■ 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: 11 444 400 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, земельный участок 29 600 кв. м в аренде).

Цена: 7 051 000 руб.



■ Нежилое здание:

г. Алзамай, ул. Механизаторская, д. 26

• 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 106,00 кв. м с земельным участком.

Цена: 370 000 руб.



■ Нежилое здание:

р. п. Атагай, ул. Победы, д. 19

• 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 81,6 кв. м с земельным участком площадью 866 кв. м.

Цена: 251 000 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: 615 145 руб.

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

**Стабильный высокий трафик покупателей
Помещения для вашего бизнеса**

Продажа: ул. Депутатская 84/1



10 080 000 руб.

157,7 кв. м, 1 этаж жил. дома, отд. вход.
На объекте стабильный арендатор, работает больше 6 лет (шейпинг клуб, салон красоты). Рядом: торг. центр микрорайонного значения, остановки, плотная жил. застройка

Аренда: ул. Вампилова, 30/1



500 руб/кв. м

156 кв. м, цокольный этаж, отд. вход. Рядом вход в супермаркет «Слата». Возможно под различные услуги, товары первой необходимости, общепит. Аренда с учётом коммунальных и эксплуатационных расходов



Департамент управления недвижимостью

**+7 914 927 73 91
+7 914 927 73 53**



ARR

Агентство
Регионального
Развития

Федеральная сеть консультантов по коммерческой недвижимости

**аренда/продажа
коммерческой недвижимости**

**найдем покупателя/
арендатора**

от собственника без комиссии

БЫСТРО!

Эксперт в коммерческой недвижимости
www.arrpro.ru

☎ 688-174

Сдаем офисы! Центр города!

ул. Ленина, б, скв. Кирова



Собственник сдает помещение 330 кв. м (1 этаж, отд. вход) в здании рядом с обл. администрацией. Парковка. Возможность размещения световой вывески на фасаде.

34-22-39, 34-31-83

Независимая экспертиза

АНО «Альянс Судебных Экспертов Сибири»

- ✓ строительно-техническая экспертиза
- ✓ перепланировка, переустройство
- ✓ экспертиза качества выполненных работ
- ✓ определение суммы ущерба после залива, пожара
- ✓ оценочная экспертиза (жилых и нежилых помещений)
- ✓ товароведческая экспертиза
- ✓ электротехническая экспертиза
- ✓ экспертиза по 44-ФЗ

г. Иркутск, ул. Карла Либкнехта, д. 58, оф. 4-8, БЦ «Дельта»
ИНН 3808203737 учетный № Минюста 3814050868

www.экспертиза-сибири.рф

98-62-37

Производственная база широкого назначения



г. Иркутск, ул. Ширямова, 101/1 (район грузового аэропорта)

Территория: 2 га

Площадь помещений: 6 000 кв. м

- 2-этажное офисное здание
- Теплый гараж на 50 единиц техники
- Теплые, холодные склады
- Производственные помещения
- Ремонтные боксы с кран-балками, ямами

- Открытые площадки для хранения
- Собственная АЗС
- Энергоснабжение 250 кВт (с возможностью увеличения)
- Теплоснабжение, горячая вода
- Холодная вода, канализация

Возможно:

- ✓ разделение на меньшие участки

- ✓ организация отдельных въездов

Телефон для справок: (3952) 485-135

Реклама Вашей недвижимости в Газете Дело и на сайте REALTY.IRK.RU – тел. (3952) 701–303