

www.dp.ru

Деловой  
Петербург

ЖКХ

Смольный  
возмутился  
дырявыми  
крышами

Городские власти обвинили Фонд капремонта в срыве программы работ. → 8-9



OUTDOOR

Рекламный  
ход Вадима  
Владимирова

→ 4-5



ДЕВЕЛОПМЕНТ

«Инноград»  
на старте

Закхар Смушкин прописал науку  
в городе-спутнике Южный. → 2

Среда | 10.06.15 | №094 (4286)  
Цена: свободная

↓ USD  
55,9100 РУБ.

↑ EUR  
63,0721 РУБ.

↑ НЕФТЬ  
64,84 USD

↑ ММВБ  
1664,01

↑ РТС  
943,54

# Наука во всеоружии

Оборот петербургских проектировщиков, работающих на оборонную отрасль, превысил отметку 90 млрд рублей, но пока это не помогло России преодолеть технологическое отставание. → 6-7



ПРОТИВОСТОЯНИЕ

«Капитал-Н»  
выбил землю  
через суд

Владимир Меншиков через 2 года судов  
получил участок под торговый центр. → 8



АТТИЛА ДОГУДАН

«Есть два пути: вы либо  
самые лучшие, либо  
самые дешевые»

Глава австрийской кейтеринговой компании  
Do&Co о том, как покорить инвесторов, кото-  
рые ненавидят сюрпризы. → 14

# 2 НОВОСТИ

## РЕЙТИНГ

### Медицинский рейтинг — 2015

СПб. 22 июня «Деловой Петербург» представит ежегодный медицинский рейтинг Петербурга. В него войдут частные многопрофильные, а также специализированные клиники города. Присылайте информацию о компании по адресу: [daria.ryzhkova@dp.ru](mailto:daria.ryzhkova@dp.ru)



- Девелопмент 2
- Кто с кем судится 3
- Наружная реклама 4-5
- Оборонная промышленность 6-7
- Коммунальное хозяйство 8-9
- Недвижимость 8
- Пищевая промышленность 10-11
- Арбитраж 12-13
- Кейтеринг 14-15
- Валюта, биржи 19

## КОММЕНТАРИЙ

### Семерка идет к маме, а президент РФ — к Римскому папе



ДМИТРИ НОВОКОШОВ  
[news@dp.ru](mailto:news@dp.ru)

Сегодня пройдет встреча двух вождей, очень важная в дипломатической войне, идущей сейчас между главными государствами планеты. Будет ли на ней замкнут котел окружения или разомкнут, решат Верховный главнокомандующий Вооруженными силами РФ и папа Римский.

Хозяин Ватикана против того, чтобы новая холодная война между США и Россией заблокировала разрядку между католическим и православным миром, расколола православие на про- и антирусских и в конечном итоге привела бы к холодной религиозной войне, пишет источник в выходящей с 1876 года итальянской Corriere della Sera.

Если верить Инстону Черчиллю, силу Римского папы недооценил тов. Сталин. В мае 1935 года министр иностранных дел Франции Пьер Лаваль обсуждал со Сталиным советско-французские отношения. Он попросил Сталина: «Могли бы вы поощрять распространение религии и католицизма в России? Это бы так помогло мне с папой Римским».

На это Сталин ответил: «О! Папа! И сколько у него дивизий?» Черчилль пишет, что он не знает отчета Лавала, но тот мог бы упомянуть несколько легионов, которые не всегда можно увидеть на параде.

Римский папа Иоанн Павел II, вышедший из Польши, очень не любил СССР. Возможно, потому, что был вторым с 1590 года папой славянского происхождения. Во многом в итоге этой нелюбви СССР пал в 1991 году. Нынешний папа Римский Франциск происходит из Аргентины, где звался Хорхе Марио Бергольо. Там к славянам вообще и к русским в частности относятся лучше, чем к гринго. Можно сказать, и грубее — в обыденном сознании слово «гринго» (гражданин США) не является похвалой.

Встречу Путина и Франциска отменяет в мировой прессе фото сидящего Верховного главнокомандующего армией США протестанта Барака Обамы и стоящей перед ним бездетной лютеранки Ангелы Меркель, до развала СССР — секретаря по агитации и пропаганде в комсомоле АН ГДР. Ныне она бундесканцлер — что-то вроде строгой мамы у министров ФРГ, ведь в средневековой Германии канцлер был главой шефа писцов при дворах феодалов.

# Южный «Инноград»

СПб. В Петербурге дан старт проекту «Инноград» — парку науки и технологий в рамках города-спутника Южный. Первая очередь займет 100 га, затем площадь строительства удвоится.

Вчера в Смольном было подписано соглашение между городом, «РОСНАНО», университетом ИТМО и компанией «Старт Девелопмент» (принадлежит Захару Смушкину) о реализации проекта «Инноград». Девелопер города-спутника Южный зарезервировал землю под «Инноград», необходимые электрические мощности, взял на себя функции заказчика и застройщика. Взамен правительство города обещало утвердить проект планировки территории и содействовать развитию транспортной и социальной инфраструктуры города-спутника.

Одно из условий, которые город поставил перед инвестором, — обеспечить



→ Председатель комитета по промышленности Максим Мейксин (слева) пообещал поддержку проекту «Инноград», которым занимается компания Захара Смушкина. ФОТО: МАКСИМ ЗМЕЕВ, ПАВЕЛ ДОЛГАНОВ



будущих жителей Южного рабочими местами. Поэтому в составе жилого района и появился «Инноград». Разработкой его концепции займутся специалисты ИТМО. А «РОСНАНО» примет участие в поиске резидентов проекта. Организация «Иннограда» будет заниматься ИТМО и «Старт Девелопмент». Под первую очередь

зарезервировано 100 га. Там будут научные центры, лаборатории, университетский кампус площадью до 400 тыс. м², включающий учебные здания, спорткомплекс, больницу и общежитие. Всего в «Иннограде» будет создано 3 тыс. рабочих и 3 тыс. учебных мест, — сообщил представитель «Старт Девелопмент». Завершатся работы по первой

очереди в 2020 году. Эксперты оценивают стоимость проекта в десятки миллиардов рублей. Глава комитета по промышленности Максим Мейксин сообщил, что город будет поддерживать проект. Но в бюджете на 2015 год финансирование на эти цели не заложено.  
НАТАЛЬЯ КОВТУН  
[news@dp.ru](mailto:news@dp.ru)

## ФАКТЫ



ТИМОФЕЙ ХРЯПОВ,  
гендиректор ООО «ВЭБ Капитал»

### НАЗНАЧЕНИЕ Хряпов возглавил «ВЭБ Капитал»

Москва. «ВЭБ Капитал», «дочку» Внешэкономбанка, возглавил бывший первый заместитель гендиректора ЗАО «Стройтрансгаз» Тимофей Хряпов. Прежний глава «ВЭБ Капитала» Юрий Кудимов был освобожден от должности в октябре 2014 года. /dp.ru/

## КРЕДИТ

### «Ленэнерго» привлекает 3 млрд

СПб. ОАО «Ленэнерго» объявило открытые аукционы на привлечение трех возобновляемых кредитных линий с общим лимитом 3 млрд рублей. Кредитные линии по 1 млрд рублей должны быть предоставлены сроком на 3 года. Ставка не должна превышать 15,5% годовых. Заявки принимаются до 19 июня. /Интерфакс/

## НАДЗОР

### Нецелевые расходы на дамбе

СПб. Счетная палата РФ нашла нарушения в работе Дирекции комплекса защитных сооружений Санкт-Петербурга, которая в 2014 году получила 3,4 млрд рублей из госбюджета. Аудиторы обнаружили нецелевое использование дирекцией 3 млн рублей бюджетных денег, а также имущество, которое не имеет отношения к обеспечению защиты города от наводнений. /dp.ru/

**BONNIER**  
Business Press  
www.bonnierussia.ru  
Редакция: 370222, СПб,  
ул. Академика Павлова, 5,  
бизнес-центр River House,  
5-й этаж, [news@dp.ru](mailto:news@dp.ru)  
☎ (812) 338 2828  
(812) 326 9700;  
факс (812) 326 9701

Главный редактор: Васюков М.С.,  
[mail@vavukov.dp.ru](mailto:mail@vavukov.dp.ru)  
Исполнительный редактор:  
Грозный Д. В., ☎ 326 9699  
[dmity.grozny@dp.ru](mailto:dmity.grozny@dp.ru)  
Арт-директор:  
Аншенин И.Е., ☎ 326 4567  
[ivan.anshenin@dp.ru](mailto:ivan.anshenin@dp.ru)  
Новости: Невская А.А.,  
☎ 334 5995; [anna.nevskaya@dp.ru](mailto:anna.nevskaya@dp.ru)

Тематические приложения:  
Маю В.И., ☎ 326 9705;  
[boris.mayo@dp.ru](mailto:boris.mayo@dp.ru)  
Отдел рекламы: [reklam@dp.ru](mailto:reklam@dp.ru),  
☎ 326 9704, 326 9709 факс 326 9700  
Директор по рекламе:  
Тирюшенко С. В.  
Отдел распространения:  
☎ 328 2828, 326 9705 факс 326 9711  
Руководитель: Королькова Л.И.

**dp.ru** Шеф-редактор  
портала [www.dp.ru](http://www.dp.ru):  
Лебедев Д.Н.,  
☎ 331 3340; [dleb@dp.ru](mailto:dleb@dp.ru)  
Представительство в г. Москве:  
125993, Москва, Волоколамское  
шоссе, 2, 2-й этаж;  
тел. факс (495) 981 0847.  
Учредитель и издатель:  
ЗАО «Бизнес Бизнес Пресс»,

197022, Санкт-Петербург,  
ул. Академика Павлова, 5  
Свидетельство ПИ № ФС 77 - 45389  
от 25.05.2011, выдано Федераль-  
ной службой по надзору в сфере  
связи, информационных техноло-  
гий и массовых коммуникаций.  
Перепечатка либо размещение  
в любой форме материалов

из газеты «Деловой Петербург»  
допускается только  
с письменного согласия издателя.  
Претензии по доставке  
газеты: Отдел подписки «ДП» —  
☎ 328 2828 000 «Северо-Запад-  
ное Агентство ПрессИнформ» —  
785 8112.  
ООО «Урал-Пресс СПб» —  
☎ (812) 378 6644

Подписные индексы:  
51582 — по Санкт-Петербургу  
15942 — по Ленинградской области  
№ издания: 26/094  
Карты — © OpenStreetMap,  
CC-BY-SA, [www.openstreetmap.org](http://www.openstreetmap.org)  
193178, Санкт-Петербург,  
Б.О., 17-й линия, 60, лит. А,  
пом. 4-Н  
Выпускающий редактор: Латенко В. А.,  
[vasily.latenko@dp.ru](mailto:vasily.latenko@dp.ru)

Время подписки в печать:  
Установочные: 21.45  
Фактические: 21.45  
№ заказа: 26/094  
Пресс-релизы: [news@dp.ru](mailto:news@dp.ru)  
<http://www.dp.ru>

**16+**  
Тираж сертифицирован  
Национальной  
тиграфической  
службой  
Цена свободная



АЛЕКСЕЙ УЛЮКАЕВ,  
глава Минэкономразвития РФ

» Коррупция, конечно, проблема для экономики роста. Смысл в том, что нужно с этим что-то делать.

## КТО С КЕМ СУДИТСЯ

Иски на 25 мая 2015 года

Истец	Ответчик	Суть иска
ООО «НТ-Ком Инжиниринг»	ООО «Комплексные Энергетические Решения» (ОГРН 5067847312484)	о несостоятельности
ООО «Аэродром Трансстрой»	ОАО «Управление автомобильного транспорта» (ОГРН 1024701760258)	о несостоятельности
ЗАО «ТД «Улливер и Ко»	ЗАО «Спецслужбавиение»	о взыскании 61,778 млн руб.
ОАО «МЗ «ЗиО»	ОАО «Ижорские заводы»	о взыскании 51,014 млн руб.
Педольск-сбытовая компания	ОАО «Ломоносовский районный ТЭК»	о взыскании 35,371 млн руб.
ОАО «Петербургская к/у ООО «Русско-Бельгийское общество»	ОАО «Росагролизинг», ОАО «Россельхозбанк»	о взыскании 18,114 млн руб.
Кокотов А.Р. ООО «Трансмет-Порт Усть-Луга»	ООО «София-Металл»	о взыскании 14,476 млн руб.

ИСТОЧНИК: АРБИТРАЖНЫЙ СУД СПБ И ЛО

## КОНТРАКТ

### Завод ищет проектировщика ледоколов

Ленобласть. ОАО «Выборгский судостроительный завод» объявило запрос предложений на разработку проекта ледокольных судов обеспечения для ООО «Газпром нефть Новый порт» («дочка» ОАО «Газпром нефть»). Максимальная цена контракта на разработку технического проекта ледокола ААРС130А составляет 74 млн рублей, на разработку рабочей конструкторской, приемно-сдаточной, эксплуатационной и технологической документации — 195,842 млн рублей. Таким образом, общая максимальная цена контракта — 269,842 млн рублей. Заявки принимаются до 17 июня. /Интерфакс/

## СЛЕДСТВИЕ

### Обыски в офисах Промсвязьбанка и Альфа-Банка

СПб. Следователи и оперативники утром 9 июня пришли с обысками в петербургские отделения Альфа-Банка и Промсвязьбанка. В обоих банках сообщили, что обыски связаны с действиями клиентов. Заместитель руководителя допфиса Промсвязьбанка «Купчинский», расположенного на ул. Ярослава Гашека, Павленко задержан по делу о незаконном обналичивании 2 млрд рублей (статья 172 УК РФ). Вместе с Павленко задержаны еще пять человек, среди которых предполагаемый организатор схемы безработный житель Кингисеппа Артем Раков. /dp.ru/

## ЦИФРЫ

# 16,3

процента — на столько исполнена расходная часть бюджета Петербурга за I квартал 2015 года. Адресно-инвестиционная программа была исполнена только на 10,5%. /dp.ru/

# 45

дней будет составлять срок подключения новых объектов к электросетям к концу этого года, пообещал вчера председатель комитета по энергетике Андрей Бондарчук. /dp.ru/

## РЕШЕНИЕ

### Строительство светодиодного завода отложено

СПб. Компания «Светалед СПб» (входит в ГК «Светлана-Оптоэлектроника»), которая в 2013 году стала резидентом особой экономической зоны «Новоорловская», отложила строительство завода мощностью 75 млн светодиодов и 750 тыс. светильников в год. Первоначально стоимость строительства оценивалась в 1,5 млрд рублей. Проект отложен из-за снижения спроса на продукцию, малого объема заказов, который не позволит окупить завод за 5–6 лет, как планировалось. Завод в «Новоорловской» собирались построить до конца 2015 года. /dp.ru/

## ПРОЕКТ

### Вертодрома до сих пор нет и уже не будет

СПб. Правительство Петербурга признало утратившим силу постановление о выделении компании «Альянс-Авиа» 15 га земли под строительство станции по сервисному обслуживанию вертолетов. Такое решение было принято в связи с тем, что строительство станции так и не началось, хотя работы должны были завершиться уже к осени прошлого года. Инвестдоговор с «Альянс-Авиа» был заключен в августе 2011 года. По данным СПАРК, один из совладельцев фирмы — экс-руководитель Дирекции по строительству КАД и бывший глава КРТИ Борис Мурашов. /dp.ru/

Газета «Деловой Петербург» приглашает

# ДЕЛОВОЙ ЗАВТРАК

с участием губернатора Орловской области Вадима Потомского в дни Петербургского Международного Экономического форума

Глава региона расскажет об экономическом потенциале Орловской области и обсудит с бизнесменами возможности работы и развития в регионе.

Среди вопросов, которые предлагаются к обсуждению:

- Какие отрасли в регионе являются приоритетными?
- Какую поддержку готовы оказать инвесторам власти региона? Какие льготы могут получить бизнесмены?
- Как выстраивается работа с бизнесом в части преодоления административных барьеров?
- Какие законодательные инициативы планируется реализовать для привлечения инвесторов в регион?
- Какие промышленные зоны и кластеры развиваются в регионе?

Дата проведения делового завтрака:  
18 июня 2015 года в 10:00  
Участие платное.  
Тел. (812) 326 – 9739, 326 – 9744



Губернатор  
Орловской области  
Вадим Потомский

Деловой  
ПЕТЕРБУРГ

# 4 НОВОСТИ

## КОНКУРС

### Набережные вокруг стадиона за 676 млн

**СПб.** Комитет по госзаказу объявил конкурс на работы на набережных вокруг стадиона «Петровский». Стартовая цена работ — 676 млн рублей. Предложения подрядчиков рассмотрят 10 июля. Заказчиком работ выступает СПб ГКУ «Дирекция транспортного строительства», подведомственная комитету по развитию транспортной инфраструктуры. Подрядчик будет ремонтировать набережную до конца 2017 года, сдача объекта назначена на 20 декабря. Уже в этом году он потратит около 188 млн рублей, в следующем — более 270 млн рублей, и в 2017 году — 214 млн рублей. /dp.ru/

## РЫНОК ТРУДА

### Авиакомпания «Россия» сокращает штат

**СПб.** ОАО «Авиакомпания «Россия», с 2011 года входящая в группу «Аэрофлот», сокращает персонал. Сокращение связано в том числе с реорганизацией компании, в рамках которой из эксплуатации выводятся самолеты, не вписывающиеся в бизнес-модель. По данным авиакомпании, сокращают 223 человека, задействованных в обслуживании Ан-148, и 165 человека, обслуживающих Boeing 767-300. В обращении председателя профсоюзного летного состава авиакомпании «Россия» Игоря Морозова сообщается, что от работодателя было направлено уведомление о предстоящем увольнении около 300 работников, из них 78 пилотов.

В дополнение с 30 пилотами, прошедшими подготовку на А-320, не будет продлеваться трудовой договор. При выводе из эксплуатации самолета Boeing 767 еще около 100 пилотов попадут под сокращение. /vestifinance.ru/

## ИНФРАСТРУКТУРА

### Город сэкономит 13 млрд рублей на ремонте сетей

**СПб.** В 2015 году Смольный потратит на ремонт котельных и инженерных сетей при подготовке к отопительному сезону 52,5 млрд рублей. Это почти на 13 млрд рублей меньше, чем год назад, когда на эти цели было потрачено более 65 млрд рублей. Из городского бюджета на ремонтные работы потратят только 12,5 млрд рублей, а оставшиеся деньги предоставят ресурсоснабжающие и электросетевые компании. На ремонт системы теплоснабжения направят 18,7 млрд рублей, электроснабжения — 16,2 млрд рублей, газоснабжения — 3,9 млрд рублей, водоснабжения — 11 млрд рублей. /dp.ru/

## ГОСЗАКАЗ

### Смольный купит 200 единиц дорожной техники

**СПб.** В 2015 году Смольный купит 200 единиц дорожной техники. Как пояснил вице-губернатор Петербурга Игорь Албин, деньги на это появятся за счет начисленной амортизации городских дорожных компаний. Машины и механизмы для ремонта и содержания улично-дорожной сети будут куплены в течение полугода. /dp.ru/

# Хочется ново

Петербургское УФАС решило подстегнуть развитие рынка наружной рекламы и возбудило дело против комитета по печати Смольного, который вот уже 2 года не проводит новых конкурсов. Из-за этого доступ новым участникам на рынок наружной рекламы закрыт.



ПАВЕЛ ГОРОШКОВ  
pavel.goroshkov@dp.ru

**Г**лава Управления Федеральной антимонопольной службы (УФАС) по Петербургу Вадим Владимиров вчера сообщил «ДП», что 3 июня его ведомство возбудило антимонопольное дело против комитета по печати и взаимодействию со СМИ Петербурга. «Я подписал приказ о возбуждении нового дела в отношении комитета по печати по признакам нарушения закона о защите конкуренции, выразившегося в не проведении обязательных торгов на размещение рекламных конструкций. Это может привести к ограничению конкуренции на рынке наружной рекламы», — заявил чиновник. По его словам, из-за того, что с 2013 года Смольный не проводит новых конкурсов, рынок остается закрытым для новых игроков: «А между тем узкий круг лиц без правовых оснований эксплуатирует рекламные конструкции, получает с них доход».

«Мы благодарны ФАС за активную позицию. Все ее инициативы будут внимательно проанализированы», — уклончиво ответил на претензии антимонопольного органа председатель комитета по печати Сергей Серезлеев.

## Незванный ГОСТ

Осенью 2014 года вице-премьер РФ Игорь Шувалов создал для городских чиновников непреодолимое, на их взгляд, препятствие для проведения новых конкурсов на размещение наружной рекламы: он заявил об обязательном соблюдении принятого еще в 2003 году ГОСТа ГИБДД «Размещение наружной рекламы вдоль дорог». Этому ГОСТу, который 10 лет воспринимался как рекомендательный, не соответствуют 99,6% щитов в Петербурге. Несмотря на ГОСТ, в большинстве

регионов РФ, где также сроки договоров размещения наружки истекли в этом и прошлом годах, провели новые конкурсы, обеспечив поступления в бюджеты регионов до 2020 года в общей сложности около 100 млрд рублей.

## Дело тонкое

Но в Петербурге чиновники отнеслись к ГОСТу и к словам Шувалова всерьез. Они долго составляли новую Схему размещения объектов наружной рекламы. В октябре в нее вошло 532 объекта, сегодня, по словам Сергея Серезлеева, уже около 1 тыс. Весной 2015 года губернатор Георгий Полтавченко обратился в правительство РФ с просьбой разъяснить, обязательен ГОСТ или нет. Но пока безрезультатно. «Мы готовы к любому решению. Скажут «обязательный» — проведем конкурс на 1 тыс.

# В ЛЕНЭНЕРГО – ВЕТЕР ПЕРЕМЕН

**С**тарт масштабной городской программе расселения кварталов, застроенных домами первых массовых серий, был дан в 2009 году. На торгах компания ООО «Воин-В» за 102,5 миллионов рублей приобрела право развития квартала 2А Ульянка. По условиям соглашения с городом «Воин-В» должно предоставить для расселения жителей квартала 70 тысяч кв. метров жилой площади. Во исполнение своих обязательств «Воин-В» планирует передать в этом году около 100 квартир по первому этапу расселения в двух строящихся корпусах на участке у дома 23, корп. 5 по ул. Лени Голикова.

Одним из важнейших факторов, от которого зависят сроки ввода в эксплуатацию новых

домов, и, как следствие, сроки передачи квартир в собственность Санкт-Петербурга, является подключение к инженерным сетям, в т.ч. к электрическим сетям ОАО «Ленэнерго». Переговоры между «Воин-В» и Ленэнерго об условиях и сроках подключения первой очереди строительства по программе реновации ведутся с 2011 года.

Главная тема, которая обсуждается в последние полгода на рынке, — сложное положение, в котором оказались застройщики, которые подавали заявки на подключение объектов к сетям этой компании.

С приходом нового руководства в Ленэнерго задум ветер перемен — было приня-

то решение возродить денежно-имущественные договоры. Эта форма означает, что плата производится лишь за подключение, а застройщики могут строить сети и подстанции для своих объектов самостоятельно и затем передавать построенное на баланс организации.

В подтверждение того, что новое руководство Ленэнерго приступило к активным действиям по выходу из сложной ситуации и новая схема работает, служит денежно-имущественный договор и технические условия на подключение новых домов «Воин-В» на уч. 147.1 и 145 по ул. Лени Голикова на приемлемых для застройщика условиях.

Изучив проблемы ООО «Воин-В», связанные с техно-

логическим присоединением жилых объектов к электрическим сетям ОАО «Ленэнерго», новые руководители оперативно провели совещание, дали поручения персоналу разработать комплекс мероприятий по решению указанных проблем. В результате этого, через две недели договор был заключен.

По словам директора «Воин-В» Олега Глушенко за все 20 лет строительной деятельности компании «Воин-В» это впервые, когда ОАО «Ленэнерго» выдает технические условия и договор на технологическое присоединение к электрическим сетям в такие короткие сроки и без дополнительных обременений для застройщика по разумным действующим

тарифам. Ранее эти сроки могли достигать от 8 до 15 месяцев.

Это говорит о совершенно новом подходе руководителей ОАО «Ленэнерго» к решению сложных проблем электроснабжения объектов Санкт-Петербурга и развитию всей энергосети города в целом. Несмотря на груз неблагоприятных факторов, которые достались новому руководству, оно проявляет принципиально качественный деловой подход. Если ранее у ОАО «Ленэнерго» могла быть задача поскорее получить от застройщика деньги, то сейчас во главу угла ставятся интересы застройщиков, инвесторов и города по реальному подключению к сетям и развитию сетей электроснабжения.

# ой рекламы



**Глава УФАС по Петербургу Вадим Владимиров намерен заставить власти Петербурга провести новые конкурсы на размещение наружной рекламы. По его мнению, ГОСТ — не закон, он не препятствует конкурсам.** ФОТО: ПЕТР КОВАЛЕВ

объектов. Скажут «нет» — проведем на все 10 тыс.», — говорит Сергей Серезлеев.

Мнения участников рынка разделились. «Любое урегулирование вопроса лучше, чем отсутствие правил», — комментирует Владимир Рябовол, руководитель филиала Russ Outdoor в Петербурге. — Но вопрос в политической воле. В Москве споры идут, а разрешения у операторов уже есть. Собака лает, а караван идет. А мы все ждем».

Малый бизнес на рынке наружки также поддержал инициативу и при этом потребовал учесть на новых конкурсах его интересы. «Важно, чтобы при новых торгах

были лоты и по 1–10 щитов, а не только по 500–1000, тогда малые игроки смогут конкурировать за них», — говорит президент Ассоциации малых предприятий наружной рекламы Александр Ружинский.

Но некоторые игроки отнеслись к делу ФАС настороженно. «Война всем надоела. Если город выбрал такой вектор — сохранение статус-кво до прояснения

ситуации с ГОСТом, пусть и движется по нему», — считает владелец АО «Руан» Вячеслав Ананских.

«Город должен выставлять на торги участки под щиты, очищенные от обременений и рисков», — осторожен в оценках президент ЗАО «Постер» Кирилл Опарин. — Люди, чтобы заплатить за них, возьмут кредиты. Чуть что сорвется, и все: они банкроты».

## ТАРИФ Цена проезда по трассе между столицами

**СПб.** Водители легковых автомобилей заплатят по рублю за каждый километр пути по трассе М11 Москва — Петербург, сообщил председатель правления госкомпании Сергей Кельбах. Стоимость проезда для грузовиков пока не называется, однако известно, что она будет выше. В Петербурге проезд по платной трассе будет стоить 2,5 рубля за 1 км, в Москве — 5,5 рубля. Таким образом, примерная стоимость пути от Москвы до Петербурга составит 1 тыс. рублей. Уже в июле плату за проезд в тестовом режиме начнут брать на двух участках дороги М11 — в обход Вышнего Волочка и в обход Химок. С августа плату за проезд по участкам собираются ввести на постоянной основе. /др.гу/

## НЕДВИЖИМОСТЬ КУГИ выселил турфирму «Нева» из помещения

**СПб.** Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти удовлетворил иск КУГИ о расторжении договора аренды с турфирмой

«Нева» и выселении ее из занимаемого помещения, говорится в определении суда. В апреле суд включил долг «Невы» перед ОАО «Банк СГБ» на 196,5 млн рублей в реестр требований кредиторов турфирмы. Турфирма «Нева» 16 июля 2014 года сообщила о приостановке деятельности, 13 января 2015 года суд признал «Неву» банкротом. /др.гу/

## РЕТЕЙЛ «Магнит» в мае увеличил выручку на 29%

**Москва.** Выручка ретейлера «Магнит» в мае 2015 года выросла на 28,73% по сравнению с прошлым годом: показателем, до 80,064 млрд рублей. Такую же динамику продаж (28,73%) ретейлер показал в апреле. За 5 месяцев выручка «Магнита» увеличилась на 31,24%, до 375,178 млрд рублей. Основной формат «Магнита» — сеть магазинов у дома — в мае увеличил выручку на 26,39% (до 59,823 млрд рублей). За январь–май выручка сети выросла на 27,78%, до 279,867 млрд рублей. Гипермаркеты «Магнита» в мае нарастили продажи на 18,71% (до 13,879 млрд рублей), за 5 месяцев — на 26,13%, до 66,064 млрд рублей. /Интерфакс/

**Деловой Петербург**

**ЛАНЧ С ДЕЛОВЫМ ПЕТЕРБУРГОМ**  
Места распространения газеты «Деловой Петербург»:

<p><b>Ресторан «Гастрономика»</b> Ginza Project Стремянная ул., д. 21/5</p>	<p><b>Ресторан «Бричмулла24»</b> (Ginza Project) Комендантский пр., д. 13</p>	<p><b>Ресторан «Мамалыга»</b> Ginza ул. Казанская, д. 2А пр. Энгельса, д. 27</p>
<p><b>Ресторан «Прияности&amp;Радости»</b> (Ginza Project) Московский пр., д. 191 Малая Посадская ул., д. 3 В.О., 6-я Линия, д. 13 ул. Белинского, д. 5</p>		<p><b>Ресторан быстрого питания ObedBufet</b> (Ginza Project) Невский пр., д. 114 (ТЦ Невский)</p>
<p><b>Ресторан Sunday Ginza</b> Южная дорога, д. 4/2</p>	<p><b>Рестораны «Царь» и «Lombard-bar»</b> Ginza Project ул. Садовая, д. 12</p>	<p><b>Ресторан «Хочу Харчо»</b> Ginza наб. Канала Грибоедова, д. 56-58А</p>

КАЧЕСТВЕННЫЕ СТОЛЯРНЫЕ ИЗДЕЛИЯ С 1956

**СКААЛА®**

ОКНА | ДВЕРИ

Skaala DK 105 A 2K+1

**ФИНСКИЕ ОКНА  
СКААЛА  
С ЗАВОДА  
В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ**

**Skaala LLC**  
Санкт-Петербург, ул. Бабушкина  
д.123, лит. КБ (корпус 12), помещение 2-Н

Тел.: +7 (812) 9837004  
[www.skaala.ru](http://www.skaala.ru)

РЕСТАВРАЦИЯ

## 6 НОВОСТИ

# Приборная тоска

Оборот петербургских проектировщиков, работающих на оборонную отрасль, превысил отметку 90 млрд рублей, но пока это не помогло России преодолеть технологическое отставание.



**АЛЕКСАНДР СОЛОГУБ**  
alexander.sologub@dp.ru

**П**етербургские научно-производственные организации энергично наращивают обороты на гособоронзаказе. В городе действует около тысячи проектных, конструкторских бюро с совокупным годовым оборотом около 220 млрд рублей (по итогам 2014 года). Значительная часть этой суммы (40%) — это заработок компаний, занимающихся проектированием и разработкой военной продукции. Благодаря гособоронзаказу совокупный оборот первой десятки крупнейших петербургских научно-производственных организаций с 2010 года вырос в 2,5 раза, превысив отметку 90 млрд рублей.

Многие из них не только способны производить проектную документацию, но и обладают материально-технической базой, позволяющей создавать опытные образцы изделий и даже выпускать их малыми сериями. В 2015 году петербургские оборонные предприятия получают заказов на 280 млрд рублей, что на 30% выше уровня 2014 года, подсчитали в комитете по промышленной политике и инвестициям. Примерно в такой же пропорции возрастут доходы и научных организаций. Правда, эффективность этих инвестиций не всегда на высоте, отмечают промышленники. Оборонка до сих пор пожинает плоды так называемых лихих 1990-х, когда российская наука отстала от европейской, вследствие чего Россия в некоторых видах вооружений теряет позиции на мировом рынке.

### Лидеры науки

В топ-10 петербургских проектировщиков в основном входят предприятия, в большей или меньшей степени связанные с кораблестроением. Но возглавляет его институт «Атомпроект» (входит в госкорпорацию Росатом). Выручка предприятия за прошлый год превысила 20 млрд рублей, что в 11 раз выше уровня 2010 года.

Растущая потребность флота в новых подводных кораблях позволила Центральному конструкторскому бюро морской техники «Рубин» нарастить обороты с 12,9 млрд рублей в 2010 года до 20,5 млрд рублей в 2014-м и занять второе место в списке. По разработанным «Рубином» проектам на ПО «Севмаш» строится серия подводных стратегических атомных ракетносцев «Борей», а на Адмиралтейских верфях — серия дизель-электрических подводных лодок разных проектов. Тройку лидеров крупнейших научных органи-

заций Петербурга замыкает разработчик автоматизированных систем управления для подводных лодок и надводных кораблей — концерн «НПО Аврора».

В «Атомпроекте» объясняют резкое увеличение своих доходов присоединением к другому петербургскому институту — Восточно-Европейскому главному научно-исследовательскому и проектному институту энергетических технологий (ВНИПИЭТ). Эта организация по гособоронзаказу занимается проектированием и модернизацией объектов ядерно-оборонного комплекса, в частности выполняет проектные работы по модернизации ФГУП «Производственное объединение «Маяк» (выпускает компоненты ядерного оружия).

В «Атомпроекте» отмечают, что доля гособоронзаказа составляет пока 10% от суммы доходов. Но зато есть перспективы роста. В мае этого года Росатом заключил соглашение о сотрудничестве с Федеральным агентством специального строительства (Спецстрой России). Соглашение касается обновления системы объектов ядерного оружейного комплекса. Объем производимой программы Спецстроя по сооружению таких объектов вырос с 2012 года более чем в 7 раз.

### ОКР урежут?

Доходы петербургской науки будут расти и дальше в обозримой перспективе, предпосылкой сокращения госфинансирования не предвидится.

Глава «Рубина» Игорь Вильнит ранее заявлял, что бюро уже приступило к работам по созданию неатомной лодки пятого поколения, а также планирует модернизировать атомные крейсеры, которые будут создаваться после 2020 года. Аналогичные планы есть и у Санкт-Петербургского морского бюро машиностроения

«Малахит», по проекту которого на «Севмаше» строится серия многоцелевых атомных подводных лодок «Ясень».

Однако, несмотря на рост доходов, некоторые научно-производственные объединения, не только разрабатывающие, но и выпускающие единичные изделия, прибыль могут не получить.

По словам генерального директора концерна «Аврора» Константина Шилова, предприятие перегружено заказами, портфель заказов составляет 20–22 млрд рублей. Главная проблема для оборонщиков, по его словам, — рост цен на материалы и комплектующие (в том числе импортные), вследствие чего сокращается рентабельность работ по внедрению новых разработок. В целом по отрасли рентабельность колеблется в диапазоне 5–10%.

«Проблема понятна и очевидна. Ее недавно обсуждали на военно-промышленной комиссии. Сокращать объем заказа военные не хотят, повысить цены не могут. Закон не позволяет, да и необходимых на это средств нет. Возможность сокращения расходов на опытно-конструкторские работы пока не обсуждалась. В общем, окончательное решение еще не найдено», — констатирует Максим Мейсин, глава городского комитета по промышленной политике и инвестициям.

### Импортозамещение

Сами научные организации видят в девальвации рубля, в обострении отно-

шений со странами Запада из-за конфликта на Украине возможность получить дополнительные заказы на разработку отечественных аналогов импортных изделий. По оценкам вице-премьера Дмитрия Рогозина, с Украины нам поставилось около 200 изделий военного назначения, а из стран дальнего зарубежья — более 600 наименований.

Из-за срыва поставок с Украины газотурбинных установок застопорилось строительство фрегатов на судостроительном заводе «Северная верфь». ЦНИИ судовой электротехники и технологии (ЦНИИ СЭТ — филиал ФГУП «Крыловский государственный научный центр») предлагает заменить традиционный силовой агрегат системой электродвижения собственной разработки. Как ранее писал «ДП», опытный образец электрической установки разработчик уже демонстрировал главному ВМФ Виктору Чиркову и главе Минпромторга Денису Мантурову. Решение о финансировании проекта не принято, но медлить с этим нельзя, так как подобные корабли активно строят США и Великобритания.

Разработчики уверены, что инвестиции в науку будут нарастать, потому что России надо быстро сократить технологическое отставание от основных стран — конкурентов на рынке вооружений. Так, одна из приоритетных задач «Рубина» — создать по заказу Минобороны воздушонезависимую энергетическую установку (ВНЭУ) для неатомных подводных лодок, спрос на которые за пределами России стремительно растет. Подобные корабли уже достаточно давно предлагают главные конкуренты России на рынке подводных лодок — Германия и Франция. А нам пока не удастся создать ВНЭУ даже для собственных нужд.

АО «Атомпроект»

ОАО «ЦКБ МТ Рубин»

ОАО «Концерн НПО Аврора»

ФГУП «Крыловский государственный научный центр»

АО «Концерн ЦНИИ Электроприбор»

АО «СПМБМ Малахит»

ОАО «Концерн Океанприбор»

ОАО «Концерн Гранит-электрон»

АО «ЦТСС»

АО «НИИ Вектор»

### АО «Атомпроект»

Гособоронзаказ по капитальному строительству и модернизации ядерного оружейного комплекса

### ОАО «СПМБМ Малахит»

Атомные подводные лодки проекта «Ясень»

» Возможность сокращения госрасходов на опытно-конструкторские разработки пока не обсуждалась.

## Выручка крупнейших научно-производственных организаций Петербурга

млрд руб.



## Профили деятельности крупнейших научно-производственных организаций Петербурга

**ОАО «ЦКБ МТ Рубин»**  
Разработка и проектирование неатомных подводных лодок (проект 636, 677, нового поколения «Калина»), атомных подводных лодок «Борей», воздушно-независимой энергетической установки для неатомных подводных лодок

**«Концерн НПО Аврора»**  
Разработка и поставка автоматизированных систем управления для подводных лодок, надводных кораблей, автоматизации кораблей и судов с ядерными энергетическими установками, специальных тренажеров и тренажерных комплексов

**ФГУП «Крыловский государственный научный центр»**  
Разработка перспективных надводных кораблей и энергетических установок

**АО «Концерн ЦНИИ Электроприбор»**  
Навигационные комплексы и комплексы связи подводных лодок, надводных и космических кораблей

**ОАО «Концерн Океан-прибор»**  
Гидроакустические системы для надводных кораблей и подводных лодок

**ОАО «Концерн Гранит-электрон»**  
Бортовые системы управления, а также создание наукоемкой продукции двойного и гражданского назначения, включая медицинскую технику

**АО «ЦТСС»**  
Фундаментальные и поисковые исследования в области создания современных технологий для судостроения

**ОАО «НИИ Вектор»**  
Разработка и производство автоматизированных комплексов радиомониторинга в мобильном, стационарном, морском, аэрокосмическом и портативном исполнениях, а также систем информационной безопасности

## КОММЕНТАРИИ

### Финансирование не задерживается



**СЕРГЕЙ БОДРУНОВ,**  
директор Института нового индустриального развития имени Витте

**То, что научно-исследовательским организациям стали выделять больше средств, — это, конечно, очень хорошо. Но нужно понимать, что зачастую внедрение новых разработок требует модернизации производства, чтобы можно было выпустить новое изделие с разумными затратами. Без модернизации инвестиции в науку теряют смысл.**

**На моей памяти много примеров, когда приходилось закрывать опытно-конструкторские разработки, потому что старые решения выдавались за новые или потому что целесообразность внедрять новации вызвала большие сомнения.**

**Причина этого, вероятно, в том, что в нашей науке до сих пор не решена задача оценки эффективности расходования средств, нет механизма контроля за инвестициями. По сути, нет лица, отвечающего за результат инвестиционной деятельности. В последнее время ситуация начала исправляться, обсуждается идея воссоздать институт генерального конструктора. Но для этого надо внести поправки в законодательство, чтобы у него появились необходимые полномочия.**



**АЛЕКСАНДР КАШИН,**  
владелец ХК «ЭГО-Холдинг»

**В сравнении с тем, что было с гособоронзаказом раньше, даже с тем, что происходило 5 лет назад, сейчас все очень хорошо: объемы растут, финансирование не задерживается — в общем, все прекрасно.**

**В достаточно больших объемах** ежегодно выделяются средства на опытно-конструкторские разработки по модернизации и созданию новых образцов вооружений. Более того, если мы видим, что можно усовершенствовать изделие, то проводим собственные научно-исследовательские работы.

**Что касается снижения рентабельности** гособоронзаказа из-за роста цен на материалы и комплектующие, то не могу пока посчитать на это обстоятельство. Хотя есть некоторые неприятные моменты, но в целом остаемся в пределах норматива рентабельности. Мы запаслись комплектующими, в том числе импортными, еще весной и осенью прошлого года. На выполнение гособоронзаказа в текущем году комплектующих нам должно хватить, и прибыльность не снизится.

Читайте 29 июня

## Кровельные материалы



Тематические страницы

**МИР СТРОИТЕЛЬСТВА**

Деловой Петербург

По вопросам рекламы обращайтесь по тел. 326-9746

# 8 НОВОСТИ



## ДЕЛО Гительсон будет сидеть в Металлострой

**СПб.** Банкир Александр Гительсон этапирован в исправительную колонию №5 в поселке Металлострой, после того как суд в Петербурге оставил в силе трехлетний приговор за хищение 1,9 млрд рублей. 23 марта Александр Гительсон был признан виновным в особо крупном мошенничестве с деньгами правительства Ленинградской области, размещенными на счетах структур банка ВЕФК, и приговорен к 3 годам колонии. Суд учел, что банкир находится под арестом с 12 апреля 2013 года, и уже через несколько месяцев ему можно будет попросить об условно-досрочном освобождении. Сейчас в отношении Гительсона расследуются еще три дела по мошенничеству и даче взятки. /dp.ru/

## ИССЛЕДОВАНИЕ Электронные деньги популярны

**СПб.** Около 40% российских пользователей электронных денег используют их на всех доступных платформах — компьютере и смартфоне, гласят

результаты исследования TNS. Однако что касается чистой доли, то десктопная версия по-прежнему впереди с большим отрывом — 53%, у мобильной всего 7%. В исследовании участвовали жители городов с численностью населения от 700 тыс. человек. Возраст респондентов — от 20 до 44 лет. Почти половина опрошенных пользуются электронными деньгами чаще чем раз в месяц: 45% — с компьютера, с такой же частотой с мобильного платят 29%. При этом 82% хотя бы раз да пользовались электронными деньгами с компьютера, хотя бы один такой платеж со смартфона делали 54%. /dp.ru/

## РЫНОК ТРУДА В Петербурге увольят более 21 тыс. человек

**СПб.** С начала 2015 года 876 компаний уведомили власти, что сократят более 21 тыс. сотрудников, сообщил вчера на конференции «Будущий Петербург» зампреда комитета по труду Николай Рогачев. По его словам, уже уволены 14 тыс. человек, сокращение остальных ожидается в ближайшее время. При этом массово увольт 10 тыс. человек.

«Не всегда уведомления о сокращениях претворяются в жизнь», — добавил Николай Рогачев.

По данным комитета по труду, в Петербурге зарегистрированы 13 тыс. безработных, после летних месяцев в комитете ожидают, что эта цифра достигнет 15 тыс. Кроме того, с начала года резко сократилось количество зарегистрированных на биржах труда вакансий — со 120 тыс. в конце года до 56 тыс. сейчас. /dp.ru/

# Фонд подвела крыша

## Смольный обвинил руководство Фонда капремонта в срыве программы работ. Несмотря на то что на эти цели выделено 7 млрд рублей, многие подряды до сих пор не распределены.



МАРИЯ ТИРСКАЯ  
maria.tirskaia@dp.ru

**З**атяжной конфликт между жилищным комитетом и Фондом капремонта («Фонд — региональный оператор капитального ремонта общего имущества в многоквартирных домах») дошел до городского правительства. Вчера глава жилищного комитета Валерий Шиян раскритиковал организацию тендеров по выбору подрядчиков. В этом году их организует Фонд капремонта, который возглавляет Дмитрий Локтаев, ставленник бывшего вице-губернатора Владимира Лавленцева.

Раньше за распределение бюджетных средств на капремонт многоквартирных домов отвечал жилищный комитет. В 2015 году на эти цели выделено 7 млрд рублей, запланировано проведение капитального ремонта в 1702 домах.

Валерий Шиян заявил, что сроки выбора подрядных организаций по капремонту продлены до 16 июня. По его данным, перенесено около 300 конкурсов на общую

сумму свыше 600 млн рублей. Наибольшие сложности возникли с тендерами по ремонту крыш и теплосистем.

«У меня это вызывает большие опасения», — заявил Валерий Шиян. — По крышам уже ясно, подрядчики выйдут на объекты как раз к сезону дождей в сентябре-октябре. По системам теплоснабжения затягивание конкурсов может повлиять на подготовку к отопительному сезону. В зоне риска около 400 домов».

По оценке Валерия Шияна, задержки с выбором подрядчиков грозят неисполнением бюджета: с исполнителями не удастся рассчитаться до конца бюджетного года, оплату придется перенести на 2016 год.

В жилищном комитете недовольны тем, что Фонд капремонта игнорирует их рекомендации по от-

бору подрядчиков. «Мы советовали им, например, не выставлять лоты крупнее 20 млн рублей, чтобы малый и средний бизнес тоже смог участвовать. Крупные лоты требуют большого обеспечения заявки, необходимой для участия в конкурсе. Но они не прислушались», — подчеркнул Шиян.

Стоит отметить, что в фонде ранее называли другую причину срыва конкурсов — слишком низкую стартовую цену контрактов. Сметы формировались в 2014 году, с тех пор материалы значительно подорожали. В отделе организации и проведения торгов фонда подтвердили «ДП», что перенесено несколько тендеров на общую сумму 714 млн рублей. Подведение итогов по ним запланировано с 16 по 25 июня. Контакты рассчитывают заключить в течение 20 дней. «Затягивание, неоправданное ничем, кроме безалаберности», — жестко отреагировал губернатор Георгий Полтавченко. «Если у людей будет течь крыша, они не будут разбираться, кто виноват, они к нам придут», — заявил Георгий Полтавченко. Он поручил профильному вице-губернатору Игорю Албину разобраться в ситуации с конкурсами в течение 3 дней и доложить ему результаты. После чего, по-видимому, последуют выводы.

## Продажа 49% доли действующей АЗС в Санкт-Петербурге!!!

Организатор торгов ООО «РЕГИОН» проводит открытие торги в форме аукциона по продаже имущества, в рамках процедуры банкротства.

Имущество (АЗС) расположено по адресу: г. Санкт-Петербург, пр. Культуры, д.33, лит.А

Предмет продажи:

- право аренды земельного участка общей площадью 2316 м<sup>2</sup>,
- 49/100 долей в праве общей долевой собственности действующей АЗС: здание павильона АЗС 75,6 м<sup>2</sup>, фонарь 14,8 м<sup>2</sup>, навес над топливораздаточными колонками 262,6 м<sup>2</sup>, 3 подземных резервуара 3,6 м<sup>2</sup>, сливной колодец 0,6 м<sup>2</sup>.

Начальная цена продажи — 10 101 694 руб. 92 коп.

Начало торгов 23 июня 2015 г. на электронной площадке «Балтийская электронная площадка» (адрес сайта в сети Интернет: www.berpsb.ru).

Приём заявок на участие в торгах с 18 мая по 22 июня 2015 г. в электронном виде на сайте «Балтийской электронной площадки».

Аукцион №0003292.

Телефон организатора торгов 8-904-339-81-95  
Телефон для справок +7-921-864-20-07

# Легализация через суд

**СПб.** ООО «Капитал-Н» Владимира Меньшикова после 2 лет судебных разбирательств смогло обязать чиновников выделить фирме земельный участок под строительство.

Вчера на заседании правительства Петербурга компании ООО «Капитал-Н» был выделен земельный участок для строительства объекта розничной торговли в Невском районе, на ул. Подвойского, 34. Как пояснил председатель комитета по строительству Михаил Демиденко, это вынужденное решение — чиновники исполняют решение Арбитражного суда. Принятие постановления правительства позволило компани

легалить объект, построенный на этом участке еще 9 лет назад.

По данным ЕПРЮЛ, 100% ООО «Капитал-Н» принадлежит Владимиру Меньшикову — известному общественнику, лоббисту интересов малого бизнеса из Союза малых предприятий Петербурга.

Исполнительный директор «Капитал-Н» Сергей Гаврилов рассказал, что компания строила ТК на ул. Подвойского площадью 1 тыс. м<sup>2</sup> как временный некапитальный объект на арендованном у города участке. Жесткие критерии «капитальности» объектов — некапитальным относятся постройки ниже 4 м<sup>2</sup> и меньше 150 м<sup>2</sup> — КУГИ установил только в 2011 году.

Чтобы узаконить постройки большей площади, владельцам пришлось получить разрешение на строительство на инвестусловиях. «Капитал-Н» смог собрать необходимые документы и получить акт выбора земельного участка в 2012 году.

Затем процесс согласования застопорился. По словам Сергея Гаврилова, у них запросили проект планировки всего квартала стоимостью в 10 млн рублей. «Лишних денег у нас не было, поэтому мы обратились в суд», — говорит он.

С ноября 2013 года «Капитал-Н» судился с чиновниками, добиваясь признания незаконным бездействия правительства Петербурга. Все три инстанции компания выиграла. Сергей Гаврилов

говорит, что до сих пор никому из предпринимателей — владельцев временных построек в Петербурге не удавалось через суд обязать чиновников выделить участок.

«Иски о признании незаконным бездействия органа государственной власти достаточно распространены и в большинстве случаев приносят победу заявителям», — отмечает старший юрист Rightmark group Александра Петрова.

В компании «БестЪ Коммерческая недвижимость» подсчитали, что средние арендные ставки в ТК на ул. Подвойского — 800-900 рублей за 1 м<sup>2</sup> в месяц. Стоимость всего объекта — до 80 млн рублей.

МАРИЯ ТИРСКАЯ  
maria.tirskaia@dp.ru



Глава жилищного комитета Валерий Шиян (слева) требует срочно выбрать подрядчиков по капремонту крыш. Вице-губернатору Игорю Албину предстоит за 3 дня найти решение проблемы. ФОТО: ПЕТР КОВАЛЕВ

## ЖКХ 23 дома Минобороны отключат от газа за долги

**СПб.** Жилые дома и общежития, в которых проживают военные, могут остаться без газа из-за долгов петербургского филиала ОАО «Славянка» перед «Газпром межрегионгаз Санкт-Петербург», сообщили во вторник в компании — поставщике газа. Речь идет об отключении газа в 23 домах, расположенных в Василеостровском, Выборгском, Калининском, Красногвардейском и Центральном районах Петербурга, а также в Кронштадте. По данным на 8 июня, петербургский филиал ОАО «Славянка» задолжал поставщику газа 1,8 млн рублей. /dp.ru/

## ПЕРЕВОЗКИ Грузооборот Большого порта Санкт-Петербург упал на 11,6%

**СПб.** Грузооборот Большого порта Санкт-Петербург за январь–май упал на 11,6%, до 21,7 млн т, по данным Ассоциации морских торговых портов. Объем перевалки грузов в порту Усть-Луга вырос на 18,2% и составил 35,6 млн т. В Примор-

ске грузооборот также вырос — на 1,8%, до 24,5 млн т, а в Высоцке — на 0,3%, до 7 млн т. В Калининграде, как и в Петербурге, объем перевалки грузов снизился — на 3,5%, до 5,4 млн т. В целом грузооборот в портах Балтийского бассейна увеличился на 3%, до 94,7 млн т, из них объем сухогрузов составил 34,9 млн т — на 3% ниже прошлогодних показателей, а наливных грузов, наоборот, вырос на 6,8%, до 59,8 млн т. /dp.ru/

## ЗАКОН Пени за неуплату вырастут

**Москва.** Госдума вчера приняла во втором и третьем чтениях закон, увеличивающий размер пени за несвоевременную оплату коммунальных услуг и вводящий штрафы за неправильный расчет платежей ЖКХ. В частности, вводятся штрафы при несвоевременной или неполной оплате услуг в размере 1/170 ставки рефинансирования ЦБ РФ (до сих пор пени составляли 1/300 ставки). Закон также вводит штрафы в отношении исполнителей услуг в пользу потребителей за предоставление услуг ЖКХ ненадлежащего качества и (или) с перерывами. /ТАСС/



**22 июня**  
«Деловой Петербург»  
готовит специализированный выпуск

# МЕДИЦИНСКИЙ РЕЙТИНГ 2015

### Темы выпуска:

- Общий рейтинг по объему выручки за 2014 год
- Новости отрасли
- Рейтинг лидеров в своих областях
- Интервью с руководителями компаний-лидеров

на правах рекламы

тел.: 326-9680, 957-4883  
e-mail: Leja@dp.ru

**Деловой  
Петербург**

**18 июня на страницах газеты «Деловой Петербург»  
выйдет специальный выпуск**

## ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

### Темы выпуска:

- Деловая программа в рамках ПЭФ-2015
- Инвестиционный климат в Петербурге
- Петербургская промышленность
- Жилое строительство
- Коммерческое строительство
- Инфраструктурное строительство
- Непродовольственный ретейл
- Продовольственный ретейл
- Банковская сфера
- Фармакластер
- Локализация импортозамещения
- Автомобильный кластер
- Ресторанный гид
- Электроэнергетика



**ВТБ**  
Генеральный партнер

**Деловой  
Петербург**

По вопросам размещения рекламы обращаться  
по тел. 326-97-36, e-mail: Natalia.novosotskaya@dp.ru

# 10 ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

## МНЕНИЕ

### Потребрынку надо задавать больше вопросов власти



ТАМАРА БУЙЛОВА,

вице-президент НП «Ассоциация малых гостиниц»

**Н**а конференции по импортозамещению, которая проходила 3 июня в рамках проекта Gazelle-2015 (ее проводил «Деловой Петербург»), как я и ожидала, вновь проявилось вечное противостояние между бизнесом и чиновниками. Чиновники говорили, что все хорошо, бизнесмены волновались, что импортозамещение на потребительском рынке зажуют, заболтают и ничего хорошего в итоге не случится... Тем не менее после всего услышанного хочу призвать бизнес к более активной позиции в работе с комитетами Петербурга, и вот почему. Любые законопроекты, действия чиновников, показатели статистики должны быть обсуждены и согласованы с предпринимателями в той части, где они их непосредственно касаются. И инициатива по их обсуждению должна исходить от самого бизнес-сообщества. Да, пусть добиться разговора с властью нелегко, но жалобы типа «я год общаюсь с чиновниками, результата никакого» даже рассматриваться не должны. Год, два, три — сколько времени вы в бизнесе, столько времени вы должны работать с властью. Особенно это актуально в нынешней обстановке.

**М**еня поразил пример швейного объединения: рынок не растет, а профильный комитет говорит, что растет! А почему эта информация от производителей не пришла в профильный комитет ранее? Или хотя бы в момент подготовки доклада. Например, если бы наши показатели и данные из доклада председателя комитета по туризму Инны Шалыто кардинально не совпадали, мы бы выразили сильное удивление по этому поводу. Ассоциация малых гостиниц все время обсуждает текущие вопросы с городским комитетом по развитию туризма, идет постоянная совместная работа, поэтому по общим рабочим вопросам моральная ответственность за неудачи ложится и на нас тоже. В работе же комитета по развитию предпринимательства и потребительского рынка не принимает участия большинство федеральных розничных сетей, прозвучало на конференции. Так же себя в городе ведут и пятизвездочные отели. Это их политика — игнорирование местной власти и местного бизнес-сообщества. Как потребитель я все чаще делаю выбор в пользу маленьких магазинчиков и не хочу, чтобы они уходили с рынка. Продуктовый набор сетей чаще всего везде одинаковый и надоедает, а качество еды в некоторых из них оставляет желать лучшего, даже если продается со скидкой. Поэтому те представители мелких магазинчиков, которых я вижу на заседаниях в КРППР, эти крепкие хозяйственники, могли бы позволить себе нанять бойкого юриста с конкретной задачей: работа с властной вертикалью и мониторинг сделанного. Короче говоря, выскажу такое пожелание малому и среднему бизнесу, работающему на потребительском рынке: все вопросы, которые вы задавали чиновникам на конференции, направьте им еще раз письменно. При этом вместе с изложением проблемы или вопроса внесите свои предложения, найдите сторонников в вашем секторе рынка, получите ответ от чиновников. После этого обсудите его в рабочем кругу, напишите опять, что думаете по этому поводу. И так далее. Иначе все это продлается за вас кто-то другой и согласно своим задачам. И тогда результат может вас не устроить, а претензии предъявлять будет поздно.

## ПОТРЕБЛЕНИЕ ХЛЕБА в СПБ И ЛО ПО ВИДАМ

Источник: «ЛепГурлен Тукку»

Хлеб ржаной и многозерновой

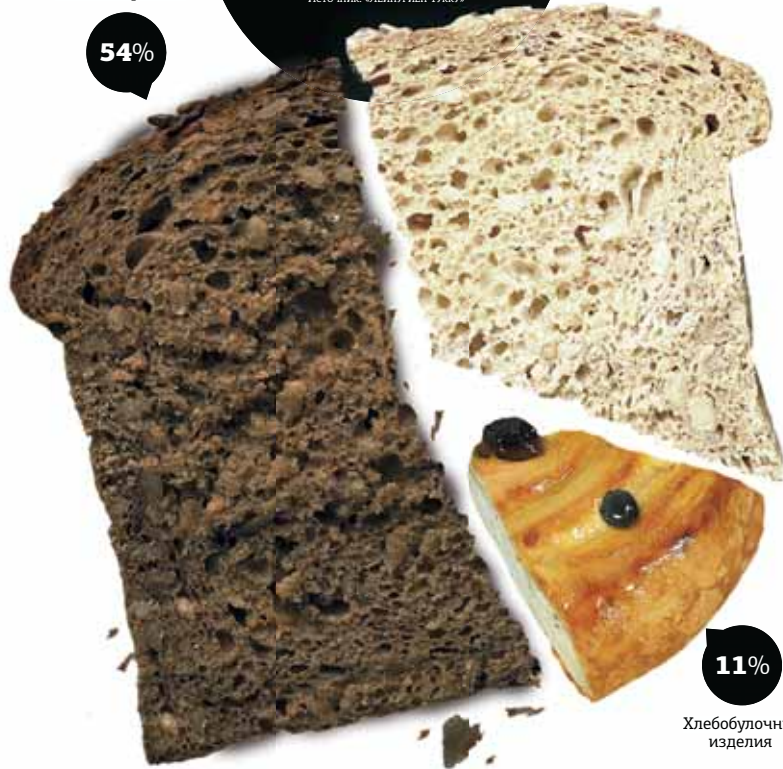
54%

Хлеб пшеничный

35%

11%

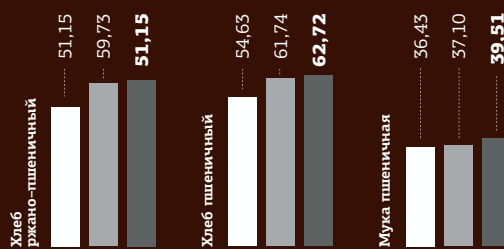
Хлебобулочные изделия



## СРЕДНИЕ ЦЕНЫ НА ХЛЕБ И МУКУ в ПЕТЕРБУРГЕ, РУБЛЕЙ ЗА КИЛОГРАММ

Источник: «Петростат»

■ Декабрь 2014 г.  
■ Март 2015 г.  
■ Апрель 2015 г.



## КОММЕНТАРИИ

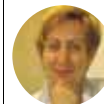
### По-европейски платить не готовы



АРТУР АНИКОВ, генеральный директор ЗАО «ТД «Ржевка»

Сейчас со стороны клиентов наблюдается повышенный спрос на оригинальные изделия. Поэтому наша компания, к примеру, выпускает новую торговую марку «Хлебная карта», которая включает в себя национальные хлеба и мелкостручные изделия — от итальянского плоского хлеба с сыром и томатами до сайки — русской сдобы с изюмом, всего 11 наименований. При этом покупатели пока не готовы платить столько же, сколько стоит хлебобулочная продукция в Европе. Например, мелкостручные изделия (булочки) — примерно 25–30 рублей, то есть около 0,5 евро. В странах Евросоюза вы не найдете их дешевле 2 евро.

### Пошлины на зерно и замена импорту



ТАТЬЯНА ЛЕПЕТИНА, генеральный директор завода «Вега»

Максимальный рост цен на 50% пришелся на некоторые виды сырья, в основном импортного. Но поставщики постоянно ищут замещение импорту, чтобы и качество было не хуже, и цена подходящая. Замечу, что удорожание сырья не привело к резкому скачку цен на готовые изделия на нашем заводе. Сейчас мы стали больше вылекать зерновых хлебов и кондитерских изделий. Однако новый министр сельского хозяйства недавно отменил таможенные пошлины на зерно, отчего цены на муку обязательно пойдут вверх. Об этом уже нас предупредили мукомольные комбинаты. Поэтому в ближайшее время может произойти очередной скачок цен на хлеб.

# Нарезка покрупнее

Конкуренцию хлебозаводам все больше составляют мини-пекарни сетевых магазинов. В ответ заводы увеличивают в 2 раза выпуск зерновых хлебов и мелкопорционной выпечки.



КАМИЛА МИРЗАКАРИМОВА  
kamila.mirzakarimova@dp.ru

**В** кризис, чтобы сократить издержки и повысить покупательский спрос, хлебозаводы начинают выпускать порционные и плоские хлеба, новинки в мелкой упаковке, в основном из ржаной и овсяной муки.

## Пекарни начали теснить крупных производителей хлеба

Все большую конкуренцию крупным заводам («Каравай», «Фацер», «Арнаут») составляют мини-пекарни сетевых магазинов, доля которых на рынке продаж хлеба уже составляет 20–25%. Их ассортимент, как правило, состоит из 15–20 видов продукции нескольких наименований.

Как сообщают в сети «Дикси», около 80 из 327 местных магазинов оборудованы мини-пекарнями. «В начале года сеть выпустила хлеб под собственными марками, работа ведется по схеме 100%-ной ре-

ализации товара», — говорит Екатерина Куманина, директор по внешним связям ГК «Дикси». Сейчас ассортимент пекарен сети насчитывает шесть видов хлеба и около 20 — выпечки. Продукцию своих мини-пекарен продают также сети «О'Кей» (20 пекарен), «Перекресток» и др.

Мини-пекарни в Ленобласти тоже увеличивают обороты. Как сообщают в областном комитете по АПК, объем производства пекарен к уровню прошлого года составил 100,8%.

## Порции меньше

Чтобы товар не залеживался на полке, крупные хлебозаводы начинают делать меньшую по весу продукцию. Тенденция к этому прослеживалась уже несколько лет назад, но сейчас используют еще меньшую фасовку. Так, «Каравай» выпускает привыч-

ный покупателю хлеб — «Бородинский», «Карельский» — без горбушек, в упаковке (0,3 кг) и «Уголки зерновые» (меньше 0,2 кг).

В компании «Фацер» также делают ставку на уменьшение порций: хлеб выпускается в нарезке с меньшим количеством кусочков. Недавно предприятие запустило новую линейку из овсяного и ржаного хлеба. Вместе с тем в «Фацер» отмечают смещение покупательского спроса в пользу менее дорогих сортов.

«До кризиса в России у нас был рост по категории хлебов с высокой добавленной стоимостью. Сейчас есть определенное сокращение темпов роста в этом сегменте. Однако в компании надеются, что это временный тренд и покупатель вернется в этот сегмент», — пояснили в «Фацере».

В 2014 году в Петербурге объем рынка хлеба и хлебобулочных изделий составил 43,3 млрд рублей. При этом руководители крупнейших хлебобулочных предприятий города говорят, что отрасль ежегодно теряет около 1 млрд рублей на возвратах из торговых сетей.

В Ленобласти работают 42 предприятия хлебопекарной промышленности, из них 10 — хлебокомбинаты, 32 — мини-пекарни. Главные производители — холдинг «Петрохлеб», заводы «Аскания», «Ижора хлеб» и «Росхлебпродторг».

## Спрос на оборудование

«Хотя цены растут, но производителей больше не интересуют дешевые виды хлеба, они ищут новые зерновые смеси и технологии», — рассказывает Татьяна Никулина, генеральный директор финской компании «Лейпуриен Тукку», основного поставщика зерновых смесей для петербургских хлебозаводов. Сейчас в компании увеличилось количество заказов на оборудование для производства плоского хлеба (лаваш, чапати, пита и пр.).

«Из-за повышенного интереса российских заводов, например, наш партнер в Германии строит дополнительную площадку для производства линий по нарезке и упа-

ковке, которые будем поставлять в Россию», — рассказывает Татьяна Никулина.

Сейчас в структуре продаж компании доля отечественного сырья составляет 40–45% против 15–20% в докризисные времена. В основном это зерновые смеси, маргарин, фруктово-ягодные начинки, упаковки.

«Однако полного импортозамещения как не было, так и нет: даже в этих продуктах многие ингредиенты покупаются за границей, отчего поднимаются цены на компоненты, произведенные в стране», — говорит Никулина.

По данным Росстата, на 1 июня цены на хлеб из пшеничной муки 1-го и 2-го сортов выросли на 0,2%, до 40,69 рубля за 1 кг, на ржаной и ржано-пшеничный хлеб — остались без изменений, 40,52 рубля за 1 кг.

ДП Реклама		Время строить бизнес		Отдел рекламы: тел. 326-9444, 326-9719; факс 326-9740			Выходит: среда, понедельник	
Адрес объекта	Метраж кв.м, сотка, га	Тип использования	Дополнительная информация об объекте (этаж, вход и т.п.)	Условия реализации	Арендная ставка руб./м2 в мес.	Стоимость продажи	Телефон, фирма	
Юрия Гагарина пр. 14	144.70	Универсальные помещения	Дом сдан. Возможна рассрочка до 18 месяцев.	аренда/продажа	—	11 850 930 руб.	ГК «ЦДС» 320-12-00	
Октябрьская наб. 124	190.6	Универсальные помещения	Дом сдан. Возможна рассрочка до 24 месяцев.	аренда/продажа	—	10 120 860 руб.	ГК «ЦДС» 320-12-00	
Мартыновская ул. 14/1	181.20	Универсальные помещения	Дом сдан. Возможна рассрочка до 36 месяцев.	аренда/продажа	—	9 241 200 руб.	ГК «ЦДС» 320-12-00	
10-й км от КАД Мурманск шоссе	3,5Га+20С3	Производство IV-Кл. склад, автосервис	пр-кл ОС3 и быт кор (2013) собств. ТУ100 кВт возм неогран увелич, подкл к газу, асф. до ЗУ	продажа	договорная	80 млн руб.	89817400939 Елена	
ул. Коммуны, 67	23-2700 м²	склад/производство	Теплые, отд. вход, парковка, возможно подключение И-нета/тлф. КАД 5 км	аренда	300-400	—	633-30-50, отдел аренды	
ул. Химиков, 28	20-300 м²	склад/производство	Прямая аренда. Теплые помещ., отд. вход, удобный подъезд. Внутри КАД 5 км	аренда	250-550	—	633-30-50, отдел аренды	
СПб, м. Металлоостров, ул. Центральная д.11	95 м²	универсальные помещения	2/5, хорошее состояние, 2 входа.	продажа	—	6 500	460-88-88 «Колвэй»	
СПб, Лиговский пр. д.144	607 м²	производство, офис, склад	кирпичное двухэтажное отдельно стоящее здание, собственность	продажа	—	57 000	700-50-00, №3-01* «Колвэй»	
СПб. Центральный р-н, Невский пр., д.90-92	170	универсальное помещение	Видовое помещ., окна на Невский пр., кирпичный дом 1980 г.п., 4/5 эт., вх. с улицы, отл. сост.	аренда	1500 м²	—	«Колвэй» т. 700-50-00 №3-01	
СПб. Центральный р-н, Невский пр. д.45	80	квартира под коммерческие цели	кирпичный дом, 2/5 этаж, высота потолков 4м, есть лифт. Все коммуникации.	аренда	1500 м²	—	«Колвэй» т.700-50-00 №3-01	
г. Гатчина, ул. Авиатрицы Зверевой, д.3	330,3	Универсальное помещение	Первая линия домов. Удобная парковка. 1 этаж. п=2,9 м.	аренда	700 руб./м²/мес.	—	000 «Троик»-8 (921) 945-23-42	
Ул. Калинина, д. 13	63,7	Офис	Арендная ставка включает НДС, охрану, коммунал. платежи	аренда	500 руб./м²/мес.	—	0АО «ГИПРОБИОСИНТЕЗ»-8 (921) 945-23-42	
Ул. Калинина, д. 13	89,3	Склад	Арендная ставка включает НДС, охрану, коммунал. платежи	аренда	400 руб./м²/мес.	—	0АО «ГИПРОБИОСИНТЕЗ»-8 (921) 945-23-42	
Ул. Якорная, д.2	198,5	Универсальное помещение	Первая линия домов. Удобная парковка. 1 этаж. Витринные окна. Отдельный вход. h=3,7 м.	аренда	800 руб./м²/мес.	—	000 «Техника»-8 (921) 945-23-42	
Химический пер., д. 7, корп.3	5408	Склад	Отопление, 5 пандусов, 3 въезда для фур, h=8,74м	аренда	350 руб./м²/мес.	—	000 «Техника»-8 (921) 945-23-42	
Химический пер., д. 7, корп.3	1500	Склад	Отопление, 3 въезда для фур, h=8,74м	аренда	350 руб./м²/мес.	—	000 «Техника»-8 (921) 945-23-42	
Ул. Софийская, 14	18 - 100 м²	Офис/ магазин/ торговое пом.	В БЦ или на 1 эт. с отд. вх. Охр. сигн. Парковка. Метро - 10 мин пешком. После ремонта.	краткоср. аренда	590-1000	—	0АО «УК «Ленинец»-326-65-25, +7921-4067064, 269-70-33	
Ул. Софийская, 14	230-1400 м²	Офис-склад/ магазин-склад	2 этаж. С/у. Парковка. Эл. мощность по требованию. Вход с Софийской ул.	аренда	600	—	0АО «УК «Ленинец»-326-65-25, +7921-4067064, 269-70-33	
Область, Петрозаводск, Зайцева ул. 67А	7204	отдельно стоящее здание	Продается арендный бизнес в г. Петрозаводске. Быстрая окупаемость	продажа	—	396225 тыс.руб.	АДВЕКС, (812)322-5200	
Центр, Ковенский пер. 5	1025	различное назначение	этаж: бельэтаж, +терраса 500 м², отд. вход, новое нежилое здание паркинг 74кВт www.kve5.ru	продажа	—	145000 тыс.руб.	Апирори недвиж., 715-15-41	
Центр, Шпалерная ул. 43	782	отдельно стоящее здание	этаж: 1, историческое здание оранжереи у Таврического сада	продажа	—	135000 тыс.руб.	Апирори недвиж., 715-15-41	
Пград, Мартынова наб. 64	1215	отдельно стоящее здание	этаж: 1-4, особняк с новым ремонтом в охраняемом комплексе Дом у моря вид, www.mr64.ru	продажа	—	520000 тыс.руб.	Апирори недвиж., 715-15-41	
ЛО Тос, Красный Бор пос.	394	отдельно стоящее здание	этаж: 1,2, нов здание пром уч+ж.20 сот газ 30 кВт ж/д станция пешком, маршрутка, 25 км КАД	продажа	—	9000 тыс.руб.	Апирори недвиж., 715-15-41	
Курорт, Серово пос.	3,2 Га	участок Посел	931.89.35 ППИ ИЖС асфальт залив	продажа	—	100000 тыс.руб.	АДВЕКС, (812)322-5200	
Москва, Варшавская ул. 108	192	различное назначение	этаж: 1, витрины, парковка, дом на пешеходной тропе к метро Московская	аренда	1400 руб./м²/мес.	—	Апирори недвиж., 715-15-41	

Деловой  
Петербург

Уважаемые господа!

рубрика «Время строить бизнес» выходит по понедельникам и средам:

простая строка: в понедельник – 1250 руб. в среду – 950 руб. + НДС

жирная строка – 2030 руб. + НДС

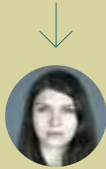
блок из 3 строк: простая строка – 2655 руб. + НДС жирная строка – 3900 руб. + НДС

Подробности по тел. 326-97-19/44

# 12 АРБИТРАЖ

## МНЕНИЕ

### Блестящий экологический вывод



**ЛЮБОВЬ НИКОЛАЕВА,**  
старший юрист Legal Studio

**В** своей практике при сопровождении экологического спора в Мурманской области мы столкнулись с оригинальным толкованием разъяснений Верховного суда РФ. До августа 2014 года такого не случалось, потому что арбитражные суды в принципе не имели права ссылаться на акты Верховного суда. Но теперь все изменилось.

В общем, арбитражный суд рассмотрел иск департамента Росприроднадзора о взыскании крупной суммы ущерба водному объекту с нашего клиента — компании, занимающейся рыболовными промыслами. У нее в акватории Баренцева моря затонул плавучий склад с кормом для рыбы. В первой инстанции мы дело выиграли, в иске департаменту было отказано.

Но при рассмотрении дела в апелляции судья вдруг задался вопросом о подведомственности спора арбитражным судам. Оказалось, что суды в некоторых случаях прекращали производство по делам о возмещении вреда окружающей среде, поскольку считали их подведомственными судам общей юрисдикции. Только в Петербурге в прошлом году на этом основании было прекращено производство по нескольким делам.

**П**ри этом суды ссылались на постановление Президиума ВС от 18 октября 2012 года, в котором тот разъяснял судам общей юрисдикции, как применять законы об ответственности за нарушения в области охраны окружающей среды. В этом постановлении ВС вскользь указал, что экологические дела должны рассматриваться судами общей юрисдикции.

Тогда, в 2012 году, это постановление ВС никого не волновало: арбитражные суды прислушались только к голосу ВАС РФ. Но в августе 2014 года ВАС был упразднен, и уже осенью первые арбитражные суды в своих решениях стали ссылаться на это постановление ВС и перенаправлять в районные суды экологические споры между компаниями.

В нашем споре департамент Росприроднадзора в кассации также стал ходатайствовать о прекращении дела как неподведомственного арбитражу, хотя сам же годом ранее и подал туда этот иск. Но нас прекращение выигранного нами в двух инстанциях дела и рассмотрение с самого начала в районном суде, конечно же, не устраивало.

**И** мы с такой позицией не согласились. Во-первых, ВС в 2012 году давал разъяснения исключительно судам общей юрисдикции, и речь в его разъяснениях шла вовсе не о подведомственности экологических споров, а совсем о других вопросах. А во-вторых, закон «Об охране окружающей среды» прямо говорит, что компенсация вреда природе осуществляется «добровольно либо по решению суда или арбитражного суда». То есть ни о какой исключительной подведомственности речи не идет. Суды апелляционной и кассационной инстанций с нами согласились.

Но сам такой факт мне кажется довольно тревожным сигналом. Если арбитражные суды начнут перелопачивать старые акты Верховного суда в поисках новых для себя трактовок процессуального права, последствия для практики сложно прогнозировать.

# Шеф в ответе за все

## Руководителей компаний могут привлечь к ответственности за неправомерные или даже ошибочные бизнес-решения. Причем для этого не обязательно даже признавать фирму банкротом: достаточно взыскать с нее убытки.



**ПАВЕЛ НЕТУПСКИЙ**  
news@dp.ru

**З**аконодательство о банкротстве допускает возложение невыплаченных долгов (привлечение к субсидиарной ответственности) на так называемых контролирующих лиц — руководителей, членов правления и крупных акционеров, из-за действий которых компания оказалась финансово несостоятельна. Но на практике суды чаще всего удовлетворяют такие иски, только когда доказан умысел виновников — например, когда выявлены факты увода активов.

### Презумпция вины президента

Альтернативный вариант — подача иском о взыскании убытков, причиненных руководителем компании. Этой процедурой активно пользуется Агентство по страхованию вкладов (АСВ).

Самым показательным подобным делом можно считать арбитражное дело против бывшего президента банка «Сенатор» Олега Рафановича. АСВ утверждало, что, подписывая кредитные договоры, он игнорировал информацию об отсутствии надлежащего обеспечения у 22 заемщиков, которые к тому же не вели реальной хозяйственной деятельности и не находились по официальным адресам регистрации.

Умысла руководителя никто доказать даже не пытался, но суды де-факто презюмировали неосторожность. «Осуществляя функции президента банка... не предпринял должных мер по организации проведения комплексного и объективного анализа деятельности заемщиков, их идентификации и обеспечению возврата денежных средств...» — констати-

ровал арбитраж, удовлетворяя иск АСВ о взыскании с Олега Рафановича почти 424 млн рублей.

Почти 32 млн рублей обязали заплатить руководителя АКБ «Премьер» Всеволода Гайсина, подписавшего договор с представившей подложные документы компанией. «В банке отсутствовала информация о реальном финансовом положении заемщика, а имеющиеся в кредитном досье сведения не позволяли выдавать многомиллионный кредит без убытков для кредитной организации», — заключил суд.

По словам старшего партнера коллегии адвокатов «Делькредере» Елены Деминой, в ряде случаев к ответственности привлекаются даже члены правления, которые не голосовали за одобрение сделки с неплатежеспособным заемщиком. Но они входили в кредитный комитет и подписали соответствующий протокол, а потому с них же взыскивался причиненный ущерб.

### Ты конторой не рискуй

Многие эксперты убеждены в преимуществе альтернативного способа взыскания долгов: «Привлекать к субсидиарной ответственности можно, только когда уже проведены все расчеты, и только в рамках недостающей суммы. Поэтому намно-

го удобнее подавать иски о взыскании убытков — они не связаны ни с моментом, ни с пределами суммы», — говорит Елена Демина.

Директор экспертно-аналитического департамента АСВ Юлия Медведева убеждена, что «больше, чем агентство, таких исков никто не подает, и больше, чем АСВ, о них никто не знает».

Хотя, как напоминает партнер адвокатского бюро «S&K Вертикаль» Евгений Зверев, возможность предъявления такого рода исков заложена в Гражданском кодексе РФ с самого начала его действия, практика стала эффективно развиваться только в последние несколько лет. По его словам, есть положительные решения по делам о взыскании убытков при явной недобросовестности руководителей, которые, в частности, выдавали кредиты сомнительным заемщикам без обеспечения или выводили активы по заниженной цене.

«Однако истцы могут столкнуться с рядом трудностей при доказывании вины ответчика в более сложных случаях, например использование чрезмерно дорогих кредитных средств или развитие заведомо нерентабельного направления бизнеса. Основанием для привлечения руководителя к ответвен-



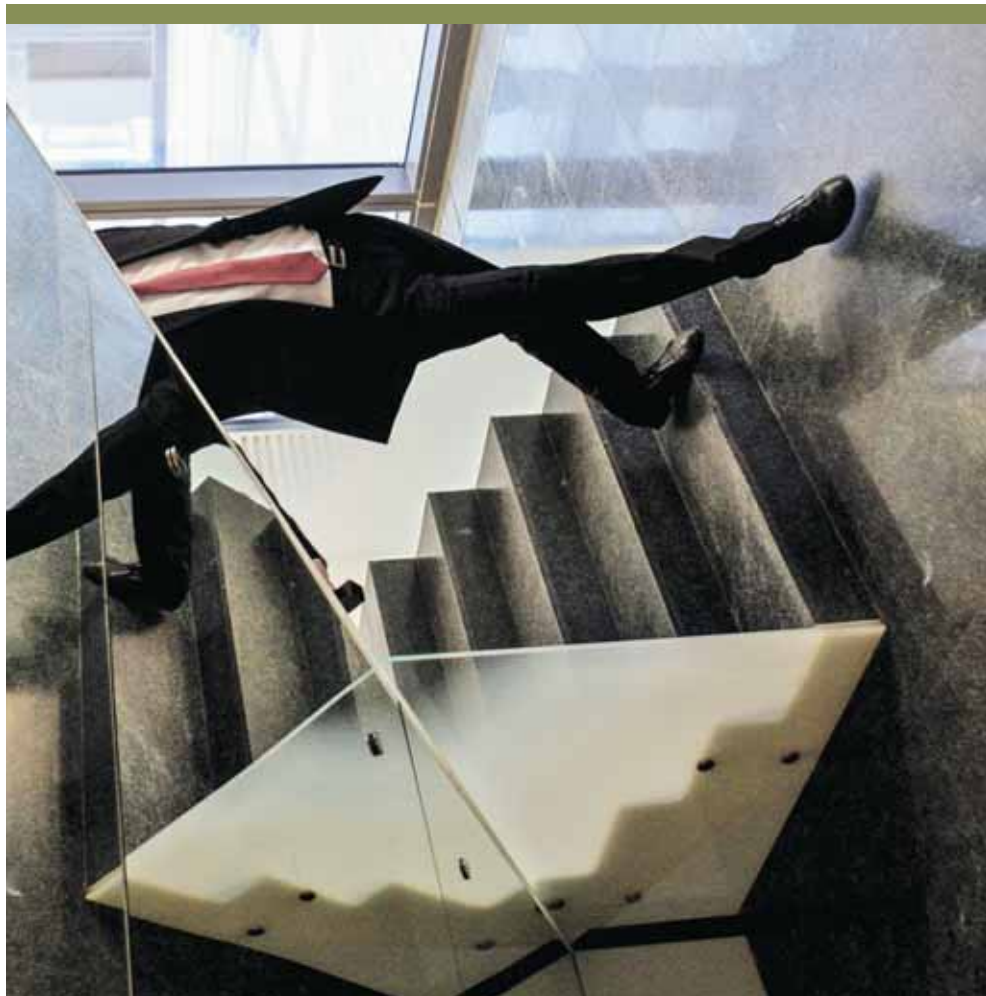


ФОТО СЕРГЕЯ КОШКОВА

### Мониторинг Обеспечительные меры, принятые Арбитражным судом СПб и ЛО за неделю с 1 по 7 июня 2015 года

Истец	Исполнитель	Суть обеспечительных мер
к/у ООО «Виарт»	ООО «Виарт», Юарон В.В., Горелов А.В., Федотов С.М.	Запретить Росреестру регистрационные действия, связанные с отчуждением (переходом) и обременениями, за исключением сделок, совершаемых истцом, в отношении нежилого помещения №3, покупатель — Барон В.В.; квартиры №8 и №26, покупатель — Горелов А.В.; квартиры №14, покупатель — Федотов С.М., по адресу: ЛО, Всеволожск, Заводская ул., 3.
ООО «Музыкальные технологии», ООО «СЭС-Мобайл»	в/у ООО «Гидротехнологии»	Запретить ответчику проводить первое собрание кредиторов должника до рассмотрения всех требований кредиторов.
к/у ООО «ЛЕС Комплекс»	ООО «Карелл-пром»	Запретить ответчику передачу третьим лицам дебиторской задолженности Румянцев А.Л. на сумму 298 900 000 руб. и ООО «Лесстройкомплект» на сумму 80 444 590 руб.

Источник: Арбитражный суд СПб и ЛО

ности является недобросовестность или неразумность его действий, а доказывать это должен истец. Некоторые обстоятельства (сделки взаимозависимы с лицами, сокрытие ответчиком документов) переносят бремя доказывания на ответчика. Ответчик, со своей стороны, вправе утверждать, что совершенные им неудачные сделки охватывались обычным предпринимательским риском», — говорит Евгений Зверев.

Также, по его словам, пытающимся погасить долги за счет руководителя или частных владельцев компаниям (как по искам о взыскании ущерба, так и о привлечении к субсидиарной ответственности) нужно учитывать риск неисполнения выигрышного решения, особенно с учетом начинающей работу процедуры банкротства физических лиц.

#### Значит, вооружен

По данным арбитражной статистики, почти половина всех дел о банкротстве прекращается, фактически не начавшись: суды отказываются начинать процедуры из-за отсутствия у фирмы — должника средств даже для оплаты расходов по ним. Юристы напоминают, что по закону инициировать дело о банкротстве должен сам должник. Максимум через ме-

сяц после возникновения признаков неплатежеспособности директор компании должен подать заявление в арбитраж.

«Если он этого не сделал, а возбужденное по заявлению кредитора дело о банкротстве было прекращено из-за отсутствия средств, у кредитора остается шанс взыскать ущерб с руководителя. Но, по моему мнению, даже при выполнении всех этих условий шансы компенсировать убытки низки», — говорит Наталья Танцюра, юрист-консульт по частному и публичному праву Объединенной консалтинговой группы.

Вместе с тем в ближайшее время руководители реже будут сами инициировать банкротство, а потому шансы кредиторов, скорее всего, возрастут. Поправки, вступившие в силу 20 января 2015 года, лишили самостоятельно подающие заявления компании одного из важнейших преимуществ — права предлагать кандидатуру конкретного управляющего.

По мнению разработчиков таких изменений (группы депутатов Госдумы), ранее недобросовестные должники злоупотребляли правом определять кандидатуру, что позволяло назначать «лояльного арбитражного управляющего и фактически сохранять контроль над управлением предприятием».

## ГУАП – ВЫБОР ДОСТОЙНЫХ

В преддверии начала приёмной кампании Юлия Анатольевна Антохина – ректор Санкт-Петербургского государственного университета аэрокосмического приборостроения, рассказала «Деловому Петербургу» о вузе, который она возглавляет.

ГУАП – один из ведущих российских технических вузов, вся жизнь которого неразрывно связана с развитием авиационных и космических технологий.

История ГУАП ведёт свой отсчёт с 1941 года и за эти годы вуз превратился в крупный международный научный и образовательный центр, сохранив при этом уникальный в мировой образовательной практике профиль – аэрокосмическое приборостроение.

В настоящее время ГУАП обрёл устойчивый имидж вуза «первого выбора» – абитуриенты осознанно и целенаправленно стремятся поступить именно сюда, поэтому университет постоянно находится среди лидеров по конкурсу (даже с учётом растущих цифр приёма).

Делая свой выбор, будущие студенты ориентируются на ряд ключевых преимуществ ГУАП:

- статус высокотехнологичного инженерного вуза мировой известности, обладающего мощной научно-технической базой для подготовки востребованных специалистов;
- постоянное внедрение передовых образовательных технологий в сотрудничестве с отечественными и зарубежными образовательными организациями
- компетентность профессорско-преподавательского состава, подтверждённая научными званиями и практической деятельностью;
- качество образования, соответствующее мировым стандартам и самым актуальным трендам на рынке труда;
- успехи выпускников, работающих на ключевых позициях в науке и многих отраслях промышленности, а также в госучреждениях и бизнес структурах;
- особую творческую атмосферу вуза, знаменитого не только своими выпускниками – учёными, руководителями, бизнесменами, но и музыкантами, актёрами, спортсменами.

Диплом ГУАП высоко ценится и за рубежом. В вузе учатся более 900 иностранных студентов из 39 стран мира, а



студенты и сотрудники университета регулярно участвуют в программах обмена и стажировок в учебных заведениях США, Канады, Италии, Франции, Испании, Финляндии, Китая и многих других стран.

В мае 2015 года ГУАП стал первым петербургским вузом, включённым в международную ассоциацию CDIO ведущих технических университетов, осуществляющих практико-ориентированную подготовку магистров и бакалавров по методике Массачусетского Технологического Института, широко применяющейся в университетах США и Европы.

Таким образом, выпускник ГУАП – это специалист с передовыми знаниями в своей области, обладающий актуальным практическим опытом и встроенный в современную научную и образовательную систему. Именно поэтому 90% наших выпускников работают по приобретённой в вузе специальности.

А ещё студенты имеют уникальную возможность получить сразу две востребованные специальности – военную и гражданскую. ГУАП является одним из всего 4 вузов Санкт-Петербурга, на базе которых работают современные учебно-военные центры, занимающиеся не только подготовкой офицеров запаса, но и кадровых военных.

Диплом ГУАП в совокупности с полученными в стенах вуза знаниями обеспечивает нашим выпускникам интересную и высокооплачиваемую работу, возможность развития и самореализации, а так же уверенность в завтрашнем дне.

**15 июня ГУАП начинает приём документов от будущих студентов.**

**Адрес приёмной комиссии:  
улица Якубовича, 26.**

**Телефон для справок:  
312-21-07**

**ГУАП**  
Государственный Университет  
Аэрокосмического Приборостроения

## 14 ИНТЕРВЬЮ

**А**ттила Догудан, основатель австрийской кейтеринговой компании Do&Co, которая обслуживает крупнейшие международные мероприятия, был признан менеджером года — 2015 по версии ассоциации European Business Press (EBP). Он приоткрыл тайну, как покорить инвесторов, которые ненавидят сюрпризы.

**Мистер Догудан, в наших архивах десятки ваших фотографий, но ни на одной из них вы не сидите за своим рабочим столом. О чем это говорит?**

— О том, что я провожу 90% своего времени там, где нужно — с нашими клиентами. Там, где делаются деньги. А за столом я сижу редко: больше тогда, когда журналисты спят.

**Значит, у вас все-таки есть рабочий стол.**

— Конечно. Точнее, два. Один в Стамбуле, другой в Вене.

**Вряд ли еще какие-нибудь руководители корпораций, торгующихся на бирже, работают так напряженно, как вы. Недавно вы вернулись с финала Лиги Европы УЕФА в Варшаве, сразу после Гран-при «Формулы-1» в Монако, а вскоре ваша компания Do&Co будет отвечать за кейтеринг на Гран-при «Формулы-1» в Канаде и Австралии...**

— Вы забываете о финале Лиги чемпионов в Берлине, одном из крупнейших мероприятий, которое мы когда-либо брались обслуживать. В единственный день собрались в общей сложности 14 тыс. VIP-гостей.

**Каков ваш распорядок дня во время такого крупного мероприятия?**

— Я не ранняя пташка. Обычно встаю в 8 утра. Работа начинается в 9 и продолжается до 10 или 11 вечера, когда последние гости заканчивают ужинать. Тогда наступает наше время перекусить. Во время работы мы должны быть уверены, что соответствуем нашим собственным стандартам каждую минуту. Это подразумевает помимо прочего то, что мы постоянно должны задаваться вопросом: что еще мы можем сделать, чтобы удовлетворить клиентов.

Наша единственная реклама — это довольный гость, который рассказывает о нашем бренде и создает нашу репутацию. В то же время мы постоянно анализируем возможные риски на месте, чтобы не совершить неприятную ошибку.

**Пожоже, что вы много времени проводите на ногах, питаетесь нерегулярно, спите мало...**

— В общем, нормальная жизнь управленца. Нет, серьезно: я в основном сплю от 6 до 7 часов и придерживаюсь здоровой диеты. И ежедневная круговерть держит меня в тонусе.

**Опытные руководители, как правило, мастера делегирования задач — эту способность вы, кажется, только частично развили.**

— Распространенное заблуждение. Вы не можете сделать 800 млн евро в продажах, если вы не знаете, как делегировать. Тем не ме-



**АТТИЛА ДОГУДАН**

# МЫ — ЭТО ЦИРК

нее в нашей работе жизненно важно находиться рядом с клиентом. Этот бизнес не может управляться посредством электронных писем с рабочего места. Наш самый большой актив — наша корпоративная культура. Главное — люди, а не что-то другое. Конечно, мы покупаем лучшие продукты, но именно наши сотрудники делают нас особенными. Вы можете почувствовать, что они работают не только за деньги, хоть мы и платим им по высшей мерке.

#### Тогда давайте поговорим о вашей корпоративной культуре...

— ...которую достаточно легко объяснить. Залог успеха — обычная порядочность. И признание всеми, что эффективность может быть достигнута только в команде. Чтобы быть достойными доверия, вам нужно быть примером. Между прочим, мы испытываем трудности с поиском подходящих сотрудников.

#### Это не удивительно. Кроме того, у вас репутация человека, который способен быть в двух местах одновременно.

— Какая досада для всех, кто на это уповает, — я могу быть только в одном месте.

#### Как бы вы описали компетентно-го управленца?

— Ему нужно иметь четкое видение того, что его компания представляет и куда движется. Я пришел к выводу, что выделяться можно двумя способами: либо вы хотите быть самыми лучшими, либо самыми дешевыми. И вы должны постоянно спрашивать себя: кому нужен ваш продукт? Ваш сервис? И как следует наилучшим образом подойти к делу? В нашем случае это означает, что мы не ведем себя как обычная корпорация. Наша компания — это нечто среднее между солидной корпорацией и увеселительным заведением. Я бы сказал, что Do&Co — компания, которая предлагает развлечение для искушенных людей. Мы цирк, так сказать. Вы бы никогда не смогли успешно руководить таким бизнесом, как наш, из чисто финансовых побуждений.

**Я отыскал ваше интервью 2002 года. Тогда вы говорили: «Я никогда не хотел стать одним из тех патриархов, которые не замечают, что реальность уже обогнала их. Мне будет 47 через 5 лет. Тогда наступит время молодого поколения перенять эстафету». В этом году вам исполняется 56. И вы все еще в деле.**

— Я отстаю от графика. Согласен. Тем не менее я не делаю абсолютно все сам, даже если именно такой мой образ тиражируется в СМИ. Do&Co идут как часы, где каждый винтик идеально подходит другому. У нас есть 28 кухонь по всему миру. Это просто физически невозможно — быть везде, даже если я, как говорят, бываю в двух местах одновременно.

#### Do&Co без Аттилы Догудана — вы можете это представить?

— Конечно. Важно иметь глубокое воздействие на компанию. Если вы не хотите, чтобы ваш предпринимательский дух исчез вместе с вами, вам нужно передать как можно больше знаний следующему поколению. Мы сейчас строим нашу Do&Co Academy, надеемся закончить к концу года. Мы инвестируем миллионы в обучение персонала для мирового рынка.

#### О вашей компании часто можно услышать: «Догудан хорошо пла-

**тит, но и требует многого. Если вы не можете идти с ним в ногу, вам, вероятно, стоит поискать себе другое занятие».**

— На этом зиждется международная конкуренция. Если вы не учитесь усердно и не наслаждаетесь соревнованием с лучшими в мире, вы в пролете. Мы играем в Лиге чемпионов, а не в третьем дивизионе.

#### Вы начинали в Вене в 1981 году с магазина деликатесов и трех работников. Сегодня Do&Co работает в 20 странах, сотрудников — около 9 тыс. Это именно та цель, к которой шел молодой Догудан?

— Я хотел создать бизнес, признаваемый во всем мире, премиум-бренд. Синоним хорошей еды, так сказать. Моей мечтой было однажды заработать 1 млрд на продажах. Шиллингов — тогда они были в ходу. С ежедневным оборотом 2 тыс. шиллингов (145 евро) это действительно казалось мечтой.

#### Do&Co приближается к этому миллиарду. Евро, конечно. В 2014–2015 финансовом году продажи группы выросли на 25%, до 795,7 млн евро, в то же время показатель EBIT (прибыль до уплаты процентов и налогов — Ред.) увеличился на 15%, до 53,5 млн евро. Ваше резюме?

— Год без каких-либо сюрпризов. Мы достигли прекрасного результата. Тем не менее суть нашей деятельности не сводится к максимизации продаж. Меня не волнует, вырос наш годовой оборот на 15 или 20% или нет. Эта компания создана для того, чтобы давать устойчивую прибыль, — это в конечном счете приносит пользу нашим сотрудникам и акционерам.

#### За последние 5 лет Do&Co успешно удвоила оборот и прибыль, не смотря на финансовый кризис.

— Есть кризис или нет, в такой фазе, как сейчас, вам нужно выйти из своей зоны комфорта. В последнее время рынок Австрии не был легким для нас, особенно в части работы с авиакомпаниями. Так что мы постарались двинуться в другие области. Мы пошли в розницу и к пассажирам железных дорог вместе с Henuy, в Турцию, Францию и скоро — в Южной Корею. И мы постоянно расширяем нашу работу в США. За Нью-Йорком и Чикаго последуют Лос-Анджелес, Сан-Франциско и Вашингтон. В то же время мы расширяем наше совместное предприятие с Nespresso.

Мы диверсифицируемся, продвигаемся на разных рынках с разной продукцией, брендами и рисками, как это заметно по индустрии моды. В результате мы постепенно набираем необходимую критическую массу.

#### Акции Do&Co торгуются на Венской фондовой бирже с 1998 года и на Стамбульской фондовой бирже с 2010 года. В то же время вашей организации принадлежит 40% компании. Стоимость акций выросла в 5 раз. Кажется, инвесторам нравится ваш бизнес.

— Ну, были периоды, когда цены снижались. Но я думаю, что инвесторы доверяют нашей бизнес-модели, даже если к нам нельзя приложить никаких маркеров. Несомненно, второе размещение, в Стамбуле, помогло, поскольку оно обеспечило акции дополнительной ликвидностью. В частности, инвесторы знают, чего от нас можно ждать. Мы торгуемся уже около 90 кварталальных периодов и всегда

были верны своему слову. Инвесторы ненавидят сюрпризы.

#### В конечном счете у Do&Co нет ни одного реального международного конкурента. Каким ориентирам вы следуете?

— Местные игроки, которые понимают соответствующий бизнес лучше, чем мы. Мир — это наш рынок. Но есть множество компаний в Нью-Йорке, Лондоне и Париже, которые у себя на местах делают то же самое, что и мы, очень успешно. Это компании, у которых мы можем учиться. В 2014 году мы вышли на очень конкурентный рынок Франции вместе с Hédard. Мы с охотой выходим на новые рынки. Иначе мы бы потеряли себя в самодовольстве и достатке.

#### Do&Co предоставляет услуги кейтеринга примерно для 60 авиаперевозчиков, таких как Emirates, Qatar, British Airways, Cathay Pacific, Singapore Airlines, Turkish Airlines, Austrian Airlines. Есть ли еще авиакомпании, которые вы бы хотели иметь в портфолио?

— Любые, которые решились предложить качественный продукт своим клиентам.

#### Разве не все они хотят этого?

— Нет, есть бюджетные авиалинии. Для них перелет — это чистый товар, без каких-либо эмоций. Они доставляют своих клиентов из точки А в точку В и стремятся делать все безопасно и вовремя, предпочтительно находясь в положении монополиста. Тем не менее этого недостаточно. В отличие от американских, авиаконпании из Турции, стран Персидского залива или Азиатского региона в высшей степени ориентированы на сервис. Европа где-то посередине.

Никто не летает только из-за еды, но это самый дешевый инструмент маркетинга, который может использовать авиакомпания. Даже стакан воды на борту стоит авиакомпании денег. А ведь вам еще нужен поставщик провизии, холодное хранилище, таможенный склад, счетовод, грузовик и, наконец, использованные стаканы нужно мыть. Если вы добавите сюда немного денег — я говорю только о нескольких центах или евро в расчете на пассажира, что совершенно не соотносится с ценой билета, — вы можете добавить значительную эмоциональную ценность и завоевать клиентов надолго. И наоборот. Если вы экономите 20 млн евро на кейтеринге, не удивляйтесь, если в конечном итоге потеряете 20 млн выручки 3 года спустя. Это понимание постепенно приходит в авиационную индустрию.

#### Тем не менее в течение последних нескольких лет принцип лоукоста постепенно распространился на авторитетные авиакомпании.

— В том-то и заключается проблема. Лоукост означает: «У меня низкие затраты». Если у меня есть авиакомпания, которая стремится быть таковой, но не имеет на деле низких затрат, дело пойдет туго. Вы хотите летать по Европе за 150 евро или меньше — хорошо. Но не ожидайте чего-нибудь на борту. В то же время никто не поймет, когда ему зарядили ценник в 500 евро или даже больше за 1–2 часа полета. Ни один из перевозчиков не доказал убедительно, что они действительно способны быть низкобюджетными.

#### Бизнес с авиаперевозчиками приносит вам две трети выручки и три четверти прибыли...

— Наша цель — сделать эту пропорцию 50:50 в долгосрочной перспективе. Мы хотим делать половину нашей выручки в воздухе, другую половину — на земле, чтобы лучше защититься от краткосрочных экономических кризисов. За последнее время не было десятилетия, когда бы мы не наблюдали кризис в авиационной индустрии.

#### Среди прочего Do&Co поставяла еду для чемпионата Европы по футболу в Португалии в 2004 году, в Австрии и Швейцарии в 2008-м и в Польше и на Украине в 2012-м. На подходе чемпионат во Франции в будущем году, где ожидается 150–200 тыс. VIP-гостей. Как подготовить компанию к такому крупному мероприятию?

— Как минимум мы получили опыт, как не надо делать это. Возьмите Португалию–2004, к примеру. УЕФА потребовал, чтобы 30% наших сотрудников были португальцами. Мы обычно так и делаем. Однако конкретно в этом случае мы с удивлением обнаружили, что во время первого матча португальской команды должны были ходить и искать наших людей по всему стадиону. Некоторые из них получили униформу и ID-карточки только для того, чтобы исчезнуть и посмотреть игру.

Евро–2016 во Франции — большое событие. Совместно с Hédard мы позиционируем себя как французская компания с французской командой, но в нашем бэк-офисе будут люди, которые прошли три чемпионата Европы и джюкину финалов Лиги чемпионов. Мы уже год провели в пригородовлениях, и УЕФА знает, что мы вкладываем в это душу и сердце.

#### Для знаменитостей сложнее готовить, чем для простых смертных?

— Нет. Вы можете повстречать трудных людей где угодно. Для раздражительности статус не имеет значения.

#### В заключение, что вы посоветуете молодым предпринимателям?

— Многие люди думают, что если они что-то начинают, это должно тотчас же заработать. Первые 7–8 лет жизни Do&Co прошли совсем не гладко. Поэтому будьте терпеливы, упорны, выходите за пределы зоны комфорта, постоянно подвергаете сомнению свои собственные действия, устраняйте ошибки и оставайтесь скромными, даже когда вы успешны. Вам следует смотреться в зеркало время от времени и спрашивать себя: «Что я делаю не так?»

#### Что вы сами видите в зеркале?

— Парня, который постоянно задает себе вопросы.

МИХАЭЛЬ НИКБАХШ,  
ЖАННА ЖУРАВЛЕВА

Есть два пути: либо вы хотите быть самыми лучшими, либо самыми дешевыми.



#### Биография

##### Аттила Догудан

→ Родился в 1959 г. в Стамбуле, в 10 лет переехал в Вену.

→ В 1981 г. основал кейтеринговую компанию Do&Co. В 1987 г. стал поставлять продукты питания авиаперевозчикам, в 1992-м — на мероприятия «Формулы-1». С 2004 г. Do&Co обслуживает крупнейшие футбольные мероприятия (Евро–2004, 2008, 2012). Сейчас Do&Co работает в 20 странах: управляет ресторанами, барами, отелями, розничными магазинами и т.д.

→ В июне 2015 г. награжден как менеджер года по версии European Business Press: в ассоциацию входят 45 крупнейших европейских бизнес-изданий, в том числе из Bonnier Group.

## Вырвать корень зла



**АЛЕКСАНДР РУЖИНСКИЙ,**  
соучредитель сервиса Frossa, президент Ассоциации малых предприятий наружной рекламы

**Т**радиционный, родом из прошлого века, рекламный подход к клиенту заключался в размещении рекламы в газете, на рекламном щите, в показе по ТВ во время футбольного матча, в прорутке джингла на радио. В чем суть: рекламное сообщение должно быть дано на максимально широкую аудиторию, целевая группа определена предельно точно, стоимость рекламного контакта оптимальна. После этого сидим на телефоне, принимаем входящие звонки, встречаем покупателей в магазине или в офисе.

Это пассивный метод, который удобен рекламодателям. Но сейчас ваш потенциальный клиент уже завален рекламой. И он эволюционировал. Он умело оперирует всеми доступными ему информационными фильтрами, избавляется от спама и информационного шума, пресекает любые ваши попытки вторгнуться в его личное информационное пространство. Он хочет получать только те данные, которые нужны ему здесь и сейчас.

Корень зла заключается в том, что для рекламодателя и для традиционной рекламной площадки не имеет особого значения, нужны ли потребителю предлагаемые товары и услуги на самом деле.

С развитием Интернета появилась другая модель: пользователь сам заходит в Сеть с целью найти нужный ему товар или услугу. Теперь он является активным участником процесса, выбирает вас или ваших конкурентов, а бизнес, как и раньше, выполняет пассивную функцию обслуживания входящих клиентов.

**С**ледующей ступенью эволюции является проактивная деятельность со стороны продавца. В то время как ваши способы борьбы с иммунитетом клиентов к традиционному рекламному воздействию уже практически не работают, а борьба с конкурентами за переходы из поисковых систем на ваш сайт влечет за собой только повышение ставок и сокращение вашей прибыли, социальные сети — это тихая гавань в голубом океане продаж. Здесь ваши безмятежные клиенты в раскрытом и первозданном виде, в состоянии душевного равновесия, не тронутым информационным штормом, ищут те товары и услуги, которые нужны им здесь и сейчас.

Здесь клиент обозначает свое намерение приобрести свадебное платье, сделать татуировку, снять или купить квартиру, поехать в кругосветное путешествие. Остается только это намерение увидеть. Мы, например, разработали для этого приложение, которое позволяет находить заинтересованных в товарах и услугах клиентов в социальных сетях. И что самое главное — вступать с ними как в публичное, так и в личное общение. Приложение фокусируется на конкретной тематике и ищет необходимые тематические посты в Facebook, «ВКонтакте» или Twitter, отсекая все ненужное. Остается только отреагировать на просьбу клиента о помощи.



редактор рубрики  
**ДАРЬЯ РЫЖКОВА**  
darja.ryzkova@dp.ru  
+7(812) 354 5970

# На чужой в универ



**Владислав Попов и Александра Оленина уверены, что поступить в зарубежный вуз несложно. Надо лишь знать, где искать: в мире существует множество стипендиальных программ, фондов и грантов.**

ФОТО: ВАЛЕНТИН БЕЛИКОВ

**В**ладислав Попов (29 лет) и Александра Оленина (26 лет) создали поисковик образовательных программ по всему миру. StudyQA позволяет студентам находить зарубежные программы бакалавриата и магистратуры, исходя из полученной специальности, собственных интересов и знания языка. А также подавать документы и общаться с представителями вузов.



**АНАСТАСИЯ ЖИГАЧ**  
anastasia.zhigach@dp.ru

Сейчас StudyQA предлагает около 80 тыс. образовательных программ в 9 тыс. вузов по всему миру. Это не просто поисковик зарубежных образовательных программ, убеждают Владислав и Александра, а умная аналитическая система, которая может оперировать большим объемом данных и сама предлагает пользователю университет, который лучше всего подойдет именно ему. «Мы собираем информацию о студенте и его пожелания к будущему вузу, а также пожелания вуза к своим будущим студентам и сводим их воедино на сайте. В итоге все оказываются в ситуации win-win», — говорит Владислав.

### Рынок «светлых голов»

Сейчас 60% соискателей — это русскоговорящие пользователи, остальные 40% — из США, Европы и Азии. Всего в месяц на сайт заходят 20 тыс. посетителей, зарегистрированных аккаунтов студентов — около 30 тыс. Первые прототипы проекта друзья создавали в публичной библиотеке Вашингтона в июне 2014 года, во время путешествия. Тогда же придумали главное ноу-хау сервиса: поиск не по вузам, а по программам. «Обычно говорят: «Я хочу в Европу. Специальность такая-то». Или: «Изучаю био-

логию, знаю испанский, ищу грант на обучение». Мало кто говорит: «Хочу в Гарвард на такую-то программу вот этого факультета». Поэтому такая система поиска эффективнее и удобнее», — объясняет Александра. Важно то, что представители вузов сами смотрят аккаунты активных студентов и сразу могут проявить интерес к соискателю программы или объяснить, почему этот студент ему неинтересен.

В поисковой выборке студентам выдаются уже заинтересованные в нем университеты. За доступ к «рынку студентов» платят университеты, для студен-

» За все нужно платить, в том числе за обучение. Но это не обязательно должен быть ты: есть гранты, фонды и программы.

# Планете ситете



тов все бесплатно. В ряде случаев StudyQA берет у вуза процент от стоимости первого года обучения за каждого студента, прошедшего в вуз через этот сервис. Модель монетизации также предполагает размещение рекламы. 50 контрактов с вузами у Владислава и Александры уже есть.

«Рынок большой: американские университеты тратят \$5,6 млрд в год на рекрутинг иностранных студентов», — замечает Александра.

На сайте StudyQA подали заявки на поступление около 100 человек, пять из них уже поступили. Стартап официально запустился 20 января 2015 года. К сентябрю предприниматели надеются создать на сайте единую форму, чтобы подавать заявку на поступление в университет, не покидая StudyQA. За техническую часть проекта отвечает Никита Траторов (31 год), у которого есть большой опыт работы с массивными базами данных. Он уже разработал и внедрил ряд городских IT-проектов: городскую базу данных гидов-переводчиков и межрегиональную городскую базу туристских объектов.

В проект учредители вложили около \$20 тыс. личных денег, в том числе прибыль с предыдущих проектов Александры и Владислава. Оборот составляет около \$3,5 тыс. в месяц. На окупаемость проект должен выйти к маю 2016 года.

## Первый блин не комом

StudyQA — это второй совместный проект Владислава и Александры. Идея первого, который получил название GSA, заключалась в консалтинге студентов по обучению за рубежом. Тех, кто только задумался об обучении в другой стране, консультировали знакомые Владислава и Александры — русскоязычные выпускники иностранных вузов. Они рассказывали, куда и как поступать, можно ли рассчитывать на стипендию и оплату проживания, к каким экзаменам готовиться. Однокурсники смогли воплотить его в жизнь потому, что сами имели опыт стажировок и обучения вне России, а также зарабо-

тали множество полезных контактов (оба прошли стажировку в штаб-квартире ООН в Нью-Йорке и в других странах). Средний оборот сегодня — 200 тыс. рублей в месяц.

## Разворот на Азию

На российском рынке основные конкуренты проекта — это Hotcourses, на зарубежных — MastersPortal, College Board, Zinch. Это базы университетов, большинство из которых позволяют искать вузы не по всему миру, фокусируясь на Европе либо на Америке.

«Количество российских студентов, которые едут в бакалавриат и магистратуру в другие страны, за последние 1,5 года принципиально не изменилось, — говорит Ольга Гозман, генеральный директор компании Begin Group. — Это фундаментальное образование, которое влияет на карьеру и возможность работать за рубежом». По ее словам, деньги на это обучение обычно откладываются заранее и в валюте, поэтому у родителей сейчас есть средства отправлять студентов учиться за рубеж. Кризис повлиял на студентов, выезжающих за рубеж на каникулярные и языковые образовательные программы. При этом она отмечает, что растет количество студентов, которые выбирают для обучения азиатские страны — Китай, Южную Корею, Сингапур.



→ Николай Трухин, IT-директор и совладелец проекта InGredients.pro.

ФОТО ВАЛЕНТИН БЕЛИКОВ

## Технологам на заметку

В Петербурге создали единый центр ингредиентов. Сервис связывает их производителей и технологов со всей РФ.

Победителем шестой «Биржи стартапов» стал проект inGredients.pro, который представил экспертам и инвесторам Николай Трухин, IT-директор и совладелец компании. За проект проголосовали все 12 членов жюри, отметив его как самый инвестиционно привлекательный.

Сервис inGredients.pro позволяет поставщикам ингредиентов рассказывать о своих продуктах технологам, минуя традиционные каналы распространения информации в этой отрасли: холодные звонки, журналы и выставки.

Идея проекта родилась у Романа Калинина, владельца отраслевого маркетингового агентства «Ватель Маркетинг», работающего с пищевой промышленностью. Сначала сервис разрабатывался как некоммерческий проект, о монетизации которого создатели даже не задумывались. Работать над ним Роман и Николай начали в феврале 2014 года. Тогда проект носил название inbake.

Одна из услуг «Ватель Маркетинг» — маркетинговый анализ предприятия, в ходе которого часто приходится анализировать ассортимент и подбирать новую матрицу ингредиентов для технологов.

«Мы столкнулись с тем, что технологи из регионов мало знают о новинках современной ингредиентной базы. В этот момент появилась мысль сделать гуманитарный проект, прежде всего для технологов: мы собрали набор ингредиентов и разместили их на сайте», — рассказывает Роман.

По его словам, в какой-то момент поставщики спросили у него, сколько стоит размещение на этом сайте. Именно тогда у Романа появилось понимание, что из этого социального проекта можно сделать стартап, привлечь инвестора и вывести проект на новый уровень.

В ноябре 2014 года проект стал резидентом акселератора iDealMachine, а через месяц привлек первый раунд инвестиций — \$20 тыс. — от одноименного венчурного фонда. Деньги пошли на доработку сервиса, в частности на создание эффективной системы продаж, которая позволяет обрабатывать входящие заявки от технологов.

Сейчас над проектом работают пять человек. Сервисом пользуются 1,5 тыс. технологов хлебопекарной и кондитерской отрасли и 24 поставщика ингре-

диентов. Всего в базе около 500 ингредиентов.

## Востребовано в кризис

«В месяц мы обрабатываем 80 заявок на образцы продукции, из них 30% превращается в заказы», — рассказывают соучредители. Сейчас единым центром ингредиентов пользуются специалисты из России, Белоруссии и Казахстана. Осенью inGredients.pro намерен выйти на рынок Европы. Для этого команда ищет \$250 тыс. «Будем идти не по странам, а по языкам: подключать англоязычных, испанских и немецких поставщиков и технологов», — объясняет Роман.

Объем российского рынка пищевых ингредиентов оценивается в \$30 млн в год. В этом году в российской версии появится новый раздел — для поставщиков ингредиентов и технологов мисоперабатывающих предприятий. Прямых конкурентов у inGredients.pro нет. Есть косвенные, например отраслевые журналы. В России насчитывают шесть крупных отраслевых изданий в хлебопекарной отрасли. Разместив там рекламу, производитель ингредиентов тоже может найти заказчиков.

«Этот проект мне понравился больше всего на «Бирже», — заявил Александр Кашин, председатель совета директоров «ЭГО-Холдинга». — Мясная и молочная промышленность точно имеет в этом потребность. Идея востребованна, я, как человек, связанный с пищевойкой, это знаю. То, чем занимается этот проект, — самая важная составляющая в технологиях, особенно в кризисные годы».

АНАСТАСИЯ ЖИГАЧ  
anastasia.zhigach@dp.ru

Для выхода проекта на рынки Европы команде inGredients.pro нужно \$250 тыс.

**ДП** Реклама

**продажа/покупка  
коммерческой  
недвижимости**

**Выходим:** понедельник,  
вторник, среда, четверг  
**Отдел рекламы:**  
тел. 326-9744, 326-9719  
факс 326-9740

Продается от собственника  
**ИМУЩЕСТВЕННЫЙ  
КОМПЛЕКС**  
1,8 МВт, 4 га  
15 800 кв.м, h=6,7 м  
13,9 км до порта  
«Бронка»  
2 км от КАД  
тел. 8 962 715 25 22  
Дмитрий Романович

**АПРИОРИ**  
НЕДВИЖИМОСТЬ.

т. 715-15-41  
**ПРОДАЖА  
УНИКАЛЬНОЕ  
ЗДАНИЕ  
ОРАНЖЕРЕЙ  
с двухэтажной  
входной группой**



Общая площадь 782 м<sup>2</sup>  
Оранжерея 543 м<sup>2</sup>  
(потолок 7,2 м)  
Входная группа 239 м<sup>2</sup>  
Земельный участок 1197 м<sup>2</sup>  
Территория Таврического  
парка, редкие растения.  
**Отличное место для  
инвестиций и развития  
современного бизнеса.**  
www.spb-palm.ru  
135 млн руб.

**ПРОДАЖА**  
от 100 м<sup>2</sup>  
от 35 000 руб./м<sup>2</sup>  
**УНИКАЛЬНЫЕ  
ЛОФТЫ  
В ИСТОРИЧЕСКИХ  
ЗДАНИЯХ**  
наб. Обводного канала,  
д.199-201  
575-12-90  
www.obvodny199.ru

**ПРОДАЖА  
уникального  
здания**  
в историческом  
центре Санкт-Петербурга  
**7 500 кв. м**  
495 **775 7475**  
www.psn-sale.ru

**ПРОДАЖА  
УЧАСТКА** 6,7 га  
на первой линии залива  
495 **775 7475**  
www.psn-sale.ru

**ПРОДАЖА  
ОФИСА С ОТДЕЛКОЙ**  
85 м<sup>2</sup> — 9 000 000 руб.  
СПб, В.О., СРЕДНИЙ, 85  
ЖК «Новая История»  
т.332-55-55

**ДП** Реклама

**продажа/покупка  
земельных  
участков**

**Выходим:** понедельник,  
вторник, среда, четверг  
**Отдел рекламы:**  
тел. 326-9744, 326-9719  
факс 326-9740

**ПРОДАЖА  
ЗЕМЕЛЬНЫХ  
УЧАСТКОВ**  
в пос. Солнечное  
Курортный район  
Собственность  
ИЖС  
2,1 га и 5,4 га  
**8 921 887 2194**

**ПРОДАЖА  
ОТ СОБСТВЕННИКА  
ЗЕМЕЛЬНЫЙ  
УЧАСТОК 2 ГА +  
строение 20 000 м<sup>2</sup>**  
Санкт-Петербург,  
метро «Лесная»  
Возможно новое  
строительство  
тел.+7 (921) 415-60-43

Продается от собственника  
**ЗЕМЕЛЬНЫЙ  
УЧАСТОК 20 га**  
в промзоне Шушары  
в 500 м от Московского ш.  
Все коммуникации  
доступны.  
Возможна продажа  
по частям.  
тел. 8 921 654-3843



**Индустриальный  
парк Greenstate**  
Готовые решения  
для размещения промышленных  
и логистических проектов

Industrial Park  
Greenstate

Наши преимущества:

- Великолепная логистика
- Готовая инфраструктура
- Подключения в требуемых объемах
- Сопровождение проектов
- Финансовые гарантии

Транспортная доступность:

- КАД — 1 км
- Таллинское шоссе — 1 км
- Киевское шоссе — 9 км
- Московское шоссе — 20 км
- Порт Санкт-Петербурга — 16 км
- Аэропорт «Пулково» — 15 км

Мария Кравицова  
Моб.: +7 921 855-33-61  
Maria.Kravtsova@yit.ru

Людмила Красова  
Моб.: +7 921 889-16-73  
Ludmila.Krasova@yit.ru

Продается  
**ЗУ (промка) 3 ГА**  
Ленобласть, 3,5 км от КАД.  
Отдельный асфальтирован-  
ный выезд на Ленинградское  
шоссе (автомобильная дорога  
Санкт-Петербург – Матокса).  
Газоснабжение среднего  
давления с лимитами  
1,486 млн. м<sup>3</sup>/год, согласо-  
вано с ОАО «Газпром», есть  
согласованный ген. план,  
выполнена геодезия.  
**8 921 949 53 77 Анастасия**

ООО «Петербургская Строительная Компания»  
**СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ  
купит в собственность  
или возьмет в аренду  
ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ  
под жилищное строительство**  
**952-48-80; 937-95-04**

**estate line**  
строительный портал  
**Здесь  
продают и покупают  
земельные  
участки**  
EstateLine.Ru

**ДП** Реклама

**аренда  
коммерческой  
недвижимости**

**Выходим:** понедельник,  
вторник, среда, четверг  
**Отдел рекламы:**  
тел. 326-9744, 326-9719  
факс 326-9740

Аренда от собственника  
**ПРОИЗВОДСТВЕННО-  
СКЛАДСКИЕ  
ПОМЕЩЕНИЯ  
В АВИАГОРОДКЕ**  
**100-1500 кв.м**  
612-05-13,  
+7(921)913-78-69

**АРЕНДА  
ОТ СОБСТВЕННИКА  
СКЛАД**  
у м. «Балтийская»  
**2 000 кв.м**  
все коммуникации  
тел. 8-911-777-82-61

Продается  
**ЗЕМЕЛЬНЫЙ  
УЧАСТОК**  
с градпланом  
в центре СПб  
площадь 0,3 га  
под жилую застройку  
по адресу: СПб, В.О.  
11-линия д.56.  
От собственника.  
Тел. 8-921-439-55-75

**АРЕНДА  
ОТ СОБСТВЕННИКА  
ТОРГОВЫЕ  
ПОМЕЩЕНИЯ**  
на территории  
торговых комплексов  
**от 100 до 2000 м<sup>2</sup>**  
Районы: Фрунзенский,  
Выборгский  
**+7921 9657006**

**АРЕНДА  
ПРОИЗВОДСТВЕННО-  
СКЛАДСКИЕ ПЛОЩАДИ  
от собственника**  
**1055 м<sup>2</sup>**  
1-й этаж (h 8 м). Теплое,  
ворота 3 м, охрана. Возможна  
аренда территории.  
**от 250 руб./м<sup>2</sup>/мес.**  
м. «Рыбацкое», Промзона  
Тел. +7-911-229-6004

АРЕНДА  
**НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ  
под медицинский центр  
или клинику**  
Площадь помещения: 634 м<sup>2</sup>  
или 300 м<sup>2</sup>, или 200 м<sup>2</sup>  
Высота потолков – 3,5 м,  
60кВ, отопление, вода,  
канализация, 3 входа.  
Стоимость аренды  
составляет 550 руб./м<sup>2</sup>  
Адрес: Литовская, д.8  
тел. 8(921)648-59-50

**ПРЯМАЯ АРЕНДА** РЯДОМ С ЦЕНТРОМ И КАД  
**Магнитогорская улица, 21  
НОВЫЙ СОВРЕМЕННЫЙ СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС**  
Площадь здания 2000 кв.м. Построено в 2015 году  
**ООО «Магистраль»** 603-27-01(02)

**СРОЧНОЕ  
РАСПРОСТРАНЕНИЕ  
РЕКЛАМНЫХ  
ЛИСТОВОК  
И БУКЛЕТОВ**  
вместе с газетой  
«Деловой Петербург»  
Возможна выборка  
по районам.  
**тиражи  
от 500 до 15000 экз.**  
Тел. 326-9719, 326-9744

**ЛИДЕР**  
всегда знает  
**БОЛЬШЕ...**  
**Секрет бизнеса в том,  
чтобы знать что-то,  
чего не знает никто другой.**  
Аристотель Онассис  
www.handbooks.ru



**АЛЕКСАНДР МЕДВЕДЕВ,**  
заместитель председателя  
правления «Газпрома»

»Украинского транзита (по окончании контракта. — Ред.) больше не будет, даже если солнце поменяется с луной местами.

**БИРЖИ**

# Рынок сохраняет равновесие

Торги на российском рынке во вторник начались с разнонаправленного движения индексов. Укрепление рубля в начале сессии способствовало снижению рублевого индекса ММВБ и росту долларовой РТС. В середине дня возобновление покупок в акциях нефтегазовых компаний вывело и рублевый индекс в зеленую зону. В результате закончились торги ростом: индекс ММВБ подрос на 1,04%, до уровня 1664,01 пункта, а индекс РТС прибавил 2,2% и составил 943,54 пункта.

**Греческая развилка**

Ключевой ньюсмейкер последних дней — Греция. Греция вчера направила кредиторам свой вариант предложений по реформам, рассчитывая, что это позволит достичь соглашения с ними, а сегодня премьер-министр Греции Алексис Ципрас встретится с канцлером ФРГ Ангелой Меркель и президентом Франции Франсуа Олландом. Политики обсудят предложения Афин и международных кредиторов, а также прогресс Греции на пути экономических реформ.

По данным источников агентства Bloomberg, в трехстраничном документе содержатся предложения лишь относительно определенных бюджетных показателей. В целом вероятность дефолта Греции в обозримом будущем оценивается нашими аналитиками в 30%, большая часть экономистов и политологов полагают, что властям ЕС выгоднее будет найти компромисс, потому что просчитать все негативные последствия выхода Греции из еврозоны просто невозможно, Европа еще не сталкивалась с подобными вызовами.

**Временное отступление доллара**

Греческая интрига не помешала европейской валюте укрепиться по отношению к доллару США примерно на 3% за неделю. Последняя волна этого укрепления была вызвана высказыванием президента США Барака Обамы на полях саммита G7. Он заявил, что сильный доллар «представляет собой проблему». После этих сообщений доллар значительно просел к большинству мировых валют.

Тем временем валютная политика Банка России остается нейтральной. Объем покупок валюты в резервы не превышает \$200 млн в день, причем часто не дотягивает до этой суммы, поэтому значительного влияния на курс рубля не оказывает. Так, в пятницу 5 июня Банк России не стал совершать покупок иностранной валюты для пополнения международных резервов, что стало позитивом для российской валюты.



→ Премьер-министр Греции Алексис Ципрас пока идет лишь на незначительные уступки кредиторам. ФОТО: ЕРА/ТАСС

**30** процентов составляет вероятность дефолта Греции, по оценке аналитиков финансовой группы «БКС». Это событие способно вызвать сильный негативный эффект на финансовых рынках.

На предстоящей неделе нас ждет очередное заседание Банка России, на котором мы, вероятно, увидим очередное понижение ключевой ставки, но оно вряд ли превысит 0,5%.

Рубль вчера сумел незначительно укрепиться: относительно доллара США — на 0,64%, относительно евро — на 1%. Основным драйвером для данной динамики послужили цены на нефть, которые по сорту Brent снова поднялись в район \$65 за баррель. Дополнительным положительным фактором для рубля сейчас является снижение напряженности на Украине.

В свою очередь, поддержку доллару продолжают оказывать ожидания скорого подъема ставок в США, которые усилились после хороших данных с рынка труда страны. Данный фактор немного сместил ожидания по повышению ставок в стране на более близкий срок. Теперь необходимо дождаться данных по инфляции, которые будут опубликованы в пятницу. Если и в этом компоненте мы увидим улучшение, то у американского регулятора появятся значимые причины для скорого повышения ставок. Таким образом, несмотря на локальный позитив, внешний фон для рубля пока не способствует активным покупкам. Поэтому пара доллар/рубль вполне может возобновить подъем в ближайшем будущем, а неплохим моментом для этого может стать уровень 55 рублей.

**Коррекция остается на повестке дня**

Поводов для активных действий на российском рынке сейчас нет ни у «быков», ни у «медведей». Индекс ММВБ торгуется в боковике с границами 1635 и 1715 пунктов. Попытки «быков» преодолеть отметку 1665 и тем самым получить преимущество не имели успеха.

В зависимости от того, куда выйдет из сложившегося коридора индекс ММВБ, туда он и направится до конца июня. Коррекция остается на повестке дня, так как рынок испытывает дефицит идей для роста.

Впереди нас ждут данные по запасам нефти в США, а также публикация 11 июня данных по розничным продажам. Серьезные отклонения в этих показателях от прогнозов участников рынка могут стать поводом для нарушения сложившегося нейтралитета.

Не стоит также забывать про дивидендный период, активная фаза которого пройдет в июне: это окажет поддержку отдельным акциям, доходности которых относительно велики по сравнению с долларовым рынком.

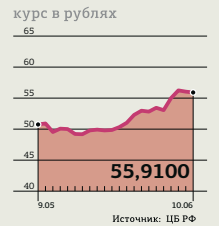
**АЛЕКСАНДР ДОБРОНРАВИН,**  
персональный брокер «БКС Премьер»

**60,5**

долларов за баррель — до такого значения понизило прогноз стоимости нефти сорта Brent на 2015 год управление по информации в области энергетики минэнерго США, на 2016 год — до \$67,04, что почти на \$3 ниже по сравнению с майским прогнозом. Прогноз цен на нефть марки WTI повышен до \$55,35./dp.ru/

**ДОЛЛАР**

**55,91**  
-0,1335



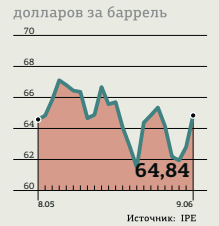
**ЕВРО**

**63,07**  
+0,5668



**НЕФТЬ BRENT**

**64,84**  
+2,04



**Топ-25 российских еврооблигаций по доходности на 8 июня 2015 г.**

№	Бумага	Индикативная доходность, % годовых	Индикативная цена, % от номинала
1	Банк «Русский стандарт», 2017 (LPN)	9,49	99,94
2	Внешэкономбанк, 2025 (LPN)	8,45	89,91
3	Внешэкономбанк, 2023 (LPN)	8,26	87,00
4	Московский кредитный банк, 2018 (LPN)	8,12	99,37
5	Внешэкономбанк, 2020 (LPN)	7,97	96,20
6	Альфа-Банк, 2021 (LPN)	7,96	99,70
7	Внешэкономбанк, 2022 (LPN)	7,85	91,00
8	Газпромбанк, 2019-2 (LPN)	7,23	92,25
9	Промсвязьбанк, 2017 (LPN)	7,17	102,50
10	ВТБ, 2020 (LPN)	6,98	98,63
11	Банк ФК «Открытие», 2018 (LPN)	6,95	101,10
12	Россельхозбанк, 2018-2 (LPN14)	6,85	95,44
13	Внешэкономбанк, 2018 (LPN)	6,85	92,38
14	ОАО «Сбербанк России», 2022 (LPN)	6,84	96,79
15	ВТБ, 2018 (LPN14)	6,77	100,56
16	Россельхозбанк, 2017-2 (LPN)	6,71	96,98
17	Россельхозбанк, 2018 (LPN5B)	6,70	103,09
18	ОАО «Сбербанк России», 2021 (LPN)	6,67	92,85
19	ВТБ, 2018-2 (LPN)	6,62	99,49
20	ВТБ, 2035 (LPN6)	6,54	97,88
21	Альфа-Банк, 2017-2 (LPN)	6,47	105,20
22	ОАО «Сбербанк России», 2019 (LPN)	6,25	96,55
23	ВТБ, 2017 (LPN)	6,16	99,87
24	Россельхозбанк, 2017 (LPN2)	6,07	100,56
25	Внешэкономбанк, 2017 (LPN)	5,83	99,32

Источники: Сводный

11.06

В четверг  
читайте  
в «ДП»



Журналист Владислав  
Бажуров о предсказуемом  
финале Лиги чемпионов,  
сверхспособностях Месси  
и интеллигентности  
«Барселоны».

ISSN 1815-3305

# «Плохих» больше нет

Новый рейтинг эффективности губернаторов показал: перетряска завершилась, «плохих» глав регионов не осталось.



МИХАИЛ ШЕВЧУК  
news@dp.ru

Вчера Фонд развития гражданского общества (ФОРГО) представил новый, уже девятый по счету рейтинг эффективности губернаторов. В данном исследовании 24 губернатора вошли в группу «очень высокого рейтинга». Эта группа в целом почти не изменилась по сравнению с предыдущим выпуском, возглавляют ее по-прежнему губернаторы Калужской области и ЯНАО Анатолий Артамонов и Дмитрий Кобылкин. Отметить стоит подъем в первую группу из второй губернатора Ленинградской области Александра Дрозденко, который в сентябре пройдет через выборы. Как отмечают составители рейтинга, главы регионов, получившие поддержку президента при выдвижении на досрочные выборы, «демонстрируют устойчивый рост позиций».

## Взгляд сверху

Немногом ранее очередной «рейтинг выживаемости губернаторов» представлял фонд «Петербургская политика» (ФПП): он несколько отличается по структуре, но в там группа губернаторов-отличников пересекается с версией ФОРГО, и там и там — главы Камчатки, ЯНАО, Кемеровской, Тюменской областей, Башкирии. Разве что Анатолий Артамонов у ФПП среди хорошистов. Георгий Полтавченко в обоих случаях середняк — ФПП дает ему четверку, ФОРГО — 74 балла, что ставит его на верхние строчки второй группы «высокого рейтинга».

Такие рейтинги в первую очередь означают позиции губернаторов во взаимоотношениях с Кремлем, такой взгляд сверху, а не с точки зрения жителей. Так их и следует читать — вот губернаторы, которые вообще могут не переживать за свое будущее, вот те, у которых дела так себе, а вот сомнительные фигуры, которыми в Москве недовольны или в ближайшее время могут стать недовольны. Рейтинг ФОРГО в этом смысле считается чуть более показательным, так как его возглавляет Константин Косин, бывший начальник управления



ФОТО: КОММЕРСАНТ

по внутренней политике Администрации президента. Но больших расхождений у экспертов нет.

Среди губернаторов, которые пользуются полным доверием Кремля, предсказуемо оказываются Евгений Савченко из Белгородской области, глава Чечни Рамзан Кадыров, мэр Москвы Сергей Собянин, главы Татарстана и Башкирии и ряд других «заслуженных» или «новичков». Что можно отметить — почти все лидеры назначены/избраны в последние 2 года или же идут на выборы в этом году.

**Почистили и подтянули** Дальше любопытнее — во второй и третьей группах рейтинга ФОРГО плотность рейтингов губернаторов заметно повысилась.

Сами эксперты ФОРГО отмечают этот фактор и говорят о повышении среднеарифметического показателя. Даже у ранее отстававших глав сильно выросли показатели: часть губернаторов перешли из группы «среднего рейтинга» в группу «высокого», а в «средний» перебрались те, кто раньше был обладателем «рейтинга ниже среднего». С этим россиянин, видимо, можно поздравить — «плохих» губернаторов в стране больше не осталось. Убрали Николая Денина, убрали Александра Хорошавина, кого надо — переизбрали, кого-то подтянули, и все, теперь есть только очень хорошие губернаторы, просто хорошие и — так уж и быть — средние. По мнению экспертов, все это говорит

о «результативности политики федерального центра, направленной на повышение качества государственного управления, в первую очередь на уровне субъектов РФ», которая состоит во «внедрении общественного контроля над губернаторами», привлечении «новых политиков», «обеспечении прозрачности государственных затрат», ротации в случае высокого антирейтинга.

По сути, это должно означать, что конфликтов с регионами у федерального центра больше нет, нет и существенных претензий. Разве что у некоторых, как у Константина Ильковского в Забайкалье или Виктора Зиминова в Хакасии, упали показатели из-за лесных пожаров, но это уже мелочи. Всеми

так или иначе довольны, всех выстроили.

Жаль, что у ФОРГО нет пояснений по губернаторам, вот у ФПП они краткие, но есть. Там у каждого третьего главы в графе «слабые стороны» значится «дефицит достижений», а «сильными сторонами» у каждого второго значатся либо «недавнее переизбрание», либо «федеральная поддержка», как вариант — «кредит доверия со стороны федеральной власти». Не исключение и Георгий Полтавченко: федеральная поддержка и дефицит достижений (у Александра Дрозденко отмечают по крайней мере «благоприятные экономические результаты»). По нынешним временам этого уже достаточно, чтобы быть на хорошем счету.