

www.dp.ru

Деловой
Петербург

РЕТЕЙЛ

DNS Shop
переехал
в расчете
на развитие

Оператор интернет-торговли расширяет складские площади в Петербурге. → 4



ФИНАНСЫ

Сергей Бажанов
наращивает
капитал банка

→ 2



ИНФРАСТРУКТУРА

Скинуться
на коллектор

Андрей Березин о коллекторе в Мурино за 1 млрд рублей. → 4

Вторник | 23.06.15 | №102 (4294)
Цена: свободная

↓ USD 53,5569 РУБ.

↓ EUR 60,8567 РУБ.

↓ НЕФТЬ 62,29 USD

↑ ММВБ 1671,80

↑ РТС 978,85

Лечение электрошоком

ФОТО: АНТОН БАЛАНОВ

Глава «Ленэнерго» **ВАСИЛИЙ НИКОНОВ** намерен решить финансовые проблемы компании, находящейся на грани банкротства, за счет объединения с успешными конкурентами и уже в следующем году получить прибыль 5,4 млрд рублей. → 6-7



ТУРИЗМ

Оператор TUI
прокатит
по России

Международный туроператор запустил первый маршрут по Северо-Западу. → 8-9



АЛЕКСАНДР САВЕЛЬЕВ

«Конечно, Сбербанк
и ВТБ возможно
опередить,
почему нет?»

Основной акционер банка «Санкт-Петербург» рассказал о том, как привлечь азиатских инвесторов, и о господдержке. → 14-15

2 НОВОСТИ

МЕРОПРИЯТИЕ Биржа стартапов

СПб. «Деловой Петербург» приглашает начинающих предпринимателей на встречу с потенциальными инвесторами. Если у вас есть хорошая идея и бизнес-план, пишите на startup@dp.ru. Следующая биржа пройдет в рамках Международной ассамблеи бизнес-ангелов **26 июня**.



- Банки 2, 14–15 Кто с кем судится 3
- Девелопмент 4 Инфраструктура 4
- Недвижимость 4 Ретейл 4 Энергетика 6–7
- Туризм 8–9 Транспорт и логистика 10–11
- Малый бизнес 16–17 Валюта, биржи 19

КОММЕНТАРИЙ

Санкции В ПОЛЬЗУ ЦИНИКОВ



АЛЕКСАНДР ПИРОЖКОВ
alexander.pirozhkov@dp.ru

Вчера Европа ожидаемо продлила антироссийские санкции на очередные полгода. Российская сторона в лице МИДа отметила особую циничность принятия такого решения 22 июня, в день нападения фашистской Германии на СССР. А в правительстве и в Кремле дали понять, что без ответа европейские действия не остаются. Прошлым летом в ответ на европейские санкции Россия ввела запрет на поставки говядины, свинины, фруктов, птицы, сыров и молока из стран ЕС, США, Австралии, Канады и Норвегии. Видимо, следует ждать продолжения этих списков. Остается надеяться, что в итоге российско-европейское противостояние не пойдет по сценарию 1941 года.

Президент РФ Владимир Путин на прошедшем недавно Петербургском международном экономическом форуме обрисовал последствия санкций так, что впору было порадоваться за Россию и пожалеть ее неразумных соседей. Европейские производители, мол, потеряли 40–50 млрд евро, а в перспективе, по некоторым оценкам, потеряют все 100 млрд. В России же колоссально поля и тучнеют стада: производство молочной продукции в январе-апреле 2015 года выросло относительно соответствующего периода прошлого года на 3,6%, масла — на 8,7%, сыра — на 29% с лишним, рыбы и мяса — на 6 и 12% соответственно.

Санкции против России действительно могут отнять у Евросоюза 100 млрд евро ВВП и 2 млн рабочих мест, об этом, например, писала газета Die Welt со ссылкой на данные Австрийского института экономических исследований. Тем не менее по итогам 2015 года в Европе ожидается хоть и маленький, но рост ВВП, а в России по всем прогнозам — около 3% падения.

Однако проблема не только в сокращении валового продукта. Достаточно сопоставить цифры по росту производства молока и сыра в России, чтобы понять: сыроделы удовлетворяют возросший из-за санкций спрос каким-то не совсем правильным сыром. Так бывает на любом рынке: кризис вызывает падение спроса, и производители развязывают ценовую войну, жертвуя качеством. В итоге наиболее циничные бизнесмены во время кризиса обогащаются, а страдают те, кто почестнее. Ну и потребители, разумеется.

МБСП увеличит капитал

СПб. МБСП проведет допэмиссию акций на 150 млн рублей. Учитывая текущий размер капитала и его достаточность, банк может позволить себе нарастить активы более чем в 2 раза.

На годовом общем собрании акционеров Международного банка Санкт-Петербурга (МБСП) было принято решение об увеличении капитала банка за счет 18-й дополнительной эмиссии акций в размере 150 млн рублей.

Собственный капитал банка, согласно отчету за I квартал 2015 года, составил 10,4 млрд рублей. При этом уровень достаточности капитала банка на 1 апреля составил 24,5% при нормативе ЦБ РФ в 10%. Президент МБСП Сергей Бажанов напрямую владеет 98,8% акций банка, еще 1,2% — ЗАО «Триумф», которое также на 100% принадлежит Бажанову. В последний раз допэмиссия проводилась в феврале



→ Владелец МБСП Сергей Бажанов решил увеличить капитал банка, который по итогам I квартала составил 10,4 млрд рублей. ФОТО: ПЕТР КОВАЛЕВ

2012 года на 233,5 млн рублей по закрытой подписке. «Выкуп акций будет проводиться по закрытой подписке среди действующих акционеров банка. Сергей Бажанов принял решение направить деньги в капитал. В целом с таким капиталом банк может в перспективе нарастить активы практически до 120 млрд рублей», —

пояснили в пресс-службе МБСП. На 1 апреля активы банка составили почти 50 млрд рублей (105-е место среди российских банков и 6-е среди петербургских). «Это решение может быть связано с желанием банка увеличить кредитование корпоративных клиентов, чтобы усилить свои позиции на региональном рынке», — говорит террито-

риальный директор «БКС Премьер» Вадим Исаков. — Во-вторых, такой шаг акционера может увеличить шансы на получение денег со стороны АСВ, учитывая, что только один из петербургских банков с собственным капиталом больше 5 млрд рублей будет докапитализирован». **ЕЛЕНА ЗБОРОВСКАЯ**
elena.zborovskaya@dp.ru

ФАКТЫ



АЛЕКСАНДР ГАБИТОВ, гендиректор Регионального отделения РСПП Ленобласти

КАДРЫ Кандидат в губернаторы

СПб. Партия «Гражданская платформа» предложила на пост губернатора Ленинградской области руководителя регионального отделения Российского союза промышленников и предпринимателей Александра Габитова. [/dp.ru/](http://dp.ru/)

СУД Экс-главу правления Мособлбанка посадили на 6 лет за кражу 578 млн

Москва. Измайловский суд Москвы приговорил бывшего председателя правления Мособлбанка к 6 годам колонии общего режима за хищение и обман банкира выплатить всю похищенную сумму. Виктор Янин по поддельным договорам банковских вкладов физических лиц похитил у банка более 578 млн рублей. [/dp.ru/](http://dp.ru/)

СУДОСТРОЕНИЕ Дивангели для фрегата «Адмирал Исаков» поставит НПО «Сатурн»

СПб. ОАО «НПО «Сатурн» (Ярославская область) поставит ОАО «Судостроительный завод «Северная верфь» дизель-газотурбинные агрегаты М55Р для фрегата «Адмирал Флота Советского Союза Исаков» проекта 22350. Цена контракта составляет 2,295 млрд рублей. [/dp.ru/](http://dp.ru/)

BONNIER
Business Press
www.bonniermedia.ru
Редакция: 197022, СПб,
ул. Академика Павлова, 5,
бизнес-центр River House,
5-й этаж, news@dp.ru
☎ (812) 328 2828
(812) 326 9700;
факс (812) 326 9701

Главный редактор: Васюков М.С.,
maksim.vasyukov@dp.ru
Исполнительный редактор:
Грозный Д. В., ☎ 326 9699
dmitry.grozny@dp.ru
Арт-директор:
Аншенин И.Е., ☎ 326 4867
ivan.anshenin@dp.ru
Новости: Невская А.А.,
☎ 354 5956; anna.nevskaya@dp.ru

Тематические приложения:
Мазао В.И., ☎ 326 9705;
boris.mazo@dp.ru
Отдел рекламы: reklam@dp.ru,
☎ 326 9704, 326 9705 факс 326 9700
Директор по рекламе:
Тиряков С. В.
Отдел распространения:
☎ 328 2828, 326 9700 факс 326 9711
Руководитель: Королькова Л.И.

dp.ru Шеф-редактор
портала www.dp.ru:
Лебедев Д.Н.,
☎ 351 3540; dleb@dp.ru
Представительство в г. Москве:
125993, Москва, Волоколамское
шоссе, 2, 2-й этаж;
тел./факс (495) 981 0647.
Учредитель и издатель:
ЗАО «Бонниер Бизнес Пресс»,

197022, Санкт-Петербург,
ул. Академика Павлова, 5
Свидетельство ПИ № ФВ 77 - 45389
от 25.06.2011, выдано Федераль-
ной службой по надзору в сфере
связи, информационных техноло-
гий и массовых коммуникаций.
Перечислите либо размещайте
в любой форме материал

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» —
786 8112;
ООО «Урал-Пресс СПб» —
☎ (812) 378 6644

Подписные индексы:
51582 — по Санкт-Петербургу
15942 — по Ленинградской
Претензии по доставке
газеты: Отдел подписки «ДП» —
☎ 328 2828 000 «Северо-Запад-
ное Агентство ПрессИнформ» —
786 8112;
ООО «Урал-Пресс СПб» —
☎ (812) 378 6644

Время подписки в печать:
Установленное: 21.45
Фактическое: 21.45
№ заказа: 20/0102
Карты: © OpenStreetMap,
CC-BY-SA, www.openstreetmap.org
393178, Санкт-Петербург,
БО, 17-й линия, 60, лит. А,
пом. 4-Н
Выпускающий редактор: Латенко В. А., vasily.latenko@dp.ru

16+
Тираж сертифицирован
Национальной
тиграфической
службой
Цена свободная



АЛЕКСАНДР ТКАЧЕВ,
министр сельского хозяйства РФ

» Решением продлить санкции на полгода Евросоюз формирует тепличные условия для развития российского АПК.

ЦИФРЫ

648

млрд рублей составил общий объем торгов на СПБВ в 2014 году. Чистая прибыль ЗАО «Санкт-Петербургская валютная биржа» за год составила 23,167 млн рублей. /dp.ru/

24%

составило падение объемов выпуска легковых автомобилей в Петербурге за первые 5 месяцев года, тогда как в I квартале оно составляло 27%. С января по май автозаводы выпустили 125,6 тыс. автомобилей. /dp.ru/

300

млн рублей предоставит Алишер Усманов РФС для погашения долга по зарплате перед главным тренером сборной России Фабио Капелло. В феврале Усманов уже кредитовал футбольный союз на 400 млн рублей. /dp.ru/

ОТЧЕТ

ТГК-1 увеличила чистую прибыль на 8%

СПб. Общее собрание акционеров ОАО «ТГК-1» утвердило вчера годовой отчет генерирующей компании с падением выручки на 3,4% по отношению к показателю 2013 года, но с ростом чистой прибыли на 8%. Выручка по РСБУ за прошлый год составила 65,17 млрд рублей, чистая прибыль — 3,475 млрд.

Собрание также утвердило ряд изменений в уставных документах ТГК-1, связанных с изменением законодательства об акционерных обществах. В частности, после регистрации этих изменений компания будет носить название Публичное акционерное общество (ПАО) «ТГК-1». /А.П./

РЕЙТИНГ

Компании РФ вылетели из топ-100

СПб. Российские компании покинули первую сотню крупнейших корпораций мира по рыночной капитализации по версии рейтинга топ-500, ежегодного публикуемого газетой Financial Times.

«Газпром» в новом списке опустился с 83-го места на 170-е с капитализацией \$56,57 млрд. Кроме него в рейтинг попали «Роснефть» (213-я позиция), «ЛУКОЙЛ» (271-я), «Норильский никель» (421-я) и «Сургутнефтегаз» (441-я). Сбербанк покинул рейтинг. При этом по совокупной капитализации компаний Россия сейчас занимает 19-е место (\$197,9 млрд), а в 2014 году занимала 16-е (\$351,48 млрд). /Интерфакс/

СЕРВИС

«РЭП Холдинг» запустил центр по обслуживанию газовых турбин

СПб. Российский «РЭП Холдинг» запустил на своей основной производственной площадке — Невском заводе — логистический центр по обслуживанию газовых турбин.

Сервисно-логистический центр Solar Turbines площадью около 400 м² будет обслуживать всю линейку газовых турбин Solar в России, для чего в «РЭП Холдинге» создается служба, специалисты которой будут отвечать за хранение, приемку, передвижение комплектующих и запасных частей, бесперебойное обеспечение всего логистического цикла, включая документооборот. /ТАСС/

СДЕЛКА

«МегаФон» хочет купить «Гарс Телеком»

Москва. Совет директоров ОАО «МегаФон» одобрил приобретение 100% ГК «Гарс Телеком», говорится в сообщении «МегаФона». Приобретение «Гарс Телекома» позволит оператору увеличить свою долю на рынке В2Б-услуг. Компания не

раскрывает условия планируемой сделки. В настоящее время она находится в стадии рассмотрения. Одобрение совета директоров необходимо для дальнейших переговоров.

«Гарс Телеком» предоставляет услуги связи для крупных корпоративных клиентов в Москве и Петербурге. По итогам 2014 года выручка «Гарс Телеком» составила 1,3 млрд рублей, что на 17,5% больше, чем в 2013 году. /Интерфакс/

КОНКУРС

«Теплосеть СПб» ищет подрядчика для работ на намыве

СПб. ООО «Теплосеть Санкт-Петербурга» ищет субподрядчика для строительства тепловых сетей для кварталов на намывной территории в западной части Васильевского острова. На конкурс стоимостью около 1 млрд рублей поступила заявка только от одной компании — ООО «Строймонтажкомплект». Окончательные итоги конкурса будут подведены в пятницу (26 июня).

«Строймонтажкомплект» принадлежит Александру Коваленко (67%) и Алексею Орешкину (33%), по данным СПАРК. /dp.ru/

ФАКТЫ



→ Теперь каждое алтайское хозяйство, покупая «Кировец», получает 30%-ную скидку. ФОТО: ВАЛЕНТИНА СИСТУНОВА

КОНТРАКТ

«Кировцы» едут на Алтай по частям

СПб. ЗАО «Петербургский тракторный завод» в этом году поставит в Алтайский край 100 комплектов тракторов «Кировец» для дальнейшей сборки на местной площадке. В июне вступили в силу поправки в постановление, предусматривающие почти двукратное увеличение скидок на покупку сельхозтехники производства РФ. /Интерфакс/

КТО С КЕМ СУДИТСЯ

Иски на 5-8 июня 2015 года

Истец	Ответчик	Суть иска
ООО «Северная высота» ООО «ТД»	ОАО «Балтийский» (ОГРН 1147847030957) ООО «ПромБурСтрой» (ОГРН 105470005981)	о несостоятельности
«Евро-Бетон» ООО «Спектр-Инжиниринг»	ОАО «Энергосервис Северо-Запада» (ОГРН 11470300211)	о несостоятельности
ОАО «КБ «Петрокоммерц» ООО «Летон»	ООО «ПромРесурс» (ОГРН 1035100196383) Петербург в лице правительства города	о несостоятельности
ООО «Марка» ЗАО «Петербургская сбытовая компания»	ООО «РТ-Озерки» ОАО «Бумажная фабрика «Коммунар»	о взыскании 133,97 млн руб. о взыскании 55,864 млн руб.
ООО «Балт-Сервис»	ООО «Строительный конструктор»	о взыскании 20,87 млн руб.

ИСТОЧНИК: АРБИТРАЖНЫЙ СУД СПБ И ЛО

ФАКТЫ



→ Авиакомпания «Россия» отказалась от самолетов «Ан-148», поэтому их 78 пилотов к 31 июля будут сокращены. ФОТО: TREND/ЕВГЕНИЙ АСМОНОВ

РЫНОК ТРУДА

Профсоюзы просят остановить массовые увольнения в «России»

СПб. Профсоюзы просят Смольный остановить сокращения в авиакомпании «Россия» и не допустить увольнения высококвалифицированных сотрудников, заявил глава первичной профсоюзной организации «Профсоюз летного состава ОАО «Авиакомпания Россия» Игорь Морозов. «В авиакомпании пришла настоящая беда. С нами расправляется совет директоров компании. Третий летного парка уже остановлена, и это только начало. Около полутысячи квалифицированных труженников будут вышвырнуты на улицу», — говорит он. /dp.ru/

КРЕДИТ

«Аэрокосмическое оборудование» привлечет 400 млн рублей

СПб. ОАО «Корпорация «Аэрокосмическое оборудование» (51% акций принадлежит «Ростеху», еще 49% через ряд компаний — экс-главе КЭРППиТ Сергею Бодрунову) привлечет возобновляемую кредитную линию Сбербанка на 400 млн рублей до 15 июня 2016 года. Ставка за пользование средствами — 14% годовых. /dp.ru/

МАШИНОСТРОЕНИЕ

Борьба за контракт на 219 млрд

Москва. ОАО «Атомэнергомаш», германская Siemens и ОАО «Силовые машины» подали заявки на участие в конкурсе на проектирование, разработку, изготовление и поставку комплектов теплотехнического оборудования основных и вспомогательных систем турбоустановки для строящихся АЭС госкорпорации «Росатом». Начальная цена лота — 218,85 млрд рублей.

Заявка «Силовых машин» составляет \$2 млрд и 1,8 млрд евро с учетом НДС, заявка Siemens — 3,77 млрд евро, «Атомэнергомаша» — 3,7 млрд евро. Итоги будут подведены до 29 июня. /Интерфакс/

ООО «ИКЕА Индустри Тихвин» приглашает строительные компании принять участие в конкурсе на проведение строительно-монтажных работ по реконструкции здания ремонтных мастерских (проектировка здания склада) «под ключ» в соответствии с разработанным проектом. Обязательные требования к участникам:

- необходимый профессиональный штат сотрудников;
- наличие специализированной техники, оборудования;
- наличие допуска СРО, в том числе на осуществление функций строительного надзора.

При условии выигрыша в конкурсе и заключении контракта с условием предварительной оплаты, потребуются предоставление банковской гарантии на сумму аванса из списка банков, авторизованных ИКЕА.

Способ отправки предложений: электронный письмом по адресу: vladimir.sumtsov@ikea.com, natalia.bobrova@ikea.com, подписание лицом, имеющим право подписи от организации, направляющей предложение.

Срок подачи предложений: до 01.07.2015г.

Настоящая процедура тендера не является торгами, а также основанием для заключения договора и не влечет за собой никаких обязательств.

4 НОВОСТИ

Партнерство с удобствами

Власти Ленобласти решили привлечь застройщиков к финансированию проекта канализации в Мурино и Новодевяткино стоимостью около 1 млрд рублей.

К середине июля власти Ленобласти утвердят схему создания системы водоотведения Мурино и Новодевяткино. Если петербургский «Водоканал» не удешевит проект подключения к централизованной системе водоотведения города, то региональные власти заключат концессионное соглашение с застройщиками для реализации проекта автономной системы стоимостью 1 млрд рублей.

Между «Водоканалом» и строителями Вице-губернатор по ЖКХ Юрий Пахомовский говорит, что рассматриваются два варианта создания этой системы.

Первый — это строительство единого для Мурино и Новодевяткино коллектора с подключением к петербургскому «Водоканалу», но в новой точке присоединения, так как прежняя, предусмотренная ранее выданными техусловиями, повышает стоимость проекта, в том числе из-за необходимости вести новый коллектор под КАД и т. д. (по оценкам собеседников «ДП» в облправительстве, общая стоимость проекта в таком случае составит около 1,5 млрд рублей).

Второй вариант — строительство собственного коллектора с очистными сооружениями в Новодевяткино на 15 тыс. м³ в сутки в две очереди совместно с застройщиками.

Переговоры по проекту идут с УК «Мурино» Андрея Березина, которая зани-



→ **Вице-губернатор Ленобласти по ЖКХ Юрий Пахомовский.** ФОТО: ВАЛЕНТИНА СВИСТУНОВА

мается развитием инфраструктуры на этой территории.

«Первая очередь в 10 тыс. м³ решит проблему домов, построенных в 1980–1990-х годах и практически лишенных канализации, а также даст возможность подключить новую застройку в таком же объеме. Вторая очередь будет рассчитана только на перспективное строительство. Бюджет вложит около 400–500 млн рублей в первую очередь, застройщики —

еще 500 млн рублей во вторую. Бюджетные средства будут использованы только для решения проблемы канализования старого жилья», — подчеркнул Юрий Пахомовский.

В петербургском «Водоканале» сообщили, что при соединении к централизованной системе водоотведения Петербурга оценивается в 800 млн рублей. Андрей Березин говорит, что компания ведет предпроектные работы и прорабатывает варианты раз-

мещения очистных сооружений, рассматривает, какой лучше и дешевле. «Но окончательного решения еще нет, как и схемы финансирования со стороны застройщиков», — говорит Андрей Березин.

Выход в концессию

Если властям удастся договориться с застройщиками, это будет первое концессионное соглашение в части строительства инженерных сетей в области. В Мурино и Новодевяткино на разных стадиях реализации находится 1,4 млн м² жилья, а к 2020 году площадь нового жилья составит около 7 млн м². Если все проекты будут реализованы, то через 10–15 лет в этом районе будет проживать около 300 тыс. человек. Среди застройщиков — ЦДС, «УНИСТО Петросталь», «Лидер Групп», НСС и др. Всем им предлагают участвовать в проекте.

Бизнесмены уже финансируют строительство социальной инфраструктуры

и дорог в районах своей застройки.

Вице-губернатор по строительству Михаил Москвин отмечает, что создание системы очистных сооружений в Мурино и Новодевяткино необходимо — без них в будущем ни один проект застройки не сможет пройти экспертизу, так как не будет обеспечен техническими условиями по канализационным сетям. «Если механизм окажется успешным, то этот опыт мы сможем распространить на другие районы интенсивной застройки, где есть схожие трудности», — говорит он.

«Проблема с водой и канализацией в этом районе существует с самого начала его развития, поскольку этой инфраструктуры на сельхозземлях просто не было. Цена вопроса очень велика. Но выхода у девелоперов нет», — говорит председатель совета директоров «Лидер Групп» Александр Рассудов.

АЛЕКСАНДРА КОНФИСАХОР, НАТАЛЬЯ КОВТУН

БУХГАЛТЕРСКИЕ ВЕСТИ

Еженедельный региональный журнал
Бухгалтеру — о главном, директору — о важном!



тел. (812) 326-97-13, 326-97-20 | subscribe@dp.ru

DNS перевозит склад

СПб. Оператор интернет-торговли DNS расширяет свои складские площади в Петербурге. Спрос на склады со стороны интернет-торговцев вырос в 2 раза, отмечают эксперты.

Компания DNS, один из лидеров цифрового ретейла в России, арендовала 4,5 тыс. м² складских помещений в логистическом центре «Гориго» на Волхонском шоссе.

Как сообщил «ДП» региональный руководитель по логистике DNS Shop Денис Граник, новые площади заменят прежнюю складскую площадку на Рабочей ул. площадью 3,5 тыс. м².

«Главные задачи переезда — расширение и улучшение условий труда сотрудников. Класс нового склада на два порядка выше прежнего», — сообщил он.

Денис Граник уточнил, что компания планирует расширение в Петербурге, но конкретные цифры не раскрыл. «Все будет зависеть от ситуации с продажами и от курса валют», — пояснил он. Михаил Тюнин из Knight Frank St. Petersburg (бро-

кер сделки DNS) добавил, что договор с «Гориго» заключен на 3 года. «Переезд завершится в июле», — уточнил он.

Вера Трескунова, начальник отдела управления активами компании BPT Asset Management (собственник центра «Гориго»), сделку подтвердила и сообщила, что после ее закрытия вакантными остались лишь 10% из 90 тыс. м² комплекса «Гориго». «До конца года мы наеемся закрыть вакансию. С мая на рынке наметилось оживление. Бизнес, переживший зиму и первых удар кризиса, поднимает голову», — констатирует она.

Сумму сделки стороны не разглашают. Денис Граник лишь отметил, что за полгода переговоров собственник «значительно подвинулся в цене». По данным директора по коммерческой недвижимости «ЮИТ Санкт-Петербург» Максима Соболева, средняя ставка на склады класса А в Петербурге сейчас составляет 3,5–4 тыс. рублей за 1 м² в год. «Скидки лишь приближают цену к нижнему порогу этого диапазона», — сообщил он.

По данным экспертов рынка, именно дистрибьюторы сейчас формируют основной спрос в складском сегменте Петербурга. На их долю приходится 30% сделок, причем доля интернет-торговли — 5–10% от этого спроса. «За последние 2 года число обращений от операторов интернет-торговли по подбору складов удвоилось. И в 2 раза выросли площади запрашиваемых ими помещений», — согласен Михаил Тюнин.

Ulmart заявил о планах построить склад площадью 20 тыс. м² для своих нужд в Пулковском. Цена вопроса — 1 млрд рублей. А китайские интернет-операторы JD.com и Alibaba заявили о намерении расширить бизнес в России. По словам гендиректора международного направления JD.com Виктора Цю, компания тоже рассматривает возможность размещения складов, так как в ее планах занять до 20% российского рынка электронной коммерции, который оценивается в \$30 млрд, и в перспективе довести свою долю до 30%.

НАТАЛЬЯ КОВТУН
news@dp.ru

СДЕЛАНО ДЛЯ ПЕТЕРБУРГА

«СЕГОДНЯ ОБЪЕМЫ НАШЕГО ПРОИЗВОДСТВА ПОСТОЯННО РАСТУТ»

Одному из ведущих в стране производителей судовой арматуры в прошлом году исполнилось 90 лет. Завод «Буревестник» пережил смену нескольких эпох и на сегодняшний день является успешным многопрофильным предприятием. Как из кооператива выросло крупное стабильное производство, как переживало кризисы и оставалось востребованным, рассказал ВЛАДИМИР МАХИН, первый заместитель генерального директора завода «Буревестник».

— У такого предприятия должна быть интересная история. С чего все началось, и что «Буревестник» представляет собой сегодня?

— Наш завод «вырос» из кооператива «Юпитер», основанного в 1924 году и выпускавшем бытовые металлоизделия. Кооператив объединял 35 единомышленников. Почти через 40 лет в 1960 году в период организации Совнархозов, кооператив был преобразован в завод «Гатчинский металлист» с ориентацией на судовое машиностроение. С этого времени начался переход предприятия на выпуск судовой арматуры, в том числе дистанционно-управляемых исполнительных механизмов для кораблей и судов всех классов и назначений. В 1967 году предприятие было переименовано в электромеханический завод «Буревестник», а с 2002 года носит свое современное название.

« Основной наш проект — модернизация подводного флота России »

На сегодняшний день «Буревестник» — это три производственных площадки, располагающихся в Ленинградской области в городе Гатчина. Наш завод — многопрофильное предприятие, выпускающее судовую арматуру, теплообменные аппараты, арматуру для нефтегазопромислов и топливно-энергетического комплекса, а также изделия из пластмассы (более тысячи наименований). В 1985 году на базе завода был создан Государственный испытательный центр средств индивидуальной защиты головы (ИЦ СИЗГ), в котором проводятся испытания шлемов для мотоциклистов, защитных и шахтерских касок. География поставок нашей продукции: вся Россия и Белоруссия. Но прежде всего



ВЛАДИМИР МАХИН, первый заместитель генерального директора завода «Буревестник».

мы производим судовую арматуру для нужд Военно-морского флота России.

— Сейчас в стране не простая экономическая ситуация, возможно, даже более тяжелая, чем в 2008-2009 годах. С какими показателями вы закончили прошлый год?

— Наверное, один из самых сложных периодов в истории предприятия были 2008-2009 годы. Мы выжили благодаря тому, что брали абсолютно все заказы: мелкие (по нашим меркам) заказы на непрофильную для нас продукцию. Мы брали в работу новый заказ и тут же разрабатывали технологию, оснастку, т.е. осваивали новый для себя тип продукции. Таким образом, предприятие не встало благодаря своей гибкости и оперативности. Мы подстроились под экономическую ситуацию в стране. В это же время началось и наше сотрудничество с «Балтинвестбанком», которое продолжается до сих пор.

Сегодня объемы нашего производства постоянно растут. Так, в 2014 году завод выпустил продукции на 982,8 млн рублей, и в результате темпы роста составили 109% по сравнению с аналогичными показателями за 2013 год в действующих ценах, или 105% — в сопоставимых. Львиную долю (87,4%) в этой продукции заняла судовая арматура. План по реализации был выполнен в объеме 1036,8

млн рублей, или 106,7% к уровню 2013 года. В общей сложности по итогам 2014 года «Буревестник» получил 94 млн рублей чистой прибыли. Отрадно признать, что этот год мы так же начали с роста. По итогам первого квартала завод выпустил товарной продукции на 301,6 млн рублей, показав прирост в 18% к аналогичному периоду прошлого года в сопоставимых ценах.

« Предприятие не встало благодаря своей гибкости и оперативности »

Сейчас на предприятии проводится программа технического перевооружения с внедрением современных технологий, мы постоянно осваиваем изготовление новых изделий. Так за прошлый год мы освоили технологию производства 31-го нового для предприятия изделия, 28 из которых — изделия судовой арматуры. Также в 2014 году мы приобрели и ввели в эксплуатацию 16 единиц нового технологического оборудования, освободили неэффективно используемые площади и провели реконструкцию производств и участков.

А в конце августа на одной из производственных площадок был открыт новый современный арматурный комплекс, объединивший под одной крышей все составляющие процесса их изготовления, включая

просторный цех, где работают токарные и фрезерные станки с числовым программным управлением (ЧПУ), отделения испытания и контроля выпускаемой продукции, участок покраски, склад заготовок и так далее. Здесь будет производиться запорная арматура для оборонно-промышленного комплекса и гражданских нужд. Что важно, все работы по модернизации и открытию новой арматурной линии мы провели без привлечения кредитных средств, полностью за свой счет.

— То есть на сегодняшний день снижения объемов производства не предвидится? Как вы видите ближайшее будущее предприятия?

— Мы обеспечены заказами на три года вперед. На 2015 год на основании уже заключенных договоров на предприятии утвержден план выпуска товарной продукции — 1200 млн руб., что на 22% больше объемов выпуска 2014 года (в действующих ценах), а также план реализации продукции и услуг — в объеме 1100 млн руб.

Основной наш проект — модернизация подводного флота России, в рамках которой планируется строительство атомных крейсеров, для которых мы и производим арматуру. На сегодняшний день у «Буревестника» заключено контрактов на общую сумму порядка 5 млрд руб. на 2015-2018 годы

с такими предприятиями, как «Севмаш», «Адмиралтейские верфи», «Янтарь», «Северная верфь», «Звездочка», «Алмаз» и другие. В рамках этих контрактов мы планируем освоить производство новых изделий судовой и теплообменной арматуры, товаров из пластмассы — всего порядка 30-ти наименований. Также планируется замена устаревшего и закупка нового технологического оборудования, увеличение количества основных рабочих. Конечно, обновление технологического парка требует финансирования. Поэтому важно иметь надежного финансового партнера. Сотрудничество с «Балтинвестбанком» позволяет нам спокойно планировать свои финансовые потоки, тем более что «Балтинвестбанк» отличается оперативностью в принятии решений.

« «Буревестник» — градообразующее предприятие »

Кроме того в этом году мы приступили к реализации очень интересного проекта совместно с крупным производителем средств индивидуальной защиты. Мы подписали договор на поставку касок в объеме до 300 тысяч единиц в год. В рамках проекта было закуплено новое оборудование и материалы по рекомендации партнеров из Uvex. Возможно, не остановимся на производстве только касок, а освоим изготовление и других изделий индивидуальной защиты по немецкой технологии.

Помимо этого не нужно забывать, что «Буревестник» — градообразующее предприятие и его социально-ответственная роль год от года растет. Со временем наш завод стал кузницей кадров для города и района. Для привлечения молодых специалистов, в частности, выпускников городских учебных заведений начального профобразования, на заводе действует система единовременных пособий.

Также за последние несколько лет мы отремонтировали и ввели в эксплуатацию плавательные бассейны нашего спортивного комплекса «Маяк», что имеет значение не только для работников завода, но и для жителей Гатчины и Гатчинского района.

БАЛТИНВЕСТБАНК

6 НОВОСТИ



Гендиректор «Ленэнерго» Василий Никонов с оптимизмом смотрит в будущее: он ждет 32 млрд рублей от «Россетей» и надеется на скорое объединение с СПбЭС и ЛОЭСК.

ФОТО: КОММЕРСАНТ

Энергетические

«Ленэнерго», находящееся на грани банкротства, рассчитывает решить свои финансовые проблемы за счет объединения с успешными конкурентами и уже в следующем году получить прибыль в размере 5,44 млрд рублей вместо убытка, составившего в 2014 году 8 млрд рублей.

Компания «Ленэнерго» (доля на электросетевом рынке Петербурга — 70%), находящаяся на грани банкротства (имеет около 86 млрд рублей долгов), рассчитывает, что закончит следующий год с прибылью 5,44 млрд рублей, несмотря на полученный в прошлом году убыток почти 8 млрд рублей и прогнозируемый в текущем году убыток 6,1 млрд.

Оптимизм энергокомпании основан на плане по ее финансовому оздоровлению, который предложило ОАО «Россети» (основной акционер «Ленэнерго», владеет 64,49% акций) и поддержало Министерство энергетики РФ. Этот план заключается в присоединении к «Ленэнерго» нескольких прибыльных электросетевых компаний в Петербурге и Ленобласти.

Три кита

Как сообщил вчера на собрании акционеров ПАО «Ленэнерго» гендиректор компании Василий Никонов, план финансового оздоровления включает три основных пункта.

Первый — консолидация электросетевых активов Петербурга (ОАО «Санкт-Петербургские электрические сети», СПбЭС) и Ленобласти (ОАО «Ленинградская областная электросетевая компания», ЛОЭСК) на базе «Ленэнерго». По оценке экспертов, стоимость СПбЭС на сегодня составляет 1,92 млрд рублей. Второй — выделение «Россетями» в рамках докапитализации «Ленэнерго» 32 млрд рублей через облигации федерального займа.

И наконец, принятие Смольным «корректных тарифно-балансовых решений». «Тарифная политика Петербурга некорректна. Тарифные доходы, которые мы должны получать, по расчетам Региональной энергетической комиссии, не соответствуют реальным. Из-за этого мы

недополучаем значительное количество доходов. Сейчас мы оспариваем эту политику, в том числе и в суде. И разногласия с высокой степенью вероятности будут урегулированы в нашу пользу», — заявил Василий Никонов.

Заместитель гендиректора «Ленэнерго» по экономике и финансам Александр Ганин сообщил, что недополученные доходы из-за некорректной тарифной политики Смольного в 2014 году превысили 5 млрд рублей.

История падения

«Ленэнерго» оказалось на грани банкротства в начале этого года. Немалую роль в этом сыграло то, что деньги компании (16,6 млрд рублей) зависли на счетах проблемного банка «Таврический». По словам Василия Никонova, на днях банк, который сейчас проходит санацию, вернул «Ленэнерго» 6 млрд рублей. Остальные деньги, оставшиеся в «Таврическом», реформированы в депозиты сроком 20 лет по ставке 0,5%.

В своих финансовых проблемах компания также обвиняет переход в 2011 году на систему долгосрочных РАВ-тарифов (они устанавливаются на 5-летний период, что не позво-

ляет монополисту каждый год повышать расценки). Из-за этого у «Ленэнерго» в 2011–2014 годах накопилось 20 млрд рублей выпадающих доходов.

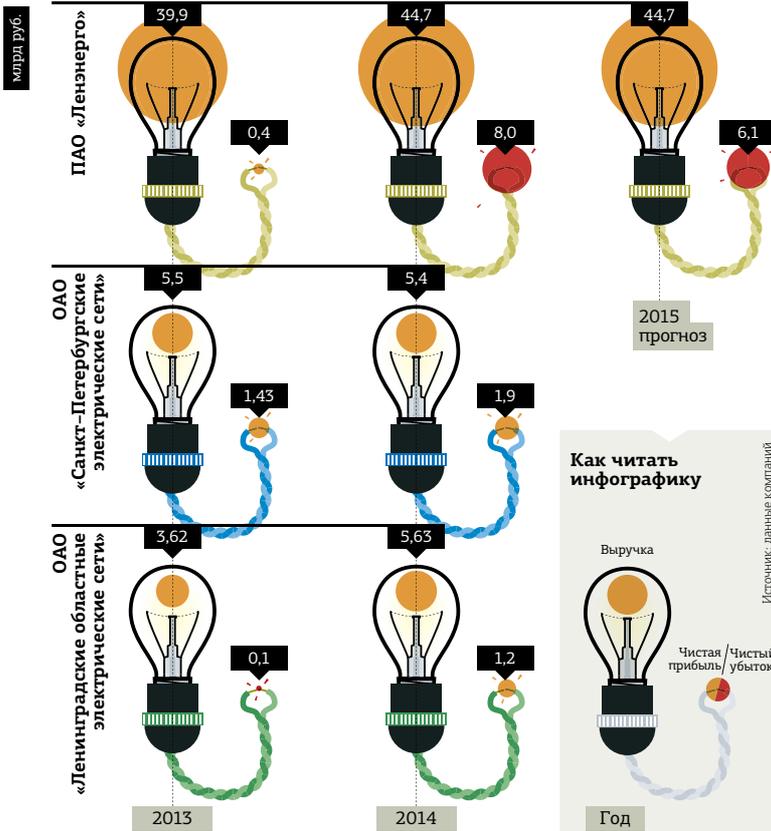
Объем просроченной задолженности по технологическому присоединению на начало 2015 года превышал 14 млрд рублей. Причем компания заявила, что не сможет исполнить эти обязательства в 2015 году.

Финансовые проблемы стоили поста Андрею Сорочинскому, который занимал пост гендиректора «Ленэнерго» 4 года и лишился его в январе 2015-го.

Рынок занервничал: застройщики, заключившие договоры с «Ленэнерго» на технологическое присоединение, обратились за помощью к его главному конкуренту в Петербурге — СПбЭС (доля рынка в Петербурге — 30%). Эта компания месяц назад заявила, что готова взять на себя решение проблем заявителей «Ленэнерго» и потеснить монополиста на рынке.

Но в середине июня «Россети» объявили о своем плане по спасению «Ленэнерго», на Петербургском международном экономическом форуме глава Минэнерго Александр Но-

ФИНАНСОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭЛЕКТРОСЕТЕВЫХ КОМПАНИЙ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ



Добавки

вак подтвердил, что такой план обсуждается, а губернатор Петербурга Георгий Полтавченко — что город претендует на 40–45%ную долю в новой объединенной электросетевой компании.

«Мы имеем право претендовать не только на эту долю, но и на контроль над ключевыми постами. В первую очередь это посты заместителя руководителя компании по присоединениям и заместителя по строительству и инвестициям», — подчеркнул градоначальник. Однако в оценке сроков присоединения к «Ленэнерго» компаний СПбЭС и ЛОЭСК стороны разошлись.

Глава «Россетей» Олег Бударгин уверен, что сделка может быть завершена уже нынешней осенью. «Необходимые документы будут скоро подписаны. Если все пойдет как мы планируем, то до конца года работа по капитализации будет завершена», — считает он.

Вице-губернатор Петербурга Игорь Албин «не испытывает такого оптимизма». По его расчетам, процесс реорганизации компании займет больше года.

Гендиректор СПбЭС Андрей Сизов расценивает уверенность, с которой менеджмент «Ленэнерго» говорит о плане оздоровле-

ния и о бодром финансовом будущем, как «стремление сформировать общественное мнение». Он отказался комментировать идею объединения компаний, пока не будет подписан документ об этом.

Все решит «голова»

Застройщики настроенно восприняли идею реорганизации электросетевого рынка Петербурга. По мнению одного из них, «это решение худшее из всех возможных».

«Мы идем к полной монополизации рынка. А это тупик. «Ленэнерго», имея 70% рынка, не справляется с поставленными задачами. А монополизация приведет к тому, что все нынешние пороки системы останутся и даже усугубятся», — считает собеседник «ДП».

Его коллега полагает, что спасти ситуацию могла бы полная замена менеджмента «Ленэнерго» и тотальный контроль его работы. Причем не «Россетями», а Смольным.

«Поскольку развитие электрических сетей не такая затратная задача, как, например, газового хозяйства или системы водоснабжения, то на выправление ситуации нужны не такие уж неподъемные инвестиции. Вопрос могла бы решить то-

ральная конкуренция. А ее зачатки душат в зародыше. Это крах», — уверен эксперт.

Участники рынка считают, что слияние компаний не спасет «Ленэнерго», а, наоборот, может усугубить проблемы электросетевого хозяйства города.

Президент группы компаний Quadro Electric Виталий Млынчик считает, что создание единой сетевой компании принесет пользу Петербургу. «На сетевом рынке не должно быть конкуренции. К чему тянуть к одной и той же стройке два провода — один от «Ленэнерго», другой от СПбЭС? К тому же в этом случае получается доскутное одеяло сетевого хозяйства — это неэффективно с точки зрения управления. Новая объединенная компания начнет работу с чистого листа. Это позволит ей построить безубыточную деятельность», — предполагает Виталий Млынчик. Однако он затруднился дать прогноз о том, как дальше будет развиваться ситуация с «Ленэнерго». По его мнению, все будет зависеть от того, кто получит главную роль в управлении объединенной компанией — Смольный или «Россети».

ОЛЬГА МЯГЧЕНКО,
НАТАЛЬЯ КОВТУН

ПРОДАЖА ПОМЕЩЕНИЯ С АРЕНДАТОРОМ
Невский проспект, 95 S=186 м²
тел. 332-30-00 **100 млн. руб.**

КОММЕНТАРИИ

Больной орган в здоровой среде



ВАСИЛИЙ СЕЛИВАНОВ,
гендиректор ГК Legenda

Для спасения организма больной орган ампутируют. А здесь предлагают его интегрировать в здоровую рыночную среду. Зачем это нужно? Мы получим монополию, которая продолжит неэффективно работать и будет направлять на свое оздоровление те средства, которые независимые компании планировали пустить на развитие. И что будет с этим развитием? Что будет с рынком? А еще меня убивает решение оставить на счетах банка «Таврический» 10 млрд рублей на 20 лет, вместо того чтобы пустить их на спасение компании, от которой так зависит развитие города.

Объединение пойдет рынку на благо



БЕСЛАН БЕРСИРОВ,
совладелец «Строительного треста»

Что бы сегодня ни делалось для оздоровления ситуации с «Ленэнерго», это все-таки лучше, чем то, что мы имеем на данный момент. Если произойдет слияние нескольких компаний и город будет контролировать работу объединенной структуры (а это, насколько я понимаю, предусмотрено программой объединения), то для строительного сообщества это будет благо.

Мы получим оппонента в лице городской администрации, ей можно будет адресовать вопросы и претензии по работе компании. И в комитетах вопросы будут решаться быстро. Не то что сейчас.

Реформа «Ленэнерго» — палка о двух концах



АЛЕКСЕЙ БЕЛОУСОВ,
генеральный директор
Объединения строителей СПб

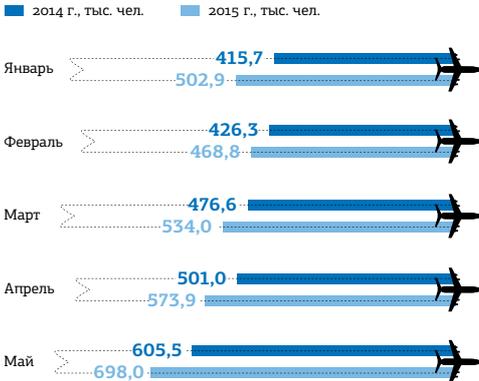
Вопрос объединения «Ленэнерго» с другими региональными игроками рынка, на мой взгляд, неоднозначный. С одной стороны, это может усилить монопольное влияние сетевой компании на строительный рынок в вопросах как тарифообразования, так и присоединения. С другой стороны, если будет прямая заинтересованность города в работе компании и прямое влияние администрации на происходящее через совет директоров, ситуация может стать более контролируемой и прозрачной, чем в настоящее время.

17,2

процента — доля Петербурга в капитале «Ленэнерго», 65,49% принадлежит «Россетям», 6% — «МРСК Урала», 3% — Energyo solutions Russia (Cyprus), 2,5% — Rusenergo Fund, остальное торгуется на бирже.

8 НОВОСТИ

Пассажиропоток на внутренних воздушных линиях аэропорта Пулково



СПИСОК САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА ПО РОССИИ ИЗ ПЕТЕРБУРГА

Бурное развитие внутр

Туроператор TUI занялся внутренним туризмом и запустил первый маршрут по Северо-Западу.

Крупнейший международный оператор TUI, совладельцем которого является российский миллиардер Алексей Мордашов, проложил свой первый маршрут по Северо-Западу под названием «Серебряное ожерелье России», куда вместе с 11 регионами вошел и Петербург. Внутренним туризмом все больше интересуются и другие крупные туроператоры, например Tez tour. За год количество туроператоров, работающих в секторе внутреннего туризма, увеличилось на 25%, утверждают в Северо-Западном

региональном отделении Российского союза туриндустрии, и достигло 669 компаний. Развитие внутреннего туризма подстегнуто не только ослаблением рубля и подорожанием путешествий за рубеж, но и запретом на выезд в 150 стран силовикам. По разным оценкам, их число по всей стране достигает 4 млн человек.

Как рассказывает директор петербургской компании «Турсфера» Артем Морозов, в этом году лидером внутреннего туризма стала Абхазия, которая не входит в число запрещенных стран: «Там забронированы практически все отели до конца сезона». Сама Россия, подчеркнул специалист, уже занимает 4–5-е место в бронировании летнего отдыха, выйдя на

EstateLine.ru
База строящихся объектов



estate line
строительный портал



Вы занимаетесь активными продажами?

- Вам нужна информация о стройках?
- Вы посещаете объекты на личном авто?
- Оцениваете потребности в строительных материалах?
- Вам нужны участники строительства?

Мы делаем это всё за вас!



Информация о стройках
контакты участников строительства
Потребности в строительных материалах

Более 10 000 объектов строительства по всей России на рынке с 2005 года

Узнайте условия подписки

info@estateline.ru
Тел.: (812) 334-59-71, (495) 668-12-34

www.estateline.ru



С нами выгодно!



Камчатка

Количество туроператоров в Едином федеральном реестре



еннего туризма

уровень Черногории, Туниса и Кипра. «Число путешествий по России выросло на 45% этим летом по сравнению с прошлым. Летний отдых в России в 2015 году обойдется туристам в среднем в 3 тыс. рублей за проживание в сутки, что будет дешевле на 40%, чем за рубежом», — считает Яков Садчиков, директор по коммуникациям Travel.ru.

В первую пятерку городов, популярных у российских туристов, также входят Москва, Казань, Калининград, Вологда. Большая проблема, которая ожидает туроператоров при взаимодействии с дальними российскими регионами (Камчатка, Байкал), — невозможность бронировать услуги в привычном, электронном виде. Кроме того, путешест-

вию по России мешают высокие цены на транспорт, добавляют эксперты. По данным туристического сервиса Travel.ru (входит в ООО «Октого»), Петербург возглавил рейтинг городов России по числу забронированных путешествий этим летом. Рейтинг составлен по данным бронирования гостиниц с 1 июня по 31 августа 2015 года туристами,

которые путешествуют самостоятельно. В Петербург туристы планируют летние поездки в среднем на 5 дней и тратят на проживание в гостиницах около 3,2 тыс. рублей в сутки. Для сравнения: в Москву или в Казань собираются в среднем на 4 дня, а за проживание заплатят около 3 тыс. рублей в сутки.
**ЕЛЕНА ДОБРОВА,
ЛИЛИЯ АГАРКОВА**

КОММЕНТАРИИ

Привычную схему работы не скопировать



ВИКТОРИЯ ШИЛОВА,
менеджер компании «Северная Венеция»

Отдых в Абхазии очень популярен за счет самой низкой цены. Крым популярен из-за льгот, которые там предоставляют различным категориям граждан. В Сочи пугает цена, хотя тоже едут, потому что любопытно, как выглядит город после Олимпиады.
Но Турция, Тунис или Греция все равно предлагают более выгодные условия для отдыха. Пока Краснодарский край и Крым не перейдут на систему «все включено», пока не начнут давать скидки по акции раннего бронирования, отрестроенные к Олимпиаде отели Сочи так и будут простаивать полузагруженными в туристический сезон.

АННА ЛУПИНОВА,
генеральный директор ГК «Серебряное кольцо»

Оборот направления внутреннего туризма в этом году увеличился примерно на 50%. Наша компания с самого начала занималась только Россией, и могу сказать, что такого всплеска никогда не было.
Уверена, что число клиентов будет только расти. Разумеется, это приведет к усилению конкуренции, много турфирм уже переключились на внутренний туризм.
Юридически это и дешевле, и проще организовать, но многие наши конкуренты уже столкнулись с тем, что привычную схему работы с выездным туризмом в России скопировать не получится.
Здесь почти нет привычной для них инфраструктуры.



Реклама

новости и пресс-релизы

Отдел рекламы: тел. 326-9744, 326-9719; факс 326-9740

Открытие бетонного завода «Производственной компании «ПрофБетон»

Кризис — время для сильных

Сложная экономическая и политическая ситуация в стране становится стимулом для развития молодых и амбициозных компаний.

«В кризис выживает сильнейший», — заявил на открытии нового бетонного завода «Производственной Компании «ПрофБетон» Олег Семенов. «Как генеральный директор «ПрофБетона», я, конечно, здраво оцениваю все риски, связанные с созданием собственной производственной площадки», — рассуждает Олег: «Но именно сейчас, когда нужно действовать быстро и решительно, я вижу большой потенциал для развития нашей компании».

Открытие завода «ПК «ПрофБетон» состоялось в минувшую пятницу, 19 июня, в Пушкинском районе Санкт-Петербурга. Компания организовала праздник для своих сотрудников, клиентов и партнеров неподалеку от производственной площадки. Посреди промышленной зоны развернулся белый шатер, были накрыты столы, генеральный директор с помощью очаровательных сотрудниц перерезал красную ленту и дал отмашку для первого запуска завода. За-

тем украшенный шарами в фирменных цветах, был наполнен бетоном и отправлен к клиенту.

Производительность завода — 60 кубических метров бетона в час. Основными потребителями станут не только собственное железобетонное производство «ПК «ПрофБетон», но и крупные строительные организации, осуществляющие работы на юге города и в других районах Санкт-Петербурга. Собственная транспортная компания и долгосрочные договорные отношения с крупнейшими перевозчиками региона позволят доставлять бетон точно в срок с минимальными затратами.

Открытие собственного производства товарного бетона и растворов, позволит нашей компании оптимизировать себестоимость специализированной, производимой на той же площадке в Пушкине, начиная с марта 2014 года. Также начать поставки собственного бетона на объекты в южной части Санкт-Петербурга и Ленинградской области.



ООО «Производственная компания «ПрофБетон»
Офис: СПб, Московское шоссе, д. 25, оф. 206, тел. (812) 676-94-66
Производство: Пушкин, Автомобильная ул., д. 10, тел. (812) 925-79-94, (911) 925-79-94
PKPROFBETON.RU

МНЕНИЕ

В шелковый путь

АЛЕКСАНДР СОЛОГУБ,
редактор

Глобальный транс-евроазиатский путь намерены развивать РЖД — этот проект имеет потенциал стать локомотивом развития не только России, но и всех окружающих стран. Об этом на ПМЭФ-2015 заявил глава РЖД Владимир Якунин после того, как китайцы накануне форума в очередной раз за последние 25 лет заявили о намерении возродить Великий шелковый путь, связав Азию и Европу по железной дороге.

Вся эта история с железнодорожным шелковым путем, проходящим по территории России, выглядит весьма сомнительно. Не только потому, что о железнодорожном транзите через Россию говорят давно и безрезультатно, но и из-за неразрешимых разногласий между участниками проекта.

У китайцев, конечно, есть деньги, и они готовы их вложить в российскую инфраструктуру. Но готово ли правительство РФ пойти на уступки? Китайцы предложили нам 300 млрд рублей на строительство трассы высокоскоростного движения Москва — Казань. В обмен на 50 млрд рублей они хотят получить контроль в специально созданной проектной компании, которая займется строительством, а большую часть средств (250 млрд рублей) они выделяют в виде кредитов. По опыту создания совместных предприятий с иностранцами мы знаем, что российские госкомпании всегда сохраняли контроль в проекте. Например, в нефтегазовой отрасли «Газпром» всегда оставляет контроль за собой. Кто будет главным в железнодорожном проекте — дискуссия, которой не видно конца.

Амбиции руководства РЖД давно вышли за границы обычного оператора национальной железной дороги, выполняющего государственную функцию по обеспечению транспортного сообщения между субъектами экономической деятельности. А смогут ли РЖД, используя господдержку, реализовать собственный проект транс-евроазиатского пути, по сути являющегося аналогом шелкового пути?

Судя по достижениям железнодорожников, это маловероятно. Из-за высоких тарифов они уже проигрывают в конкурентной борьбе автомобилистам и пытаются исправить ситуацию, подерживая инициативу Минтранса по вводу платы за пользование автомобильными дорогами, чтобы тарифы автоперевозчиков догоняли железнодорожные. За годы реформ РЖД на железных дорогах регулярно происходит коллапсы на подходах к черноморским портам, то к дальневосточным, то к северным. На этом фоне очень удивляют заявления первых лиц монополии о готовности участвовать в проектах других стран. Так, на ПМЭФ-2015 первый вице-президент РЖД Александр Мишарин заявил о готовности строить в Индии высокоскоростные магистрали. Ранее РЖД заявляли о готовности запускать ночные поезда во Францию. Простите, господа, но как? У нас с трудом строятся подходы к портам на Балтике, не расширяется Транссиб, развитие высокоскоростного сообщения между Петербургом и Москвой уперлось в недоразвитую инфраструктуру — не хватает средств на строительство путей. Каким национальным интересам служат инвестиции РЖД за пределами РФ (например, сделка по приобретению за 800 млн евро 75% акций логистической компании GEFCO у французского автоконцерна PSA в 2012 году)? Тогда французы испытывали серьезные финансовые трудности, и, по сути, дотируемый из бюджета российский монополист поддерживал французских коммерсантов. Сами железнодорожники объясняли сделку необходимостью получить доступ к передовым логистическим технологиям. И что кардинально изменилось на железной дороге? Прорыва в обслуживании клиентов не произошло, объем перевозимых грузов как падал, так и продолжает падать.

Беспилотная

Минтранс создает нормативную базу для внедрения в России беспилотного транспорта, но эксперты сомневаются, что этот процесс будет быстрым.

ОЛЬГА МЯЧЕНКО
news@dp.ru

По оптимистичным расчетам Минтранса, к 2020 году на дорогах РФ могут появиться первые беспилотные грузовики. Звучит фантастично, но министерство уже приступило к работе над новой государственной информационной системой навигации на автомобильных дорогах (ГИС НАД), предназначенной в том числе и для управления потоками беспилотного транспорта. Об этом на ПМЭФ-2015 рассказал заместитель министра транспорта РФ Алексей Цыденов. По его словам, ГИС НАД должна стать альтернативой существующим аналогам Google и «Яндекса» и будет более точной, чем существующие навигаторы, погрешность которых составляет 10–15 м. Замминистра полагает, что разработка новой навигационной системы завершится в течение 1,5–2 лет. Она будет сопряжена с отечественным аналогом американской GPS — глобальной навигационной спутниковой системой (ГЛОНАСС), что позволит оборудовать транспортные средства автопилотами.

«Сейчас происходит сертификация транспортных средств с подобными информационными системами, чтобы запустить их на рынок. Эксплуатация автобусов без водителей — это не прожекты, а реальное будущее», — убежден Алексей Цыденов.

По его словам, Минтранс сейчас работает над созданием инфраструктуры для запуска беспилотных грузовиков, железнодорожного, водного и авиатранспорта, а также над законодательной базой для эксплуатации беспилотного транспорта. Например, в мае Госдума уже приняла в первом чтении законопроект о беспилотных гражданских воздушных судах. Готовятся аналогичные документы, касающиеся других видов транспорта.

Спутниковый спасатель

На первом этапе эволюции автопилотов с 2016 года весь коммерческий транспорт, перевозящий опасные грузы и пассажиров, будет оснащаться системой автоматического оповещения служб экстренного реагирования при авариях и других чрезвычайных ситуациях на дорогах — «ЭРА ГЛОНАСС». Впоследствии она станет основой для развития беспилотного легкового транспорта.

Эту систему начнут в 2016 году устанавливать на новые легковые автомобили. Первой отечественной машиной, которую начнут оборудовать системой спасения, станет Lada Vesta, выпускаемая АвтоВАЗом,

его президент Бу Андерсон входит в совет директоров ОАО «ЭРА ГЛОНАСС».

Более 390 млн рублей собственных средств в разработку беспилотников уже вложил КамАЗ. По замыслу разработчиков, электронная система управления грузовиком сможет распознавать дорожную обстановку, границы дороги, ширину полос, разметку. Серийное производство самосвалов и тягачей-беспилотников обещают начать в 2020 году. Уже в 2017 году первые образцы автономного КамАЗа начнут курсировать по дорогам Татарстана в режиме опытной эксплуатации.

Стоит отметить, что Volvo и Daimler уже тестируют опытные образцы дронированных грузовиков. По словам гендиректора ОАО «КамАЗ» Сергея Когогина, использование автономных грузовиков позволит увеличить объемы транспортировки грузов на 60–80%.

Впрочем, ввиду особенностей российских дорог наиболее близок к внедрению беспилотников не автомобильный, а железнодорожный транспорт. Старший вице-президент по инновационному развитию ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) Валентин Гапанович утверждает, что скоростные поезда «Сапсан» и «Ласточка» уже сегодня почти на 100% автономны: «Машинист нажимает кнопку в начале движения, запуская автоматическое управление поездом».

Кто будет отвечать?

Эксперты считают, что процесс внедрения беспилотного транспорта в России будет идти медленнее, чем хотелось бы Минтрансу. «В метро уже сейчас можно запустить беспилотики, но пассажирские и грузовые поезда в ближайшие десятилетия вряд ли будут работать в автономном режиме. Это потребует слишком больших затрат», — говорит Валентин Гапанович.



Еще сложнее организовать автономное автомобильное движение, так как датчиками должно быть оснащено не только транспортное средство, но и дорожная инфраструктура, с которой автомобиль должен «общаться», чтобы движение было безопасным. «Не уверен, что в ближайшие 15–20 лет у нас будут такие умные дороги, какие сегодня уже появляются в Европе и США», — полагает Сергей Когогин.

Кроме того, есть риск сбоев в работе электронных систем. С такой проблемой в этом году столкнулся железнодорожный транспорт в одной из европейских стран, рассказал Валентин Гапанович: «Новый стандарт LTE (4G) вступил в конфликт со стандартом GSM-R. Оба они используются для управления железнодорожным транспортом. Что делать? Либо поезда все останавливать, либо прекращать внедрение стандарта LTE. Сейчас решается этот вопрос».

А гендиректор Infranews Алексей Безбородов и вовсе считает, что внедрять беспилотный пассажирский транспорт опасно: непонятно, кто будет нести ответственность в случае аварии. «Производители не будут отвечать за гибель людей. А кто? Разработчик программного обеспечения? Диспетчер? Пока эта проблема не решена», — говорит он.

доставка груза



В то время как отечественные автозаводы пытаются подступиться к рынку транспортных средств с автопилотом, в лондонском аэропорту Хитроу беспилотники уже перевозят пассажиров. ФОТО: DAIMLER

Цифры Прогноз развития беспилотного автотранспорта в мире



Использование беспилотного автотранспорта снизит количество ДТП, нагрузку на дорогах и улучшит экологию



Источник: Transportpolicyinstitute

КОММЕНТАРИИ

Робот и таможня



КОНСТАНТИН ШАРШАКОВ,
заместитель главы Северо-Западного филиала Ассоциации международных автомобильных перевозчиков

Не понимаю, как робот будет объясняться с нашей таможней. Я не скептик, надо работать над усовершенствованием транспорта, над созданием новых машин и оснащением их электроникой. Когда-нибудь, наверное, появятся у нас и беспилотные автомобили. Но это дело далекого будущего. Возможно, в более-менее обозримой перспективе на отдельных маршрутах можно будет внедрять такие машины. Но сейчас в нашей стране достаточно других, более актуальных проблем, которые требуют государственного внимания и финансирования. Например, строительство и ремонт дорог.

Работа на поколения



МИХАИЛ БОГДАНОВ,
первый заместитель генерального директора ОАО «Третий парк»

Фантастика часто воплощается в реальность: Жюль Верн написал про капитана Немо, а потом появились подводные лодки. Но нам до беспилотных автомобилей не дожить, это работа не для одного поколения. А вот интеллектуальные системы на транспорте внедряются активно. Например, отечественная ГЛОНАСС не уступает иностранным аналогам. Мы уже второй год с ней работаем и довольны результатами. Очень эффективный и удобный инструмент. Мы используем его для контроля за соблюдением маршрута нашими водителями. В РФ все еще очень много светлых голов, способных разрабатывать конкурентоспособное программное обеспечение.

ДП Реклама
недвижимость
dp.ru

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

АРЕНДА от собственника
Новый торговый комплекс
г. Кингисепп, ш. Крикковское, 2
площадь до 1200 кв.м
А также другие города ЛО: Всеволожск, Сясьстрой, Новая Ладога, Бокситогорск, Кронштадт
тел. (921)939-85-32, (812)311-66-95

АРЕНДА от собственника
АВТОСЕРВИС/СКЛАД 400 кв.м
ОФИСЫ от 10 до 250 кв.м
Невский р-н, ул. Ворошилова, д.2
Тел. 326-10-65, 8-921-875-45-85

АРЕНДА от СОБСТВЕННИКА
Сдаются в аренду в Московском районе
ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ
300 м² (4 этаж, груз. лифт)
250 м² (3 этаж, груз. лифт)
Удобный подъезд автотранспорта, 3 станции метро в шаговой доступности
Тел.: 8 921 9450346, 8-911 746 1024, 8 812 316 14 22

ОФИСНО-СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС
АРЕНДА ОТ СОБСТВЕННИКА (в т.ч. НДС 18%)
КРУГЛОСУТОЧНЫЕ СКЛАДЫ:
отопливаемые от 750 до 5000 м² от 300 руб./м²
неотопливаемые 1108,6 м² от 300 руб./м²
ОФИСЫ:
32,0 м² - 680 руб./м²,
37,9 м² - 710 руб./м²,
61,8 м² - 4500 р./м²
СУПЕР МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ
тел. 934-5565, 363-2317, 244-5015
www.mashportorg.com
ул. Латышских Стрелков, 31
5 мин. от м. «Ладоская»

ПРОДАЖА от собственника
ОФИСНО-СКЛАДСКОГО КОМПЛЕКСА
В ЦЕНТРЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА
ПЛОЩАДЬ ЗДАНИЯ 19 000 кв.м, этажность 4
ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК
ПЛОЩАДЬЮ 21 000 кв.м
Все инженерные коммуникации
+7-911-925-95-71

Читайте 29 июня
Кровельные материалы

Тематические страницы
МИР СТРОИТЕЛЬСТВА
По вопросам рекламы обращайтесь по тел. 326-9746
Деловой Петербург

Уважаемые Господа!
СУПЕРПРЕДЛОЖЕНИЕ

Уникальные условия на размещение рекламы в рубрике
СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ УСЛУГИ И ТЕХНИКА
от двух раз в неделю
Подробности по телефонам: 326-9746, 326-9745

ПРОДАЖА УЧАСТКА 6,7 га
на первой линии залива
495 **775 7475**
www.psnale.ru
PSN group

БИЗНЕС-ЦЕНТР «НЕВСКИЙ, 1»
Помещения от 20 до 250 кв.м

(812)655 01 45 Ivanova.LL@lsrgroup.ru

Мирный формат

Участники рынка наружной рекламы Петербурга после 2 лет войны со Смольным встретились за круглым столом в «ДП» с руководством комитета по печати, УФАС и ГУ МВД.



Рынок наружной рекламы давно является одним из самых проблемных в городе. Сроки договоров на размещение рекламных конструкций истекли у всех операторов, а новые торги Смольный не провел. В итоге 2 года рынок сотрясают судебные и уличные войны между структурами комитета по печати — ГКУ «Городская реклама и информация» (ГРИИ) и ГУП «Городской центр размещения рекламы» (ГЦРР) — и операторами. На период безвременья Смольный потребовал оплачивать использование рекламо-мест без учета скидок (понижающих коэффициентов), из-за чего стоимость выросла на 50–70%.

Часть операторов отказались платить и обратились в суд. В ответ Смольный начал массово сносить рекламные щиты, а должники получили иски о банкротстве. В результате часть игроков ушла с рынка. В феврале 2015 г. операторы на совещании у вице-губернатора Александра Говорунова договорились о возобновлении платежей и моратории на демонтаж до проведения новых конкурсов.

«ДП» решил собрать все стороны этого сложного клубка отношений за одним столом. Но накал страстей до сих пор так велик, что и на наш круглый стол явились судебные приставы, дабы вручить исполнительный лист одному из участников, который избежал встречи с ними, лишь воспользовавшись запасным выходом.



СЕРГЕЙ СЕРЗЕВСКИЙ,
председатель комитета по печати и взаимодействию со СМИ Петербурга

Вы помните, что в 2013 г., когда первые договоры закончились, при подготовке торгов была принята новая схема — в соответствии с законом о рекламе. Она получила воплощение в виде городского закона №266 от апреля 2014 г., в который включили 9,7 тыс. конструкций. Этот акт действует и сегодня. Более 5 тыс. конструкций (ведь изначально их было 14 тыс.) были удалены из центральных районов. Потом был переходный период. Важно отметить, что тогда ГОСТ мы трактовали как добровольный к применению. Затем была процедура подготовки торгов, в ходе которой коллеги из ФАС потребовали устранить недостатки, и, в принципе, они были правы. Но потом было заседание у вице-премьера Игоря Шувалова относительно жесткого применения ГОСТа.

Мы попросили коллег из ГИБДД посмотреть нашу схему, чтобы все рекламо-места в ней точно соответствовали ГОСТу. Результатом стал подготовленный нами проект постановления с учетом требований ГОСТа. Как вы знаете, в него вошли 46 рекламо-мест. Понимая, что это убийство рынка, мы доложили губернатору, он принял решение, что сегодня главное — сохранить рынок, рабочие места, обеспечить поступления в бюджет. Мы с этим ГОСТом жили с 2003 г., и в принципе всех это устраивало. Губернатор обратился к премьеру, пошла работа по изучению этого ГОСТа, насколько он должен быть жесткий. Я принимал участие в этих совещаниях, каждый высказал свое мнение, там были представители рынка, исполнительной власти, контролирующие органы, часть субъектов, которые оказались в той же ситуации.

В России за 2013–2014 гг. прошло 317 новых торгов — невзирая на ГОСТ. Все принимали его как рекомендательный. В одних субъектах все нормально, а в других после торгов и выдачи разрешений участники рынка получили предписания от полиции о сносе конструкций. Петербург решил не полагаться на авось, а добиться окончательного решения этого вопроса. Понимание того, что ГОСТ надо корректи-

КРУГЛЫЙ СТОЛ 13

ровать, есть, и по итогам совещания дали поручения и открыто правительству, и своим ведомствам актуализировать его.

В нашем городе договоры закончились, и губернатор принял, я считаю, единственно верное решение: при условии аккредитованных платежей в бюджет операторы сохраняют статус-кво на рынке. Поступления в бюджет — наша главная задача как исполнительного органа власти.

Непростая была ситуация, полгода мы провели в жестких трениях с операторами. На январь 2015 г. поступления в бюджет упали с 80 млн до 40 млн рублей в месяц. В целом неплатежи на конец декабря составили порядка 450 млн рублей. Это недопустимо, мне никто таких полномочий не давал — не пополнять бюджет. Отношения с различными операторами развивались по-разному, они шли тяжело, с привлечением разных структур. Но сегодня есть результат, который, кажется, всех устраивает как некая точка отсчета.

Первое: все операторы возобновили платежи. До того как все поняли, что надо платить, полностью были снесены «Астрвижн», BV. Другие («Индор-медиа», «Талер», «Руан», «Топ-Мьюзик», ХПО) подписали графики погашения долгов. Платежи выросли: февраль — 80 млн, март — 82 млн, апрель — 78 млн, май — 105 млн рублей. Главная цель достигнута — операторы согласились с условиями города, в ответ остановлен демонтаж.

Что до перспектив, то в зависимости от того, какое решение по ГОСТу будет принято, мы разрабатываем две адресные программы. Один вариант позитивный, если ГОСТ будет рекомендательным, — он предусматривает сохранение и даже увеличение количества рекламо-мест. Второй соответствует жесткому ГОСТУ, он предусматривает около 1 тыс. мест. В любом случае ожидаем, что осенью этот вопрос будет разрешен окончательно и торги будут проведены.



ИГОРЬ АРЖАНОВ,

начальник ЦОПАЗ ГУ МВД по Петербургу и Ленобласти

На самом деле, если говорить о правовых актах, которыми мы, сотрудники органов внутренних дел, руководствуемся при регулировании рынка наружной рекламы, то упомянутый ГОСТ среди них первоочередным не является. Для нас основным документом является Кодекс об административных правонарушениях. Все, что требуется знать нашему инспектору относительно законности или незаконности размещения той или иной рекламной конструкции, — это все, что написано в статье 14.37 КоАП. Там написано конкретно: требуется разрешение. Оно выдается двумя организациями: ГЦРР и ГРИИ. Есть разрешение — состав отсутствует, нет — состав присутствует. Все остальные вещи — это уже повод для дискуссии. Мы ни в каких дискуссиях не участвуем, мы просто исполняем КоАП — и все. Учитывая такую неоднозначную ситуацию, мы самостоятельно не действуем, а практически полностью всю свою деятельность осуществляем по обращениям ГЦРР и ГРИИ, никак иначе.



ВЯЧЕСЛАВ АНАНСКИЙ,

президент ЗАО «Руан», ОАО «ХПО», ООО «Топ-Мьюзик»

Не буду ворошить недавнее прошлое, хотя в наших взаимоотношениях со структурами комитета по печати есть много не-

урегулированных, спорных и, на мой взгляд, просто несправедливых и сомнительных с точки зрения законности моментов. У города, увы, есть любимчики и есть нелюбимчики. Давление, которое происходило за последний год, в моем понимании имело узкую направленность, слава богу, я надеюсь, что вопрос снят. Как я воспринимаю ситуацию: сегодня мы находимся на некоторой точке взаимного понимания, договоренностей, которые должны соблюдаться обеими сторонами — как нами (с точки зрения платежей), так и городскими властями.

Есть протокол, составленный между нашими компаниями — «Руан», «Топ-Мьюзик» и «ХПО» — с одной стороны и руководством ГУП ГЦРР с другой. И в нем фигурируют в том числе определенные обязательства. Наши компании, выполняя условие по оплатам, подпадают под действие протокола совещания от 19 февраля, которое проводил вице-губернатор Александр Говорунов, предусматривающего мораторий на демонтаж до проведения новых торгов.

Мы свои обязательства выполняем. В ответ ждем, что город распространит на нас действие моратория. И что мы видим? Протокол подписан с ГЦРР 7 мая. А 8 числа другая организация — ГУ ГРИИ — нанимает подрядчика и демантирует стенды ХПО и «Топ-Мьюзик». В праздничные дни. Под лейблом того, что неизвестен собственник, хотя в нашем городе только «Топ-Мьюзик» и ХПО занимаются размещением отдельно стоящих афишных стендов и не знают хозяина конструкции просто невозможно. При условии что обе организации: и ГЦРР, и ГРИИ — подведомственны комитету по печати. Я подписываю мировую с одной компанией, меня демантирует другая. В то же время за мной охотятся судебные приставы, пытающиеся исполнить решение суда и снести мои конструкции, — это когда мы договорились о моратории. Я подписал протокол и его выполняю, и комитет мог бы указать ГЦРР отозвать исполнительные листы. Если мы пришли к соглашению, то отозвать исполнительный лист можно всегда. И всегда точно так же его можно опять предъявить. Этого почему-то не происходит.

Что касается новых торгов, то мы к ним были готовы и в прошлом году, готовы и в этом. Но так называемый жесткий сценарий, когда на аукционы будет выставлено 1 тыс. рекламо-мест, вызывает у меня скепсис. Представляете, сколько в этом случае будет стоить одна сторона, чтобы город смог получить столько же денег, сколько сейчас получает за 10 тыс. мест? Реально она не будет стоить несколько. Купить это задорого желающих не найдется. Они просто не окупятся.



ВАДИМ ВЛАДИМИРОВ,

руководитель УФАС по Петербургу

Позиция ФАС относительно ситуации на рекламном рынке предельно ясна: все принимаемые руководством города решения не должны противоречить действующему законодательству. В первую очередь для нас — закону о защите конкуренции. Глубоко погрузиться в проблематику этого рынка нас сподвигли поступившие в начале этого года заявления от компаний «Руан», «Топ-Мьюзик» и «Художественно-производственное объединение» о признаках нарушения антимонопольного законодательства в действиях ГКУ ГРИ и ГУП ГЦРР. По мнению заявителей, на этом рынке были созданы дискриминационные условия.

В 2013–2014 гг. закончился срок действия всех договоров размещения наружной рекламы. Договорами установлена обязан-

ность оператора по окончании срока договора демонтировать свои конструкции. Но они не были демонтированы ни одним из участников рынка. ГЦРР обратился в суд с исками и заявлениями о демонтаже. Иски получили «Топ-Мьюзик», ХПО, «Руан», «Нева-спорт», «Постер», «Оутдор Медиа Менеджмент».

Судами принимались разные решения, но изученные ФАС факты показывают, что действия ГЦРР носили избирательный характер. Так, у «Топ-Мьюзик» и ХПО на момент рассмотрения этого дела было демонтировано около половины всех конструкций. Вместе с тем другим участникам рынка — «Нева-спорт», «Постер», «ОММ» — действиями ГУП ГЦРР созданы куда более благоприятные условия: в общей сложности у этих компаний по настоящее время демонтировано не более 10% рекламных конструкций.

Наша комиссия признала в действиях ГЦРР создание дискриминационных условий на рынке наружной рекламы, при которых несколько субъектов поставлены в неравное положение по сравнению с другими, что может иметь результатом ограничение конкуренции. Это решение принято нами 19 мая, а 3 июня я подписал приказ о возбуждении нового дела в отношении комитета по печати, выразившееся в непроведении новых торгов, что может иметь своим результатом недопущение, устранение или ограничение конкуренции на рынке наружной рекламы.

Мы считаем, что в городе положение с наружной рекламой совершенно недопустимое, с 2013 г. фактически вся реклама размещается незаконно, поэтому в компетенции комитета по печати — срочное проведение новых торгов. Мы понимаем всю сложность с ГОСТАми. Но то, что сегодня есть на рынке, недопустимо и подрывает основы конкуренции. С 2013 г. кто успел, тот и съел. Десять предприятий сидят и ждут, когда же будет конкурс, и потирают руки. Они продолжают получать доход от рекламы. Тогда как остальные — потенциальные игроки не могут получить доступ на этот рынок.



ВЛАДИМИР РЯБОВ,

управляющий СПб филиалом Russ Outdoor, гендиректор ООО «Оутдор Медиа Менеджмент»

Мы изначально согласились оплачивать фактическое использование наших рекламных конструкций без скидок, без применения понижающих коэффициентов. К нам коэффициенты не применялись, и мы это положение не оспаривали. В то же время и мы, и ряд компаний, которые продолжали исполнять финансовые обязательства перед городом, не поддерживали позицию коллег, которые не исполняли свои обязательства. Прежде всего потому, что этот факт создавал напряженность на рынке, приводил к демпингу и неравной рыночной конкуренции. Поэтому мы с пониманием относились к жесткой политике города, которая, будучи направлена на пополнение бюджета, одновременно помогала и достичь баланса в вопросах равных для всех условий рыночной конкуренции.

Сейчас прежде всего благодаря открытой, справедливой и конструктивной позиции губернатора в этом вопросе, встречам и совещаниям, которые были проведены с участием Александра Говорунова (на последнем из них были представители и МВД, и прокуратуры), как раз удалось достичь компромисса и не дать рухнуть целой отрасли. Уже сейчас те участники рынка, которые имели какую-то задолженность перед городом, встали в равные условия, все начинают исполнять обязательства, что позитивно сказывается в том числе и на поступлениях в городской

бюджет. В ответ город занимает позицию сохранения рынка, что мне представляется честным и справедливым подходом.

По поводу инициативы ФАС: очевидно, что урегулированная тем или иным образом правовая платформа существования наружной рекламы лучше, чем ее отсутствие, здесь глупо спорить или возражать ФАС. Но проблема в том, что вопрос лежит в плоскости правоприменения нормативного документа федерального уровня. Обвинять в бездействии комитет по печати нет никаких оснований: проделана большая работа по подготовке предложений и внесению в него изменений, которые обсуждаются уже на уровне правительства РФ. Другое дело, что подход к этим вопросам не у всех субъектов исполнительной власти РФ одинаков: торги были проведены в большинстве субъектов РФ, в том числе в Москве, а требования ГОСТА не учитывались или воспринимались как рекомендательные. Все в целом понимаем, что это устаревший документ, малоактуальный сегодня, хотя изменения в него до сих пор не внесены.

Этому вопросу были посвящены совещания в вице-премьера Игоря Шувалова и дискуссия на Открытом правительстве. Даны поручения провести правовую экспертизу, учесть международную, европейскую практику, ГИБДД, Росстандарту, Ростехрегулированию до внесения изменений руководствоваться положениями ГОСТА как рекомендательными. Но пока споры идут, а разрешения у операторов, где торги уже прошли, есть — в той же Москве... Собака лает, а паровоз идет. Правовая платформа, несмотря на всю ее спорность, уже присутствует в большинстве регионов и городов-миллионников, в том числе и в столице.

Тот факт, что ее нет в Петербурге, — большая проблема для всех: и для операторов, и для органов исполнительной власти, и для всех надзорных ведомств. Принимая во внимание, что каждый должен выполнять свою работу, все оказались перед выбором, что надо целую отрасль или закрывать, или применять меры административного воздействия. Поэтому ФАС в числе прочих надзорных ведомств идет путем понятных формальных требований и претензий, спорить с которыми сложно. Слава богу, что руководство города, понимая всю тяжесть последствий, не занимает формальную позицию, а ведет конструктивный диалог как с операторами рынка, так и с правовыми институтами, пытается разубить узел противоречий.

Глядя на ситуацию в других регионах, я сомневаюсь в вероятности жесткого сценария. Потому что те обязательства, которые уже у большинства субъектов РФ подписаны с операторами, предполагают поступления сотен миллионов рублей в бюджет на ближайшие 10 лет. Отменить их, руководствуясь положениями ГОСТА, будет просто нереально. А тысячи рабочих мест, крах отрасли? Именно эти вопросы и были поставлены в обращении глав ряда субъектов РФ в адрес правительства РФ. Я с деликом и полностью согласен с такой постановкой вопроса.



АЛЕКСАНДР РУЖНИНСКИЙ,

президент Ассоциации малых предприятий наружной рекламы

В свете подготовки к торгам хочу заострить внимание на интересах малого бизнеса в сфере наружной рекламы. Если лоты, как в прошлый раз, будут выставляться по 500–1000 мест в каждом, малый бизнес просто не сможет участвовать в таких торгах. Оптимально — 10–15 мест, тогда конкуренция будет обеспечена.

ПАВЕЛ ГОРОШКОВ
pavel.goroshkov@dp.ru

14 ИНТЕРВЬЮ

Александр Савельев, председатель наблюдательного совета и основной акционер банка «Санкт-Петербург», одного из крупнейших в регионе, о том, как привлечь азиатских инвесторов, как за счет интернет-сервисов вернуть высокую рыночную капитализацию и чего стоит банку господдержка.



ЕЛЕНА ЗБОРОВСКАЯ
elena.zborovskaya@dp.ru

На рынке часто возникают разговоры, что банк продается. Есть ли у вас такие планы?

— Мне бы хотелось послать некий месседж бизнес-элите Петербурга. Есть определенные темы, которые люди обсуждают. Я хотел бы, чтобы все понимали, что сегодня банк работает, будет работать еще долго и он не продается. Все слышат ходят по городу: то Савельев продает банк, то не продает. Не собираюсь я его продавать. Во-первых, сам еще собираюсь работать, по крайней мере в ближайшие 5 лет, а во-вторых, надо молодежи научить, чтобы они подхватили флаг управления.

Год назад вы покинули должность председателя правления банка, возглавили наблюдательный совет. Довольны ли этим решением?

— Возможно, я вас удивлю, но от того, что я перешел с позиции председателя правления банка на пост председателя набсовета, работать меньше я не стал. Есть такое высказывание Конфуция: если ты выбрал профессию, которую любишь, считай, что ты не работал ни одного дня. Я люблю свою работу, мне нравится моя профессия, поэтому я по-прежнему по 12 часов в сутки нахожусь в банке. Самый главный фокус на сегодня — это создать преемственность от меня к топ-менеджменту, который я много лет учу, для того чтобы они могли самостоятельно справиться с сегодняшними вызовами рынка.

Как оцениваете работу правления банка?

— Хочу сказать, что конструкция получилась очень удачная и надежная. Владислав Гузь с тем объемом задач, который поставлен перед ним набсоветом, справляется, и результаты 2014 года говорят о том, что он достаточно сильный топ-менеджер, который может эффективно управлять банком. В I квартале банк заработал более 600 млн рублей, что на 10% больше аналогичного периода прошлого года, нарастил выручку до 6 млрд, что лучше показателя I квартала 2014 года на 48%.

Будут ли появляться в банке новые инвесторы?

— Инвесторы будут — это топ-менеджмент банка «Санкт-Петербург».

А акционеры у нас новые каждый раз появляются. Например, УК «Уралсиб» владеет 2,5%. А крупные будут из Азии. Мы сейчас ведем переговоры с Российско-китайским инвестиционным фондом.

О каком пакете идет речь?

— Пока до этого дело не дошло. Сейчас все смотрят на Китай, и мы тоже смотрим. И у нас уже есть карта — UnionPay (китайская платежная система. — Ред.), с ней уже можно работать через банкоматы и терминалы банка.

Вообще, это вопрос переговоров. Я пока не знаю, какие есть желания у азиатских инвесторов и какая у них стра-

тегия. Банк недооценен, но иметь китайского партнера с учетом тех проектов, которые они будут реализовывать на территории России, с учетом их кредитования и остатков по счетам, комиссионных доходов, — это очень интересно. Поэтому, конечно, возможен вариант привлечения партнеров из Азии. Китаю ведь тоже нужно окно в Россию. И это окно может быть через любой банк, который не находится под санкциями.

Чем банк может привлечь инвесторов из Азии?

— С учетом того, что у нас сильные финансовые результаты 2014 года, нам есть что показать инвесторам. Также это дивиденды. Мы сегодня современный эффективный банк с передовыми IT-технологиями. Ну и потом, мы по многим параметрам выглядим лучше рынка, почему бы им нас не выбрать. Все предпосылки для привлечения азиатских инвесторов у нас есть. Просто надо с этим активно работать, тогда будет какой-то результат.

Считаете ли вы, что банк недооценен? Ведь при выходе на IPO рыночная капитализация банка составляла \$1,5 млрд, а сейчас банк стоит примерно \$300 млн. Как банк планирует повышать свою рыночную капитализацию?

— Для этого у нас недавно был создан комитет по стратегии при набсовете. Он будет разрабатывать стратегические мероприятия, для того чтобы капитализировать банк до той цены, о которой вы говорите. И в планах у нас к 2020 году стоять столько, сколько мы стоили при размещении.

Против рынка стратегически мы пойти не сможем, что бы мы ни делали. У нас сильные результаты 2014 года, мы выплачиваем дивиденды, сегодня акции банка подорожали более чем на 50%, но против рынка мы никогда не сможем пойти. Когда начнется рост рынка, мы должны быть впереди конкурентов.

Но как именно вы будете наращивать рыночную стоимость банка?

— В чем фишка? У нас сегодня один из лучших интернет-банков в России, через который открывается более 50% депозитов. А к 2020 году эта доля может вырасти до 70%. Эти технологии мы можем внедрить в других регионах, выйти в Новосибирск, например, еще какой-нибудь город. Через интернет-банк мы можем работать со всеми. Для этого не нужно открывать допфилисы.

Но есть и обратная сторона медали. Еще 10 лет назад мы с Индрексом Нейвельтом (бывший глава набсовета банка «Санкт-Петербург». — Ред.) обсуждали интернет-технологии и говорили, что будущее за ними, что будет электронная среда. Но мы с вами видим, что все это развивается не так быстро. Прошло 10 лет, у нас 1,5 млн клиентов в Петербурге, но пока лишь 500 тыс. из них пользуются интернет-банком, и увеличить эту клиентскую базу в 2 раза мы быстро не можем. И это при том, что у нас лучший продукт на рынке!

Тем не менее это один регион, а если мы это будем внедрять в другие города? У нас город пожилых людей, молодежи объектив-

АЛЕКСАНДР САВЕЛЬЕВ

Фишка — в электронной среде



ФОТО: ИТАР-ТАСС

но мало. Поэтому здесь пока еще нужны допфили, и мы их открываем (до конца года откроем еще 10). Но по работе банка «Европейский» в Калининграде мы видим, что население там более продвинутое. Они быстро подхватывают новые технологии, легко делают все электронные транзакции. Так что фишка, конечно, в этом, в электронной среде. И капитализация банка тоже в этом.

Каким будет механизм дистанционного выхода в регионы без открытия офиса?

— Для решения этой задачи мы и создали комитет по стратегии, который подготовит программу действий для банка. Понятно, что это не просто сделать, и пока это работает локально в Петербурге. Но трансформировать этот опыт в регионы вполне возможно, обязательно покупать банк в регионе. Важно быть лучшим в этой отрасли, иметь лучшие технологии.

Но надо еще понимать, что каждый процент улучшения в этой среде будет для нас очень дорого стоить. Это огромные инвестиции, сейчас мы уже тратим на IT около \$30 млн в год.

Почему банку сейчас особо интересно розничное направление?

— Это минимальные риски с учетом диверсификации бизнеса. Ты имеешь 50 млрд рублей кредитов, по 50–100 тыс. на одного заемщика, потери по таким кредитам небольшие. Просроченная задолженность более 30 дней по кредитам физлиц в банке составляет всего 3,1% от розничного портфеля.

Кредиты физлицам — это нормальный продукт, который востребован рынком и при этом несет минимальные риски. При этом надо помнить, что мы работаем с клиентами, которые обслуживаются через зарплатные проекты или как физлица через пластиковые карты. Таких клиентов мы готовы кредитовать, но на улице работать не будем. Если делаешь анализ заемщика с улицы, то это приносит дополнительные расходы и большие риски.

Мы хотим быть ближе к населению и делаем все для этого.

У нас есть все первые места, которые только можно было занять в нашем регионе и не только. Мы вошли в топ-5 банков — участников государственной программы финансирования ипотечных кредитов, заняв 1-е место в стране по эффективности работы офисов. Мы стремим-

ся стать лучшим банком для населения в Петербурге.

Лучшим в городе — это лучше, чем Сбербанк и ВТБ? Их возможно опередить?

— Да, это наши основные конкуренты. И, конечно, их возможно опередить, почему нет?

Кроме развития бизнеса по дистанционным каналам какие еще есть планы по развитию?

— Мы сегодня строим эффективный банк с масштабируемой моделью. Мы готовы к слияниям и поглощениям, к санации любого банка, если там есть эффективность.

В случае с банком «Таврический» мы видели, какие суммы надо выделить от Агентства по страхованию вкладов (АСВ) на санацию этого банка. С той суммой, которую банк-санатор получил на спасение «Таврического», очевидно, что он понесет откровенные убытки. Такая неэффективная модель нам не нужна. Есть еще одна проблема со сделками М&A в банковском секторе. Купив банк «Европейский», банк «Санкт-Петербург» получил чистый капитал, прибыль 0,5 млрд рублей и долю рынка в Калининграде. Это нормальная сделка, но таких сделок в России очень мало. Я смотрю на банковский сектор в течение последних 3–5 лет, на то, что бы можно было приобрести. Но банков, где есть реальный капитал и вменяемые акционеры, очень мало.

Банк выплатит миноритариям дивиденды 20% от прибыли — 4,5 млрд рублей за прошлый год. В 2015 году вы будете придерживаться той же дивидендной политики?

— Когда банк принимал это решение по дивидендам, еще не было девальвации рубля, санкций и всего того, что произошло в макроэкономике. У нас финансовые показатели за 2014 год достаточно сильные. На достаточность капитала выплата таких дивидендов никак не повлияет, сейчас она составляет 13,5%. Из-за выплаты дивидендов мы можем потерять 0,2% достаточности капитала, но это не так существенно для нашего банка, а обещания, которые даешь акционерам, надо выполнять.

Недавно банк обратился в АСВ за господдержкой в рамках программы докапитализации. Какой объем средств вам будет предоставлен?

— Это 14,6 млрд рублей. Совет директоров АСВ 1 июня принял такое решение, так что, думаю, к осени текущего года мы эти деньги получим.

Каковы условия предоставления данных средств?

— Конечно, акционеры банка берут на себя некоторые обязательства перед АСВ. Есть ограничения по фонду оплаты труда. Также мы должны докапитализировать банк на уровне 50% от объема предоставленных средств. То есть в ближайшие годы мы должны внести в капи-

тал 73 млрд рублей либо через прибыль, либо через акционеров. Что касается требования по наращиванию кредитного портфеля на 1% в месяц, то не думаю, что для нашего банка это будет проблемой. У нас страна в принципе огромная, и найти заемщиков для того, чтобы расти на 1% в месяц, несложно, если это тебе позволяют капитал и пассивы.

Как докапитализация отразится на достаточности?

— Это зависит от того, какие показатели будут у банка и какие дивиденды он будет выплачивать. Если фокус будет на том, что мы в ближайшие 3 года должны будем увеличить капитал на 50% выделенных средств через прибыль, то понятно, что будет с дивидендами.

То есть будут не такими, как в 2014 году? Каким будет их размер?

— Да, не такими, как за 2014 год. Пока сложно принимать дивидендную политику, потому что есть определенные ограничения в договоре с АСВ.

Потом есть ограничения по фонду оплаты труда. Это значит, что мы не можем развиваться, открывать в регионах сеть, увеличивать численность персонала. Получается, одно противоречит другому. Мы предлагали АСВ сделать ограничения по фонду оплаты труда только для членов правления, но наши предложения пока не прошли.

Нельзя даже проводить ежегодную индексацию зарплат?

— Нельзя. А если банк хочет это делать, будет штрафные санкции — придется заплатить 200 млн рублей за год, если банк выйдет за рамки текущего фонда оплаты труда.

В целом для чего банк привлекает деньги от АСВ?

— Рынки капиталов сейчас для банков закрыты. И если раньше мы спокойно привлекали капитал через евробонды, то сегодня это невозможно. Или возможно, но за такие деньги, что это будет экономически нецелесообразно.

Поэтому эта поддержка, конечно, не имеет альтернативы. А развиваться надо, и капитал банку нужен.

Маржа банка в I квартале снизилась до 3,4%, а в стратегии банка на 2014–2017 годы план по марже составляет 4%, возможно ли ее восстановление?

— Все банки поймали процентный риск с учетом девальвации рубля и увеличения ключевой ставки ЦБ. И мы не исключение. Поэтому маржа у банка в начале года упала.

Но, думаю, с учетом понижения ключевой ставки мы наростим маржу до 4% к IV кварталу этого года. Ситуация меняется в лучшую сторону. Заемщики стали более активными, начали кредитоваться.

С учетом последнего снижения ключевой ставки ЦБ до 11,5%, когда заемщики увидят снижение ставок по кредитам?

— Чудес не бывает. Стоимость пассивов банка меняется не мгновенно, депозиты ведь годовые, они были привлечены по ставкам, соответствующим высокой ключевой ставке.

Стоимость пассивов подорожала на 2,5–3%, выросла и стоимость кредитов.

Вы обратили внимание, что маржа банка упала. Что, мы должны работать с маржей 1%, когда у Сбербанка она 5%? Снижения ставок придется подождать.

Какой у вас прогноз по чистой прибыли банка на 2015 год?

— Конечно, прибыль будет не такая, как в 2014 году. Но, думаю, 2–2,5 млрд рублей мы покажем.

Биография Александр Савельев

- Родился 21 марта 1954 г. в Казани. Окончил Казанский авиационный институт им. А.Н. Туполева.
- С 1998 г. — заместитель председателя правления банка «Петровский», затем занял аналогичную должность в Балтонэксим Банке.
- С января 2001 г. — председатель правления банка «Санкт-Петербург», с августа 2014 г. — председатель набсовета банка.
- В Рейтинге миллиардеров «ДП» на 121-м месте, стоимость активов — 3,15 млрд рублей.

О компании Банк «Санкт-Петербург»

- Основан в 1990 г. Обслуживает 56 тыс. юрлиц и 1,5 млн физлиц. Имеет 48 отделений в Петербурге и Ленобласти, Москве, Калининграде. Топ-менеджменту принадлежит 53,21% акций банка, в том числе Александру Савельеву — 23,7%. В свободном обращении 32,3%.
- Согласно отчету по РСБУ за I квартал 2015 г., чистая прибыль составила 605 млн рублей, активы — 513,2 млрд рублей (16-е место среди российских банков), средства клиентов — 336,7 млрд рублей.



Кризис — не остановка в развитии



ГРИГОРИЙ ПОТЕМКИН,
владелец компании Realchinatea (торговец чаем)

О кризисе уже высказались буквально все — крупные и малые компании, производители и продавцы. Но говорят о нем так, будто кризис — это такая снежная лавина, которая накрыла все и вся, не оставив для бизнеса ни одного просвета. И вот мы сидим уже почти год в темноте и тишине. По своему опыту могу сказать, что стало, конечно, «темнее и холоднее», но развитие, изменения рынка и самой компании и под снегом не прекращаются. Жизнь продолжается.

Мы когда-то начинали в Петербурге и теперь занимаемся онлайн-продажей китайского чая, и за прошедшие — не самые простые — полгода изменилось очень многое. Мы стали еще внимательнее к покупателям и к собственным расходам. Продажи снизились ощутимо. Борьбась с «течением» мы начали с того, что снизили цены, насколько это было возможно. И несколько месяцев работали практически с нулевой рентабельностью. Кроме того, мы увеличили рекламный бюджет практически вдвое сразу, как начались проблемы. И я думаю, это нас удержало на плаву.

Сейчас мы работаем над запуском собственного бренда — осенью 2015 года в российских чайных магазинах появится наш продукт. Он будет продаваться в высоком ценовом сегменте, который мало представлен на отечественном рынке, и это позволяет надеяться на успех. Оптковые продажи чая — не новое для нас занятие, им мы занимаемся уже несколько лет. Это тоже непросто: в нашей ценовой категории (а это почти потолок для китайского чая) крупные партии — явление редкое. Думаю, как бы успешно ни шли дела, мы никогда не достигнем контейнерных объемов поставок.

За последние несколько месяцев наши затраты на ведение бизнеса выросли ровно вдвое. Мы живем и работаем в Китае, мыслим в юанях. А деньги от клиентов получаем в рублях, потому что 95% наших покупателей живут в России. Рубль конвертируется в юань через доллар. А доллар, как известно, идет вверх — как и наши затраты. Если раньше Китай казался нам территорией низких цен, то сейчас все стало ровно наоборот.

Но, несмотря на все трудности, на рынке дорогого китайского чая есть компании с молодыми, талантливыми и увлеченными сотрудниками, которые тоже не прячут голову в песок, а реагируют на изменения рынка и спроса. Я отношусь к ним скорее как к партнерам, а не как к конкурентам: мы все вместе развиваем этот рынок и помогаем друг другу. Если бы наш магазин был единственным в Рунете (многие предприниматели ошибочно считают такой расклад мечтой), нам пришлось бы значительно дольше раскачивать этот сегмент. В итоге, чтобы быть успешным, нужно верить в свое дело и всегда, несмотря ни на что, продолжать действовать.



редактор рубрики
ЛИЛИЯ АГАРКОВА
lilija.agarkova@dp.ru
+7(812) 526 9725



Как заработать на IT-консалтинге

Сергей Громов и Роман Жуков за 6 лет вырастили компанию с годовым оборотом почти \$1 млн. Такого показателя фирме из 15 человек помогла достичь ставка на технологии электронного консалтинга. Кризис 2015 года снизил число заказов на 10%, однако привлек крупных заказчиков, которым необходимо оптимизировать бизнес.



КАМИЛА МИРЗАКАРИМОВА
kamila.mirzakarimova@dp.ru

Предприниматели Сергей Громов и Роман Жуков открыли компанию «Би Ай Консалт» в 2009 году. В прежние годы Сергей Громов занимался продажами оборудования, разрабатывал компьютерные игры. Его будущий партнер по бизнесу Роман Жуков также разрабатывал программы — для игровых автоматов.

Новинку в массы

«Би Ай Консалт» была в числе первых в Петербурге, кто начал сотрудничать с американской компанией-разработчиком Qlik. Роман Жуков в 2009 году был в командировке в США, увидел программу быстрого бизнес-анализа и решил связать с ней свое будущее. Рынка таких программ в Петербурге в те годы почти не было, и первые несколько месяцев работы ушли на встречи с потенциальными заказчиками. Помимо Qlik программы бизнес-аналитики разрабатывают немецкая компания SAP, шведская SAS, американские Tableau,

Target, Tibco Software и др. Программы позволяют самостоятельно анализировать состояние бизнеса: быстрее, чем в традиционных системах учета, оценить перспективу продажи товаров и заключения сделок и просчитать возможность получения прибыли.

Вложив в организацию компании 3 млн рублей собственных средств (деньги пошли на аренду помещения и наем персонала), за первые 3 года бизнес-партнеры адапти-

«Сначала мы продавали услуги как компания — разработчик ПО, но потом стали заниматься и консалтингом.

**Соб-
ственный
«Ай Би Кон-
салт» Сергей Гро-
мов ежегодно выпол-
няет от 10 до 15 зака-
зов для крупных ком-
паний. В последнее время,
отмечает Сергей Громов,
добывать заказы ста-
ло труднее.** ФОТО СЕР-
ГЕИ НИКОЛАЕВ

Коворкинг на природе

Основатели «Архитектурного бюро Борщ» вышли на рынок семейного загородного отдыха и собираются зарабатывать до 4 млн рублей в год.

Основатели ООО «Архитектурное бюро Борщ» Александра Епешина и Алиса Маркова, выпускницы Петербургского государственного архитектурно-строительного университета (СПбГАСУ), занимались частным проектированием и дизайном интерьеров, выставок и др. «Борщ» появился в 2014 году, его учредители хотели заниматься исследованиями, реставрацией, открыть галерею-магазин товаров от молодых дизайнеров. Отсутствие стартового капитала урезало замыслы — предпринимательницы сами создали сайт, изучив язык гипертекстовой разметки. Средства на полиграфию и оборудование (несколько десятков тысяч рублей) заняли у знакомых. Спустя 3 месяца долги удалось вернуть, а личный доход учредителей составлял уже 50 тыс. рублей в месяц.

За 2015 год владельцы ожидают достичь оборота 4 млн рублей, а через год увеличить его вдвое.

Постепенные вложения

Через полгода к проекту присоединилась маркетолог Алина Котлячкова. Уже втроем они создали детскую студию «Общество юных архитекторов», сами разработали программу обучения и преподавали, а к заказам начали привлекать внештатных сотрудников. Прибыль от заказов бюро направляли на оплату материалов для занятий, аренду помещения площадью 52 м² в Соляном переулке для офиса компании и детской студии. Сейчас на заемные средства (200 тыс. рублей) там ведут ремонт. Вернуть долг планируют за счет прибыли от нового проекта «Архитектурная дача». Это образовательные выезды на выходные для семей, которые будут проводить до конца лета.

«Дача» находится в Приозерском районе на территории бывшей советской базы отдыха площадью 3 га, которая принадлежит дружественной бюро компании. Условия аренды льготные — владельцы базы получают 25% от прибыли проекта в первый год работы. До этого большую часть времени база простаивала, но иногда ее использовали для корпоративов, и постепенно владельцы заменили корпуса коттеджами, добавили скалодром, поле для мини-гольфа, пруд с рыбой.

«Мы предложили собственникам создать место творческого отдыха семей: пока взрослые отдыхают, с детьми занимаются архитекторы, художники и столяры», — говорит Алина Котлячкова. Архитектурные уроки будут вести сами основатели бюро, занятия живописью — художники Наталья Соловьева и Василиса Ефимова. Также будут задействованы строители и столяры, с которыми предприниматели работали над заказами бюро.

От проекта в первый год ожидают получить около 300 тыс. рублей чистой прибыли.

«Мы вернем долги и пустим средства в оборот: на аренду, закупку материалов для студии, зарплаты новым преподавателям», — рассказывает Алина Котлячкова. С сентября в студии начнут проводить платные занятия по архитектуре и искусству. В случае успеха летней «Дачи» вы-



→ Александра Епешина.

ФОТО АРХИВ «ДП»

езды организуют на осенних и зимних школьных каникулах.

Семейная наука

Конкуренты «Архитектурной дачи» — летние детские лагеря и базы отдыха. По данным ЗАО «Страна детей», рынок детского отдыха в России в 2014 году составил 300 млрд рублей, доля Северо-Запада — около 15–17%. По прогнозам бизнеса, рынок растет и в ближайшие 3–4 года может увеличиться на 50–60%. При этом в детские лагеря на выходные все чаще приезжают родители, для них организуют семейные программы досуга, платные места для проживания. Уже несколько лет развиваются образовательные программы на территории бывшей советской базы отдыха площадью 3 га, которая принадлежит дружественной бюро компании. Условия аренды льготные — владельцы базы получают 25% от прибыли проекта в первый год работы. До этого большую часть времени база простаивала, но иногда ее использовали для корпоративов, и постепенно владельцы заменили корпуса коттеджами, добавили скалодром, поле для мини-гольфа, пруд с рыбой.

Учредитель профориентационного лагеря «Артистичность» Айдар Фаррахов считает, что идея совместного отдыха детей и родителей витеает в воздухе и многие компании ее подхватывают. Он планирует организовать семейные проекты к концу этого сезона или в начале следующего. «Мы думали и о семейных выходных, и о zahraniчных выездах групп с родителями, а не только детей и подростков», — говорит предприниматель. — Но программы в других странах пока не позволяют реализовать курс валют».

МАРИНА ВАСИЛЬЕВА
marina.vasileva@dp.ru

Работать салтинге

рвали несколько продуктов Qlik — для применения их в сфере общепита, для дистрибьюторов и т. д.

«Сейчас бизнес-аналитика востребована в основном в ретейле. Также программы интересуются производителями и телекоммуникации. Банки из-за своей консервативности только сейчас начинают работать с системами бизнес-анализа», — сетует Сергей Громов.

В разработку готовых предложений (сейчас их десятки) компания вкладывает до 5 млн рублей в год. Первыми клиентами фирмы стали оператор связи «Петер-сервис» (рассчитали для него матрицу маржинальности проектов партнеров компании) и «Аладушкин-групп» (провели финансовый анализ холдинга). Сегодня компания работает с банком «Санкт-Петербург», ФК «Зенит», Burger-King, сетью магазинов «Магнит» и др. Такие заказчики позволили за последние 3 года прирастить оборот «Би Ай Консалт» на 251%. В 2011 году оборот компании был около 3,6 млн рублей, в 2014 году — 41,8 млн рублей.

В штате предприятия 15 человек. Ежегодно фирма выполняет от 10 до 15 проектов (работа для одного заказчика может растянуться на несколько месяцев).

Кризис также настиг продавцов программного обеспечения. Сергей Громов отмечает 10%-ное снижение числа заказов в 2015 году.

«Клиенты заиклены на выживании, бюджеты компаний урезаются, одна из возможных причин — нехватка оборотных средств», — уверен Сергей Громов. Но специалист настаивает, что аналитика остается одним из главных инструментов оптимизации бизнеса, особенно в нынешних условиях.

Рынок

В России продукты компании Qlik поставляют 22 предприятия, из них в Петербурге кроме «Би Ай Консалт» работают KORUS Consulting, Lasmart, «АМТЭЛ» и «Диалог ИТ».

Юрий Зинченко, руководитель направления бизнес-аналитики ГК «КОРУС Консалтинг», говорит, что сейчас рынок ИТ-консалтинга меняется. «В кризис клиенты уходят от крупных и дорогих

проектов и ищут альтернативу в менее затратных. Есть два типа компаний. Первые уже используют системы бизнес-аналитики и ищут еще более современные технологии, например выбирают ПО, которое позволяет работать через мобильные устройства и планшеты. Вторые — это компании, которые раньше обходились работой в Excel и 1С и поняли, что объем данных слишком велик и надо искать более совершенный способ обработки и хранения информации. С такими компаниями работать сложнее — надо удовлетворить их спрос», — объясняет эксперт.

Специалист говорит, что с начала 2015 года на 30% выросло число обращений от первой категории заказчиков. По оценкам Юрия Зинченко, в России объем рынка бизнес-аналитики составляет примерно 10–15 млрд рублей. Петербургу достается около 10% этого объема.

Как прогнозируют в Минэкономразвития, объем рынка ПО для бизнеса в России к 2020 году составит минимум 582 млрд рублей.

Бизнес прежде всего

Вопреки прогнозам и экономическим санкциям, ПМЭФ-2015 посетило множество бизнесменов из стран Европы и США. Их оказалось даже больше, чем представителей лояльных к России восточных государств.

Крупные иностранные компании, присутствовавшие на ПМЭФ-2015

Италия

- Enel S.p.A. (энергетика)
- Intesa Sanpaolo (банковская сфера)
- Finmeccanica S.p.A. (машиностроение)
- Pirelli & C. S.p.A. (промышленность)

Испания

- Fundación Metròpoli (консалтинг)

Франция

- Total (нефть)
- Schlumberger Limited (нефть)
- Schneider Electric (машиностроение)
- Франко-американская Alcatel-Lucent (телекоммуникации)
- Saint-Gobain (строительные материалы и технологии)
- VINCI (строительство)
- Thomas Vendome Investment (инвестиции)
- Sanofi (фармацевтика)
- Alstom (машиностроение)

Норвегия

- TelenorGroup (телекоммуникации)

Швейцария

- UBS (банковская сфера)
- Nestlé (продукты питания)
- Шведско-швейцарская ABB Ltd (машиностроение и информационные технологии)
- Glencore (трейдинг)
- Novartis AG (фармацевтика)
- WiseKey (информационная безопасность)

Финляндия

- Fortum Corporation (государственная энергетическая компания)
- Nokian Tyres (производство шин)
- YIT Corporation (строительство)
- SRV Group (строительство)
- Nokia (телекоммуникации)
- Finnair Plc (авиаперевозки)

Дания

- Carlsberg AS (пивоваренная компания)

Австрия

- PALFINGER AG (машиностроение)

Греция

- Copelouzos Group (инфраструктурные проекты и энергетика)
- Damco Energy S.A. (энергетика)

Нидерланды

- Royal Philips (здравоохранение, потребительские товары, технологии)
- KPMG International (аудит и консалтинг)
- Нидерландско-британская Royal Dutch Shell (нефтегазовый сектор)
- Trafigura (торговля металлами и углеводородами)

Великобритания

- British Petroleum (нефть)
- Европейский банк реконструкции и развития (банковская сфера)
- PwC International (консалтинг)

Германия

- METRO GROUP (торговля)
- E.ON Global Commodities SE (энергетика)
- DeutscheBank (банковская сфера)
- Wintershall Holding (нефтегазовая сфера)
- Knorr-Bremse AG (продукция для ж.-д. индустрии)
- Daimler AG (автомобилестроение)
- TUI AG (туризм)
- SAPINDA (инвестфонд)

США

- IBM (высокие технологии)
- Intel Corporation (электроника, компьютерные технологии)
- Citi Bank (банковская сфера)
- BostonConsultingGroup (управленческий консалтинг)
- Google Inc. (интернет-технологии)
- AbbVie (фармацевтика)
- McKinsey & Company (консалтинг)
- A.T. Kearney (консалтинг)
- Deloitte Touche Tohmatsu Limited (консалтинг и аудит)
- IFC (финансовая корпорация)
- Microsoft Corporation (компьютерные технологии)
- Bain & Company (консалтинг)
- J.P. Morgan Chase International (инвестиции и банковская сфера)
- Amsted Rail (продукция для ж.-д. индустрии)
- Debevoise & Plimpton LLP (юридическая компания)
- Moody's (рейтинговое агентство)
- Mars Incorporated (пищевая промышленность)
- The Coca-Cola Company (пищевая промышленность)
- PepsiCo (пищевая промышленность)
- Boeing Russia & CIS (авиакосмическая корпорация)
- Cushman & Wakefield (консалтинг)
- General Electric (техника, оборудование, медиа)
- Abbott Laboratories (химико-фармацевтическая корпорация)
- Visa Inc (платежные операции)
- Net Element Inc (высокие технологии)
- CISCO (сетевое оборудование)
- MasterCard Incorporated (международная платежная система)
- SI Capital Partners (энергоэффективность)
- Bristol-Myers Squibb (фармацевтика)

Канада

- Kinross Gold Corporation (золотодобыча)

Вьетнам

- Petrovietnam (нефтегазовый сектор)

Китай

- SinopecGroup (нефтяная и химическая промышленность)
- «Сириус Холдинг» (нефть, газ, инфраструктурные проекты)
- Hua Bao (инвестиционная компания)
- SINOSURE (страхование)
- Hopu Investment (инвестиционная компания)
- Huawei Technologies Co., Ltd (телекоммуникации)
- China Chengtong Holdings Group (промышленно-трейдинговый холдинг)
- China XD Group (энергетика)
- Alibaba (электронная торговля)

Индия

- Larsen & Toubro Limited (промышленное производство, технологии, инженерное обеспечение и строительство)
- SUN Group (нефтегазовый, горнодобывающий сектор, недвижимость, инфраструктурные проекты, производство напитков и продуктов питания)
- Export-Import Bank of India (банковская сфера)
- Essar Capital Ltd (инвестиционный фонд с активами в энергетической, сталелитейной, горнорудной, инфраструктурной и сервисной отраслях)
- Suzlon Energy Limited (машиностроение)

ОАЭ

- Mubadala Development Company (девелопмент)
- DP World (портовый оператор)

Япония

- Fast Retailing Co., Ltd (розничная торговля)
- Japan Bank for International Cooperation (банковская сфера)
- SEKISUI Chemical Co., Ltd (промышленность, оборудование)

Сингапур

- GIC Private Limited (инвестиционный фонд)

Аргентина

- YPF S.A. (нефть)

Гондурас

- Центральноамериканский банк экономической интеграции (банковская сфера)

Гонконг

- HangLung Properties (недвижимость)
- CheungKong (энергетика и транспортная инфраструктура)

Таиланд

- Charoen Pokphand Group (сельское хозяйство)

Венесуэла

- Petroleos de Venezuela S.A. (нефтегазовая компания)

Бахрейн

- Bahrain Mumtalakat Holding Company (инвестиционная компания)

Саудовская Аравия

- Saudi Arabia General Investment Authority (инвестиционный фонд)

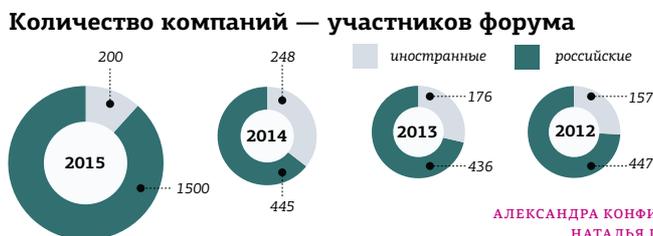
Чили

- Salmon Chile (производство лосося)
- COLBUN (энергетика)

Корея

- Korea Investment Corporation (инвестиции)

Данные пресс-службы ПМЭФ



АЛЕКСАНДРА КОНФСАХОР,
НАТАЛЬЯ КОВТУН



МАРИО ДРАГИ,
председатель Европейского ЦБ

” Нам нужно совершить квантовый скачок в плане евроинтеграции. Мы должны работать над преодолением наших слабостей.

БИРЖИ

Греция дала рынкам передышку

В понедельник одним из основных драйверов для мировых финансовых рынков оставалась ситуация вокруг Греции. Председатель собравшейся на внеочередную встречу Еврогруппы Йерун Дейсселблум назвал поступивший утром последний пакет предложений от Греции «хорошей базой для возобновления переговоров», но в то же время отметил, что предстоит еще много работы.

На фоне вновь усилившихся надежд на разрешение греческого кризиса европейские рынки акций раллировали. Индекс FTSEurofirst300, лишь незначительного выросший в четверг и пятницу, в понедельник наконец сумел оттолкнуться от четырехмесячных минимумов и вечером находился вблизи максимумов дня (+2,37% по состоянию на 19:00 по московскому времени). Прирост не-

мецкого DAX, французского CAC40 и испанского IBEX приближается к 4%. Вне конкуренции греческие индексы, Athens Stock Exchange FTSE Top 20 вырос более чем на 8%.

В то же время трудно забыть, что оптимистичные оценки хода переговоров звучали и в начале июня, еще 3 недели назад. Судя по всему, интрига будет сохраняться до самого дедлайна, которым можно считать конец месяца. Впрочем, полагаем, что в итоге соглашение все же будет достигнуто.

Российские фондовые индексы в понедельник также подросли. Индекс ММВБ (+0,53%) формально зафиксировал максимальное закрытие за последний месяц, 1671,8 пункта, но внутридневной максимум (1679,41) почти совпал с внутридневными экстремумами конца мая и прошлого четверга, так что ближайшее сопро-

тивление остается на отметке 1680 пунктов.

Опережающими темпами вырос долларовой индекс РТС (+1,24%). Доллар с утра падал до 53,19 рубля, вечером ненадолго выходил в плюс, поднимаясь выше 54, но закрылся все же снижением, как и бивалютная корзина. В среднесрочной перспективе рост доллара и евро к рублю считаем более вероятным сценарием, чем стабилизацию на текущих уровнях.

Совет ЕС в понедельник объявил о продлении антироссийских санкций до конца января 2016 года. Впрочем, это решение было анонсировано заранее, так что едва ли его стоит рассматривать как драйвер для котировок — как и неизбежное теперь продление российских ответных мер. **АЛЕКСЕЙ МОИСЕЕВ**, начальник отдела аналитической поддержки собственных операций банка «БФ»

Топ-10 российских еврооблигаций по доходности на 19 июня 2015 г.

№	Бумага	Индикативная доходность, %	Индикативная цена, % от номинала
1	Банк «Русский стандарт», 2017 (LPN)	9,66	99,65
2	Внешэкономбанк, 2025 (LPN)	8,50	89,49
3	Московский кредитный банк, 2018 (LPN)	8,48	98,58
4	Внешэкономбанк, 2023 (LPN)	8,31	86,76
5	Альфа-Банк, 2021 (LPN)	8,18	98,75
6	Внешэкономбанк, 2022 (LPN)	8,13	89,65
7	Внешэкономбанк, 2020 (LPN)	7,80	96,88
8	Банк ФК «Открытие», 2018 (LPN)	7,31	100,15
9	Промсвязьбанк, 2017 (LPN)	7,15	102,50
10	Газпромбанк, 2019-2 (LPN)	7,15	92,65

Источник: Сbonds

ДОЛЛАР

53,56

-0,2437

курс в рублях



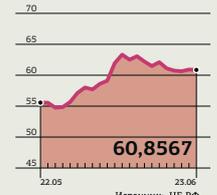
Источник: ЦБ РФ

ЕВРО

60,86

-0,0563

курс в рублях



Источник: ЦБ РФ

Деловой
Петербург

БИРЖА СТАРТАПОВ

спецпроект «Делового Петербурга»

партнёр
проекта



Каждый месяц ДП отбирает пять стартапов, ищущих инвестиции, и презентует их инвесторам, ищущим стартапы.

Презентации оценивает экспертное жюри из 10 человек, в том числе:

- известные бизнесмены, миллиардеры
- представители венчурных фондов
- частные инвесторы
- бизнес-ангелы
- инвестиционные аналитики
- представители бизнес-инкубаторов

Председатель жюри —
Александр Кашин, «ЭГО-Холдинг».

Каждый месяц ДП публикует репортаж с мероприятия «Биржи стартапов» и серию материалов о стартапах-участниках спецпроекта на страницах газеты и в тематической рубрике на сайте.

Следующая «Биржа стартапов» пройдет 26 июня в рамках Международной Ассамблеи бизнес-ангелов.

Спонсорство мероприятия

326-97-39





Как намывные территории изменили рынок недвижимости Васильевского острова.

ISSN 1815-3305

24.06

В среду читайте в «ДП»

Парк Малиновка оградили от храма

Оппозиционные депутаты и губернатор Георгий Полтавченко договорились отменить скандальную поправку в генплан Петербурга, которая разрешала застройку парка Малиновка.



МАРИЯ ТИРСКАЯ
maria.tirskaya@dp.ru

Завтра на последнем перед уходом на летние каникулы заседании городского парламента состоится итоговое, третье чтение поправок в генеральный план Петербурга.

Интрига при рассмотрении этого законопроекта сохраняется — оппозиционные депутаты пытаются отменить одну из поправок депутата Виталия Милонова.

Надо молиться, а не гулять с собачкой

Во втором чтении 10 июня большинством голосов была принята поправка о переводе земельного участка площадью 2,1 га на пр. Косыгина из функциональной зоны зеленых насаждений общего и ограниченного пользования (P2) в зону общественно-деловой застройки (Д).

Это позволяло начать строительство церкви в парке Малиновка — единственной благоустроенной зеленой зоне в округе. «Молиться Богу важнее, чем гулять с собачкой», — так автор поправки объяснял на заседании коллегам по парламенту необходимость ее принятия.

Городские власти выделели участок для строительства церкви еще в 2011 году, но жители этого района активно протестовали против застройки парка. Инициативной группой было собрано почти 30 тыс. подписей за сохранение Малиновки, активисты пытались оспорить строительство и дошли до Верховного суда, однако выиграть дело не удалось.

Стоит отметить, что против принятия этой поправки выступал вице-губернатор Игорь Албин. Он подтвердил, что в районе есть резерв-



Проект храма для парка Малиновка был представлен 3 года назад, однако дело не дошло. Теперь у жителей Ржевки-Пороховых появился шанс сохранить зеленую зону. ФОТО: VK.COM/SAVEMALINOVKA. АРХИВ «ДП»

ные участки для строительства церкви, поэтому администрация не поддерживает застройку парка Малиновка.

Другой важный аспект: на публичных слушаниях по изменениям генплана поправка Милонова не обсуждалась, поэтому ее принятие не соответствует регламенту ЗС. Это может стать поводом для оспаривания всего закона о генеральном плане в суде (градозащитники уже пообещали подать соответствующие иски), что ставит под удар реализацию множества инвестиционных проектов.

К третьему чтению можно вносить лишь редакционные и технические поправки, их авторами должны быть не рядовые депутаты, а органы Законодательного собрания — комитеты и комиссии. Вчера комиссия по образованию, науке и культуре внесла поправку, которая отменяет предложение Виталия Милонова о переводе территории Малиновки под застройку.

Губернатор поддержал жителей

Будущее Малиновки и генплана в понедельник обсуждалось на встрече депутатов с губернатором Георгием Полтавченко. Депу-



тат Максим Резник остался доволен ее результатами. «Губернатор поддерживает нашу позицию. Его мнение по данному вопросу не изменилось. Фактически губернатор поддерживает нашу поправку к третьему чтению генплана», — прокомментировал он.

«Губернатор Петербурга по-прежнему выступает за сохранение в парке Малиновка зоны зеленых насаждений. Такую же позицию на заседании ЗС будет озвучивать и представитель правительства города в парламенте Михаил Бродский перед голосованием за поправку», — подтвердил пресс-секретарь

Георгий Полтавченко Андрей Кибитов.

Вчера в пресс-службе Санкт-Петербургской епархии и пресс-центре Александро-Невской лавры на запрос «ДП» о затратах на возведение храма в парке Малиновка, источниках его финансирования и перспективах строительства не ответили.

По экспертным оценкам, затраты на строительство небольшого храма под ключ составляют 30–50 млн рублей. Расходы на крупные знаковые объекты значительно выше. Так, восстановление Морского собора в Кронштадте обошлось в 7,2 млрд рублей.