

www.dp.ru

Деловой Петербург

ГОСЗАКАЗ

Обнаружены нарушения почти на миллиард

Счетная палата РФ проверила Северо-Западную дирекцию по реконструкции и реставрации Минкульта. → 4-5



«ОРИМИ»

Кредитное дело Александра Евневича

→ 11



СТРОИТЕЛЬСТВО

Щебень засыпался

Объем рынка потребления сократился на треть. → 8

Среда | 20.04.16 | №064 (4473)
Цена: свободная

↓ USD 65,6474 РУБ.

↓ EUR 74,3719 РУБ.

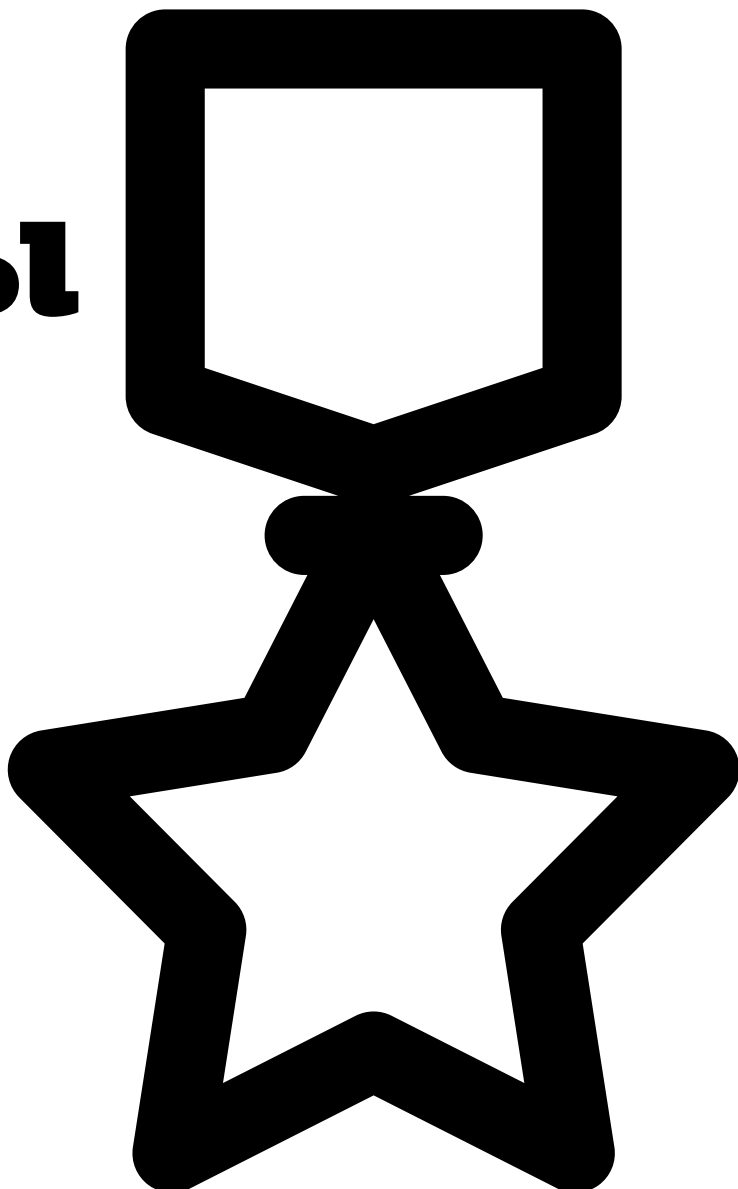
↑ НЕФТЬ 43,90 USD

↑ ММВБ 1930,14

↑ РТС 926,64

Фронт оплаты труда

В Петербурге заработные платы промышленников сравнялись с зарплатами банкиров. Получать больше руководителям предприятий и заводов помогает гособоронзаказ. → 6-7



СТРАХОВАНИЕ

Остались без защиты

Число сделок по страхованию строительного-монтажных рисков сократилось на 40%. → 18



ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

В кризис хозяева не экономят на еде для домашних питомцев, но ищут корм дешевле

В 2015 году производство кормов для домашних животных в России выросло на 7,1%, а импорт сократился на четверть. → 10-11

2 НОВОСТИ

ПРЕМИЯ «Молодые миллионеры»

СПб. Финал конкурса и церемония награждения победителей премии «Молодые миллионеры» состоится завтра, 21 апреля, в отеле «Англетер». Билеты на мероприятие с участием жюри и участников можно приобрести на сайте www.dp.ru в разделе «Подписка».



- Власть 2 Кто с кем судится 3 Арбитраж 3
- Госзаказ 4-5 Рынок труда 6-7, 26
- Строительные материалы 8 Ретейл 9
- Потребительский рынок 10-11 Мир строительства 13-23
- NEXT 24-25 Валюта, биржи 27

КОММЕНТАРИЙ

Десять лет вязки слов в текучке одного дня



ДМИТРИЙ НОВОКОШОНОВ
news@dp.ru

Вчерашний доклад премьер-министра РФ Дмитрия Медведева в Госдуме совпал с сообщением Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС при президенте РФ о том, что россияне впервые за 8 лет стали тратить более 50% своих доходов на еду. О том, что людям не хватает денег, бывший президент РФ умолчал. Зато заверил, что «мы не будем печатывать средства для недостающих доходов бюджета; это просто бумага, она лишь подстегнет инфляцию и обесценит доходы людей, зарплаты и пенсии».

Полет мысли Медведева был выше низкой прозы обвинявших сограждан. В ее пируэтках он «выделил пять направлений, по которым необходимо вести работу»: оптимизация (бюджетной политики), поддержка (несырьевого экспорта и импортозамещения), улучшение (деловой среды), повышение (качества государства) и развитие (соцсферы). Многообразие про оптимизацию, поддержку, улучшение, развитие сферы и повышение качества не оставили сомнений — в правительстве РФ и у его главы все хорошо.

Медведев признался, что не оставит сограждан в покое. «Стране нужны глубокие структурные реформы... Любые форсированные преобразования усилили и продлили бы кризисные явления еще на несколько лет», — блеснул он парадоксальностью мысли.

Доклад премьера расширил и углубил высказанное в ходе прямой линии мнение президента РФ Владимира Путина: «Я не считаю наше правительство слабым... Конечно, многое надо сделать, чтобы работа была лучше, нам не хватает целевого метода в работе министерств и ведомств, общая задача стоит, но как мы двигаемся к цели — подчас непонятно, все это ввязнет в текучку сегодняшнего дня». Вязка слов в текучке дня будет долгой. Медведев, вероятно, отмеряет на нее все оставшееся ему до пенсии время: «Начало создание прообраза российской экономики следующего десятилетия». Пока неясно, увеличит ли траты на еду вязание прообраза экономики с «нехваткой целевого метода», но ясно, что через 10 лет из прообраза кому-то надо будет делать образ.

Комитет завален письмами

СПб. За прошлый год КИО получил 190 тыс. обращений петербургских компаний. И не успевает отвечать на них в срок. Тем временем киоскеры собирают просроченные письма.



→ Борьба за правду в сфере нестационарной розницы столкнулась с нехваткой человеческих ресурсов в комитете имущественных отношений. ФОТО: СЕРГЕЙ КОНЬКОВ

В комитете имущественных отношений (КИО) рассказали, что в 2015 году получили более 190 тыс. обращений от бизнеса — на треть больше, чем год назад, получали два комитета, из которых он составлен (КУГИ и КЗРиЗ). Большим объемом работы и вызваны задержки, на которые жалуются предприниматели.

Владелец сети киосков Юрий Рагулин отправил в комитет 11 писем, ответы по которым пришли с нарушением сроков (копия есть в редакции). Напомним, 12 апреля на заседании правительства губернатор Георгий Полтавченко поручил провести проверку КИО. Губернатор заявил, что «если есть

обращения, на которые без уважительных причин не подготовлен ответ, виновные сотрудники будут уволены. Если таких нарушений будет не три, а хотя бы десять, уволен будет глава комитета». В КИО до результатов официальной проверки ситуацию не комментируют.

Владимир Меньшиков, исполнительный директор

НП «Союз малых предприятий», считает, что менять руководство с учетом того, что комитет новый, не стоит: пока начальство будет осваиваться, проблем может стать больше. «Мне кажется, что лучше все испривить в рабочем порядке», — отмечает он.

Глава Ассоциации малого бизнеса Алексей Третьяков не согласен: он считает,

что нынешнее руководство КИО, по всей вероятности, настроено по отношению к малому бизнесу отрицательно, и если оно поменяется — последует улучшение. «Но небольшое, — подчеркивает он. — Кто бы ни попал на этот пост, он не сможет выйти за рамки федерального тренда».

МАРИНА ВАСИЛЬЕВА
marina.vasileva@dp.ru

ФАКТЫ



АРТЕМ ХРЮКИН,
руководитель «Городского центра управления парковками»

НАЗНАЧЕНИЕ Парковки отдали Хрюкину

СПб. КРТИ назначил главой «Городского центра управления парковками» бывшего директора департамента программ стимулирования спроса «Роснано», директора Фонда поддержки законодательных инициатив Артема Хрюкина. /fontanka.ru/

ПРАВИЛА Застройщики без миллиарда

Москва. Первый зампреда комитета по жилищной политике и ЖКХ Госдумы, президент НАМИКС Елена Николаева рассказала, что парламентарии решили исключить из готовящихся поправок к ФЗ-214 пункт, который обязывал застройщиков иметь собственный капитал в размере не менее 1 млрд рублей. Сами девелоперы называли эту норму практически убийственной для небольших компаний. /dp.ru/

БЮДЖЕТ На поддержку автопрома в этом году направят 138 млрд рублей

Москва. Президент России Владимир Путин заявил, что государство в рамках антикризисного плана в 2016 году направит на поддержку автопрома 137,7 млрд рублей, в том числе дополнительно — около 49 млрд. /dp.ru/

BONNIER
Деловой Петербург
www.bonniermedia.ru
Редакция: 370222, 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: Васьков М.С.,
mashin.vasilykov@dp.ru
Исполнительный редактор:
Грозный Д.В., 326 9659
dmitry.grozny@dp.ru
Арт-директор:
Аншенин И.Е., 326 4567
ivan.anshenin@dp.ru
Новости: Невская А.А.,
324 5956; anna.nevskaya@dp.ru

Тематические приложения:
Маэзо В.И., 326 9705;
bogiz.maezo@dp.ru
Отдел рекламы: reklama@dp.ru,
326 9704, 326 9709 факс: 326 9700
Директор по рекламе:
Титовенко С.В.
Отдел распространения:
328 2828, 326 9700 факс: 326 9711
Руководитель: Королькова Л.И.
324 5956

dp.ru Шэф-редактор
портала www.dp.ru:
Латенко В.А.,
326 9700, vasily.latenkov@dp.ru
Представительство в г. Москве:
125993, Москва, Волоколамское
шоссе, 2, 2-й этаж;
тел./факс: (495) 981 0647
Учредитель и издатель:
АО «ДП Бизнес Пресс»,
197022, Санкт-Петербург,
ул. Академика Павлова, 5

Свидетельство ПИ № Ф-77 — 6544
от 28.04.2016 выдано Федераль-
ной службой по надзору в сфере
связи, информационных техноло-
гий и массовых коммуникаций.
Перепечатка либо размещение
в любой форме материалов

133 заветы «Деловой Петербур-
га» допускаются только
с письменного согласия издателя.
Претензии по доставке
газеты: Отдел подписки «ДП» —
328 2828
ООО «Северо-Западное Агентство
Пресс-Информ» — 785 8119,
ООО «Урал-Пресс СПб» —
(812) 378 6644

Подписные индексы:
51582 — по Санкт-Петербургу
15942 — по Ленинградской
№ заказа: 20664
Карты: © OpenStreetMap,
CC-BY-SA, www.openstreetmap.org
393178, Санкт-Петербург,
Б-О, 17-й линия, 60, лит. А,
пом. 4-Н
Выпускающий редактор: Тихонова А.А.;
angelika.tihonova@dp.ru

Время подписки в печать:
Установлено: 21:45
Фактически: 21:45
№ заказа: 20664
Карты: © OpenStreetMap,
CC-BY-SA, www.openstreetmap.org
393178, Санкт-Петербург,
Б-О, 17-й линия, 60, лит. А,
пом. 4-Н
Выпускающий редактор: Тихонова А.А.;
angelika.tihonova@dp.ru

16+
14 000 ЭКС.
Тираж сертифицирован
Национальной
тиграфической службой.
Цена свободная

Издатель оставляет за собой право отказа в публикации рекламы, если ее содержание противоречит требованиям действующего законодательства Российской Федерации, нормам морали и этики, а также не соответствует общей концепции издания. Товары и услуги, рекламируемые в этом номере газеты, подлежат обязательной сертификации. Редакция не несет ответственности за содержание распространенных с газетой «Деловой Петербург» рекламных вложений. Редакция имеет право производить запись телефонных интервью в соответствии с Законом РФ «О средствах массовой информации» (статья 47, часть 6). Безопасность газеты обеспечивает ассоциация «Защита».



КСЕНИЯ ЮДАЕВА,
первый зампреда арбитражного суда СПб

» По долговой нагрузке компаний мы находимся на пределе того уровня, который считается безопасным.

КТО С КЕМ СУДИТСЯ Иски на 5 апреля 2016 года

Истец	Ответчик	Суть иска
Пухова Л.В.	ООО «Бизнесэнергия» (ОГРН 1054700580252)	о несостоятельности
ООО «Фьюче Строй»	ООО «ПО «СевЗанСтрой» (ИНН 4705040497)	о несостоятельности
ООО «Эдвис-С» (ОГРН 1104705002863)	ООО «Эдвис-С» (ОГРН 1027801526092)	о взыскании 205,478 млн руб.
КРТИ СПб	ОАО «Метрострой»	о взыскании 77,138 млн руб.
ООО «СТРОЙ-ЭКСПЕРТ»	ЗАО «Нева металл»	о взыскании 18,53 млн руб.
ООО «Инвестиции в строительство»	ООО «Армада-Групп»	о взыскании 13,152 млн руб.
ООО «Недвижимости»	Чеканов Г.В., Сладков Д.А., Воронович П.А.	о взыскании 8,587 млн руб.
ЗАО «Газпром межрегионал СПб»	ЗАО «Дети»	о взыскании 7,57 млн руб.
АО «Петровспорт»	МП «Агалатово-сервис»	о взыскании 7,353 млн руб.
	ООО «СПБ ПТ»	

ИСТОЧНИК: АРБИТРАЖНЫЙ СУД СПБ И ЛО

ЦИФРЫ

3,1%

составил рост цен производителей промышленных товаров в РФ в марте после снижения на 1,5% в феврале, на 1,2% в январе, на 2,2% в декабре, сообщил Росстат. /dp.ru/

1,8%

составило снижение реальных располагаемых денежных доходов населения РФ в марте 2016 года в годовом выражении. В феврале падение, по уточненным данным Росстата, составляло 4,5%, в январе — 5,5%. /dp.ru/

5,8%

составило сокращение оборота розничной торговли в РФ в марте по сравнению с прошлым годом, до 2,23 трлн рублей. По сравнению с февралем (минус 4,3%) падение рынка ретейла в марте ускорилось. /dp.ru/

ПЛАНЫ НТД построит две гостиницы на Васильевском острове

СПб. ООО «Новые территории девелопмент» (НТД) планирует построить на Васильевском острове Петербурга две трехзвездочные гостиницы. Заявлено о предоставлении земельных участков для строительства отелей на ул. Кораблестроителей было вчера согласовано инвестиционно-тендерной комиссией Петербурга. Предполагается, что в каждой гостинице будет сформировано по 950 номеров. Оба объекта при этом будут включены в список стратегических проектов Петербурга, а НТД признано стратегическим инвестором города. /Интерфакс/

СТАТИСТИКА Регистраций и ликвидаций стало больше

Москва. Количество коммерческих организаций, внесенных в госреестр как вновь созданные, в I квартале 2016 года составило 108,7 тыс., что на 13,6% больше, чем за аналогичный период 2015 года (95,7 тыс.), по данным Федеральной

налоговой службы (ФНС). В то же время количество компаний, прекративших свою деятельность, увеличилось на 40,4%, до 124,9 тыс. против 51,9 тыс. В том числе количество компаний, прекративших деятельность в связи с ликвидацией, в I квартале 2016 года увеличилось по сравнению с I кварталом 2015 года на 20,3% (14 тыс. против 11,6 тыс.). /Интерфакс/

СДЕЛКА ММТП продал «ЕвроХиму» терминал за 767 млн

СПб. ПАО «Мурманский морской торговый порт» (ММТП) продало 100% акций стивидора «Агросфера». Сделка состоялась 12 апреля. Акционеры ММТП 7 марта одобрили продажу «Агросферы» Мурманскому балкерному терминалу (входит в группу «ЕвроХим»). Ранее совет директоров ММТП одобрил продажу 1 млн обыкновенных акций «Агросферы» (100% уставного капитала) по цене 766,96 рубля за бумагу. Таким образом, общая сумма сделки составила 766,96 млн рублей. «ЕвроХим» уже владел терминалом «Агросфера» в 2004–2007 годах. /Интерфакс/

МЕДИА «Деловой Петербург» в радиозоне



СПб. Сегодня в 13:00 в эфир «Эха Москвы в Петербурге» выйдет очередной выпуск программы «Деловая среда» — совместный проект радиостанции и редакции «ДП». Темой выпуска станет премия «Молодые миллионеры».



ФАКТЫ

СРОКИ Новая Голландия окончательно откроется в августе

СПб. Парк острова Новая Голландия откроют для посетителей в августе 2016 года. Посетителям обещают липовые аллеи, детскую площадку в виде фрегата «Петр и Павел», галерею, лекторий и кафе. К августу компания Millhouse Романа Абрамовича завершит благоустройство зеленой зоны острова площадью 2,2 га. До конца года на Новой Голландии обещают открыть три первых отреставрированных здания. Это бывшие кузня, тюрьма «Бутылка» и дом коменданта. /fontanka.ru/

ОТЧЕТ Морской порт Санкт-Петербург в 2015 году удвоил прибыль

СПб. ОАО «Морской порт Санкт-Петербург» в 2015 году увеличило чистую прибыль по МСФО в 2 раза по сравнению с показателем 2014 года, до 2,167 млрд рублей, говорится в отчете компании. Выручка возросла на 36,8%, до 6,069 млрд рублей. /Интерфакс/

«Орими» пошла на чайные меры

СПб. Группа «Орими» пытается выгнать из Балтинвестбанка субординированные кредиты на общую сумму 2 млрд рублей. Эти кредиты были списаны АСВ в ходе санации банка.

В Арбитражный суд СПб и ЛО поступил иск ООО «Орими» к Балтинвестбанку. Как сообщили в компании, она оспаривает решение АСВ о списании субординированных кредитов на 3,5 млрд рублей.

«Орими» владеет чаеразвесочной фабрикой «Невские пороги» и входит в группу «Орими трейд» Александра Евневича и Сергея Касьянкова. Группа с оборотом 60 млрд руб-

лей и чистой прибылью около 10 млрд до покупки в 2014 году банка «Объединенный капитал», по всей видимости, искала места для выгодного размещения свободных средств в других кредитных организациях. Так, в 2009 году был размещен субординированный депозит на 15 млн евро в банке «Таврический», а затем в 2010 и 2011 годах — два суборда по 1 млрд рублей каждый в Балтинвестбанке.

В 2014 году был принят закон, позволяющий АСВ списывать такие обязательства банков перед юрлицами в случае их санации, поскольку этим инструментом часто пользовались акционеры банков для быстрой докапитали-



→ Александр Евневич, совладелец группы «Орими трейд».
ФОТО: ВАЛЕНТИН БЕЛИКОВ

59

млрд рублей составила совокупная выручка ГК «Орими» в 2014 году. Чистая прибыль — 9,6 млрд рублей.

зации. Но в итоге пострадали и добросовестные субординаторы.

Первым после принятия закона под санацию попал «Таврический». В нем в 2015 году АСВ списало суборды на 1,8 млрд рублей: 922 млн — «Орими», 450 млн — ООО «СПИК» Сергея Бодрунова и 385 млн — его же Санкт-Петербургского банка инвестиций. Оба субординатора обжаловали решение АСВ в арбитраже. И судьи приняли диаметрально противоположные решения. Позиция обоих истцов опиралась на конституционную норму о том, что закон обратной силы не имеет и не распространяется на суборды, размещенные до декабря 2014 года. Иск «Орими» суды двух

инстанций удовлетворили. Но по иску СПИК суд учел, что по ГК РФ, если после заключения договора принят закон, устанавливающий иные правила, договор действует по новому закону. Апелляция утвердила решение. Теперь оба дела в кассации.

Тем временем в декабре 2015 года ЦБ ввел санацию в Балтинвестбанке. АСВ и здесь списало суборды на 3,1 млрд рублей. Но на случай, если суды встанут на сторону субординаторов, агентство предусмотрело возможность дофинансирования обязательств Балтинвестбанка на 5 млрд рублей за счет средств ЦБ.

ПАВЕЛ ГОРОШКОВ
pavel.goroshkov@dp.ru

4 НОВОСТИ

Спа-отель forRestMix признан банкротом

СПб. Спа-отель forRestMix в Репино признан банкротом. Решение вынес Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти. Спа-отель зарегистрирован на фирму «Балтмедиа», которая раньше принадлежала Валерии Пузикову — зятю экс-министра обороны Анатолия Сердюкова. Сейчас «Балтмедиа» принадлежит офшору Nigamia Investments, связанному с некогда крупной московской компанией «Инвестстрой-15». В частности, при Анатолии Сердюкове она была крупнейшим подрядчиком Минобороны по строительству жилья для военных. «Инвестстрой-15» заложил спа-отель, получая кредит в Банке Москвы на 3,7 млрд рублей. Общая задолженность «Балтмедиа» составляет 1,9 млрд рублей. Отель в настоящее время работает. /fontanka.ru/

РЕШЕНИЕ С территории между казармами снята охрана

СПб. Комитет по охране памятников подготовил

распоряжение, лишаящее охраны территорию между казармами Новочеркасского полка на Красногвардейской пл., 3. Границы памятника предложено очертить по обрезах фундаментов пяти зданий казарм Новочеркасского полка, которые признаются памятниками регионального значения. Таким образом, здесь теперь фактически возможно новое строительство. По данным КГИОП, комплекс казарм принадлежит ООО «Тандем-Истейт», которое может быть связано с Романом Троценко. /dp.ru/

ДЕЛО В СК «Росстрой» введено наблюдение

СПб. Арбитражный суд Петербурга и Ленобласти инициировал процедуру банкротства — наблюдение — в отношении АО «Строительная корпорация «Росстрой», которая входит в группу «СУ-155» Михаила Балакина. С иском о банкротстве «СК «Росстрой» полгода назад обратился «Ханты-Мансийский банк Открытие». У СУ-155 два недостроенных жилых комплекса в Петербурге (ЖК «Каменка» и ЖК «Новая Каменка») и один — в Ленобласти («Янино парк»). /ТАСС/

Культурный

В Петербурге разгорелся новый скандал из-за реставрационных работ. Счетная палата проверила работу местной дирекции при Минкульте и отчиталась о многомиллионных нарушениях.



ИРИНА ПАНКРАТОВА
irina.pankratova@dp.ru

Счетная палата РФ под руководством Татьяны Голиковой обнаружила нарушения в работе петербургской Северо-Западной дирекции по строительству, реконструкции и реставрации (подведомственна Министерству культуры) почти на 1 млрд рублей. Таким образом, продолжаются масштабные проверки работы Минкультуры. Напомним, в середине марта ФСБ сообщила о возбуждении уголовного дела в отношении чиновников Минкультуры и неко-

торых предпринимателей, а также об аресте главы компании «БалтСтрой» Дмитрия Сергеева. «БалтСтрой» входит в бизнес-империю опального миллиардера Дмитрия Михальченко, который сейчас сидит в «Лефортово» и ждет суда по делу о контрабанде алкоголя. Не обошлось без упоминания компании и в нынешнем отчете Счетной палаты.

Нет техники — нет работ Дирекция отвечает за памятники, которые находятся в ведении министерства на Северо-Западе,

в частности, она курировала ремонт здания Консерватории и работы в Меншиковском дворце. В Дирекции не смогли оперативно прокомментировать выводы аудиторов, но обещали сделать это до конца недели.

Как сообщают в Счетной палате, аудиторы проверили работу Дирекции за 2014–2015 годы и за начало 2016 года. В результате обнаружилось отсутствие купленной техники, невыполненные и при этом принятые работы, завывшие авансы и другие нарушения.



28 апреля 2016 года

Газета «Деловой Петербург» приглашает всех игроков рынка несостоятельности на

КРУГЛЫЙ СТОЛ БАНКРОТСТВО: НОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ В ДЕЙСТВИИ

К обсуждению предлагаются следующие темы:

- Баланс интересов должника и кредитора.
- Привлечение к ответственности бенефициаров должника.
- Банкротство физлиц: техника защиты и нападения. Первая практика.

Деловой Петербург

Мероприятие пройдет 28 апреля 2016 г. в 16-00
По вопросам участия в круглом обращайтесь: по тел. (812)326-97-27
по e-mail: Andrey.ivanov@dp.ru

РЕКЛАМА

Деловой Петербург

ЛАНЧ С ДЕЛОВЫМ ПЕТЕРБУРГОМ

Места распространения газеты «Деловой Петербург»:



Ресторан CHERNIKA
Финляндский пр., д. 1



Ресторан домашней итальянской кухни «Парк Джузеппе»
наб. канала Грибоедова 2В (флигель Михайловского сада)



Панорамный ресторан Henry
Петровская наб., д. 4



Паб Black bee R
пр. Стачек, д. 55

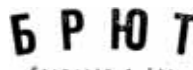


Традиционная чешская господа KARLOVY PIVO VARY
Невский пр., д. 60
пр. Энгельса, д. 124



Ресторан «Дом Актера»
пр. Невский, д. 86

Традиционные немецкие кнайпе JAGER HAUS
Свердловская наб., д. 60
Средний пр., В.О., д. 64
ул. Гороховая, д. 34
ул. Правды, д. 17
Малый пр., П.С., д. 40
ул. Марата, д. 4
ул. Итальянская, д. 10



Ресторан «БРЮТ»
Выборгская наб., д. 33/17

ШОК



→ Татьяна Голикова, председатель Счетной палаты РФ. ФОТО: ПЕТР КОВАЛЕВ

Счетная палата сообщает, что готовит обращения в Генпрокуратуру и Следственный комитет, а также отчеты для ФСБ и письма в ФАС и Минкульт.

Следы «БалтСтроя»

«БалтСтрой» снова фигурирует в отчете. Аудиторы обнаружили, что подрядчик работ в Консерватории, компания «Строй-

Фасад», получил от Дирекции аванс 585 млн рублей, то есть 30% от стоимости в 1,9 млрд рублей. После этого, по мнению аудиторов, Дирекция изменила проект, и подрядчик заявил, что не сможет завершить оставшиеся 70% стройки. Цену контракта снизили с 1,9 млрд до 585 млн рублей выплаченного аванса. Контракт на сумму около 1,4 млрд заключили с «БалтСтроем», который тоже получил аванс. Таким образом, заключают аудиторы, вместо 585 млн рублей аванса заказчик заплатил 1,1 млрд. Стоимость работ выросла на 37 млн рублей, срок исполнения — на 300 дней. Интересно, что на сайтах поиска работы «СтройФасад» представляется как подразделение «БалтСтроя». В 2014 году в большинстве реставрационных конкурсов эти компании участвовали вместе.

Дорогие мелочи

Счетная палата не обнаружила и вентиляционного оборудования, плитки, оргтехники и других вещей на 332 млн рублей, купленных Дирекцией для Кон-

серватории и Меншиковского дворца в Петербурге. В Дирекции заверили аудиторов, что все предметы находятся в других местах, но документы не предоставили.

Кроме того, Дирекция оплатила 22 млн рублей за обустройство хозяйственного двора Меншиковского дворца и чердачного перекрытия здания Главного Кригс-Комиссариата на наб. реки Мойки. Но фактически эти работы, по мнению аудиторов Счетной палаты, выполнены не были. В ходе проверки также обнаружались и договоры на 50 млн рублей в формате «контракт с единственным поставщиком», и нарушения правил общественного обсуждения закупок.

Отдельно аудиторы выделяют конкурс на разработку проектной документации на 13,8 млн рублей, который проводил Минкульт. На подряд претендовали сама Дирекция (она, по мнению аудиторов, не соответствовала требованиям) и компания «АРТ «Рест». В итоге Дирекция выиграла и взяла на субподряд на 12,4 млн рублей.

СТАТИСТИКА

За квартал банки заработали 109 млрд

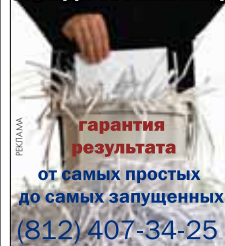
Москва. Российский банковский сектор в I квартале заработал 109,3 млрд рублей против 6 млрд в I квартале 2015 года. Большую часть из этих денег, а именно 100,4 млрд рублей, заработал Сбербанк. А без учета прибыли Сбербанка и ВТБ сектор и вовсе ушел в убыток. Прибыль по итогам I квартала 2016 года получили 467 банков из 707. Их совокупный положительный финансовый результат равен 239,6 млрд рублей. Убыток 232 убыточных по итогам квартала банков составил 130,3 млрд рублей, еще восемь кредитных организаций не представили отчетность. /dp.ru/

РЫНОК

В Петербурге 14% управляющих компаний — государственные

Москва. Государственные компании составляют 13,7% от общего числа управляющих компаний, работающих в Петербурге, рассказал президент Ассоциации компаний, обслуживающих недвижимость (АКОН) Сергей Креков. В Москве доля частных компаний

Ликвидация юридических лиц



составляет 21% от общего числа УК. Сергей Креков уточнил, что всего на рынке Петербурга работает 307 управляющих организаций, из которых 42 государственных.

/РИА «Новости»/

РЕЙТИНГ

Россия вошла в тройку лидеров по числу мигрантов

Москва. Россия занимает третье место в мире по числу иностранных мигрантов, сообщает Международная организация по миграции (МОМ). По данным исследования, в РФ проживают 11,9 млн мигрантов. Лидером по количеству приезжих граждан стали США, где проживают 46,6 млн мигрантов, во втором месте Германия — 12 млн человек. /dp.ru/

Деловой Петербург

РУССКАЯ ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ

БИРЖА СТАРТАПОВ

спецпроект «Делового Петербурга»

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

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.

Следующее мероприятие состоится 27 апреля в 10.00 в ресторане «Рыба».

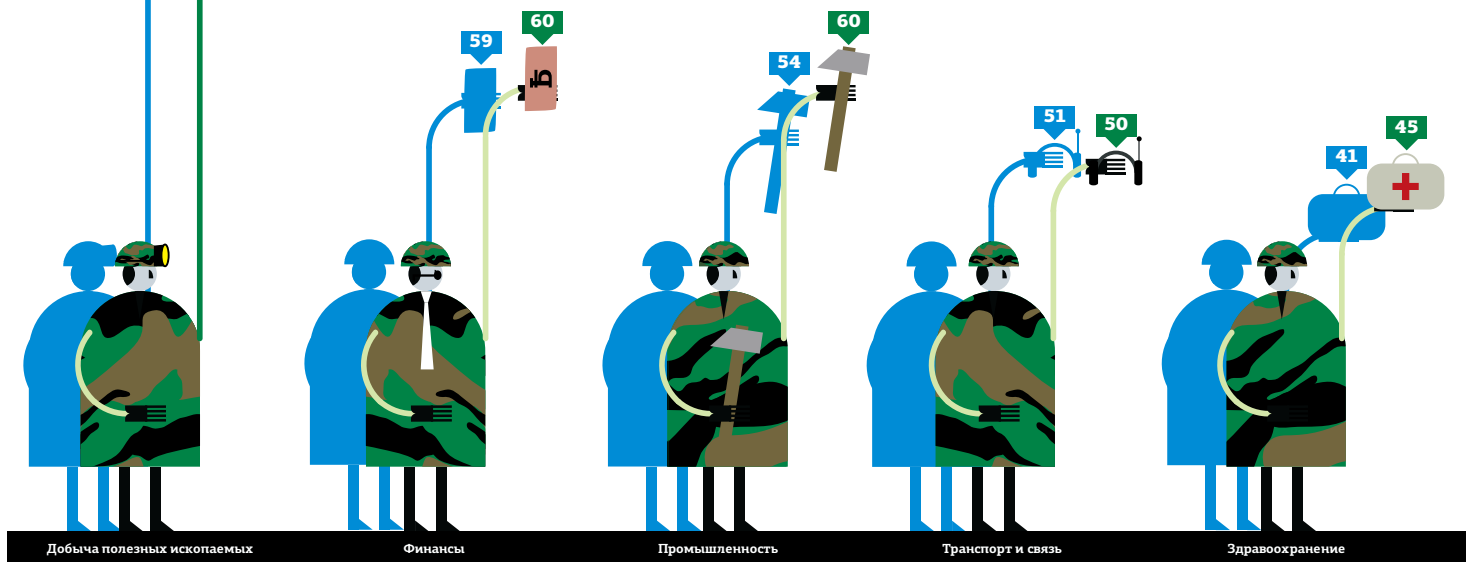
Спонсорство мероприятия

326-97-39



ОТРАСЛИ С САМЫМИ ВЫСОКИМИ ЗАРПЛАТАМИ, ТЫС. РУБ.

■ январь 2016 г. ■ январь 2015 г.



Премияльный об

Зарплаты петербургских промышленников обгоняют заработки банкиров. Получать многомиллионные бонусы руководителям заводов и фабрик помогает гособоронзаказ, объем которого в этом году превысил отметку 300 млрд рублей.

Средняя зарплата в петербургской промышленности к началу 2016 года преодолела отметку 60 тыс. рублей. Это на 43% выше средней зарплаты по городу и сопоставимо со средним заработком сотрудников банковского сектора, который традиционно является одним из лидеров по уровню оплаты труда. При этом средняя зарплата всех трудящихся в Петербурге возросла за 2015 год только на 6% — до 42,1 тыс. рублей в месяц. А с учетом быстрого роста потребительских цен реальные заработки петербуржцев и вовсе сократились более чем на 20% с осени 2014 года. Но только не у руководителей оборонных предприятий, чьи премии исчисляются миллионами рублей. Росстат подсчитал, что и простые зарплаты в оборонной промышленности в среднем на 17% выше, чем в остальных отраслях российской промышленности.

За оборону

Представители петербургского оборонного-промышленного комплекса говорят о расширении производства и индексации зарплат сотрудников. В начале года некоторые предприятия, как положено по закону, раскрыли финансовую отчетность. Из нее следует, что действительно все оборонщики повышали в прошлом году зарплаты в среднем на 16%. При этом зарплаты производственного персонала на заводах и фабриках возросли в среднем на 10%, а руководителей высшего звена — на 20% и более.

Лучше всех обстоят дела, пожалуй, у крупнейших исполнителей гособоронзаказа в Петербурге — у судостроительных заводов. Так, из отчетности Средне-Невского судостроительного завода следует, что средняя зарплата топ-менеджеров предприятия возросла за 2015 год

с 260 тыс. рублей в месяц до 307 тыс., а средняя зарплата производственных рабочих на предприятии за тот же период — с 50 тыс. до 55 тыс. рублей.

На Адмиралтейских верфях, строящих неотомные подводные лодки для ВМФ РФ, расходы на оплату труда выросли в среднем на 15%. Пояснительную записку к отчетности за 2015 год и годовой отчет, в котором раскрываются детали, верфь не опубликовала.

Судостроительный завод «Северная верфь», который пока задерживает передачу ВМФ РФ фрегатов и корветов и вовсе не опубликовал отчетность в установленный законом срок, на запрос «ДП» отвечать отказался. Как, впрочем, все опрошенные «ДП» оборонщики, выполняющие госзаказ, не захотели комментировать динамику зарплат своего руководства.

«Вопрос про зарплаты руководства состава вообще из области неприличного», — заявили на одном из предприятий, не объяснив, почему тема расходования средств налогоплательщиков, которые идут на финансирование гособоронзаказа, считается неприличной.

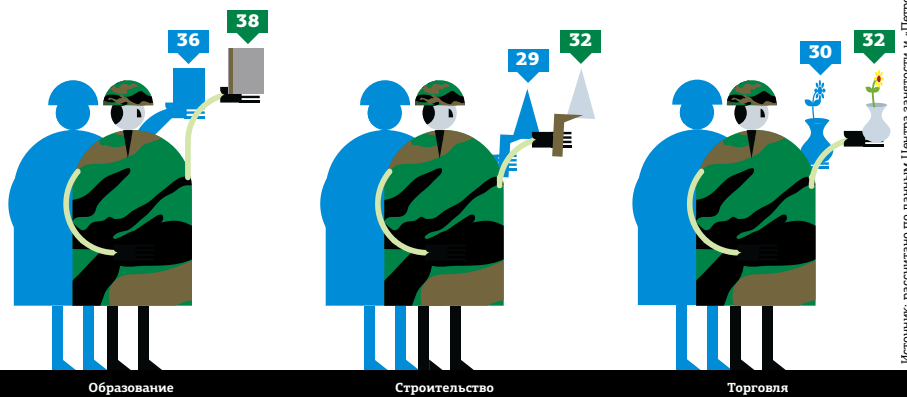
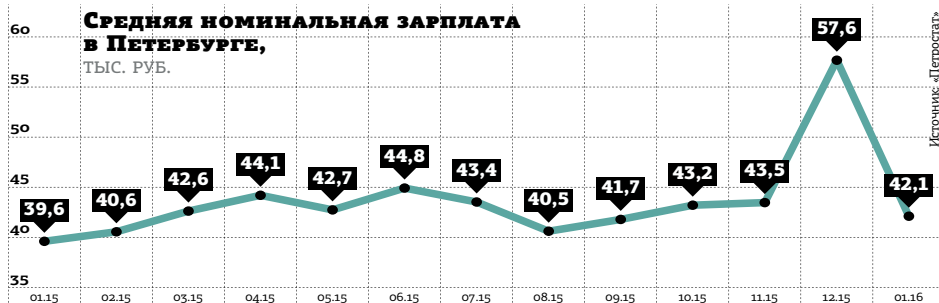
Можно только предполагать почему. Дело

в том, что помимо окладов на оборонных предприятиях еще принято выплачивать премии по завершении исполнения госзаказа. «В судостроении так принято: директор получает премии за каждое сданное головное и даже серийное судно», — объясняет один из судостроителей.

Из годовых отчетов Адмиралтейских верфей (входя в Объединенную судостроительную корпорацию) следует, что на предприятии оказывается щедрая материальная помощь сотрудникам и выплачиваются хорошие премии руководству.

Так, в 2014 году совет директоров Адмиралтейских верфей решил выплатить вознаграждение гендиректору верфью Александру Бузакову в сумме более 30 млн рублей.

Один из оборонщиков анонимно прокомментировал ситуацию в отрасли так: «Представьте себя на месте руководителя оборонного предприятия. Он не уверен, будет ли у него завтра работа, заказы. Он не уверен даже, будет ли завтра возглавлять предприятие. Этой нестабильностью, неуверенностью в будущем объясняется стремление руководителей увеличить свои доходы».



КОММЕНТАРИИ

Не время говорить о повышении



ПОЛИНА ГОЛУБЕВА,
директор по персоналу «Группы ЛСР»

В условиях текущей экономической ситуации вряд ли можно говорить о повышении заработной платы на строительном рынке. Безусловно, это время возможностей для крупных компаний, но параллельно с этим мы наблюдаем банкротство застройщиков, сокращение штата в некоторых компаниях. При этом даже многие большие девелоперы для сокращения издержек оптимизируют персонал и снижают зарплаты. Но у нас долгие годы действует система мотивации. По результатам выполнения планов работникам выплачивается премия. По итогам отчетности за год бонусы получает топ-менеджмент.

Специалистов готовим сами



АЛЕКСАНДР ШЕСТАКОВ,
генеральный директор и совладелец
Первой мебельной фабрики

В этом году на предприятии зарплаты выросли в среднем на 12%. Снижать их мы не можем, так как специалистов на рынке труда и так мало, а нужно привлекать квалифицированный персонал. Ситуация с кадрами в промышленности тяжелая — вузы не готовят специалистов, которые нам нужны. Выпускники понятия не имеют о том оборудовании, которое используется на производстве, поэтому сами их обучаем. Для этого пригласили немецких и швейцарских специалистов, которые 2 года будут учить сотрудников.

Сбербанк массово повышает оклады



ДМИТРИЙ КУРДУКОВ,
председатель Северо-Западного
банка Сбербанка России

В этом году зарплату сотрудникам Сбербанка в среднем повысят на 10%. Повышение пройдет в два этапа: с 1 апреля 2016 года увеличатся зарплаты сотрудников массовых специальностей Северо-Западного банка Сбербанка (около 13,5 тыс. человек), а с 1 июля — сотрудников головных отделений и аппарата банка (около 6,3 тыс. человек). **Такого массового пересмотра** зарплат Сбербанк не проводил уже несколько лет. В этом году оно обусловлено как уровнем инфляции в России, так и ростом производительности труда.

Коллективный результат



МИХАИЛ ИОФЕ,
старший вице-президент,
управляющий филиалом «ВТБ 24» в Петербурге

«ВТБ 24» индексирует заработную плату сотрудников, увеличивая ее только тем, кто отработал в банке не менее года и успешно прошел ежегодную оценку профессиональной эффективности. Также сотрудники филиала получают годовую премию, размер которой зависит как от результата работы филиала в целом, так и от работы конкретного подразделения. **В прошлом году мы** сократили примерно 7% персонала. При этом большая часть сокращений затронула регионы Северо-Запада.

Бронза заказ

Догнали банкиров

Благодаря оборонной промышленности средние зарплаты по всей петербургской промышленности растут темпами выше средних по городу.

По итогам прошлого года промышленники вошли в тройку лидеров по уровню зарплат, сократив разрыв с банкирами почти до нуля.

Многие финансисты в последние, непростые для экономики годы не индексировали зарплаты сотрудников. Так, крупнейший финансовый институт страны — Сбербанк — впервые с 2014 года проиндексирует зарплаты сотрудников в апреле-июле этого года.

Другие банкиры, к которым «ДП» обратился за комментариями, очень осторожно высказываются о повышении зарплат и бонусов, ссылаясь, что их размер зависит исключительно от финансовых результатов за год. В сокращении окладов и персонала никто из частных банкиров не признался. Хотя ранее в прессе проходила информация, что банкиры оптимизируют филиалы, отделения. Только госбанк «ВТБ 24» сообщил, что сократил персонал.

В следующем году промышленники могут опере-

редить финансистов по уровню зарплат, а затем обойти и нефтяников.

К 2018 году, по прогнозу Минпромторга РФ, средний оклад в оборонке может удвоиться, то есть по Петербургу превысит 120 тыс. рублей. И если предположить, что у представителей обосновавшихся в Петербурге «Газпром нефти» и «Газпрома» зарплаты будут расти в ближайшие 2 года не больше чем на 6% в год, то оборонщики выйдут в лидеры по зарплатам через 2 года.

К слову, по сравнению с январем 2015 года зарплаты в добывающей отрасли сократились на 3%.

Другие отрасли

По мнению рекрутинговых агентств, оборонная промышленность сегодня один из самых привлекательных в городе секторов наравне с ИТ. «На финансирование оборонной отрасли выделяются значительные суммы из государственного бюджета. Оборонные предприятия вынуждены конкурировать на рынке за квалифицированные кадры. В целом на рынке сейчас работодатели готовы делать интересные предложения высококвалифицированным специалистам, особенно в сферах ИТ и производства», — отме-

чают в компании Superjob. «Несмотря на кризис и сокращения персонала на некоторых предприятиях, число занятых в промышленности с каждым месяцем растет. Это результат того, что мы за 3 года устроили гособоронзаказ», — говорит председатель комитета по промышленной политике и инновациям Максим Мейксин.

Зато представители бизнеса, работающего в негосударственном секторе экономики, не выполняющие заказов крупных нефтегазовых компаний, не могут похвастаться ростом спроса и оборотов — они не намерены поднимать зарплаты, и таких пока большинство.

«В итоге 52% опрошенных нами работодателей не планируют изменять уровень зарплат сотрудников», — констатирует Татьяна Мартюшева, руководитель петербургского офиса Antal Russia. А из тех петербургских компаний, кто заявил о намерении поднять зарплату сотрудников, подавляющее большинство (62%) готовы проиндексировать жалование не больше чем на 9%.

АЛЕКСАНДР СОЛОГУБ,
АННА МИХЕЕВА,
МАРИЯ ТИРСКАЯ,
НАДЕЖДА ФЁДОРОВА,
ОЛЬГА МЯГЧЕНКО

300

млрд рублей — такую отметку, по предварительным оценкам, превысит гособоронзаказ петербургских предприятий в 2016 году. В прошлом году оборонный заказ городской промышленности составил 280 млрд рублей.

8 НОВОСТИ



РЕШЕНИЕ Блокадная подстанция признана памятником

СПб. Комитет по охране памятников включил в реестр региональных памятников тяговую подстанцию на наб. реки Фонтанки, 3А. Она одной из первых дала ток в сеть ленинградского трамвая в 1942 году. Распоряжение издано 18 апреля и опубликовано на сайте Смольного. В границы территории памятника вошло здание целиком, за исключением позднесоветских пристроек.

Принятие решения о признании здания памятником заняло около 2 лет. Постройка находится в аренде «Группы ЛСР». Застройщик вложил более 400 млн рублей в переоборудование и модернизацию оборудования «Горэлектротранса». И за это рассчитывал получить право снести подстанцию и построить на ее месте апартаменты на 25 номеров. /fontanka.ru/

СЛЕДСТВИЕ В компании, охраняющей Русский музей, прошли обыски

СПб. Вчера утром сотрудники Главного следственного управления и «банковского» отдела Управления экономической безопасности и противодействия коррупции ГУ МВД по Петербургу и Ленобласти провели обыски в компаниях, выигравших тендер на охрану Государственного Русского музея, а также у подрядчиков этих фирм.

В ГСУ ГУ МВД недавно было возбуждено уголовное дело по ч. 4 ст. 159 УК РФ «мошенничество в особо крупном размере». Обыски, в частности, прошли в офисе ООО «Фрейм». Несколько человек было доставлено на допрос в ГСУ, на Лиговский пр., 145.

У компании «Фрейм» есть несколько контрактов в Русском музее — на поставку стационарных и ручных металлодетекторов и автоматизированных систем хранения ключей. Среди ее заказчиков Эрмитаж, РНБ, ФСБ, ФТС, РЖД, а также ЦБ, ВТБ, Сбербанк, Альфа-Банк, РСХБ и другие кредитные организации. /fontanka.ru/

СУД

Дело о застройке Баболовского парка не будет пересмотрено

СПб. Верховный суд РФ отказал шведской компании Steelmar Scandinavia, владеющей участком земли на территории исторического Баболовского парка в Пушкине, в передаче на рассмотрение коллегии кассационной жалобы по спору об охраняемых объектах в зоне возможной коттеджной застройки. Ответчиком по этому делу выступает КГИОП. Steelmar, планирующая построить на территории парка 71 коттедж, оспаривала приложение к распоряжению этого ведомства, принятое в сентябре 2014 года. Согласно спорному документу, статус охраняемых объектов придан, в частности, Школьно-садовому заведению, рвам и валам вдоль его границ, а также растущим в этой зоне старовозрастным деревьям. Баболовский парк в начале 2014 года, за исключением спорного участка, принадлежащего Steelmar Scandinavia, был передан ГМЗ «Царское Село». /РИА «Новости»/

ПРОГНОЗ

В продажу до 2020 года выйдут 18 млн м² жилья

СПб. Около 18 млн м² жилья выйдут в продажу в Петербурге и ближайшей Ленобласти до 2020 года, по данным консалтинговой компании Knight Frank. На Петербург и административно-подчиненные районы придется 56% от всего объема. Спрос и предложение за КАД, скорее всего, претерпят изменения, в первую очередь связанные с транспортной доступностью этих территорий. По мнению экспертов компании, с осложнением транспортной ситуации интерес к загородным проектам может поддерживаться только при условии низкой цены. /РИА «Новости»/

ЛИЦЕНЗИЯ

«Иф страхование» отказалось работать

Москва. Банк России отозвал лицензии на осуществление страхования петербургского ЗАО «Иф страхование» и приостановил действие лицензии на страхование московского ООО «Страховая компания «Мособлгарант». Решение относительно «Иф страхования» принято в связи с отказом страховщика от осуществления предусмотренной лицензиями деятельности. /Интерфакс/

Щебень падает гремя

Рынок щебня рухнул на 30% из-за падения объемов строительства. Мелкие игроки без собственного сбыта банкротятся.

В прошлом году потребление щебня в Петербурге и Ленобласти составило 12–13 млн м³, оценивает генеральный директор ЗАО «Решение» Александр Батушанский. По данным Агентства строительной информации, этот строительный материал поставляют около 20 компаний. Основные игроки — «Группа ЛСР» (27–29%), «Возрождение-Неруд» (11–12%), «Ленстройкомплектация» (10%), Семиозерское карьероуправление (9%). Доли других компаний не превышают 7%. Щебень используется при строительстве дорог, производстве стройматериалов (бетона, железобетона и асфальтобетона), а также при возведении зданий.

За 2015 год сокращение потребления щебня по сравнению с 2014-м составило 20–30%, оценивают специалисты ЗАО «Решение». Это связано с падением объемов потребления бетона и железобетона в строительстве. Кроме того, в прошлом году завершилась реализация знаковых инфраструктурных объектов, которые удерживали спрос на щебень на высоком уровне, говорит управляющий «ЛСР. Базовые материалы» Юрий Бабуркин.

33

млн м³ щебня в год могут производить предприятия СПб и ЛО.

Дороги без щебня

«Объемы дорожного строительства действительно снижаются: Минтранс сократил федеральную программу по строительству новых трасс», — комментирует руководитель ассоциации «Дормост» Кирилл Иванов.

В апреле стало известно, что общий объем финансирования строительства транспортной инфраструктуры из федерального бюджета до 2020 года сократится на 11,7%, до 10,2 трлн рублей. Поддержка строящихся объектов сохранится, но пострадают проекты, реализация которых должна была начаться в 2016 году. Кроме того, сокращается финансирование текущего ремонта дорог в Петербурге: в 2015-м на эти цели из городского бюджета было выделено 3,3 млрд рублей, на 1 млрд рублей меньше,



чем в 2014-м, в 2016-м будет направлено 2,9 млрд рублей. Объемы жилищного и коммерческого строительства за прошлый год остались на уровне 2014 года, но в этом году мы ожидаем снижения на 20–30%, говорит Александр Батушанский.

«Ситуация на рынке крайне сложная. Игроков стало заметно меньше, многие закрылись и банкротятся. Волна сокращения прокатилась по всем предприятиям, в том числе и у нас», — говорит генеральный директор карьера Медвежья Гора Ольга Анденко.

Пять процентов в зоне риска

В основном на рынке работают вертикально интегрированные холдинги. По оценке Агентства строительной информации, доля компаний, не входящих

ДП Реклама
продажа/покупка земельных участков
Выходит: понедельник, вторник, среда, четверг
Отдел рекламы:
тел. 326-9744, 326-9719
факс 326-9740

Прямая продажа ЗЕМЛИ с/Х НАЗНАЧЕНИЯ
участки от 1 Га, в т.ч. и ДНП.
300 га – 20 млн руб.
ЛО, Выборгский р-н, МО Каменногорское пос. Кр. Сокол, Остров, Озерское
Тел. 8-904-330-8435

Продается от собственника ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК 17 га
в промзоне Шушары в 500 м от Московского ш.
Все коммуникации доступны.
Возможна продажа по частям.
тел. 8 921 654-3843

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

ПРОДАЖА ОТ СОБСТВЕННИКА ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ
ЗУ Шушары:
СПб, пос. Шушары, пересечение КАД и Московского ш.
Земельный участок для жилой застройки 5,5 Га
ЗУ ТОРФЯНАЯ ДОРОГА:
СПб, Торфяная дорога.
М. «Старая Деревня» - 500 м
Земельный участок для жилой застройки 8,8 Га
8-921-940-17-78

ПРОДАЖА 5,45 Га
2 земельных участка с/х назначения, использование КФХ, возможность перевода в земли промышленности
Ленинградская область, Всеволожский р-н, массив Скотное (8 км от С-Петербурга по Новополюстровскому ш., деревня Колясово)
8(965)799-17-70



От резкого падения цены на щебень удержал только запрет на импорт этого материала с Украины летом 2015 года. Но, если он будет снят, исход с рынка не крупных игроков станет еще заметнее.

ФОТО: РИА «НОВОСТИ»

в объединения, составляя около 5%. По мнению экспертов, в первую очередь пострадают именно эти компании. Так, уже обанкротились производитель щебня ООО «Щебсервис» (Волосовский район), а также ЗАО «Щебсервис плюс», которое занималось продажей щебня. На этих предприятиях уже введено конкурсное производство.

Предприятия подкосило банкротство головной компании — ООО «БалтСтрой», которое не смогло вернуть кредит 419 млн рублей, взятый в Сбербанке. С лета прошлого года на предприятии введено внешнее наблюдение. Поручителями по кредиту выступали ООО «Щебсервис» и ЗАО «Щебсервис плюс», которые тоже не смогли расплатиться с долгами головной компании.

В 2014 году ООО «Щебсервис» произвело 407,4 тыс. т

щебня и занимало около 2%, которую теперь займут действующие предприятия.

Ненужные карьеры

При этом очевидно, что сейчас разработкой новых карьеров никто не займется.

«На строительном рынке еще звучат заявления о повышении маржинальности за счет разработки собственной сырьевой базы», — говорит Юрий Бабуркин. Однако сегодня выстраивание базы с нуля чревато рисками.

На развитие сырьевой базы требуются большие средства, а срок окупаемости собственного производства щебня может составить 10–15 лет, уверен

Юрий Бабуркин. При этом, как отмечают участники рынка, цены на щебень снижаются. В ООО «Гранит» (производство щебня) говорят, что цены на продукцию с начала 2014-го по август 2015 года снизились на 15%. Затем, когда был введен запрет на ввоз щебня с Украины, на рынке Москвы возник дефицит этой продукции, который был компенсирован поставками из Петербурга, и цены выровнялись. «Но, если запрет на ввоз щебня с Украины будет отменен, из Петербурга в первую очередь уйдут карельские поставщики из-за удаленности от потребителя, прогнозируют в ООО «Гранит».

ЕКАТЕРИНА ФОМИЧЕВА,
НАТАЛЬЯ КОВТУН

Москвичи оденут шалунов

СПб. Сразу два производителя детской одежды запускают фирменные магазины в Петербурге. Конкуренция на рынке детских магазинов высока, но сети имеют шансы на успех.

36

млрд рублей превышает объем рынка торговли детскими товарами в Петербурге. В 2016 году этот рынок может вырасти на 3%, что привлечет новых игроков.

Московская сеть детской одежды «Шалуны» в мае откроет в Петербурге три магазина, к концу года появится еще пять-семь. Средняя площадь магазина — 100–120 м², компания размещается в крупных торговых центрах.

Всего у марки 50 магазинов, половина из которых по франчайзингу, 10 магазинов в Москве, интернет-магазин, а также собственная фабрика в городе Кирове Калужской области.

«Недавно мы начали свое развитие и на юге, открыв магазины в Краснодаре и Волгограде. В последний год мы активно развиваем нашу сеть и одним из самых перспективных городов считаем Петербург. Свои магазины мы планируем окупать примерно за год», — рассказали в компании.

Сумму инвестиций в развитие представители сети не раскрывают. Если судить по предложению

для франчайзи, открытие магазина обойдется в 1,5–2 млн рублей.

В своих магазинах новичок петербургского ретейла будет продавать, как и в других городах, только продукцию ТМ «Шалуны».

Ассортимент магазина предназначен для детей до 12 лет.

О своей сети в Петербурге задумался еще один производитель детской одежды из Москвы. «Котмаркот» ищет сейчас специалиста для развития розничной сети, чтобы запустить ее до конца года.

У компании две швейные фабрики, свои магазины в Москве и Владимире, одежда продается через Интернет и в офлайн-рознице. От комментариев в компании отказались.

В Петербурге работает более 1,5 тыс. магазинов детской одежды, включая сети Acoola (ГК Concept Group), Orby, O'stin Kids, ZARA Kids и другие, а также бутики и одиночные торговые точки. «На мой взгляд, рынок еще не насыщен детскими магазинами. «Шалуны» работают в низком ценовом сегменте, это сейчас перспективно. Появление новых игроков идет рынку на пользу», — отмечает коммерческий директор сети «Юниор» Эдуард Власов.

Некоторые участники рынка оценивают фирменную розницу для производителя как способ сбыта товара. Возможно, такому поставщику непросто попасть в сети, считает один из ретейлеров. Несмотря на кризис, рынок детских товаров растет, потому что дети — это последнее, на чем экономят покупатели. По данным ГК «Детский мир», в 2015 году российский рынок детских товаров вырос на 2%, до 509 млрд рублей, а в 2016 году может вырасти на 3% и составит 524 млрд рублей. Из них на Петербург, по разным оценкам, приходится 6–7%.

АЛЕКСАНДРА КОНФИСАХОР,
НАТАЛЬЯ МОДЕЛЬ

Газета «Деловой Петербург» приглашает на

КРУГЛЫЙ СТОЛ

с вице-губернатором
Санкт-Петербурга

Казанской Ольгой Александровной

На мероприятии будут обсуждаться вопросы:

- Концепция размещения новых объектов здравоохранения в Санкт-Петербурге.
- Реализация адресной инвестиционной программы Комитета по здравоохранению.
- Формы взаимодействия государства и бизнеса для создания и функционирования эффективных учреждений здравоохранения.
- Реконструкция и переоснащение существующих учреждений здравоохранения. Возможности частного бизнеса.

Мероприятие пройдет
27 апреля 2016 года, в 16-00
Конференц-зал VALGE TUBA,
офис газеты «Деловой Петербург»

Деловой
ПЕТЕРБУРГ

По вопросам участия обращайтесь:
(812) 326 96 80, моб.: +7 (921) 9574883

КОММЕНТАРИИ

Выборы нам помогут



АНДРЕЙ САБУЛИН,
совладелец компании
«Ленстройдеталь»

Рынок сузился на 20%. Многие потребители щебня банкротятся. Отдельная сложность — транспортная доставка щебня автомобилями после ужесточения законодательства. Но в 2018 году у нас выборы. Государство обычно накануне начинает показывать населению свою работу. Если будет достаточно бюджетных средств, думаю, активизируются все виды строительства и потребность в щебне будет большая, тем более что поставки украинского щебня в РФ сократились. Брешь заполняет продукция местного производства.

Выживаем с трудом



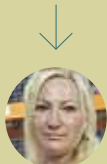
АРКАДИЙ СКОРОВ,
совладелец компании
«Дальнестрой»

Выживаем едва-едва. Спрос на щебень упал. Многие потребители просят отпустить им продукцию в рассрочку. Перестали делать предоплату. А зарплату надо платить и взрывные работы вести здесь и сейчас. Возникают кассовые разрывы. Но цены на щебень не упали. Даже несколько выросли. Карьеры переходят из рук в руки. Но я не вижу в этом трагедии. Это жизнь. И глобального передела рынка я не прогнозирую. Кстаги, если найдется покупатель на мой карьер и предложит нормальную цену, я готов общаться.

10 ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

МНЕНИЕ

Безглютеновая жизнь сложна в России



ТАТЬЯНА КАВЕРИНА,
директор интернет-магазина Helptomama

Хлеб за 200 рублей, мука за 300. Это выписка из магазинного чека петербуржца, болеющего целиакией — непереносимостью злаковых белков. Продукты без глютена стоят в 3–5 раз дороже обычных. Если взрослый человек еще может совсем перестать покупать хлеб, печенье, полуфабрикаты, то ребенку сложно отказаться от еды с общего стола. В среднем месячная закупка только безглютеновых продуктов для ребенка обходится родителю в 3 тыс. рублей.

Сейчас в Петербурге официально зарегистрировано 4 тыс. человек с аллергией на злаковую клейковину (по данным общества «Эмилия»). Целиакия отлично шифруется, выдавая себя за диабет, нарушение обмена веществ и другие более распространенные заболевания. Современная диагностика частично решает эту проблему: раньше непереносимость глютена считалась редкой, теперь ее ставят каждому сотому. По предварительным прогнозам, цифра в ближайшем будущем увеличится до 30 тыс. как минимум.

Эти люди неуверенно чувствуют себя в магазине, выискивая на этикетках знак перечеркнутого колоса. Свежеиспеченная булочка с прилавка — недоступная роскошь. Пожизненная безглютеновая диета — это единственный способ избежать проблем с желудочно-кишечным трактом. Если в семье есть здоровый ребенок и больной ребенок, то совместный обед для мамы превращается в испытание. Для приготовления обычных и безглютеновых оладушек потребуются не только разная мучная смесь, но еще и две разные сковородки, лопаточки, тарелки. И их ни в коем случае нельзя перепутать! Последствия могут быть непоправимыми.

Всвязи со спросом на особые товары растет и предложение. Поставщики расширяют ассортимент, продукты западных брендов на полках подвигаются для российских, более вкусных по цене аналогов. Однако пока массовая доля нашего продукта невелика. И чаще встретишь Bezgluten и Dr.Schar, чем «Гарнец», «МакМастер» или Di&Di. Патовая ситуация сложилась в августе 2014 года: эмбарго ударило не только по деликатесам, но и по спецпитанию. Родители запаниковали: чем кормить больных детей, и даже написали обращение президенту. Сейчас на таможне товар со знаком glutenfree пропускают. В основном его везут из Италии и Польши.

Российские производители не горят заявлять об отсутствии глютена в составе. Стопроцентные гарантии могут дать лишь те, кто соблюдает строгие нормы при производстве. В продукты не должна попасть даже пыльца глютеноносодержащих злаков. В Европе вопрос с большими целиакией решен давно. Например, жители Финляндии полноценно чувствуют себя не только в продовольственных магазинах, но и в местах общепита. Каждое кафе предлагает безглютеновое меню. В России на такой уровень пока не вышли. Гарантий не дают повара ни в школе, ни в детском саду.

Но первый шаг навстречу изменениям уже сделан — с 23 марта правительство внесло эту группу питания в список для продажи по картам «Детская» и «Дошкольная». Наценка по соцкартам значительно ниже, не превышает 12%. Магазин на них почти не зарабатывает. Но, с другой стороны, приток покупателей увеличивается. А задача ретейлера — не только быстро заработать, но и удержать клиента и мотивировать его к покупке других товаров.

Накормить животных

В кризис хозяева не экономят на питании домашних любимцев, однако все-таки ищут альтернативу дорогим кормам. При этом в 2015 году в России на 71% выросло производство кормов, а импорт сократился на четверть.

По данным управления ветеринарии Петербурга, в городе числится около 300 тыс. собак и ориентировочно до 1 млн кошек. Даже в кризис владельцы питомцев не решаются экономить на кормах. Ежемесячно на питание четвероногих петербуржцы тратят от 2 тыс. до 6 тыс. рублей и больше, в зависимости от размеров и породы животного.

Согласно исследованию международной компании Euromonitor International, в денежном выражении рост продаж кормов для животных в РФ в 2015 году составил 117,9 млрд рублей (плюс 10,8% по сравнению с 2014 годом). В 2016 году Euromonitor International прогнозирует рост на 9,4%.

Делают больше корма

В Петербурге и ЛО производством кормов для кошек и собак занимаются ООО «РусКан Дистрибьюшн», ООО «Гатчинский ККЗ», ООО «ВЭЛКОРМ», ООО «Биосфера» и другие. Доля Северо-Западного федерального округа в производстве

кормов в 2015 году составила 8,8% (8,5% в 2014 году). Такие данные приводит маркетинговая компания «Экспресс-Обзор». Ее специалисты отмечают, что в прошлом году производство кормов российскими фирмами увеличилось на 71%, с 2010 года — ежегодно в среднем на 9,5%. «При этом средняя стоимость производства в 2015 году сократилась на 6,3%, что говорит о снижении российскими производителями затрат и о вероятном переходе на более дешевые ингредиенты», — уточняют в компании.

«К сожалению, отечественные производители недоотягивают по качеству кормов и могут производить продукцию толь-

ко эконом- и премиум-класса», — считает Диана Истомина, руководитель интернет-зоомагазина CanadaZoo.

В том числе поэтому альтернативой заводским кормам все чаще становятся натуральные. Директор компании — производитель мяса для собак «Кодми» Дмитрий Кузнецов отмечает, что спрос на их натуральную продукцию постоянно растет.

Экономят неохотно

Вместе с тем из-за повысившихся на 15–20% цен на корма «суперпремиум» и «холистик» (корма, ингредиенты которых пригодны в пищу не только животным, но и людям. — Ред.) владельцы животных пы-

КОММЕНТАРИИ

Аксессуары делают лучше кормов



ДМИТРИЙ ТАРАСОВ,
замдиректора ООО «Зооэкспресс»
по розничной сети

Продукция отечественного производства — сравнительно дешевая альтернатива импортным кормам. К сожалению, сегодня сложно судить о том, есть ли среди российских производителей достойные конкуренты иностранным компаниям по уровню качества продукта. Корма от наших заводов, которые присутствуют на рынке, — это главным образом товары экономкласса. В то же время зарубежные бренды предлагают покупателю выбор кормов более высокого качества. **Обратная ситуация складывается** на рынке аксессуаров для животных: продукция ряда отечественных компаний производится с использованием современных технологий и соответствует европейскому уровню качества при более доступных ценах. Поэтому они обладают большей потенциальной привлекательностью для покупателей, чем товары зарубежных брендов.

Спрос на живой корм стабилен

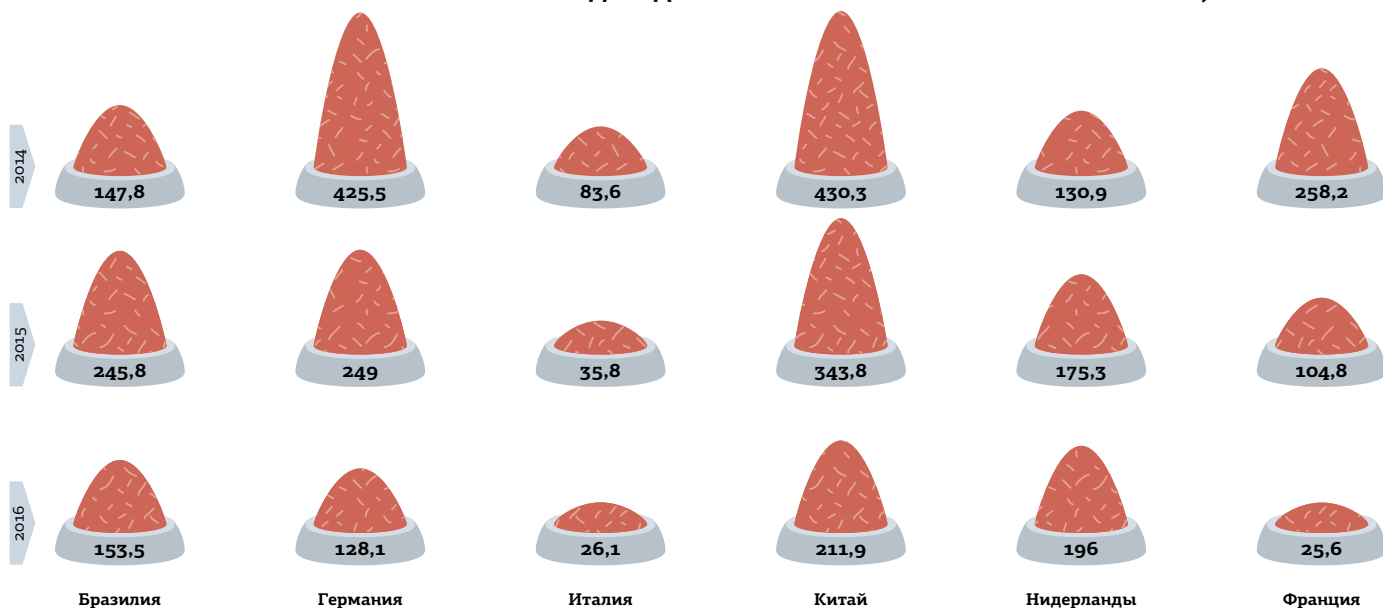


АЛЕКСЕЙ ХМЫРОВ,
владелец магазина «Завр»

Специфика торговли живым кормом (от крыс до тараканов и кузнечиков) делает его реализацию в зоомагазинах почти на 100% нерентабельной. Дело в том, что этот товар сложно, во-первых, вырастить. Во-вторых, владелец магазина должен сохранить товар живым, пока его не купят (а это особые условия содержания каждого вида при ограниченных возможностях магазина). **Как правило, поэтому производством** живого корма, как и продажей, занимаются частники-разводчики, ведь это требует больших знаний и опыта. Покупательский спрос на живые корма всегда относительно стабилен, так как заводчики экзотических животных привязаны к поставщикам кормов для них. В последние 20 лет люди активно заводят рептилий, но в силу климатических и таможенных сложностей, связанных с ввозом и легализацией таких животных, бума нет.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК 11

Объем импорта в Петербург кормов для домашних животных за I квартал, \$ тыс.



Источник: Федеральная таможенная служба, РФ

таются перевести их на рацион попроще, но за основу все равно берутся корма импортного производства, рассказывает Диана Истомина.

В отделе развития ГК «Золотая рыбка» — отечественного производителя зоотоваров под брендом «ДокторZOO» (мультивитаминные лакомства, антипаразитарные ошейники, шампуни, спреи и пр.) — говорят, что корма класса «холистик», которые редко вызывают аллергию, всегда стоили дороже, чем другие. «Производители кормов постоянно улучшают формулу корма, снижая норму кормления животных, что, в свою очередь, уменьшает расходы на ежедневное питание», — подчеркивают

в компании и уточняют: несмотря на то что с января цены на зоотовары в среднем выросли на 15%, владельцы собак и кошек от сухих кормов не отказываются.

С коллегами соглашается Дмитрий Тарасов, заместитель директора ООО «Зоо-экспресс» по розничной сети: «Вопреки ожиданиям, общие показатели спроса остаются стабильными за счет притока новых клиентов: рекомендации заводчиков и ветеринарных врачей создают потребительский интерес к определенным маркам, в том числе достаточно дорогим».

В сети магазинов «Филия» также отмечают: «Наши клиенты привыкли покупать профессиональные

корма для собак и кошек, поэтому мы не заметили изменения спроса в сторону более дешевых кормов».

Владелец ветеринарной клиники «Джек» Евгений Орлов объясняет тенденцию: «Перевод животного на более дешевый рацион грозит питомцу болезнями. Хозяева понимают, что ле-

чение их любимца обойдется значительно дороже, поэтому даже в кризис они не рискуют покупать корма невысокого качества».

Тем не менее заводчики животных пытаются по возможности сократить расходы за счет отказа от других категорий товаров для своих питомцев.

Так, заведующая зоомагазинами «Дюша» Елена Горшкова отмечает: «До кризиса проще продавались игрушки и лакомства для четвероногих. Теперь клиенты стараются все же реже приобретать вещи, без которых можно обойтись: лежачки, переноски, клетки покупают либо с рук, либо в более дешевых магазинах. А вот спрос на еду более-менее стабилен даже в кризис».

При этом, говорит Елена Горшкова, все больше клиентов обращаются в интернет-магазины, наценки на товар в которых составляют в среднем 20%, тогда как розничные точки делают наценку до 40%.

«Сейчас идет жесткая конкурентная борьба, по-

этому некоторые магазины демпингуют: имея в собственности помещение, они переманивают клиентов, устанавливая наценку на продукцию всего 10%», — говорит Елена Горшкова.

Интересно, что при сохранении спроса на иностранные корма для животных (импортеры — Франция, Германия, Нидерланды, Чехия и Италия) в России в 2015 году их поставки в натуральном выражении сократились на 1/4.

«В сумме на импорт из этих пяти стран приходится 61,8% всех ввезенных в Россию кормов», — отмечают в компании «Экспресс-Обзор»

КАМИЛА МИРЗАКАРИМОВА
kamila.mirzackarimova@dp.ru

15%

составил средний рост цен в 2016 году на корма и аксессуары для животных. Возросшая цена характерна для всего рынка и не зависит от страны-производителя: материалы для производства у нас покупаются за границей.

ДП Реклама

продажа/покупка коммерческой недвижимости

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

ПРОДАЖА НОВОГО СТИЛЬНОГО ОТЕЛЯ

в историческом центре Санкт-Петербурга

36 номеров
ОКУПАЕМОСТЬ 7 ЛЕТ

+7 (911) 925-11-77
prodamhotel.ru



РЕКЛАМА

ДП Реклама

**Жилая
Недвижимость**

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

**ПРОДАЖА
ОТ СОБСТВЕННИКА**

**Оригинальная квартира
в доме класса DELUXE
на Поварском переулке**

- 2 мин от Невского пр-та
- общая площадь 229 м²
- 5/7 эт., лифт
- свободная планировка
- видеонаблюдение
- подземный паркинг

+7(962)685-3035

ОРАНЖЕРЕЙКА
коттеджный поселок

**ПОСЛЕДНИЕ
ДОМА**
от 4,9
млн
рублей

Здесь уже живут!

ВСЕ коммуникации **тел. 940-9-940**

ПРОДАЖА ОСОБНЯКА в центре Пушкина
300м от Екатерининского дворца

Архитектура полностью
вписывается
в окружающую застройку;
Год постройки – 2013г.;
Площадь дома – 1000м²;
Земельный участок – 838м²;
3 этажа, цоколь
2 гаража

Абсолютно прозрачная история. Все документы для сделки готовы.

946-94-56, 935-72-76

ДП Реклама

**продажа/покупка
коммерческой
недвижимости**

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

812 ESTATE

**ПРОДАЖА
МАГАЗИН
54 м²**

Московский пр.
900-14-93

**ПРОДАЖА
КОММЕРЧЕСКИХ
ПОМЕЩЕНИЙ**
с продуктовыми ретейлерами
федерального уровня
«Пятерочка», «Магнит», «Полушка»

Расположение в густонаселенных районах города,
интенсивные автомобильный и пешеходный трафики.
Долгосрочные договоры аренды.
Окупаемость от 5,5 до 7 лет в СПб, Москве, Лен. и Моск. обл.

тел. 8-911-092-8888

**ПРОДАЖА от СОБСТВЕННИКА
СПОРТИВНО-ДОСУГОВЫЙ КОМПЛЕКС**
Земельный участок площадь 1,7 Га. Строение 13157,76 м²

Цена договорная
Тел.: 643-77-90; 8-921-429-00-18

**Продается от собственника
ПРОИЗВОДСТВЕННО-
СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС**
г. Выборг, Промзона «Лазаревка»
Расстояние до СПб 135 км
Расстояние до Финляндии – 33 км
ЭЛЕКТРИЧЕСТВО 235,2 кВт, ХВС
S здание:
произв. здание 5100 м²,
склад 360 м², админист. зд. 5 150 м²
S ЗУ – 25 000 м²
цена комплекса 20,95 млн руб.
Тел. +7 (951) 658 75 64
Для ВЭД, производства,
дерево- или металлообработки

**Прямая продажа
КОММЕРЧЕСКИЕ
ПОМЕЩЕНИЯ**
ЛО Всеволожский р-н,
пгт Свердлова
помещения универсального назнач.
в новом заселенном жилом комплексе.
Отд. вход. Н. потолков 3,5 м.
Цокольный этаж:
S=100,2 м² – 4008 тыс. руб.
S=70,5 м² – 2856 тыс. руб.
Первый этаж:
S=70 м² – 3505 тыс. руб.
**(921) 885-2994,
(812) 903-2329**

**СРОЧНАЯ ПРОДАЖА
ОТ СОБСТВЕННИКА**

Продажа 3-х этажного отдельно стоящего здания
торгового комплекса в центре г. Всеволожска в 5 км
от Петербурга. Построен в 2014 году. S - 1800 м² +
з.у. 1500 м². Эл-во, вода, газ, лифт, Н потолков - 4 м,
собственная парковка, развитая инфраструктура,
первая линия. Собственность. Окупаемость до 7 лет.
Прямая продажа по очень выгодной цене.

+7 911 928-4900

ПРОДАЖА
от 100 м²
от 40 000 руб./м²

**УНИКАЛЬНЫЕ
ЛОФТЫ
В ИСТОРИЧЕСКИХ
ЗДАНИЯХ**

наб. Обводного канала,
д.199-201 **575-12-90**
www.obvodny199.ru

ДП Реклама

**аренда
коммерческой
недвижимости**

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

**АРЕНДА/ПРОДАЖА
от собственника
ОТДЕЛЬНОСТояЩЕЕ
ЗДАНИЕ
под ОФИС**
(3 этажа + подвал)
Стоимость продажи здания
договорная, торг.
S – 1800 м², все коммуникации
в рабочем состоянии.
Возможна аренда от 35 м²
Двинская ул., д.10, кор. 6, лит.А
Тел. 903 1726

**Сдается
ПРОИЗВОДСТВЕННО-
СКЛАДСКОЕ
ПОМЕЩЕНИЕ**
на 1 этаже по адресу
ул. Руставели, д. 13
Площадь 275 кв.м
т. (812) 650-34-32,
8-911-849-88-99
fregatspb@bk.ru

**Сдаются в аренду
ПРОИЗВОДСТВЕННО-
СКЛАДСКИЕ
ПОМЕЩЕНИЯ
в БЦ "Охта"**
ул. Ворошилова, д. 2
Площадь от 10 до 1500 м²
Ставка 250-600 руб./м²
т. (812) 650-34-32,
8-911-849-88-99
fregatspb@bk.ru

**Сдаются в аренду
ОФИСНЫЕ
ПОМЕЩЕНИЯ
в БЦ "Охта"**
ул. Ворошилова, д. 2
Площадь от 12 до 500 м²
Ставка 850 руб./м²
т. (812) 650-34-32,
8-911-849-88-99
fregatspb@bk.ru

**Аренда от собственника
Красногвардейский район
ПРОИЗВОДСТВЕННО-
СКЛАДСКИЕ
(ставка 200 р./кв.м)
И ОФИСНЫЕ
ПОМЕЩЕНИЯ
ОТКРЫТЫЙ СКЛАД**
КАД 3,5 км, ж/д путь с
эстакадой для выгрузки
8-921-381-4956, 677-0872

**Прямая аренда/продажа
УНИВЕРСАЛЬНЫЕ
КОММЕРЧЕСКИЕ
ПОМЕЩЕНИЯ**
СПб, Ленинский пр-т, д. 74, к. 3
Площадь: 189,7; 201,6; 51,5 м²
Н потолков: 3,4 м, 2 отд. входа,
1 этаж, 22-этажного дома
Аренда: от 750 руб./м²
Продажа: от 100 000 руб./м²
+7 (911) 032-23-46

**АРЕНДА
от собственника
ЯНИНО-1
ЗДАНИЕ
119 м² h=3,5**
Под банк, кафе,
магазин. Два входа
в новом жилом
комплексе
99 000 руб. с НДС
915-27-07

**АРЕНДА
Бизнес-центр
ПРИМОРСКИЙ ДВОРЕЦ**
Приморский р-н
ул. Мебельная, д. 11, лит. А

Общая площадь здания
6 796,3 кв.м
1100 руб./кв.м в месяц

<http://www.primordvor.com/>
Тел. (812) 320-0-320, 8 (921) 640-49-44
email: starykhva@arsenalestate.ru

25 мая, 23 июня, 27 июля,
24 августа, 29 сентября,
27 октября, 24 ноября, 15 декабря
тематические страницы
«Где жить. Жилая недвижимость»

где жить

Деловой Петербург №109 тематические страни

В выпуске:
Городская недвижимость
Загородная недвижимость
Зарубежная недвижимость
Финансовые услуги

**Деловой
ПЕТЕРБУРГ**
по вопросам рекламы обращайтесь
по тел. 331-33-49, 326-45-62

**Прямая аренда
от собственника
КОММЕРЧЕСКОЕ
ПОМЕЩЕНИЕ**
г.п. им. Свердлова,
Всеволожский район, ЛО
S 114 м², 1 эт., потолки 3,5 м,
1 вход, 16,5 кВт
Под магазин, аптеку, салон
красоты, кафе и т.д.
в новом ЖК на 1100 квартир
Дом сдан, идет заселение.
(12 км от СПб)
80 000 руб./месяц
+7 (911) 032-23-46

**АРЕНДА ОТ СОБСТВЕННИКА
ХОЛОДНЫЙ СКЛАД**
S скл. 1300 кв. м
или 2 по 650 кв. м
**Открытые площадки
от 100 кв. м**
Офисы от 25 кв. м
Парковка, охрана, кафе,
интернет.
СПб, 3-я Конная Лахта, 48, к.2
(5 мин. от Лахта центра)
**тел. 8-911-740-83-07
lahta-terminal.ru**

**Деловой
Петербург**

тематические
страницы



МАРК ЧЕРНОВ
редактор
mark.chernov@dp.ru
+7 (812)3345958

Мир строительства



Кшиштоф Поморски о рынке инженерных изысканий → 22-23

Стройки остались без защиты

Сборы по страхованию строительно-монтажных рисков упали на 40% из-за снижения инвестиционной активности и снятия требований по страхованию для подрядчиков в госзаказах. **18-19**



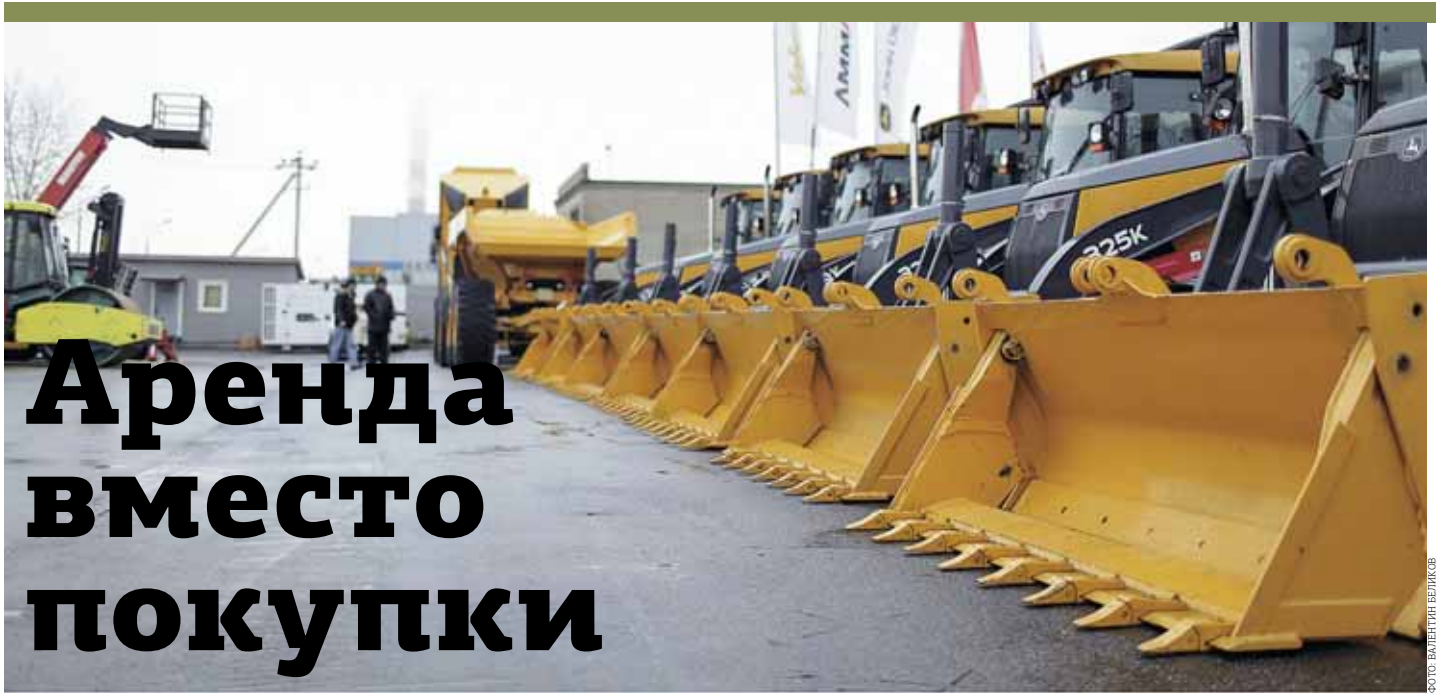
ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОХИН



20 ЛЕТ
ПРОФИЛИ IVAPER
АРХИТЕКТУРА СОВРЕМЕННОГО ОКНА

www.ivaper.ru>>

РЕКЛАМА



Аренда вместо покупки

Продажи дорожно-строительной техники упали на 70% из-за роста цен и сворачивания проектов. Растет спрос на аренду.

Авторизованный поставщик
TOPCON SOKKIA

3D системы нивелирования
на дорожно-строительную технику

поставка готовых решений	установка	техническая поддержка
--------------------------	-----------	-----------------------

ЗАО «Геодезические приборы»
г. Санкт-Петербург,
Большая Монетная, д. 16
office@geopribori.ru

(812) 363-43-23
(812) 363-19-46

www.topcon.pro
www.geopribori.ru

По оценкам JCB, объем рынка дорожно-строительной техники в 2015 году в России сократился на 67% и составил \$350 млн. В частности, на СЗФО пришлось \$50 млн, что на 68% меньше показателя 2014 года.

«Меньше всего падение составило в сегменте телескопических погрузчиков (53%) прежде всего из-за того, что этот вид техники становится все более популярным на рынке, из-за чего его потенциал на нем больше, чем у традиционных видов машин. А наибольшее падение показали колесные экскаваторы и экскаваторы-погрузчики — 78 и 71% соответственно», — говорит Сергей Харитонов, директор по развитию JCB в России.

Дорогой импорт

Резкое падение продаж подтверждает статистика по импорту спецтехники. По данным компании ID-Marketing, в 2015 году импорт дорожной техники (дорожные катки, фрезы, асфальтоукладчики, автогрейдеры) в Россию сократился на 73% в количественном выражении и составил 918 единиц. В денежном выражении импорт упал на 75% — до \$77,7 млн. «Продажи рухнули по всем направлениям в среднем на 70%. Наиболее пострадавшим оказался импорт грунтовок катков (~81%), наименее — импорт дорожных фрез (~62%). В первую очередь падение показателей связано с ростом курса иностранных валют, что повлекло за собой значительное удорожание техники, а также рост процентных ставок по кредитам внутри страны. Наблюдаются сложности с привлечением иностранных инвестиций, а из-за возросшей нагрузки на бюджет ряд проектов был свернут», — отме-

чает коммерческий директор ID-Marketing Андрей Ловков.

По данным ID-Marketing, среди импортируемых асфальтовых tandemных вибрационных, а также пневмоколесных катков лидирует немецкая марка НАММ с долей 29,9 и 37% соответственно. В сегменте грунтовых вибрационных катков больше всего поставляется техника производителя Bomag (доля 33,7%), среди асфальтоукладчиков — Vogele (38,2%), дорожных фрез — Wirtgen (82,1%). Все вышеперечисленные производители представляют Германию. Лидером по импорту автогрейдеров является американский Caterpillar (17,3%).

Умные инвестиции

Заказчики спецтехники заинтересованы в машинах производительного класса и предъявляют высокие требования к долговечности машин, а также доступности запасных частей. Большое внимание покупателей уделяют наличию дилерского центра производителя в своем регионе. «Но если компания изначально нацелена на низкую стоимость машины, то главным критерием выбора становится цена. В таком случае надо учитывать тот факт, что низкая цена техники не всегда означает экономию, так как не учитывается общая стоимость владения машиной. Оценивать этот показатель нужно в перспективе от 3 до 5 лет», — советует Валентин Кушнерев, директор по маркетингу John Deere.

Растет спрос на аренду техники. Валентин Кушнерев объясняет это тем, что сегодня экономически более безопасно арендовать машины, чем инвестировать в их покупку. «Тенденция рынка арен-

ды сегодня более позитивная, чем в сегменте продаж строительной техники, но рентабельность бизнеса страдает из-за высокой конкуренции. Помимо того, компании с крупным парком техники начинают все чаще применять инновационные технологические решения, которые позволяют оптимизировать работу машин и повысить производительность», — рассказывает Валентин Кушнерев. Например, John Deere предлагает систему удаленного мониторинга состояния машин JDLink, которая дает доступ к диагностическим данным, информации о местоположении техники и особенностях ее использования. Это позволяет отслеживать и качественно улучшать производительность и техническую готовность не только машины, но и всего парка техники.

Новый вызов

По мнению Сергея Харитонова, рынок спецтехники в СЗФО будет следовать общему тренду по России. «По нашим прогнозам, в 2016 году падение продолжится и составит около 10% относительно прошлого года. Рыночная ситуация будет зависеть от интенсивности государственных инвестиций в строительный сектор, что, в свою очередь, зависит от нефтяных котировок», — считает Сергей Харитонов. Введенный в России в начале 2016 года утилизационный сбор на спецтехнику приведет к очередному росту цен, говорят эксперты. «Величина сбора для дорожной техники будет находиться в пределах от 105 тыс. рублей для легких катков массой менее 4 т и возрастом не старше 3 лет до 3,555 млн рублей — за тяжелые автогрейдеры старше 3 лет», — уточняет Андрей Ловков.

ДМИТРИЙ БАРДАЧЕВ
news@dp.ru

ФОТО: ВАЛЕНТИН БЕРИНС

ЛЕГКО **0** %
ПЕРВЫЙ ВЗНОС
НА КВАРТИРУ
НЕ ОТКЛАДЫВАЙ!

Акция распространяется на квартиры в ЖК «Южная акватория» (г. Санкт-Петербург, Ленинский проспект, участок 9 (северо-западнее пересечения улицы Доблести и улицы Маршала Захарова). Застройщик ООО «ЛСР. Недвижимость – СЗ». Свидетельство № 0109.03-2009-7826090547-С-003 от 07.02.2013 г. выдано НП «Объединение строителей Санкт-Петербурга». Проектная декларация и условия акции на сайте www.lsr.ru. Срок действия акции – до 30.04.2016 г. Не является публичной офертой.

(812) 325 01 01 lsr.ru



Валютное давление

Продажи бытовых насосов сократились до 30%. В денежном выражении объем рынка остался на прежнем уровне за счет роста цен на импортное оборудование.

По данным компании «Грундфос», в 2015 году падение рынка бытовых насосов в долларовом выражении (большая часть оборудования для частного домостроения импортируется) составило около 30%. «В натуральном выражении по разным группам оборудования эти цифры варьируются от 10 до 40%. Я думаю, что общие показатели Ленинградской области и Петербурга немного лучше общероссийских и составляют чуть менее 30%», — оценивает Сергей Захаров, директор департамента бытового оборудования ООО «Грундфос».

«Наши продажи примерно отражают общий тренд по рынку в целом: продажи в штуках и в денежном выражении упали примерно на 20–25%. Производители компенсируют это повышением цены. Среднее подорожание составило 20–35%. Продажи в выручке упали только на 10%», — говорит Вадим Медведев, руководитель отдела закупок «220 Вольт».

Годовой объем российского рынка бытовых насосов оценивается экспертами в 20–30 млрд рублей.

Все на грядки

Среди бытовых насосов чуть более распространены поверхностные решения для подачи воды — насосные станции. По данным исследования «Грундфос», общие показатели по рынку для погружных насосов и насосов для водоснабжения составляют около 20%, доля поверхностных насосов немного больше — 23%.

При этом сегмент маломощных бытовых насосов для полива грядок в кризис пострадал меньше всего. Продажи данного оборудования упали на 9%, в то время как насосные станции потеряли до 25–30%, свидетельствуют данные «220 Вольт».

«Есть тенденция к снижению продаж именно насосных станций. Вероятно, среди наших покупателей более востребована техника для каких-то разовых сезонных работ (полив, забор воды, сушка затопленных подвалов), нежели для обеспечения комфортного проживания за городом на длительный срок с возможностью подключить водонагреватель, стиральную или посудомоечную машину», — считает Вадим Медведев.



→ **Потребитель зачастую предъявляет высокие требования к качеству продукции, больше ориентируясь на цену.**

ФОТО: PIXABAY.COM

Самый простой вибрационный насос типа «ручеек» сегодня можно купить за 1,5–2 тыс. рублей, дренажный садовый насос — 3,8–4,0 тыс. рублей. Стоимость насосных станций варьируется от 8 тыс. до 30 тыс. рублей.

«Мы наблюдаем устойчивый тренд на насосные установки и скважинные насосы с системой поддержания постоянного давления, хотя доля их пока невелика. В этом году Grundfos выпустит еще одну новинку — станцию с поддержанием постоянного давления

Grundfos Scalaz», — отмечает Сергей Захаров. По его мнению, данное оборудование будет увеличивать свою долю. Цена таких продуктов выше, но они значительно превосходят обычные насосы по уровню надежности и комфорта для пользователя.

Китайская доступность

Лидером продаж в сегменте бытовых насосных систем водоснабжения является датская компания Grundfos. Также заметными игроками являются зарубежные Metabo, Makita,

Quattro Elementi, Gardena. Среди российских марок наиболее востребованы насосы «Джилекс».

Вместе с тем растут продажи недорогих китайских насосных систем. «В нынешних условиях, когда девальвация рубля привела к сильному удорожанию импортной продукции и снижению покупательной способности, происходит постепенное увеличение доли рынка бюджетного оборудования, в первую очередь китайского производства», — объясняет Сергей Захаров.

По его словам, внутренняя часть насосов для водоснабжения и водоотведения используется для садоводства, эксплуатируется в течение одного дачного сезона и не регулярно, поэтому часто требования к его качеству у потребителя не очень высокие, и при выборе главную роль играет цена. Однако относительно небольшая стоимость зачастую обусловлена низким качеством продукции и сервиса.

«Сильные становятся еще сильнее, а слабые компании уходят с рынка. Наши партнеры по всему миру говорят, что много компаний, которые планировали начать работу или уже сделали небольшие заказы, приостановили работу. В условиях почти двукратного падения курса рубля осуществлять закупки бытовых насосов в Китае или Европе для небольших компаний становится практически невозможно», — говорит Дмитрий Малов, коммерческий ди-

ректор направления «Насосное оборудование» НПФ «Дюкон».

Начало сезона

Пик продаж бытовых насосов приходится на май-июнь, поэтому эксперты пока затрудняются оценить, сохранится ли темп падения продаж на весь сезон. «Населению в этом году сложно отдыхать за границей, поэтому мы рассчитываем на то, что дачный сезон все-таки положительно скажется на общем уровне продаж по садовой технике», — ожидает Вадим Медведев.

«Я надеюсь на общий небольшой рост рынка бытовых насосов. По загруженности нашего сервис-центра я вижу, что в прошлом году многие люди предпочли отремонтировать свои насосы к летнему сезону. Но ремонтировать насосы бесконечно невозможно. И в этом году часть наших клиентов задумаются о покупке нового насоса. Для себя мы прогнозируем увеличение продаж бытовых насосов в 3 раза. Это результат нашей работы с брендом Ingro в 2015 году», — планирует Дмитрий Малов.

«Основное препятствие сейчас в продажах всей техники — отсутствие лишних денег у населения. Накопления заканчиваются, уровень роста заработной платы не покрывает уровня инфляции, скорее наоборот. Поэтому покупать будут только самое необходимое», — добавляет Вадим Медведев.

ДМИТРИЙ БАРДАЧЕВ
news@dp.ru

НЕГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА ПРОЕКТНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

№1 ПО КОЛИЧЕСТВУ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ЗАКЛЮЧЕНИЙ*

Центр строительного аудита и сопровождения

+7 (812) 244-02-05
www.csas-spb.ru
Санкт-Петербург,
ул. Артиллерийская, 1

РЕКЛАМА

*соответствующий ГПЗУ, среди негосударственных экспертиз, по данным Госстобнадзора за 9 месяцев 2015 г., www.expertiza.spb.ru
СВИДЕТЕЛЬСТВА ОБ АККРЕДИТАЦИИ: РОСС RU.0001.6.10017, РОСС RU.0001.6.10101

ПЛАЗМЕННАЯ
ЛАЗЕРНАЯ РЕЗКА

РУБКА ЛИСТОВ
НА ГИЛЬОТИНАХ

РЕЗКА НА ЛЕНТОЧНО-
ПИЛЬНЫХ СТАНКАХ

фирма
СЕВЗАП МЕТАЛЛ

РЕКЛАМА

Известный режиссер Никита Михалков когда-то вывел формулу русского человека: если у него чего-то нет, то «не так нет, чтобы обязательно было, а нет — да и хрен с ним». Однако всегда находится кто-то, кому надо. О том, как этот подход влияет на развитие бизнеса, рассуждает генеральный директор компании Unistem Дмитрий Белов.

— Дмитрий, ваша компания создана не так давно...

— В 2014 году. Мой личный опыт — более 10 лет работы в европейской компании по разработке и поставке систем светопрозрачных конструкций. Опыт моих партнеров — более 15 лет в реализации технически сложных проектов по остеклению. Мы давно на рынке алюминиевых конструкций и хорошо его знаем.

— И чего же вам не хватало?

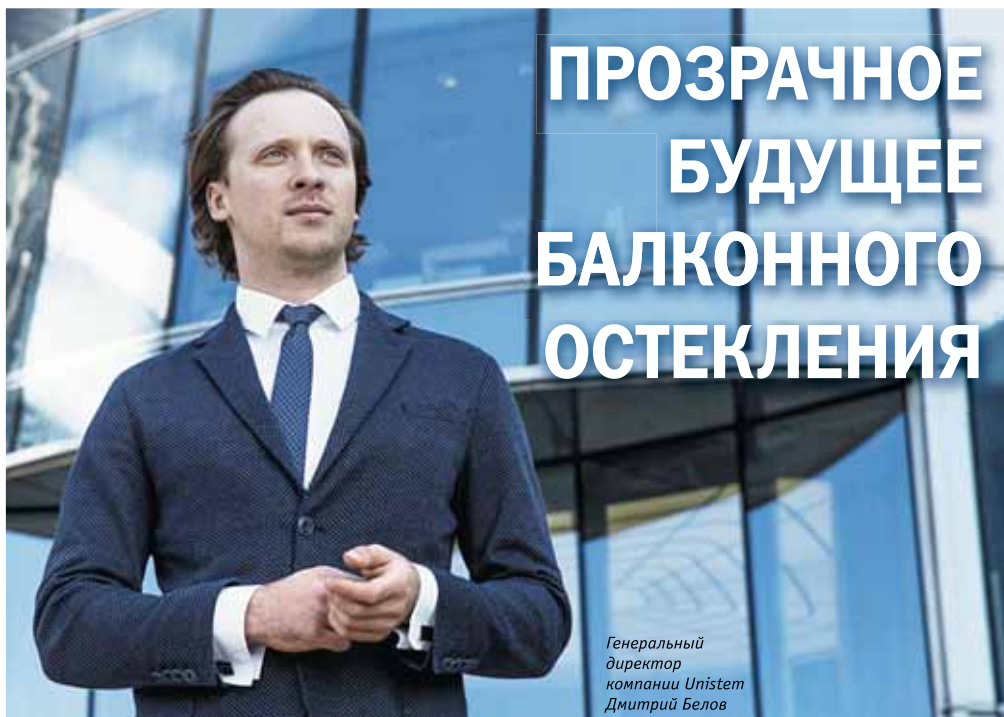
— Не хватало не кому-то лично, а рынку: потребителям, застройщикам, архитекторам. Не было качественных систем для холодного остекления лоджий и балконов. В массовом секторе используется «штапиковая» система, которая вышла из окон холодной серии и технологически для этого абсолютно не предназначена. Это самый низкий по качеству сегмент рынка, но благодаря цене он пользуется массовым спросом у застройщиков. Вторая группа конструкций — «стоечно-ригельная» («фасадная») система. Она предусмотрена как раз для сплошного остекления. В «фасадной» системе решены вопросы отвода конденсата и ряд других моментов, связанных с эксплуатацией конструкции. Однако обе системы имеют серьезные недостатки: большинство работ происходит на строительной площадке, соответственно, зависит от погодных условий, на качество негативно влияет человеческий фактор.

— Но ведь большинство застройщиков их используют?

— И сами мучаются, и потребитель получает проблемы. С чем часто сталкиваются: на балконах лужи, витражи протекают во время дождя, через щели в стыках конструкций дует, летит пыль. Выпадает уплотнитель, створки не закрываются. Все просто смирились с существующей действительностью, ведь ничего другого нет. Вернее, не было. Мы поняли, что нужен продукт, обеспечивающий конечному потребителю комфорт, без которого «по-человечески» жить не получится. Продукт, с которым будет удобно работать и архитекторам, и застройщикам, и производителям. В результате родилась идея создать новую систему.

— Создавали с нуля?

— За основу была взята концепция фасадов, которая уже применяется в дорогом сегменте в теплом остеклении. Нам казалось, что это будет упрощение более сложных теплых конструкций до холодных. На самом деле задача оказалась на порядок сложнее. Во-первых, нужно было изобрести универсальную систему, чтобы каждый раз в зависимости от архитектуры проектов не приходилось разрабатывать специальное решение. Дело в том, что теплые модульные конструкции традиционно разрабатываются под объект. Во-вторых, у холодных систем для остекления лоджий и балконов жилых зданий есть ряд конструктивных особенностей: в частности, большое разнообразие углов, эркеры, открывающиеся внутрь помещения створки, перила. Вопросы вызывало и качество балконных перекрытий, на которые устанавливаются конструкции. Все это требует множества технических решений и опорных узлов с широким диапазоном регулировок. Кроме того, перед нами стояла задача разработать оптимальный технологический процесс, так как большую часть работ мы планировали перенести на производство. В результате на монтаж должны представлять конструкции полной заводской готовности. И мы понимали, что стоимость



Генеральный директор компании Unistem Дмитрий Белов

ФОТО: ТАТЬЯНА ВИНГРАДОВА. РЕКЛАМА

ПРОЗРАЧНОЕ БУДУЩЕЕ БАЛКОННОГО ОСТЕКЛЕНИЯ

нашего продукта не должна быть слишком высокой.

— Все задачи были решены?

— Да. Модульная система Unistem MS90 была разработана и сразу применена на объекте. По замыслу архитектора, появились дополнительные элементы: наружные перила и солнцезащитные ламели, которые могут двигаться по фасаду. Это первый объект в городе, где используется наружная защита от солнца. В этом тоже наше преимущество: с одной стороны, предлагаем готовый продукт, с другой — идем навстречу архитектору и застройщику, дорабатывая его под их индивидуальные потребности. При этом мы ставим задачу не просто разработать систему, а чтобы эта система была качественной, экономически целесообразной и отвечала современным требованиям.

— А каким образом вы оцениваете качество?

— Сегодня на рынке холодного остекления лоджий и балконов отсутствует комплекс требований к конструкциям. Отсюда и низкое качество существующих систем: они ничему не должны соответствовать, они просто должны быть. К нашим системам мы применили требования, которые предъявляются к теплым окнам (кроме теплоизоляции, естественно). Наши конструкции прошли испытания в НИИ строительной физики и получили заключение о том, что они соответствуют классу «А» по таким параметрам как воздухопроницаемость, влагопроницаемость и сопротивление ветровой нагрузке. Это уникальная система, ни одна другая в этом сегменте не обладает аналогичными характеристиками.

— Какие преимущества получают стороны процесса?

— Для застройщика — это сокращение сроков строительства, издержек и улучшение потребительских характеристик жилья. Для производителей — снижение себестоимости, увеличение производительности и качества продукта. Используются унифицированные материалы, снижаются складские остатки и оптимизируется производственный процесс. И, конечно, наши системы дают большой простор для архитектора. С чем мы сталкиваемся: архитекторы находятся в творческом поиске, но не могут реализовать идеи, которые бы хотели. Они переносят одни и те же решения с объекта

на объект. То есть они — заложники технологий. Мы же даем им уйти от бесконечных однотипных стеклянных фасадов, сделать их более интересными, интегрировать различные отделочные материалы. Это позволяет придать им выразительный внешний вид при помощи не только цвета стекол или профилей, но и фактуры материала, объема, наружных декоративных элементов.

— И все это производится на российских заводах?

— В процессе реализации проекта мы столкнулись с рядом проблем: увидели, в каком печальном состоянии находится производственный комплекс в стране. Так что пришлось выкручиваться, искать поставщиков, соответствующих тем требованиям, которые мы заложили в систему. С трудом, но все-таки удалось найти компании, которые заинтересованы в развитии и создании инновационных продуктов. Также возникли сложности с внедрением продукта на производство: наш подход кардинально противоположен уже сложившемуся, необходимо менять технологии и процесс производства на заводе. А изменения воспринимаются, как правило, с боем. Но те, кто увидел преимущества нашего продукта, уже перестраивают свое производство.

— А кто-то из застройщиков использует ваши системы?

— Компании «БФА-Девелопмент», RBI, «ЦДС», «ЛСР». Нас все чаще приглашают участвовать в тендерах, все больше застройщиков отдают предпочтение этой системе. Особенно компании, заинтересованные в снижении издержек, сокращении сроков строительства и повышении качества. Мы хотим сотрудничать с теми, кто разделяет нашу идеологию: не просто строит и продает метры, а использует современные материалы и технологии, развивает рынок и улучшает качество жизни конечного потребителя.

— Потребитель оценил это?

— Как показывает статистика, квартиры с балконами, остекленными нашими системами, продаются быстрее.

— На какой сегмент рынка рассчитаны системы?

— Сегодня на рынке недвижимости класс объекта определяет место, где этот объект расположен. Одни и те же технологии применяются и в центре, и в спальных районах.

Но в центре объект будет позиционироваться минимум как бизнес-класс, а в отдаленных районах — как эконом или комфорт. Это неправильно. Мне кажется, класс объекта должно определять не только место, но и качество, технологии, которые применяются при строительстве. С развитием технологий и уровень жизни должен становиться выше — это естественный процесс, и строительный рынок не исключение. Мы приложим максимум усилий, чтобы это произошло.

— Зачем вам все это нужно?

— Цель, которую мы перед собой ставим, — это развитие рынка остекления. В этой отрасли нет научных институтов, нет подготовленных специалистов с высшим или средним техническим образованием, вообще эта отрасль для России новая, хотя и существует порядка 20 лет. Иностранные компании, приходя в нашу страну, утверждают, что приносят нам новые технологии. Но по факту выкачивают деньги и развивают только себя. Компании, которые есть в России, реализуют уже существующую продукцию: зачем изобретать что-то новое? Мы идем именно по пути инноваций, создаем новые продукты. Да, это сложно, ёмко, с точки зрения использования ресурсов и средств, но мы видим в этом большие перспективы. И правительство подталкивает нас к тому, что необходимо разрабатывать инновационный российский продукт, который будет конкурировать на международных рынках.

— Насколько это актуально в нынешней экономической ситуации?

— Когда экономическая ситуация нестабильна, иностранные компании, как правило, уходят с рынка, а те, кто остается, занимаются выживанием. Мы же занимаемся развитием.

— И каковы перспективы этого развития?

— Мы выпускаем уже несколько систем и будем дальше расширять ассортимент. Планируем выход на новые рынки сбыта, участвуем в проектах в Москве и получаем заявки из других регионов. Это ближайшая перспектива. Если говорить о далекой перспективе, — хотим, чтобы наш продукт котировался и за пределами России. Чтобы наша страна могла поставлять за рубеж не только нефть, газ и первичное сырье, но и продукты глубокой переработки.

Стройки остались

Сборы по страхованию строительно-монтажных рисков упали на 40% из-за снижения инвестиционной активности и снятия требований по страхованию для подрядчиков в госзаказах.

По оценкам «РЕСО-Гарантия», рынок страхования СМР в Петербурге и Ленинградской области в 2015 году упал почти на 40% — до 1 млрд рублей. «Объем рынка страхования строительно-монтажных рисков в силу особенностей учета этих видов страхования оценить сложно», — отмечает Дмитрий Большаков, заместитель генерального директора СПАО «РЕСО-Гарантия».

Количество сделок по страхованию СМР снижается с середины 2015 года, говорит Виталий Батов, заместитель директора Северо-Западного регионального центра по корпоративным продажам ОАО «АльфаСтрахование».

«Выплаты при этом пока остаются на прежнем уровне. В дальнейшем мы ожидаем также снижения общего объема выплат по СМР», — ожидает он.

Без госзаказа

Сборы в данном сегменте падают вслед за сокращением инвестиционных программ и отказом государственных заказчиков от

требования страхования подрядчиками строительно-монтажных рисков.

Так, согласно приказу Минстроя России от 16.06.14, №294 расходы на страхование были исключены из смет строительства с государственным финансированием, и заказчики строительства прекратили возмещать затраты на страхование СМР. «В свою очередь, строители-подрядчики, стремясь сэкономить, зачастую либо уклонялись от страхования, либо приобретали покрытие в минимальном объеме», — говорит Эдуард Яблоков, директор Санкт-Петербургского филиала АО «СОГАЗ».

«Также в последнее время ряд государственных заказчиков в Петербур-

ге отменили в договорах подряда обязательные требования о страховании строительно-монтажных рисков при исполнении строительных работ, оставив вопрос о страховании на усмотрение подрядчиков», — добавляет Кирилл Павлов, директор филиала «ВТБ Страхование» в Петербурге.

По словам Виталия Батова, в настоящий момент в Петербурге остались без страховой защиты практически все объекты нового инфраструктурного строительства — дорог, мостов, виадуков и набережных и т.п. «В случае если город найдет верное решение о способе возврата требований к страхованию таких объектов, это будет существенным драйвером роста рынка», — считает эксперт.

Объем покрытия

Обычно строители страхуют свои объекты, а также ответственность перед третьими лицами при проведении строительно-монтажных работ. «Строительные компании, как правило, заключают договор страхования строительно-монтаж-

ных рисков в комплексе с договорами страхования гражданской ответственности и гарантийных обязательств. В основном это происходит на крупных и технически сложных объектах, при строительстве промышленно-гражданских объектов и инфраструктуры. По небольшим контрактам строители ограничиваются страхованием гражданской ответственности перед третьими лицами», — говорит Владимир Пыстин, директор петербургского филиала ОАО «ВСК».

Часто страхуются используемые на стройплощадках техника и оборудование. «Полис покрывает риски пожара, взрыва, удара молнии, оседания и просадки грунта, взры-



С НАМИ СТРОИТЬ ЛЕГКО!

- ПРОЕКТИРОВАНИЕ И СТРОИТЕЛЬСТВО подземных частей технически сложных и уникальных объектов:**
подземные автостоянки;
транспортные развязки;
гидротехнические сооружения
- ОГРАЖДЕНИЕ КОТЛОВАНОВ**
- ЗАКРЕПЛЕНИЕ ГРУНТОВ**
- УСИЛЕНИЕ ФУНДАМЕНТОВ**
- ВЫПОЛНЕНИЕ РАБОТ на памятниках истории и архитектуры**

г. Пермь, ул. Кронштадтская, 35 тел./факс: (342) 236 90-70

ИЖЕВСК	:(3412) 56-62-11	САМАРА	:(846) 922-56-36
КРАСНОДАР	:(861) 240-90-82	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	:(812) 923-48-15
КРАСНОЯРСК	:(391) 208-17-15	ТЮМЕНЬ	:(3452) 74-49-75
КАЗАНЬ	:(843) 296-66-61	УФА	:(917) 378-07-48
МОСКВА	:(495) 643-78-54	ЧЕЛЯБИНСК	:(351) 223-24-53

ОАО «НЬЮ ГРАУНД»

www.new-ground.ru
info@new-ground.ru

УСТАНОВИМ камеры на стройплощадке...

Мы установили и обслуживаем более 200 систем удаленного наблюдения в Санкт-Петербурге и Москве. Наши клиенты — крупные строительные компании: Группа ЛСР, «Арсенал-Недвижимость», «ЦДС», Л1, ЛенСпецСМУ, «Пионер», «Полис Групп» и др.

Есть
Готовое
решение?

3 МЕСЯЦА
бесплатно!

Для новых клиентов, система «под ключ». При наличии технической возможности

следизастройкой.рф

8(812) 335 40 55

Система удаленного наблюдения позволяет просматривать «живое» видео по сети Интернет на экране компьютера или мобильного устройства без специального программного обеспечения. Камеры, передающие видео, устанавливаются снаружи или внутри помещений и используют любой вид соединения с сетью Интернет — проводной и беспроводной, включая 3G и LTE.

НОВОЕ
бесплатное
приложение

ль без защиты

В борьбе за клиента страховщики нередко прибегают к демпингу. В целом на рынке сохраняется тенденция к снижению тарифов по страхованию строительно-монтажных рисков. ФОТО: ЕВГЕНИЙ АСМОЛОВ

ва газовых баллонов и другого оборудования, падения кранов, аварий инженерных сетей, ошибок рабочего состава, обрушения конструкций и любых других внезапных и непредвиденных событий на территории страхования», — перечисляет Владимир Храбрых, директор филиала компании «Ингосстрах» в Петербурге.

«Реже в контрактах встречаются требования о включении в страховое покрытие дополнительных условий по покрытию ошибок проектировщика, дефектов материалов и монтируемого оборудования», — отмечает Эдуард Яблоков. Если страхователем выступает заказчик, то кроме классического страхования рисков СМР в покрытие закладываются риски, связанные с нарушением сроков сдачи объекта в эксплуатацию (страхование упущенной выгоды заказчика).

Политика демпинга

Сокращение сделок обострило конкуренцию за клиентов среди страховых компаний и привело к снижению тарифов, в отде-

льных случаях в 2–3 раза. Реально обоснованными тарифами по СМР для разных объектов в «СОГАЗ» сегодня считают ставки от 0,1% до 3%.

«Если сравнивать средний тариф на страхование объектов гражданского строительства и транспортной инфраструктуры с показателем двухгодичной давности, то снижение составляет около 25–30%. Исключением являются объекты специального строительства заказчиков, попавших под санкции, — здесь в связи со сложностью перестрахования тарифы выросли на 50–70%», — говорит Виталий Батов.

«В зависимости от вида объекта строительства и характеристик проводимых строительно-монтажных работ, а также условий страхового покрытия (франшиза, лимиты возмещения, риски) страховой тариф в среднем может составлять от 0,07% до 0,35%. Тенденция к снижению страховых тарифов сохраняется на рынке», — отмечает Кирилл Павлов.

«Мы, к сожалению, продолжаем наблюдать политику демпинга со стороны компаний со спорными перестраховочными договорами. Тенденция по снижению ставок сохраняется, но постепенно тарифы закрепляются на рыночном уровне», — полагает Владимир Пыстин.

Вместе с тем страхование СМР остается одним из немногих рентабельных видов страхования. «Серьезным ограничением для развития страхования в этом секторе является непрозрачность бизнеса строительных компаний. Это не позволяет оценить реальное финансовое положение застройщика и уровень рисков», — утверж-

дает Владимир Храбрых. К проблемным сегментам, в которых большинство крупных страховщиков предпочитает не работать, он относит страхование ответственности застройщиков жилого сектора, а также рисков участников долевого строительства.

Снижение сборов

Эксперты сходятся на дальнейшем сужении рынка страхования СМР вместе с сокращением строительной активности. Так, в компании «ВСК» в 2016 году прогнозируют падение на уровне 10–20%. «Точкой роста в этом сегменте могла бы стать более широкая, чем сейчас, практика страхования строительства жилых комплексов», — считает Владимир Пыстин.

В петербургском филиале «СОГАЗ» ожидают сокращение сборов по СМР на 10–15%, в том числе из-за отложенного эффекта приказа Минстроя. В «РЕСО-Гарантия» еще пессимистичнее в прогнозах — падение сборов составит до 40% от уровня 2015 года.

ДМИТРИЙ БАРДАЧЕВ
news@dp.ru

ЗАТОПИЛО ПОДВАЛ?

Надёжные дренажные насосы

UNILIFT CC^{**} UNILIFT KP



Паводок ежегодно не оставляет шансов Вашему подвалу? Теперь у Вас есть возможность не дать ему ни малейшего шанса. Достаточно установить насос Grundfos Unilift в подвале, и он в автоматическом режиме избавит Вас от потопа. Grundfos прослужит Вам долгие годы.

www.grundfos.ru
8 (800) 200 20 21



А КТО-ТО ПРОСТО СТАВИТ GRUNDFOS

be
think
innovate*

GRUNDFOS



В ожидании второй волны

Производители опалубочного оборудования работают над сервисом и ассортиментом, а потребители экономят, предпочитая покупать опалубку, ранее бывшую в употреблении.



ЕКАТЕРИНА ФОМИЧЕВА
ekaterina.fomicheva@dp.ru

Петербургский рынок опалубки потерял в 2015 году, по оценкам его участников, от 25 до 30%, сократившись с докризисных 3 млрд рублей в год до 2–2,2 млрд.

Наиболее известны на петербургском рынке опалубки системы таких иностранных компаний, как Doka (Австрия), Peri (Германия), Faresin (Италия). Из российских производителей лидерами являются предприятия «Мекос», «Гамма» и «Крамос».

В 2016 году участники рынка не ожидают его восстановления. Наоборот, некоторые производители опалубки ждут продолжения падения спроса и, соответственно, дальнейшего сокращения рынка. Однако вторая волна спада может случиться в 2017–2018 годах, когда из-за кризиса на рынке недвижимости покупатели перестанут покупать квартиры, а строители достроят текущие проекты и не станут массово начинать новые, прогнозирует руководитель отдела маркетинга ООО «1-я опалубочная компания» Виктория Ефименко.

Роста не будет

Все производители опалубки оценивают текущую ситуацию как непростую. Однако тяжелее всего приходится иностранным производителям и поставщикам импортной опалубки, прежде всего из-за прямой зависимости от курса валют.

«В такой ситуации необходимо рассматривать новые возможности привлечения и удержания клиентов: новые услуги и продукты, гибкие условия сотрудничества, запуск собственного производства на территории России», — отмечает генеральный директор ООО «ПЕРИ» (торговая марка PERI) Харийс Чика.

Его компания в сентябре 2015 года открыла в Подмоскovie завод по производству деревянных двутавровых балок для опалубочных систем. Проектная мощность завода — 2,15 млн погонных метров продукции в год. Харийс Чика сообщил, что завод открыт для оптимизации логистики и, как следствие, снижения стоимости продукта. При этом, по его словам, продукция, произведенная в России, ни технологически, ни качественно не отличается от немецкого аналога.

Создание собственного производства в России, по мнению аналитиков, помогло немецкой PERI удержать свои позиции на российском рынке.

Аналогичным образом поступило российское представительство итальянской компании Faresin, ЗАО «Фарезин СПб», начавшее производство в России модульной опалубки стен серии Tullberg. Производство расположено на двух площадках — в Тульской области и под Петербургом.

Активное импортозамещение

До кризиса доля импортной опалубки на петербургском рынке оценивалась в 10% его емкости, однако постепенно она сокращается. Это происходит в первую очередь из-за слишком высокой цены на опалубку, объясняет ведущий менеджер отдела продаж и аренды опалубки ООО «Гамма Инжиниринг» Алексей Соколов.

«Даже аренда иностранной опалубки обходится строителям очень дорого. Если речь идет о продаже импортной опалубки, бывшей в употреблении и более дешевой по сравнению с новой опалубкой, то тут тоже возникают сложности. Ведь импортную опалубку б/у еще надо привезти из-за границы, а сейчас по ряду причин с этим сложности, долгие бюрократические процедуры с поставкой оборудования», — говорит Алексей Соколов. По его мнению, именно сейчас российские производители могут увеличить продажи, в то время как иностранные компании теряют свои позиции. Так, по данным участников рынка, компания Faresin закрыла представительство в Москве, оставив только филиал в Петербурге. При этом в компании «Фарезин СПб» отмечают, что закрытие офиса в Москве связано лишь с реорганизационными моментами. «Сейчас регионально за Москву и область отвечает ЗАО «Фарезин СПб». Склад в Москве продолжает работать под нашим руководством в полном объеме», — пояснил начальник ПТО ЗАО «Фарезин СПб» Виталий Старицин.

Б/у продукция

В прошлом году строители предпочитали опалубку не покупать, а брать в аренду — по различным оценкам, в 2015 году доля арендованной опалубки составляла 70% рынка.

Между тем производители и продавцы опалубки отмечают новую для рынка тенденцию. Возрос спрос на покупку б/у опалубки, говорит менеджер по продажам ООО «1-я опалубочная компания» Влад-

лен Ржевский. «Идеальное решение для оптимизации бюджета — закупить часть новой опалубки и часть бывшей в употреблении», — поясняет он.

«Если застройщик возводит ряд типовых объектов в большом объеме, то выгоднее покупка опалубки. Это касается прежде всего жилищного строительства», — согласен с ним руководитель отдела снабжения компании СТЕР Дмитрий Орлов.

Спрос по продаже б/у и новой опалубки в рассрочку увеличился, подтверждает Виталий Старицин. «Вариант рассрочки при покупке опалубки б/у для крупных компаний со сроком монолитного строительства более 8 месяцев рациональнее, чем ее аренда», — уверен он.

Аренда привлекает

Спрос на аренду опалубки также сохраняется. В сегодняшней ситуации аренда выгодна при строительстве сложных объектов, когда опалубка используется разово, или при реализации небольшого или нетипового проекта за короткий промежуток времени.

По оценкам Виталия Старицина, в общем объеме реализации компании «Фарезин СПб» на аренду опалубки приходится 40%, на продажу б/у опалубки и новой в рассрочку — по 30%. При этом однозначно сказать, что выгоднее сейчас на рынке: взять опалубку в аренду, купить б/у или новую в рассрочку, выбрать импортную опалубку или отечественную, нельзя — нужно рассматривать каждый проект индивидуально, отмечает Дмитрий Орлов.

«Импортные производители, такие как Doka или PERI, заявляют оборачиваемость своих материалов более чем 1000 раз, в то время как оборачиваемость российских образцов не превышает 350 раз. Однако тут же встает вопрос стоимости. Так, цена за 1 м² импортной опалубки в 6–7 раз выше, чем российских аналогов, но при этом и ее оборачиваемость больше в 3 раза», — поясняет Дмитрий Орлов.

МЫ ПОМОЖЕМ ВАМ СНИЗИТЬ СЕБЕСТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА

В условиях экономической нестабильности застройщику критически важно минимизировать затраты, не снижая качества конечного продукта. И если отдельные крупные компании могут позволить себе покупку и содержание дорогостоящего опалубочного оборудования, то большинству гораздо выгоднее брать его в аренду.

ВСЕ ВЫШЕ И ВЫШЕ

Стоимость опалубочного оборудования стабильно растет: российское дорожает из-за повышения цен на сырье и комплектующие, импортное — из-за роста курса валюты и таможенных пошлин на ввоз. Зачастую, пытаясь сэкономить, организации используют дешевое опалубочное оборудование сомнительного качества, что впоследствии приводит к дополнительным затратам.

«Если опалубка некачественная, то монолитная конструкция после демонтажа опалубки требует дальнейшей доработки и, следовательно, дополнительных затрат на устранение дефектов, — говорит генеральный директор ООО «ЭталонАктив» (входит в Группу компаний «Эталон») Николай Андрейченко. — Также не стоит забывать о том, что от состояния опалубки напрямую зависят сроки возведения объекта. И помните, просто купить опалубку мало — ее еще надо обслуживать!»

Обслуживание опалубочного оборудования — процесс трудоемкий и дорогостоящий, требующий больших производственных мощностей и квалифицированных кадров.



ГОТОВЫ ПОДЕЛИТЬСЯ ОПЫТОМ

ООО «ЭталонАктив» располагает собственными производственными базами в Санкт-Петербурге и Москве, используемыми для проведения комплексного технического обслуживания опалубочных систем.

По возвращении оборудования из аренды происходит тщательная дефектовка элементов и комплектующих, очистка от бетона, при необходимости проводятся сварочные и иные восстановительные работы, покраска, замена фанерной палубы. Все используемые для ремонта материалы проходят жесткий входной контроль, используются только качественные и проверенные временем комплектующие.

Прошедшая данные этапы опалубка готова к использованию и полностью соответствует требованиям ГОСТ.

«Хочу отметить, что помимо обслуживания собственного парка опалубки мы предоставляем услуги по ремонту, обслуживанию и восстановлению опалубочного оборудования наших клиентов», — рассказывает начальник службы опалубочных систем ООО «ЭталонАктив» Сергей Маркович.



ООО «ЭталонАктив» создано в 2003 году для эффективного управления активами Группы компаний «Эталон». Компания работает по двум направлениям. Первое — предоставление в аренду строительного оборудования и специальной техники. Второе — сдача в аренду коммерческой недвижимости холдинга.

ОПАЛУБКИ У НАС МНОГО

«ЭталонАктив» владеет одним из самых крупных в Российской Федерации парков опалубки, включающим в себя десятки тысяч квадратных метров опалубки российского и импортного производства.

На сегодняшний день компания располагает различными видами опалубочных систем, таких как: Meva, Дока, Гамма, ХСИ, Суп-Лок и др.

«Мы предлагаем нашим клиентам только проверенное оборудование, наш парк представлен опалубкой перекрытий, крупнощитовой опалубкой стен, колонн россий-

ских и зарубежных производителей, но мы готовы предложить и специализированные системы, такие как радиальная опалубка, опалубка круглых колонн, мелкощитовая опалубка, — говорит Сергей Маркович. — Мы работаем напрямую с производителями и покупаем только самый качественный и долговечный продукт с самыми высокими эксплуатационными и прочностными характеристиками, подтвержденными соответствующими сертификатами и паспортами.»



Основные услуги, предоставляемые компанией:

- аренда опалубочных систем;
- поставка расходных материалов;
- обучение рабочих и сопровождение систем в ходе эксплуатации;
- инженеринговые услуги и техническое сопровождение;
- услуги по ремонту опалубки;
- аренда передвижных дизельных электростанций;
- аренда стационарных бетононасосов;
- аренда станций для прогрева бетона (КТПО-80);
- аренда коммерческой недвижимости.

СПРОЕКТИРУЕМ, ДОСТАВИМ, НАУЧИМ

«ЭталонАктив» предоставляет заказчику инженеринговые услуги: проектирование, расстановку и комплектование опалубки стен, колонн и перекрытий. Квалифицированные конструкторы разрабатывают индивидуальные проекты расстановки систем опалубки любой сложности.

С доставкой оборудования на стройку проблем также не возникает: «ЭталонАктив» владеет собственным автопарком специальной техники. Все машины оборудованы манипулятором, позволяющим осуществлять погрузку и разгрузку непосредственно на местах.

При передаче оборудования в аренду заказчику предоставляются инструкции по эксплуатации. Кроме того, «ЭталонАктив» обеспечивает заказчику техническое сопровождение на объекте. Опытные инструкторы обеспечат обучение персонала грамотному обращению с оборудованием, помогут решить любые вопросы по его эксплуатации.

«Помимо опалубочного оборудования, мы владеем оборудованием для проведения монолитных работ — стационарными бетононасосами и станциями для прогрева бетона; дизельными электростанциями. И это оборудование мы тоже готовы предоставлять в аренду, обеспечивая техническое сопровождение», — отмечает Сергей Маркович.



КАЖДОМУ ПО ПОТРЕБНОСТЯМ

За 15 лет на рынке с использованием нашей опалубки были построены такие объекты одного из крупнейших застройщиков России — Группы компаний «Эталон» — как: «Престиж», «Орбита», «Дом на Тухачевского», «Морской каскад», «Ласточкино гнездо», «Молодежный», «Галант», «Юбилейный квартал», «Речной» и др. Продолжаются работы на «Царской столице», «Московских воротах», «Самоцветах», «Изумрудных холмах», «Эталон-Сити» и прочих объектах. Готовится к выходу масштабный проект «Галактика».

Также были реализованы проекты промышленного и культурного назначения: «Вторая сцена Мариинского театра», «Морской торговый порт Усть-Луга», «Московский нефтеперерабатывающий завод».

Работа без посредников, напрямую с производителями, наличие собственных производственных ресурсов позволяют компании «ЭталонАктив» держать арендные ставки на выгодном для заказчика уровне и оперативно решать все вопросы, связанные с эксплуатацией оборудования.

«Арендую оборудование у ООО «ЭталонАктив», застройщик снимает с себя ряд обременений, связанных с его покупкой, инженерией и обслуживанием, хранением опалубки после завершения монолитных работ, — убежден Николай Андрейченко. — Это тем более актуально в нынешних экономических условиях. Арендовать у нас выгодно!»

Адрес: 197348, Санкт-Петербург, Богатырский пр., д. 2, литер А
Контактные телефоны: +7 (812) 635-84-85; +7 (921) 784-60-20
Сайт: <http://www.aktiv.spb.ru/>
<http://www.aktiv.msk.ru/>

Серьезное снижение

Рынок инженерных изысканий, объем которого оценивается примерно в 4,5 млрд рублей, переживает непростые времена. Число компаний уменьшается, их штат сокращается. Исправить ситуацию может развитие внутреннего рынка.



ИРИНА АНАНИНА
ai@dp.ru

Кризис строительной отрасли сказался и на рынке инженерных изысканий, объем которого сейчас оценивается примерно в 4,5 млрд рублей. Эксперты говорят о сокращении числа заказов примерно на 20%. «Кризис влияет на рынок инженерных изысканий так же, как и на другие отрасли. Сейчас идет снижение объемов на 15–20% — по крайней мере,

20
процент составило падение рынка инженерных изысканий в Петербурге за последнее полугодие.

по тем компаниям, которые входят в нашу ассоциацию. А это достаточно серьезное снижение», — рассказывает Владимир Быков, директор Ассоциации СРО «Балтийское объединение изыскателей».

Тяжелые времена

По словам технического директора ОАО «КБ ВиПС» Кшиштофа Поморски, сегодня на рынке наблюдается снижение потребностей в изысканиях. Небольшие организации распускают штатных сотрудни-

ков и приостанавливают свою деятельность. Компании, у которых есть ресурс оперативного привлечения специалистов-изыскателей на выполнение полевых и камеральных работ в различных регионах РФ, обладают портфелем заказов на 6–12 месяцев. «Всё чаще организации прибегают к услугам фриланса. Учитывая общее сокращение финансирования строительной отрасли, многие организации готовы брать за менее доходные контракты», — пояснил он.

В свою очередь генеральный директор «Центра строительного аудита и сопровождения» Артем Рыжиков добавил, что сегодня мелкие компании, оказывающие услуги по инженерным изысканиям, проводят политику ценового демпинга, закладывая цены ниже себестоимости работ, для того чтобы одержать победу в тендерах. «Естественно, это приводит к снижению качества изысканий. Крупные, уважающие себя организации, естественно, не могут поз-

волить себе подобную тактику», — говорит он.

Однако, по его словам, компании не спешат покидать рынок. Правда, многие уменьшают штат сотрудников. Кроме того, девелоперы сами стараются максимально сэкономить на инженерных изысканиях. «По моему мнению, игроки рынка не всегда понимают последствия таких решений. Одно дело, когда девелопер приобретает участок, информацией о котором он владеет, тогда отсутствие качественных

РЕКЛАМА

Группа компаний «Глобал ЭМ» («GEM» Group of companies) осуществляет полный цикл подготовки документов для объектов строительства от сбора исходно-разрешительной документации до ввода объектов в эксплуатацию.

- Генеральное проектирование
Разработка и согласование эскизной, проектной и рабочей документации зданий и сооружений всех функциональных назначений, сопровождение объекта на всех стадиях реализации проекта.
- Финалист ежегодного профессионального конкурса «Строитель года – 2015» в номинации «Лучшая архитектурно-проектная организация»
- Испытательный центр
Обследование конструкций зданий и оснований, испытания строительных материалов, изделий. Диагностика строительных конструкций методами неразрушающего контроля, контроль дорожного строительства. Судебно-техническая экспертиза.

194044, Санкт-Петербург, Большой Сампсониевский пр., 32
Бизнес-центр «Сампсониевский», офис 2С221-225
Тел.: (812) 987-60-50, тел./факс: (812) 324-87-90
www.globalem.ru; www.globalem-lab.com

Деловой Петербург

Читайте 24 мая

МИР СТРОИТЕЛЬСТВА

Тематические страницы «Делового Петербурга»

По вопросам рекламы обращайтесь по тел.
8-921-414-1457
326-9746

РЕКЛАМА

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

на правах рекламы



Учитывая общее сокращение финансирования строительной отрасли, многие организации, занимающиеся инженерными изысканиями, готовы братья за менее доходные контракты. ФОТО СЕРГЕЯ ЕРМОХИНА

исследований грозит максимум незначительными корректировками проекта. И совсем другой сценарий событий — когда на территории оказывается, например, сложная геологическая либо экологическая ситуация. В таком случае не исключено, что придется отказаться от реализации проекта совсем», — подчеркивает специалист.

Будущее изысканий

Эксперты утверждают, что одна из главных сложностей сегодня на рынке

инженерных изысканий — это огромное количество согласований результатов самих изысканий и отсутствие конкретики при определении объемов работ. «Скорее всего, в нынешней ситуации будут развиваться отделы при крупных организациях. Останутся на плаву держатели архивов. Внедрение новых методов исследований маловероятно в связи с резким увеличением стоимости современного оборудования», — считает Кишиштоф Поморски.

По мнению Владимира Быкова, исправить ситуацию может развитие внутреннего рынка — вложение денег в развитие российских регионов, решение проблем логистики и газификации страны — строительство газораспределительных систем, дорог.

«Это даст работу изыскателям, геологам, строителям, то есть создаст дополнительные рабочие места, а также повлияет на развитие экономики, рост ВВП», — резюмировал Владимир Быков.

Смена ориентации

СП6. Рынок звукоизоляционных материалов стабилизируется после прошлогоднего обвала. Производители ориентируются на застройщиков элитной недвижимости и частных лиц.

В прошлом году рынок звукоизоляционных материалов Петербурга находился в стагнации, в которую он вошел вслед за своим основным потребителем — строительной отраслью. Так, общий спад в 2015 году составил 18–20%: если на начало прошлого года объем петербургского рынка звукоизоляции оценивался в 4,7–5 млрд рублей, то на начало 2016 года оценки не превышают 4 млрд рублей. Однако спад не повлиял на расклад сил: лидерами по-прежнему являются крупные производители, имеющие локализованные в России производства. Это компании Rockwool, Isover, Knauf, «Полифас» и Ижевский завод пластмасс.

«В строительной отрасли действуют жесткие СНиПы, касающиеся звукоизоляции. Однако не все застройщики придерживаются этих правил. Особенно это заметно в эконом-классе», — рассказывает директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс» Игорь Оноков.

«Строительные компании ищут методы оптимизации расходов в пределах требований нормативных документов», — говорит заместитель директора по развитию НСС Александр Бойцов. Так, его компания в основном стала работать с локальными или локализованными производителями, чтобы не зависеть от курса валют.

Оптимизация расходов

В этом году значительно роста цен не ожидается, поскольку он уже произошел в 2015 году, когда стоимость звукоизоляции

новых материалов выросла по сравнению с 2014 годом на 30–60%. Спрос на звукоизоляционные материалы сместился в сектор строительства частного и элитного жилья. Это перераспределение произошло за счет сокращения спроса со стороны застройщиков массового жилья и офисных помещений.

«В строительной отрасли действуют жесткие СНиПы, касающиеся звукоизоляции. Однако не все застройщики придерживаются этих правил. Особенно это заметно в эконом-классе», — рассказывает директор девелоперской компании «Леонтьевский мыс» Игорь Оноков.

«Строительные компании ищут методы оптимизации расходов в пределах требований нормативных документов», — говорит заместитель директора по развитию НСС Александр Бойцов. Так, его компания в основном стала работать с локальными или локализованными производителями, чтобы не зависеть от курса валют.

Своими силами

Некоторые строительные компании сами разрабатывают технологии звукоизоляции. Так, холдинг

RBI при строительстве ЖК GreenCity уже опробует свою собственную разработку. «Эта технология базируется на традиционной стяжке, которую мы переконструировали и снабдили дополнительными шумоизоляционными и укрепляющими материалами», — рассказал директор по маркетингу компании Михаил Гуцин.

Спрос на ремонт

Одно из веяний кризиса — сокращение доли импортных материалов, используемых в сегменте строительства массового жилья. Так, по оценке руководителя петербургского филиала Acoustic Group Сергея Каратаева, доля импорта в сегменте звукоизоляции не превышает 20%. Еще одним сегментом, где может быть рост спроса на звукоизоляцию, является DIY.

«В настоящее время люди меньше покупают недвижимость и больше вкладывают в ремонт имеющегося жилья. Благодаря этому продуктовые группы, нацеленные более на частного клиента, страдают в меньшей степени», — отмечает в пресс-службе компании «Кнауф»

ЕКАТЕРИНА ФОМИЧЕВА
ekaterina.fomicheva@dp.ru

RE foam

ТЕХНОЛОГИИ ЭФФЕКТИВНОЙ ЗВУКОИЗОЛЯЦИИ ПОЛА

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ЗВУКОИЗОЛЯЦИЯ

Испытано НИИ Строительной Физики для конструкции "плавающий пол"

Ресурс
ООО ПКП "Ресурс"
наб. Обводного канала, 14
192019, Санкт-Петербург
Тел./факс: +7 (812) 336-31-31
www.resursltd.ru

РЕСУРС

Вредные советы для визита налоговой



АЛЕКСЕЙ СУХАРЕВ,

совладелец компании «Поляков и партнеры»

Что нужно сделать, чтобы чаще видетсь с налоговой? Практическая инструкция в стиле вредных советов для тех, кто не знает, с чего начать.

Какие шаги приведут вас к заветной цели, а налогового инспектора — к вам? Первое, что нужно сделать, — выделиться по таким показателям, как уровень налоговой нагрузки (соотношение оборота вашей компании и уплаченных налогов) и уровень рентабельности вашего бизнеса. Для повышенного внимания налоговой вполне достаточно, чтобы эти показатели по вашей организации отличались более чем на 10% от соответствующих средних значений по вашей отрасли. «Дифференцируйся или умирай», — сказал когда-то великий маркетолог Джек Траут. Дифференцируйся — и мы придем к вам, продолжили бы представители ФНС.

Второе: необходимо, чтобы от некоторых (а желательно основных) ваших поставщиков и клиентов систематически не хватало первичных бухгалтерских документов, подтверждающих проведенные сделки. Или же, скажем, чтобы эти документы были некорректно оформлены. Они могут и просто задерживаться, пусть приходят позже срока сдачи отчетности по этому периоду.

Третий момент: попробуйте разнообразить свои трудовые будни и купить по безналичному расчету что-нибудь не характерное для вашего бизнеса. Например, если вы занимаетесь консалтингом в области HR, почему бы вам не закупить пару килограммов баранины или, например, рыбы для корпоратива? Важно, чтобы это было официально и со всеми документами. Работает на ура и мгновенно обеспечивает внимание налоговой.

Очень неплохо работают убытки по итогам двух и более лет деятельности юрлица. Если стабильно и настойчиво их показывать в вашем бухгалтерском учете и не относить текущие затраты на расходы будущих периодов, результат не заставит себя ждать. Шансы на налоговую проверку увеличиваются, если заработная плата ваших сотрудников ниже установленного в регионе МРОТ (в Петербурге сейчас 11,7 тыс. рублей).

Еще одним сигналом для ФНС могут послужить большие суммы налоговых вычетов и превышение вами «безопасного соотношения» НДС от покупок к НДС от продаж, лимит которого составляет 89,2% в среднем по России.

Ну и конечно же, беспроигрышным решением будет игнорирование полученных от налоговой писем. Молчать стоит больше 5 дней.

Говорят, что в течение первых 3 лет с момента открытия юрлица налоговая проверка вам не угрожает. Это миф. Проверка может нагрянуть в любой момент, особенно камеральная. А если в процессе будет установлено нарушение или отклонение по какому-либо параметру, указанному выше, камеральная проверка может быстро перетечь в выездную. А это штрафы и финансовые риски.

Медведь со стразами



Валерьян Рузвян держит в руках медведя, которого производит его компания Dandy. Создатели уверяют, что товар предназначен для люкс-сегмента и его можно увидеть в домах некоторых звезд шоу-бизнеса.

ФОТО: СЕРГЕЙ КОНЬКОВ



редактор рубрики
ЖАННА ЖУРАВЛЕВА
zhanna.zhuravleva@dp.ru
+7(812) 331 3347

До того как стать совладельцем компании Dandy, петербуржец Валерьян Руруа (25 лет) 5 лет подряд был ее постоянным клиентом. Когда фирма пришла в упадок, он вложил в нее 1 млн рублей и спас производство, оказав бизнесу пошиву игрушечных медведей совсем не медвежьей услугой. Сейчас оборот компании составляет 40 млн рублей.

Компания Dandy продает авторских дизайнерских мишек, которых шьют вручную с использованием качественных тканей и кристаллов Swarovski. Валерьян узнал о ней в 2010 году: владельцем был его знакомый Илья Дыбов. Идея Dandy ему понравилась сразу — он обзавелся мишкой сам, а после начал дарить их друзьям.

Свою первую компанию Валерьян открыл в 2007 году в возрасте 15 лет, сегодня он владеет еще двумя фирмами в сфере IT. Именно из этих денег и был взят 1 млн рублей, позволивший реанимировать производство мишек в тот момент, когда у компании появились проблемы.

Они возникли в 2012 году. После 2 лет успешной работы создатели компании — Илья Дыбов, Александр Боронин и Дмитрий Знаменский не могли поделить бизнес, что повлекло временный перерыв в развитии компании: в течение следующих 3 лет снижались продажи.

Александр и Илья отошли от дел, однако инициатива Валерьяна спасла положение: в 2015 году он договорился с Ильей вновь заняться развитием фирмы и стал ее совладельцем. Сейчас Dandy принадлежит Валерьяну (50%) и Дмитрию Знаменскому (50%).

Мишка для Вуди Аллена

Хотя именно Илья Дыбов и был главным идеологом бренда Dandy, сейчас он выступает директором по развитию компа-

» Мишка Dandy задумывался как товар премиум-класса, претендующий на звание звездного сувенира.

нии. В 23 года он задумал создать первого отечественного мишку, не уступающего по качеству мировым гигантам-производителям Hallmark и Me To You. Стартап проинвестировал друг Илья Дмитрий, который стал его партнером. Так в 2010 году открылась компания Dandy. Стартовый капитал составил 300 тыс. рублей.

Мишка задумывался как товар премиум-класса, претендующий на звание самого звездного сувенира: Илья продвигал бренд Dandy в кругах шоу-бизнеса с момента основания фирмы. Рекламира свою продукцию, предприимчивый бизнесмен подарил мишек практически всем светским персонам России. Заинтересованные игрушкой звезды заказывали еще несколько штук, затем мишек покупали уже их фанаты.

Так, например, произошло с Вуди Алленом, купившим пару мишек для детей, — этим эпизодом Илья гордится особенно. «Мы подарили мишек более чем 150 знаменитостям, — уточняет Валерьян. — Это позволяет нам поддерживать спрос: школьники выпрашивают у родителей таких же мишек, каких видели на фотографиях кумиров».

Часто медведей заказывают крупные компании для деловых подарков или для интерьера. Сейчас, например, Dandy, по словам предпринимателей, создают мишек для отеля W St.Petersburg,

а до этого компания работала с Ginza Sky. Полуавтоматизированное производство позволяет Dandy шить товар крупными партиями: больше 1 тыс. медведей в день.

Медведь медведю рознь

Валерьян рассказывает: «В России похожие на нас компании есть, но они делают штучный товар: в московской Piglette девочка сама шьет зайцев, есть компания, которая вручную делает кожаных бегемотов. Продаю пять штук в месяц, имеют 40 тыс. рублей, и им этого достаточно».

На рынке есть большой пласт так называемых теддистов — тех, кто делает ручную медведь, стилизованных под винтаж. От теддистов создатели Dandy категорически отрешиваются, настаивая, что они занимаются именно созданием брендового аксессуара, ценовая категория которого не позволяет причислять его к игрушкам.

«Человек не будет выбирать между плюшевой игрушкой и нашим медведем, а будет выбирать между украшением и медведем», — настаивает Валерьян.

Предприниматель уверяет, что себестоимость медведя превышает десятки тысяч рублей.

Лучшие друзья девушек

«Рынок растет, и с каждым годом появляются новые поставщики мишек, увеличивается ассортимент, — говорит Александр Прутенский, менеджер магазина BigMiha. — Однако крупные компании, занимающиеся полноценным производством и имеющие соответствующие сертификаты, можно пересчитать по пальцам. Хотя на рынке, безусловно, есть много мелких компаний, которые занимаются производством мишек на дому».

Экс-владелец компании «Мишка Нестор» Максим Мусихин говорит, что в Петербурге не больше 10 компаний, самостоятельно занимающихся пошивом мягких мишек, остальные занимаются перепродажей. Лидеры рынка: сайт BigMiha и «Мишка Нестор».

Объем рынка игрушечных мишек в Петербурге, по самым примерным оценкам, составляет минимум 200 млн рублей в год.

АНАСТАСИЯ ЖИГАЧ,
ИННА РЕЙХАРД



→ Андрей Шусталов смог привлечь в свой проект ServiceTraffic профинансированного инвестора и получить первый транш.

ФОТО: ВАЛЕНТИН БЕЛИКОВ

Инвестиции в логистику

Участник «Биржи стартапов» Андрей Шусталов с проектом ServiceTraffic получил 2 млн рублей инвестиций.

Участник «Биржи стартапов» Андрей Шусталов смог найти отраслевого инвестора для своего проекта ServiceTraffic. Речь идет о привлечении инвестиций в размере 2 млн рублей. Проектом заинтересовалась компания «ИнфоТранс», оценив перспективы ПО для экспедиторов, которое оптимизирует планирование, учет, контроль и анализ в сфере грузоперевозок. Это первый транш, который получил стартап.

С приходом инвестора проект сменил название: сейчас он официально называется Logister. Количество и общий размер остальных траншей будут зависеть от результатов, которые покажет проект в ближайшие месяцы.

Отличная идея

«ДП» первым написал о ServiceTraffic. Проект стал участником «Биржи стартапов» в марте 2016-го. Создатели проекта вложили в собственную разработку системы для логистического бизнеса более 5 млн рублей. Она нацелена на экспедиторов, которые до сих пор пользуются программами общего пользования, например Microsoft Excel.

Идею эксперты «Биржи» оценили высоко. «Если это действительно умное ПО, позволяющее оптимизировать логистику, это очень полезный для бизнеса продукт», — отметила член совета директоров «Максидома» Мария Евневич.

Однако вкладываться в проект бизнес-ангелы все же не стали. Их насторожило то, что стартап готов был отдать существенную долю в компании за небольшие деньги: Андрей Шусталов предлагал 30–40% компании за 1,5–2,5 млн рублей. Долю, которую сейчас получил инвестор в проекте, участники сделки не раскрывают. Скорее всего, речь идет о сопоставимых цифрах.

«Мы посчитали проект перспективным. Подобных решений на рынке мало, а спрос на них есть. К тому же команда стартапа обладает высокой экспертизой в теме», — говорит генеральный директор «ИнфоТранс» Эдуард Ковалев. Его компания занимается транспортными технологиями, отсюда и интерес к стартапу.

Получив инвестиции, стартап поменял название, расширил штат, запустил сайт, начал разработку новой версии ПО.

Сейчас над проектом работают 10 человек: программисты, тестировщики,

маркетологи, бухгалтеры и специалисты по продажам.

В числе сильнейших

«В мае 2014 года в поисках партнера для своего стартапа я позвонил «ИнфоТранс». На удивление, я встретил интерес к моему продукту», — рассказывает Андрей Шусталов. Проект в то время нуждался в доработке. Согласно первоначальной концепции, ServiceTraffic должен был стать глобальным оператором на рынке экспедиционных услуг. О том, чтобы продавать разрабатываемое ПО как отдельный продукт, речи не шло. Потенциальный инвестор предложил стартаперу доработать продукт и прийти позже.

Идея программы, которая решила бы главную боль всех транспортно-экспедиционных компаний, родилась у Андрея в результате длительной работы в этой сфере. Сначала управляющим в одной из российских компаний, занимающихся грузоперевозками, а потом, в 2008 году, — в своем бизнесе (все компании Андрея к этому моменту закрыты). «Все трудности этого рынка и боль игроков я пережил на себе, — рассказывает Андрей. — Программа возникла у меня из потребности новости порядок у себя в компании и на рынке».

Разработку ПО для этой цели Андрей начал в 2010 году. Первые продажи начались летом 2015 года. До этого в марте стартап заметили во ФРИИ и пригласили в заочный акселератор. Из 339 попавших туда проектов ServiceTraffic оказался среди 60 сильнейших.

АНАСТАСИЯ ЖИГАЧ
anastasia.zhigach@dp.ru

Logister возник из потребности новости порядок у себя в компании и на рынке.

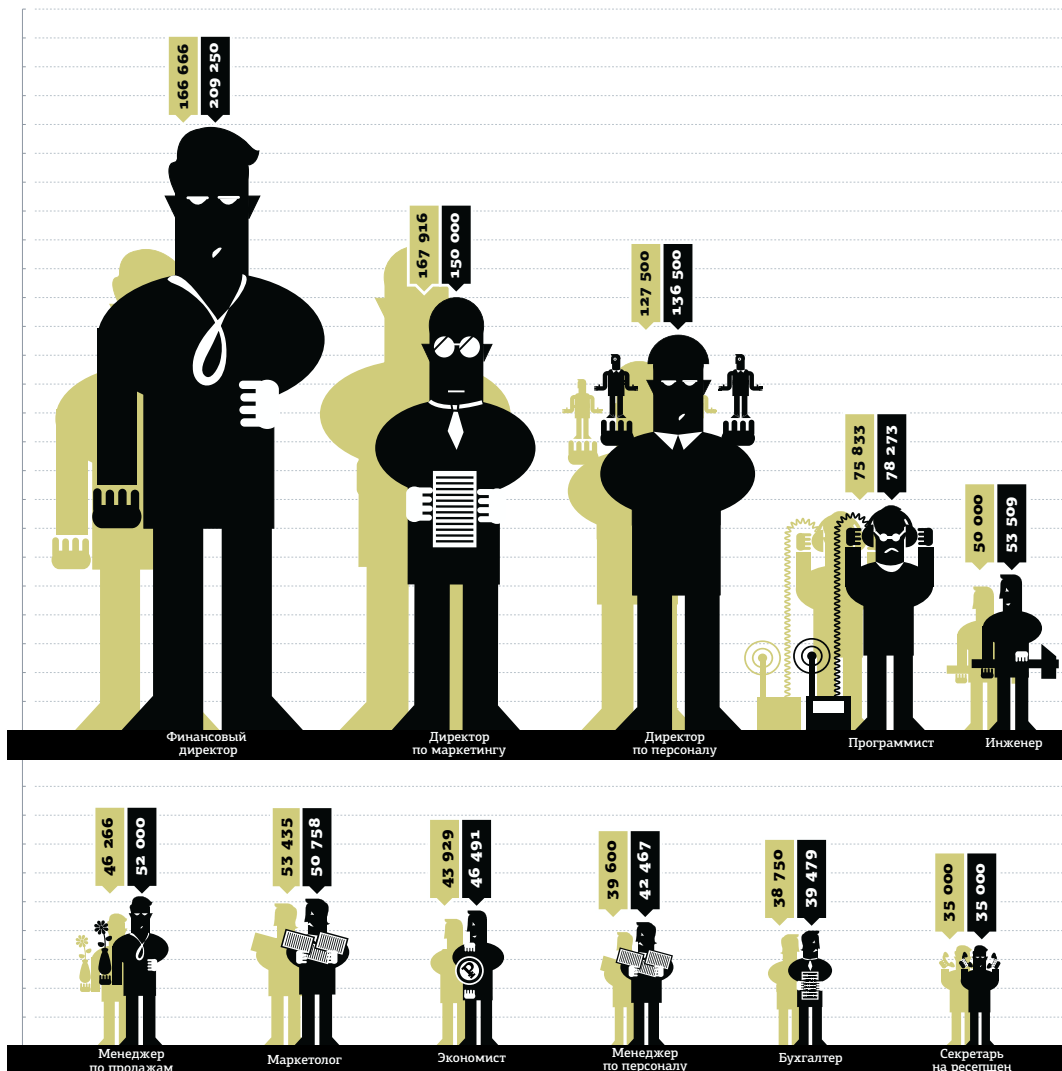
Рынок труда: итоги I квартала

За последний год зарплаты в целом выросли на 2–7%. Финансовым директорам стали платить на 25% больше, а вот маркетологи и директора по маркетингу потеряли 5–10% своего дохода.

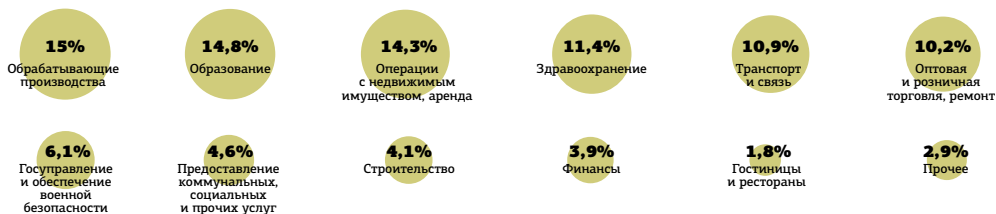
СРЕДНИЙ УРОВЕНЬ ЗАРАБОТНЫХ ПЛАТ, РУБ.

■ I квартал 2015 года ■ I квартал 2016 года

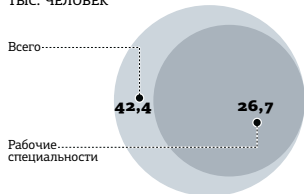
Источник: банк данных зарплатных плат HeadHunter



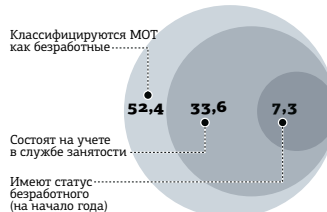
РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАБОТАЮЩИХ ПЕТЕРБУРЖЦЕВ ПО ОТРАСЛЯМ (БЕЗ УЧЕТА МАЛОГО БИЗНЕСА)



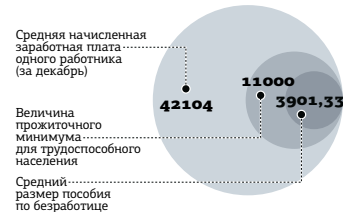
ЗАЯВЛЕННАЯ ПОТРЕБНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИЙ В РАБОТНИКАХ, ТЫС. ЧЕЛОВЕК



УРОВЕНЬ БЕЗРАБОТИЦЫ В ПЕТЕРБУРГЕ, ТЫС. ЧЕЛОВЕК



ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ТРУДА В ПЕТЕРБУРГЕ





ЛЕОНИД ФЕДУН,
vice-президент НК «ЛУКОЙЛ»

» Инвестиции сокращаются, ряд компаний ушли с рынка. То, что к концу года будет дефицит нефти, не подлежит сомнению.

Топ-10 российских еврооблигаций по доходности на 18 апреля 2016 г.

№	Бумага	Индикативная доходность, %	Индикативная цена, % от номинала
1	«Кокс», 10.75% 2018, USD	16,08	89,84
2	«Евраз», 8.25% 28Jan2021, USD	7,88	102,00
3	«Евраз», 2020	7,24	97,88
4	«Газпром», 2034 (LPN2)	6,84	119,70
5	ТМК, 2020 (LPN)	6,58	100,95
6	«Газпром», 2037 (LPN12)	6,56	109,60
7	ВТБ, 2035 (LPN6)	6,50	98,33
8	EDC, 2020	6,45	94,88
9	Внешэкономбанк, 2025 (LPN)	6,42	105,40
10	DME Airport Limited, 2018 (LPN)	6,40	99,30

Источник: Cbonds

БИРЖИ

Акции и рубль покоряют максимумы

Российский рынок акций провел торговую сессию во вторник, 19 апреля, в позитивном ключе в условиях насыщенного внешнего фона, который благоприятствовал его повышению. Цены на нефть и большинство фондовых индексов Европы и США показали положительную динамику. Это позволило индексам ММВБ и РТС вернуться к росту после снижения накануне. Индекс ММВБ по итогам торгов вырос на 1,98%, до отметки 1930,14 пункта, а индекс РТС — на 3,01%, до 926,64 пункта.

Наибольший вклад в повышение индекса ММВБ во вторник внесли обыкновенные акции «Газпрома» (+6,6%), «Роснефти» (+2,58%) и Сбербанка (+2,79%), подорожавшие на фоне позитивных новостей. Акции «Газпрома» достигли новых максимальных отметок в этом году на сообщениях о том, что премьер-министр

РФ Дмитрий Медведев подписал распоряжение о размере дивидендов компаний с участием по итогам 2015 года, который не может быть ниже 50% чистой прибыли.

Вместе с тем глава Банка России Эльвира Набиуллина заявила о том, что российская банковская система по основным своим параметрам чувствует себя вполне устойчиво, отметив, что началось оживление корпоративного кредитования. Кроме того, стало известно, что Сбербанк договорился с «Мечелом» о реструктуризации обязательств металлургической компании. На этом фоне акции Сбербанка во вторник обновили годовую и исторический максимум. Индексы ММВБ и РТС также могут обновить свои максимальные отметки в текущем году, 1948 и 942 пункта соответственно, если мировые цены на нефть продолжат восстанавливаться после падения, вызванного

безрезультатно закончившейся встречей крупнейших нефтепроизводителей в Катаре.

Нефтяной рынок ждет выходящих сегодня данных по запасам нефти в США, опасаясь их роста. Минэнерго РФ допустило увеличение уровня добычи нефти в России из-за того, что соглашение о заморозке добычи провалилось.

На валютном рынке рубль продолжает укрепляться, поддерживаемый повышением цен на нефть и предстоящими налоговыми выплатами экспортеров. Котировки доллара расчетами «завтра» на Московской бирже во вторник утром обновили свой минимум текущего года, провалившись до 62,7 рубля и подтвердив тем самым сохраняющуюся тенденцию укрепления российской валюты.

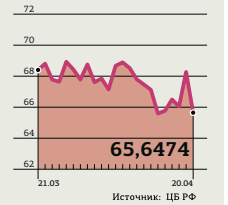
ОЛЕГ ШАГОВ,
начальник аналитического отдела
ЗАО «ИФК «Солид»

ДОЛЛАР

65,65

-2,6250

курс в рублях



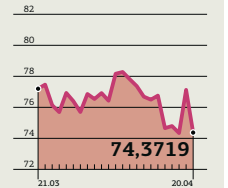
Источник: ЦБ РФ

ЕВРО

74,37

-2,7554

курс в рублях



Источник: ЦБ РФ

ДП Реклама
бизнес для бизнеса
Выходит: понедельник, среда
Отдел рекламы:
тел. 326-9744, 326-9719
факс 326-9740

Специальные выпуски МЕДИЦИНА. СПОРТ 27 апреля

- Снятие боли в суставах и восстановление после травм с помощью кинезиотейпирования.
- Эффективные методики детоксикации организма.
- Современное состояние проблемы ВИЧ-инфекции и ее диагностика.
- Стоматология без стресса с современной анестезией
- Детская офтальмология.
- Болезнь Альцгеймера: причины и последствия.

ГРАФИК ВЫХОДА: 27 апреля, 25 мая, 30 июня, 27 июля, 31 августа, 28 сентября, 31 октября, 30 ноября, 19 декабря

тел.: 326-9680, +7 (921) 957-48-83
e-mail: Leja@dp.ru

Деловой Петербург

Организация ПРИГЛАШАЕТ К СОТРУДНИЧЕСТВУ АПТЕЧНЫЕ СЕТИ для оказания услуг по реализации лекарственных средств физическим лицам.
Ежемесячный объем продаж примерно 1 500 000 рублей.
Наши координаты:
т. 309-48-94, ф. 309-48-91
tender@hesed.spb.ru

ПРОДАЕТСЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
По всем вопросам:
8(921)351-24-04
10:00-18:00

ПРОДАЕТСЯ ДЕЙСТВУЮЩИЙ ПЕСЧАНЫЙ КАРЬЕР 6,5 млн м³
в Выборгском р-не Ленинградской области пос. Гаврилово
20 млн руб.
Тел.: 963-26-58

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

ПЕТРОКОН
www.petrokon.spb.ru
ПРОИЗВОДСТВО АЛЮМИНИЕВОГО ПРОФИЛЯ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ

ПРОДАЕТСЯ ДЕЙСТВУЮЩАЯ ТИПОГРАФИЯ
+7 911 258-99-87

ДП Реклама | **Время строить бизнес** | Отдел рекламы: тел. 326-9444, 326-9719; факс 326-9740 | Выходит: среда, понедельник

Адрес объекта	Метраж кв.м, сотка, га	Тип использования	Дополнительная информация об объекте (этаж, вход и т.п.)	Условия реализации	Арендная ставка руб./м2 в мес.	Стоимость продажи	Телефон, фирма
Юрия Гагарина пр. 14	144,70	Универсальные помещения	Дом сдан. Возможна рассрочка до 18 месяцев.	аренда/продажа	—	11 850 930 руб.	ГК «ЦС» 320-12-00
Октябрьская наб. 124	190,6	Универсальные помещения	Дом сдан. Возможна рассрочка до 24 месяцев.	аренда/продажа	—	10 120 860 руб.	ГК «ЦС» 320-12-00
Марьяновская ул. 14/1	181,20	Универсальные помещения	Дом сдан. Возможна рассрочка до 36 месяцев.	аренда/продажа	—	9 241 200 руб.	ГК «ЦС» 320-12-00
Большой пр. П.С., д. 25	409	Магазин	1-2 этаж. Магазин, бутик	продажа	—	700 тыс. руб.	www.lensm.ru 943-29-21

Деловой Петербург | **Уважаемые господа! рубрика «Время строить бизнес» выходит по понедельникам и средам:**
простая строка: в понедельник - 1250 руб. в среду - 950 руб. • жирная строка - 2030 руб. • блок из 3 строк: простая строка - 2655 руб. • жирная строка - 3900 руб.
Стоимость без НДС. | Подробности по тел. 326-97-19/44

21.04

В четверг
читайте
в «ДП»



Какими зарубежными активами РФ могут поживиться бывшие акционеры ЮКОСа и чем грозит бизнесу защита государства по делу Ходорковского

ISSN 1815-3305

Что такое хорошо и что такое плохо

Чем хуже, тем лучше — эта позиция властей по отношению к западным санкциям ведет к новым виткам напряженности и дезориентации беднеющих граждан.

Несмотря на то что режим санкций за последние 2 года стал для россиян делом привычным — во всяком случае, в этом нас убеждают руководители страны, — новости о возможном продлении или, наоборот, снятии санкций каждый раз будоражат общество заново.

Без единого мнения

Самое главное — мы так до сих пор и не определились, хорошо ли для нас наличие санкций или плохо. И, соответственно, нужно ли стремиться к тому, чтобы их отменили, или нет. Вот, допустим, Институт социального анализа и прогнозирования РАНХиГС при президенте РФ констатировал, что россияне стали тратить на еду более половины доходов. В последний раз такое было в 2008–2009 годах, при том еще кризисе. Вопрос о стремительно вздорожавших продуктах задавали Владимиру Путину на недавней прямой линии, и президент ответил, что это — «рукотворный результат» продуктового контрэмбарго.

Премьер-министр Дмитрий Медведев, встречаясь на днях с аграриями, пообещал, что «те самые санкции, о которых мы много говорим, и ответные меры, или контрсанкции, все равно рано или поздно закончатся». А вице-премьер Дмитрий Rogozin, выступая на заседании Союза машиностроителей, заявил обратное: «Надо привыкнуть к тому, что санкции — это навсегда», — сказал он. То есть единства мнений по поводу продолжительности санкций нет и в правительстве.

Еще недавно и президент, и премьер-министр в интервью иностранным СМИ выражали полную уверенность в том, что санкции скоро рассосутся сами собой. Мол, придут и сами все дадут, согласно заветам Воюланда. В разных выражениях и они, и другие высокопоставленные чиновники называли санкции вещь неумной и бессмысленной.



Отечественные производители переживают, что если санкции уберут, то российская продукция не будет востребована. Они понимают, что отечественное часто покупают только потому, что другого нет. ФОТО ТАСС

Санкции «подрывают» всю систему международных экономических отношений... Я очень надеюсь, исхожу из того, что это в конечном итоге будет понято и останется в прошлом», — говорил Путин в 2014 году перед саммитом G20.

Когда же в Европе действительно начали звучать голоса, призывающие к отмене либо смягчению санкций, они натолкнулись на противодействие. Глава МИД Германии Франк-Вальтер Штайнмайер, например, сказал, что нужно стремиться к «созданию условий для возвращения к G8», то есть к возвращению России в «Большую восьмерку».

Без нее, мол, международные дела не решить. А заместитель министра иностранных дел РФ Сергей Рябков ему в ответ: «Мы не видим необходимости реагировать то, что осталось в прошлом... участие России в «группе восьми», на мой взгляд, совершенно неактуальный вопрос».

Граждане из-за санкций стремительно беднеют, и с этой точки зрения к их отмене, конечно, стоит стремиться. С другой стороны, как сказал один животновод президенту на той же прямой линии, «если эмбарго отменяют, «тогда нам хана». «Если санкции уберут, то наша продукция будет на рын-

ке просто не востребована», — встревожился фермер. Другими словами — российское покупают только потому, что другого нет. «Если они все-таки додумаются до того, чтобы в их собственных интересах предпринять шаги по отмене этих ограничений, тогда, конечно, они поставят нас в трудное положение», — согласился в ответ Владимир Путин.

Запутавшиеся в санкциях

В общем, получается парадоксальная вещь. Раньше считалось, что антироссийские санкции должны «разорвать в клочья» нашу экономику. Теперь оказывается, что для разры-

вания экономики в клочья санкции нужно, наоборот, отменить. Провозглашенная логика «пользы от ограничений» заставляет власти стремиться именно к ограничениям. Когда Дмитрий Песков говорит о том, что «отношения России и НАТО переживают торжество взаимного недоверия», ему следовало бы добавить в начале: «Хорошо, что...».

Соответственно, отмене санкций Кремлю нужно теперь сопротивляться. Даже если действительно вдруг сами придут и все дадут. Это значит, что нельзя давать для этого поводов, надо затягивать исполнение минских соглашений (а то вдруг их все выполнят и санкции отменяют хотя бы частично), надо вступать в перепалку с Западом по любым поводам, подогревать со своей стороны другие конфликты, такие как в Сирии или Нагорном Карабахе, и отвергать любые инициативы. До тех пор, пока, как говорит Дмитрий Медведев, наши продукты не будут выигрывать у своих конкурентов и по качеству, и по стоимости. Правда, есть риск, что действия, направленные на продление санкций, приведут к новым санкциям — США, например, весь апрель намекают на такую возможность за поставки Россией Ирану систем ПВО. Но еще больший риск заключается в полной дезориентации населения, которому придется, с одной стороны, ругать Запад за санкции, с другой — его же за них же все горячее благодарить.

МИХАИЛ ШЕВЧУК
mikhail.shevchuk@dp.ru