

www.dp.ru

25 лет

Деловой
Петербург

ДЕНЬГИ

Уполномочен
заменить
собой суд

Финансовый омбудсмен разрешит споры
между банками и клиентами. → 10-11

ЭНЕРГЕТИКА

«Ленэнерго»
идет огородами

→ 4-5

НЕДВИЖИМОСТЬ

Квартиры
возле «Ратуши»

Жилой комплекс построят
на месте трампарка. → 2

Понедельник | 25.06.18 | №097 (4943)
Цена: свободная

↓ USD
63,2396 РУБ.

↑ EUR
73,7247 РУБ.

↑ НЕФТЬ
74,47 USD

↑ ИНДЕКС МБ
2249,68

↑ РТС
1125,41

Прерванный поток

Ветеран топливного
рынка распродает
активы. Дорого.

→ 6-7

ИЗВИНИТЕ,
ПИСТОЛЕТ
НЕ
РАБОТАЕТ

ИНВЕСТИЦИИ

Наши творческие
планы
за ваши деньги

Рынок краудфандинга за прошлый год вырос
в 2 раза. → 8-9

2 НОВОСТИ

Энергетика 4–5

Топливный рынок 6–7

 Рынок краудфандинга 8–9

Доход 10–11 Регионы 14–15

Менеджер 16–17 Валюта, биржи 19

КОММЕНТАРИЙ

Иногда
они возвращаются



ГЕОРГИЙ ВЕРМИШЕВ
news@dp.ru

Самым любопытным событием конца минувшей недели, без сомнения, стало возвращение в большую политическую обойму Валентина Юмашева, который в конце 1990-х запомнился всей политической публике в роли главы администрации первого президента России Бориса Ельцина. Кремль сообщил, что Юмашев назначен советником и не уходил и на общественных началах советовал в Кремле все последние 18 лет — все время легислатуры двух последних президентов.

То есть новости по сути нет, однако политическая публика возбудилась не на шутку. Что, впрочем, объяснимо: на дворе июнь, и информационная повестка скудна по определению. Тем не менее основания для общественного интереса к этой теме все-таки есть. Ибо все последние годы Юмашев представлял скорее как влиятельный бизнесмен с обширными деловыми и семейными связями.

Так, по версии СМИ, в феврале 2018-го именно он выступил гарантом мирового соглашения между акционерами «Норильского никеля» Олегом Дерипаской и Владимиром Потаниным. Также он помогал урегулировать акционерный конфликт в компании в 2012 году. Но вот — возвращение в публичное политическое поле.

Версий происходящего выдвигается много, но самых интересных, пожалуй, две. Первая — администрация президента углубляет собственную кадровую базу, ведь в последние годы главным источником пополнения аппарата управления были молодые технократы. Часто — из спецслужб. Обеспечение политической конкуренции внутри правящего класса — известная стратегия Кремля.

Вторая гипотеза сложнее: по каким-то причинам из политической тени выводятся влиятельные фигуры, хотя серым кардиналам на свету жить всегда нелегко. Стало быть, причина этого назначения весьма веская. Связана ли она, например, с волнениями вокруг пенсионной реформы — узнаем ближе к осени.

Жилье для «Ратуши»

СПб. Вместо очередного офисного центра рядом с «Невской ратушей» может появиться жилой квартал с подземными гаражами и наземными автостоянками.



→ В административный комплекс уже переезжают чиновники Смольного.

ФОТО: ПЕТР КОВАЛЕВ

Как стало известно «ДП», застройщик ЗАО «М» намерен возвести многоквартирный жилой комплекс на землях бывшего трамвайного парка, которые «ВТБ Девелопмент» получил на инвестиционных условиях еще в 2006 году.

Там уже построены две очереди: административный комплекс площадью 115 тыс. м², куда активно переезжают комитеты Смольного, и два бизнес-центра класса А площадью почти 67 тыс. м². На вакантных площадях планировалось разместить шесть бизнес-центров площадью более 100 тыс. м² и гостиницу на 252 номера, но концепция поменялась.

«С учетом всех ограничений на оставшей тер-

ритории можно построить около 60 тыс. м² жилья высшего класса», — полагает Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg.

Вокруг «Невской ратуши» активно велось строительство жилья. Сейчас идут продажи в восьми готовых домах классов А и В, еще четыре объекта строятся. Цена жилья здесь составляет 180–200 тыс. рублей за квадратный метр

бизнес-класса. «Поскольку есть предпосылки для размещения объекта класса А, цена на старте может составить от 270 тыс. рублей за «квадрат», — уверен Николай Пашков.

Как считает генеральный директор УК «Теорема» Игорь Водопоьянов, подходить тут с точки зрения рыночной целесообразности бесполезно. «Могли построить офисы, а захотели и построят жилье.

Проблема, что здесь большая нехватка социальной инфраструктуры, которая при строительстве жилья только усилится. Честно, лучше бы паркинг построили, а то после переезда смолянских там будет транспортный коллапс», — считает он. Впрочем, пока разрешение на строительство жилья компанией не получено.

НАТАЛЬЯ БУРКОВСКАЯ,
ПАВЕЛ НИКИФОРОВ

ФАКТЫ



СЕРГЕЙ ГОНЧАРОВ,
генеральный директор
торговой сети «Пятерочка»

РЕТЕЙЛ Новый директор «Пятерочки»

Москва. Сергей Гончаров назначен гендиректором торговой сети «Пятерочка» (входит в X5 Retail Group). Он пришел в X5 в начале марта 2018 года, до этого в 2013–2017 годах возглавлял в «Магните» формат магазинов косметики. /Прайм/

СРОКИ

Метродепо «Южное» начнет работу в сентябре

СПб. Метродепо «Южное» в Шушарах будет введено в работу в сентябре 2018 года, по данным комитета по развитию транспортной инфраструктуры. Объект будет полностью передан в эксплуатацию СПб ГУП «Метрополитен». Это первое электродепо метрополитена, построенное в Петербурге за последние 15 лет. /Интерфакс/

ТРАНСПОРТ

S7 расширила маршрутную сеть

СПб. Авиакомпания S7 открыла 10 новых регулярных рейсов из аэропорта Пулково. В маршрутную сеть перевозчика добавились Аликанте (Испания), Копенгаген (Дания), Стокгольм (Швеция), Пиза (Италия), Пула (Хорватия), а также ряд внутренних направлений: Белгород, Мурманск, Омск, Пермь, Саранск. /Интерфакс/

Деловой Петербург
Редакция: 197022, СПб,
ул. Академика Павлова, 5,
бизнес-центр River House,
5-й этаж, news@dp.ru
☎ (812) 326 2038,
(812) 326 9700;
факс: (812) 326 9701

Главный редактор:
Смирнов А.И.
asmirnov@dp.ru
Шеф-редактор: Хоффен В.Л.
vera.kheffets@dp.ru
☎ 326 9936
Вспомогательный редактор:
Жуков А.В.
andrey.zhukov@dp.ru
☎ 326 9728

Тематические приложения:
Мазо Б.И.: ☎ 326 9705;
borti.mazo@dp.ru
Шеф-редактор: Хейфец В.Л.
vera.kheffets@dp.ru
☎ 326 9744, 326 9739; факс: 326 9740
Директор по рекламе:
Титченко С.В.
Отдел распространения:
☎ 326 2828, 326 9720; факс: 326 9711
Руководитель: Королькова Л.И.

dp.ru **Главный редактор**
портала www.dp.ru:
Чекункина А.О.
☎ 326 9741; alisa.chekunkina@dp.ru
Представительство в г. Москве:
125993, Москва, Волжское шоссе, д. 2, 9-й этаж;
тел. факс: (495) 981 0647
Учредитель и издатель:

АО «ДП Бизнес-Пресс»,
197022, Санкт-Петербург,
ул. Академика Павлова, 5
Свидетельство ПИ № Ф77-65441
от 18.04.2016, выдано Федеральной
службой по надзору в сфере
связи, информационных техноло-
гий и массовых коммуникаций.
Перепечатка либо размножение

в любой форме материалов
из газеты «Деловой Петербург»
допускается только
с письменного согласия издателя.
Получатели по доставке
газеты: Отдел подписки «ДП» —
☎ 326 2828
ООО «Синер-Западное Агентство
ПрессИнформ» — ☎ 786 8139,
ООО «Урал-Пресс СПб» —

☎ (812) 378 6644
Подписные индексы:
31582 — по Санкт-Петербургу
15942 — по Ленинградской
области
Типография: ООО «Типограф-
ский комплекс «Девиль»
190020, Санкт-Петербург,
Якорная ул., 10, корп. 2, лит. А,
пом. 44

Время подписки в печать:
Установленное: 21:45
Фактическое: 21:45
№ заказа: 25/097
Карты: — © OpenStreetMap,
CC-BY-SA, www.openstreetmap.org
Пресс-релизы: news@dp.ru
<http://www.dp.ru>

16+
11 600 экз.
Тираж сертифицирован
Национальной
тирографической службой
Цена свободная



АНАТОЛИЙ ЧУБАЙС,
глава «Роснано»

„Рано или поздно пенсионная система будет работать не только на социальную задачу, но и на инвестиционную задачу.“

ОБСУЖДЕНИЕ Программа «Ленинградский гектар»

Ленобласть. На сайте комитета Ленобласти по агропромышленному и рыбохозяйственному комплексу для всенародного обсуждения опубликован проект программы «Ленинградский гектар». Участниками программы могут стать граждане РФ старше 25 лет и юристы. На конкурсной основе они смогут получить от 1 до 10 га земли в четырех удаленных районах Ленобласти — Бокситогорском, Лодейнополюском, Подпорожском и Сланцевском, а также претендовать на получение выплат в размере 3 млн рублей, которые необходимо освоить за 2 года. Если в течение 5 лет участок будет

использоваться по назначению, арендатор получит льготное право приобрести его в собственность с условием, что в течение 49 лет участок нельзя будет разделить. Районы уже выделили под программу 14,5 тыс. га земли. /dp.ru/

ПЛАНЫ Mail.ru может получить долю в такси «Везет»

Москва. Mail.ru Group может получить долю в агрегаторе такси «Везет» после раунда инвестиций, сообщила компания. Заем, предоставленный агрегатору, может быть конвертирован в акции «Везет». Объем инвестиций и условия предоставления займа не раскрываются. В январе «Везет» сообщила о намерении привлечь до \$200 млн. /dp.ru/

ЦИФРЫ

300

млрд рублей похищено собственниками и менеджментом банков, лишенных лицензий в 2017 году (без учета крупных санаториев), по данным Росфинмониторинга. /ТАСС/

6,3

млн мобильных телефонов купили россияне в I квартале 2018 года. Объем рынка составил рекордные \$1,63 млрд, что даже больше значения I квартала 2014 года. /vestifinance.ru/

ПРОДАЖА ИМУЩЕСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА

- производственные помещения
- склады
- офисы

Литовская, 17а



Эстейт Менеджмент

8-800-1003-203
www.emng.ru



ИНВЕСТИЦИИ Hyundai вложит 27 млрд в завод двигателей в Петербурге

СПб. Южнокорейский автопроизводитель Hyundai в рамках специального инвестиционного контракта (СПИК) вложит около 27 млрд рублей в завод автодвигателей под Петербургом, сообщил заместитель главы Минпромторга Георгий Каламанов. По его словам, 5 июня автоконцерн подал в министерство заявку на заключение СПИК. О том, что в течение 3 лет Hyundai построит завод двигателей в Петербурге мощностью 150 тыс. моторов в год, в марте рассказал гендиректор автозавода «Хендэ мотор мануфактуринг рус» Ентэк Ли. /dp.ru/

СТАТИСТИКА Производство автомобилей увеличилось на 8%

СПб. Производство автомобилей в Петербурге за первые 5 месяцев 2018 года увеличилось на 8% в годовом выражении, до 152,3 тыс. автомобилей, по данным агентства «Auto-Dealer-СПб». В мае заводы Hyundai, Nissan и Toyota нарастили производство на 9% по сравнению с маем 2017 года, до 31,7 тыс. единиц. «Для мая нынешний объем производства оказался довольно высоким, больше машин за всю историю развития петербургского автопрома в последний месяц весны выпускалось только в 2012 году», — сказал глава агентства Михаил Чаплыгин. /dp.ru/

СЯСЬСКИЙ ЦБК: НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ НА ПОРОГЕ ЮБИЛЕЯ

В нынешнем 2018 году Сясьский целлюлозно-бумажный комбинат отметит 90-летний юбилей. Несмотря на почтенный возраст, предприятие продолжает развиваться, наращивая производственные мощности и расширяя ассортимент выпускаемой продукции, уже завоевавшей прочные позиции на рынке.

МНОГОЛЕТНИЙ ОПЫТ, УВЕРЕННЫЙ РОСТ

Сясьский ЦБК, запуск которого состоялся в первую «пятилетку» в 1928 году, как и многие предприятия отрасли, пережил серьезные испытания после распада СССР. Однако комбинату удалось не только сохранить полный цикл производства (от варки целлюлозы и изготовления бумаги-основы до выпуска конечных изделий из бумаги), но и нарастить его объемы. На сегодняшний день Сясьский ЦБК является одним из крупнейших в России предприятий по производству санитарно-гигиенической бумажной продукции. Компания продемонстрировала впечатляющие темпы роста выпуска товарной продукции в стоимостном выражении на уровне 17% в среднем в год за 2008-2017 гг. Среднегодовой темп прироста выручки комбина-

та за последние десять лет составил около 18%. В 2017 г. товарооборот превысил 9 млрд руб., большая часть которого получена за счет реализации санитарно-гигиенических изделий (СГИ).

За последние 10 лет в модернизацию производства комбинат инвестировал более 4,5 млрд рублей, были введены в эксплуатацию три новые БДМ суммарной мощностью более 100 тыс. тонн.

ТВЕРДЫЙ УСПЕХ «МЯГКОГО ЗНАКА»

Одним из важных этапов развития в текущем году стал ребрендинг торговой марки «Мягкий знак». Почти 20 лет под этим брендом Сясьский ЦБК выпускает туалетную бумагу, салфетки, бумажные полотенца и платочки. С момента запуска торговой марка «Мягкий Знак» прочно заняла лидирующие позиции на российском рынке санитарно-гигиенических изделий, продукция представлена во многих федеральных торговых сетях: X5 RetailGroup, Магнит, Лента, Дикси и т.д.

Решение о проведении редизайна бренда не было спонтанным. «Мы понимали, что «выросли» из разработанного ранее образа бренда, да и тенденции рынка за последнее

время претерпели заметные изменения, требующие от нас ответных действий», — отметил заместитель генерального директора ОАО «Сясьский ЦБК» Кирилл Роголь.

По его словам, на комбинате в течение года занимались исследованием рынка и анализом потребительских предпочтений, для того что-



бы обновленный бренд смог выполнять возложенные на него задачи. В мае этого года компания представила результаты редизайна фирменного стиля: продукция получила обновленный логотип, сохранивший преемственность, преобразованный дизайн упаковки и новый персонаж бренда — котенок.

Ожидается, что единый фирменный стиль усилит узнаваемость бренда и упростит задачу коммуникации с покупателем, а наглядная визуализация преимуществ продукта повысит его привлекательность.

ТРУДНОСТИ ОБЛАСТНОГО МАСШТАБА

«Продукция в новом дизайне скоро появится на полках, но у нас как у производителя есть ряд трудностей. В основном — из-за дефицита сырья», — прокомментировал Кирилл Роголь. За последние 2 года объемы заготовки древесины в Ленобласти сократились на 23% (почти на четверть!), с 6,4 млн до 4,9 млн м³ леса. Такое падение объемов заготовки приводит к недостатку сырья. Одна из причин — климатическая, поскольку второй год в регионе теплые зимы и дождливое

лето, что мешает заготавливать и вывозить древесину из леса. Еще одна причина — временный запрет на так называемые санитарные рубки в течение 2017 года. В итоге уже сегодня фиксируется нехватка сырья, и переработчикам приходится закупать его в соседних регионах. Участники деревообрабатывающего рынка считают, что для решения проблемы с сырьем властям необходимо проводить работы по лесоустройству, которые позволят выявить



Логотип после
ребрендинга

и распределить неосвоенные участки леса, и выдавать на основе лесоустроительных документов разрешения на заготовку древесины, а также улучшить качество лесных дорог. Создание новых трасс требует времени, а сегодня, цены и спрос на сырье на внутреннем рынке растут, при этом хвойные балансы и технологическая щепка, которые служат сырьем для целлюлозно-бумажной промышленности, экспортируются в другие страны, прежде всего в Финляндию. «Отсутствие основного сырья приводит к тому, что мы вынуждены сокращать уровень загрузки производственных мощностей и снижать объемы производства. Кроме того, дефицит сырья приводит к росту себестоимости продукции и негативно сказывается на ее конкурентоспособности», — добавил Кирилл Роголь. В сложившейся ситуации Сясьский ЦБК поддерживает законодательную инициативу о временном запрете на экспорт деловой древесины хвойных пород на 10 лет, а также установление таможенной пошлины на вывоз технологической хвойной щепы.

Контакты:
www.syas.ru
+7 (81363) 56-444



Логотип
до ребрендинга

4 НОВОСТИ

ЗАКОН

IT-компаниям снизят налог на прибыль

СПб. Власти Петербурга приняли закон о поддержке IT-сферы при помощи налоговых льгот. Разработчиков софта ждет понижение налога на прибыль. Региональная ставка будет равна 12,5% на 2018–2020 годы, далее 13,5%. В Смольном заявляют, что для понижения налоговой ставки необходимо выполнить ряд условий. Изменения касаются тех, кто готов инвестировать в создание или модернизацию центров обработки и хранения данных не менее 500 млн рублей. Кроме того, повезет экспортерам программного обеспечения, но доля от экспорта в объеме выручки должна быть не менее 70%. /dp.ru/

НЕДВИЖИМОСТЬ

Арендаторов набралось на «полтора треугольника»

СПб. Фонд имущества Санкт-Петербурга сообщил о первых результатах разработки концепции развития бывшего завода «Красный треугольник» на Обводном канале. Фонд имущества нашел арендаторов, готовых

занять более 300 тыс. м², рассказал «ДП» гендиректор фонда Денис Мартюшев. «У нас сейчас уже выстроилась очередь из тех, кто готов арендовать помещения в новом пространстве. Их на полтора «Треугольника» хватит», — заявил он. В настоящее время город владеет 9,9 из 34 га земли бывшего завода и имеет права собственности на 205 тыс. из 545 тыс. м² недвижимости на его территории. /dp.ru/

КОНТРАКТ

Дороги вокруг «Лакха центра» построит «АБЗ Дорстрой»

СПб. Власти Петербурга выбрали подрядчика по строительству улиц вокруг делового квартала «Лакха центр», где разместится главный офис «Газпрома», и примыкающий к Приморскому шоссе. Им станет ЗАО «АБЗ-Дорстрой» (входит в ГК «АБЗ-1» Владимира Калинина), сообщили в комитете по развитию транспортной инфраструктуры в пятницу. Подрядчик выполнит работы за 1,21 млрд рублей. Это на 260 млн рублей дешевле стартовой суммы тендера, который был объявлен 26 февраля. /dp.ru/

«Ленэнерго»

«Ленэнерго», несколько лет активно присоединявшее электросети садоводств, снижает темп. Его конкурент ОЭК, лишенный права собирать плату с потребителей, хочет вернуться на рынок объемом около 3 млрд рублей.



АЛЕКСЕЙ ДМИТРИЕВ
aleksey.dmitriyev@dp.ru

Входящее в группу «Россети» ПАО «Ленэнерго» на днях отчиталось о подключении за I квартал года 2,15 км линий электропередачи и трансформаторных подстанций общей мощностью 0,5 МВА, принадлежавших садоводческим некоммерческим товариществам (СНТ) «Лемпала» и «Сойкино» во Всеволожском и Ломоносовском районах области.

С 2016 года, по данным компании, «Ленэнерго» приняло на баланс 108 км сетей садоводов и дачников общей мощностью 3740,8 МВА в 10 районах Ленобласти.

При этом «Ленэнерго» демонстрирует снижение темпов консолидации сетей СНТ. Если в 2016 году в среднем за квартал компании удавалось присоединить 19,9 км сетей, в 2017-м за первые 3 месяца года — 11,7 км (других данных компания не предоставила), то в 2018 го-

ду темпы упали более чем в 5 раз.

Кроме «Ленэнерго» правом заниматься технологическим присоединением в регионе обладают 22 юрлица: АО «Ленинградская областная электросетевая компания», ООО «Региональные электрические сети», ООО «Ленсеть» и другие. С начала 1990-х годов дачные сети находятся на балансе садоводств, которые могут либо обслуживать их самостоятельно, либо передать любой сетевой компании.

Газета «Деловой Петербург» предлагает принять участие в круглых столах

Дата и время	Спикер	Темы и вопросы для обсуждения	Контакты для записи
26 июня 11-00	БАРАНОВСКИЙ Евгений Петрович Заместитель председателя комитета по строительству	- Каково сейчас состояние Петербургских набережных? Как оно изменилось за последние годы и почему? - Сколько средств тратит город на их содержание и развитие? Какие планы по работе с набережными на этот год? - Почему бизнесу интересно застраивать городские набережные? Какие сложности при реализации этих проектов возникают? - Строительство у воды — ответственность и вызовы. Как создать красивый проект на берегу? Особенности проектирования и строительства таких объектов (особенности почв, композиция набережной, сложности реновации — поскольку большинство оставшихся на набережных пятен под застройку — это бывшие промзоны)? Как близость дома к воде влияет на себестоимость его строительства и на цены продаж жилья? - Перспективы создания набережных в Петербурге?	+7(921)958-4453, Natalia.Novosotskaya@dp.ru
26 июня 16-00	ЯЛОВ Дмитрий Анатольевич Заместитель председателя Правительства Ленинградской области по экономике и инвестициям	- Внедрение новых механизмов коммуникации с бизнесом, обеспечивающих снижение административных барьеров в градостроительстве. - Соблюдение региональных нормативов. - Работа, планируемая в данном направлении в дальнейшем.	+7 (911) 018-88-00 viktorya.karpus@dp.ru
27 июня 11-00	ЧАМАРА Денис Петрович Председатель Комитета по информатизации и связи	ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО - Какие информационные технологии применяют в Петербурге при создании новых микрорайонов? Какова их эффективность? Есть ли риски? Есть ли городская программа в этой области? Ее сроки и результаты? - Информационные технологии при проектировании и строительстве жилых комплексов? Какие тенденции? О чем говорит мировой опыт? - Цифровые технологии, информатизация и связь на службе у застройщиков. В чем сложности применения таких технологий? Активно ли их применяют строители? Можно ли назвать их конкурентным преимуществом и почему? - Цифровые технологии в эксплуатации зданий. В чем их эффективность?	+7 (911) 018-88-00 viktorya.karpus@dp.ru
12 июля 11-00	МОСКВИН Михаил Иванович Заместитель Председателя Правительства Ленинградской области по строительству	БИЗНЕС И ВЛАСТЬ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ - Как развивается взаимодействие бизнеса и власти Ленинградской области в строительной сфере? - По каким причинам возникают основные споры и как их удается решать? - Как повлияли на диалог изменения в градостроительной документации? Какие вопросы возникают? - Как развивается программа «Светофор»? Не планируют ли ее дополнительно корректировать? - Как отразилось на работе застройщиков региона грядущее изменение 214-ФЗ? Увеличилось ли число обращений за разрешением на строительство? Справились ли с выросшей нагрузкой чиновники? Ваше отношение к этим переменам и какие у них будут последствия для строительной отрасли Ленинградской области?	+7 (911) 018-88-00 viktorya.karpus@dp.ru

Место проведения круглых столов: конференц-зал VALGE TUBA, офис газеты «Деловой Петербург», ул. Академика Павлова, д. 5

идет огородами

Война за территорию

До конца 2016 года при соединением сетей СНТ на территории Ленобласти и Петербурга занималось ОАО «Объединенная энергетическая компания» (ОЭК), учрежденное в 2002 году администрацией Петербурга. Однако осенью 2016 года, после снижения доли города в структуре собственников, областной комитет по тарифам лишил ОЭК статуса территориальной сетевой организации, и компания потеряла право собирать плату за передачу энергии.

С 2015 года ОЭК принадлежит на 75% частным лицам: владельцам петербургского ООО «Сетевые инвестиции» (33,33%), московских ООО «Региональные энергетические системы» (21,25%) и ООО «Энергоинвест» (18,33%). Президентом ОЭК значится бизнесмен Владислав Антупьев. Блокирующий пакет ОЭК (25,04%) находится у «Ленэнерго» через учрежденное городским комитетом имущественных отношений АО «Санкт-Петербургские электрические сети». ОЭК занимает

ся присоединением сетей СНТ еще в шести регионах.

Выручка ОЭК за 2016 год, по данным «СПАРК-Интерфакс», составила 993 млн рублей. Выручка «Ленэнерго» за 2016 год — 61,26 млрд рублей, а за 2017 год — 74,68 млрд.

С 2016 года, говорят в ОЭК, компания заключила с СНТ 233 договора на технологическое присоединение в Петербурге и области. «Работа по присоединению продолжается», — уверяют в ОЭК. В нынешнем статусе компания может брать деньги за подключение, но не за транзит энергии по своим сетям, которые фактически предоставляет абонентам бесплатно.

В настоящий момент на территории Петербурга и области, по информации самой ОЭК, она имеет на балансе 1 тыс. км линий электропередачи около 500 садоводческих некоммерческих товариществ.

По данным Союза садоводов Санкт-Петербурга, ОЭК владела сетями 217 СНТ уже на конец 2016 года, из них 135 — в Ленобласти. И если в Петербурге на балансе сетевых компа-



→ Гендиректор ПАО «Ленэнерго» Андрей Рюмин продолжает принимать на баланс сети садоводческих товариществ. Но без спешки. ФОТО: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО / КОММЕРСАНТ

ний находится порядка 90% из 265 сетей СНТ, то в Ленобласти — около 500 из 3531 имеющихся, если верить данным всероссийской сельскохозяйственной переписи 2016 года.

3 млрд на кону

«Три тысячи потенциальных коллективных заявок на технологическое присоединение к электрическим сетям — это

неплохой объем. Плата за присоединение составляет значительную часть выручки электросетевых компаний: в прошлом году эта услуга принесла почти 1/5 выручки ПАО «Ленэнерго» (19,5%), — рассуждает эксперт-аналитик АО «ФИНАМ» Алексей Кала-

чев. — Если плата за передачу электроэнергии подключенным потребителям является более-менее стабильным источником доходов, то плата за присоединение — это показатель, за который нужно бороться. Неподключенные потребители — не бесконечный ресурс».

«Конкуренции за электросети СНТ нет и не может быть, — уверяют в «Ленэнерго». — Коммерческого интереса в такой консолидации фактически нет. Сторонние сетевые организации зачастую приобретают сети СНТ в целях увеличения финансирования, выделяемого при установлении тарифов».

«ОЭК очень хотела бы вернуть статус сетевой компании в Ленобласти, поэтому делает хорошую мину и на всякий случай развивает бизнес в других регионах, — рассуждает высокопоставленный источник в одной из крупных компаний. — Что касается неосвоенного рынка присоединения сетей областных СНТ, его можно оценить с учетом всех льгот за присоединение в 3 млрд рублей».

Судитесь с конкурентами? Властью? Бывшими партнёрами?

Считаете, что судья не объективен?

Рискуете потерять миллионы?

РЕШЕНИЕ ЕСТЬ!

Присутствие в зале суда журналиста заставляет судью строже придерживаться процессуальных норм, а зачастую и удерживает его от вынесения неправоудного решения.

ВЫЗОВИТЕ В СУД НАШЕГО РЕПОРТЕРА!

Мы гарантируем:

- обязательное и официальное присутствие журналиста в зале суда с заведомым уведомлением судьи (а также при любом публичном — административном, налоговом, антимонопольном и др. — разбирательстве с вашим участием)
- абсолютную объективность освещения* судебного процесса **на сайте dp.ru**

*«ДП» не согласовывает текст публикации ни с одной из сторон спора

РЕКЛАМА

ПРАКТИКА АНТИМОНОПОЛЬНОЙ СЛУЖБЫ



М-СТАЙЛ

Закажите бесплатную демонстрацию системы

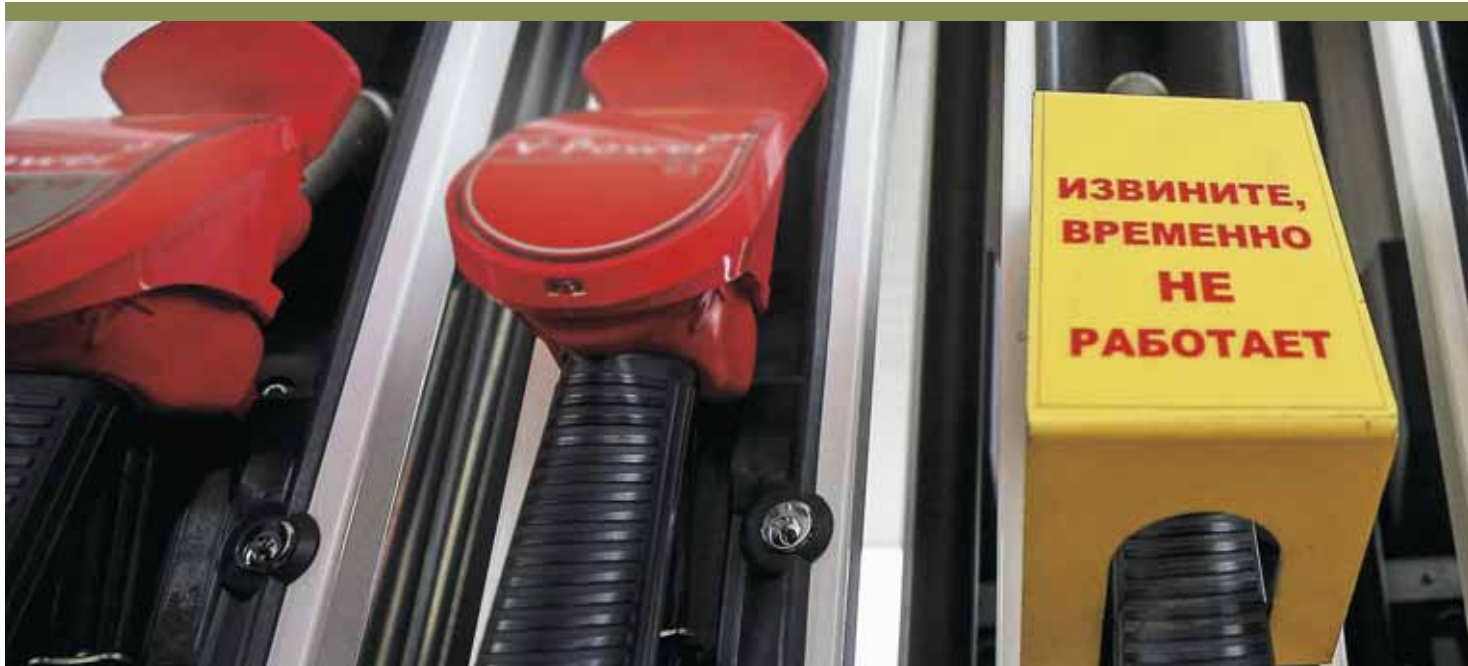
РЕШЕНИЯ ФАС И УФАС ПО НАРУШЕНИЯМ В:

- ЗАКУПКАХ
- РЕКЛАМЕ
- ТОРГАХ

РЕКЛАМА

(812) 244-95-95, 8-800-2000-226 | m-style.su

6 НОВОСТИ



Выборгская топливная компания не зап

Один из долгожителей рынка нефтепродуктов региона Выборгская топливная компания сворачивает сеть автозаправочных станций. Имущество выставили на продажу, объясняя это кризисом на рынке моторного топлива.

В Ленинградской области закрывается сеть автозаправочных станций ООО «Выборгская топливная компания». На аукцион выставили АЗС, расположенные перед пунктами таможенного пропуска на границе с Финляндией (Торфяновка, Светогорск и Брусничное), в Выборге, Каменногорске и Приморске. Согласно перечню продаваемого имущества, покупателей ищут для 10 заправочных станций, земельных участков под ними, топливного оборудования и здания мотеля «Огоньки» на трассе «Скандинавия» в Первомойском. Общая стоимость активов оценивается в 1,2 млрд рублей. Лоты разбиты на 11 частей от 20 млн до 350 млн рублей.

ВТК с ноября 2014 года является правопреемником ЗАО «Выборгская топливная компания», образованного в декабре 2001 года. По данным базы СПАРК, бизнес принадлежит давним партнерам и известным выборгским предпринимателям Александру Петрову (одному из акционеров Выборгского судостроительного завода и отцу экс-пилота «Формулы-1» Виталия Петрова, выступающего сейчас за SMP Racing миллиардера Бориса Ротенберга), Наталье Беликовой и Юрию Паймулину. Небольшими долями компании также владеют Эльвира Патраева (экс-супруга экс первого вице-губернатора Ленобласти) и Сергей Паршин.

Финны не выручили

Аукцион пройдет 17 июля, потенциальным инвесторам уже разрешили подавать заявки. Как указано в документации к конкурсу, собственниками имущества являются ООО «Вега», ООО «Антарес», ООО «Аверс», ООО «Сириус», ООО «Арктур», ООО «Мицар» и ООО «Алькор», также аффилированные с Петровым и Беликовой. ВТК заключала договоры аренды с этими компаниями, но сроки согла-



→ На продажу выставлено 10 АЗС и мотель на трассе «Скандинавия». ФОТО: ЕГОР АЛЕЕВ / ТАСС

шений истекают летом. Заправки распродают вместе со всей начинкой, начиная от рекламных баннеров и заканчивая готовыми помещениями с кафе.

Как рассказали «ДП» в ВТК, компания до последнего момента не хотела отказываться от бизнеса, но после начала топливного кризиса заниматься продажами на независимых АЗС стало невыгодно. Попытки правительства стабилизировать положение на рынке и зафиксировать цены на заправках за счет снижения акцизов и налогового маневра в ВТК называли каплей в море, которая поможет лишь крупным холдингам со своими оптовыми базами, нефтедобывающими и перерабатывающими заводами.

«Посмотрите биржевые цены на бензин, и все сразу станет понятно. Оптовые цены выше розничных. Ра-

ботать дальше в таких условиях стало нерентабельно. К сожалению, в данной ситуации все дошло до такой стадии», — отметили в ВТК. На данный момент организаторы конкурса говорят, что заявок от покупателей еще не получали.

С 2014 года выручка ВТК не опускалась ниже 900 млн рублей в год, а чистая прибыль по последнему финансовому отчету составила 500 тыс. рублей, следует из базы СПАРК. От продажи бизнеса не спас даже ажиотаж и большой спрос финских водителей на российский бензин. За счет курса валют покупать топливо в Ленобласти иностранцам стало выгоднее.

Точка невозврата

Участники топливного рынка Северо-Запада подтверждают, что небольшие сети подталкивают к продаже по экономическим причинам. Мелкооптовые цены на биржах начали повышаться с февраля, но во время предвыборной кампании никто не рисковал увеличивать стоимость бензина в рознице. После избрания президента сдерживающий фактор исчез и начался резкий скачок цен. В кабмине, напомним, кризис хотят остановить с помощью снижения с 1 июня акцизов



КОММЕНТАРИИ

Методика проста: отпустить цены



РИНАТ ХАНТЕМИРОВ,
эксперт агентства «Аналитика
товарных рынков»

Методы решения известны и отработаны еще Егором Гайдаром: отпустить внутренние цены. И они быстро приходят к паритету с мировыми. При реализации этого сценария цены крупного опта превысят экспортный паритет, так как товар идет на тот рынок, где выше цена. При этом затраты мелкооптовых и розничных продавцов составляют около 5 руб./л для АЗС с высокими объемами реализации топлива и более 6 руб./л для станций «в глуши». И это лишь точка безубыточности для АЗС.



ПАВЕЛ БАЖЕНОВ,
президент
Независимого топливного союза

Большинство независимых сетей АЗС находится в критической экономической ситуации, учитывая, что правительство не хочет принимать оперативные решения, хоть мы и бьем в набат. Предложение о продаже региональной сети — это вполне отражающая действительность ситуация. Люди хотят продать. Вопрос: кто купит, потому что очень высокая цена. Если бы речь шла о закрытии, то было бы печально. А это пока первая ласточка, и, скорее всего, по этому направлению будет дефицит заправок.

Независимая управляет

на бензин на 3 тыс. рублей за тонну, а также на дизельное топливо — до 2 тыс. рублей от действующих ставок.

В последнем июньском обзоре независимого агентства «Аналитика товарных рынков» подчеркивается, что весной ценообразование бензина и дизтоплива приняло необычный вид. К примеру, экспортный паритет для бензина производства Московского НПЗ составлял 60 693 руб./т, или 45,22 руб./л. При этом биржевая цена бензина «Регуляр-92» у компании «Газпромнефть — Региональные продажи» была на уровне 54 600 руб./т, или 40,68 руб./л. Продажа бензина на экспорт была намного выгоднее его отгрузок на внутренний рынок.

«Направляется следующий вывод: реализация нефтепродуктов на российском рынке перестала быть бизнесом и превратилась в своего рода социальную нагрузку. Бизнес предполагает возникновение добавленной стоимости и прибыли, однако в рассмотренном случае цена закупки выше цены продажи во всех звеньях движения товара от производителя к потребителю. При этом участники рынка нефтепродуктов несут затраты на транспортировку и хранение товара, операционные расходы АЗС, платят проценты банкам и зарплату сотрудникам. Вертикально интегрированным нефтяным компаниям (ВИНК) такая социальная нагрузка по плечу, или по крайней мере им к ней не привыкать. Основную прибыль они получают от добычи и экспорта нефти. Но возникает вопрос, как в такой ситуации выжить независимым нефтепереработчикам», — считают в агентстве.

По его словам, сложившаяся ситуация отдаленно напоминает начало 1990-х годов, когда тоже наблюдался диспаритет

внутренних и мировых цен, но совершенно в других масштабах.

Win для ВИНК

В руководстве Петербургской топливной компании (ПТК) уточняют, что независимые АЗС уже 4 месяца подряд работают с высокими рисками убытка. «Каждый литр приносит минус. В феврале случилось историческое событие, когда биржевые цены превысили розничные. Соответственно, с тех пор компании терпят прямые убытки. Когда завершится этот период, спрогнозировать невозможно. Российский топливный союз уже обращался к Козаку (вице-премьеру РФ Дмитрию Козаку. — Ред.), ответственные и должностные лица названы», — прокомментировали в ПТК тенденции на рынке.

Среди потенциальных покупателей сети АЗС в Ленобласти эксперты называют «Газпромнефть», «ЛУКОЙЛ» и другие круп-

ные ВИНК, доминирующие на топливном рынке России. За счет добычи, переработки, экспортных и оптовых поставок они могут закрыть розничные траты. Однако не исключен вариант, при котором все активы уйдут банковским структурам.

По похожему сценарию развивалась история с банкротством холдинга «Фаэтон» Сергея Снопка. Тогда крупнейшими кредиторами компании стали девять банков: Сбербанк, ВТБ, «Россия», «Уралсиб», Россельхозбанк, «Глобэкс», Связьбанк и Юникредитбанк. Однако у приобретателей активов возникли большие проблемы. Так, петербургские бизнесмены сирийского происхождения Яхия Аудах и Даниэль Аюшали летом 2017 года участвовали в конкурсных торгах АЗС «Фаэтона» на Липовой аллее. Вступить во владение оказалось непросто: даже через 7 месяцев после аукциона АЗС продолжали удерживать дружественные ему структуры. И даже право собственности на купленный лот зарегистрировать не удалось: документы, поданные в МФЦ, были приостановлены Росреестром в связи с обременениями.

АНТОН ТАРАНУХА
news@dp.ru

1,2

млрд рублей — общая стоимость активов компании. Выставлено 11 лотов от 20 млн до 350 млн рублей.

ПРОДАЖА
комплекс зданий и сооружений
на земельных участках
общей площадью 0,98 га
Санкт-Петербург, ул. Обручевых, 1

- Территория благоустроена, подъезд для автотранспорта заасфальтирован. Удобный выезд на КАД (около 5 км).
- К участкам подведены все городские коммуникации.
- Расстояние до ближайшей станции метро «Политехническая» - 450 м.

Дата аукциона — 19.07.2018

Цена отсечения — 299 646 000 руб.



Строительные
технологии

+7 (495) 909 0000
www.stroytech-rt.ru

АО «РТ-Стройтех»
специализированная организация
по продаже непрофильных активов
Государственной корпорации «Ростех»

РЕКЛАМА

8 БАНКИ И ФИНАНСЫ

МНЕНИЕ

НДС, НДФЛ, акцизы: кто первый на повышение?



АННА КОКОРЕВА,

замдиректора аналитического департамента «Альпари»

В начале нового президентского срока Владимира Путина граждан и бизнес беспокоит вопрос повышения налогов. На данный момент в правительстве обсуждают ряд изменений в налоговом законодательстве, а именно: повышение НДС, НДФЛ, акцизов и завершение налогового маневра в нефтяной отрасли. Все эти инсинуации с налоговыми ставками нужны для исполнения майских указов президента, так как повышение каждого из налогов принесет в бюджет несколько триллионов рублей за 6 лет.

Наиболее активно в Кабинете министров обсуждают увеличение ставки НДС с 18 до 20% и отмену льготной ставки 10% для социально значимых товаров и услуг. Реализация подобной меры позволит в течение 6 лет привлечь в бюджет 2 трлн рублей, которые направят на реализацию майских указов президента. Однако у такой инициативы есть минусы. Рост НДС приведет к росту цен на товары и услуги, а значит, к росту инфляции на 0,8–1%. Однако это в теории, на практике цены могут вырасти на более существенный процент, что ударит по доходам населения, которые и так снижаются.

Рост цен, в свою очередь, может привести к падению спроса на товары и услуги. Таким образом, производители пострадают от падения объемов производимой продукции. Когда перед правительством стоит цель достичь экономического роста в районе 2,5%, повышение НДС может нести в себе риски.

В отличие от вероятности повышения НДС, вероятность увеличения ставки НДФЛ меньше. В данном случае речь идет не о прямом повышении, а о введении прогрессивной шкалы, то есть размер ставки налога будет зависеть от размера дохода физического лица. Наиболее богатые слои населения будут платить больше остальных. Однако в условиях падения доходов граждан реализация такой идеи является неудачной, так как увеличит численность бедных слоев населения. Кроме того, в отличие от НДС, уклониться от уплаты НДФЛ гораздо проще. Это значит, что количество граждан, работающих за серую зарплату, возрастет.

С большой долей вероятности идея изменения налогообложения в части НДФЛ отпадет. Особенно тяжелой в ближайшие годы может стать участь алкоголиков и курящих, а также автолюбителей, так как в течение 6 лет акцизы на алкогольную и табачную продукцию, а также топливо будут плавно расти. В июне правительство отказалось от повышения акцизов на бензин и дизельное топливо и даже планирует их снизить для стабилизации цен на рынке. Однако обобщаться не стоит, это временная ситуация. Сегодня цена увеличивается на фоне роста цен на нефть, а вместе с ними — экспортных цен на бензин и дизель, в совокупности со слабым рублем это приводит к резким ценовым скачкам на внутреннем рынке.

Цена на бензин на внутреннем рынке может снизиться в случае укрепления рубля, чего пока не предвидится. Для промышленности, как для основного потребителя топлива, рост внутренних цен также будет носить негативный характер. Для бизнеса это увеличение издержек, которое ведет к росту стоимости конечной продукции. Таким образом, это снова затрагивает инфляцию и кошелечек потребителя.



Толпа вме

Рынок краудфандинга вырос за прошлый год почти в 2 раза. Игроки считают, что от сбора денег на музыку и кино рынок движется к поддержке бизнеса, а наиболее перспективен краудинвестинг.



НАТАЛЬЯ МОДЕЛЬ

nm@dp.ru

Объем рынка краудфандинга в 2017 году — 11,2 млрд рублей, что почти в 2 раза больше, чем в 2016-м, подсчитал ЦБ. Краудфандинг находится еще только в начале своего развития, но при грамотном регулировании и доверии инвесторов может стать альтернативой банковскому кредитованию.

Эффект низкой базы

Сейчас в стране работает более 30 специализированных платформ, многие из которых ориентированы на развитие определенных направлений — творческих, технологических, социальных, а также на другие отрасли коллективного финансирования: краудинвестинг (разновидность краудфандинга, при которой инвес-

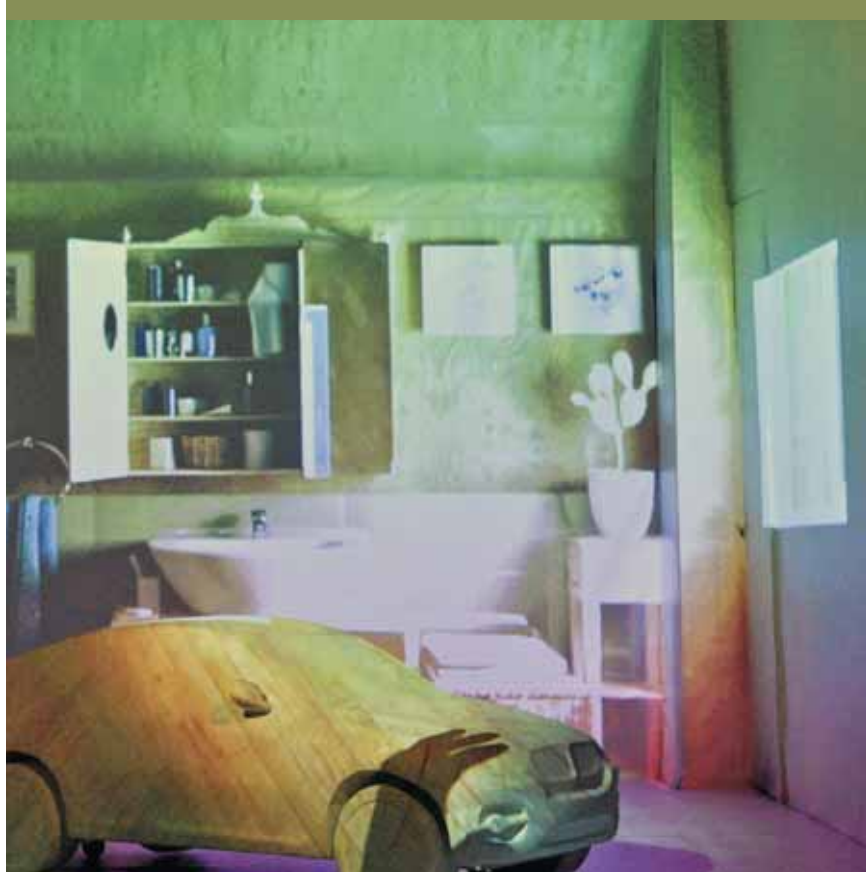
торы в качестве вознаграждения получают долю в капитале проекта, в который они вложились) и краудлендинг (вклады в качестве вознаграждения получают процент от вложенной суммы в течение определенного времени, а сам вклад возвращается к ним по истечении установленного срока).

По данным крупнейшей российской крауд-платформы Planeta.ru, рынок краудфандинга показывает прирост в среднем на 200% год. Но способствует этому эффект низкой базы — рынок пока только формируется.

О росте популярности краудфандинга в России говорит рост покупательского чека. По данным Planeta.ru, в 2012–2013 годах пользователи в среднем тратили на поддержку крауд-кам-

паний от 500 до 750 рублей, а сейчас средний чек составляет уже 1500 рублей. Сумма заключенных сделок p2p (выдача займов физическому лицу физическим лицом) в прошлом году выросла практически в 2 раза по сравнению с предыдущим периодом, достигнув 208,8 млн рублей, следует из данных Банка России.

На старте российского краудфандинга средний сбор одного проекта составлял 137 тыс. рублей, сейчас он вырос больше чем в 2 раза и составляет 290 тыс. рублей. В среднем в одном крауд-проекте участвуют 186 человек. 40% спонсоров проектов Planeta.ru — люди 25–34 лет, 30% участников кампаний — от 18 до 24 лет, на третьем месте по актив-



СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КРАУДПЛАТФОРМ

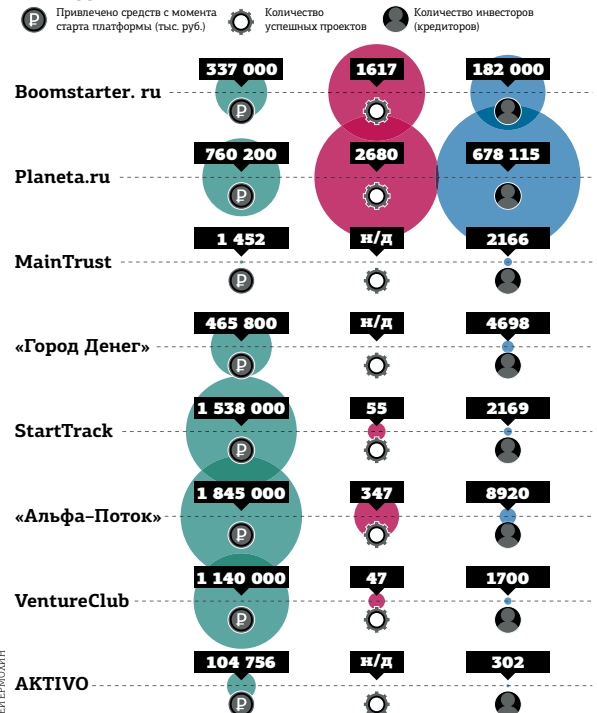


ФОТО: СЕРГЕЙ РАХОВИЧ

Источники: аналитический доклад «Новые инструменты привлечения финансирования для развития технологических компаний: практика использования и перспективы развития в России» Центра стратегических разработок, НИУ ВШЭ, «ВенчурКлуб». (Данные на 2017 г.)

Это банком

ности (13%) категория 45+. Географическое преимущество пока что за жителями Москвы, Петербурга и Екатеринбурга.

Собрали на кофейню

Громкими историями успеха краудфандинга могут похвастаться представители творческой индустрии, которые собрали деньги на новый альбом или мультфильм. Если говорить о бизнесе, то, как правило, это представители потребительского рынка, например кафе, магазины, производители продуктов питания и технологические компании.

На площадке Boomstarter запускается много мобильных приложений, небольших локальных стартапов, много проектов, связанных с кофе, например передвижные фургоны, а также онлайн-школы и курсы. В «Альфа-Потоке» значительную часть портфеля составляет оптовая и розничная торговля.

По мнению аналитиков, краудфандинг является решением для тех, кому банк кредит заведомо не предоставит. В первую очередь это творческие проекты, во вторую — радикальные инновационные проекты. Последние постепенно получают возможность привлекать средства в криптовалютах в рамках ICO, что от-

части снижает привлекательность традиционного краудфандинга, считает аналитик компании «ФИНАМ» Леонид Делицын.

«Наш основной клиент — это малый бизнес, который практически не может получить деньги в банке, потому что его пытаются оценивать по принципам и меркам среднего и крупного. Это хорошие, успешные компании, но к ним нужен другой подход», — согласен директор по продукту компании «Альфа-Поток» Иван Анохин. Однако пока что объемы кредитования краудфандинга несравнимо меньше банковских — он еще только в начале своего развития.

Нужен закон

Это развитие сдерживают несколько факторов. Во-первых, налоги — учет выплаты НДС за десятки и сотни физлиц. По закону его обязана уплачивать компания-заемщик за каждого отдельного кредитора. При этом сама суть краудфандинга в том, что каждой компании выдается много отдельных займов множеству инвесторов.

Помимо этого для развития рынка необходимы истории успеха. Пока в прессе не освещается фантастический успех компаний, которые привлекли средства

через краудфандинг, а операторы известны гораздо меньше, чем Илон Маск, Питер Тиль или хотя бы отечественные банкиры, хайп не получается, сетует Леонид Делицын.

Представители платформы Boomstarter называют основными барьерами роста краудфандинга в нашей стране недоверие, недостаточно развитую культуру поддержки бизнес-проектов, а также не очень высокие доходы большинства населения.

Банк России добавляет к этому списку отсутствие уверенности в том, что виртуальный контрагент по площадке реально существует, качество скрининга получателя средств и возможность использования мошеннических схем.

Пока же игроки ждут новостей о регулировании рынка. Законопроект по краудфандингу («О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ») проходит второе чтение в Госдуме. Действующего законодательства для развития краудфандинга достаточно, но вот для краудинвестинга специальное регулирование необходимо, так как это новый полноценный финансовый инструмент со своей спецификой, считают в Planeta.ru.

КОММЕНТАРИИ

Интересно бизнесу



ФЕДОР МУРАЧКОВСКИЙ,
сооснователь и генеральный директор
компании Planeta.ru

Российский краудфандинг из модного инструмента привлечения средств превратился в работающий механизм. Рынок народного финансирования в России во многом повторяет западную модель. Во всем мире краудфандинг начался с творческих проектов (в частности, музыкальных), затем поднялись социальные, а уже потом — бизнес и технологические компании. Меня как предпринимателя очень радует, что в последнее время увеличивается число бизнес-компаний: с помощью краудфандинга открывают магазины и кафе, создают прототипы гаджетов или запускают производство.



ЛУИЗА АЛЕКСАНДРОВА,
директор по развитию
Союза организаций бизнес-ангелов

По моим оценкам, рынок краудфандинга в России развивается, но не быстро, а вот рынок краудинвестинга растет стремительно. За последний год появилось не менее пяти новых краудинвестинговых платформ.

Видно, что такие проекты вызывают интерес не только у инвесторов-пользователей, но и у инвесторов в сами эти платформы. В числе самых активных инвесторов в такие платформы — банки и микрофинансовые организации. Ведь это — альтернатива традиционному кредитованию и инвестированию.

153,2

млн рублей, по данным ЦБ, составляет объем сегмента краудинвестинга по итогам 2017 года. При помощи краудинвестинговых площадок были привлечены инвестиции в 19 компаний.

10 ДОХОД

МНЕНИЕ

Дорогая нефть
акциям не впрокАЛЕКСАНДР ПИРОЖКОВ,
редактор

Котировки российских акций потеряли связь с ценами на нефть. За последние 3 месяца черное золото подорожало примерно на 10%, а индекс РТС на столько же упал. Чуть более месяца назад, когда цена нефти сорта Brent преодолела круглую отметку \$80 за баррель, автор этих строк интересовался у экспертов, улучшат ли их отношение к российским акциям факт достижения этого уровня, которого еще в начале года мало кто ожидал в ближайшей перспективе. Экспертами в тот раз оказались участники рынка коллективных инвестиций, собравшиеся в Петербурге на форум Investfunds. Эти люди мониторят различные финансовые рынки в поисках наименее рискованных и наиболее перспективных с точки зрения доходности инструментов для вложения денег своих клиентов. Как выяснилось из прозвучавших на форуме выступлений, самые привлекательные по соотношению риск/доходность инструменты отыскиваются в основном на зарубежных рынках.

По мнению управляющих активами, российские акции, безусловно, стоят слишком дешево для ситуации «нефть по 80». Если оценивать их по традиционным индикаторам типа P/E (цена по отношению к прибыли на акцию), то они сильно недооценены по сравнению с зарубежными аналогами. Но у этих зарубежных аналогов нет санкционных рисков, тогда как у российских — есть. А то, что международные санкции могут неожиданно и быстро обрушить котировки акций в 2 раза и более, мы совсем недавно, в апреле, убедились на примере «Русала» и Ел+. Поэтому российские акции были недооцененными и при нефти по \$70, и по \$50. И будут недооцененными, скорее всего, при нефти по \$90 и по \$100.

Кроме того, как пояснил Александр Варюшкин, старший партнер FP Wealth Solutions, миноритарии российских нефтегазовых компаний не получают практически никаких выгод от повышения цены нефти на мировом рынке. Большую часть дополнительных доходов от этого забирает государство в виде экспортных пошлин. А остальное попадает в распоряжение менеджмента, который может потратить излишки на покупку активов или мегапроекты, а не на выплаты акционерам. Особенно эти «слабости» компании, подконтрольные государству, вроде «Газпрома» или «Роснефти». Александр Баранов, директор департамента риск-менеджмента «Ай Кью Джи Управление активами», отметил еще одно соображение, отталкивающее иностранных инвесторов от российских акций. Если взять индекс РТС, учитывающий котировки российских акций в долларах США, и сравнить его с индексом Amex Oil Index, куда входят акции глобальных нефтяных компаний, то можно увидеть, что второй ведет себя на долгосрочных промежутках времени гораздо лучше: у него меньше волатильность и больше рост. Получается, что у российского рынка акций есть в мире хорошая альтернатива.

Добавим, что и внутри страны можно найти неплохую альтернативу акциям, если есть желание заработать на росте цены нефти. Это фьючерсы на нефть, которые торгуются на Московской бирже. Вот уж какому инструменту санкции точно не страшны. Беда только в том, что фьючерсы не транслируют сбережения в бизнес компаний и не дают отдачи в виде дивидендов. Это игрушка для спекулянтов, а не для инвесторов.

Омбудсмен 3

Новый институт финансового омбудсмена призван сократить число судебных споров, связанных с финансовыми услугами.

Сейчас примерно 30–40% жалоб, поступающих в Банк России от потребителей финансовых услуг, находится в компетенции суда. Об этом сообщил глава Службы по защите прав потребителей и обеспечению доступности финансовых услуг Банка России Михаил Мамута, выступая на XVI Международной конференции по страхованию в Петербурге.

«Количество судебных споров только в сегменте ОСАГО исчисляется сотнями тысяч в год, — рассказал Михаил Мамута корреспонденту «ДП». — Мы рассчитываем, что в будущем число споров, урегулированных компаниями самостоятельно или с помощью третьей стороны — омбудсмена или суда, будет сокращаться. Предложенная в законе схема (публичность и платность) создает все стимулы для финансовых организаций не доводить спор до суда и даже до омбудсмена: компании дается два шанса урегулировать спор с потребителем — сначала на этапе претензии гражданина и потом до вынесения решения финансового уполномоченного. И только если финансовая компания твердо уверена в своей правоте, ей целесообразно уведомить об этом омбудсмена, и тот будет рассматривать спор по существу».

По словам Мамуты, до настоящего времени претензионный порядок урегулирования споров потребителей с финансовыми организациями действует только в сегменте ОСАГО. Здесь потребитель должен предварительно, перед подачей иска в суд для защиты своих прав, обратиться с претензией в страховую компанию. В остальных сегментах финансового рынка это правило пока не работает, и потребитель чаще всего сразу обращается в суд.

Институт финансового уполномоченного будет состоять из главного омбудсмена, назначаемого советом директоров ЦБ, и отраслевых омбудсменов в различных сферах финансовых услуг. Он позволит оперативно решать споры, возникающие между финансовыми организациями и потребителями их услуг, в досудебном порядке, что заметно снизит нагрузку на суды, отметил Мамута. Он уточнил, что в международной практике до 80% споров при наличии действующего института финансового защитника урегулируются при первом обращении потребителя с претензией в финансовую организацию. Еще 15% споров переходит на стадию рассмотрения финансовым уполномоченным, и только 5% споров доходит до суда.

Сергей Шамраев, генеральный директор «Телетрейд Групп», верит в быстрый эффект от работы финансового уполномоченного в виде уменьшения нагрузки на суды. «Скорее всего, это мы увидим быстро, может быть, через год, а если речь идет об уменьшении долговой нагрузки на малообеспеченные слои населения, то здесь необходимо больше времени, возможно, 2–3 года», — говорит он.

Елена Стратьева, вице-президент НАУМИР, директор СРО «МиР», рассчитывает, что появление финансового омбудсмена позволит более объективно оценивать качество работы финансовых организаций. «Сегодня оценивается общее количество жалоб: ЦБ дает статистику, сколько

жалоб поступило на какой сегмент. Но, к сожалению, не дается качественной оценки — какая часть этих жалоб обоснованна», — констатирует она.

Решения финансового омбудсмена будут обязательными для исполнения финансовыми организациями. Потребитель будет получать аналог исполнительного листа, по которому сможет взыскивать компенсацию ущерба. Организации, исполнившие решение в срок, будут освобождаваться от уплаты штрафов за нарушение прав потребителей. При этом участники спора будут иметь право при несогласии с решением уполномоченного обжаловать это решение в судебном порядке, уточнил Михаил Мамута.

Ущемление посредников

Как рассказал Михаил Мамута, финансовый уполномоченный будет принимать решение по поступающим обращениям в течение 15 дней, если они поданы в электронном виде и свежие, то есть с момента возникновения оснований для жалобы прошло не более 6 месяцев. Если же обращение подано в бумажном виде или жалоба в нем более «вызревшая», то срок увеличится до 30 дней. Такое же увеличение срока рассмотрения обращений происходит и в том случае, когда потребитель обращается к омбудсмену не сам, а через посредника. Такое явление можно часто наблюдать в судах по страховым возмещениям по ОСАГО: посредники выкупают требования к страховой компании прямо на месте аварии или у офиса страховой компании, а затем вытягивают из страховщика через суд в несколько раз больше денег, чем заплатили пострадавшему в ДТП.

Еще одна мера, направленная на ущемление подобных посредников, заключается в том, что им придется платить за обращение к омбудсмену. Обращения самих потребителей уполномоченный будет принимать бесплатно.

Уполномоченный
против закона

Глупой шуткой называет закон о финансовом упол-

номоченном Павел Медведев, работающий без малого 8 лет финансовым омбудсменом при Ассоциации российских банков (АРБ). Во-первых, из-за того, что президент РФ Владимир Путин, когда поручал подготовить такой закон, говорил о необходимости отрегулировать механизм взаимодействия между финансовым учреждением и получателем кредита, а из итогового текста закона следует, что уполномоченный имеет право рассматривать обращения исключительно кредиторов финансовых организаций, но никак не должников.

«Пикантность этому скрипсу придает тот факт, что у некоторых финансовых организаций, упомянутых в законе, например ломбардов, не бывает кредиторов-граждан, — удивляется Павел Медведев. — То есть ломбарды включены в закон с единственной целью сообщить их клиентам, что финансовый уполномоченный не имеет права рассматривать какие бы то ни было их жалобы».

Во-вторых, по его мнению, и банки зря внесены в этот закон. «Кредиторы банков изредка жалуются действующему финансовому омбудсмену, — отмечает Павел Медведев. — Это так называемые «превышенцы», то есть те, кто доверил банку, ставшему неплатежеспособным, более 1,4 млн рублей. Но «превышенцы» обнаруживаются только после отзыва лицензии у банка, когда закон жаловаться омбудсмену запрещает».

Наконец, закон запрещает гражданам обращаться к уполномоченному за консультацией. «В моей практике эта позиция (обращение за консультацией) твердо держится на втором месте по частоте после жалоб граждан, имеющих проблемы с долгами. Судя по количеству благодарностей, консультаций — самая эффективная форма работы финансового омбудсмена. Не заинтересованы ли авторы закона в том, чтобы граждане чаще попадали в финансовые ловушки?» — задается вопросом Павел Медведев.

АЛЕКСАНДР ПИРОЖКОВ,
НАТАЛЬЯ МОДЕЛЬ

КОММЕНТАРИЙ

РЫНОК НЕДОУМЕВАЕТ



МАРАТ ОВЧИЯН,
директор СРО «Содействие»

Я думаю, что это очень формальный институт. У нас в кооперативах эти вопросы решаются, есть досудебные процедуры. В целом есть судебные процедуры. Функция омбудсмана не совсем понятна. Законы не обсуждаются, что сказать. Тема давно обсуждалась, я думаю, она больше популистская. Это дополнительная нагрузка на все институты, понятно, что споры в большинстве случаев будут решаться в пользу жалобщиков. С одной стороны, это пресечение недобросовестных практик, если этот спор будет решаться объективно. Но всегда есть суд, есть возможность обжаловать дело. Это позволит вычистить практики.



АЛЕКСЕЙ ЛАЗУТИН,
председатель совета Национального объединения ломбардов

Основная идея закона о финансовом уполномоченном в том, чтобы обезопасить клиентов, потребителей финансового рынка от недобросовестных практик участников финансового рынка и в досудебном порядке попробовать каким-то образом разрулить сложившуюся ситуацию.

У нас на рынке ломбардов нет судебных практик, но все равно ломбард обязан присоединиться к этому институту. Ни для регулятора это не нужно, ни для потребителя это не нужно, рынок никто не спросил. В первом чтении не было сноски о ломбардах, просто до кучи позднее, видимо, появилась. Рынок недоумевают. Понятно, что сам институт нужный, важный и полезный. Но, мне кажется, его нужно применять там, где он необходим.

ОМБУДСМЕН ИТ СУД

Что надо знать про финансового уполномоченного

Источник: закон «Об уполномоченном по правам потребителей финансовых услуг»

1

Уполномоченный рассматривает претензии потребителей к финансовым организациям объемом до 0,5 млн рублей

2

Обращаться к уполномоченному следует после обращения с претензией в финансовую организацию и получения отказа удовлетворить претензию от нее, но до обращения в суд.

4

Для потребителей финансовых услуг обращение к уполномоченному бесплатно, для посредников, которым они уступили права требования, — платно.

3

Уполномоченный принимает решения по обращениям в течение 15 дней, если обратился сам потребитель, и в течение 30 дней — если обратился посредник, которому потребитель уступил право требования к финансовой организации. Решение вступает в силу через 10 рабочих дней после подписания уполномоченным.

6

При несогласии с решением омбудсмана участники спора могут обжаловать его решение в судебном порядке.

5

Решения финансового омбудсмана в пользу потребителей обязательны для исполнения финансовыми организациями. Если организация исполняет его решение в срок, она освобождается от уплаты штрафа за нарушение прав потребителей, но при этом должна удовлетворить требование клиента и оплатить работу омбудсмана.

7

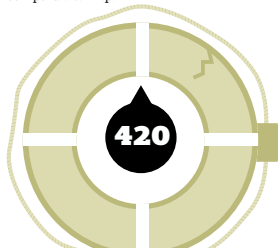
Финансовый уполномоченный назначается советом директоров Банка России РФ по представлению председателя ЦБ, согласованному с президентом РФ, сроком на 5 лет.

8

Деятельность института финансовых уполномоченных финансируется за счет вноса учредителя — Банка России, а в дальнейшем — за счет взносов финансовых организаций, в отношении которых омбудсмен рассматривает обращения, платы посредников, подающих обращения, а также доходов от инвестирования и пр.

**Количество исков
граждан к страховым
компаниям по ОСАГО,
тыс. шт.**

Источник: Банк России



2016 г.



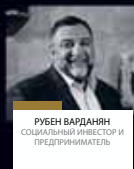
2017 г.

АТЛАНТЫ

26-27 СЕНТЯБРЯ
МОСКВА, CROCUS CITY HALL

**РОССИЙСКИЙ
БИЗНЕС-ФОРУМ
«АТЛАНТЫ»**

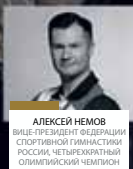
СПИКЕРЫ «АТЛАНТЫ — 2018»



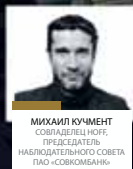
РУБЕН ВАРДАНЯН
социальный инвестор и предприниматель



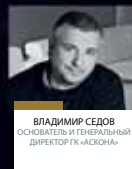
АНДРЕЙ КОМАРОВ
акционер, председатель совета директоров ПАО «ЧЕЛЯБИНСКИЙ ТРУБОПРОКАТНЫЙ ЗАВОД»



АЛЕКСЕЙ НЕМОВ
вице-президент Федерации спортивной гимнастики России, четырехкратный олимпийский чемпион



МИХАИЛ КУЧМЕНТ
совладелец NOFF, председатель наблюдательного совета ПАО «СОВКОМБАНК»



ВЛАДИМИР СЕДОВ
основатель и генеральный директор «Аскода»



АНДРЕЙ МОВЧАН
генеральный директор «МОВЧАН КОНСАЛТАНТС»



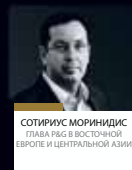
БОРИС БОБРОВНИКОВ
генеральный директор «КРОК»



АНДРЕЙ ТРУНИКОВ
основатель косметических брендов NATURA SIBERICA, ORGANIC SNOW, ИРИШКА БАБУШКИ АГЛАИИ



ГЕОРГИЙ СОЛОВЬЕВ
генеральный директор и CEO компании SKYENG



СОТИРИОС МОРИНИДИС
глава PwC в восточной Европе и центральной Азии

ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ
#стратегия, #масштабирование бизнеса,
#я: здесь, сейчас и в будущем,
#продажи и маркетинг,
#управление и лидерство

Узнай, что будет. Реши, что делать

25 лет

Деловой
Петербург

www.atlanty.ru - Купи билеты по промо-коду ДП с выгодой.

Газета «Деловой Петербург» является официальным дистрибутором бизнес-форума «Атланты»

тел. +7 911 825 63 80, olga.leonova@dp.ru



О, да, технологичная еда

Современный человек хочет приобрести новый опыт даже во время обеда. Поэтому мировой рынок foodtech-стартапов стал одним из самых быстрорастущих. В РФ такие компании генерируют выручку около \$1,4 млрд в год.

В российской практике термин foodtech обычно используется для названия стартапов, развивающихся в нише доставки еды разной степени готовности, говорит Алексей Комаров, управляющий партнер агентства «IT Бизнес Брокер». «В мировой практике foodtech — это все компании, работающие на стыке технологического сектора и рынка продуктов питания, — уточняет Людмила Алямовская, коммерческий директор Tillyrad (делает системы автоматизации ресторанов). — Иными словами, это интеграция цифровых технологий во все, что связано с производством, доставкой и приготовлением еды».

Последнее время количество «околопищевых» бизнесов в России неуклонно растет: потребитель сегодня может подписаться на ежедневные продуктовые наборы с рецептами, следить за количеством потребляемых калорий и экономить время на поездках в супермаркеты, подчеркивает Алексей Комаров.

Важно различать foodtech и кулинарные новации. «Например, производство нового вида сэндвичей не подпадает под термин foodtech, а создание персонализированных сэндвичей на основе автоматической обработки индивидуальных запросов и доставка их потребителям — к теме относится», — говорит Алексей Фролов, инвестиционный директор «Инфрафонд РВК».

На новом рынке существует несколько основных бизнес-моделей, главные из которых — доставка блюд из ресторанов и продуктов из гипермаркетов, а также конструкторы блюд по подписке. Понятие foodtech постоянно расширяется, охватывая все больше направлений. Так, к поставителям этого рынка относят сервисы онлайн-бронирования столиков в ресторанах.

«Самое интересное сегодня происходит в сфере роботизации и автоматизации приготовления блюд», — добавляет Сергей Фрадков, управляющий партнер iDealMachine. Андрей Лукашевич, директор Mail.Ru Foodtech, в качестве образцовых проектов этой категории называет зарубежные Pepper the robot, Flipru, Chowbotics и Foodini: «Первый используется для приветствия гостей и подсказок по содержанию меню. Второй помогает на кухне в приготовлении различных блюд. Третий может скомпоновать более тысячи видов салатов из 21 ингредиента за 60 секунд. Последний, применяя технологии 3D-печати, делает пирожные и кондитерские изделия».

Все доставляется в сравнении

«Сегодня в сфере foodtech лидируют поставители США, Кореи, Китая», — говорит Алексей Фролов.

В США, впрочем, как и в Европе, foodtech развивается стремительно, подтверждает Алямовская: «Ежегодно на этом рынке появляются яркие проекты, такие как Zomato, Food Panda, Ripple Foods, Impossible Foods, Zume Pizza. Отдельно хочется отметить американский стартап Impossible Foods по производству натуральных заменителей мяса. На текущий момент компания сумела привлечь инвестиции \$400 млн».

По степени развитости инфраструктуры доставки еды мировыми лидерами стали США (GrubHub, Instacart), Великобритания (проекты JustEat, Deliveroo), другие страны ЕС (Delivery Hero, Linas Matkassa), добавляет Алексей Комаров.

«Российский foodtech активно развивается с 2014-го и растет на 20–30% в год: все больше людей готовы платить за экономию времени, которую дают новые технологии», — подчеркивает Комаров.

«Рынок доставки еды из ресторанов в России прочно заняли Delivery Club, «Яндекс.Еда», заметным игроком становится Zakazaka», — говорит Людмила Алямовская. Пример успешного российского стартапа в сегменте доставки еды по подписке — петербургский Grow Food.

В последние годы активно развивается область доставки продуктов из магазинов или наборов с рецептами и ингредиентами блюд на неделю. К первому варианту относятся сервисы «Азбука вкуса», «Утконос» и услуги продуктовых сетей с собственным онлайн-направлением, таких как «Перекресток» и «ОКей». В России, считает Людмила Алямовская, эта модель развита пока не так хорошо, как на Западе, где работают такие гиганты, как Amazon Prime Now и Google Express Shipt. По части доставки наборов продуктов крупнейшими игроками в мире считаются Blue Apron в США и Hello Fresh в Европе.

Что касается инновационных технологий хранения продуктов, в России эксперты отмечают сервис «Партия еды», который создал технологию Coolaround. «Еще на производстве продукты распределяются по цехам с разной температурой, — рассказывает о ней Алямовская. — Перед доставкой все ингредиенты складываются в термопакеты с хладоэлементом и собираются в мини-холодильник. В результате продукты едут к покупателю в комфортной для них температуре и остаются свежими еще неделю».

Размножение

Разница между западными и отечественным рынками обусловлена различиями инвестиционной среды: объемы инвестирования западных стартапов в десятки раз выше российских, подчеркивает Алямовская: «Так, сервис Delivery Hero, один из ведущих игроков рынка США, по итогам недавнего IPO был оценен в \$5,1 млрд и привлек \$530 млн инвестиций. Лондонская онлайн-платформа для заказа готовых блюд из ресторанов Deliveroo с 2013 года привлекла \$474,6 млн и сейчас оценивается в \$2 млрд. Для сравнения: российский Chefmarket привлек \$6,3 млн».

«В России foodtech только зарождается, — считает Алексей Фролов. — Сейчас Агентством стратегических инициатив формируется дорожная карта «Фуднет», которая станет основой госполитики по стимулированию роста этого сегмента».

«Потребительский характер экономики РФ фокусирует инновации на клонирование и локализацию передовых мировых технологий, — констатирует Сергей Фрадков. — Следует ожидать роста количества сервисов по доставке еды или наборов для приготовления, но вряд ли в России появятся технологичные лидеры, которые изобретут новые пищевые продукты».

«Одним из главных трендов на рынке станет проникновение foodtech в регионы с меньшим по сравнению с Москвой и Петербургом населением и не таким высоким уровнем достатка, — рассуждает Алексей Комаров. — Еще один важный вектор развития — интеграция традиционных пищевых форматов с высокотехнологичными IT-решениями, так, как это делает, например, «ДоДо Пицца».

Мало, но с потенциалом

«Согласно Target Global, объем рынка foodtech в РФ составляет около \$1,4 млрд. По оценке Rocket Internet, объем мирового рынка foodtech-сервисов, в частности заказа еды онлайн, достигает \$324 млрд. До США и Европы нам еще далеко, но потенциал довольно высок», — резюмирует Людмила Алямовская.

По мнению Андрея Лукашевича, одно из самых перспективных направлений на рынке foodtech — доставка продуктов. Этот сегмент еще называют online grocery, то есть продуктовые магазины онлайн. «Объем данной категории в России оценивается примерно в \$400 млн. По прогнозам Forrester, к 2021 году он достигнет \$3,1 млрд», — уточняет Лукашевич.

Чей интерес

Крупнейшие мировые инвесторы в foodtech — это Amazon и Tyson Foods Inc. «Последняя недавно объявила о создании венчурного фонда размером \$150 млн для поддержки новых проектов в пищевой промышленности. Акселераторы Kickstart, SeedRocket, Happy Farm тоже активно поддерживают foodtech-стартапы. Существуют и специальные программы, главный интерес которых — именно пищевые технологии, например Farm to Fork, Food Nest, Terra», — говорит Алямовская.

В числе известных российских инвесторов, которым интересен foodtech, — Александр Фролов, партнер фонда Target Global и инвестор Delivery Hero и Blue Apron; Лев Хасис, председатель совета директоров компании «Эвотор» и бывший гендиректор X5 Retail Group; Оскар Хартманн, основатель проектов KupiVIP.ru, Carprice, CarFix, а также компании Mail.Ru Group, «Яндекс».

Отечественные foodtech-стартапы, по словам Алексея Фролова, также могут претендовать на господдержку, например гранты от Фонда Бортника. Кроме того, в российские проекты готовы инвестировать зарубежный фонд UFG Private Equity и компания Veeam Software.

АНАСТАСИЯ ЗИГАЧ
anastasia.zhigach@dp.ru

УЧАСТОК № 1

Продается производственная площадка. Комплекс по производству Асфальта с офисным зданием и ремонтными мастерскими включает:

— Земельный участок площадью 15507 м² (1,5 га) расположен на юге Санкт-Петербурга по адресу: г. Санкт-Петербург, ул. Штурманская, д. 7, корп. 3, лит. А.,

• газоснабжение: на земельном участке расположен газораспределительный пункт (ГРП), газопровод среднего давления подведен к газоиспользующему оборудованию, лимиты на использование природного газа в объеме 2 млн м³/год.

• система охраны въезда: шлагбаум, видеонаблюдение.

• электроснабжение в объеме (1470 кВА — примерно 1200 кВт).

• к территории примыкает ж/д пути ЗАО «Лендорстрой-2», с возможностью приемки думпкарных вагонов (по договору перевалки).

Асфальтовый завод

— асфальтовый завод WIBAU WKM 160-5-h (фирма-производитель WIBAU, Германия) 1999 г.в., тах производительность — 160 т/час. Завод работает на газу. Объем горячих накопителей 300 тонн.

— Дробильно-сортировочная установка Sandvik (конусная, стационарная), 1995 года выпуска.

— Административно-офисное здание (количество этажей — 3, общая площадь 1282,7 м²) с хозяйственно-бытовым корпусом и ремонтной зоной (из них: офисное пространство 320 м², ремзона и лаборатория 962 м²).

• На всей площадке присутствует центральное отопление (город) и горячее и холодное водоснабжение.

• Продавец арендует у КИО СПб следующие прилегающие земельные участки:

— земельный участок 78:14:0007704:3243 по адресу СПб, Штурманская ул., уч. 114 (западнее дома 7, корп. 3, лит. А), площадью 9785 м²;

— земельный участок 78:14:0007704:3244 по адресу СПб, Штурманская ул., уч. 115 (северо-западнее дома 7, корп. 3, лит. А), площадью 2522 м²

**ПРОДАЕТСЯ****УЧАСТОК № 2**

Земельный участок площадью 30000 кв.м. (3 га) расположен по адресу:

Ленинградская область, Всеволожский район, г.п. Кузьмоловский, кадастровый № 47:07:0505006:41.

Характеристика земельного участка:

• выполнены топографо-геодезические работы земельного участка (есть топосъемка 1:500);

• к земельному участку имеется самостоятельный, асфальтированный и согласованный с Администрацией Всеволожского района въезд, который осуществляется с Ленинградского шоссе (автомобильная дорога Санкт-Петербург — Матокса).

• есть газоснабжение: к земельному участку подходит газопровод среднего давления, также оформлены лимиты на использование природного газа в объеме в 1,486 млн. м³/год, есть согласование ОАО «Газпром».

• есть возможность подключения к электроснабжению, ближайшая точка находится на территории ФГУП РНЦ «Прикладная химия».

ЦЕНА ДОГОВОРНАЯ
Анастасия • 8 (921) 949-53-77

УЧАСТКИ ПРОДАЮТСЯ ПО ОТДЕЛЬНОСТИ

14 КРУГЛЫЙ СТОЛ

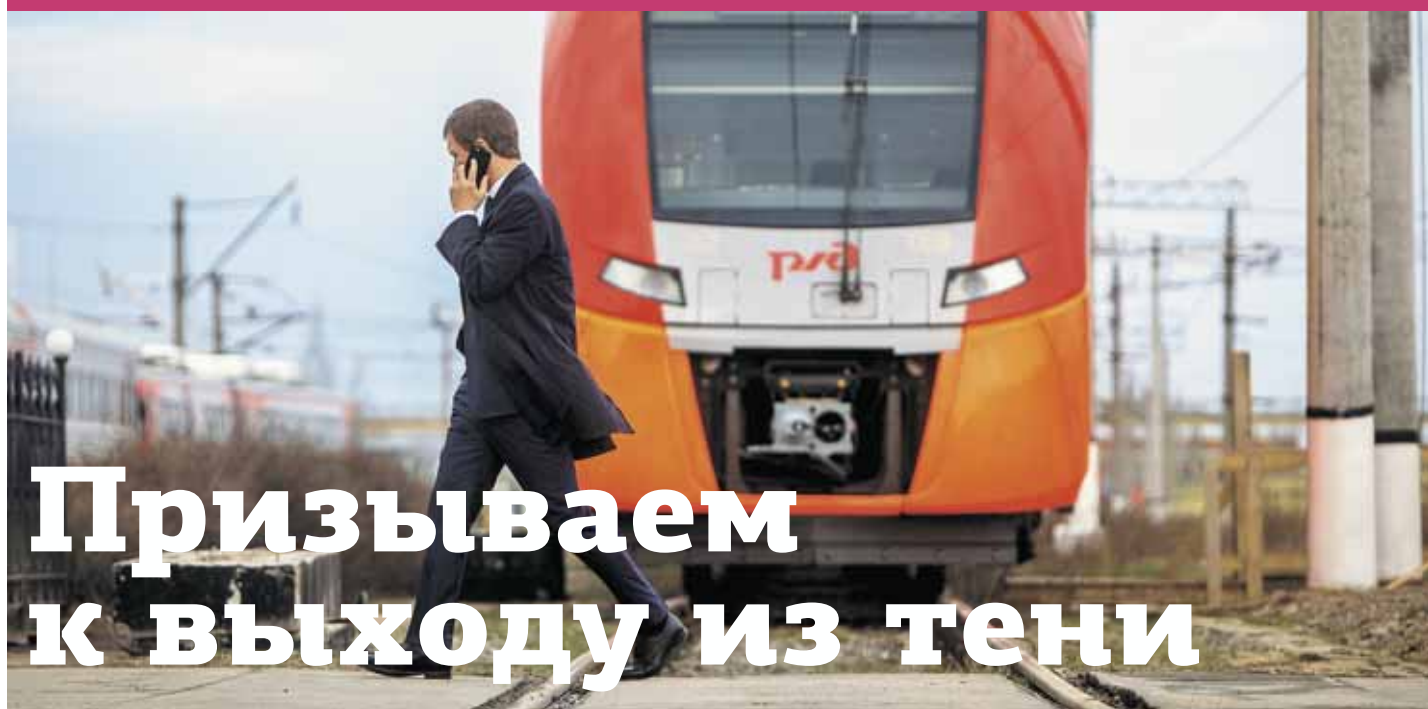


ФОТО: СЕРГЕЙ КОНЫКОВ

Призываем к выходу из тени

Администрация Псковской области достигла договоренности с РЖД о запуске скоростного пригородного поезда «Ласточка» между Псковом и Петербургом. А псковским почтальонам предстоит оказывать медицинские услуги в отдаленных районах региона. Об этом и многом другом представители области рассказали в рамках традиционных круглых столов, которые «Деловой Петербург» проводит для петербургского бизнеса.



АНДРЕЙ МИХЕЕВ,

председатель государственного комитета Псковской области по экономическому развитию и инвестиционной политике

Четвертый год подряд в рамках ПМЭФ Агентством стратегических инициатив озвучиваются итоги Национального рейтинга инвестиционной привлекательности регионов РФ.

По итогам 2017 года Псковская область повысила свою позицию в рейтинге до 36-го места. В этой связи в рамках пленарного заседания Владимир Путин отметил Псковскую область в числе регионов — лидеров по росту. В течение прошлого года администрация нашего регио-

на совместно с профильными ведомствами осуществляла работу по улучшению инвестиционного климата и созданию более комфортных условий для ведения бизнеса.

В частности, мы формировали и корректировали нормативно-правовую базу, законодательство региона и работали с инфраструктурой. Врио губернатора Псковской области Михаил Ведерников показал за прошедшие полгода свою полную открытость для бизнеса. Он провел большое количество встреч — как с местными бизнесменами, так и с теми, кто приезжал в наш регион и хотел обсудить проекты в лесной, промышленной, туристической сфере. Хочу заверить от имени губернатора, что мы абсолютно открыты для бизнеса.

В этом году на ПМЭФ администрация Псковской области подписала план мероприятий по сотрудничеству с Петербургом на 2018–2022 годы. Дорожная карта представляет собой программу, где разработаны условия для развития и укрепления связей в сфере предпринимательства, сельского хозяйства, транспорта, здравоохранения и социальной политики, образования и пр.

За последние годы мы наблюдаем довольно высокую активность предпринимателей из Петербурга и Ленинградской области, которые приходят в наш регион с целью реализации инвестиционных проектов. Как правило, все эти проекты относятся к приоритетным отраслям развития региона: туризм, сельское хозяйство, промышленность, логистика.

Один из последних примеров: компания «Бионик» будет реализовывать проект на территории особой экономической зоны «Моглино». Они занимаются сублимационной сушкой ягод и фруктов. В одном из районов они купили землю и начали высадку клубники.

С точки зрения условий ведения бизнеса все возможные преференции, которые дает федеральное законодательство, у нас приняты. У нас есть льготное налогообложение. Тут никого особо не удивит: это льготы по налогу на имущество, на прибыль для инвестиционных проектов.

Уникальные условия предоставляет ОЭЗ «Моглино» — это единственная промышленно-производственная зона на Северо-Западе. Есть, безусловно, ОЭЗ в Петербурге, но у нее другая специфика. Нам известно, что в Ленинградской области

есть частные индустриальные парки, однако преимущество «Моглино» в том, что мы предлагаем бесплатное подключение к инженерным сетям — то, чего нет в частных парках (они берут за это деньги). В совокупности с федеральными таможенными льготами, по средним оценкам, реализация проекта в ОЭЗ «Моглино» позволяет сэкономить до 30%.

В целом Псковская область — регион с большими возможностями для инвестиций. У нас есть множество ресурсов. Если говорить про развитие туризма, то это огромное количество памятников истории и культуры, многочисленные озера и леса для отдыха. Есть широкие возможности для реализации экологических и агропромышленных проектов.

Безусловно, географическое положение дает нам огромные преимущества для реализации проектов в области логистики и размещения на нашей территории экспортно ориентированных производств. В Пскове есть международный аэропорт, в котором базируется авиакомпания «Псковавиа». По железнодорожному направлению есть договоренность с РЖД о запуске скоростного пригородного поезда между Псковом и Петербургом «Ласточка».

«ДП»:
По итогам прошлого года в области существенное снижение безработицы, почти в полтора раза. За счет чего это получилось?

АНДРЕЙ МИХЕЕВ:

Здесь стоит отметить несколько факторов. Первый — это социально-демографический показатель. Мы точно работаем по стратегическим направлениям. Например, 4 года назад на базе нашего Псковского агротехнического колледжа был создан ресурсный центр по подготовке кадров для АПК, поскольку мы увидели дефицит квалифицированных кадров в этой сфере. Это было связано с бытовавшим мнением, что сельское хозяйство — это «грязно».

Однако новые проекты — это не то сельское хозяйство, как в советское время. Мы сделали кооперацию с предприятиями и учебными заведениями, с поставщиками техники. Постарались сделать качественную систему подготовки кадров в этой отрасли, которые смогут работать сразу. Ребята проходят практику и сразу понимают, куда они после обучения пойдут работать.

КРУГЛЫЙ СТОЛ 15

Кроме того, на базе Псковского государственного университета полтора года назад сделали ресурсный центр по подготовке кадров для экономики региона. Они работают по отдельным направлениям. Во всех отраслях это на данный момент сделать невозможно и, может быть, даже не нужно. Есть также приоритетный проект — подготовка кадров для промышленных предприятий в ОЭЗ «Моглино» и Промышленного электротехнического кластера Псковской области. Это долгосрочная программа подготовки кадров.

На ПМЭФ мы подписали соглашение с Агентством стратегических инициатив и агентством развития профессиональных сообществ и рабочих кадров «Ворлдскиллс Россия» по внедрению Регионального стандарта кадрового обеспечения промышленного роста. Ключевая цель проекта — повышение инвестиционной привлекательности регионов за счет наличия качественного кадрового ресурса для запуска новых и обеспечения действующих производств.

«ДП»:
Как нашему малому и среднему бизнесу выйти на ваш рынок?

АНДРЕЙ МИХЕЕВ:
Форматов может быть несколько. Если говорить про Петербург, то в рамках предыдущего плана мероприятий с 2013 по 2018 год прошли дни Псковской области в Петербурге, в рамках которых был организован региональный стенд, представляющий промышленный, туристический и инвестиционный потенциал региона. Затем представители Петербурга приезжали к нам. В рамках вновь подписанного плана сотрудничества такой формат считаем целесообразным повторить. Также Агентство инвестиционного развития Псковской области абсолютно открыто для бизнеса: индивидуальные встречи, консультации, организация бизнес-миссий, кооперация в рамках выставочных и конгресс-мероприятий и т. д. Уже этим летом в регионе состоится несколько мероприятий, на которые мы будем приглашать в том числе и бизнес Петербурга. То есть форматов взаимодействия может быть много.

ЮРИЙ ПОДОВЕД, генеральный директор Агентства инвестиционного развития Псковской области:
Есть простой способ сделать первые шаги. Мы всегда идем от компании, которая делает запрос. Представители бизнеса могут прислать нам информацию о том, как компания видит себя на нашем рынке и с кем она хочет сотрудничать. Затем мы разошлем это тем компаниям, которым предложение могло бы быть интересно. От них получим обратную связь. Если речь идет не о поиске кооперации, а о полноценной реализации инвестиционного проекта, мы берем проект на сопровождение и обеспечиваем предпринимателя поддержкой на протяжении всего срока реализации проекта и после в процессе деятельности. Все наши контакты и форма обратной связи есть на сайте: invest.pskov.ru.



ДИАНА МЕНЧИК,

старший менеджер налогово-правового департамента Северо-Западного регионального центра КПМГ

Планируются ли какие-то изменения в налоговой политике региона? Может

быть, планируете менять действующие льготы или вводить новые?

АНДРЕЙ МИХЕЕВ:

Налоговая политика всегда интересна и население, и бизнес. Это процесс не прекращающийся. Мы работаем по двум направлениям для поддержки бизнеса. Про одно я коротко начал говорить — на территории ОЭЗ «Моглино» действуют налоговые льготы. Мы их принимали в начале 2013 года. Сегодня зона инфраструктурно обеспечена, работают первые резиденты, привлекаем новых.

Встал вопрос эффективности и привлекательности для инвесторов этих льгот. Изучили опыт других зон и нашли интересные моменты. Сейчас готовим законопроект об изменении порядка предоставления льгот в ОЭЗ «Моглино», он даст больше эффекта на старте для предпринимателя.

На текущий момент зафиксированы временные периоды, в течение которых действуют конкретные льготы. Сейчас мы уходим от этого. Просто прописываем периоды деятельности резидента с привязкой к реализации его бизнес-проекта.

И второе направление, о котором всегда говорит малый бизнес, — льготные ставки по упрощенному налогообложению. Постоянно это обсуждаем, но здесь палка о двух концах. С одной стороны, федерация говорит, что мы вправе все снизить, но с другой — мы понимаем, что это доходная база областного бюджета. Но тем не менее такой запрос от малого бизнеса есть, и мы рассматриваем все возможные пути его решения.

На сегодняшний день бюджет Псковской области дотационный, есть определенные рамки по заключению соглашений с Минфином. Любая льгота либо пониженная ставка, которую вводит регион, должна пройти оценку эффективности по методике, утвержденной Минфином.

Видим, что можно усовершенствовать патентную систему налогообложения. У нас единые ставки для городов и муниципальных районов. Хотя понимаем, что в районах не так активно все развивается. Но для стартовых условий решили сделать пониже, чтобы бизнес начал выходить из тени.

В инвестиционных льготах мы сейчас по максимуму используем все, что разрешает федеральное законодательство. Налог на прибыль можно сократить до 13,5%, если проект признается стратегическим. Это утверждается администрацией области. Налог на имущество — 0,01%.

Одно время активно поднималась тема кадастровой стоимости земельных участков. В следующем году будет произведена переоценка. Это связано не только с жалобами отдельных категорий налогоплательщиков, а еще и с тем, что у подрядчика, который это делал, была специфическая методика оценки кадастровой стоимости земли.



ВАСИЛИЙ ИВАНЮК,
генеральный директор ООО «Бона Плюс».

Вопрос представителю администрации Псковской области: как в регионе обстоят дела с утилизацией и переработкой мусора? Ответ: твердые бытовые отходы пока утилизируются по старинке — на открытых полигонах. Мы, ООО «Бона Плюс», предлагаем строительство экологического комплекса по переработке отходов

(в том числе твердых бытовых) в Островском районе Псковской области.

Суть проекта заключается в переработке лежалого мазута, использованных шин, отработанного масла и т. д. У нас в собственности имеются земельные участки, часть которых мы переводим в категорию земель промышленного использования. На сегодняшний день пройдены экспертизы, выполнены проектные работы и ведутся переговоры с соинвесторами. Я готов совместно с администрацией Псковской области поработать в реализации данного проекта на взаимовыгодных условиях.

Также разработана совместно с партнерами новая передовая технология переработки отходов без вредных выбросов в окружающую среду. На выходе получается бензин, дизельное топливо стандарта Евро-5, газ и углерод, который можно использовать в любом производстве. Получаемый металл будет сдаваться на переработку другой компании. Срок окупаемости — от 3 до 5 лет. В перспективе можно перерабатывать ТБО после сортировки на полигонах в такой же готовый продукт.



ДЕНИС ГУЛЯЕВ,
руководитель аппарата администрации
Псковской области

Размещена конкурсная документация на подбор регионального оператора по обращению с ТБО. После выбора приступим к проработке конкретных мер. И согласно существующей региональной схеме, возможно, будем менять систему.

Есть социальная напряженность с полигоном, расположенным в Порхове. С этим вопросом разбирается лично губернатор. В то же время существуют резервные полигоны, куда мы можем перераспределить объемы.

В области точно не будет мусоросжигающего завода, вероятнее всего, будет сортировка и утилизация на современных полигонах.

«ДП»:
На ПМЭФе подписано соглашение с «Почтой России» о том, что почтальоны будут оказывать медицинские услуги в отдаленных районах. Как это будет реализовано?

АНДРЕЙ МИХЕЕВ:

История простая. Псковская область очень специфична по расселению жителей. У нас более 8 тыс. населенных пунктов, в половине из которых проживают по три-пять человек. Доступность этих территорий для услуг ограничена. Слова губернатора во время подписания соглашения были о том, что «Почта России» — единственная организация, чья сеть практически полностью покрывает Псковскую область. Идея в том, что почтальон, доставляющий почту, может измерить давление или поставить укол. Никто не говорит о высшем медицинском образовании, но базовое обучение приемам оказания первой медицинской помощи почтальоны пройдут на базе Псковского медицинского училища.

Также планируется привлечь почтальонов для информирования широких групп населения о первых признаках инсульта, инфаркта миокарда, они смогут рассказать об алгоритме действий при обнаружении первых признаков заболеваний.

ДЕНИС ГУЛЯЕВ:

Говоря более простым языком, для бабушки, живущей в деревне, почтальон, который каждый месяц приносит ей пенсию, — наиболее референтное лицо от власти. И, соответственно, есть некий элемент доверия, она банально может пустить его к себе домой. Может, она к врачу сама и не собиралась. Дополнительно есть выездные фельдшерские пункты для случаев, требующих профессиональной помощи.

Поступающую информацию мы можем аккумулировать, чтобы понимать вектор. Для возрастных жителей региона это позитивная новость. Это одна из идей губернатора.

«ДП»:
Вопрос цифровизации широко обсуждался на ПМЭФ. Как в Пскове с развитием цифровых технологий?

ДЕНИС ГУЛЯЕВ:

Касаемо цифры есть два вопроса: безопасность и экономика. Есть волости, где кроме таксофона на столбе нет иной связи с внешним миром. «МегаФон» запросил информацию конкретно по этим точкам, чтобы доставить соты. Они готовы смонтировать до 20–30 таких сооружений. На федеральных трассах готовы установить камеры, но не чтобы собирать штрафы, а чтобы люди реагировали на знаки, меньше было аварий. Сложность в том, что эти камеры работают также от цифры.

Интернет-ТВ необходимо активно внедрять, чтобы население могло смотреть больше каналов, новости в высоком качестве. В 2010 году в области пройдут Ганзейские дни. Для повышения уровня туристской инфраструктуры необходимо установить Wi-Fi в автобусах. Также есть идея сделать интернет-гид по городу.

Цифровизация региона потянет за собой много отраслей. В этом плане «МегаФон» готов рассматривать нашу область как пилотную по ряду проектов. Не секрет, что все сотовые операторы диверсифицируются. Они понимают, что придет день, когда телефоны и соты уйдут — все будет со спутника. И они начинают инвестировать в другие вещи: телевидение, Интернет. Мы рады, что они пришли к нам. Это дает обратную связь от жителей.

«ДП»:
Каковы ваши общие ощущения от петербургского форума?

ДЕНИС ГУЛЯЕВ:

Команда Псковской области довольно плодотворно поработала на ПМЭФ. В общей сложности членами делегации региона было подписано 12 соглашений о сотрудничестве на разных уровнях, направленных на укрепление межрегиональных связей, повышение инвестиционной привлекательности, укрепление кадрового потенциала.

Кроме того, в рамках форума состоялся ряд встреч с представителями федеральных ведомств и потенциальных инвесторов.

По итогам участия в ПМЭФ будет разработан план мероприятий, направленных на реализацию всех достигнутых договоренностей и подписанных соглашений.

Один из важных вопросов для нас — преодоление административных барьеров. У нас есть четкое понимание и жесткая установка от руководителя региона, что административных барьеров не должно быть. Мы заинтересованы в создании среды, в которой люди, которые у нас работают, легко могли обратиться к нам со своими вопросами и проблемами.

Михаил Юрьевич большую ставку делает на обратную связь. Мы активно работаем в соцсетях. Никогда так много я не посвящал своего времени общению с простыми гражданами. Каждый вопрос мы стараемся решить.

ЛЮБОВЬ ЛУЧКО
news@dp.ru

Новый пенсионный возраст



МАРИЯ ЕВНЕВИЧ,

член совета директоров ООО «Максидом»,
доцент СПбГУ

Повышение пенсионного возраста вызывает недовольство, и в этом нет ничего удивительного. Непонятно, кто расстроен больше: те, кто не хочет работать в более старшем возрасте, или те, кто планировал работать, но рассчитывал на эту небольшую прибавку к доходу в виде честно заслуженной пенсии. Но ясно, что ни один человек не будет рад, когда у него забирают деньги.

Однако, если смотреть на эту историю в общем, все кажется не таким страшным. Если абстрагироваться от того, что главной задачей является экономия на социальных обязательствах, что само по себе не очень правильно, остается еще ряд аргументов против повышения пенсионного возраста.

Первый: в таком возрасте работать уже поздно, и многие хотели бы уже уйти на покой. Учитывая, что есть люди, которые в принципе не хотят работать, этот аргумент кажется слишком субъективным. Второй: подзадержавшиеся будущие пенсионеры займут рабочие места, будет расти безработица, молодым специалистам будет труднее конкурировать за должности с опытными сотрудниками. Этому я как работодатель только рада: молодежь у нас немножечко обнаглела, ребята после вуза мало что умеют, но уже много чего хотят. Немного остудить их пыл — благо дело. Пусть ощутят конкуренцию, наступят на горло собственной лени и начнут работать как взрослые.

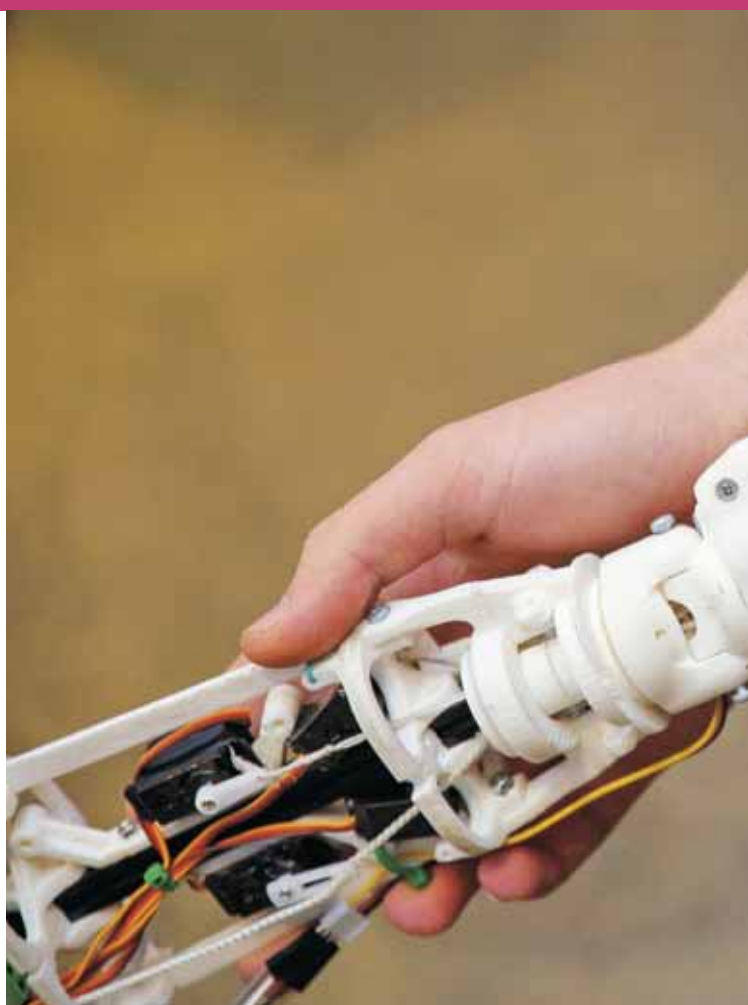
Есть еще аргумент про «институт бабушек». Тут присутствует рациональное зерно: действительно, роль бабушек в воспитании внуков трудно переоценить. Они обычно добрее, сказки у них интереснее, пирожки вкуснее, и вообще бабушки спокойны и не задолбаны делами, как родители. А если они будут работать, то все будет не так. С другой стороны, далеко не все бабушки помогают своим детям с внуками.

У того, чтобы работать подольше, есть и плюсы. Многие компании, конечно не афишируя этого, стараются не брать на работу людей в 50 лет: слишком мало им остается до пенсии. Если пенсия станет наступать позже, найти новую работу в этом возрасте будет проще. И вообще, работа позволяет держать себя в тонусе.

Мои прабабушки и прадедушки, дедушка — все работали до самой смерти, и я уверена, что именно поэтому их смерть наступила в довольно преклонном возрасте. Если бы они остановились — утасли бы от скуки. Так что я не противник повышения пенсионного возраста. Меня в истории с пенсиями смущает только одно: когда считаешь, сколько работодатель за время работы человека перечисляет за него взносов в пенсионный фонд, и рассчитываешь сложный процент по какой-нибудь невысокой ставке депозита (как если бы вместо пенсионного фонда деньги просто отправлялись в банк), почему-то пенсия получается больше, чем она есть де-факто. Где деньги, Зин?



редактор рубрики
АНАСТАСИЯ ЖИГАЧ
anastasia.zhigach@dp.ru
+7(812) 331 3347



Продвинутые западные компании уже давно «принимают» на работу чат-ботов. Эти незаменимые сотрудники отлично справляются с рутинными задачами и освобождают HR-специалистов для решения более сложных проблем. В России боты пока работают лишь в небольшой части компаний, однако эксперты прогнозируют их массовое появление в самых разных отраслях.

Западные компании уже вовсю применяют чат-ботов для упрощения кадрового делопроизводства. Они оптимизируют процедуру оформления отпуска, информируют о новых приказах, напоминают о совещаниях, уточняют у сотрудников то или иное решение после встречи и планерок. Их главное преимущество в том, что они никогда не ошибаются, всегда все помнят, не уходят в отпуск и к конкурентам, не требуют зарплаты.

Пока большинство российских компаний настроены по отношению к ботам для HR-нужд довольно скептически, хотя некоторые игроки рынка труда, в основном из IT-сектора, уже активно внедряют их в жизнь. Однако эксперты рынка прогнозируют массовое появление ботов и в российской корпоративной культуре в самых разных сферах. Мария Волкунова, руководитель направления по подбору и адаптации персонала компании «Свеза», уверена, что этот инструмент будет пользоваться популярностью у отечественных компаний в ближайшем будущем. «Российский бизнес стремится к повышению организационной эффективности и сокращению издержек, а использование чат-бота, например, для внутренних коммуникаций позволяет снизить нагрузку на сотрудников отдела персонала примерно на 50%», — считает она и подчеркивает, что грамотная оптимизация трудовых процессов — основа повышения эффективности.

Идея применения чат-ботов в области HR вполне может прижиться на рос-

сийской почве, поддерживает коллегу Наталья Ильичева, директор по развитию агентства «Идеи&Решения». «Они могут помочь дисциплинировать работу сотрудников, поддерживать рабочий процесс так, чтобы ничего не было упущено. Например, в нашей компании с помощью ботов было бы очень удобно согласовывать подтверждение управленческого учета», — говорит она.

Первопроходцы

«Первопроходцы в России уже есть. В основном это IT-сектор. Это, например, компании «Крок» и Mail.ru — говорит Сергей Порошин, директор по развитию бизнеса Voximplant. Первая, например, на базе мессенджера Telegram и собственных решений внедрила чат-бота, который бронирует переговоры, берет на себя заботу по согласованию командировки, оформлению и печати билетов.

После IT-компаний раньше всех инструменты digital традиционно



Бот–работяга

берет на вооружение релейл, напоминает Мария Болкунова. «Мы знаем, что HR-бот уже есть у семи магазинов Leroy Merlin и Headhunter», — говорит Анна Власова, руководитель отдела лингвистики компании — разработчика чат-ботов «Наносемантика».

За ними, пророчат эксперты, последуют финансовые институты. «Банки в России уже внедряют чат-ботов для взаимодействия с клиентами. Переход ботов на внутреннюю коммуникацию — это только вопрос времени», — считает Вероника Гуркина.

Пример из практики

«Привет! Меня зовут Донат, я дружелюбный и способный бот», — такое сообщение раз в 2 недели видят сотрудники компании Skyeng. Бот самостоятельно создает случайные пары и таким образом объединяет удаленных работников для неформальных разговоров во время обеденного перерыва.

«Лишь 10% наших сотрудников работают в офисе, остальные — удаленно из разных точек мира. Мы активно используем ботов, в частности для HR-целей и внутренних коммуникаций», — подтверждает Полина Лаптева, менеджер по внутренним коммуникациям Skyeng.

Также в компании есть бот Geekbot, который ра-

ботает с руководителями компании. В конце месяца он задает каждому из них несколько вопросов о результатах отдела и планах на следующий месяц. «Ответы автоматически попадают в отдельный канал, доступный всем сотрудникам, так что любой желающий может всегда оставаться в курсе развития событий в компании», — поясняет Полина Лаптева.

Феликс Скворцов, руководитель направления «Цифровые решения для бизнеса» КРОК, объясняет, что чат-бот помогает его компании в адаптации новых сотрудников: например, проводит по основным чек-пойнтам в офисе: отдел кадров, столовая и прочее. «Кроме того, чат-ботов мы используем для запуска внутреннего обучения в компании, что позволяет сэкономить около месяца работы одного HR-специалиста», — подчеркивает он.

Если раньше организация внутренних курсов по английскому занимала 3–4 недели работы специалиста, то теперь бот сам собирает список желающих, отправляет им тест на проверку знаний, уточняет время занятий, делит сотрудников по группам и бронирует под занятия переговорки. А чат-бот компании «Диджитал Дизайн» позволяет согласовывать документы, исполнять поручения и полу-

чать корпоративную информацию из системы.

Стоимость внедрения

Стоимость бота будет зависеть от его функционала, потребностей и масштабов бизнеса. На сумму влияют проработка диалогов, сложность административной панели, интеграция с другими программами, сложность его поддержки, говорит Вероника Гуркина. Она объясняет, что цены на ботов для HR сейчас начинаются от 500 тыс. рублей. Можно не заказывать собственную разработку, а купить уже имеющееся на рынке решение.

Известно, что компания Emplu, автоматизирующая рекрутинг «ВКонтакте», в ближайший год готовится выпустить бота, который возьмет на себя основные функции кадрового отдела и делопроизводства. А ChatFirst уже разработала бота, который отвечает на основные вопросы сотрудников о пребывании в компании.

Но внедрение бота может быть и абсолютно бесплатным: чат-боты для некоторых мессенджеров находятся в открытом доступе и настраиваются под конкретные нужды.

Сложность адаптации

Консерваторы считают, что взрослые сотрудники, скорее всего, будут решать вопросы по старинке и игнорировать ботов. Общаться с ними будет молодежь, а время на адаптацию возрастных сотрудников сведет на нет эффект от бота.

«Сотрудник может легко не ответить боту, а игнорировать живого HR-менеджера сложнее», — рассуждает Полина Лаптева. — Все будет зависеть от того, насколько бот облегчает жизнь сотрудника или усложняет».

Скорость адаптации к ботам, по словам Марии Болкуновой, будет напрямую зависеть от категории персонала, который будет вынужден находить с ботом общий язык, а также от сферы деятельности компании.

Так, сотрудники IT-компании привыкнут к новому digital-инструменту быстрее, чем работники производства. «Как показывает наша практика, при внедрении новых инструментов на адаптацию уходит в среднем от 2 до 6 месяцев», — говорит Мария Болкунова.

Дмитрий Кондин, основатель компании Sitebill, уверяет, что любому сотруднику будет спокойнее, если выдавать зарплату, отправлять его в отпуск и оформлять больничный будет бот, а не человек. «Это и быстрее, и точнее», — подчеркивает он.

Если компания хочет быть конкурентоспособной, она обязательно в той или иной степени будет использовать искусственный интеллект вне зависимости от того, как будут воспринимать сотрудники эти изменения, резюмирует Алексей Хахунов, сооснователь компании Dbrain.

Эффект от бота

Использование бота снижает затраты минимум на 20%, уверена Мария Болкунова. «Робот примерно в 2 раза дешевле человека: он может работать круглосуточно, без выходных и больничных, и его всегда можно обучить новым функциям», — подчеркивает Сергей Порошин, директор по развитию Voximplant.

Эффект может быть самым обширным: от снижения затрат на коммуникационную поддержку различных задач компании до повышения уровня ответственности за поставленные задачи отдельных категорий сотрудников и формирования полезных привычек, говорит Наталья Ильичева.

Чат-бот является интерфейсом для HR-решений на базе искусственного интеллекта, значит, в будущем они возьмут на себя не только автоматизацию кадрового делопроизводства, но и более сложные задачи, которые выведут бизнес-процессы на совершенно новый уровень, уверен Алексей Хахунов, сооснователь компании Dbrain. «Например, одно из таких решений позволяет предсказывать возможность мошенничества со стороны сотрудника на основании анализа его поведения», — уточняет эксперт.

«Автоматизация — это всегда хорошо. Важно, чтобы она опиралась на выстроенные бизнес-процессы: нельзя автоматизировать хаос. Чат-бот не может составить повестку или резюме встречи, если в компании эти процедуры не отлажены», — напоминает Мария Орлова, руководитель отдела по работе с вузами и брендом работодателя СКБ «Контур».

АНАСТАСИЯ ЖИГАЧ
anastasia.zhigach@dp.ru

ДП Реклама

**аренда
коммерческой
недвижимости**

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

**ОАО «ЦНИТА»
АРЕНДА ОФИСНЫХ
ПОМЕЩЕНИЙ**
от собственника
цена договорная
Метро, парковка, подъезд,
стеклопакеты, АТС,
газовая котельная, кафе,
все коммунальные услуги,
хорошее состояние.
Бухарестская ул., 1
**Тел.: 766-69-29, 766-64-83,
449-92-44**

ДП Реклама

**продажа/покупка
коммерческой
недвижимости**

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

**СКЛАД
в Финляндии**
ПРОДАЖА / АРЕНДА
4453 м² г. Коувола

+7 921 957-67-80
n.zeleneva@arkadaholding.ru

**15,5 % годовых
при покупке нашего объекта**

- Более 30 тыс. метров в СПб
- Сборы от аренды 10 млн руб./месяц
- Чистый доход 6,5 млн руб./месяц
- Площадь участка 2,5 Га

Цена объекта 500 млн рублей

Альянс Инвест **+7 (921) 432-24-67**
invest@a-i.spb.ru

**АРЕНДА
встроенно-
пристроенных
помещений**
от 50 до 350 кв.м
с прилегающей территорией
под магазин, аптеку, банк,
офис, кафе, склад, детский
сад, фитнес
Лабораторный пр.
пр. Маршала Блюхера
8-999-204-0004

estate line
строительный портал

**Здесь
продают и покупают
земельные
участки**

EstateLine.Ru

ПРОДАЖА
Промышленная зона
«ЛЕСНОЕ»
30 км от СПб
Всеволожский р-н ЛО
1 000 руб./кв.м
Вся инфраструктура
**Земли
промышленности
от 2 до 80 га**
Тел. (812) 271-38-38,
271-14-44
E-mail: kyd08@mail.ru

**Организация продает
КОНТРОЛЬНЫЙ ПАКЕТ
АКЦИЙ**

Земля собственность – 7,7 Га
Площадь помещений – 7,6 тыс. кв.м
Разрешенная нагрузка – 1000 кВт
В наличии г/п механизмы
Цена договорная
Тел. 8 (81371) 983-65

**IT.DP.RU
НОВОСТНАЯ
ЧАТ-БОТ
IT & A
ПЛАТФОРМА
ДЛЯ БИЗНЕСА**

ДП Реклама

**продажа/покупка
земельных
участков**

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

**«ПРОМКА»
в Шушарах**
1 Га = 12 млн
Все коммуникации
150 кВт в подарок
Тел. 8-921-961-92-03

**ЗЕМЛЯ
промышленного
назначения**

- Волхонское ш. 2 Га,
200 м от КАД
- Выборгское ш. 1,7 Га,
20 км от КАД

Продажа от собственника
+7-921-957-67-80

**АРЕНДА
земельных
участков
от собственника**
от 0,005 Га до 3 Га
под размещение павильонов,
крытых сооружений, стоянок,
площадок открытого хранения
Лабораторный пр.
пр. Маршала Блюхера
8-999-204-0004

КУПИМ ЗЕМЛЮ

СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ «ЭЛЬБА» КУПИТ
ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ ПЛОЩАДЬЮ ОТ 3000 м²
В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ (В ПРЕДЕЛАХ КАД) ПОД
СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ ДОМОВ
НАЛИЧИЕ РАЗРЕШИТЕЛЬНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ ПРИВЕТСТВУЕТСЯ

**НИКОЛАЙ
ЕРМАКОВ** **NErmakov@elbacompany.ru**
8-921-999-70-09

АКВИЛОН ИНВЕСТ
строительно-инвестиционный холдинг

**КРУПНЫЙ
СТРОИТЕЛЬНЫЙ ХОЛДИНГ
КУПИТ
ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ
для многоэтажного
строительства
в СПб и ЛО**

+7 921 476 26 24
nordvin@mail.ru

Invest
Развитие недвижимости

ААГ

**ХОЛДИНГ ААГ
КУПИТ УЧАСТКИ**
коммерческого, промышленного,
жилого назначения,
а также здания под реконструкцию.
*за эксклюзивы возможна комиссия
a-invest@aag.company тел. 8-921-366-57-17

ЦДС СТРОИМ
для жизни **cds.spb.ru**

Приобретаем:

- // земельные участки
- // имущественные комплексы

под жилищное строительство
в Санкт-Петербурге

+7 (931) 308 35 18 **KnjazevAV@cds.spb.ru**

**Деловой
Петербург**

«До тех пор пока ты не принял окончательное решение, тебя будут мучить сомнения, ты будешь все время помнить о том, что есть шанс повернуть назад, и это не даст тебе работать эффективно. Но в тот момент, когда ты решишься полностью посвятить себя своему делу, Провидение оказывается на твоей стороне. Начинают происходить такие вещи, которые не могли бы случиться при иных обстоятельствах...
На что бы ты ни был способен, о чем бы ты ни мечтал, начини осуществлять это. Смелость придает человеку силу и даже магическую власть.
Решайся!

Иоганн Вольфганг фон Гёте

ДП Реклама		Время строить бизнес			Отдел рекламы:		Выходим:	
Адрес объекта		Метраж, кв.м	Тип использования	Дополнительная информация об объекте (этаж, вход и т.п.)	Условия реализации	Арендная ставка руб./м2 в год	Стоимость продажи	Телефон, фирма
СПб, пр. Пятилеток, 2 м. Пр.Большевиков		127 м²	офис	3 этаж, 6 кабинетов. Ремонт, интернет, сигнализация, видеонаблюдение. Возм. с арендаторами	продажа	—	20 320	+7 (921) 999-12-49
СПб, Л.С. Крестянский пер., 5		220 м²	нежилое коммерческое помещение	м. Горьковская 3 мин., 1-й эт., 2 вх., ремонт, 3л-во 29 квт. опто волокну, длительный арендатор	продажа	—	58 300 000	+7 (921) 962-62-13

**Деловой
Петербург**

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



ЭВКЛИД ЦАКАЛОТОС,
министр финансов Греции,
об окончании финпомощи стране

„Я счастлив. Мы можем вернуться на рынки. Это правительство не забудет, через что проходил народ Греции в последние 8 лет.“

БИРЖИ

Разногласия в картеле

Индекс Мосбиржи на торгах в пятницу показал небольшой рост (+0,17%) вслед за ценами на нефть в преддверии министерской встречи ОПЕК+ в Вене. Министры ОПЕК+ предварительно согласились увеличить добычу на 1 млн баррелей в сутки. Однако эта цифра номинальная, реальное увеличение добычи составит не более 600 тыс. баррелей в сутки с учетом того, что некоторые страны не могут нарастить производство. Министр нефти Ирана Бижан Намдар Зангане довольно быстро покинул совещание и заявил, что страны не смогут прийти к соглашению (на пятницу и субботу намечено обсуждение, после чего будет принято окончательное решение). Иран все еще может наложить вето на решение ОПЕК+, однако остальные участники смогут без проблем его обойти. По нашему мнению, жесткая позиция Ирана еще сдерживает страны. Если он откажется сотрудничать в принципе, это может повлечь еще более агрессивное увеличение добычи.

Мы предполагаем, что увеличение добычи на 600 тыс. баррелей в сутки будет в целом нейтрально воспринято рынком на фоне недавних событий в Ливии. Но агрессивный рост добычи приведет к дальнейшей коррекции цен ближе к уровню \$70 за баррель. В долгосрочной перспективе мы ждем, что страны продолжат смягчать сделку и могут даже анонсировать полный выход из нее до конца 2019 года. Учитывая эти обстоятельства, на фоне наращивания сланцевой добычи в США мы ожидаем долгосрочный уровень цен на нефть в диапазоне \$65–75 за баррель.

Фондовый рынок

В пятницу выросли акции «РусГидро» (+2,67%); трейдеры делают ставки на разработку в правительстве механизмов гарантированного возврата инвестиций на Дальнем Востоке. Также наблюдался рост в акциях «Газпрома» (+1,76%) — доля компании на европейском рынке бьет рекорды, хотя большому интересу к этим бумагам мешают конфликты с Украиной, а также слишком высокая, по оценкам миноритариев, инвестиционная программа, ограничивающая дивидендные выплаты. Лучшие рынки были акции Мосбиржи (+1,76%), которые восстанавливаются после недавних распродаж, кроме того, фундаментальную поддержку им может оказать стабилизация процентных доходов биржи на фоне сохранения ключевой ставки ЦБ на прежнем уровне и роста долларовых ставок. Резко снизились акции «Системы» (–8,66%) и МТС (–2,99%) на публикациях о том, что два конгрессмена США предложили расследовать де-



→ «Хоть кто-то должен мне сказать, почему мы должны увеличивать добычу, когда рынок сбалансирован. На рынке нет признаков дефицита предложения», — возмутился в пятницу министр нефти Ирана Бижан Намдар Зангане.

ФОТО: АРХИВ «ДП»

3%

прибавила цена фьючерса на нефть Brent с поставкой в августе на бирже ICE в Лондоне, до \$75,2 за баррель, на фоне решения ОПЕК+ увеличить добычу на 1 млн баррелей в сутки.

ятельность Владимира Евтушенкова и проверить, соответствуют ли эти компании критериям для введения санкций. Из корпоративных историй также отметим «Магнит», бумаги которого росли в течение дня на 0,8% на новостях о смене гендиректора компании. Хачатуря Помбучана сменила Ольга Наумова, прежде руководившая сетью «Пятерочка» главного конкурента «Магнита» X5 Retail Group. Новость мы расцениваем как положительную для «Магнита», поскольку прежний менеджмент создавал компании негативную репутацию, а Наумова может стать антикризисным управленцем. Впрочем, часть проблем «Магнита» портфельные фонды видят в новых акционерах, появление которых усилило риски корпоративного управления, по мнению миноритариев. В итоге на закрытие торгов акции компании потеряли 1,3% стоимости.

Прогноз

На наш взгляд, сейчас на рынке акций сохраняется примерный баланс позитивных и негативных факторов. За рост рынка — высокая дивидендная доходность по сравнению с мировыми аналогами на фоне продолжения дивидендного сезона. Кроме того, улучшается геополитическая ситуация вокруг России, инвесторы ждут встречи президентов России и США в июле, кроме того, в целом происходит активизация контактов с Западом. Однако риски связаны с глобальными факторами, накануне Dow Jones понес потери 8-й день подряд из-за опасений торговых войн. Торговая война США с Китаем может снизить темпы роста экономики КНР, что в состоянии приблизить мировой финансовый кризис, хотя пока аналитиками перспективы рецессии в США видятся не ранее первой половины 2020 года. Кроме того, из-за ужесточения монетарной политики в развитых странах (США и еврозоне), а также в связи с серьезными структурными проблемами ряда развивающихся стран (дефицит текущего счета в Турции и Аргентине, дефицит бюджета в Бразилии) в последнее время мы наблюдаем оттоки инвестиционных капиталов из развивающихся стран в развитые.

Россия не является исключением, плюс активизировались продажи нерезидентом ОФЗ и иных рублевых активов. Также спросу на российские акции мешают низкие темпы экономического роста РФ, непрозрачность компаний, ограниченное число торгуемых ликвидных акций. Мы полагаем, что индекс Мосбиржи составит 2300 пунктов к середине июля, стабилизируется на текущих уровнях и курс рубля.

СЕРГЕЙ СУВЕРОВ, начальник аналитического департамента УК «БК-Сбережения»

520

млн долларов составил совокупный чистый отток капитала с фондового и долгового рынков РФ со стороны фондов за неделю с 14 по 20 июня 2018 г. против оттока \$270 млн неделей ранее. Это максимальный отток с момента присоединения Крыма в марте 2014 г., по данным EPFR Global. /vestifinance.ru/

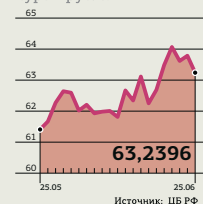
ДОЛЛАР

63,24

-0,5477



курс в рублях



Источник: ЦБ РФ

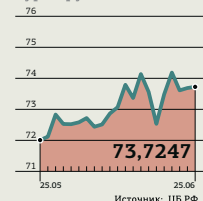
ЕВРО

73,72

+0,0376



курс в рублях



Источник: ЦБ РФ

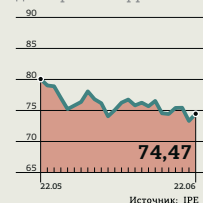
НЕФТЬ BRENT

74,47

+1,16



долларов за баррель



Источник: IPE

Топ-25 российских еврооблигаций по доходности на 21 июня 2018 г.

№	Бумага	Индикативная доходность, %	Индикативная цена, % от номинала
1	Альфа-Банк, 9,5% 18feb2025	8,77	104,53
2	Альфа-Банк, 8% perp.		98,70
3	Газпромбанк, 7,49% 28dec2023	7,17	100,23
4	«Газпром», 8,62% 28apr2034	6,47	122,36
5	ВТБ, 6,95% 1jul2022	6,46	102,18
6	VEON Holdings, 7,25% 26apr2023	6,41	103,85
7	«Газпром», 7,28% 16aug2037	6,37	111,20
8	ВТБ, 6,25% 30jun2035	6,15	102,03
9	«Полес», 5,25% 7feb2023	6,11	96,93
10	Внешэкономбанк, 6,80% 22nov2025	5,80	106,43
11	«ВымпелКом», 5,95% 13feb2023	5,79	100,95
12		5,78	103,58
13	Borets International, 7,62% 26sep2018	5,72	100,50
14	«Евраз», 8,25% 28jan2021	5,65	106,40
15	«Газпром», 4,95% 6feb2028	5,58	95,88
16	Россия, 5,87% 16sep2045	5,57	105,20
17	«ВымпелКом», 7,504% 1mar2022	5,54	106,71
18	Россия, 5,62% 4apr2042	5,53	102,23
19	Сбербанк России, 5,125% 29oct2022	5,41	99,18
20	НЛМК, 4,5% 15jun2023	5,35	96,64
21	Внешэкономбанк, 5,94% 21nov2023	5,30	103,33
22	«Газпром нефть», 6% 27nov2023	5,27	103,73
23	«Евраз», 6,5% 22apr2020	5,21	102,34
24	«Газпром нефть», 4,37% 19sep2022	5,13	97,38
25	ГМК «Норильский никель», 6,625% 14oct2022	5,12	106,00

Источник: CBonds

26.06

Во вторник
читайте
в «ДП»



Как ресторатор Александр Затуливетров стал хостелером, открыв хостел вместо своего бара на 1-й линии Васильевского острова.

Человек, запустивший конвейер

115 лет назад была зарегистрирована Ford Motor Company.

Концепция «народного» автомобиля. Принцип «поточного» конвейерного производства. Идея «капитализма благосостояния». Все это — Генри Форд, великий и ужасный, которого в равной мере опасались и правые, и левые, и коллеги-промышленники, и профсоюзы. Просто не знали, чего ждать. 115 лет назад, 16 июня 1903 года, он основал Ford Motor Company и за несколько лет ухитрился кардинально изменить все базовые принципы промышленности Европы и Америки. По сути, уже больше века капиталисты всего мира только и делают, что безуспешно пытаются догнать Форда.

Кто говорит, что в 40 лет начинать поздно? Бросьте в него гайкой от автомобиля. Именно столько было Форду в 1903-м. И вряд ли кто-то оспорит его успех. А ведь никаких внешних предпосылок не было: рынок был поделен между мощными автомагнатами, они диктовали цены на свою продукцию.

Это резонно: автомобиль был не средством передвижения, а именно что роскошью, а кто роскошь создает, тот, фигурально выражаясь, мировую элиту и танцует. И вдруг этот выскочка со своей мастерской в арендованном сарае! Да еще с дурацкой идеей о том, что автомобиль должен быть доступен любому! Разумеется, с самого начала Генри Форду стали вставлять палки в колеса, бомбардируя его судебными исками. Но ничего, выкрутился, отбил и всего за 5 лет ухитрился поставить свое производство на ноги, да еще и «выстрелить» самой популярной моделью автомобиля начала XX века — Ford T. А еще через 5 лет заработал его первый конвейер.

Нет, разумеется, конвейер как таковой использовали уже больше 100 лет. Но вот как принцип производственного процесса применять не догадывались. В итоге: производительность труда растет, скорость работы тоже, а цена автомобиля,



Автомобиль должен быть доступен любому — это одна из основополагающих идей Генри Форда.

ФОТО: ЕВГЕНИЙ АСМОВ

что характерно, падает: все детали стандартизированы. Тут рынок дрогнул и поплыл.

Круче получилось с рынком труда. С введением поточного производства отпала необходимость в большом числе высококвалифицированных рабочих. Требовалось уметь делать всего несколько операций — но на высочайшем уровне. А вот узкого профи уже стоило беречь. И Форд нанес удар одновременно по кошельку коллег и авторитету профсоюзов: удвоил сотрудникам зарпла-

ту. Конкурентам пришлось последовать его примеру. Профсоюзные лидеры пали: идеологический противник сам и сразу сделал то, за что они бились годами. Зачем? Для дела: нет текучки кадров, значит, меньше затраты на обучение, а в итоге рабочие получили возможность повысить уровень жизни. Например, купить автомобиль. Перестали быть пролетариями, которым нечего терять, кроме своих целей. В общем, профсоюзы на фордовских предприятиях не прижились.

Дальше — больше. На работу стали брать инвалидов. Это было, с точки зре-

ния конкурентов, вообще нечестно. Но ведь слепой может давить на кнопку, а безногий — дергать за рычаг? Жилье? Вблизи заводов выросли рабочие поселки. Соцпакет? Он был! Но для тех, кто проработал на предприятии больше полугода и соответствовал корпоративным стандартам — не пьянствовал и избегал азартных игр. Профсоюзам и коллегам по отрасли было нечем крыть. А заводы Форда продолжали множиться в числе и расширять линейку продукции. Даже механизация сельского хозяйства в молодой Советской республике на-

чалась с трактора «Фордзон»!

Оглядываясь назад, остается удивляться тому, как один талантливый механик, первую машину собравший своими руками в сарае на заднем дворе, ухитрился перелопатить всю мировую промышленность. Наш мир сегодня таков во многом благодаря ему.

А еще — благодаря его супруге. Пока Генри Форд колдовал над своим изобретением, именно она держала в руках керосиновую лампу, освещающая его место работы.

СЕРГЕЙ КОРМИЛИЦЫН
news@dp.ru

www.dp.ru

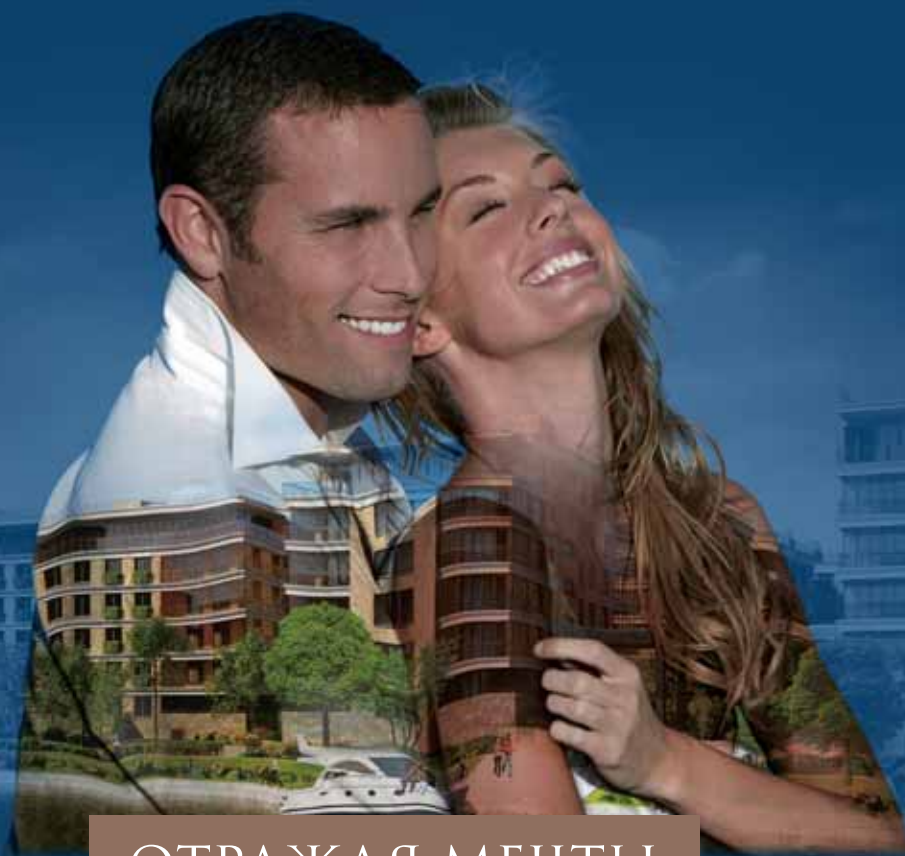
25 лет

Деловой
Петербург

Понедельник | 25.06.18 | №097 (4943)
Цена: свободная



КЛУБНЫЕ РЕЗИДЕНЦИИ
КРЕСТОВСКИЙ
DE LUXE



ОТРАЖАЯ МЕЧТЫ
О ГАРМОНИИ



www.krestovskiy.spb.ru
СТРОИТЕЛЬСТВО ЗАВЕРШЕНО

606-00-00

С Вами
с 1993 г.



25 лет

Деловой
Петербург



25 июля

мы продолжаем серию мероприятий

ЗДОРОВЫЙ БИЗНЕС

Открытость и прозрачность, социальная ответственность, крепкий коллектив.

Если это все о вашей компании,
приглашаем принять участие
в корпоративном приключении с ДП!

Партнеры

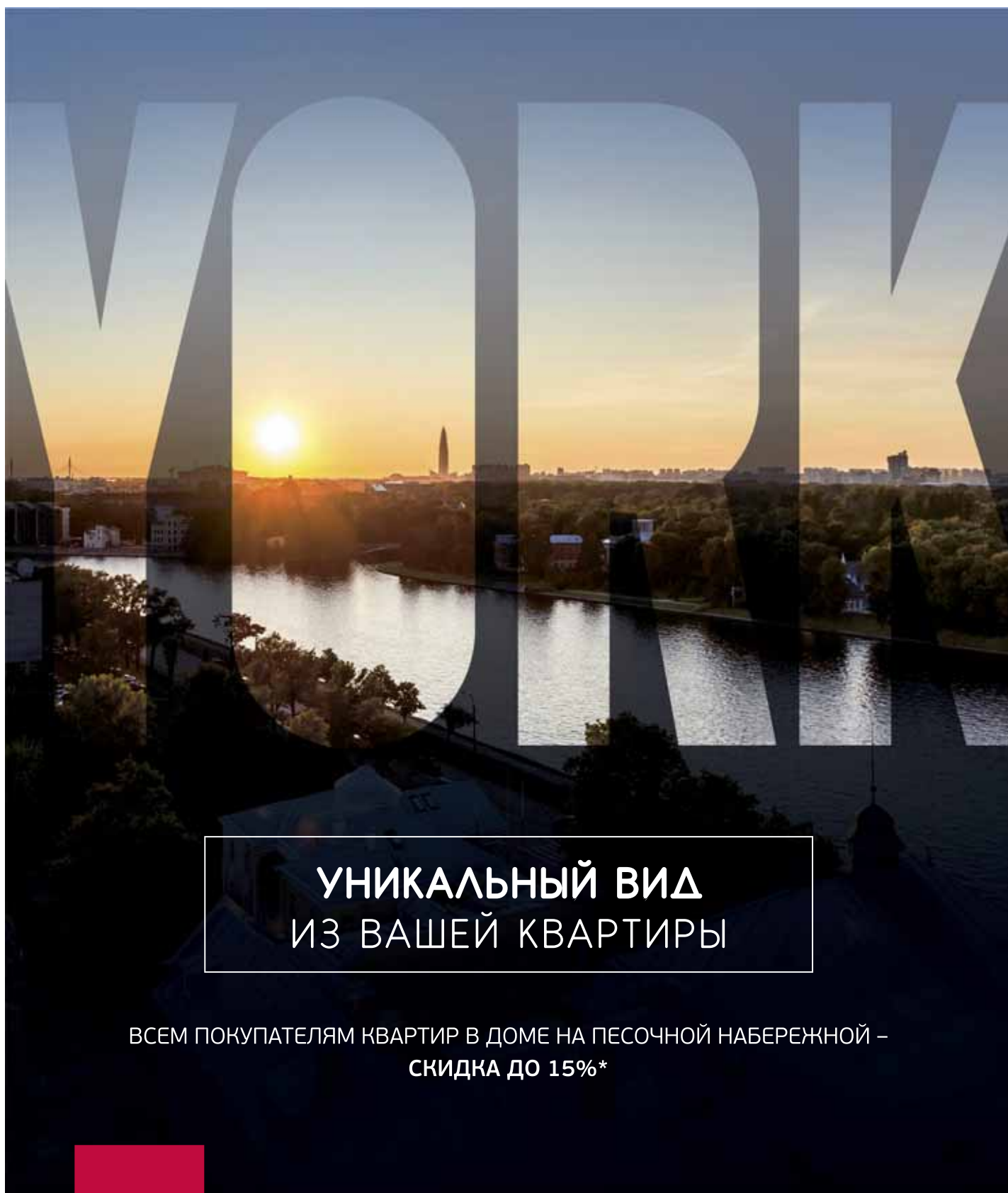


С ВАМИ
КРУГЛЫЙ
ГОД

Участники



По вопросам участия обращайтесь: (812)326-97-39, +7(911)018-80-00, viktorya.karpus@dp.ru, (812)331-33-49, +7(981)836-11-43, julya.lebedeva@dp.ru



УНИКАЛЬНЫЙ ВИД ИЗ ВАШЕЙ КВАРТИРЫ

ВСЕМ ПОКУПАТЕЛЯМ КВАРТИР В ДОМЕ НА ПЕСОЧНОЙ НАБЕРЕЖНОЙ –
СКИДКА ДО 15%*



ул. Грота, 1-3 Г



+7 (812) 941 00 49



domnagrota.ru

Эксклюзивный продавец ООО «Йорк девелопмент групп», 197022, Санкт-Петербург, ул. Профессора Попова, 18. Дом сдан. Квартиры в собственности. Остались последние видовые квартиры! *Условия акции: в период с 1 июня по 31 августа 2018 года при покупке любой двухкомнатной квартиры действует скидка в размере до 15%. Окончательный размер скидки и цена зависят от выбранной квартиры и условий её приобретения. Подробную информацию вы можете получить в отделе продаж компании «York». Реклама.