

www.dp.ru

25 лет

Деловой
Петербург

ЗАКОНОТВОРЧЕСТВО

Новые точки протестной активности

Смольный расширит список мест, отведенных для митингов. → 2



МИКРОКРЕДИТОВАНИЕ

До зарплаты дотягивают не все

Число микрофинансовых организаций снижается, а суммы займов растут. → 10-11

Вторник | 04.12.18 | №192 (5038)
Цена: свободная

USD
↓ 66,2921 РУБ.

EUR
↓ 75,3874 РУБ.

НЕФТЬ
↑ 61,70 USD

ИНДЕКС МБ
↑ 2441,19

РТС
↑ 1154,18

Эти центры в огне



БЕЗОПАСНОСТЬ.

Строительство гипермаркета «Лента» на Обводном канале, полностью уничтоженного пожаром в ноябре, оценивалось в \$ 20 млн. Пока представители компании проводят собственное расследование произошедшего, «ДП» узнал, сколько стоит оборудовать гипермаркет современной системой пожаротушения, какие они бывают и чем хорошие системы лучше плохих.

Вероятной причиной случившегося пожара называют падение палеты с пиротехникой. Огонь распространился на площади более 4,5 тыс. м² (весь магазин — 12 тыс. м²). После возгорания сработала сигнализация, гибель людей удалось предотвратить. Было эвакуировано 100 человек, пострадали двое — один человек сломал ногу, выбегая из здания, другой повредил позвоночник.

2,9

млрд рублей — на такую сумму был застрахован сгоревший гипермаркет «Лента» на Обводном канале.

На месте работали 54 спасателя и 12 пожарных расчетов, более 4 часов тушивших здание. За их работой наблюдали врио губернатора Александр Беглов и вице-губернатор Константин Серов. Гипермаркет был застрахован «ВТБ страхованием» на 2,9 млрд рублей. В начале 2017-го в ТЦ была плановая противопожарная проверка, выявившая одно нарушение. Как сообщили в «Ленте»,

компания продолжает расследование причин пожара. После трагедии в «Зимней вишне» петербургские надзорные органы проверили 82 ТРК и обнаружили более 1,7 тыс. нарушений пожарной безопасности. Компании получили уведомления с требованием устранить нарушения, работу никто не приостанавливал. «При срабатывании звуковой сигнализации со-

трудники гипермаркета в соответствии с инструкцией начали эвакуацию персонала магазина и покупателей. Компания проводит регулярные проверки систем пожаротушения во всех магазинах сети, а также регулярные учения. У каждого магазина заключен договор с лицензированной сервисной организацией», — рассказали в пресс-службе «Ленты». Продолжение → 4-5

2 ГЛАВНОЕ

135

млрд рублей ежегодно тратят предприятия ОПК только на выплату процентов по кредитам. В правительстве признают закрежденность сектора, объясняя, что она возникла не за один год. «Ставка привлечения кредитных средств была 10, 11, 12%. Теперь предприятия ОПК как велотренажер: педали крутишь, а не едешь», — заявил РБК вице-премьер правительства по ОПК Юрий Борисов.

ТЕМА ДНЯ

Торговая война встала на паузу

АЛЕКСАНДР ПИРОЖКОВ,
редактор



Перемирие в торговой войне между США и Китаем, достигнутое на саммите G20 в Аргентине в минувший уик-энд, привело к эйфории на биржах в понедельник (см. стр. 19). По всему миру выросли фондовые индексы, укрепилось по отношению к доллару большинство валют, в том числе российский рубль. Подорожало сырье: например, рост котировок нефти достигал в первый день недели 6%.

Президент США Дональд Трамп назвал соглашение, достигнутое при его встрече с председателем КНР Си Цзиньпином в Буэнос-Айресе, большим скачком вперед в отношениях двух стран и пообещал, что Китай сможет сильно выиграть в случае заключения сделки. Пока же речь идет о паузе 90 дней, в течение которой стороны пообещали не увеличивать торговые пошлины и постараться договориться о новых правилах торговли. Китай к тому же согласился снизить пошлины на импорт американских автомобилей, которые в острой фазе конфликта достигли 40%.

Росту цены на нефть, помимо перемирия в торговой войне, помогла и договоренность между президентом РФ Владимиром Путиным с наследным принцем Саудовской Аравии Мухаммедом бен Салманом продлить действие соглашения об ограничении добычи сырья. Однако эффект от этой новости может оказаться краткосрочным, как и от перемирия между США и Китаем.

Нагнетание страстей, которое предшествовало перемирию, напоминало плохо срежиссированный сериал. Трамп то по своему обыкновению выдвигал по отношению к Китаю достаточно жесткие требования, то демонстрировал желание заключить взаимовыгодную сделку. Чередование в одном лице злого и доброго полицейского стало уже фирменной и очень предсказуемой манерой американского президента.

Вероятнее всего, через 3 месяца будет заключена сделка, невыгодная для Китая, предусматривающая резкое сокращение профицита последнего в торговле с США. Это оставит отношения двух стран напряженными и выльется позже в новый конфликт. Либо сделки не будет, и перемирие закончится новым витком торговой войны. Похожая дилемма стоит перед саудовцами: ограничив добычу, они вызовут недовольство Трампа, приписывающего себе заслугу в снижении цены нефти. А уступив американскому президенту, нанесут себе ущерб. Россия пока не спешит уступать каким бы то ни было требованиям США — до завершения кейсов Саудовской Аравии и Китая выгоды от таких уступок неочевидны.

СЕГОДНЯ

В ГОРОДЕ Буревестник приземлится

На территории ОЭЗ «Санкт-Петербург» откроется новая площадка инновационного центра «Буревестник» (дочернее предприятие «Алросы»). Благодаря этому завод сможет довести производство оборудования для алмазодобычи до 150–200 единиц в год с выручкой 2 млрд рублей.

В СТРАНЕ Австрийский связной

Начнется визит в Москву главы Национального совета Австрии Вольфганга Соботка, который продлится до четверга. Спикер нижней палаты парламента выступит на пленарном заседании Госдумы РФ и обсудит с российскими парламентариями отношения России и Австрии.

В МИРЕ Президент автогигантов

Главы немецких автопроизводителей приглашены в Белый дом обсудить торговые отношения и влияние потенциальных пошлин США (20% на импорт) на развитие бизнеса. Предполагается, что во встрече с президентом Трампом примут участие главы Volkswagen, Daimler и BMW.

Места не столь отдаленные

ПРОТЕСТ. Смольный расширит список мест, отведенных для митингов. Оппозиционеры не против компромисса, если им дадут место в центре.

Едва приступив к исполнению обязанностей губернатора Петербурга, Александр Беглов заявил о планах поменять закон о митингах: «Нужно вносить изменения, чтобы внести порядок, чтобы не было ни с той, ни с другой стороны нарушений», — сказал он на заседании Совета по правам человека при президенте РФ в октябре.

Сейчас Смольный подготовил поправки в закон. Принцип гайд-парков, то есть специально отведенных мест для выражения горожанами своего недовольства без уведомления, остается в силе. Однако предлагается установить минимальное количество таких мест — восемь.

В действующем законе о митингах их количество не прописано. Список мест для сбора определяет правительство своим постановлением. Изначально, в 2012 году, гайд-парком назначили Марсово поле (точнее, небольшой его участок), через 2 года добавили еще четыре площадки: в Удельном, Полустровском, Южно-Приморском парках и в Саду им. 30-летия Октября. А Марсово поле в прошлом году из перечня исключили.

В остальных местах устраивать демонстрации теоретически можно, но, как правило, администра-



→ Даже защищая Исаакиевский собор, оппозиция скорее предпочтет легальный митинг по соседству, чем нелегальный — возле собора, полагают Максим Резник.

ФОТО: СЕРГЕЙ
КОНЫКОВ

ция под различными предложениями акции не согласовывает, предлагая организаторам отправляться в гайд-парки. Но окраинными парками оппозиция не пользуется из принципа, предпочитая даже под угрозой силового разгона и штрафов собираться в традиционных местах — в основном на площади Ленина и Пионерской площади, но иногда выходя даже на Дворцовую.

Максимальное количество людей для акции

8

минимальное количество мест, где могут проходить акции протеста в Петербурге. Так считают в Смольном.

без уведомления поднимут с 200 до 500 человек. Старая норма будет действовать для встреч с избирателями депутатов Госдумы, Законодательного собрания или муниципалитетов.

Рассчитывать норму заполнения территории территории чиновники теперь будут по формуле один человек на квадратный метр. Те же самые площади Ленина и Пионерская таким образом могли бы принимать митинги до 10 тыс. человек. На организаторов также возлагается обязанность информировать власти об отказе от акции под угрозой штрафа до 5 тыс. рублей или до 100 тыс. для юрлиц.

«Дело не в количестве площадок, — говорит лидер «Открытой России» Андрей Пивоваров. — И за превышение численности все равно никогда не штрафовали. Нам хватит одной

площадки, но в центре Петербурга, а если они будут на окраинах, то хоть десять — все равно мы будем стремиться выходить в центре».

Впрочем, согласен Пивоваров, если в перечень включат Марсово поле и площади Ленина и Пионерскую, оппозиционеры это вполне удовлетворит и этими адресами будут пользоваться.

Две эти площади называют и депутат ЗакСа Максим Резник. По его словам, численность митинга и удобство для горожан важнее места, и оппозиция всегда стремится к диалогу, впрочем, если власть принципиально закручивает гайки, то несогласные, говорит депутат, скорее «выберут автозак», то есть несанкционированную акцию, чем отказ от нее.

МИХАИЛ ШЕВЧУК
mikhail.shevchuk@dp.ru

Газета
основана
25.05.1993
Редколлегия:
197022, СПб,
ул. Академика
Павлова, 5,
бизнес-центр River House,
5-й этаж, **печать@dp.ru**
☎ (812) 328 2828, (812) 326 9700;
факс (812) 326 9701

Главный редактор: Смирнов А.И.
a.smirnov@dp.ru
Шеф-редактор: Хейфец В.Л.
v.heifets@dp.ru
Выпускающий редактор:
Жуков А.В. andrey.zhukov@dp.ru
Отдел ежедневных выпусков:
Гладышева Н.А. ngl@dp.ru
Отдел специальных проектов:
Мазо Б.И. boris.mazo@dp.ru

Учредитель и издатель:
АО «ДП Бизнес-Пресс», 197022,
Санкт-Петербург, ул. Академика
Павлова, 5
Генеральный директор:
Шелудяко Н.Н.
Отдел рекламы: reklama@dp.ru,
125995, Москва, Волokolamsкое
шоссе, д. 3-й этаж;
тел./факс (495) 981 0647

Отдел распространения:
☎ 328 2828, 326 9700; факс 326 9711
Руководитель: Королёва Л.И.
Главный редактор портала
www.dp.ru: Чусунова А.О.
☎ 326 9741; alisa.chusunova@dp.ru
Представительство в г. Москве:
125995, Москва, Волokolamsкое
шоссе, д. 3-й этаж;
тел./факс (495) 981 0647

Свидетельство ПИ № ФС 77-45441
от 18.04.2016, выдано Федеральной
службой по надзору в сфере
связи, информационных техноло-
гий и массовых коммуникаций
с письменного согласия издателя.
При использовании материалов
ссылка на «Деловой Петербург»
обязательна. Точка зрения обосно-
ванная не обязательно совпадает
с позицией редакции. Присланные
материалы не возвращаются
и не возмещаются. Редакция не
предоставляет справочной ин-
формации.

Пretензии по доставке
газеты: отдел подписки «ДП» —
☎ 328 2828,
ООО «Северо-Западное Агентство
Пресс-Информ» — ☎ 786 8129,
ООО «Урал-Пресс СПб» —
☎ (812) 378 6644
Подписные индексы:
31582 — по Санкт-Петербургу
15942 — по Ленинградской

Типография: ООО «Типограф-
ский комплекс «Венус»
195027, Санкт-Петербург,
Якорная ул., 10, корп. 2, лит. А,
пом. 44
Время подписки в печать:
Установленное: 21:45
Фактическое: 21:45
№ заказа: 26/192

Карты — © OpenStreetMap,
CC-BY-SA, www.openstreetmap.org
Пресс-релизы: news@dp.ru
http://www.dp.ru
16+ 11 100 ЭКЗ.

Тираж сертифицирован
Национальной
тиражной службой
Цена свободная

„Мы изменили тактику по ОФЗ. Теперь будем отменять аукционы только в крайнем случае, когда увидим, что ситуация на рынке складывается крайне неблагоприятная.“

КОНСТАНТИН ВЫШКОВСКИЙ,

директор долгового департамента Министерства финансов РФ



Без лишних проблем

ГРАДОЗАЩИТА. Сегодня активисты, выступающие за сохранение зеленых зон, должны во второй раз встретиться с вице-губернатором Игорем Албиным. Первая встреча им понравилась, но времени на все просьбы не хватило.



→ Чиновники во главе с Игорем Албиным заметили недовольных горожан. ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОХИН

Группа активистов «Зеленая коалиция» объединяет несколько десятков движений и инициативных групп горожан по защите скверов и парков.

Первая встреча состоялась в прошлой неделе, после того как «Зеленая коалиция» направила в адрес и.о. губернатора Александра Беглова письмо с перечислением первоочередных, по мнению общественников, проблем, требующих обсуждения.

Параллельно активисты устроили у входа в Смольный серию одиночных пикетов.

В прошлый раз чиновники восприняли претензии активистов весьма благоприятно — к удивлению их самих. «Мы были удивлены, и сейчас люди тоже ждут позитива», — говорит руководитель

«Зеленой коалиции» Крайсмил Врански. К примеру, сегодня же в Южно-Приморском парке, о благоустройстве которого шла речь на первой встрече, должна пройти встреча с представителями комитета по благоустройству.

До этого с чиновниками комитета активисты, по словам Врански, встречались лишь в 2014 году. Да и с Игорем Албиным встреч не было с 2017 года.

Кроме Южно-Приморского парка, участники встречи получили заверения в том, что никакой застройки в парке Малиновка не будет; подтверждение позиции Албина о прокладке ВД через тоннель в Саду им. 30-летия Октяб-

ря; обещание не строить жилье в Парке им. Академика Сахарова. Но самой громкой новостью стала отмена проекта строительства ТРК в Парке интернационалистов, против чего протестовали местные жители.

Об отмене, правда, было объявлено за день до встречи, но очевидно, что активность общественников сыграла роль в этом решении.

Сейчас на повестке дня будут стоять следующие «болевые точки»: создание парка в устье реки Смоленки, застройка Фарфоровского кладбища, сооружение второй очереди спорткомплекса «Новая Арена» в Муринском парке, создание

музея Достоевского в Кузнечном пер., где жители хотели бы видеть сквер.

Кроме того, активисты «Зеленой коалиции» собираются обсудить застройку территории вокруг СКК «Петербургский», а также строительство в районе Пулковской обсерватории.

Все эти адреса провоцируют протестные выступления уже много месяцев, а иногда и лет. По большинству проблем письма были отправлены уже Александру Беглову.

Проснувшееся внимание властей к протестной активности, видимо, стоит объяснить приближением выборов. Очевидно, в Смольном хотя бы частично снять конфликтные вопросы перед сентябрьскими выборами губернатора и депутатов муниципальных советов.

Возможно, впрочем, что происходящее является личной инициативой вице-губернатора Игоря Албина, который хочет продемонстрировать новому хозяину Смольного свою незаменимость во всех вопросах — от пополнения бюджета и производства трамваев до успокоения общественности.

ИВАН ФЕДОРОВ

news@dp.ru

ФАКТЫ

БАНКИ

Жители указывают регулятору



СПб. На 25% выросло число жалоб петербуржцев регулятору на банки в октябре этого года в сравнении с сентябрем. В основном вопросы касались потребительских кредитов и ипотеки. Всего же по СЗФО обратили внимание на действия кредитных учреждений 1260 человек, что на 29% больше показателя сентября. 291 горожанин пожаловался на страховые компании. 64,6% из них недовольны применением коэффициента бонус-малус в ОСАГО. С января общее число жалоб на страховщиков уменьшилось на 30%. /dp.ru/

НАЛОГИ

Платежи текут через сеть

СПб. 1231 рубль составил средний чек по налоговым онлайн-платежам в Петербурге и области. При этом Северо-Западный округ с показателем 1175 рублей занял второе место в России по онлайн-платежам налогов для физлиц. В январе-ноябре 2018-го всего около 35% налогов было уплачено онлайн гражданами в возрасте 25–34 лет. Пик налоговых платежей через сервис традиционно пришелся на IV квартал: в октябре — 15% всех платежей, в ноябре — 16%. /dp.ru/

Большой форум малого бизнеса

МАЛЫЙ БИЗНЕС.

Завтра Форум малого и среднего предпринимательства начнется нестандартно — со встречи с и.о. губернатора.

Традиционно в декабре городское бизнес-сообщество проводит Форум субъектов малого и среднего предпринимательства. В этом году — уже в 16-й раз. Участников, как и обычно, ожидается 3,5–4 тыс.

Обход в первый день

Схема проведения вполне обычна: в течение 2 дней в «Ленэкспо» будут круглые столы, семинары и дискуссии — всего более 30. Около 200 производственных предприятий представят

продукцию на коллективных стендах районов.

На форуме поговорят о переработке твердых коммунальных отходов (ТКО), перспективах гостиничной индустрии, размещении рекламы и информации, вовлечении в бизнес лиц предпенсионного и пенсионного возраста и т. д.

Новаторство одно. Обычно визит губернатора к малому бизнесу приходился на второй день форума, на этот раз все начнется как раз с приезда и.о. губернатора Александра Беглова. Он откроет форум и примет участие в пленарном заседании о вопросах конкуренции и состоянии различных отраслей малого бизнеса.

Решение поменять формат участия и.о. губернатора, как говорят, неожиданно принял в конце прошлой недели — изначально его приезд планировался на 6 декабря.

Однако в программу мероприятия внесены изменения, часть анонсированных на 5 декабря круглых столов перенесены на следующий день.

Чего все ждут

«Мы ждем позицию новой власти по отношению к малому бизнесу в целом», — говорит Зоя Винниченко, президент ассоциации «Деловая петербурженка», — и к женскому и семейному бизнесу в частности.

С ней согласен и Роман Пастухов, президент

Санкт-Петербургского союза предпринимателей: «Ключевое слово для малого бизнеса в 2018 году — «ожидание». Многие проблемы тянутся с 2014 года и ранее, некоторые высокопоставленные чиновники уклонялись от встреч с нами годами, к бывшему руководству КИО, например, накопилось очень много вопросов».

«Многие ждут пленарного заседания», — говорит Валентина Миронова, основательница сети магазинов Lady Sharm. — Мы снова будем поднимать вопросы поддержки бизнеса, развития производства текстильных тканей и экспорта».

ИННА РЕЙХАРД
inna.reykhart@dp.ru

НАЗНАЧЕНИЕ

КАДРЫ. В правительстве Ленобласти может появиться новый вице-губернатор — выходец из силовых структур. Смену Андрею Бурлакову нашли в Новгороде.



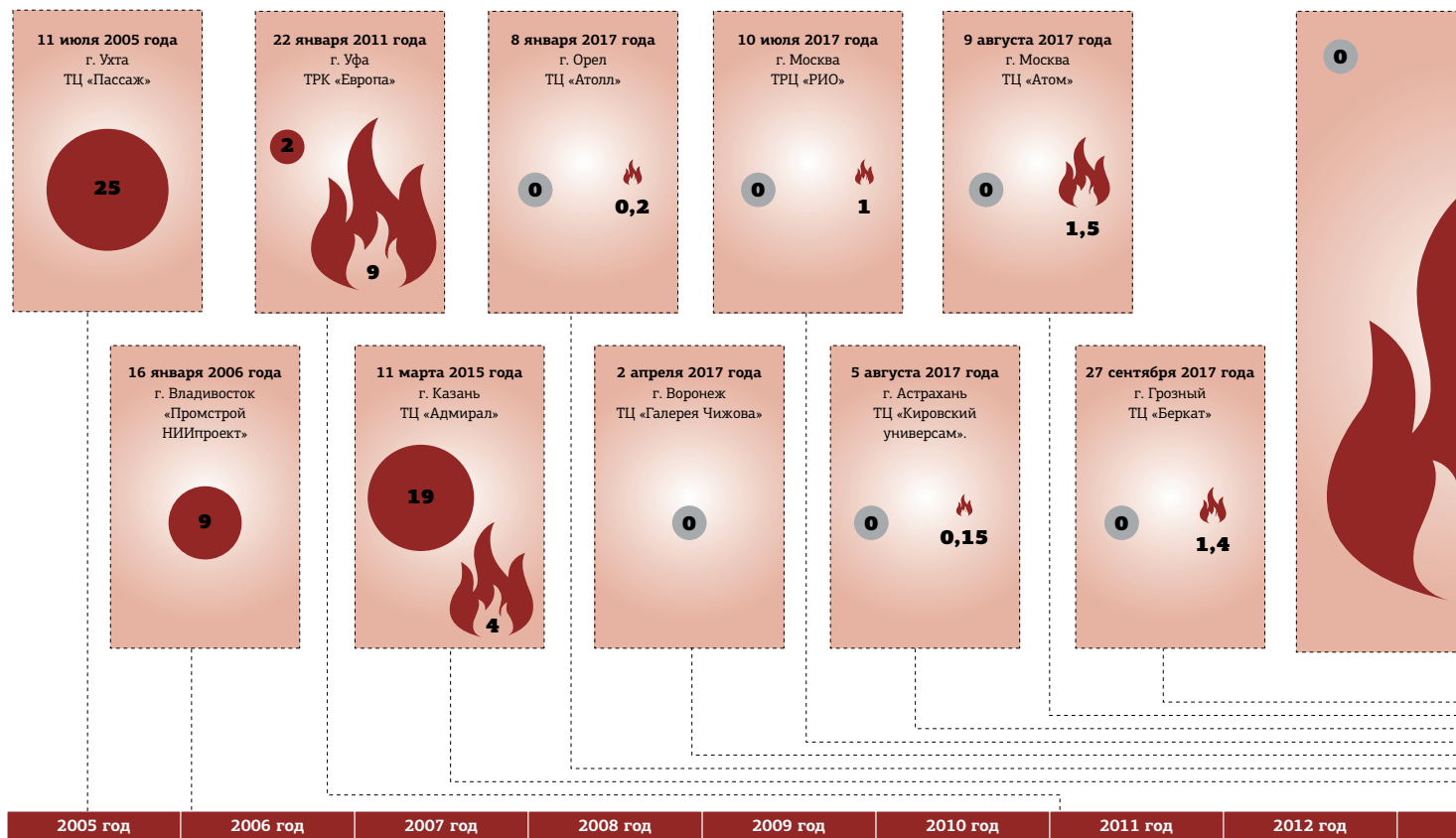
Новым вице-губернатором Ленинградской области по безопасности может быть назначен Валерий Пикалев. Он призван занять кресло старожилы областного правительства Андрея Бурлакова, перешедшего в полпредство президента в СЗФО на должность шестого по счету заместителя полпреда Александра Гущана.

Пикалев переедет в 47-й регион из Новгородской

области, где с июня по сентябрь 2018 года занимал пост зампреда правительства по ЖКХ, ТЭК и строительству. Он окончил Санкт-Петербургский университет МВД России. С 1994 по 2018 год работал на различных должностях в системе органов исполнительной власти, в частности — в ФСО РФ.

4 ПЕРВАЯ НОВОСТЬ

Крупнейшие пожары в торговых центрах России (2005–20



Время горящих скидо

Продолжение. Начало → 1

Техника без гарантии

По счастливой случайности ЧП в «Ленте» произошло в субботу утром, когда посетителей было мало, и всех удалось спасти. Один из самых известных пожаров в гипермаркетах произошел в 2015 году в Казани. В торговом комплексе «Адмирал» в огне погибли 19 человек, 70 получили ожоги. За пару лет до трагедии прокуратура также проводила проверку ТК, нашла множественные нарушения и потребовала их устранения, однако комплекс продолжал работу.

Система пожаротушения закладывается на этапе проектирования нового здания супермаркета, без ее наличия Ростехнадзор просто не примет объект в эксплуатацию. В 95% случаев инженеры применяют автоматическую спринклерную систему пожаротушения. По всей площади здания устанавливают различные датчики и распылители, подключенные к ним трубы постоянно заполнены водой, находящейся под давлением. Устанавливается отдельная насосная станция, которая запускает подачу воды в случае срабатывания сигнализации. Она может находиться в рабочем состоянии более 30 лет.

Работу системы не проверяют при плановых проверках — потому что она имеет однократный эффект, как огнетушитель. После каждой проверки приходилось бы заменять многие ее компоненты. Однако есть несколько способов убедиться в ее работоспособности. Один из них — наблюдение за уровнем давления, отраженным на диспетчерском пульте. Такая система нуждается в ежемесячном обслужива-

нии для поиска дефектов. Зачастую подобные услуги оказывает та же компания, которая ее проектировала и строила.

По оценке председателя совета директоров ГК «Гепест» Леонида Танклевского, цена системы пожаротушения в сгоревшей «Ленте» могла бы составлять более 24 млн рублей (из среднего расчета 2 тыс. рублей на 1 м²), а ежемесячное обслуживание — около 300 тыс. рублей. Системы могут включать в себя режим ручного управления, а могут быть и автоматическими. Как правило, на рынке используются вторые, хотя, если автоматика не срабатывает, вручную тушение пожара не включить.

«Эти системы не всегда оказываются эффективными. В случае возникновения пожара датчики должны распознать повышение температуры и передать сигнал на пульт управления, далее должен сработать сигнализация, активироваться система дымозабора, звукового оповещения, орошения. Температура, при которой датчик запускается и передает сигнал на пульт,

составляет 60 градусов — это при условии, что такая температура будет держаться не меньше 5 минут. Вы можете себе представить, какой должен быть пожар, чтобы колба, расположенная на высоте 10 м, сработала на температуру 60 градусов?» — пояснил Леонид Танклевский.

Без ложной тревоги

Помимо технических недостатков к проблеме пожарозащиты подключается классический русский авось. Участники рынка говорят, что многие компании боятся ложного сра-

батывания сигнализации, поэтому выключают систему, надеясь успеть включить ее при необходимости. Некоторые магазины экономят на обслуживании. Поскольку о грядущей проверке надзорные органы обязаны предупредить за 3 дня, у них есть возможность заранее включить систему, а потом снова ее выключить. «Мы небольшая фирма и обслуживали около 150 систем. Из них около 80% обслуживаем мы, остальные 20% клиентов, наверное, обратились в другие компании», — рассказал финансовый директор ГК «Дордо» Алексей Чашник.

Совладелец компании «Аргус-Спектр» (производитель беспроводных противопожарных систем) Михаил Левчук отметил, что с 2014 года все социальные значимые объекты города — школы, больницы и прочие — обязаны иметь систему пожаротушения с сигнализацией, подключенной к пульту МЧС. Стоимость такого подключения небольшая — около 20 тыс. рублей, плюс 3–4 тыс. — ежемесячное обслуживание, но в случае пожара специальные

службы получают сигнал вне зависимости от поведения сотрудников учреждений. Также удаленный доступ позволяет МЧС следить за техническим состоянием системы.

«После «Зимней вишни» стало понятно, что удаленный доступ нужно проводить не только к объектам с массовым посещением людей, но и к торговым центрам. В кемеровском ТЦ за 2 месяца до пожара система уже не работала, если бы инспектор знал про это, гибель людей удалось бы предотвратить», — пояснил Михаил Левчук.

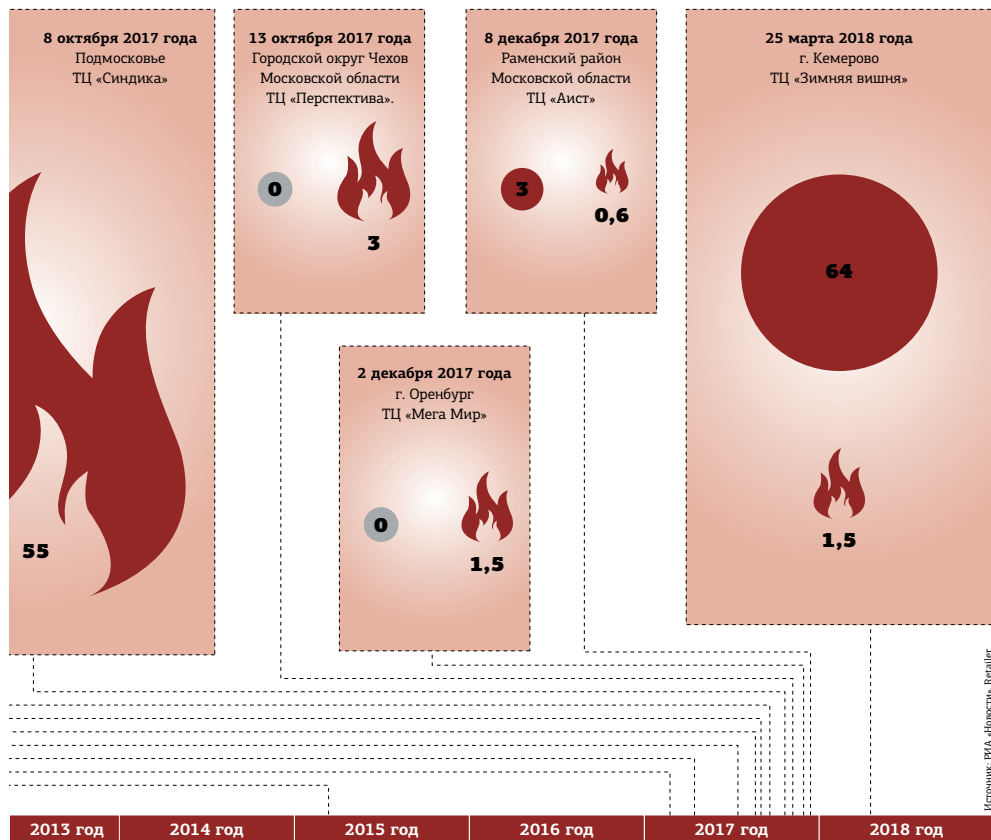
«К сожалению, эта идея — не панацея. Представьте, если по каждому срабатыванию системы будут приезжать пожарные, сколько будет ложных вызовов? Есть же еще ответственность за ложное срабатывание», — говорит Леонид Танклевский. По ст. 19.13 КоАП штраф за ложный вызов составляет 1–1,5 тыс. рублей.

Проверять или нет?

Проверки пожарной безопасности могут проводить госорганы и частные компании, которые получили аккредитацию от регио-

» Пожар — самое худшее, что может случиться, даже не в том смысле, что потеряны миллионы инвестиций. Компания утратила присутствие в этом районе на неопределенный период.

18)



В КОНТЕКСТЕ



ФОТО: СЕРГЕЙ КОЛЬКОВ

Если у наблюдателей еще возникают вопросы о том, как российская система противопожарной безопасности справляется с поставленными задачами, рекомендуем взглянуть на мировую статистику смертей от огня. Ответ однозначен: справляется отвратительно.

В этом наглядном антирейтинге наша страна на говорящем 10-м месте, в компании с африканскими державами третьего мира.

Если точнее, то российский показатель смертей от пожаров на 100 тыс. человек населения — 7,9. В США — 0,73, в Канаде — 0,47, в жарких европейских странах Испании и Италии — 0,22 и 0,18 соответственно. Если судить исключительно по географии, может показаться, что дело в советском наследии. По странному совпадению столь же плачевной ситуация остается в Белоруссии и на Украине (7,62 и 5,25). Чуть получше — в Казахстане (3,99), Узбекистане (2,29), Прибалтике (от 1,48 до 4,34). Но чем дальше на Запад, тем показатель ниже единичи.

Что мы делаем не так, наверное, очевидно. Высокая коррупция определила простую закономерность: чем больше проверок пригнать на объект, тем выше будет количество дорогих автомобилей у проверяющих. А вот скажется ли это положительно на безопасности — еще вопрос. Должно бы — чай не Москва, не 1812 год на дворе. Вроде бы только и разговоров про цифровую революцию и автоматизацию, но как горели, так и горим.

Есть ощущение, что сам бизнес не всегда осознает, что пожарная безопасность — это его ответственность. После трагедии в Кемеровской области эксперты много говорили о том, что необходимо повысить стоимость человеческой жизни для предпринимателей. Назначить заградительные суммы, которые в случае ЧС должен заплатить пострадавший бизнес. Тогда в качестве риска будет рассматриваться не внезапный визит ревизора, а сам пожар.

Чем больше независимых игроков в такой системе, тем сложнее ее обмануть. Еще один урок Кемерово: в сгоревшем торговом центре не было ни одного магазина международных торговых сетей. Помещения не соответствовали правилам пожарной безопасности, и международные торговые сети об этом знали. Точно так же ни одна нормальная страховая компания в условиях высоких рисков не застрахует объект, на котором нет адекватной системы пожарной безопасности.

Разговоры о том, что нужно что-то менять, шли всю весну и первую половину лета. Проверки завершены, но воз и ныне там. А зря — статистика неумолима.

Когда сухие цифры из теории вероятности превращаются в конкретные трагедии, способные исказить жизни и уничтожить репутацию бизнеса, — это лишь вопрос времени.

ГЕОРГИЙ ВЕРМИШЕВ

georgiy.vermishhev@dp.ru

КОММЕНТАРИИ

ПРЕСС-СЛУЖБА
X5 RETAIL GROUP

«В X5 действуют процедуры регулярной проверки систем противопожарной защиты объектов. Специалисты по пожарной безопасности тестируют исправность работы систем автоматической пожарной сигнализации и пожаротушения, системы оповещения о возгорании, а также исправность противодымной вентиляции. В контрольный протокол также входит обязательная проверка состояния путей эвакуации и свободного доступа к средствам пожаротушения. Кроме того, для сотрудников компании регулярно проводятся учения по действию при пожарах, включающие эвакуацию из зданий, а с сотрудниками ЧОП — дополнительные занятия по действиям в случае пожара на торговых и складских объектах и оказанию помощи сотрудникам и посетителям. На регулярной основе во всех магазинах проводятся учения по пожарной безопасности.



МАРИЯ КУРНОВА,
директор по корпоративным коммуникациям «АШАН Ритейл Россия»

На объектах «АШАН Ритейл Россия» установлена система водяного пожаротушения. В цитовых и серверных помещениях, как правило, установлены системы газового или порошкового пожаротушения. Компания проводит программу по модернизации систем пожарной защиты.

Стоимость систем пожаротушения варьируется, содержание их в работоспособном состоянии является нашим приоритетом. В соответствии с требованиями норм российского законодательства «АШАН Ритейл Россия» ежеквартально проводит комплексные испытания систем пожарной защиты по всем объектам.

нального ГУ МЧС. В Петербурге 25 таких фирм, бизнес многих из них связан не только с проверками, но и со строительством систем пожаротушения. «К сожалению, у нас по-прежнему актуальна история о том, что инспектор приходит и предлагает договориться. А в противном случае напишет столько нарушений, даже самых мелких, которые на самом деле не влияют на пожарную безопасность, что замучаешься бегать по инстанциям все исправлять и согласовывать», — говорит один из участников рынка.

И даже если проверка прошла по всем необходимым пунктам, пожар все-таки может случиться. В сгоревшем гипермаркете «Лента» проверка выявила всего одно нарушение, противопожарная система была отлажена — но гипермаркет теперь нет.

«В торговом зале была смонтирована водяная спринклерная система автоматического пожаротушения, зона высокостеллажного хранения была оборудована автоматическим дренчерным пожаротушением при срабатывании в секции двух дымо-

вых извещателей. Также гипермаркет был оборудован адресной пожарной сигнализацией, системой оповещения при пожаре, системой противодымной вентиляции, противопожарными воротами и шторами, внутренним противопожарным водопроводом», — рассказали в пресс-службе «Ленты».

По одной из версий источников «ДП», якобы через пару минут после возгорания в «Ленте» сотрудники гипермаркета обратились в МЧС и сообщили, что сигнализация работает, но, похоже, возникли сложности с самой системой пожаротушения. Игроки рынка выдвигают предположение, что многомиллионная автоматика не справилась с задачей.

«Пожар — самое худшее, что может случиться для коммерческого рынка, и даже не в том отношении, что потеряны миллионы. Компания утратила присутствие в этом районе на неопределенный период. Я думаю, что «Лента» лишилась этой площади на несколько лет», — резюмировал Левчук.

МАРИЯ ШЕВЛЯГИНА
maria.shevyagina@dp.ru

6 БИЗНЕС



→ Ортопедические товары находят все больше новых покупателей.

ФОТО: WWW.SHUKODESIGN.RU

Ортоаптеки расширяются

ТОРГОВЛЯ. Сеть ортопедических салонов «Ортека» до 2020 года откроет 20 магазинов в Петербурге. Инвестиции в открытие салонов составят 80 млн рублей.

Согласно планам федеральной компании «Никамед» (сеть ортопедических салонов «Ортека»), к 2021 году в России будет открыто не менее 300 новых салонов. Компания займет 20% рынка ортопедических товаров. В ассортименте сети более 1,5 тыс. товаров.

«Мы хотим сделать «Ортеку» сетью первого выбора для врача и потребителя, и для этого необходимо обеспечить присутствие не менее 20 салонов в городах-миллионниках», — рассказал генеральный директор ООО «Никамед» Сергей Шайтов.

По данным компании, сейчас в сети 200 салонов, которые работают в Москве и Московской области, Петербурге, Перми, Новосибирске, Омске, Воронеже, Екатеринбурге и Сочи. Расширение в 2019–2020 годах коснется всех городов присутствия. Компания также планирует развивать

партнерские программы с местными игроками розничного ортопедического рынка.

Согласно данным аналитической системы «СПАРК», ООО «Никамед» владеют Антон Шайтов (5%), Анна Федосова (5%) и Сергей Шайтов (90%), который также является гендиректором сети. В прошлом году выручка компании составила 5,8 млрд рублей.

Потенциал есть

Рынок ортопедических товаров в России и в Петербурге в частности находится на стадии формирования и, как отмечают его участники, имеет потенциал для развития и расширения.

«Аудитория ортопедических товаров огромна — это не только люди, которым ортопедические товары необходимы по медицинским показаниям, мы в первую очередь ориентируемся на тех, кто следит за своим здоровьем», — добавляет Сергей Шайтов.

По данным Агентства социальной информации (АСИ), 23,1% россиян в возрасте от 18 до 65 лет, проживающих в городах-миллионниках, имеют опыт

покупки или использования ортопедических изделий за последние 3 года. Эксперты отмечают, что выше всего этот показатель среди женщин в возрасте от 30 лет и старше. При этом 65% покупателей ортопедических изделий приобретали их в специализированных салонах.

В Петербурге, по данным участников рынка, работает 319 магазинов, которые специализируются на продаже ортопедических изделий. Среди крупных игроков — «Кладовая здоровья» (92 салонов в Петербурге), «Ортека» (30), «Дом ортопедии» (16), «Террапедика» (15), Trives (14), «Система здоровья» (12) и другие. Производители в основном зарубежные, на долю российских компаний, по разным оценкам, приходится около 7–10% рынка. Генеральный директор ООО «Кладовая здоровья» (257 ортопедических салонов — 146 собственных по России и 111 открытых по франшизе) Борис Липнер рассказал «ДП», что компания тоже планирует расширяться в следующем году. По его словам, в Петербурге «Кладовая здоровья» откроет три своих салона и не менее 120 по России с помощью франчайзи.

Однако из-за кризиса ситуация на российском рынке ортопедических товаров по-прежнему непростая, считает Борис Липнер. Ситуацию усугубляют санкции. «Многие товары до нас попросту не доходят из-за кризиса», говорит он.

МАКСИМ МУНГАЛОВ
maksim.mungalov@dp.ru

Продали

НЕДВИЖИМОСТЬ. ПАО «Ижорские заводы» избавляется от своих неиспользуемых активов. Предприятие продает сразу два объекта — насосную станцию и часть производственного помещения.

Ижорские заводы находятся на одноименной производственной площадке в Колпино, где располагается еще как минимум 200 компаний, по данным базы СПАРК, по адресу промзоны зарегистрировано 204 компании, при этом 123 из них — микроорганизации. Новые владельцы недвижимости Ижорских заводов уже являются резидентами промплощадки.

Местные покупатели

Насосную станцию покупает ООО «ОМЗ — Литейное производство», так же как и Ижорские заводы входящее в холдинг «Объединенные машиностроительные заводы». Покупателем другого объекта стало ООО «РиК», основной профиль которого, судя по официальным данным, — управление недвижимостью.

«В настоящий момент в здании, общая площадь которого составляет около 50 тыс. м², — семь собственников, в их числе ПАО «Ижорские заводы» и ООО «РиК». В целях оптимизации затрат ПАО «Ижорские заводы» заключает сделку по продаже ООО «РиК» части своей доли, составляющей около 7 тыс. м² и не используемой в производственной деятельности предприятия», — рассказал «ДП» представитель Ижорских заводов.

При этом на предприятии не называют сумму сделки. Однако, по оценке Екатерины Лапиной, владелицы АН Lapina, максимальная стоимость такого объекта может достигать до 150 млн рублей.

В «РиК» наотрез отказались комментировать какие-либо детали сделки и раскрывать цель расширения своих площадей. Возможно, деятельность компании тесно связана с ООО «Вектор», занимающимся обработкой металлических изделий: должность генерального дирек-



тора обеих компаний занимает один и тот же человек — Людмила Курганова. При этом владелец «Вектора» Александр Курганов в разговоре с «ДП» подтвердил, что хорошо знаком с фактом покуп-

25

тыс. рублей за 1 м² — максимальная стоимость старого производственного помещения на территории промзоны Ижорские заводы, по оценке участников рынка недвижимости.

Чиновники меняю

АРЕНДА. В КИО появился проект постановления, уточняющий деятельность комитета по контролю за имуществом (ККИ). Бизнес осознал, что прежняя активность ККИ в отношении ларьков оказывается как минимум спорной.

Разработанный КИО проект постановления правительства города уточняет сферу деятельности комитета по контролю за имуществом в части использования земельных участков под временную торговлю. Всего в городе, согласно Схеме размещения нестационарной розницы, более 8 тыс. участков, но договоры заключены примерно на 6,5 тыс. из них.

Двойной контроль

После учреждения в 2017 году комитета по контролю за имуществом порядок во временной торговле стал вводиться интенсивнее: незаконные и с устаревшими договорами ларьки сносили подведомственные ККИ структуры, а сами сотрудники комитета часто наведывались к тем, кто подал документы на продление договора, и проверяли павильон

на соответствие площади, виду деятельности и даже субаренду мест и оборудования (что является, согласно федеральному законодательству, законным).

Предприниматели подавали на действия ККИ в суд — и очень часто выигрывали. Договор им в результате продлевали. Но не всегда.

Поэтому новость о проекте документа взволновала предпринимателей. Они поняли, что ККИ, возможно, действовал за пределами своих полномочий.

«ККИ добавляется в перечень ведомств, которые согласовывают включение новых участков в Схему нестационарной торговли, — пояснили в КИО, — это необходимо для того, чтобы комитет мог представлять заключение о том, что входящий

2,2

млрд рублей составляет объем петербургского рынка ортопедических товаров, по оценкам его участников.



ненужное



даже занимается твердая консалтинговая фирма ООО «Айрес Групп», и, по словам ее представителя, компания пытается найти покупателя уже около года.

Затянувшаяся продажа здания завода «Интеркос IV» отражает общую ситуацию на рынке промышленной недвижимости. В целом его участники отмечают наметившуюся тенденцию к замедлению спроса на промышленные объекты, особенно уже готовые помещения. Сейчас, по словам специалистов отрасли, инвестору проще и дешевле купить земельный участок и на нем уже планировать строительство собственных промышленных зданий.

«У Ижорских заводов на производственной площадке в Колпино наверняка еще есть неиспользуемые объекты недвижимости, обременяющие предприятие необходимостью платить как минимум налоги. Так вот покупателей для своих объектов предприятие, скорее всего, найдёт среди компаний, уже имеющих на территории промзоны свои производства или склады. Найти компанию, которая бы хотела начать свое развитие на территории промзоны Ижорские заводы, в этих производственных корпусах, будет сложно», — комментирует ситуацию представитель рынка недвижимости.

ТАТЬЯНА ЖДАНОВА
tatiana.zhdanova@dp.ru

ки промышленных площадей компаний «РиК», но также отказался от каких-либо комментариев.

Трудные продажи

В то же время на территории промышленной зоны Ижорские заводы выставлен на продажу другой производственный комплекс площадью 34 тыс. м², который еще до 2017 года занимал завод по изготовлению автокомпонентов Магнитогорского металлургического комбината — «Интеркос IV».

Инвестиции в него составили около 300 млн евро, а в 2010 году его лично открывал Владимир Путин. Однако за все годы своего существования предприятие так и не смогло показать прибыль, и в 2016 году было принято решение о его закрытии.

Теперь стоимость огромного современного промышленного комплекса с собственной котельной и насосной станцией составляет 2,5 млрд рублей, про-

→ **Ижорские заводы специализируются на выпуске крупногабаритных изделий для атомной, нефтяной и химической отраслей. Выручка предприятия в 2017 году — 4,3 млрд рублей.**

ФОТО: КОММЕРСАНТ

Т ПОЛНОМОЧИЯ

в схему участок свободен или фактически незаконно используется».

По Земельному кодексу в Схему городской мелкой розницы должны включаться свободные участки — впоследствии их предоставляют бизнесу под временную торговлю.

Соответственно, если комитет по контролю за имуществом выяснит, что участок незаконно используется, то примет меры по его освобождению.

«Но если участок был включен в схему, однако по факту был занят, то мы не смогли бы предоставить его, пока он не был бы освобожден, — разъясняют свою логику в КИО, — поправки, наоборот, направлены на защиту интересов бизнеса». Однако не все предприниматели согласны с такой трактовкой.

Не все так просто

Владелец сети торговых киосков Юрий Рагулин считает, что ККИ сейчас действует не совсем законно.

«Дело в том, что при продлении договора в КИО арендатор представляет документ, составление которого он оплачивает в ГУИОН (управление инвентаризации и оценки недвижимости) — официальный орган, который располагает штатом квалифицированных специалистов и необходимым оборудованием, — рассказывает Юрий Рагулин. — Специалисты управления измеряют площадь участка и торгового объекта, составляют акт о виде деятельности — а потом вдруг приезжает комитет по контролю за имуществом и настаивает, что все это не имеет

значения, объект сдвинут на 20 см вправо и потому незаконен».

Таким образом, предпринимателям непонятно, почему сейчас ККИ замеряет и инспектирует ларьки.

Возможно, его деятельность до принятия поправок в постановление №1045 может быть оспорена.

Эксперты отмечают, что на практике расширение полномочий комитета по контролю за имуществом может привести к сокращению схемы. Эти опасения возникли, поскольку за время своей работы комитет успел продемонстрировать бизнесу различные способы административного воздействия: от штрафов до инициирования расторжения договоров.

ЛИЛИЯ АГАРКОВА
lilia.agarkova@dp.ru



→ **Андрей Корхов, генеральный директор Sarafan Technology.**

ФОТО: ВАЛЕНТИН БЕЛИКОВ

Новая технология перевернет рекламный рынок

ИННОВАЦИИ. Участник «Биржи стартапов» «ДП» — компания Sarafan запустила новый продукт N-image Advertising — нативную рекламу в изображении.

Новый сервис позволит встраивать нативную рекламу в изображение. В будущем технология может изменить рынок рекламы в соцсетях. «Мы разработали новый формат рекламы на базе искусственного интеллекта Sarafan.AI. Это рекламный блок, который встраивается в изображения с релевантным для рекламируемого товара контентом», — поясняет в компании. Так, в фотографии с автомобилем технология встроит блок с рекламой новой модели, а реклама туров во Францию появится на фотографиях Эйфелевой башни.

Искусственный интеллект анализирует фотографии в публикации и распознает на них ключевые объекты. Технология определяет, какой тип объекта изображен на фото, а также идентифицирует логотипы, бренды, популярные личности, достопримечательности и ивенты.

«Стоимость разработки оценить сложно, так как все работы велись в рамках технологии Sarafan.AI, которую мы разрабатываем с начала 2016 года, примерная оценка — около \$400 тыс.», — говорят в компании. В пересчете на текущий курс это примерно 26,8 млн рублей.

Сам Sarafan.AI специализируется на распознавании одежды, обуви, аксессуаров и деталей макияжа и причёски на фотографиях. «В процессе обучения Sarafan.AI мы использовали дополнительные алгоритмы для определения других объектов, таких как люди, животные, мебель, автомобили, городской ландшафт и т. п.

Большой объем работы был проделан, чтобы научить технологию распознавать текст», — поясняет Андрей Корхов, генеральный директор Sarafan Technology.

«Наши офисы открыты в Петербурге, Нью-Йорке и Гургаоне (Индия), и именно эти три страны станут для нас отправными точками для продаж мы видим в Европе: рекламодатели там очень заинтересованы в новых, более эффективных рекламных форматах и все чаще отказываются от традиционной тизерной и баннерной рекламы».

В этом году Sarafan.AI привлекла очередной раунд инвестиций в размере \$1,3 млн. В проект вложил фонд Admitad Invest, а также текущие совладельцы — венчурная компания The Untitled и фонд Сергея Дашкова, стремящиеся сохранить свою долю в бизнесе. Ранее стартап получал грант от Microsoft (\$120 тыс.) и инвестиции \$400 тыс. от The Untitled и фонда Сергея Дашкова.

Компания участвовала в «Бирже стартапов» «ДП» в 2015 году. В 2018-м стартап, по версии «ДП», вошел в топ-5 самых заметных на международном рынке быстрорастущих стартапов с российскими корнями. Сейчас в Петербурге ведется разработка продукта, основными продажами и маркетингом занимается офис в Нью-Йорке. Оценка бизнеса мирового рынка интернет-рекламы колеблется от \$228 млрд (данные eMarketer) до \$2 трлн — в зависимости от формулы оценки расходов на digital-рекламу крупных ретейлеров.

АНАСТАСИЯ ЖИГАЧ
anastasia.zhigach@dp.ru

27

млн рублей — примерно столько стоила компании разработка нового сервиса, которая длилась почти 2 года.

8 ТРАНСПОРТ

МНЕНИЕ

Перевозка леса
упирается в дефицит
подвижного состава

ПАВЕЛ СЕМИЧЕВ,

руководитель группы логистики компании «ЛесТрейд»

Рынок перевозки лесных грузов в последнее время показывает хорошую динамику, а в этом году результаты и вовсе рекордные. Но оборот рынка мог быть еще выше, и главным препятствием этому является дефицит подвижного состава.

В конце 2015 — начале 2016 года в России универсальные полувагоны начали активно резать на металл. Целью было избавиться от старого парка. Однако новых вагонов взамен старых появляется мало, потребность в увеличении подвижного состава так и не была удовлетворена. Усугубляет ситуацию то, что полувагоны используются не только под лес, но и под сыпучие грузы — такие как уголь, щебень. И поскольку уголь идет на экспорт еще более активно, чем древесина, лесникам вагоны отдают по остаточному принципу.

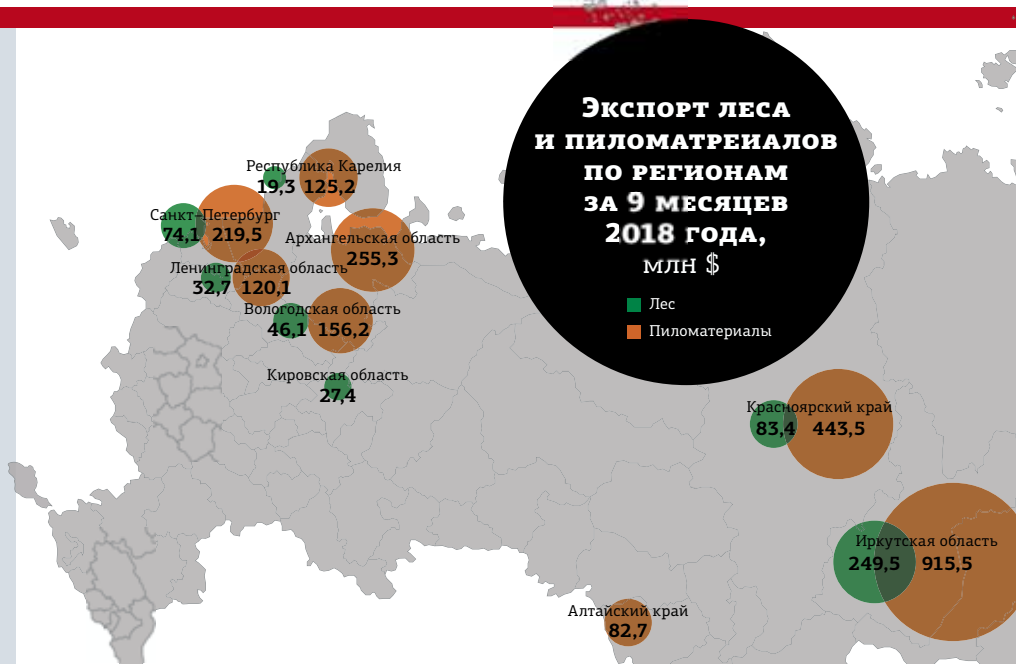
Уголь оказывается более привлекательным, во-первых, из-за цены за перевозку, а во-вторых, из-за того, что его грузят целыми составами, в то время как лес часто идет единичными партиями. К сожалению, доставка небольших партий в отдельных вагонах, в отличие от единого состава, происходит медленно. Поезда в данном случае имеют некоторые привилегии, и они, в отличие от отдельных вагонов, не остаются брошенными на несколько недель. По этой причине отправка леса, например, с Северо-Запада на Восток осуществляется преимущественно по воде — через петербургский порт.

Операторам важна оборачиваемость вагонов, и они выступают за то, чтобы вагон делал как можно больше груженых рейсов по более коротким и понятным маршрутам. Соответственно, одна отправка в Китай оказывается совсем невыгодной. А цена за такой рейс, которая устраивала бы оператора, для грузовладельца зачастую оказывается слишком высокой. Чтобы быть более независимыми от дефицита подвижного состава, лесоперерабатывающие заводы все чаще приобретают вагоны в собственность.

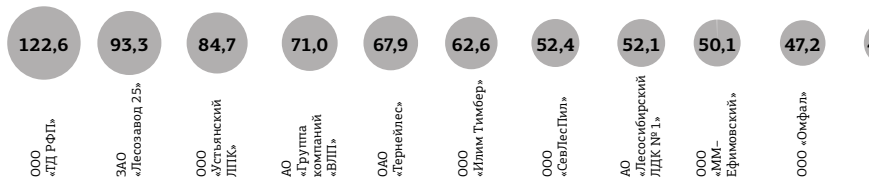
Тем не менее есть и позитивные моменты: в последнее время наблюдается активное строительство специализированных лесовозных платформ. Заказы у вагоностроительных заводов расписаны на несколько лет вперед. Хочется рассчитывать, что это сможет помочь рынку. Мы ожидаем, что 2019 год станет в этом отношении переломным. Если даже рынок не достигнет баланса, недостаток подвижного состава будет уже не столь острым.

Но начало следующего года все же может оказаться для отрасли непростым. Дело в том, что склады многих производителей оказались затоварены. Это связано с тем, что традиционно осенью в период дождей предприятия остаются без леса, но в этом году было достаточно сухо и лес поступал. Но уже скоро ударят морозы, и начнется свежая заготовка.

Все это может привести к тому, что в ближайшие месяцы рынок столкнется с серьезными сложностями со сбытом. Кроме того, правительство приняло решение ввести квоты на вывоз фанерного кряжа с начала 2019 года, что создаст дополнительные проблемы: возникнет вопрос, как пристраивать кряж (который уже заготавливается) на внутреннем рынке. Однако, несмотря на то что это лишь сезонные факторы, инфраструктурные вопросы все же требуют скорейшего решения.



ТОП-15 экспортеров (9 месяцев 2018), млн \$



Деньги ра

На растущем рынке экспорта леса и пиломатериалов транспортные компании СЗФО зарабатывают миллиарды рублей.



ВИКТОРИЯ БАБАЕВА

viktoria.babaeva@dp.ru

Экспорт леса является для России одной из наиболее важных статей доходов. Рост этого направления подстегивает логистический рынок: в 2018 году, по оценкам экспертов, транспортные компании смогут заработать на перевозке леса свыше 5,3 млрд рублей.

Вдгонку за Сибирью

За 3 квартала 2018 года на иностранные рынки было отправлено 2776 млн т леса и пиломатериалов (код ТНВЭД 4403, 4407), по данным Федеральной таможенной службы. За этот период российские лесопромышленники заработали на экспорте леса на \$470 млн больше, чем за аналогичный период прошлого года.

Из \$4,4 млрд, вырученных за поставку леса за рубеж, около четверти приходится на Северо-Западный федеральный округ (СЗФО). Регионы Северо-Запада по объему поставок уступают лишь Сибирю и Дальнему Востоку. В СЗФО постав-

ки леса преимущественно оформляются в Петербурге и Архангельской области. По стоимости продукции эти регионы также находятся вверху федерального списка и занимают в нем третью и четвертую позиции — вслед за Иркутской областью и Красноярским краем. Северо-Запад находится в числе лидеров среди других округов благодаря крупным лесоперерабатывающим предприятиям, лидирующим по таможенной стоимости (см. таблицу) реализованной продукции.

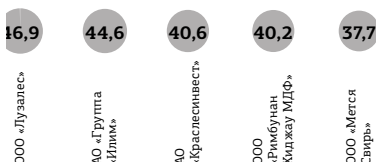
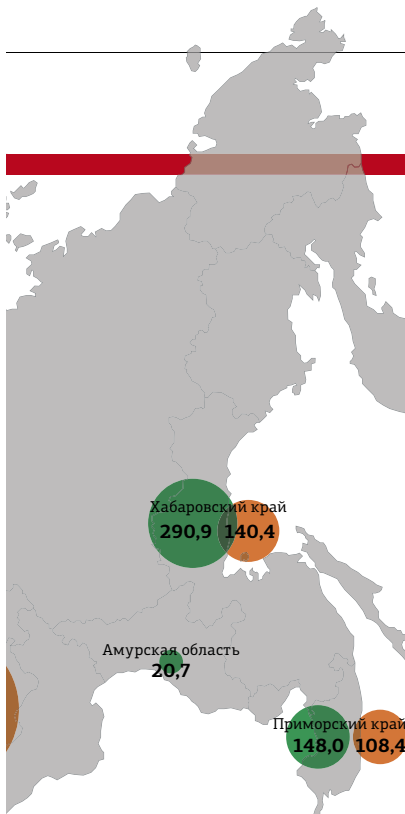
Как рассказывают участники рынка, благодаря падению курса рубля и высокому спросу на древесину доходы экспортеров в этом году вырастут. Между тем далеко не все транспортные предприятия смогут снять сливки с роста этого рынка.

«В этом году мы ощущаем рост запросов на услугу по перевозке леса на экс-

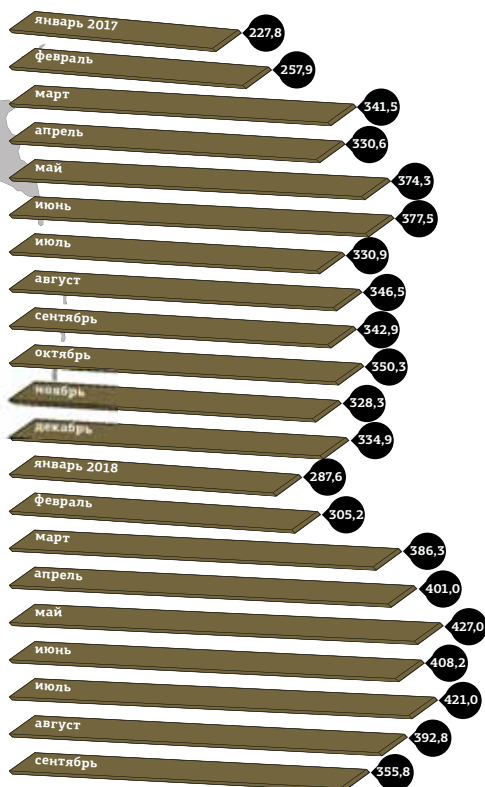
порт. Но чаще всего это заканчивается ничем», — сетует «ДП» генеральный директор петербургской транспортно-логистической компании «Адриатик» Антон Денисов. Он связывает это с тем, что сейчас многие лесозаготовители хотят войти в рынок, пока он находится на пике, «но не знают, как это сделать».

В некоторых случаях компании открыто несерьезно относятся к оформлению документов на груз, что может стать поводом для отказа в услуге по перевозке, рассказали представители логистической компании Unotrans.

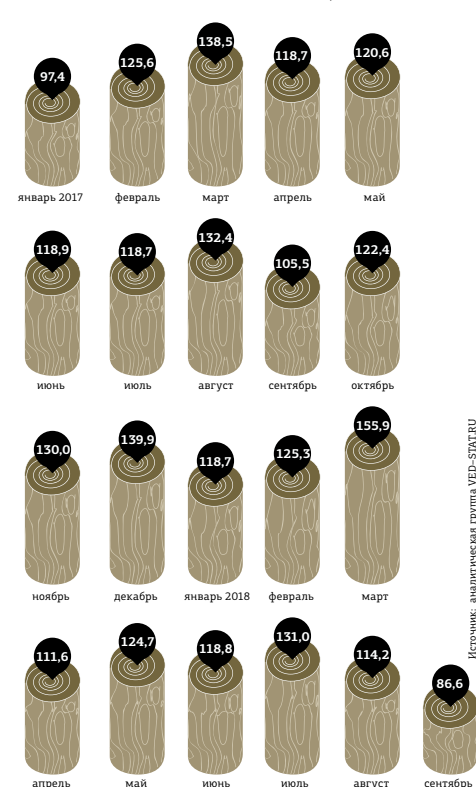
«Все, что касается лесоматериалов, — тонкая вещь. Здесь нет возможности посмотреть, какой товар вывозится. А мы, как таможенные представители, несем за груз солидарную ответственность», — рассказал гендиректор таможенно-логистической ком-



ПОМЕСЯЧНАЯ ДИНАМИКА ЭКСПОРТА ПИЛОМАТЕРИАЛОВ ИЗ РОССИИ, МЛН \$



ПОМЕСЯЧНАЯ ДИНАМИКА ЭКСПОРТА ЛЕСА ИЗ РОССИИ, МЛН \$



Источник: аналитическая группа VED-STAT RU

стут на деревьях

пании «Тамарикс Лоджистикс» Сергей Дозоров.

Усиление на Востоке

Основными рынками потребления древесины из СЗФО являются страны Евросоюза. Почти половина от общего объема экспорта — 48,1% — приходится на Финляндию. В абсолютных цифрах это 2,75 млн т леса и лесоматериалов.

Как отмечает заместитель директора Ассоциации международных автомобильных перевозчиков Константин Шаршаков, наибольшее количество запросов на Финляндию приходит из Карелии. Из-за особенностей географии республики использовать автотранспорт там выгоднее, чем железную дорогу.

Также крупные партии идут из СЗФО в другие страны Евросоюза. Однако постепенно как для сибиряков, так и для производителей Северо-Запада более интересным становится восточное направление. Поставки древесины из европейской части России в Китай увеличиваются. С января по сентябрь 2018 года из СЗФО в КНР было отправлено 936,9 тыс. т, это на 30% больше, чем год назад.

Как отмечают участники рынка, некоторые производители за последние пару лет переориентировали на Китай более

половины своих объемов. Впрочем, по ряду причин европейское направление все же остается для производителей основным.

«Выбор в пользу Запада часто делается из-за специфики взаимодействия с китайскими партнерами. Страны Европы для российских производителей по-прежнему более привычны и понятны», — рассказал «ДП» Сергей Алмазов, гендиректор компании Delasia, которая специализируется на организации поставок в китайском направлении.

Особое значение имеет в данном случае логистика. Однако постепенно данное направление начинает получать развитие. Недавно российская группа FESCO и китайская компания AVIC Forestry договорились о сотрудничестве в сфере перевозок леса из России в Китай.

В начале месяца глава Минприроды РФ Дмитрий Кобылкин заявил, что Россия может временно запретить экспорт древесины в Китай. Но участники рынка всерьез данные заявления не воспринимают, отмечая важность для отрасли данного направления: оно принесло экспортёрам в прошлом году \$4,8 млрд (+23% к 2016 году).

Кто возит лес

Сейчас существенная часть лесных грузов как в Евро-союз, так и в Китай и другие восточные страны идет по воде. Через порт Усть-Луга, по данным Администрации морских портов Балтийского бассейна, за 9 месяцев 2018 года прошло 329,5 тыс. т. Это на 33% больше аналогичного периода прошлого года. В области основным игроком является ОАО «Лесной терминал «Фактор». За последние 5 лет его выручка растет, в 2017 году достигнув 287,1 млн рублей.

Куда более внушительная динамика в порту Петербурга: сразу на 77% лесных грузов больше, чем годом ранее (до 257,9 тыс. т). В Калининграде также отмечается увеличение обработки леса (на 14%), хотя объемы там незначительны — всего 32,1 тыс. т.

Контейнерные перевозки пиломатериалов по железнодорожной сети России также растут. По итогам января-сентября 2018 года показатель вырос на 40,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, до 276,63 тыс. TEUs, сообщило агентство Infranews. Из них на экспорт пришлось 249,97 тыс. TEUs, что на 47,5% превышает показатель 9 месяцев 2017 года.

КОММЕНТАРИИ

И по воде, и по суше



СЕРГЕЙ ЧИРКОВ,
гендиректор ООО «Волго-Балтийская транспортная компания»

Для нас в контексте речных перевозок на Северо-Западе лес — это обратная загрузка, и мы никогда особенно не смотрели на него как на заработок. Однако в этом году ситуация сильно изменилась.

В условиях роста цен на топливо древесина — это как раз то, что нас спасало в этом сезоне. Из-за высокого спроса на перевозку ставки на лес существенно выросли: например, доставка леса по реке на Сегежу подорожала примерно на 40%. Если раньше это было просто потерей времени, то теперь перевозка леса стоит примерно столько же, сколько транспортировка щебня.



ВЯЧЕСЛАВ КАНАТОВ,
директор завода «Метис Свирь»

Основным драйвером роста цен был высокий спрос на лес и продукцию из древесины (пиломатериалы, целлюлозу) со стороны Китая. Однако более правильная тактика в этом случае — все же сохранять продажи на разных рынках и производить продукцию разного назначения. Связь с европейским рынком остается принципиально важной для многих производителей, по крайней мере на Северо-Западе России.

Экспорт в Китай все-таки несет в себе большие риски, в то время как рынок стран Евросоюза более стабильный.

42,1%

составил рост объема поставок леса и лесоматериалов из регионов Северо-Запада в Китай за 9 месяцев 2018 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

10 БАНКИ И ФИНАНСЫ

МНЕНИЕ

Доля онлайн-эквайринга растет с каждым годом



ИННА ЕМЕЛЬЯНОВА,

директор департамента эквайринга банка «Русский стандарт»

По нашим данным, оборот онлайн-покупок вырос в текущем году на 69,6% по сравнению с прошлым периодом. До этого резкий рост онлайн-торговли был отмечен лишь в 2014 году — подъем рынка на 127,1% можно было обозначить как взрывной. Еще раньше существовало ограниченное количество ниш, где принимали оплату картой онлайн, — в большей степени такую возможность предоставляли крупные и международные компании. В 2014 году онлайн-платежи проникли во все сферы торговли, включая и недорогие сегменты. Сегодня проникновение интернет-эквайринга уверенно забирает часть офлайн-продаж торгового эквайринга. По данным нашего исследования, на долю интернет-эквайринга в общем объеме торгового эквайринга в 2016 году приходилось 5,5%, в 2017-м — 8,5%, а в 2018-м — уже 13,5%.

Драйвером роста интернет- и мобильного эквайринга в 2018 году стало подключение компаний из сегмента малого и среднего бизнеса (МСБ) после принятия 54-ФЗ. Онлайн-магазинам теперь требуется дополнительное оборудование, так как, в соответствии с законом, у них появилось обязательство по отправке клиенту фискальных чеков для подтверждения операции.

Благодаря новому сегменту клиентов из МСБ и внедрению для них новых технологий растет число транзакций в интернет- и мобильном эквайринге. Многие ретейлеры, представленные в офлайне, дублируют каталоги на онлайн-сайты, появляются новые участники, а текущие увеличивают свою клиентскую базу. Рынок e-commerce постоянно развивается.

В 2018 году наметился еще один тренд — по реализации товаров и услуг премиум-класса в интернете. Крупные люкс-бренды постепенно переходят в сеть. Кроме того, стабильно высоким остается число операций в сегментах travel-услуг, ресторанов, такси и других сервисов. Если посмотреть по сегментам, то сильнее всего конкуренцию ощущаются среди розничных магазинов, то есть там, где больше всего игроков. По данным эквайринговой сети нашего банка, с начала года количество онлайн-покупок выросло на 25% (по сравнению с началом 2018 года), а оборот — на 47%. Быстрее всего рынок увеличивается в крупных городах: в Москве — на 26% по количеству покупок в онлайн, в Петербурге — на 25%, соответственно, медленнее всего обороты набирает e-commerce в Ростове-на-Дону, но и здесь результат достойный — 12% роста.

Говоря про рост среднего чека в интернет-эквайринге, можно отметить, что значительно прибавил сегмент такси: рост составил 41%, от 302 рублей в 2017 году до 424 рублей в 2018-м. В таком популярном направлении, как оплата онлайн билетов в кино, средний чек снизился на 8%, с 759 до 710 рублей.

Стремительная цифровизация и переход в онлайн — тенденция не только эквайринга, но и многих отраслей экономики. Влияние на это оказывают два ключевых тренда. Во-первых, техника и технологии становятся все более умными, multifunctional, быстрыми, безопасными и удобными. Во-вторых, новое поколение Z все быстрее начинает вливаться в число миллениалов, становясь драйвером диджитализации.

Регулятор берет МФО измором

Количество микрофинансовых организаций с начала года сократилось на 11%, а объем выданных займов вырос на треть.



ЕВГЕНИЙ ПЕТРОВ

evgeny.petrov@dp.ru

По данным Банка России, на конец ноября в России зарегистрировано 2016 микрофинансовых организаций (МФО), из них 4,2% (85 штук) — в Петербурге. На московские компании в реестре приходится 17% (342). За счет исключения 585 (из них 38 петербургских) и включения 279 (17) компаний реестр с начала года сократился на 11,1%. «Причинами исключения являются планомерная работа регулятора по очистке реестра и самостоятельный уход организаций с рынка в связи с ужесточением требований», — сообщил на конференции по микрофинансированию в Петербурге Владимир Чистюхин, заместитель председателя Банка России. Так, исключить из реестра могут как за нарушение законодательства, так и за бездействие (в случае невыдачи займов в течение года).

Давление ограничениями

Регулятор каждый год вводит новые ужесточения для микрофинансистов (ограничение процентов по займам и штрафам, требования к капиталу, введение института саморегулирования).

Весной прошлого года Банк России разделил все микрофинансовые организации на микрокредитные (МКК) и микрофинансовые компании (МФК). Первым запрещено привлекать инвестиции от частных лиц, вторым — разрешено. При этом к ним предъявляются повышенные требования со стороны ЦБ, в том числе по обязательному размеру собственного капитала (не менее 70 млн рублей).

Впрочем, МФК также покидают рынок. С начала года из реестра исключено уже восемь компаний, четыре из которых, по мнению ЦБ, сформировали группу для привлечения денег от частных клиентов. За счет новых инвестиций они погашали обязательства по ранее заключенным договорам, что является призна-

ком финансовой пирамиды. Сейчас в реестре числится 53 МФК (2,7% от всех МФО), однако на них приходится 56,8% совокупного портфеля МФО.

Объемы растут

Несмотря на сокращение количества участников рынка, объемы микрофинансирования показывают уверенный рост. По предварительным данным ЦБ РФ на 1 октября 2018 года, число действующих договоров займа в МФО выросло на 33,15%, до 8,76 млн, по сравнению с аналогичной датой прошлого периода. Совокупный портфель вырос на 32,72%, до 148,37 млрд рублей.

«Рынок показывает ежегодный прирост, так как более 20% граждан не имеют доступа к банковским продуктам», — считает Юрий Провкин, генеральный директор ГК Equvanta.

«Совокупный портфель МФО составляет всего 0,28% от кредитных портфелей банков», — отмечает Елена Стратьева, и.о. президента Национального партнерства участников микрофинансового рынка (НАУМИР). Таким образом, перспективы роста рынка МФО существуют. Однако ему мешает ужесточение правил со стороны регулятора.

Некоторые микрофинансисты считают, что регулятор своими действиями подталкивает МФО к уходу в черный сектор.

Отдельные МФО после исключения из реестра переходят на нелегальное положение, продолжая выдавать займы. По итогам прошлого года, по данным ЦБ РФ, население было должно серым кредиторам почти 100 млрд рублей — против 14 млрд рублей в 2014 году. К серым регулятор относит юридических лиц, которые не находятся под надзором ЦБ и при этом выдают более четырех займов в течение года.

Банки среди МФО

Между тем основной вклад в наращивание портфеля вносят банковские МФО, то есть компании, учредителями которых являются банки. Например, ОТП-Банк, ВТБ, «Открытие», «Хом Кредит», «Тинькофф», «Лето-банк и Сбербанк».

Наличие собственной МФО позволяет банкам обходить ограничения ЦБ, направленные на регулирование сектора потребительского кредитования. В том числе — по размерам ставок (например, по кредитам в торговых точках на сумму до 100 тыс. рублей в I квартале 2019 года для банков максимальный порог ставки установлен в 24,7% годовых, для МФО — 51,05%). Плюс банки обесценивают свои «дочки» недорогим фондированием и собственной инфраструктурой, что дает им ощутимые конкурентные преимущества перед независимыми МФО.

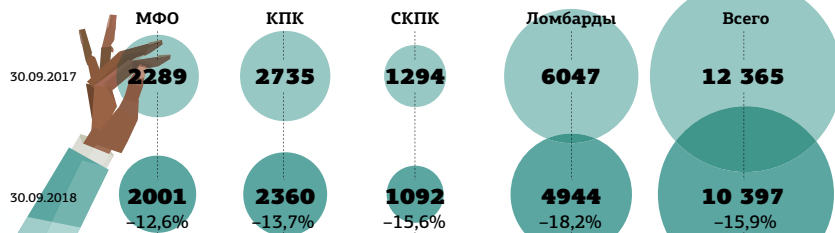
Смена тенденций

Микрофинансисты вместо сегмента PDL (краткосрочные займы «до зарплаты») стали активно наращивать свое присутствие в сегментах Installment (среднесрочные займы) и кредитования малого и среднего бизнеса. По мнению Елены Стратьевой, сегодня доля займов бизнесу в МФО достигает 20,3% и к 2024 году может увеличиться до 30% портфелей, Installment сохранит свою долю в диапазоне 52–57%, а доля PDL будет постепенно сокращаться с 22,4 до 18,3%. Перераспределение происходит из-за давления регулятора на ставки (в сегменте PDL они самые высокие), а также слишком высоких расходов на выдачу таких займов. По оценке НАУМИР, расходы на 1 рубль займа в сегменте PDL составляют 36,2 копейки, тогда как в Installment — 20,7. Самый низкий уровень расходов — в займах для бизнеса (5 копеек на 1 рубль).

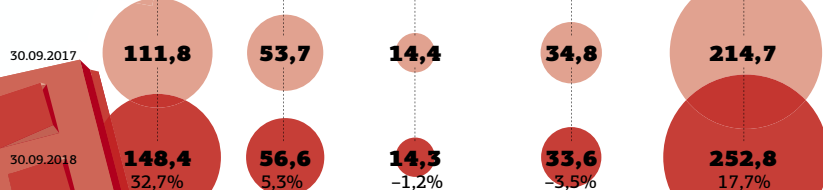
33%

составил прирост совокупного портфеля микрофинансовых организаций за 12 месяцев, по данным Банка России. Портфель увеличился до 148,37 млрд рублей.

Количество участников микрофинансового рынка



Совокупный портфель займов, млрд руб.



Количество действующих договоров займа, млн ед.



КОММЕНТАРИИ

Оброк для МФО



ПАВЕЛ СОЛОГУБ,
генеральный директор
МФК «До зарплаты»

Грядущее ограничение с июля 2019 года максимальной ставки для микрофинансовых организаций до 1% в день с нынешних 2,33% — это очередной вызов для всех участников микрофинансового рынка. И мы убеждены, что на рынке останутся сильные компании, которые сумеют не только оптимизировать внутренние расходы, но и диверсифицировать собственную продуктовую линейку. Необходимо продолжать внедрять передовые финтехрешения, уделяя особое внимание совершенствованию автоскоринга. Все это поможет не просто выжить, но и успешно конкурировать на рынке.



АНДРЕЙ ПАРАНИЧ,
заместитель директора СРО «Мир»

Игроки уходят с рынка по разным причинам. Кто-то считает, что рентабельность уже не та и бизнес становится неинтересен. Издержки растут, доходность снижается. И продолжит снижаться усилиями ЦБ РФ. Но спрос есть, вполне себе нормальный. Может, рынок рос бы быстрее, но есть сдерживающий фактор. Это не количество игроков, а количество и доступность ресурсов. Если бы у МФО был хороший доступ к фондированию, то, вероятно, темп роста рынка был бы больше.

Издержки связаны с регуляторными требованиями. Нужно сдавать больше отчетности, больше тратить средств на взаимодействие с заемщиками. В моменте финансовая нагрузка может быть связана и с автоматизацией. Но это инвестиции, которые в итоге дают финансовую отдачу. А расходы на выполнение требований регулятора — это просто оброк.

ПРОГРАММА РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ



Некоммерческая организация

**ФОНД СОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТОВАНИЮ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА,
МИКРОКРЕДИТНАЯ КОМПАНИЯ**

Санкт-Петербург



Фонд создан Постановлением Правительства
Санкт-Петербурга № 1059 от 28.08.2007 г.

ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ПОРУЧИТЕЛЬСТВ ПО КРЕДИТНЫМ ДОГОВОРАМ ДО 100 000 000 РУБЛЕЙ

- ✓ Для субъектов малого и среднего предпринимательства Санкт-Петербурга
- ✓ Вознаграждение Фонда: 0,75 % годовых от суммы поручительства для субъектов МСП

ВЫДАЧА ЗАЙМОВ ДЛЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ОТ 50 000 ДО 3 000 000 РУБЛЕЙ

- ✓ Срок займа от 3 до 24 месяцев
- ✓ Процентные ставки:
 - ▲ 3% годовых — для субъектов малого предпринимательства-производственных, научно-технических и инновационных предприятий;
 - ▲ 7% годовых — для прочих субъектов малого предпринимательства.
- ✓ Срок рассмотрения заявки от 3 до 5 рабочих дней.

Александра Федоровна Питкянен -
исполнительный директор
НО "Фонд содействия
кредитованию малого
и среднего бизнеса,
микрокредитная
компания".
"Предпринимателям
необходим надежный
источник финансовой
поддержки".

Санкт-Петербург,
пр. Римского-Корсакова, 2

Пакет документов и информация об условиях:
www.credit-fond.ru
тел. (812) 640-46-14

МЫ РУЧАЕМСЯ ЗА ВАШ БИЗНЕС!

АНДРЕЙ СТЕПАНЕНКО

РАД сэкой городской

Почему Российский аукционный дом (РАД) начал заниматься госзакупками, что позволит компании занять 20% этого рынка на федеральном уровне и какие выгоды это принесет Петербургу — в интервью «Деловому Петербургу» рассказал генеральный директор АО «РАД» Андрей Степаненко.

РАД хорошо известен в Петербурге на рынке недвижимости. Кроме того, он занимается приватизацией федерального госимущества. С чем связан выход на рынок госзакупок?

— Когда РАД создавался в 2009 году, он был ориентирован на два направления работы. Первое — приватизация. Это наш конек: мы понимаем, что такое муниципальная, субъектовая, федеральная приватизация, знаем, как продавать здания, земельные участки, имущественные комплексы, пакеты акций. И вторая сфера — это продажа залогового имущества обанкротившихся предприятий, которая стала актуальна после кризиса 2008 года.

Но тренды стали меняться, появились законодательные новшества в сфере торгов. Сейчас мы движемся к тому, что с января 2019 года все торги по госимуществу будут электронными. В 2017 году появилось мнение, что нужно создавать универсальные площадки, которые будут базироваться на законе 44-ФЗ о госзакупках и при этом будут продавать госимущество.

Мы с момента основания работали в электронных торгах: с 2010 года — по приватизации, причем первые в стране электронные торги по госимуществу прошли именно в Петербурге на электронной площадке РАД Lot-online, с 2011-го — по банкротству, с 2012 года — по 223-ФЗ, имели там свою нишу, входя в перечень 20 крупнейших площадок — это притом, что всего в России их около 200. Поскольку РАД — лидер в сегменте приватизации, нас не могло не быть в списке площадок, которые проводят торги по госзакупкам по 44-ФЗ. Мы обратились в правительство, прошли отбор, и нас включили в официальный перечень. Потом мы проходили достаточно сложный процесс интеграции с Федеральным казначейством, затем — технический аудит. На это ушло ни много ни мало 1,5 года. И на сегодняшний день, подписав соглашение с Министерством финансов как с регулятором и с ФАС как с контролирующим органом, мы вошли в список площадок, уполномоченных для осуществления госзакупок. Соглашение это бессрочное.

Есть ли конкуренция на этом рынке?

— Сейчас есть восемь таких площадок. Представлены разные операторы: и частные, и прогосударственные. За счет этой конкуренции будет расти качество услуг и для заказчиков, и для поставщиков. Вообще надо сказать, что до 2016 года площадки, работающие по 44-ФЗ, ничем друг от друга не отличались. В 2017–2018 годах они стали модернизироваться, предоставлять различные сервисы. Какие-то площадки остались на прежнем уровне, другие ушли в коммерцию и стали предоставлять больше сопутствующих услуг.

В чем ваши преимущества, в частности, для петербургских заказчиков?

— Мы — единственная площадка, которая зарегистрирована в городе и исправно платит сотни миллионов рублей в ви-

де налоговых отчислений в бюджет Петербурга. Я полагаю, что город ценит это. И сегодня помимо привычных для наших клиентов услуг по организации аукционных продаж мы предлагаем использовать нашу площадку РАД Lot-online для городских закупок. Это комплексный подход, и это отвечает общероссийскому тренду на создание универсальных операторов торгов.

Еще одно наше преимущество — наличие профессиональных сотрудников, которые готовы оказать техническую и консультационную поддержку заказчику и ответить на любые его вопросы. Это не сторонняя площадка, у которой в Петербурге два с половиной человека. У нас более 100 штатных сотрудников: юристы, служба техподдержки, программисты, разработчики. Все они готовы помогать и заказчику, и поставщику с закупкой.

Кроме того, мы пользуемся доверием в городе как крупный продавец недвижимости, в частности земельных активов. Мы знаем, что ни в Москве, ни в Московской области, ни в других регионах нет таких успешных продаж, какие мы обеспечиваем для города. Поэтому, когда мы предлагаем Петербургу комплексную услугу по продаже имущества и по закупкам, мы уверены, что можем принести городу реальную пользу.

Если посмотреть на Россию в целом, то определенный региональный вектор, конечно же, есть. Татарстан ведет закупки преимущественно через площадку в Татарстане, Московская область — через площадку РТС, Москва — через дочернюю площадку ВТБ и Москвы «Росэлторг». Так что размещать госзакупки на площадке, расположенной в регионе, — это объяснимо и понятно, потому что так удобно и комфортно как администрации (заказчикам), так и поставщикам.

Еще одно наше преимущество — это мобильное приложение «РАД Закупки», которое мы запустили в ноябре. Сейчас оно

НОМИТ И БЮДЖЕТ

служит в основном для информационных целей, но, когда вопросы с цифровой подписью будут решены (а это должно произойти в ближайшие год-два), на нем можно будет осуществить и саму закупку. В настоящее время зарегистрированные клиенты ЭТП могут пользоваться оперативным доступом к персональным уведомлениям по событиям и закупкам, получению разъяснений, календарю событий, закупкам, документации и событиям по ним, реестрам контрактов и прочему. Уже выложена для скачивания версия для iPhone и Android, до конца декабря появится блок статистики — мы будем обновлять приложение раз в квартал.

Как вы оцениваете переход всех торгов в электронную форму, насколько он оправдан?

— На этой неделе планируется принятие в первом чтении закона, согласно которому с января 2019 года все торги по госимуществу будут электронными. Не исключено, что до конца года пройдут второе и третье чтения. Мировая практика разнообразна. В Германии, например, и сейчас подают предложения по цене «в конвертах». Но менталитет у немцев таков, что коррупционная составляющая сведена к нулю. Электронные торги преобладают в Корее — там в электронной форме проводится 90% аукционов. Многие развитые европейские страны: Англия, Италия, Франция — до сих пор используют классическую молоточную систему.

В комитете по собственности Госдумы обсуждается целесообразность перевода в электронную форму всех процедур. В частности, есть мнение ввести водораздел по цене. Допустим, до 100 млн рублей проводятся электронные торги, а после 100 млн рублей — классические, с молотком. Объясняется это тем, что человек, который приобретает акционерное общество за 100–300 млн рублей, может себе позволить командировку к месту торгов и проживание в гостинице. И это действительно так.

Например, когда мы продавали страховую компанию «Югория», стартовая стоимость которой составляла 2,8 млрд рублей, на торги приехали лично люди, которые принимают решения. Им, безусловно, неинтересен электронный аукцион.

Еще пример: мы будем по поручению правительства РФ продавать два недостроенных отеля Нуат во Владивостоке. Скорее всего, покупателями выступят иностранцы из Китая, Японии, Кореи. Они, конечно, хотят классические торги, чтобы видеть конкурентов и не проиграть. Мы всегда выступаем за комбинированную схему, но если государство хочет сделать все торги электронными — будем исполнять.

Есть ли принципиальная разница между продажей госимущества и госзакупками?

— С точки зрения технической составляющей эти сегменты похожи. Ведь и аукционы мы проводим не только английские, на повышение цены при продаже, но и голландские — на понижение, так что тут все похоже. Но если посмотреть глубже, то по 44–ФЗ ты осваиваешь государственные деньги. Ты приходишь и тратишь их (поставляешь бумагу, строишь ЗСД — неважно). И площадка в данном случае должна лишь обеспечить

безусловное функционирование, чтобы ничего не сломалось по ходу проведения торгов.

Что происходит при продаже имущества? Обратная ситуация: нужно найти, заинтересовать инвестора, который готов вложить свои деньги в экономику. Этим как раз занимаются организаторы торгов, в числе которых и РАД, всего же таких организаций в стране 24. Это инвестиционные банки, аукционные дома и другие федеральные агенты, уполномоченные продавать госимущество. Те, кто покрупнее, продают, например, активы уровня «Алросы». Те, кто помельче (вроде РАД), — активы стоимостью до 3 млрд рублей. И продают успешно, причем не только на электронных площадках. Они и инвестиционные сделки обеспечивают, и проектное финансирование ищут, и рекламную кампанию организуют. Без них актив не продать, сколько бы он ни стоил.

Например, на то, чтобы продать страховую компанию «Югория», ушло 5 лет. Чтобы сделать инвестиционный меморандум, мы сами платим 2 млн рублей и компенсируем их только после проведения аукциона. Сейчас все понимают, что эффективность торгов зависит от этапа роад-шоу, в ходе которого нужно привлечь двух-трех инвесторов, довести их до торгов — и дальше уже аукцион пройдет успешно.

А чем отличается маркетинг в сфере госзакупок?

— Что касается маркетинга и продвижения, то здесь основная задача — найти наибольшее количество поставщиков. И в результате конкуренции государству будет предоставлен товар или услуга по минимальной цене. Для этого необходимо сделать ресурс максимально доступным. Необходимо привлечь максимальное количество поставщиков. Сейчас у нас около 25 тыс. поставщиков, мы планируем, что в течение года их число вырастет до 50 тыс. Конкуренция возрастает, и город сможет получить большую экономии средств городского бюджета на аукционах и конкурсах, где электронной площадкой будет являться РАД Lot-online.

Вы выходите на рынок госзакупок позже дру-

гих площадок. Какую долю рынка хотите занять?

— Цели надо ставить амбициозные. Наша стратегическая задача — занять 20% рынка закупок России. Мы ставим целью занять 50% рынка закупок Петербурга. Всего у нас в городе осуществляется около 70 тыс. закупок в год, то есть это около 35 тыс. закупок.

А в структуре работы РАД какую долю будут составлять госзакупки?

— Я был бы очень рад, если бы она была 50%. Не вижу смысла в том, чтобы одно направление превалировало над другими. С точки зрения развития компании было бы правильным, чтобы все направления были в паритете. Мы никогда не складывали все яйца в одну корзину, поэтому продаем и землю, и банкротные предприятия, до 20% выручки приносит нам филиальная сеть. Благодаря этому у нас стабильный бюджет. И если одно направление почему-то перестает работать, то оно компенсируется за счет другого. На сегодняшний момент у нас шесть продающих направлений и седьмое — госзакупки — должно стать определенным балансирующим фактором.

Интерес со стороны петербургских госзаказчиков уже ощущается?

— Мы провели презентацию в районных администрациях, и по линии районов уже начинаются закупки на площадке РАД. Работаем с рядом комитетов, например, КИО переходит на нашу платформу, мы активно сотрудничаем с комитетом по строительству. По другим регионам — у нас размещается правительство Москвы, Ленинградской области, ХМАО, правительство Республики Крым и Республики Дагестан... Из федеральных органов власти — МИД России, Совет федерации. Еще на нашей площадке размещает закупки «Росавтодор» и ТЭК Санкт-Петербурга.

Что касается Петербурга, то мы находимся в начале пути и полагаем, что для городских заказчиков мы будем особенно удобны, комфортны и технологичны.

МАРИЯ МОКЕИЧЕВА
maria.mokeycheva@dp.ru

О ЦЕЛЯХ

Цели надо ставить амбициозные. Наша стратегическая задача — занять 20% рынка госзакупок России.

ОБ ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГАХ

Мы всегда выступаем за комбинированную схему проведения торгов, но если государство хочет сделать все торги электронными — будем исполнять.

О ПОЛЬЗЕ ДЛЯ ГОРОДА

Когда мы предлагаем Петербургу комплексную услугу по продаже имущества и по закупкам, мы уверены, что можем принести городу реальную пользу.

О ГОСЗАКУПКАХ

Город сможет получить большую экономию средств городского бюджета на аукционах и конкурсах, где электронной площадкой будет являться РАД Lot-online.

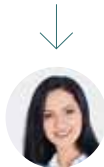
Биография Андрей Степаненко

→ Работает в сфере управления и распоряжения имуществом с 1994 года.
→ Является создателем и бессменным руководителем Российского аукционного дома.
→ С 2004 по 2012 год возглавлял Фонд имущества Санкт-Петербурга.
→ С 2013 года — президент, а с 2016-го — вице-президент Российской гильдии управляющих и девелоперов.
→ Член Генерального совета Общероссийского общественного объединения «Деловая Россия», глава комитета по торгам.

Справка АО «Российский аукционный дом» (РАД)

→ Всероссийская универсальная площадка для проведения сделок с имуществом. Компания основана 31 августа 2009 года.
→ Имеет представительства и филиалы по всей территории РФ.
→ В 2017 году на площадке РАД состоялось около 11 тыс. сделок по всей России. Примерно 3500 из них РАД подготовил и провел в качестве организатора торгов.
→ Проводит электронные торги и закупки на собственной электронной площадке РАД Lot-online.

Ориентир для системы образования



НАТАЛЬЯ ЕФРЕМОВА,
руководитель агентства HR Market

Основная цель профстандартов — дать прямой посыл системе образования и определить, с какими характеристиками необходимо выпускать студентов после профильного обучения. В теории профстандарты должны облегчить жизнь и работодателям: на собеседования будут приходить высококвалифицированные кадры. И рекрутеры будут точно понимать, что от них требовать.

Уже нет проблем с образованием и практическими знаниями у технарей и IT-специалистов. С гуманитариями ситуация не такая: менеджеры, управленцы и в особенности маркетологи — большая боль рекрутеров. Молодые маркетологи, вчеравшие студенты, чаще всего занимаются «освоением бюджета». Первый же их вопрос в разговоре с заказчиком: «Как обстоят дела с финансами?» Это означает лишь то, что их профессиональные навыки не слишком развиты. Имея на руках профстандарт, понятно, о чем все же спрашивать соискателя, чего от него ожидать.

Тем не менее каждый профстандарт разрабатывает конкретный представитель бизнеса. И здесь могут возникнуть серьезные расхождения во мнениях к требованиям по образованию, умениям кандидатов. Как руководитель кадрового агентства общаюсь с разными компаниями-заказчиками, и каждый новый клиент предъявляет абсолютно непохожие требования к одной и той же должности. То, что работает в одной компании, может оказаться неэффективным для другой.

Ктому же с профстандартами процесс поиска нового сотрудника может стать более затруднительным. Необходимо будет усилить систему оценки кандидатов при приеме на работу и обеспечить «доказательную базу»: иметь ответ на вопрос, почему был выбран кандидат с меньшей квалификацией, но с лучшими умениями и личностными качествами (сейчас это негласное требование к должности).

Даже сейчас отыскать талантливого работника со знаниями и компетенциями крайне сложно. Ведь как действует HR-воронка подбора: чтобы найти одного высококлассного специалиста на должность руководителя отдела продаж, необходимо в среднем просмотреть около 300 резюме, из них уже по телефону оценить 100 человек (на этом этапе отсеивается примерно 70% кандидатов) и пригласить на личную встречу всего 30 человек. Из них только двое подойдут в качестве сотрудников.

Возможно, профстандарты сподвигнут людей на развитие. Но сейчас качество соискателей оставляет желать лучшего. Люди не хотят и не готовы учиться. Так, например, всего три кандидата на должность «продавец-консультант» из 10 на вопрос: «Какую последнюю книгу или обучающий ролик на YouTube по продажам вы читали/смотрели?» — могут дать развернутый ответ. Остальные говорят, что ничего не изучали, аргументируя это тем, что у них нет времени и желания.



Есть стандарт

Уже несколько лет российские власти предлагают отказаться от двойных стандартов, когда в дипломе одно, а в трудовой книжке или договоре совсем другое, и перейти к новым — профессиональным. Обязут ли работодателей расставаться с сотрудниками из-за отсутствия у тех профильного образования или профстандарты все же не станут поводом к трудовой миграции?

В 2016 году вступили в силу поправки в Трудовой кодекс, регулирующие применение профессиональных стандартов. Опасения начальников и рядовых сотрудников компаний сводились к тому, что к 2020 году определенные рабочие места смогут занимать лишь специалисты с профильными дипломами. Казалось, что уже скоро без «бумажки» путь в светлое профессиональное будущее на благо работодателя и собственному банковскому счету будет закрыт.

Формально на законодательном уровне профильное образование и ряд навыков должны быть «профстандартизированными» лишь для работников госсектора, и то к 2020 году. Для остальных это предложение, рекомендация.

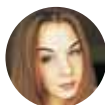
Тем не менее стандарты разрабатываются и для «внегосударственных» профессий. Сейчас на сайте Минтруда опубликованы профстандарты для 1174 специальностей, а строки к списку-таб-

лице добавляются с завидной регулярностью. С шагом 3-5 дней для общего доступа, как достижение в компьютерной игре, открывается новая информация. Из свежего — ноябрьский «проводник по сопровождению локомотива» и пересмотренный «арматурщик».

Но, как показывает опыт экспертов от рекрутинга, даже без нормативного закрепления профстандартов наличие профильного образования — один из основных критериев при приеме на работу. «Каждое восьмое предложение о работе, опубликованное в Петербурге, содержит в требованиях упоминание о высшем образовании. На позициях среднего и высшего звена этот процент еще выше», — приводит статистику директор HeadHunter по Северо-Западу Юлия Сахарова. Понятно, что без профильного образования шансы на трудоустройство в сферах медицины, разработки ПО, проектирования, архитектуры, юриспруденции невелики.

То есть действительно диктует свои требования без оглядки на регламенты, хотя, конечно, на практике существуют нюансы. «Инженер или юрист могут иметь разные личные компетенции и специализацию, разный опыт работы и уровень владения иностранным языком. И все они могут быть полезны на разных позициях. Поэтому говорить о жесткой стандартизации на практике не приходится», — делится взглядом крупных компаний на внедрение профстандартов представитель ООО «Хендз Мотор Мануфактуринг Рус» Мария Мальцева.

«Профстандарты нужны для профессий, которые связаны с безопасностью и здоровьем людей. Врач лечит по принятым стандартам? Молодец. Не лечит — несет уголовную ответственность, — рассуждает президент и основатель Superjob Алексей Захаров. — А как регламентировать работу PR-менеджера? От того, что вопреки стандартам, пиарщик



редактор рубрики
ЛЮБОВЬ ЛУЧКО
lyubov.luchko@dp.ru
+7(812) 326 9728



что-нибудь «натворит», может получить любопытная польза». Несмотря на это, даже для гуманитариев, представителей сферы услуг и творческих специальностей уже готовы профстандарты.

Причем чиновники прислушиваются к пожеланиям бизнеса. Например, «стандартизированному» сомелье вменена обязанность «разрабатывать меры по повышению рейтинга непопулярного ассортимента вин».

Нежелательное образование

И хотя в разъяснениях Минтруда подчеркивается, что большая часть профстандартов — лишь рекомендация к действию, некоторые эксперты опасаются, что уже в ближайшей перспективе желательное может

стать обязательным. Тогда неясным остается вопрос актуальности требований для целого ряда «подвижных» специальностей — тех, которые быстрее других изменяются под влиянием времени. «Развитие технологий значительно опережает темпы введения или обновления стандартов. И вряд ли ситуация кардинально изменится в ближайшие годы: слишком много бюрократических процессов нужно нивелировать, чтобы преодолеть все существующие противоречия и выйти на плато», — говорит Юлия Сахарова и обращает внимание на то, что даже подтвержденная квалификация сотрудника — сомнительная ценность в таких сферах, как, например, SMM-менеджмент. «Важна скорее профпригодность. К тому же не для всех профессий есть высшее или профильное образование. Пример — блогеры», — говорит предприниматель, консультант по вопросам развития и продвижения бизнеса Александр Кот.

Но, судя по всему, даже возможность получить профильное образование почти в любой сфере — недостаточная мотивация для будущих соискателей, сегодняшних студентов. Исследования показывают, что не больше 30% подростков осознанно и самостоятельно выбирают профессию. Мотивы выбора, как правило, случайны: «за компанию», «модно» или вообще «куда взяли», — констатирует доктор психологических наук, проректор по научной работе РГПУ им. А.И. Герцена Лариса Цветкова.

Рекрутеры также говорят о том, что разработка и внедрение профстандартов — это хорошая возможность создать основу для взаимодействия бизнеса и образовательных учреждений, сформировать единые стандарты для обучения. Но тогда возникает новый вопрос: как вообще получить профессию, в которой не разочаруешься? Школьные занятия по профориентации важны, но они должны быть не просто формальностью (в виде сомнительного теста, который на выходе

предлагает школьнику стать «учителем, художником или садовником»), а еще лучше — дополняться не только экскурсиями на производства или в компании, но и занятиями в небольших группах, подтверждают педагоги-психологи.

«Хорошо, если на занятиях ребятам задают вопрос, знают ли они, как их родители «пришли в профессию». Конечно, не все могут ответить сразу. Но в таких диалогах ребята начинают понимать, что профессия — это не формальный выбор, а возможность самореализации», — поясняет доцент кафедры психологии человека института психологии РГПУ им. А.И. Герцена Елена Юркова.

Экскурс в курсы

Спрос рождает предложение, так что у бизнеса в сфере образования, возможно, появится дополнительный вариант подзаработать, говорят участники рынка. «Думаю, быстро появятся фирмы, предлагающие краткосрочные курсы переподготовки», — прогнозирует Александр Кот.

Такой бизнес работает и сейчас. Организации называют себя стереотипно и официально — академиями, институтами и университетами. Среди предлагаемых услуг в том числе и обучение по профстандартам. Можно дистанционно «переподготовиться»

и стать, например, ландшафтным дизайнером или получить подтверждение, что ты юрист. Бывает, что работнику и работодателю легче не мучиться с такими курсами и «воспитывать бабу-ягу в собственном коллективе», обучаясь тонкостям специальности непосредственно на рабочем месте.

«Многие компании по-прежнему делают ставку исключительно на специалистов с опытом, но есть и те, которые заботятся о построении долгосрочной HR-стратегии и вырабатывают кадры», — объясняет Юлия Сахарова. И хотя такой способ не гарантирует «стандартизированнойности» работы по специальности, в наличии необходимых компетенций у специалиста работодатель сомневаться все же не будет.

«Идея с профстандартами может быть реализована на уровне закона и вне госсектора. Но нужно понимать, что любой закон можно обойти. Если специалист действительно важен работодателю, он номинально наймет того, хоть на позицию дворника, — подводит итог Александр Кот. — Тем более никакая бумажка не заменит хорошего специалиста: есть много людей, которые имеют диплом, но плохо работают. Эта проблема куда более актуальна».

МАРГАРИТА ФЕЩЕНКО
news@dp.ru

**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

25
Деловой
Петербург

По вопросам участия обращайтесь:
Тел. +7(812)3269739,
e-mail: viktoriya.karpus@dp.ru, sud@dp.ru

РЕКЛАМА

**Газета «Деловой Петербург»
приглашает на круглый стол**

с участием

**председателя комитета
по промышленной политике
и инновациям Санкт-Петербурга**



**МАКСИМА
СЕМЕНОВИЧА
МЕЙКСИНА**

Вопросы для обсуждения:

- Инвентаризация промышленных территорий в Петербурге.
- Городские меры поддержки промышленных предприятий.

25
Деловой
Петербург

Дата и место проведения круглого стола:
6 декабря 2018 года 16:00
Конференц-зал VALGE TUBA,
офис газеты «Деловой Петербург»
Ул. Академика Павлова, д. 5

По вопросам участия обращайтесь:
Марина Титова, 8 (911) 945-05-86, mt@dp.ru

РЕКЛАМА



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

Что самозанятые думают О НОВОМ ЗАКОНЕ



ИННА РЕЙХАРД,
корреспондент «ДП»

С 1 января 2019 года самозанятые Москвы, Подмоскovie, Татарстана и Калужской области станут частью десятилетнего эксперимента властей — желающие смогут перейти на специальное налоговое обложение. Как говорится в тексте документа, те, кто оказывает услуги физлицам, отдадут государству 4% своего дохода, а те, кто работает с компаниями, — 6%. При этом самозанятые, которые пользуются на предположение, смогут не платить НДФЛ и страховые взносы (кроме ОМС), сумму дохода они будут декларировать самостоятельно, а оплачивать налог через специальное мобильное приложение «Мой налог» (которое пока не доработали). Все эти блага будут доступны репетиторам, фрилансерам, сантехникам, видеографам, мужьям на час и пр., зарабатывающим менее 200 тыс. рублей в месяц. По подсчетам экспертов, в России может трудиться от 8 млн до 27 млн самозанятых. Всех этих людей власти настроены вывести из тени, впрочем, за 2018 год успеха они почти не добились. По данным ФНС, в 2018 году в официальном реестре самозанятых зарегистрировались лишь 2149 человек. Как объяснили «ДП» опрошенные самозанятые, перспектива отчитываться о счетах их по-прежнему не привлекает, но беспокоит: не начнет ли ФНС totally отследивать банковские транзакции физлиц?

В частности, самозанятых интересует принцип, по которому будут отслеживать поступление средств. «Переводы ведь могут приходиться от кого угодно. Наверное, будет какой-то фильтр? Например, этому гражданину в этом месяце перевели деньги 30 разных людей», — гадают собеседники «ДП». «Если так случится, то, думаю, многие будут брать оплату наличными», — считает фотограф Светлана. — Если бы мое дело приносило мне около 100 тыс. рублей в месяц, я бы зарегистрировалась и платила 4% от суммы. Но я зарабатываю чуть больше прожиточного минимума (более 12 тыс. рублей)». Закон о самозанятых обязывает Светлану ежемесячно отдавать государству 400 рублей. Впрочем, не всех законопроект беспокоит: как утверждают некоторые опрошенные, инициатива коснется только тех, чей «бизнес сразу видно», то есть тех, кто активно продвигает свои услуги в интернете.

Самозанятые не видят необходимости в оплате ОМС. «Большинство моих коллег (даже те, кто налоги платит) пользуются услугами платных клиник. Конечно, вы можете вылечить зуб бесплатно, но это еще страшнее, чем ходить с больным». Пожалуй, единственное, к чему самозанятые отнеслись позитивно, — это возможность оплачивать налог через приложение, которое должно упростить работу с бухгалтерией. Одновременно с этим появился и другой законопроект, который предусматривает штрафные санкции для самозанятых, не оформляющих фискальные чеки, однако в 2019 году штрафы действовать не будут.

Уход за шерстью ВХОДИТ В МОДУ

Предпринимательница Полина Влад превратила хобби по стрижке собак и кошек в доходный бизнес. Ежемесячно ее зоосалон My Dog Studio обслуживает около 100 клиентов в центре Петербурга. Также бизнесвумен запустила школу груминга и уже обучила более 1000 учеников. В перспективе — создание сети салонов под собственным брендом.

Будучи еще студенткой медицинского факультета СПбГУ, Полина Влад всерьез увлеклась стрижкой собак. «В то время у людей не существовало такой сильной потребности в том, чтобы их домашние животные выглядели презентабельно. Например, мой отец ограничивался тем, что обычными садовыми ножницами слегка подстригал свою собаку», — вспоминает она.

Полина Влад в свободное время мыла и укладывала причудливым образом шерсть домашнего любимца — пекинеса. Чтобы набраться опыта, будущая предпринимательница записалась на курсы грумеров. Окончив обучение в школе мастеров, она открыла для себя новый способ получения дохода.

В 2013 году Полина Влад зарегистрировалась как индивидуальный предприниматель. Сняв вблизи станции метро «Лиговский проспект» помещение площадью 65 м², она открыла зоосалон My Dog Studio. Вложения в переоборудование комнат старого фонда в салон красоты для кошек и собак, а также в оснащение его спецтехникой на сумму 700 тыс. рублей окупались в течение 2 лет. Как признается грумер, новому заведению не доставало рекламы. «Мы открылись, и 3 месяца в зоосалоне практически не было клиентов. Фактически сидели без работы», — рассказывает предпринимательница. Тогда Полина запустила собственный сайт и занялась продвижением бизнеса в интернете. Также расклеила информационные листовки в микрорайоне. Вскоре в зоосалон потянулись клиенты.

Сейчас ежемесячно цирюльня для животных My Dog Studio обслуживает около

100 клиентов. Соотношение собак и кошек, приводимых в салон, составляет 65% на 35%. Спросом услуга мытья и стрижки пользуется у небольших пород собак. Самые частые клиенты Полины Влад — памеранские шпицы и английские йорки. Средний чек на стрижку небольшой собаки в городе — 1700 рублей. Весь комплекс процедур по уходу за собакой у мастера занимает около 2 часов. Кошку в салоне бреют за 45 минут.

Дополнительно при парикмахерской для кошек и собак в 2015 году предпринимательница основала школу грумеров. В течение 14 занятий группа на практике обучает азам стрижки и триммингования. По завершении курсов участники сдают экзамен и на основании его результатов получают фирменный диплом. За 3 года обучение в школе Полины Влад прошло более 1000 учеников. Доход предпринимательницы составляет около 1 млн рублей в год.

Сейчас она ищет помещение для своего второго салона. Инвестиции в новую точку составят 600 тыс.

Грумером называют специалиста по уходу за шерстью домашних животных.

Зоосалон за пять шагов

1

ИДЕЯ Бизнес-планирование

Способов выйти на рынок существует несколько, но при любом раскладе за плечами у предпринимателя должен быть опыт работы грумером. Для самозанятых подойдет вариант выездной стрижки. Выручка получится больше, чем в салоне, но и степень ответственности выше. Если позволяет метраж, то стоит организовать мини-салон в собственной квартире и принимать клиентов на дому. Или же сразу зарегистрируетесь, разработайте сайт и приступайте к поиску места.

→ **бесплатно**
⌚ **30 дней**

2

ПРОДВИЖЕНИЕ Информирование жильцов

Определившись с форматом работы, переходите к продвижению фактически еще не существующего салона. В результате потом заведению не придется несколько месяцев простаивать без клиентов. Запустите сайт и распишите прайс на услуги. Обязательно отметьте, что цена может увеличиться в зависимости от сложности стрижки и внешнего вида животного. Когда найдется помещение, разместите объявления в округе на информационных досках и в соцсетях.

→ **от 200 тыс. рублей**
⌚ **30 дней**

3

АРЕНДА Локация и помещение

При выборе площадки ориентируйтесь на многоквартирные дома в спальных районах. Владельцы кошек и собак охотнее придут в салон поблизости, нежели повезут наводнить марафет подопечным через весь город. Позаботьтесь о том, чтобы в цирюльню для животных вели два входа: один — для желающих записаться на стрижку, другой — для клиентов с большими собаками. Небольшому салону хватит 20 м², половину помещения займет грумерская, оставшуюся площадь — ресепшен и зал ожидания.

→ **от 15 тыс. рублей**
⌚ **30 дней**

4

ИНВЕНТАРЬ Закупка оборудования

В салоне с одним грумером потребуются стол на электроподъемниках (от 30 тыс. рублей), профессиональная ванна (74 тыс. рублей), турбофен (25 тыс. рублей), обычный фен (3 тыс. рублей) и полотенца. Специальные балламы и шампунь емкостью по 5 л обойдутся салону еще в 20 тыс. рублей. Базовый набор инструментов, в который входит пуходерка, машинка для бритья, ножи и ножницы, обычно мастера приобретают самостоятельно.

→ **от 160 тыс. рублей**
⌚ **7 дней**

5

КОМАНДА Поиск персонала

На старте в груминг-салоне достаточно одного мастера, которым может быть как сам руководитель, так и наемный сотрудник (зарплата — от 40 тыс. рублей). Соискатели рассматривают на должность грумера претендентов со стажем работы от 2 лет. Также в салоне не обойтись без администратора (35 тыс. рублей). Уборщицу оставьте на аутсорсинге, поскольку каждый грумер наводит порядок в помещении после смены.

→ **от 300 тыс. рублей**
⌚ **30 дней**

ИТОГО

ДОХОДЫ-РАСХОДЫ Окупаемость через 1,5 года

Чтобы организовать салон красоты для домашних любимцев, потребуется около 900 тыс. рублей. Большинство этапов стоит выполнять одновременно, чтобы значительно сэкономить время на запуске. Выбрав правильное местоположение, подключив вовремя рекламные онлайн- и офлайн-каналы, можно значительно сократить время окупаемости затрат. Проблемой для владельца салона может оказаться поиск профессионального грумера. Учитывайте, что дополнительной статьей расхода в работе с четвероногими станет установка шумоизоляции (около 200 тыс. рублей).



→ **Станислав Боков, совладелец Ju Night Clan.**

ФОТО: АРХИВ «ДП»

Кофейня под ключ

ОБЩЕПИТ. Бизнесмен **Станислав Боков** развивает компанию **Ju Night Clan**, которая варит, обжаривает и продает кофе. Годовой оборот его бизнеса достигает 35 млн рублей.

Саратовский инженер-энергетик Станислав Боков в разное время работал риелтором и даже занимался клининговым бизнесом, однако неожиданно увлекся кофейной культурой. Предприниматель запустил кофейню Coffeez в Саратове, а в 2014 году переехал в Петербург и начал масштабировать ее здесь.

Станислав решил осваивать местный рынок вместе с тремя бизнес-партнерами — они создали проект Ju Night Clan, который сейчас включает несколько направлений. Так, компания варит кофе, обжаривает его, продает другим российским кофейням, а также торгует кофейным оборудованием и организует образовательные кур-

сы. Инвестиции на старте составили 12 млн рублей.

Сейчас ежемесячный оборот кофейного бизнеса достигает 3 млн рублей. При этом ежемесячно он растет на 15–20%, а самым доходным направлением оказался общепит.

Курс на образование Кофейня Coffeez, совмещенная с производством, открылась на пр. Медиков в феврале 2018 года (до этого с 2015 года компания работала в другом месте) — она занимает помещение площадью 480 м² на территории технопарка «Ленполиграфмаш». Обжарочный цех занимает 50 м². Сырье, которое производит предприятие, покупают несколько десятков кофейен. В числе петербургских партнеров — сеть Civil Coffee Bar, «Займемся кофе» и пр. «Мы готовимся выйти на франчайзинг», — говорит Станислав Боков. — Предварительные контракты уже заключены. И до середины 2019 года в Петербурге откроется около 10 кофейен под нашим брендом». Весной совладельцы запустят вторую точку в центре города (вложения — до 8 млн рублей) и будут расширяться в других городах-миллионниках. Параллельно компания развивает школу, в которой будут обучаться бариста и управленцы кофейен, она стартует в январе.

Кофейный цех «Ежегодно сегмент кофейен в Петербурге растет на 20%, а по потреблению напитка жители города обогнали москвичей», — говорит Станислав. «Обжарочный цех есть только у больших кофейен, вроде «Больше кофе», поскольку его запуск требует серьезных вложений — 15–20 млн рублей. Кроме того, чтобы направление оставалось рентабельным, оно должно быть загружено не менее чем на 80%», — рассказывает Алексей Яковлев, владелец кофейни DOZA cafe.

ИННА РЕЙХАРД
inna.reykhard@dp.ru

Значительную часть прибыли предпринимательнице Полине Влад приносила школа груминга зоосалоне My Dog Studio. Расположение заведения в центре города подходит большинству учеников.

ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОХИН

рублей. Открыть зоосалон Полина Влад надеется весной 2019 года.

Услугу стрижки домашних животных предоставляют в городе 264 организации, в том числе в ветеринарных и кинологических центрах, по данным «2ГИС». Среди них сеть MasterGroom, «Лучшие друзья», ветцентр «Пес и Кот» и другие.

ЮЛИЯ ДЕРЯБИНА
yuliya.deryabina@dp.ru

ДП Реклама
недвижимость

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

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

... а к Новому году все квартиры
на 19 этаже со скидкой 150 000 руб.*

ОГНИ ЗАЛИВА
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС КОМФОРТ-КЛАССА

ПР. ГЕРОЕВ/ ЛЕНИНСКИЙ ПР.

* Скидка 150 000 рублей на любую квартиру на 19 этаже во II очереди строительства ЖК «Огни залива» при заключении ДДУ с 1.12.2018 по 29.12.2018 г., при условии первого взноса не менее 30% от стоимости квартиры. Распоряжения предоставляются застройщиком ООО «Дуарский проект». Адрес строительства II очереди ЖК «Огни залива»: Санкт-Петербург, Ленинский пр., участок 247 и 248 (северо-западнее пересечения ул. Доблести и ул. Маршала Захарова). Срок ввода II и IV кв. 2020 года.

БФА DEVELOPMENT ognizaliva.ru +7 812 421 7209

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

18 КРИПТОДАЙДЖЕСТ

Беззаконие
продолжается

Власти РФ завернули законопроект о цифровых активах. Новый вариант придется ждать до апреля. Как раз прояснится, жив ли биткоин.



ГЕОРГИЙ ВЕРМИШЕВ
georgiy.vermishov@dp.ru

3884

27.11

Неделя на криптовалютном рынке не принесла нового обвала — это по нынешним меркам уже достижение. На момент написания публикации за 1 биткоин давали \$4028, эфир стоил \$113. Биткоин-евангелисты мечтают о восстановлении, но пока что задача — хотя бы не свалиться дальше. Интересно, что на этом фоне растет интерес к крипте: по данным Google Trends, число запросов уже достигло апрельских значений. Правда, спрашивающий не «как разбогатеть», а «лопнул ли пузырь».

Блокчейн не нужен

Свой голос к хору пессимистов прибавила и компания Kaspersky Lab, опубликовавшая собственный прогноз на 2019 год. Согласно ему, спекуляции по поводу внедрения блокчейна в реальную экономику закончатся. Он будет использоваться только в криптовалютах, однако даже там интерес инвесторов продолжит снижаться, так что стоимость биткоина уже никогда не вернется к своим максимумам.

Интересно, что в точках зрения на блокчейн не сошлись два российских гиганта — Сбербанк и банк ВТБ. Последний на днях заявил, что технология является бесперспективной, а поэтому внедрять ее он не будет. «Может быть, это наша ошибка, и нас история рассудит, и будем рвать на себе волосы, но пока что я не вижу коммерческого применения данной ис-

тории», — сказал Дмитрий Снесарь, старший вице-президент банка, на форуме ВТБ «Россия зовет!».

Глава Сбербанка Герман Греф предсказывал, что ажиотаж вокруг технологии будет рассеиваться, но он обещал, что через год-два начнется промышленное ее применение.

Пока что банкиры продолжают активные эксперименты. Совместно с группой «Интеррос» на блокчейне заключена первая внебиржевая сделка репо (заем денежных средств под залог ценных бумаг). Говорят, издержки ниже, меньше ошибок, одновременно повышается доверие и прозрачность.

Что характерно: число блокчейн-патентов во всем мире продолжает расти, несмотря на криптовалютную бурю. Сейчас каждый месяц выдается по 200 новых свидетельств (в 2 раза больше, чем в начале года). Безоговорочные лидеры — Китай и США, на Россию приходится лишь 1%. Что ж, если эксперты Kaspersky Lab и ВТБ окажутся правы, мы молодцы. Не перетрудились.

Госдума начала заново

В Госдуме на прошедшей неделе замкнулся круг криптовалютного законодательства. Власти отказались принимать законопроект о цифровых активах в текущем виде. Будет нелишним напомнить, что это такой документ, где «биткоины непонятные» (выражение председателя комитета Госдумы по финансовому рынку Анатолия Аксакова) остаются вне регулирования, а слова «майнинг» нет вообще. Текст законодательного акта оказался настолько плох, что президентский Совет по кодификации собирается вернуть его на стадию первого чтения.

Впрочем, радоваться рано. О биткоинах законодотворцы как не думали, так и не думают — да и что о них думать, когда всего за месяц цена уменьшилась на 40%. В документе будут исправлены недостатки, которые не относятся напрямую к крип-

товалютам и токенам, юристы отметили конфликты норм о цифровых активах с корпоративным законодательством РФ и регулированием оборота акций и долей в ООО. Если текст не поправить, нас ждут «финансовые 1990-е»: огромное количество финансовых пирамид и злоупотреблений, следует из замечаний. Тем не менее для лоббистов открывается шанс исправить и другие недочеты.

«Как мне представляется, следующим шагом будет кардинальная доработка законопроекта, при которой будут учитываться альтернативные варианты, в том числе законопроект, который подготовлен Центром ЦЭФИ МГИМО и ВЭБом. Он подразумевает разделение финансовых активов на цифровые ценные бумаги, криптовалюты и цифровые знаки. Тем более что этот вариант нашел поддержку со стороны экспертного совета и бизнеса», — рассказала «ДП» Элина Сидоренко, председатель межведомственной рабочей группы Госдумы по регулированию рисков оборота криптовалют. Правда, переписывать документ будут все тот же Аксаков и комитет по финансовому рынку.

По словам Элины Сидоренко, в ближайшее время будет меняться риторика: если раньше все законы обещали принять к началу 2019 года, то теперь новый законопроект ждут не раньше апреля.

Пока же россияне живут по старым законам. «В настоящий момент многие эксперты, некоторые государственные органы и суды считают, что оборот криптовалют на территории РФ разрешен. Федеральная налоговая служба прямо указывает, что оборот криптовалют допускается на территории РФ и необходимо уплачивать налоги с этих доходов», — напоминает юрист практики по интеллектуальной собственности и информационным технологиям бюро «Качкин и партнеры» Андрей Алексейчук.

В серых условиях, конечно, не развешиваясь. Свежий пример: предпринима-

тель, установивший биткоин-банкоматы, был обвинен в нарушении закона об отмывании денег. Тем не менее это было квалифицировано как административное правонарушение.

Сатоши, ты ли это?

В заключение — о мистическом. Сложно о другом, когда рынок топчется на дне, а отдельные эксперты пророчат ему скорую кончину. Вопрос, которым задаются сейчас не в меру чувствительные держатели биткоинов: кто же настоящий основатель криптовалюты? Жив ли он? Придет ли на помощь своему детищу?

С 2010 года легендарный основатель биткоина Сатоши Накамото не появлялся в сети. И вот — волшебство. В профиле Накамото на сайте некоммерческой организации P2P Foundation внезапно был установлен новый статус, который состоит всего из четырех букв в кавычках: «поуг» (в переводе с арабского это значит «свет, огонь»). Еще одним изменением стало добавление в друзья нового пользователя. Им стал бразилец с ником Wagner Tamaana, который уже написал в «Твиттере», что Сатоши Накамото вернулся и наводит о нем справки. В общем, целый детектив.

Правда, серьезные игроки рынка считают, что роль личность в истории криптовалюты уже не та, что прежде.

«Любые посты, какие бы они ни были, уже не будут влиять на рынок криптовалют. Он давно перерос одиночек-анархистов и все больше превращается в обычный рынок новых технологий, где заведуют в основном крупные корпорации. На умы трейдеров эти спекуляции влияют минимально», — считает Александр Бесалов, CEO блокчейн-экосистемы BeEasy.

С другой стороны, многочисленные прогнозы о том, что в 2019 году биткоин снова будет стоить \$15–20 тыс., — что это, если не надежда на чудо? А надежда должна обрести вдохновляющими деталями.



СААД БЕН ШРИДА
АЛЬ-КААБИ, госминистр
по делам энергетики, о решении
Катара выйти из ОПЕК

”Это решение техническое, вызванное желанием укрепить позицию Катара как надежного поставщика энергии.

БИРЖИ

Неделя стартовала с роста акций

Российский рынок акций начал неделю уверенным ростом. Индекс Мосбиржи в понедельник прибавил 2%, достигнув 2441,19 пункта. Курс доллара снизился на 0,6%, до отметки 66,6 рубля. Несмотря на текущую положительную динамику на валютном рынке, мы ждем, что до конца года курс доллара вырастет до 69 рублей.

Нефть дала повод

Поводом для оптимизма стало ралли на мировом рынке нефти после заявлений президента РФ Владимира Путина о достижении соглашения с наследным принцем Саудовской Аравии Мухаммедом бен Салманом по сокращению добычи нефти.

Предыдущее соглашение между странами практически прекратило свое действие во второй половине 2018 года. Согласно данным Минэнерго, Россия с мая увеличила добычу нефти на 300 тыс. баррелей в сутки. Саудовская Аравия также отчиталась о росте показателя на несколько сотен тысяч баррелей в сутки. На фоне увеличения буровой активности нефтедобывающего сектора в США это привело к избытку предложения на рынке нефти и падению цен на нее. С начала октября баррель сорта Brent потерял более 30% стоимости, поэтому обсуждение нового соглашения между Россией и членами картеля ОПЕК ожидалось рынком.

Заявлений президента России хватило, чтобы поднять цены на нефть на 3% к вечеру понедельника. Впрочем, повода для скептического отношения к будущей сделке пока достаточно. Во-первых, никаких конкретных деталей соглашения пока раскрыто не было. Ожидается, что страны ОПЕК примут окончательно решение 6 декабря, остальные страны, также участвующие в соглашении, — 7 декабря.

Во-вторых, многие представители нефтегазового сектора России заявляли о том, что планируют значительно нарастить добычу в ближайшие годы. Например, компания «Роснефть» анонсировала планы по росту показателя на 5% в следующем году, «Газпром нефть» — на 2,5–3%. Не исключено, что новое соглашение поддержит котировки черного золота, однако выполняться будет с нарушениями. Мы ждем, что цена на нефть продолжит снижение. Цена барреля Brent вполне может опуститься ниже уровня \$60 до конца 2018 года. В понедельник, в 19:30 по московскому времени, баррель Brent стоил дороже \$61.

Рост цен на нефть в понедельник привел к заметному превосходству представителей нефтегазового сектора на фондовом рынке. Лучшие рынки выглядели обыкновенные акции «Татнефти», прибавившие 4,36%. Ранее, в пятницу, компания опубликовала успешную финансовую отчетность по МСФО, увеличив выручку по итогам III квартала на 48,4% в годовом выражении, чистую прибыль — в 2,7 раза. В понедельник компания также заявила об увеличении добычи сырья за 11 месяцев года на 1,4%. Мы полагаем, что акции «Татнефти» недооценены рынком и вполне могут продолжить рост в следующем году.



→ Начальник финансового
департамента
«Газпрома» Александр
Иванников стал вторым
топ-менеджером компании,
допустившим рост
дивидендов в следующем
году. ФОТО: GAZPROM.RU

1,3

трлн рублей
может достичь
прибыль «Газ-
прома» за 2018 год
по МСФО, по оценке
ИК «Доходь».

В фокусе внимания остаются акции «Газпрома». Начальник финансового департамента компании Александр Иванников в понедельник объявил о том, что менеджмент будет рекомендовать увеличить дивиденды по итогам 2018 года. Акции «Газпрома» в понедельник прибавили 2,55%. Ранее заместитель председателя правления компании Андрей Круглов говорил о том, что дивиденды на акцию могут стать двузначными. По итогам 2017 года «Газпром» выплатил 8,04 рубля на акцию, что составило 26% от прибыли по МСФО. Это оказалось значительно меньше требуемой правительством нормы 50%. «Газпром» объяснял отказ от больших дивидендов масштабной инвестиционной программой. Компании необходимо финансировать такие проекты, как «Сила Сибири», «Турецкий поток» и «Северный поток — 2», для чего потребовался рекордный объем заимствований. В 2018 году он должен составить около 740 млрд рублей. Тем не менее рост цен на газ и ослабление курса рубля привели к значительному улучшению показателей «Газпрома», что позволяет пересмотреть политику в области дивидендов.

«Газпром» посулил рост выплат

По итогам 9 месяцев текущего года прибыль «Газпрома» по МСФО выросла до 1 трлн рублей, что в 1,8 раза больше, чем годом ранее. По итогам всего 2018 года, по нашей оценке, прибыль может достичь 1,3 трлн рублей. Если бы «Газпром» заплатил 50% от нее, то его дивиденды составили бы около 27 рублей на акцию, а текущая доходность акций превысила бы 17%. В таком сценарии акции компании показали бы настоящее ралли, которого многие годы от них ждут инвесторы. Тем не менее он выглядит фантастическим. Реальный диапазон возможных дивидендов колеблется от 10 рублей (формальное обещание заплатить двузначный дивиденд) до 12 рублей (25% потенциальной прибыли по МСФО). Это формирует ожидаемую дивидендную доходность на уровне 6–8%. В этом случае ожидать дальнейшего роста стоимости акций от компании не стоит.

ВЛАДИМИР КИСЕЛЕВ,
руководитель аналитической службы ИК «ДОХОДЬ»

ДЕНЬГИ 19

51,8

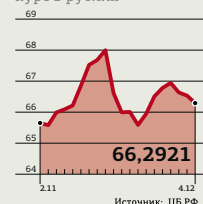
пункта составил индекс PMI промышленности еврозоны в ноябре. За 2 года он обновил минимум, однако все равно оказался выше прогнозов аналитиков, которые ранее заявляли о снижении до 51,5 пункта. В начале 2018-го индекс находился на отметке 60,6. Индекс PMI Франции — 50,8 пункта, Германии — 51,8 пункта.

ДОЛЛАР

66,29

-0,2414

курс в рублях



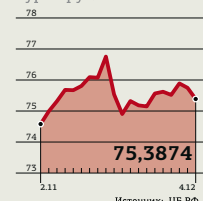
Источник: ЦБ РФ

ЕВРО

75,39

-0,3610

курс в рублях



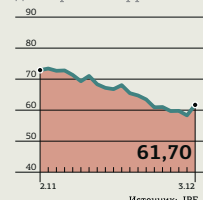
Источник: ЦБ РФ

НЕФТЬ BRENT

61,70

+3,38

долларов за баррель



Источник: IPE

Топ-25 российских еврооблигаций по доходности на 2 декабря 2018 г.

№	Бумага, USD	Индикативная доходность, %	Индикативная цена, % от номинала
1	Газпромбанк, 7496% 28dec2023, USD	13,52	99,57
2	Альфа-Банк, 8% perp., USD	12,24	90,25
3	Альфа-Банк, 9,5% 18feb2025, USD	9,25	102,11
4	ВТБ, 6,95% 17oct2022, USD	7,78	97,72
5	Внешэкономбанк, 6,80% 22nov2025, USD	7,03	99,42
6	Внешэкономбанк, 5,94% 21nov2023, USD	6,72	97,22
7	VEON Holdings, 7,25% 26apr2024, USD	6,69	102,53
8	«Газпром», 8,625% 28apr2024, USD (2)	6,59	120,70
9	«Газпром», 7,288% 16aug2037, USD (12)	6,55	109,02
10	«Полос», 5,25% 7feb2023, USD	6,46	95,99
11	«Газпром», 4,95% 6feb2028, USD (29)	5,90	93,92
12	«Евраз», 6,75% 31jan2022, USD	5,76	103,04
13	Сбербанк России, 5,125% 29oct2022, USD	5,68	98,33
14	Россия, 5,875% 16sep2045, USD	5,67	103,77
15	Россия, 5,625% 4apr2042, USD	5,63	100,91
16	Внешэкономбанк, 6,902% 9jul2020, USD	5,57	102,13
17	Газпромбанк, 7,25% 3may2019, USD	5,48	100,76
18	«Северсталь», 5,9% 17oct2022, USD	5,39	102,01
19	«Газпром нефть», 6% 27nov2023, USD	5,39	102,96
20	ЛУКОЙЛ, 4,565% 24apr2023, USD	5,38	97,10
21	«Евраз», 8,25% 28jan2021, USD	5,38	105,93
22	НЛМК, 4,5% 15jun2023, USD	5,37	96,81
23	ГМК «Норильский никель», 6,625% 14oct2022, USD	5,35	104,65
24	Сбербанк России, 6,125% 7feb2022, USD	5,35	102,45
25	«Роснефть», 4,99% 6mar2022, USD	5,29	96,96

Источник: Сbondс

05.12

В среду
читайте
в «ДП»



Прибыль автодилера от продажи новой машины составляет от ~5 до 5%, а поддержанной — от 9 до 13%. Сейчас через салоны продается не более 13% автомобилей с пробегом, но в скором времени эта доля может увеличиться.

Бизнес стремится к победе

«Деловой Петербург» собрал на зимних играх «Здоровый бизнес» активные петербургские компании, которые доказали, что командный дух — это залог успеха.



МАРИЯ МОКЕЧЕВА
mm@dp.ru

В играх «Здоровый бизнес» приняли участие команды трех петербургских компаний: торгового дома «Перекресток», «М16-Групп» и ООО «Центр долевого строительства» (ЦДС), а также команда хозяев — газеты «Деловой Петербург».

Несмотря на то что игры зимние, обошлось без льда и снега — соревнования прошли под гостеприимной крышей клуба BackStage CrossFit. И участники на собственном примере смогли прочувствовать, что кроссфит — это действительно такая тренировка, которая направлена на развитие всех мышц тела. Пройдя полосу препятствий, каждый из участников команды наверняка ощутил себя буквально первопроходцем в джунглях.

Для командных состязаний важны не только сила или скорость, но и слаженность работы. Синхронное выполнение отжиманий, берпи и выпадов было едва ли не самым сложным во всей программе. Зато после таких испытаний теперь в своей основной работе коллеги точно будут внимательнее относиться друг к другу.

Не смогли на этом турнире не вспомнить и о прошедшем летом чемпионате мира по футболу — в отдельном конкурсе каждый участник команды мог почувствовать себя футболистом во время серии пенальти. Вратаря в воротах, правда, не было — все-таки наши спортсмены еще не достигли уровня Месси или Дзюбы.

От летнего спорта — к зимним забавам. Обозначив игры как зимние, организаторы явно намекнули на то, что Новый год не за горами. Подтверждением были наряженные елки. Но если в детстве, чтобы зажечь огоньки, нужно было лишь крикнуть: «Раз, два, три, елочка, го-



→ На пьедестале поместились все участники соревнований.



→ Команда торгового дома «Перекресток» демонстрирует слаженность действий.



→ Команда Группы ЦДС сосредоточена на цели.



→ Команда «М16-Групп» на пути к Новому году.

ВСЕ ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОХИН

ри», — то тут участникам пришлось в буквальном смысле попотеть — на велотренажерах: чем сильнее крутили педали команды, тем больше огонь загоралось. В общем, если

что, мы знаем, как повысить выработку электроэнергии в стране.

Ловкость, слаженность в работе, умение быть если не сильнее, то умнее соперника, способность выкла-

дываться по максимуму — в соревнованиях пришлось проявить все качества, необходимые как в спорте, так и в бизнесе.

И «Здоровый бизнес» в очередной раз подтвердил, что между спортом и бизнесом много общего, а главное — это движение к общей цели и желание сделать все возможное для ее достижения.

Все команды стремились к победе, и силы всех

игроков были практически равны. Однако буквально в последний момент — благодаря своему капитану — команда «М16-Групп» вырвалась вперед и заняла первое место по итогам соревнований. На втором месте — Группа ЦДС, на третьем — команда ТД «Перекресток».

Скоро — новые соревнования, где будут новые достижения и новые победы.

Благодарим партнеров

- «Роял Тай» — крупнейшую сеть салонов тайского массажа.
- Студию CULINARYON, самую большую кулинарную студию Европы и Азии.

www.dp.ru

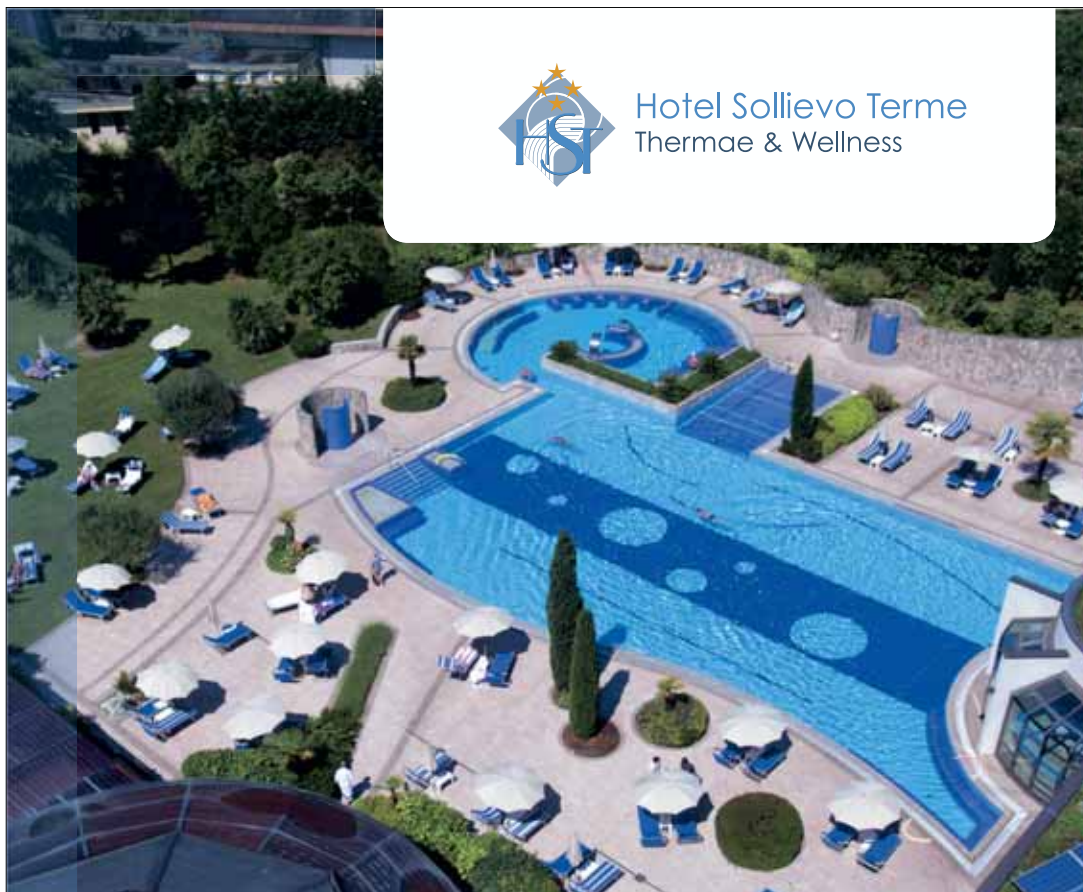
25 лет

Деловой
Петербург

Вторник | 04.12.18 | №192 (5038)
Цена: свободная



Hotel Sollievo Terme
Thermae & Wellness



ЗДОРОВЬЕ ВИДНО ПО ВАШЕЙ КОЖЕ ГРЯЗЕЛЕЧЕНИЕ, РЕАБИЛИТАЦИЯ И СПА-ПРОЦЕДУРЫ

ДРЕВНИЕ РИМЛЯНЕ ЗНАЛИ ЭТО ХОРОШО: ТЕПЛАЯ ТЕРМАЛЬНАЯ ЛЕЧЕБНАЯ ГРЯЗЬ АБАНО И МОНТЕГРОТТО - НАСТОЯЩАЯ ПАНАЦЕЯ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ. В ОТЕЛЕ SOLLIEVO ВЫ НАЙДЕТЕ ОАЗИС С ТЕРМАЛЬНЫМИ БАССЕЙНАМИ В КОТОРЫХ МОЖНО КУПАТЬСЯ ПО НЕСКОЛЬКИМ ЧАСОВ ДЛЯ ПОЛНОГО РАССЛАБЛЕНИЯ В ТЕПЛОЙ ТЕРМАЛЬНОЙ ВОДЕ А ТАКЖЕ:

- ПРИМЕНЕНИЕ ЗРЕЛОЙ ЛЕЧЕБНОЙ ГРЯЗИ
- ТЕРМАЛЬНЫЕ БАССЕЙНЫ И ГИДРОМАССАЖ
- САУНЫ, ИНГАЛЯЦИИ И АЭРОЗОЛЬНАЯ ТЕРАПИЯ
- ЦЕЛЕВЫЕ ПРОГРАММЫ РЕАБИЛИТАЦИИ
- МАССАЖ И КОСМЕТИЧЕСКИЕ ПРОЦЕДУРЫ

ЛЕЧЕНИЕ И ОТДЫХ В МОНТЕГРОТТО ТЕРМЕ ПОЗВОЛЯТ ВАМ УДЕЛИТЬ ВРЕМЯ САМОМУ СЕБЕ,
ПОПРАВИТЬ СВОЕ ЗДОРОВЬЕ И ПОЛУЧИТЬ УДОВОЛЬСТВИЕ ОТ ВСТРЕЧИ С ИТАЛИЕЙ

Hotel Sollievo Terme

Viale Stazione, 113 · 35036 Montegrotto Terme (PD), Italy

www.hotelsollievoterme.it

www.hotelsollievoterme.tv

tel. (+39) 049 793600

info@hotelsollievoterme.it

В 30 мин от Венеции курорт!

Бронирование: Кузина Елена +39 3493311443



КВАРТИРЫ В СТРОЯЩИХСЯ ДОМАХ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ



Срок сдачи: III кв. 2019 г.

Застройщик ООО «Строительная компания «Спектр»



ст. м. «Удельная»,
Выборгский р-н



от **5.8** млн ₽



Срок сдачи: 2022 г.

Застройщик ООО «Морская строительная компания»



ст. м. «Василеостровская»
Василеостровский р-н



от **7.9** млн ₽



Срок сдачи: IV кв. 2019 г.

Застройщик ООО «Лидер-88»



ст. м. «Звездная»,
Московский р-н



от **3.2** млн ₽



Срок сдачи: IV кв. 2019 г.

Застройщик ООО «Группа компаний «Синергия»



ст. м. «Купчино»,
Фрунзенский р-н



от **3.3** млн ₽



Пл. Конституции, д. 7
Невский пр., д. 90-92

(812) 336 0 336

Полная информация о действующих скидках и предложениях, а также декларации — на сайте lidgroup.ru. Количество квартир ограничено. Цены и скидки указаны при 100% оплате и действительны на момент публикации. Реклама.

www.lidgroup.ru

ЛЕГКИЙ СПОСОБ ДАРИТЬ ПОДАРКИ!

ПОДАРОЧНЫЕ КАРТЫ И E-CARDS РИВ ГОШ

БОЛЕЕ 250 ВЕДУЩИХ БРЕНДОВ
ПАРФЮМЕРИИ И КОСМЕТИКИ



РЕКЛАМА

ПОДАРОЧНЫЕ КАРТЫ ЛЮБОГО НОМИНАЛА ПО ВАШЕМУ ВЫБОРУ МОЖНО
ПРИБРЕСТИ В КАЖДОМ МАГАЗИНЕ И НА САЙТЕ RIVEGAUCHE.RU
8 800 333 20 20 RIVEGAUCHE.RU



Изящные формы деталей

PURE - НОВОЕ ЛИЦО КУХОНЬ SIEMATIC



SieMatic

ЯРКИЕ НОВЫЕ НЕОБЫЧНЫЕ ИДЕИ

Концептуальность заключается в мелочах. Дизайн новой коллекции PURE от SieMatic включает в себя разнообразие материалов и цветов, которые подбираются с тщательным вниманием к общей концепции дизайна. Нежный блеск металла, естественная красота дерева, чувствительные нюансы цветов лака и филигранный вид 6,5 мм рамочных фасадов: SieMatic изобрел новый язык дизайна кухни. Индивидуальная комбинация материалов придает дизайну кухонь SieMatic в стиле PURE выразительные новые возможности.



ROSSI

WORLD COLLECTION
SINCE 1993

Профессиональный подход к планировке и дизайну кухни.

Лермонтовский пр. 40 | наб. р. Фонтанки 66 | Крестовский пр. 15 | Литейный пр. 11 | ул. Большая Морская 26
+7-812-251-69-87 | +7-812-315-99-72 | +7-812-601-68-18 | +7-812-242-12-83 | +7-812-315-76-00

www.rossi-spb.ru