

10 НОВОСТИ

«Живому офису» стало тесно

Петербургский торговец офисными товарами «Живой офис» намерен привлечь в ходе IPO 500 млн рублей на осуществление амбициозных планов по региональной экспансии.



АЛЕКСАНДР СОЛОГУБ
alexander.sologub@dp.ru

Оптовый торговец канцтоварами ОАО «Живой офис» проведет в мае первичное размещение акций (IPO). От продажи 4 млн ценных бумаг на московской бирже компания рассчитывает получить 500 млн рублей. Вырученные средства пойдут на реализацию проекта по завоеванию к 2017 году 6–7% национального рынка товаров для офиса. Емкость этого рынка в 2012 году составила 70 млрд рублей в год, а через 4 года, по оценкам экспертов, она возрастет на 57%, до 110 млрд рублей. Чтобы достичь поставленной цели, компания планирует открыть сеть складов в 11 городах-миллионниках. В 2012 году компания открыла колл-центр в Твери и вышла на столичный рынок, а с 2014 года начнет развиваться в Казани, Нижнем Новгороде, Уфе. Петербург пока остается основным рынком сбыта компании — здесь ее доля, по итогам прошлого года, составила примерно 20% (от общего объема рынка в 5,2 млрд рублей). В планах «Живого офиса» — довести долю на местном рынке до 40% и вплотную приблизиться к главному конкуренту — московской компании «Комус», которая сейчас контролирует примерно 40% петербургского рынка офисных товаров и 60% столичного.

Женский взгляд на маркетинг

Валерий Парфенов и Александр Хомылев, основавшие компанию в 1996 году (каждому принадлежит по 45% акций),

Для малого бизнеса цена — это не ключевой фактор выбора поставщика канцтоваров.



начали свое дело с торговли офисной бумагой — она и сейчас приносит им 50% дохода. Хотя в ассортименте более 10 тыс. наименований — от моющих средств до офисной мебели. В планах — наладить на финской фабрике UPM выпуск бумаги под брендом «Живой офис». «Цена будет ниже среднерыночной, а качество — высоким. Это должно привлечь новых клиентов. Они в первую очередь покупают бумагу, а затем все остальное», — объясняет



Реклама

страхование

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



Транснефть
СТРАХОВАНИЕ

Держим слово



Автострахование; добровольное медицинское страхование; страхование от несчастных случаев; страхование выезжающих за рубеж; страхование имущества и ответственности, в т.ч. грузов, строительно-монтажных рисков и др.; ипотечное страхование.

Надежная защита всех Ваших рисков!



«СК «ТРАНСНЕФТЬ» присвоен рейтинг надежности Standard & Poor's: международный BBB-, по национальной шкале ruAAA.



Филиал ЗАО «СК» Транснефть»

190005, Санкт-Петербург, Измайловский пр., д. 4, А

WWW.SKTRANSNEFT.RU

385-44-54

ЗАО «СК «ТРАНСНЕФТЬ» Лицензия ФССН №1864 77 от 09.10.2008 г., РЕКЛАМА

Росбанк вернул пятую часть

СПб. Росбанк взыскал 486 млн рублей с ООО «Л1Строй». Это первый успех банка на пути возврата 2,5 млрд рублей, которые задолжала ему группа «Л1» (до 2011 года — «ЛЭК»).

ОАО «АКБ «Росбанк» пытается взыскать 2,5 млрд рублей с группы компаний «Л1», некогда крупнейшего застройщика Петербурга.

Вторая волна

Группа компаний «Л1» осуществляет полный цикл работ от проектирования до сдачи жилых домов в эксплуатацию.

Согласно базе данных «СПАРК», «Л1» контролируется офшором Edge Group Ltd. Участники рынка связывают его с Павлом Андреевым, директором ООО «АКОМ» — головной структуры «Л1».

Основной акционер Росбанка — французский банк Société Générale (6%), Росимущество (9%) и ОАО «Банк ВТБ» (0,7%).

Начиная с декабря прошлого года Росбанк по-

дал 11 исков к «Л1». Речь идет о взыскании долгов по кредитам, которые компания «ЛЭК» взяла в 2007–2008 годах.

Сразу после финансового кризиса 2008 года у компании возникали проблемы с выплатой нескольких миллионов рублей задолженности и перед другими кредиторами. Рассчитываясь с ними, компания лишилась большого количества земельных участков.

Банкиры победили в первый раз

Хотя Росбанку пока не удалось наложить арест на денежные средства на счетах «Л1», в марте этого года у него получилось одержать первую победу.

Суд обязал одно из предприятий группы — ООО «Л1Строй» выплатить 458 млн рублей в пользу финансовой организации. «Л1Строй» выступало поручителем по кредитам, которые банк выдал ООО «Корпорация «ЛЭК ИСТИТ».

В Росбанке ситуацию не комментируют. Ранее представители «Л1» говорили о своих намерениях договориться о реструктуризации долга.

Как пояснила «ДП» директор по развитию «Л1» Наталья Калашникова, переговоры все еще идут. «Пока они не закончатся, мы не можем раскрывать какие-либо детали», — сообщила она.

Потянуть время

«Теоретически крупный застройщик может и выдержать потерю 500 млн рублей, но только если у него нет проблем с ликвидностью» — считает генеральный директор инвестиционно-строительной компании «Петрополь» Марк Лернер.

При этом участники рынка указывают на то, что кредиторам группы «Л1», похоже, все чаще приходится грозить застройщику банкротными исками, чтобы вернуть даже небольшие суммы. Компания, вероятно, постарается отсрочить решение суда и таким образом оттянуть процесс выплаты на год.

В настоящее время «Л1» возводит семь жилых комплексов площадью около 1 млн м². До конца года в компании планируют сдать 300 тыс. м² жилья.

АРТЕМ ЧЛЕГОВ
artem.chlegov@dp.ru



Управляющая группой компаний «Живой офис» Эльвира Пикалева уверена, что клиентам компании должно быть не только выгодно, но и приятно заказывать бумагу, скрепки и прочие офисные мелочи.
ФОТО: РОМАН ЯНДОЛИН

управляющая ОАО «Живой офис» Эльвира Пикалева, возглавившая компанию в 2012 году и получившая в качестве бонуса 5% акций. В прошлом Пикалева занималась маркетингом в розничных сетях «Максидом», «Боулинг сити». Придя в «Живой офис», она кардинально изменила маркетинговую политику, сделав акцент на продаже товаров с помощью телемаркетинга и через Интернет, что позволило сократить коммерческие расходы, а также провела мас-

штабную рекламную кампанию.

«Главное для продавца канцелярских товаров — понравиться менеджеру, который принимает решения о закупке. Обычно в офисах этим занимаются женщины в возрасте 21–28 лет», — констатирует Эльвира Пикалева. Поэтому «Живой офис» избрал нетривиальный подход и решил предложить клиентам бонусы в виде скидок на покупку косметики. Наиболее ценные клиенты — малый и средний

бизнес. «Для них цена — это не ключевой критерий выбора поставщика, как для крупных компаний, закупающих канцтовары на тендерах», — отмечает Пикалева.

Такая политика позволяет «Живому офису» наращивать долю высокомаржинальных товаров — дорогих ручек, карандашей и другого. В результате всех этих мер оборот компании начал стремительно расти и по итогам 2012 года может достигнуть отметки 2 млрд рублей.

Новички в цене

Местный рынок оказался маловат. Для расширения бизнеса потребовались средства. Привлечь их с помощью IPO оказалось выгоднее, чем занимать в банке, после того как правительство РФ объявило о выплате компенсаций затрат до 5 млн рублей средним компаниям, выходящим впервые на биржу.

«Плата за организацию IPO составляет примерно 5–10% от суммы привлеченных средств. С учетом компенсации привлекать средства на бирже значительно выгоднее, чем занимать в банке», — говорит Павел Биленко, гендиректор Eastland Capital (организатор IPO «Живого офиса»).

Госкомпенсации привлекли на фондовый рынок многие средние компании Петербурга. В 2012 году удачно разместился местный производитель автокомпонентов «Роллман», сборщик металлолома «Вторресурсы». Их бумаги меньше чем за год подорожали в среднем на 20%. «Такие акции в основном покупают спекулянты в расчете на рост цен», — отмечает Максим Верзин, гендиректор «Скайинвест Секьюритис». Но не стоит забывать, что акции новичков низколиквидны и иногда резко дешевеют.

1,98

млрд рублей — в такую сумму оценили «Живой офис» организаторы IPO. Исходя из этой цены, одна акция стоит 246 рублей, но компания готова продать 4 млн акций на 40–50% дешевле — по 125–150 рублей за штуку.

КОММЕНТАРИЙ

Инвестиции высокого риска



ДЕНИС ДЕМИН,
начальник аналитического
департамента Банка БФА

Вкладывать деньги в акции средних компаний, впервые выходящих на рынок акций, — очень рискованное занятие для частных инвесторов. Непонятно, кто и как управляет ценой акций таких эмитентов с малопонятной бизнес-моделью.

Создается впечатление, что на рынок выходят небольшие компании, которые не могут позволить себе банковский кредит. Судя по динамике цен акций недавно вышедших на биржу средних компаний, можно предположить, что стоимость таких бумаг складывается не под влиянием большого количества независимых продавцов и покупателей, а кто-то поддерживает цены на определенном уровне. Как только поддержка уходит, то сразу же цена падает.



Реклама

новости и пресс-релизы

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

Малый юбилей — большие победы «Северной Высоты»



2 апреля 2013 года отметила 10-летний юбилей ООО «Северная Высота» — компания, которая в результате своего появления совершила революционные технические изменения на строительном рынке Санкт-Петербурга и СЗФО.

В связи с резким сокращением объемов строительства в период с 1990 до 2000 года в Петербурге не было зарегистрировано ни одного нового башенного крана. Существующий парк башенных кранов устарел не только физически, но и морально, степень его изношенности приближалась к критической отметке.

Рост строительства, наметившийся к началу 2000-х, возникший дефицит башенных кранов, необходимость применения передовых технологий, стремление строителей к снижению расходов и улучшению качества требовали принятия новых нестандартных решений.

В год празднования 300-летия Санкт-Петербурга ООО «Северная Высота» и ее передовые возможности были представлены на праздничном заседании Комитета по строительству Санкт-Петербурга.

Руководство компании сразу сделало ставку на два ключевых преимущества. Парк башенных кранов состоял только из новых машин и это были лучшие на мировом рынке башенные краны компании Liebherr.

В результате такого подхода краны «Северной Высоты» активно устанавливались на строительные объекты, выигрывая у своих отечественных конкурентов по всем характеристикам: от скорости подъема и энергоэффективности, до фактического отсутствия простоев с возможностью круглосуточной работы.

Первый башенный кран, приобретенный в мае 2003 года, уже в июне был установлен на объект. К концу 2003 года краны «Северной Высоты» возводили здания компаний «НСК-Монолит» и «ЛенСпецСМУ». Деловыми партнерами «Северной Высоты» стали «Юит», «Ленстройреконструкция», «Арсенал», «Ленстройремонтаж», СК «Стратегия», «Петротрест», «КВС», «Главстрой СПб», «Мега-мид» и другие.

В течение 10 лет существования компании «Северной Высоты» принимали участие в строительстве жилищных комплексов «Золотая Гавань», «Каменка», «Девяткино», «Славянка», а также социально-значимых объектов — онкологического центра в Песочном и нового корпуса Клиники им. В. А. Алмазова.

«Северная Высота» известна не только на рынке СЗФО. Краны компании установлены в Москве и других городах России. «Северная Высота» гордится участием в строительстве постаментов для памятника «Рабочий и колхозница», 2-го учебного корпуса МГУ, ЖК «Доминион» г. Москва.

Высокие технические характеристики кранов и команда профессионалов позволяют «Северной Высоте» выполнять сложные и уникальные проекты. В декабре 2008 произведен демонтаж крана внутри работающего цеха на Ижорском заводе, а в 2011 году коллектив «Северной Высоты» обеспечил выполнение строительных работ в Градирне ТЭЦ-5 (СПб) с установкой крана внутри сооружения и последующим высотным демонтажом.

Традиционно «Северная Высота» уделяет большое внимание развитию сервисной службы, обеспечению бесперебойной работы кранов на объектах клиентов. Технический персонал компании постоянно повышает квалификацию, в том числе на заводах-производителях. Срок ввода крана в работу сведен к минимуму. На всех территориях эксплуатации созданы мобильные сервисные бригады и фонды запасных час-

тей. «Северная Высота» стала первой компанией, взявшей на себя финансовую ответственность за аварийные простои башенного крана свыше 4 часов. Команда сервис-инженеров готова проводить уникальные операции, например, по замене двигателя грузовой лебедки на высоте 104 м с применением вертолета МИ-8 (ноябрь 2012 года, объект «Северная Долина» СПб).

В связи с большой загрузкой парка, ростом строительного рынка и высокой потребностью в строительной технике, ООО «Северная Высота» в 2012 году инвестировала более 10 млн евро в приобретение новых башенных кранов. Компания не останавливается на достигнутом и планирует в 2013 году дальнейшие вложения в развитие и укрупнение парка кранов.

Победным шагом вступает компания «Северная Высота» в свое второе десятилетие и уверенно смотрит в будущее.

Выражаем глубокую признательность всем нашим партнерам и клиентам за доверие и многолетнее плодотворное сотрудничество. От всей души поздравляем замечательный коллектив «Северной Высоты» с нашим первым юбилеем! Впереди у нас много работы и, надеемся, новые победы. Мы идем все выше и выше — к новым успехам, к новым достижениям!

С уважением,
генеральный директор
ООО «Северная Высота»
А. В. Федотов