

ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «КОМПАНИИ»

СОВЕРШЕННО СЕКРЕТНО

При подготовке четвертого ежегодного рейтинга крупных открытых компаний мы внесли изменения в саму концепцию приложения. В этом году собрано рекордное и красивое количество анкет — ровно 100, что позволило проанализировать финансовые и статистические показатели компаний, объединяя их в группы по отраслям. Из 100 организаций — 76 первый раз предоставляют данные для проекта, а 30 смогли присоединиться к нам за счет снижения входных требований — в этот раз для участия в рейтинге предприятиям достаточно было иметь выручку за 2010 год более 300 млн рублей против 1 млрд в предыдущие годы.

Хотя все относительно, и большее количество анкет (100) по сравнению с предыдущими годами остается удивительно малым процентом всей выборки предприятий, которым сотрудники редакции предоставляли информацию о проекте (1500). Некоторые ответы поражали даже самое развитое воображение. Начиная от заявления представителей ведущих НИИ с выручкой более полумиллиарда рублей «мы не крупные», заканчивая язвительным письмом из областной агрофирмы с предложением финансово подкрепить утверждение главного редактора о важности получения достоверных данных. «Смешно, право!» — восклицает автор в конце письма. И правда, каждый раз при подготовке рейтингов вызывает улыбку страх многих потенциальных участников открывать информацию. Один мой друг, аудитор из «большой четверки», любит рассказывать о том, как бухгалтеры действительно крупных организаций-клиентов отвечают на запросы данных для подготовки годовых финансовых отчетов. Нестандартная реакция проявляется в полном игнорировании как устных, так и письменных обращений или попросту в заявлениях о секретности запрашиваемых данных. Многие из этих компаний готовятся к выходу на IPO.

В такой ситуации слово «открытые» в названии рейтинга приобретает особый смысл. Учитывая сказанное, отмечу, что самыми активными участниками оказались компании из двух отраслей: строительство и машиностроение, от которых было получено по 14 анкет. Немного отстают организации, осуществляющие деятельность в области научных исследований и разработок (11). В завершение выражу надежду на то, что потенциальные участники грядущих проектов не будут бояться показать размеры своего бизнеса, понимая, что больший охват и для них обеспечивает более адекватную оценку рыночной ситуации.

ГРАФИКА НА ОБЛОЖКЕ: АРСЕНИЙ БЛИНОВ

ВРЕМЯ ПОКАЗАЛО

РУКОВОДИТЕЛИ ПЕТЕРБУРГСКИХ КОМПАНИЙ, СУЩЕСТВУЮЩИХ НА РЫНКЕ БОЛЕЕ ДЕСЯТИ ЛЕТ, РАССКАЗАЛИ О ТРУДНОСТЯХ, С КОТОРЫМИ СТОЛКНУЛИСЬ, О СЛОЖНЫХ РЕШЕНИЯХ, КОТОРЫЕ ПРИШЛОСЬ ПРИНЯТЬ, О РОСТЕ ВЫРУЧКИ, О ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ. АНАСТАСИЯ ИВАНОВА



ПАВЕЛ ЛИСИЦЫН

АНАЛИЗ ПРОШЕДШЕГО ДЕСЯТИЛЕТИЯ ВЫЯВИЛ, ГДЕ РУКОВОДИТЕЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ СДЕЛАЛИ ОШИБКИ, А ГДЕ ВЫБРАЛИ ПРАВИЛЬНУЮ СТРАТЕГИЮ

Николай Казанский, генеральный директор «Colliers International Санкт-Петербург»:
Наша компания (офис в Петербурге) на рынке недвижимости — 16 лет. Активный рост начался 10 лет назад, что, по сути, совпало с развитием рынка недвижимости, пик которого пришелся на 2001–2002 годы. Количественный рост наша компания показала в 2005–2007 годах, качественный — уже после кризиса. На фоне общей неблагоприятной экономической ситуации, снижения темпов роста рынка строительства и недвижимости в 2009 году, повлекших, в свою очередь, снижение оборотов консалтинговых компаний, Colliers International выбрала стратегию оптимизации своего бизнеса. Благодаря этому, по сравнению с 2009 годом уже сегодня оборот нашего офиса вырос более чем в два раза, а планы на ближайшие пять лет — утроить нашу выручку при увеличении нормы прибыли. Сегодня все три брокерских департамента (офисы, ритейл, склады) работают в полную силу. На текущий момент мы имеем самый большой в Петербурге портфель проектов в сфере ритейла, в офисном и складском сегментах. Брокерские подразделения совместно с департаментом инвестиций приносят две трети доходов, одна треть приходится на активно действующие департаменты оценки и консалтинга. Изначально стратегической задачей компании является быть представленной и лидировать во всех направлениях консалтинга и брокериджа. Сегодня нам удается иметь не только брокерские департаменты, которые успешно работают на рынке сдачи в аренду, но и инвестиционный департамент, который является лидером в сфере инвестиционных продаж в городе.

В 2010 году Colliers International в Санкт-Петербурге вышла в лидеры по объему заключенных сделок в секторе коммерческой недвижимости, реализовав более 70 тыс. кв. м в сегментах офисной, торговой и складской недвижимости. Colliers International завоевала более 60% рынка инвестиционных продаж Санкт-Петербурга. Самыми крупными инвестиционными сделками при сопровождении компании стали покупка холдингом «Эталон ЛенСпецСМУ» 13 гектаров на Московском проспекте у ЗАО «Вагонмаш», продажа торгово-офисного центра Regent Hall компании Renaissance Development, а также продажа торгового центра «Рыбацкий» холдингу Fort Group. Последним инвестиционным достижением стало сопровождение сделки по покупке холдингом Fort Group пяти торговых центров компании «Макромир».

Дмитрий Кунис, президент компании STEP:
За последние 10 лет оборот генподрядной компании STEP вырос больше, чем в двадцать раз до 3,7 млрд рублей в прошлом году. Чистая прибыль увеличилась примерно в тридцать раз. При этом если 10 лет назад мы были небольшой компанией, которая занималась, в том числе, строительными работами, то сейчас мы стали крупным генподрядчиком, который специализируется на управлении строительством. Мы смогли реализовать такие крупные проекты, как строительство производственных корпусов для «Северстали», возведение промышленного парка из семи заводов для поставщиков корейского автоконцерна Hyundai, строительство завода Michelin, ряда крупных бизнес-центров.

Самыми важными и одновременно самыми сложными решениями были разработка позиционирования STEP как генподрядчика западного образца и формирование партнерской системы в управлении бизнесом. Сложности заключались в том, что поначалу рынок отказывался принимать компанию, которая в своей работе делает упор не на строительство собственными силами и максимальное увеличение материальных активов в виде строительной техники, а на технологичное и отлаженное управление строительным процессом с делегированием функций сторонним субподрядчикам. Но время показало, что это было правильное решение — заказчики, в первую очередь западные компании, стараются привлекать → 18