

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ КОМПАНИИ



Четверг, 30 июня 2011 №117
(№4415 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13-44
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243/22 декабря 1997 года.

Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ОФИЦИАЛЬНЫЙ КОНСУЛЬТАНТ
ВЫПУСКА



Реклама

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ОАО «Банк БФА»

Реклама



Реклама



*Банк ВТБ развивает новые
промышленные территории в Петербурге*

(812) 329-8-329
www.szrc.vtb.ru



ВТБ

Мир без преград. Группа ВТБ

Банк ВТБ финансирует развитие
индустриального парка «Марьино» общей
площадью 130 га. Земельные участки
с набором инженерных мощностей
предлагаются для строительства
промышленных объектов. Первыми
резидентами индустриального парка стали
компании «ё-АВТО», «Яровит моторс» и
«Техноэксим».

ОАО Банк ВТБ. Генеральная лицензия Банка России № 1000

Что может быть альтернативой банковским депозитам?

За последнее время ставки по банковским депозитам сильно снизились, и многие инвесторы начали искать альтернативные варианты размещения своих средств. С вопросом, какие возможности для инвестиций существуют сейчас на фондовом рынке, мы обратились к Председателю совета директоров ЗАО "Инвестиционная компания "ЛМС" Казакову Кириллу.

Как давно ваша компания работает на фондовом рынке?

В июле месяце нам исполняется 17 лет. За это время компания приобрела большой опыт работы на фондовом рынке, удачно прошла кризисы 1998 и 2008 годов, сформировав команду профессионалов.

Какой формат обслуживания вы предлагаете своим клиентам?

Мы выбрали для себя такой формат, как "Бутик инвестиционных идей", подразумевающий ограниченное количество клиентов и высокий профессиональный уровень обслуживания. На наш взгляд, клиенту больше всего не хватает четкого понимания того, что такое фондовый рынок, и как на нем можно зарабатывать, поэтому мы делаем акцент на доверительном управлении и персональном консультировании, предлагая при этом новые инвестиционные идеи.

Какие инвестиционные идеи вы предлагаете клиентам?

Основная наша специализация - это поиск компаний, пока еще не очень известных рынку, с большим потенциалом роста. Наша задача - проанализировать как можно больше таких компаний и выбрать среди них самые интересные для инвестирования. Идеи по покупке таких акций мы и предлагаем.

Что Вы можете порекомендовать инвесторам, как альтернативу банковским депозитам?

Банковский депозит - это самый консервативный, но при этом самый надежный вид инвестирования, особенно у кого сумма не превышает 700 тысяч рублей. Очень тяжело предложить какую-то альтернативу данному виду инвестирования. На сегодняшний день у нас существует ряд структурных продуктов, которые позволяют нашим клиентам участвовать в росте товарных (золото, серебро, нефть и другие товары) и фондовых рынков без риска потери своих денег. За последний год эти продукты принесли клиентам хорошую доходность, значительно превышающую ставки по депозитам в банках.

А какую доходность показали портфели под вашим управлением за 2010 год?

Средняя доходность портфелей по доверительному управлению наших клиентов в 2010 году составила около 40% годовых, а за последние 5 лет - около 60% годовых. Если говорить о доходах клиентов, которые вкладывали в недооцененные акции, а это в основном крупные клиенты, которым мы оказывали консультационные услуги, то доходность у них еще выше.

Что приносит основной доход компании?

Наш основной заработок - это вложения в акции перспективных компаний. Часто мы делаем это вместе с нашими клиентами, которые в таких случаях становятся уже нашими партнерами, так как не во всех интересных нам проектах мы можем участвовать только за счет собственных средств.

В акции каких предприятий Вы бы рекомендовали вложить деньги на ближайший год?

Учитывая, что государство в этом году получит сверхприбыль от высокой стоимости на нефть, я думаю, что значительная их часть пойдет на инфраструктурные и строительные проекты, и, соответственно, могут выиграть акции таких компаний как ОАО "Мостотрест", ОАО "ПИК" и ОАО "АСР". Благодаря дальнейшему строительству газовых сетей - акции таких компаний как ОАО "Волгогаз" и ОАО "Краснодаргазстрой", однако это не очень ликвидные бумаги. Хорошо иметь в портфеле акции энергосбытовых компаний, так как мы ожидаем дивиденды по некоторым из них в районе 30%. Из более известных акций я бы рекомендовал акции ОАО "Газпром", ОАО "Лукойл" и ОАО "Сургутнефтегаз" (привилегированные).

Доходность инвестиционного инструмента зависит от профессионализма доверительного управляющего.

Нашей целью является обеспечение сохранности и прироста средств в интересах клиента.

Размещение средств осуществляется исходя из принципов надежности, сохранности, доходности, ликвидности и диверсификации.

Суть услуги состоит в передаче на определенный срок имущества (ценных бумаг или денежных средств)¹¹ в управление.

Наши специалисты обязуются управлять этим имуществом в интересах клиента, совершая сделки с ценными бумагами в соответствии с выбранной стратегией.

"Бутик инвестиционных идей ЛМС" в рамках услуги "Доверительное управление активами" предлагает различные стратегии торговли в зависимости от желаемых сроков инвестирования и уровня риска.¹²



1 - Доходность вложений в евро относительно рубля (<http://finmarket.ru/z/vlk/cbrfhist.asp?tool=978&bd=1&bm=1&by=2010&ed=31&em=12&ey=2010&showchart=on>);

2 - Доходность вложений в доллар относительно рубля (<http://finmarket.ru/z/vlk/cbrfhist.asp?tool=840&bd=1&bm=1&by=2010&ed=31&em=12&ey=2010&showchart=on>);

3 - Доходность рублевого депозита "Победитель" Сбербанка России сроком на 1 год (<http://damoney.ru/bank/vklady-sberbanka-2010.php>);

4 - В качестве индекса для сравнения результативности ДУ принят Индекс ММВБ ценовой, взвешенный по рыночной капитализации (free-float) композитный индекс российского фондового рынка (<http://www.micex.ru/marketdata/indices/shares/composite>);

5 - Доходность Обезличенного Металлического Счета в Золоте Сбербанка России (<http://www.sbrf.ru/saintpetersburg/ru/quotes/metals/calculator/> в период с 01.01.2010 по 31.12.2010);

6 - Результаты деятельности управляющего по управлению ценными бумагами в прошлом не определяют доходы учредителя управления в будущем;

7 - Доходность управления ценными бумагами рассчитывалась в соответствии с главой V "Определение результатов управления ценными бумагами для целей рекламы услуг, связанных с доверительным управлением" Приказа ФСФР РФ от 03.04.2007 № 07-37/пз-н "Об утверждении Порядка осуществления деятельности по управлению ценными бумагами";

8 - За вычетом вознаграждения доверительному управляющему;

9 - Доля имущества учредителя управления в общем имуществе учредителей управления, заключивших договор доверительного управления с ЗАО «Инвестиционная компания ЛМС» составляет 10,41%;

10 - Данные по итогам 2010 года;

11 - Предназначенных для инвестирования в ценные бумаги;

12 - До заключения договора с условиями управления можно ознакомиться на сайте www.lmsic.com и по телефону +7(812)329-19-99.

Лицензия № 078-06324-001000 на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами; Лицензия № 078-06294-100000 на осуществление брокерской деятельности; Лицензия № 078-06312-010000 на осуществление дилерской деятельности;

Лицензия № 078-06328-000100 на осуществление депозитарной деятельности; Лицензия № 1435 биржевого посредника

ЛМС
БУТИК ИНВЕСТИЦИОННЫХ ИДЕЙ

Санкт-Петербург
ул.Итальянская, 4
тел.: +7 (812) 329 19 99
www.lmsic.com



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.

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



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 удастся 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 про-

шлом 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 автоконcernа 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 сначала 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 привлечь → 18

Когда речь заходит о деньгах, мы легко находим общий язык



Будни миллионов

Корпоративное банковское обслуживание – это наш профиль.
Способность понять потребности каждого клиента и предложить
оптимальные пути для их воплощения – это наша особенность.
Ежедневная работа с большими деньгами – это наши будни.
И это – будни ваших миллионов.

(812) 458-54-54, (495) 662-63-63
www.bank.bfa.ru



ПРОДАЖА КОММЕРЧЕСКИХ ПЛОЩАДЕЙ

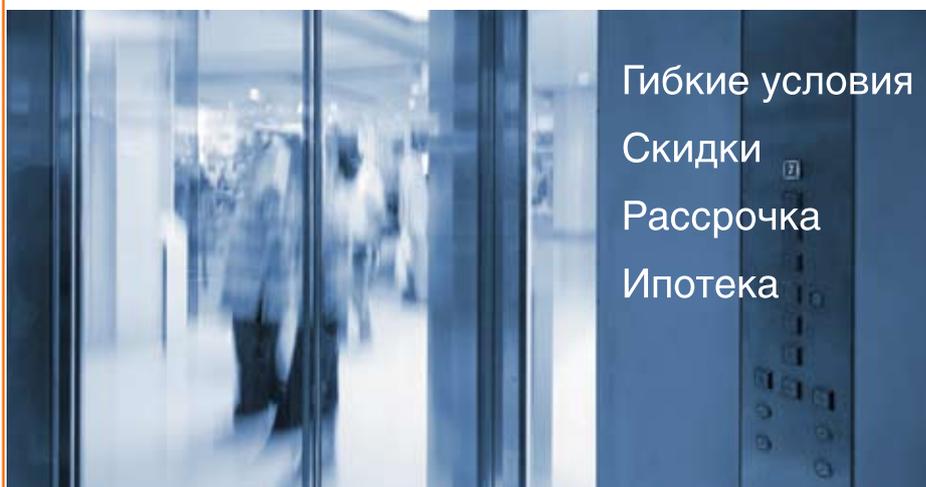


СМОЛЬНЫЙ **БАЗЕЛЬ** НЕВСКАЯ РАТУША • ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ДОКУМЕНТОВ

Ваше преимущество В ЦЕНТРЕ



Архитектор **Рикардо Бофилл**
Taller de Arquitectura | Spain



Гибкие условия
Скидки
Рассрочка
Ипотека

- Офисы от 17 м² до 1250 м²
- 2 независимых входа
- Теплый паркинг
- Профессиональное управление
- Эксклюзивный дизайн холлов
- Богатая инфраструктура центра
- Современные инженерные системы



Санкт-Петербург, В.О., Малый пр., д. 22
тел.: +7(812) 320 7676, www.rbi.ru

ХОЛДИНГ RBI
основан в 1993 г.

Реклама, ООО «Новгородская», Лицензия ГС-2-781-02-27-0-7825129086-007149-1 от 22.11.2004 г. С проектной декларацией Вы можете ознакомиться на сайте: www.rbi.ru
Сбербанк России ОАО, Генеральная лицензия № 1481; Ханты-Мансийский банк ОАО, Генеральная лицензия № 1971

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

16 → генподрядчиков, которые работают именно по такой схеме. Другим стратегическим решением была реорганизация STEP в компанию, где действует партнерская схема — все руководители направлений компании являются партнерами основных владельцев STEP Дмитрия Куниса и Юрия Иоффе. А остальные менеджеры высшего и среднего звена получают премии и бонусы в зависимости от результатов компании. При всех позитивных моментах этой системы для нее было очень сложно найти правильных людей, которые сочетали бы навыки инженеров со способностями коммерсантов и понимали бы особенности работы в сервисном бизнесе.

Александр Евневич, председатель совета директоров ООО «Максидом»:

Компания «Максидом» открыла первый магазин в 1997 году. Если в 2000 году выручка составляла 600 млн рублей и работало лишь два магазина, то к 2010 году было открыто уже семь магазинов с выручкой 11,356 млн рублей. Самыми сложными были два решения: закрытие магазина в Ростове-на-Дону и смена генерального директора. Это улучшило основные показатели компании. Сергей Голиков, возглавлявший компанию со дня основания, ушел в отставку летом 2010 года, и его место занял Дмитрий Соколов.

Евгений Лебедев, председатель совета директоров «Корпорации СБР», управляющей DIY-сетью «Метрика»:

«Корпорации СБР», развивающей DIY-сеть «Метрика», в этом году исполнилось 16 лет. Изначально основным бизнесом была оптовая торговля стройтоварами на площадке «Стройбаза Рыбинская». В 1999 году в Петербурге работало пять площадок, а бренд «Стройбаза Рыбинская» стал одним из самых узнаваемых в городе среди профессиональных строителей. По итогам 1999 года мы приняли решение сделать розничный бизнес ключевым направлением корпорации, став развивать новый для страны розничный формат DIY (Do It Yourself — «сделай сам»). В 2001 году мы открыли первый классический DIY-магазин в Санкт-Петербурге. Важным этапом в развитии корпорации стал запуск новой сети: в 2005 году открыт первый гипермаркет под брендом «Метрика». Спустя два года, в 2007 году, был открыт первый магазин за пределами «домашнего» региона. Вызовом последнего десятилетия считаю приход международных сетей в Россию. Нам, как компании, стоявшей у истоков развития DIY-рынка в России, принципиально важно было не только сохранить свои позиции, но и успешно развиваться. При этом мы пришли к выводу, что тратить ресурсы на развитие двух сетей неэффективно — было решено отказаться от бренда «Стройбаза Рыбинская». Магазины, работающие под этой вывеской, вошли в состав сети «Метрика». Кроме того, мы стали развивать собственные производства, что является нашим конкурентным преимуществом. В настоящее время сеть насчитывает 35 гипер- и супермаркетов в Северо-Западном и Центральном регионах России. Сегодня «Метрика» присутствует в 21 городе России. В этом году у нас запланированы новые открытия, в том числе и в Санкт-Петербурге.

Андрей Манский, председатель совета директоров ОАО «Дека»:

За последние годы «Дека» пережила технологическую революцию: на месте регионального пивзавода, построенного в 70-е

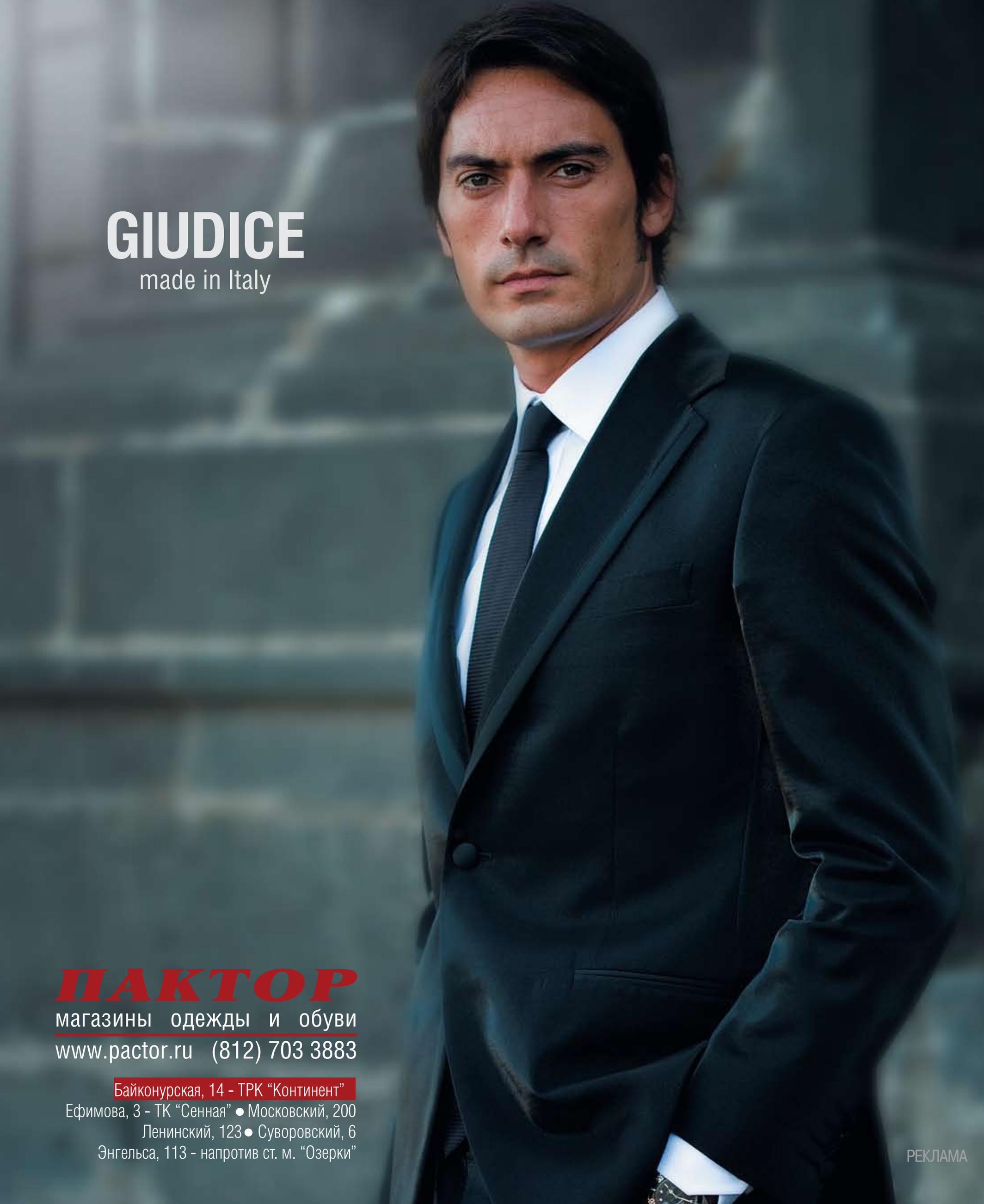
годы, за семь лет было образовано федеральное предприятие по производству кваса. В 2004 году была начата программа модернизации: в отличие от конкурентов, использующих традиционное оборудование прошлой эпохи, для производства кваса мы взяли на вооружение новейшие технологии по производству пива. Были приглашены специалисты из Германии, Бельгии, Франции, привлечены сотрудники Heineken и «Балтики». Технологичность позволила нам достичь стойкости продукта, которую до сих пор никто не может повторить: наш квас может храниться до года без применения консервантов. Новый подход в бизнесе позволил увеличить оборот «Деки» с нескольких миллионов до 2,7 млрд рублей. Сейчас мы являемся лидером по производству кваса в объемных показателях. Помимо наших собственных брендов («Никола», «Добрыня Никитич», «Степан Тимофеевич», «Большой квас»), «Дека» разливает квас для крупнейших розничных сетей, таких как X5 Retail Group, Auchan, «Магнит», «Лента», «О'Кей» под их собственными торговыми марками. В качестве единственного партнера по коопингу нас выбрала компания PepsiCo, для которой мы производим квас «Русский дар». За эти годы мы достигли большого успеха в исследованиях и разработках. Если в начале нашей истории для разработки рецептов мы обращались в независимые исследовательские институты, то сейчас «Дека» обладает самыми передовыми знаниями в технологиях производства напитков брожения, выполняя заказы сторонних клиентов. Например, мы разрабатываем квас с разной спецификацией для частных торговых марок розничных сетей, а наши специалисты приняли не последнее участие в разработке вкуса «Русского дара» для PepsiCo.

В 2009 году «Дека» стала одной из немногих российских компаний, купивших успешный бренд у транснациональных корпорации. Heineken закрывала старейшую в России пивоварню «Степан Разин», на которой исторически производился квас «Степан Тимофеевич». Благодаря нашим действиям по продвижению собственных брендов, ныне занимающих более 32% квасного рынка в стране, квас стал самостоятельной категорией напитков и обрел отдельные полки в магазинах. Еще несколько лет назад квас рассматривался рынками как один из видов сладких газированных напитков, стоял среди прочих газировок, рынок пестрел огромным количеством суррогатов, так называемых квасных напитков. Продуманная маркетинговая политика, помимо прочего, позволила нам стать лидером рынка по объему производства и довести узнаваемость «Никола» до уровня Fanta, 7UP и прочих.

Виктор Адамов, исполнительный директор СТД «Петрович»:

За последние 10 лет мы превратились из компании, которая находилась примерно на сороковом месте на петербургском рынке в одного из лидеров рынка торговли строительными материалами в сегменте продаж для профессиональных строителей. Объем продаж «Петровича» увеличился более чем в 30 раз, количество магазинов удвоилось. Мы вышли на рынки Ленинградской и Новгородской областей и запустили работу новых для себя форматов — магазинов cash & carry и офисов продаж. Самым важным решением для нашей компании стало принятие стратегии, в соответствии с которой мы начали ориентироваться → 42

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



GIUDICE
made in Italy

ПАКТОР
магазины одежды и обуви
www.pactor.ru (812) 703 3883

Байконурская, 14 - ТРК "Континент"
Ефимова, 3 - ТК "Сенная" • Московский, 200
Ленинский, 123 • Суворовский, 6
Энгельса, 113 - напротив ст. м. "Озерки"

РЕКЛАМА

РЕЙТИНГ КРУПНЫХ ОТКРЫТЫХ КОМПАНИЙ СЗФО

| № | КОМПАНИЯ | ОТРАСЛЬ | ДАННЫЕ КОМПАНИЙ ЗА 2010 ГОД | | | | | | | | |
|----|--|---|---|-------------------------------|------------------------------|-----------------------------|---------------------|----------------------------------|--|--|--|
| | | | АБСОЛЮТНЫЙ ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ (2008-2010 ГОДЫ), МЛН РУБ. | ВЫРУЧКА (ОБОРОТ), МЛН РУБ. | ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ. | ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ. | АКТИВЫ, МЛН РУБ. | СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ, МЛН РУБ. | ЧИСТЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ОТ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯ- ТЕЛЬНОСТИ, МЛН РУБ. | ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОД- СТВЕННЫЕ ФОНДЫ, МЛН РУБ. | |
| 1 | ООО «ЛЕНТА» | РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, В Т. Ч. ТОРГОВЛЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ И ТОРГОВЛЯ АВТОМОБИЛЯМИ | 19800,0 | 70600,0 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | |
| 2 | ОАО «ТГК-1» | ЭНЕРГЕТИКА | 19485,0 | 50612,0 | 5897,0 | 3607,0 | 102902,0 | 69901,0 | 6919,0 | 18483,0 | |
| 3 | ОАО «СИЛОВЫЕ МАШИНЫ» | МАШИНОСТРОЕНИЕ | 17805,2 | 45345,9 | 14590,7 | 6541,8 | 86086,4 | 23745,0 | 13740,0 | 3048,9 | |
| 4 | ОАО «ЛЕНЭНЕРГО» | ЭНЕРГЕТИКА | 13373,0 | 34201,0 | 6713,0 | 3806,0 | 88700,0 | 51759,0 | 5970,0 | 15813,0 | |
| 5 | ЗАО «ССМО „ЛЕНСПЕЦСМУ“» | СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ | 11955,2 | 16744,1 | 6749,2 | 4074,3 | 39278,2 | 6970,3 | 151,7 | 5407,0 | |
| 6 | ОАО «АК „ТРАНСНЕФТЕПРОДУКТ“» | ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА | 11894,6 | 24649,7 | 6312,9 | 3420,2 | 44206,2 | 26106,4 | 3296,0 | Н/Д | |
| 7 | ОАО «ВОРКУТАГОЛЬ» | ДОБЫЧА ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ | 11861,5 | 29603,5 | 14277,0 | 8306,8 | 19983,6 | 9204,2 | 7726,3 | 1450,3 | |
| 8 | ОАО «ТИТАН-2» | СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ | 8477,0 | 14891,0 | 2793,0 | 1550,5 | 10470,0 | 4856,9 | Н/Д | 797,9 | |
| 9 | ООО «ПФ „ВИС“» | СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ | 7531,3 | 16217,5 | 1205,2 | 465,7 | 28464,0 | 759,5 | 135,1 | 1099,7 | |
| 10 | ОАО «МЕТРОСТРОЙ» | СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ | 4977,0 | 25840,0 | 625,0 | 534,0 | 15422,0 | 2957,6 | 3527,6 | 776,4 | |
| 11 | ОАО «АРХАНГЕЛЬСКАЯ СБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ» | ЭНЕРГЕТИКА | 4959,0 | 13295,0 | 4232,0 | 12,0 | 2816,0 | 313,0 | -413,0 | 37,0 | |
| 12 | ОАО «СИБУР-МИНУДОБРЕНИЯ» | ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, В Т. Ч. НЕФТЕХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ | 4666,9 | 28999,0 | 12336,0 | 3734,9 | 37623,2 | 17315,2 | 4565,9 | 1038,8 | |
| 13 | ОАО «СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ТЕЛЕКОМ»* | СВЯЗЬ | 3604,0 | 28104,0 | 3396,0 | 3513,0 | 58171,0 | 8673,0 | 10084,0 | 5628,0 | |
| 14 | ОАО «КОРПОРАЦИЯ „АЭРОКОСМИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ“» | МАШИНОСТРОЕНИЕ | 3433,2 | 9186,2 | 2564,3 | 599,3 | 7247,0 | 3713,3 | Н/Д | Н/Д | |
| 15 | ОАО «АРХАНГЕЛЬСКИЙ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНЫЙ КОМБИНАТ» | ЛЕСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ | 3164,7 | 15989,2 | 4882,8 | 2428,8 | 10312,3 | 7328,3 | 2870,2 | 578,6 | |
| 16 | ЗАО «БРИТИШ АМЕРИКАН ТОБАККО-СПБ» | ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, В Т. Ч. ПРОИЗВОДСТВО ТАБАЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ И ПРОИЗВОДСТВО АЛКОГОЛЯ | 3037,8 | 15302,3 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | 928,0 | |
| 17 | ОАО «ОБЪЕДИНЕННАЯ ДВИГАТЕЛЕСТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ „КЛИМОВ“» | МАШИНОСТРОЕНИЕ | 2875,8 | 5492,4 | 770,0 | 465,4 | 5938,0 | 2865,9 | -1010,3 | Н/Д | |
| 18 | ООО «БЕЛГРАНКОРМ ВЕЛИКИЙ НОВГОРОД» | СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО | 2570,5 | 2570,5 | 239,8 | 54,5 | 5563,4 | 1158,1 | 2774,1 | 1878,3 | |
| 19 | ОАО «ГЕНЕРАЛЬНАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ» | СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ | 2450,0 | 5113,0 | 240,0 | 208,0 | 5913,0 | 467,0 | -662,0 | 187,0 | |
| 20 | ООО «АКСЕЛЬ ГРУПП» | РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, В Т. Ч. ТОРГОВЛЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ И ТОРГОВЛЯ АВТОМОБИЛЯМИ | 2370,0 | 7200,0 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | |
| 21 | ООО «БСХ БЫТОВЫЕ ПРИБОРЫ» | МАШИНОСТРОЕНИЕ | 2087,0 | 3564,0 | 812,0 | 355,0 | 4264,0 | 1219,0 | 349,0 | 952,0 | |
| 22 | ЗАО «ЕВРОСИБ СПБ – ТРАНСПОРТНЫЕ СИСТЕМЫ» | ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА | 1880,4 | 6264,1 | 387,1 | 210,9 | 3846,4 | 768,4 | 675,0 | 8,2 | |
| 23 | ОАО «ПСКОВЭНЕРГОСБЫТ» | ЭНЕРГЕТИКА | 1524,0 | 5107,0 | 59,0 | 42,0 | 305,0 | 21,0 | 40,0 | 0,3 | |
| 24 | ОАО «ЗВЕЗДА-ЭНЕРГЕТИКА» | МАШИНОСТРОЕНИЕ | 1522,8 | 4481,6 | 3862,7 | 117,4 | 6277,7 | 430,4 | 1136,0 | 13,2 | |
| 25 | ОАО «РОССИЙСКИЙ ИНСТИТУТ РАДИОНАВИГАЦИИ И ВРЕМЕНИ» | ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК | 1502,6 | 2754,5 | 114,6 | 55,5 | 1760,6 | 694,5 | 196,2 | 115,0 | |
| 26 | ОАО «СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ» | ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА | 1313,1 | 4983,0 | -2178,1 | -1759,3 | 1669,0 | -2839,5 | 79,5 | Н/Д | |
| 27 | ОАО «СЫКТЫВКАР ТИССЬЮ ГРУП» | ЛЕСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ | 1150,8 | 1751,6 | 468,2 | 93,8 | 1556,6 | 218,5 | 99,4 | 24,2 | |
| 28 | ОАО «ВНИИРА» | РАДИОЭЛЕКТРОНИКА | 1108,3 | 2122,8 | 87,7 | 4,4 | 2400,1 | 209,4 | 421,4 | 163,6 | |
| 29 | ОАО «КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА ИМЕНИ Н. К. КРУПСКОЙ» | ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, В Т. Ч. ПРОИЗВОДСТВО ТАБАЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ И ПРОИЗВОДСТВО АЛКОГОЛЯ | 1067,0 | 3500,0 | 1154,0 | -88,0 | 3977,0 | 1275,0 | 26,0 | 401,0 | |
| 30 | ООО «ЮНИКОСМЕТИК» | ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, В Т. Ч. НЕФТЕХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ | 1058,0 | 2013,0 | 875,0 | 470,0 | 1441,0 | 1082,0 | 199,0 | 372,0 | |
| 31 | ОАО «СЯСЬСКИЙ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНЫЙ КОМБИНАТ» | ЛЕСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ | 876,0 | 2629,0 | 140,0 | 5,0 | 3489,0 | 283,0 | -349,0 | 543,3 | |
| 32 | ОАО «ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА „ЛАДОГА“» | ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, В Т. Ч. ПРОИЗВОДСТВО ТАБАЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ И ПРОИЗВОДСТВО АЛКОГОЛЯ | 842,3 | 3387,7 | 808,0 | 239,8 | 4321,0 | 588,0 | 1056,0 | 5,8 | |
| 33 | ОАО «ДЕКА» | ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, В Т. Ч. ПРОИЗВОДСТВО ТАБАЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ И ПРОИЗВОДСТВО АЛКОГОЛЯ | 813,2 | 2789,1 | 1184,6 | 233,7 | 1673,5 | 413,9 | 231,4 | 154,0 | |
| 34 | ОАО «НИИ „ВЕКТОР“» | РАДИОЭЛЕКТРОНИКА | 765,0 | 2703,0 | Н/Д | Н/Д | 1187,0 | 532,0 | 650,0 | 77,0 | |
| 35 | ЗАО «ИГРИСТЫЕ ВИНА» | ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, В Т. Ч. ПРОИЗВОДСТВО ТАБАЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ И ПРОИЗВОДСТВО АЛКОГОЛЯ | 738,0 | 4096,0 | Н/Д | Н/Д | 3487,0 | 2134,0 | 153,0 | 25,0 | |
| 36 | ЗАО «ДИАКОНТ» | МАШИНОСТРОЕНИЕ | 718,0 | 1186,0 | 390,0 | 152,0 | 924,0 | 374,0 | 158,0 | 33,0 | |
| 37 | ООО «ГЕНПОДРЯДНАЯ КОМПАНИЯ СТЭП» | СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ | 714,2 | 3149,5 | 53,8 | 10,0 | 1090,2 | 119,6 | 723,6 | 3,0 | |
| 38 | ООО «МАКСИДОМ» | РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, В Т. Ч. ТОРГОВЛЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ И ТОРГОВЛЯ АВТОМОБИЛЯМИ | 620,9 | 11356,5 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | |
| 39 | ЗАО «ОПЫТНЫЙ ЗАВОД „МИКРОН“» | ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ | 610,0 | 1085,0 | 350,0 | 75,0 | 1019,0 | 178,0 | 36,0 | 42,0 | |
| 40 | ОАО «НПП „РАДАР ММС“» | ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК | 608,3 | 1593,8 | 222,2 | 74,1 | 2825,1 | 0,3 | 160,8 | 87,8 | |
| 41 | ООО «АЛИДИ-НОРД» | ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА | 605,5 | 6974,8 | 879,1 | 48,8 | 1154,1 | 120,1 | -163,7 | 8,3 | |
| 42 | ОАО «ГАЗПРОМ ГАЗОРАСПРЕДЕЛЕНИЕ» | ЭНЕРГЕТИКА | 578,8 | 905,5 | 209,6 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | |
| 43 | ГРУППА КОМПАНИЙ «ЭНЕРГО» | ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА | 556,0 | 4110,0 | 358,0 | 19,0 | 1445,0 | 91,0 | 297,0 | 14,0 | |
| 44 | ЗАО «ПТИЦЕФАБРИКА СИНЯВИНСКАЯ ИМЕНИ 60-ЛЕТИЯ СОЮЗА ССР» | СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО | 511,0 | 1912,0 | 399,0 | 51,0 | 4123,0 | 897,0 | Н/Д | 849,0 | |
| 45 | ОАО «МОСТОСТРОЙ №6» | СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ | 492,0 | 6117,0 | 433,0 | 111,0 | 5229,0 | 1308,0 | 1980,0 | 164,0 | |
| 46 | ОАО «РАВЕНСТВО» | МАШИНОСТРОЕНИЕ | 469,0 | 989,0 | 23,0 | 17,0 | 1637,0 | 201,0 | 99,0 | 15,0 | |
| 47 | ОАО «РОССИЙСКИЙ ИНСТИТУТ МОЩНОГО РАДИОСТРОЕНИЯ» | ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК | 389,0 | 780,0 | 29,0 | 11,0 | 284,0 | 126,0 | 873,0 | 16,0 | |
| 48 | ОАО «ТЕЛЕКОМПАНИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ КАБЕЛЬНОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ» | СВЯЗЬ | 376,3 | 2112,6 | 1220,9 | 467,1 | 1951,7 | 1462,9 | 484,4 | 328,8 | |
| 49 | ОАО «НПК „СЕВЕРНАЯ ЗАРЯ“» | ЭНЕРГЕТИКА | 352,0 | 1010,0 | 151,0 | 115,0 | 680,0 | 458,0 | 99,0 | 110,0 | |
| 50 | ОАО «СВЕТЛАНА» | ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК | 304,1 | 2426,4 | 887,3 | 245,2 | 2651,3 | 2202,0 | 102,7 | 108,0 | |
| 51 | ЗАО «АЛАРМ-МОТОРС» | РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, В Т. Ч. ТОРГОВЛЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ И ТОРГОВЛЯ АВТОМОБИЛЯМИ | 288,0 | 6540,0 | 521,0 | 60,0 | 1670,0 | 287,0 | 11,0 | 136,0 | |
| 52 | ОАО «НПО ЦКТИ» | ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК | 286,6 | 1146,2 | 216,6 | 62,4 | 507,9 | 320,5 | 45,2 | 44,3 | |
| 53 | ОАО «ИЖОРСКИЕ ЗАВОДЫ» | МАШИНОСТРОЕНИЕ | 252,6 | 5736,2 | 1242,9 | 246,4 | 17080,0 | 2709,0 | 223,8 | 481,0 | |
| 54 | ЗАО «КОНДИТЕРСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ „ЛЮБИМЫЙ КРАЙ“» | ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, В Т. Ч. ПРОИЗВОДСТВО ТАБАЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ И ПРОИЗВОДСТВО АЛКОГОЛЯ | 251,0 | 764,0 | 312,0 | 0,0 | 718,0 | 223,0 | 56,0 | 3,0 | |
| 55 | ЗАО «КОМПАКТ» | СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ | 184,2 | 6040,9 | 708,7 | 321,8 | 3903,3 | 1494,2 | 434,5 | 400,4 | |
| 56 | ООО «ЦЕНТР РЕЧЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ» | ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК | 183,3 | 531,3 | 282,0 | 80,0 | 382,0 | 308,0 | 0,1 | 1,4 | |
| 57 | ОАО «МОРСКОЙ ЗАВОД „АЛМАЗ“» | МАШИНОСТРОЕНИЕ | 174,0 | 386,0 | 81,0 | 20,0 | 332,0 | 84,0 | -149,0 | 2,0 | |

ПО ДИНАМИКЕ РОСТА

| | | РАСЧЕТНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ПО ДАННЫМ ЗА 2010 ГОД | | | | | | | | ДАнные КОМПАНИЙ ЗА 2009 ГОД | | | | | | | | ДАнные КОМПАНИЙ ЗА 2008 ГОД | | | | | | | | | | |
|---------------------|--|--|---------------------------|--------------------------|--|---------------------------------------|--|---|----------------------------|-----------------------------|--------------------------|------------------|-------------------------------|--|--|---------------------|--|-----------------------------|---------------------------|--------------------------|------------------|-------------------------------|--|--|---------------------|--|--|---------------|
| ОБЩИЙ ФОТ, МЛН РУБ. | СРЕДНЕСТИСЛОЧНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА, ЧЕЛ. | РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ, % | РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ АКТИВОВ, % | РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ПРОДАЖ, % | СРЕДНЯЯ ГОДОВАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА ПЕРСОНАЛА, МЛН РУБ. | ВЫРУЧКА НА ОДНОГО РАБОТНИКА, МЛН РУБ. | ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ НА ОДНОГО РАБОТНИКА, МЛН РУБ. | ОТНОШЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ К ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ | ВЫРУЧКА (ОБОРОТ), МЛН РУБ. | ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ. | ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ. | АКТИВЫ, МЛН РУБ. | СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ, МЛН РУБ. | ЧИСТЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ОТ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, МЛН РУБ. | ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ, МЛН РУБ. | ОБЩИЙ ФОТ, МЛН РУБ. | СРЕДНЕСТИСЛОЧНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА, ЧЕЛ. | ВЫРУЧКА (ОБОРОТ), МЛН РУБ. | ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ. | ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ. | АКТИВЫ, МЛН РУБ. | СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ, МЛН РУБ. | ЧИСТЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ОТ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, МЛН РУБ. | ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ, МЛН РУБ. | ОБЩИЙ ФОТ, МЛН РУБ. | СРЕДНЕСТИСЛОЧНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА, ЧЕЛ. | ЛЕТ РАБОТЫ ОРГАНИЗАЦИИ В УКАЗАННОЙ ОТРАСЛИ В СФЕ | ГОД ОСНОВАНИЯ |
| Н/Д | 14000 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | 5,04 | Н/Д | Н/Д | 55600,0 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | 12001 | 50800,0 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | 12001 | 17 | 1993 |
| 3793,6 | 8193 | 7,1 | 3,5 | 5,2 | 0,46 | 6,18 | 0,44 | 0,21 | 38372,0 | 3847,0 | 3366,0 | 93281,0 | 66462,0 | 4570,0 | 20455,0 | 3848,3 | 9215 | 31127,0 | 1539,0 | 0,2 | 79286,0 | 62793,0 | 4171,0 | 19778,0 | 3546,4 | 9086 | 6 | 2005 |
| Н/Д | 10977 | 14,4 | 7,6 | 27,6 | Н/Д | 4,13 | 0,60 | 0,22 | 51784,0 | 15187,5 | 6005,7 | 76700,6 | 17203,3 | 3752,1 | 1992,0 | Н/Д | 11978 | 27540,7 | 6974,2 | 851,4 | 66115,7 | 11249,2 | 10829,8 | 1439,2 | Н/Д | 12439 | 11 | 2000 |
| 2505,0 | 5833 | 11,1 | 4,3 | 7,4 | 0,43 | 5,86 | 0,65 | 0,16 | 26088,0 | 5273,0 | 3258,0 | 82784,0 | 48344,0 | 6840,0 | 10334,0 | 2197,0 | 5476 | 20828,0 | 3147,0 | 1539,0 | 76688,0 | 45156,0 | 8276,0 | 11409,0 | 2124,7 | 5547 | 125 | 1886 |
| 326,0 | 237 | 24,3 | 10,4 | 58,5 | 1,38 | 70,65 | 17,19 | 0,00 | 9740,3 | 2730,2 | 1198,9 | 40458,8 | 2912,5 | 4170,0 | 7933,0 | 169,0 | 182 | 4788,9 | 1648,6 | 144,3 | 37998,2 | 1729,0 | 1051,6 | 15258,0 | 164,0 | 214 | 24 | 1987 |
| Н/Д | Н/Д | 13,9 | 7,7 | 13,1 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | 0,18 | 18673,0 | 7740,8 | 3498,6 | 42849,4 | 22686,1 | 6924,6 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | 12755,1 | 6793,1 | 829,9 | 45632,4 | 19157,1 | 4923,0 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | 1993 |
| 3951,9 | 8382 | 28,1 | 41,6 | 90,3 | 0,47 | 3,53 | 0,99 | 0,72 | 14356,7 | 1234,3 | -1005,4 | 20142,0 | 4473,2 | -2052,8 | 2012,7 | 3953,8 | 9942 | 17742,0 | 4767,4 | 415,0 | 20108,3 | 5395,4 | 2361,7 | 3307,1 | 3953,8 | 10891 | Н/Д | Н/Д |
| 1650,1 | 3730 | 10,4 | 14,8 | 31,9 | 0,44 | 3,99 | 0,42 | Н/Д | 15173,0 | 2052,0 | 1303,0 | 11284,0 | 3683,0 | Н/Д | 1038,7 | 1489,1 | 3725 | 6414,0 | 1338,0 | 754,0 | 8608,0 | 2697,0 | Н/Д | 379,7 | 1232,2 | 3649 | 16 | 1995 |
| 241,6 | 359 | 2,9 | 1,6 | 61,3 | 0,67 | 45,17 | 1,30 | 0,00 | 7883,4 | 396,4 | 208,2 | 22397,3 | 293,7 | 1743,4 | 660,7 | 139,8 | 412 | 8686,2 | 521,3 | 111,1 | 9105,5 | 122,0 | 612,5 | 144,5 | 92,3 | 326 | 10 | 2000 |
| 453,8 | 836 | 2,1 | 3,5 | 18,1 | 0,54 | 30,91 | 0,64 | 0,28 | 15522,1 | 408,0 | 487,3 | 10023,6 | 2436,1 | 1392,5 | 661,8 | 354,9 | 788 | 20863,0 | 1081,6 | 719,6 | 5521,5 | 1977,2 | 2448,3 | 630,7 | 317,9 | 724 | 70 | 1941 |
| 334,5 | 665 | 0,1 | 0,4 | 3,8 | 0,50 | 19,99 | 0,02 | -0,17 | 10509,0 | 2549,0 | 11,0 | 2079,0 | 303,0 | -473,0 | 27,0 | 277,6 | 657 | 8336,0 | 1809,0 | 145,0 | 1081,0 | 312,0 | 157,0 | 45,0 | 227,5 | 651 | 6 | 2005 |
| 2792,0 | 7570 | 12,9 | 9,9 | 21,6 | 0,37 | 3,83 | 0,49 | 0,22 | 19537,0 | 7463,7 | 1669,2 | 34028,1 | 14718,2 | 1674,3 | 1443,2 | 2410,5 | 8063 | 24332,1 | 12212,6 | 5950,4 | 27062,4 | 14296,8 | 4818,8 | 2175,4 | 2312,6 | 8335 | 6 | 2006 |
| 6413,0 | 19977 | 12,5 | 6,0 | 40,5 | 0,32 | 1,41 | 0,18 | 0,20 | 26295,0 | 2308,0 | 3473,0 | 56528,0 | 8771,0 | 10948,0 | 7071,0 | 6602,0 | 21670 | 24500,0 | 3862,0 | 3622,0 | 53163,0 | 8865,0 | 6531,0 | 9350,0 | 6383,0 | 22628 | 18 | 1993 |
| Н/Д | 9010 | 6,5 | 8,3 | 16,1 | Н/Д | 1,02 | 0,07 | Н/Д | 8788,6 | 2240,8 | 81,9 | 8643,6 | 3204,1 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | 9166 | 5753,0 | 1490,1 | 265,6 | 6522,6 | 3507,5 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | 10137 | Н/Д | 2000 |
| 1557,8 | 4025 | 15,2 | 23,6 | 33,1 | 0,39 | 3,97 | 0,60 | 0,96 | 11873,0 | 1778,1 | 57,4 | 8820,3 | 5355,0 | 1003,4 | 437,3 | 1493,8 | 4476 | 12824,5 | 2346,2 | 371,1 | 9334,7 | 5555,8 | -27,3 | 527,2 | 1417,2 | 4820 | 70 | 1940 |
| Н/Д | 576 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | 26,57 | Н/Д | Н/Д | 12373,0 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | 1855,3 | Н/Д | 652 | 12264,5 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | 883,6 | Н/Д | 677 | Н/Д | 1993 |
| Н/Д | 2036 | 8,5 | 7,8 | 16,2 | Н/Д | 2,70 | 0,23 | -0,33 | 3305,1 | 746,4 | 292,3 | 3837,4 | 1171,4 | -486,3 | Н/Д | Н/Д | 1970 | 2616,6 | 620,3 | 113,5 | 3321,5 | 851,3 | -87,5 | Н/Д | Н/Д | 2045 | 97 | 1914 |
| 239,7 | 776 | 2,1 | 1,0 | 4,7 | 0,31 | 3,31 | 0,07 | 0,63 | 1001,2 | 200,7 | 337,2 | 4306,3 | 1117,3 | 1071,9 | 2503,0 | 89,9 | 347 | 0,0 | 0,0 | 80,1 | 2358,1 | 81,1 | Н/Д | 2235,5 | 3,4 | 14 | 4 | 2007 |
| 176,0 | 227 | 4,1 | 3,5 | 44,5 | 0,78 | 22,52 | 0,92 | -0,12 | 3446,0 | 100,0 | 170,0 | 2396,0 | 288,0 | 1387,0 | 35,0 | 135,0 | 200 | 2663,0 | 82,0 | 127,0 | 2131,0 | 208,0 | -661,0 | 15,0 | 91,0 | 131 | 18 | 1993 |
| Н/Д | 440 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | 16,36 | Н/Д | Н/Д | 6040,0 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | 420 | 4830,0 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | 450 | 16 | 1995 |
| 256,0 | 588 | 10,0 | 8,3 | 29,1 | 0,44 | 6,06 | 0,60 | 0,11 | 2412,0 | 349,0 | -89,0 | 3118,0 | 864,0 | 3,0 | 612,0 | 218,0 | 407 | 1477,0 | -133,0 | -539,0 | 2458,0 | 443,0 | -158,0 | 194,0 | 168,0 | 362 | 6 | 2005 |
| 147,8 | 282 | 3,4 | 5,5 | 27,4 | 0,52 | 22,21 | 0,75 | 0,22 | 5091,1 | 205,5 | -76,4 | 5756,4 | 898,9 | 553,2 | 177,4 | 134,7 | 271 | 4383,7 | 1020,3 | 390,2 | 6266,7 | 975,1 | 548,9 | 250,8 | 132,3 | 290 | 10 | 2001 |
| 13,0 | 18 | 0,8 | 13,8 | 200,0 | 0,72 | 283,72 | 2,33 | 0,14 | 4013,0 | 15,0 | 2,0 | 242,0 | 5,0 | -103,0 | 0,2 | 14,0 | 19 | 3583,0 | 63,0 | 38,0 | 235,0 | 41,0 | -1,0 | 0,7 | 15,0 | 20 | 6 | 2004 |
| 452,2 | 708 | 2,6 | 1,9 | 27,3 | 0,64 | 6,33 | 0,17 | 0,19 | 2371,6 | 598,0 | 21,3 | 3993,3 | 136,8 | 382,0 | 15,9 | 366,4 | 633 | 2958,8 | 499,5 | 31,3 | 2750,5 | 119,8 | 78,4 | 141,3 | 352,4 | 667 | 10 | 2001 |
| 737,0 | 1148 | 2,0 | 3,2 | 8,0 | 0,64 | 2,40 | 0,05 | 0,18 | 1830,4 | 117,0 | 53,9 | 1897,2 | 540,4 | 171,9 | 110,0 | 499,8 | 991 | 1251,9 | 79,8 | 43,5 | 1197,3 | 357,1 | 37,1 | 24,0 | 357,1 | 876 | 54 | 1956 |
| 536,7 | 1837 | -35,3 | -105,4 | 62,0 | 0,29 | 2,71 | -0,96 | 0,02 | 6713,9 | -168,4 | 44,9 | 935,5 | -1080,2 | 93,6 | Н/Д | 445,0 | 1674 | 3669,9 | -1264,1 | -811,4 | 673,0 | -1069,8 | 57,4 | Н/Д | 220,2 | 1635 | 5 | 2006 |
| 113,0 | 421 | 5,4 | 6,0 | 42,9 | 0,27 | 4,16 | 0,22 | 0,07 | 1157,7 | 292,0 | 3,7 | 1343,3 | 124,8 | 157,1 | 48,3 | 91,0 | 403 | 600,8 | 120,5 | 0,6 | 1400,3 | 120,7 | -519,3 | 662,8 | 81,0 | 375 | 8 | 2003 |
| 779,9 | 1535 | 0,2 | 0,2 | 2,1 | 0,51 | 1,38 | 0,00 | 0,19 | 1400,6 | 89,1 | 70,6 | 1612,6 | 209,4 | 186,0 | 56,0 | 611,5 | 1423 | 1014,5 | 51,7 | 47,0 | 1022,5 | 209,4 | 95,1 | 27,7 | 526,0 | 1351 | 65 | 1946 |
| 495,0 | 1067 | -2,5 | -2,2 | -6,9 | 0,46 | 3,28 | -0,08 | 0,01 | 3078,0 | 1064,0 | 16,0 | 2072,0 | 552,0 | 266,0 | 378,0 | 421,0 | 919 | 2433,0 | 852,0 | 106,0 | 1153,0 | 536,0 | 117,0 | 35,0 | 362,0 | 928 | 73 | 1938 |
| 102,0 | 412 | 23,3 | 32,6 | 43,4 | 0,25 | 4,89 | 1,14 | 0,55 | 1475,0 | 578,0 | 289,0 | 764,0 | 638,0 | 85,0 | 50,0 | 79,0 | 325 | 955,0 | 373,0 | 159,0 | 519,0 | 394,0 | 89,0 | 33,0 | 54,0 | 250 | 11 | 1999 |
| 443,5 | 2355 | 0,2 | 0,1 | 1,8 | 0,19 | 1,12 | 0,00 | -0,11 | 2226,0 | 208,0 | -327,0 | 2779,0 | 71,0 | -152,0 | 208,4 | 386,8 | 2333 | 1753,0 | 46,0 | -132,0 | 2338,0 | 144,0 | -177,0 | 194,8 | 389,6 | 2524 | 83 | 1928 |
| 74,5 | 393 | 7,1 | 5,5 | 40,8 | 0,19 | 8,62 | 0,61 | 0,28 | 2981,9 | 737,0 | 152,0 | 3463,0 | 348,2 | 153,0 | 36,5 | 59,0 | 312 | 2545,4 | 570,0 | 142,5 | 3018,0 | 196,0 | 189,5 | 117,5 | 51,4 | 272 | 16 | 1995 |
| 97,0 | 459 | 8,4 | 14,0 | 56,5 | 0,21 | 6,08 | 0,51 | 0,18 | 1595,4 | 528,1 | 176,5 | 1791,8 | 180,2 | 620,5 | 219,0 | 132,0 | 558 | 1975,9 | 662,7 | -96,7 | 1699,0 | -152,0 | 205,2 | 229,0 | 180,0 | 809 | 39 | 1992 |
| Н/Д | 1057 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | 2,56 | Н/Д | 0,99 | 2402,0 | Н/Д | Н/Д | 2029,0 | 494,0 | 457,0 | 69,0 | Н/Д | 1079 | 1938,0 | Н/Д | Н/Д | 986,0 | 481,0 | 238,0 | 74,0 | Н/Д | 1055 | 103 | 1908 |
| 117,0 | 384 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | 0,30 | 10,67 | Н/Д | 0,11 | 3209,0 | Н/Д | Н/Д | 3232,0 | 1509,0 | 357,0 | 23,0 | 99,0 | 356 | 3358,0 | Н/Д | Н/Д | 3087,0 | 1095,0 | -207,0 | 117,0 | 118,0 | 408 | 64 | 1886 |
| 299,0 | 562 | 12,8 | 16,5 | 40,6 | 0,53 | 2,11 | 0,27 | 0,29 | 949,0 | 403,0 | 175,0 | 700,0 | 221,0 | 227,0 | 22,0 | 258,0 | 547 | 468,0 | 131,0 | 23,0 | 502,0 | 63,0 | 57,0 | 6,0 | 212,0 | 539 | 21 | 1990 |
| 122,0 | 184 | 0,3 | 0,9 | 8,4 | 0,66 | 17,12 | 0,05 | 0,75 | 1534,3 | 8,8 | 0,2 | 963,9 | 109,6 | 44,9 | 4,0 | Н/Д | 190 | 2435,3 | 78,3 | 66,6 | 813,1 | 124,0 | 82,9 | 10,1 | Н/Д | 199 | 18 | 1999 |
| Н/Д | 2585 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | 4,39 | Н/Д | Н/Д | 10739,4 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | 2787 | 10735,6 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | 2750 | 14 | 1997 |
| 125,0 | 612 | 6,9 | 7,4 | 42,1 | 0,20 | 1,77 | 0,12 | 0,04 | 623,0 | 171,0 | -19,0 | 1009,0 | 104,0 | 18,0 | 532,0 | 90,0 | 554 | 475,0 | 95,0 | -2,0 | 972,0 | 125,0 | 25,0 | 319,0 | 77,0 | 430 | 13 | 1998 |
| 533,2 | 1287 | 4,6 | 2,6 | Н/Д | 0,41 | 1,24 | 0,06 | 0,06 | 1451,0 | 268,9 | 13,1 | 2107,2 | 0,2 | 707,0 | 36,0 | 415,4 | 1174 | 985,5 | 141,8 | -29,8 | 1602,6 | 0,2 | -158,0 | 42,6 | 328,0 | 1111 | 18 | 1993 |
| Н/Д | 1243 | 0,7 | 4,2 | 40,6 | Н/Д | 5,61 | 0,04 | -0,16 | 6821,5 | 820,8 | 46,1 | 1021,6 | 97,2 | -59,3 | 27,5 | Н/Д | 1237 | 6369,3 | 816,6 | 40,0 | 1291,7 | 51,1 | 373,1 | 5,3 | Н/Д | 1178 | 5 | 2006 |
| 219,8 | 493 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | 0,45 | 1,84 | Н/Д | Н/Д | 718,3 | 238 | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| № | КОМПАНИЯ | ОТРАСЛЬ | ДАННЫЕ КОМПАНИЙ ЗА 2010 ГОД | | | | | | | | |
|----|---|---|---|----------------------------------|------------------------------|-----------------------------|---------------------|----------------------------------|--|--|--|
| | | | АБСОЛЮТНЫЙ ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ (2008-2010 ГОДЫ), МЛН РУБ. | ВЫРУЧКА (ОБОРОТ), МЛН РУБ. | ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ. | ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ. | АКТИВЫ, МЛН РУБ. | СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ, МЛН РУБ. | ЧИСТЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ОТ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯ- ТЕЛЬНОСТИ, МЛН РУБ. | ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОД- СТВЕННЫЕ ФОНДЫ, МЛН РУБ. | |
| 58 | ОАО «КОМПРЕССОРНЫЙ КОМПЛЕКС» | МАШИНОСТРОЕНИЕ | 166,0 | 662,0 | 42,0 | 8,0 | 590,0 | 89,0 | -36,0 | 41,0 | |
| 59 | ЗАО «РУССКИЙ БИСКВИТ» | ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, В Т. Ч. ПРОИЗВОДСТВО ТАБАЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ И ПРОИЗВОДСТВО АЛКОГОЛЯ | 165,0 | 1307,0 | 154,0 | 39,0 | 373,0 | 174,0 | 1534,0 | 2,0 | |
| 60 | ООО «НПП „ДИАГНОСТИКА И НЕРАЗРУШАЮЩИЙ КОНТРОЛЬ“» | СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ | 165,0 | 532,0 | 104,0 | 82,0 | 255,0 | 104,0 | 120,0 | 55,0 | |
| 61 | ОАО «СЕВЕРО-ЗАПАДНОЕ ПАРОХОДСТВО» | ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА | 148,6 | 3660,6 | 258,0 | 5,2 | 2772,9 | 1655,9 | 22,5 | 205,0 | |
| 62 | ЗАО «ДИДЖИТАЛ ДИЗАЙН» | РАЗРАБОТКА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ | 147,0 | 781,0 | Н/Д | Н/Д | 418,7 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | |
| 63 | ООО «АРМАЛИТ-1» | МАШИНОСТРОЕНИЕ | 140,0 | 1198,0 | 155,0 | 68,0 | 1931,0 | 342,0 | 392,0 | 17,0 | |
| 64 | ООО «ИСТ-СТРОЙ» | СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ | 137,0 | 417,0 | 57,0 | 44,0 | 148,0 | 104,0 | -13,0 | 14,0 | |
| 65 | ЗАО «СВЕТЛАНА-ОПТОЭЛЕКТРОНИКА» | ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК | 126,0 | 494,0 | 47,0 | 11,0 | 1196,0 | 250,0 | 299,0 | 134,2 | |
| 66 | ОАО «1-Я ПЕТЕРБУРГСКАЯ МАКАРОННАЯ ФАБРИКА» | ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, В Т. Ч. ПРОИЗВОДСТВО ТАБАЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ И ПРОИЗВОДСТВО АЛКОГОЛЯ | 108,0 | 517,0 | 137,0 | 13,0 | 445,0 | 105,0 | -154,0 | 16,0 | |
| 67 | ООО «НОВСВИН» | СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО | 103,3 | 361,3 | 106,7 | 57,8 | 463,0 | 178,4 | 42,3 | 89,3 | |
| 68 | СХПК «КОМБИНАТ „ТЕПЛИЧНЫЙ“» | СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО | 91,0 | 383,0 | 25,0 | 12,0 | 422,0 | 321,0 | 23,0 | 23,0 | |
| 69 | ОАО «МОРИОН» | ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК | 87,0 | 576,0 | 98,0 | 78,0 | 1377,0 | 557,0 | 115,0 | 82,0 | |
| 70 | ОАО «ЭЛЕКТРОТРАНСПОРТ ГОРОДА МУРМАНСКА» | ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА | 63,5 | 526,6 | 42,4 | 0,1 | 862,7 | 827,9 | 38,7 | 24,5 | |
| 71 | ЗАО «ТРЕСТ СЕВЗАПЭНЕРГОМОНТАЖ» | ЭНЕРГЕТИКА | 59,3 | 2172,4 | 124,6 | 2,3 | 1933,0 | 174,8 | 412,2 | 7,0 | |
| 72 | ГПО «ПСКОВПАССАЖИРАВОТТРАНС» | ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА | 39,4 | 679,7 | 53,1 | -29,6 | 165,2 | 45,6 | 46,3 | 8,1 | |
| 73 | ОАО «СЕВЕРСТАЛЬ-ИНФОКОМ» | СВЯЗЬ | 16,3 | 321,0 | 72,4 | 26,6 | 227,7 | 148,3 | 112,1 | 13,4 | |
| 74 | ООО «ЗАВОД „КАЛИНИНГРАДГАЗАВТОМАТИКА“» | МАШИНОСТРОЕНИЕ | 7,0 | 1578,0 | 284,0 | 49,0 | 902,0 | 507,0 | 209,0 | 25,0 | |
| 75 | ОАО «ОКБ-ПЛАНЕТА» | ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК | 0,0 | 566,0 | 156,0 | 83,0 | 309,0 | 112,0 | 64,0 | 21,0 | |
| 76 | ЗАО «АГРОКОМПЛЕКС ОРЕДЕЖ» | СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО | -2,0 | 438,0 | 174,0 | 55,0 | 585,0 | 311,0 | 44,0 | 105,0 | |
| 77 | ПК «ТОСНЕНСКОЕ РАЙОННОЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ОБЩЕСТВО» | РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, В Т. Ч. ТОРГОВЛЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ И ТОРГОВЛЯ АВТОМОБИЛЯМИ | -23,5 | 695,7 | 198,6 | 8,0 | 200,5 | 60,2 | 1,0 | 12,3 | |
| 78 | ЗАО «УПРАВЛЕНИЕ 20 МЕТРОСТРОЙ» | СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ | -25,0 | 646,0 | 6,0 | 6,0 | 163,0 | 82,0 | 31,0 | 7,0 | |
| 79 | ООО «ГРУППА КОМПАНИЙ „КОРУС КОНСАЛТИНГ“» | РАЗРАБОТКА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ | -55,0 | 1571,0 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | |
| 80 | ФГУП «ВНИИМ ИМ. Д. И. МЕНДЕЛЕЕВА» | ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК | -59,5 | 433,9 | 34,2 | 33,5 | 303,7 | 171,7 | 21,1 | 17,0 | |
| 81 | ОАО «КОМИТЕКС» | ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ | -69,0 | 2034,0 | 316,0 | 105,0 | 1446,0 | 698,0 | 54,0 | 42,0 | |
| 82 | ООО «ФИРМА „ОВЕН-АВТО“» | РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, В Т. Ч. ТОРГОВЛЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ И ТОРГОВЛЯ АВТОМОБИЛЯМИ | -91,7 | 431,2 | 54,7 | 0,4 | 299,4 | 18,1 | -16,2 | 32,1 | |
| 83 | ЗАО «СОВПЛИМ» | МАШИНОСТРОЕНИЕ | -141,0 | 863,0 | 342,0 | 49,0 | 660,0 | 418,0 | 83,0 | 8,0 | |
| 84 | ЗАО «ТОРГОВЫЙ ДОМ „ВОСТОК-СЕРВИС“» | ЛЕГКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ | -186,0 | 314,0 | 79,0 | 10,0 | 127,0 | 20,0 | 1,0 | Н/Д | |
| 85 | ОАО «СВЯЗЬСТРОЙ-3» | СВЯЗЬ | -204,0 | 454,0 | 74,0 | 5,0 | 323,0 | 278,0 | 32,0 | 17,0 | |
| 86 | ФГУП «ЦНИИ КМ „ПРОМЕТЕЙ“» | ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК | -215,0 | 1535,0 | 85,0 | 22,0 | 3453,0 | 756,0 | 16,0 | 303,0 | |
| 87 | ООО «КАРЕЛПРИРОДРЕСУРС» | ДОБЫЧА ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ | -237,5 | 690,8 | 189,8 | 0,3 | 714,8 | 27,1 | 199,1 | 12,6 | |
| 88 | ОАО «ПИТЕР-ЛАДА» | МАШИНОСТРОЕНИЕ | -479,0 | 1117,0 | 1,0 | 16,0 | 215,0 | 62,0 | 91,0 | Н/Д | |
| 89 | ООО «ОЛИМП» | РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, В Т. Ч. ТОРГОВЛЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ И ТОРГОВЛЯ АВТОМОБИЛЯМИ | -1014,0 | 2615,0 | 327,0 | 32,0 | 1446,0 | 295,0 | 265,0 | 2,0 | |
| 90 | ОАО «ГРУППА ЛСР» | СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ | -1312,0 | 40978,0 | 10741,0 | 1753,0 | 95059,0 | 46206,0 | -2375,0 | 4643,0 | |
| 91 | ОАО «ПО „ЛЕНСТРОЙМАТЕРИАЛЫ“» | СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ | -1374,0 | 5992,0 | 1558,0 | 7,0 | 14142,0 | 3414,0 | 16,0 | 5,0 | |
| 92 | ОАО «ВЫБОРГСКИЙ СУДОСТРОИТЕЛЬНЫЙ ЗАВОД» | МЕТАЛЛУРГИЯ, В Т. Ч. ОБРАБОТКА ОТХОДОВ И ЛОМА ЧЕРНЫХ И ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ | -2082,0 | 8132,4 | -137,7 | -280,5 | 60742,2 | 1168,7 | -444,3 | 72,0 | |
| 93 | ОАО «СЕВЕРСТАЛЬ-МЕТИЗ» | МЕТАЛЛУРГИЯ, В Т. Ч. ОБРАБОТКА ОТХОДОВ И ЛОМА ЧЕРНЫХ И ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ | -2814,1 | 12168,2 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | 838,1 | |
| 94 | ЗАО «ЮИТ ЛЕНТЕК» | СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ | -3042,0 | 5055,0 | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д | |
| 95 | ОАО «АКРОН» | ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, В Т. Ч. НЕФТЕХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ | -5995,0 | 22752,0 | 9995,0 | 5123,0 | 72244,0 | 37582,0 | 1303,0 | 1536,0 | |
| 96 | ОАО «СЕВЗАПЭЛЕКТРОСЕТЬСТРОЙ» | ЭНЕРГЕТИКА | -10564,0 | 4374,0 | 494,0 | -314,0 | 5001,0 | 2377,0 | 748,0 | 77,0 | |
| 97 | ОАО «ПИВОВАРЕННАЯ КОМПАНИЯ „БАЛТИКА“» | ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, В Т. Ч. ПРОИЗВОДСТВО ТАБАЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ И ПРОИЗВОДСТВО АЛКОГОЛЯ | -14610,0 | 77733,0 | 44607,0 | 17558,0 | 54856,0 | 41193,0 | -4019,0 | 2869,0 | |
| | ОАО «ГРУППА „ОЛИМП“» | ЛЕСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ | Н/Д | 53508,0 | 20170,0 | 8463,0 | 44717,0 | 22521,0 | Н/Д | 5821,0 | |
| | ООО «ОЛИМП ЦЕНТР» | РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, В Т. Ч. ТОРГОВЛЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ И ТОРГОВЛЯ АВТОМОБИЛЯМИ | Н/Д | 489,0 | 25,0 | -9,0 | 158,0 | -36,0 | -65,0 | 2,0 | |
| | ООО «ОЛИМП АВТО» | РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, В Т. Ч. ТОРГОВЛЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ И ТОРГОВЛЯ АВТОМОБИЛЯМИ | Н/Д | 427,0 | 23,0 | 16,0 | 602,0 | -16,0 | -50,0 | 15,0 | |

* С 01.04.2011 — МАКРОРЕГИОНАЛЬНЫЙ ФИЛИАЛ «СЕВЕРО-ЗАПАД» ОАО «РОСТЕЛЕКОМ»

МЕТОДИКА ПОДГОТОВКА РЕЙТИНГА

Для участия в рейтинге приглашались компании нефинансовой сферы как зарегистрированные, так и осуществляющие основную деятельность в Северо-Западном федеральном округе. Для того чтобы данные по рейтингу можно было сравнить из выпуска в выпуск, методика определения ключевых показателей не меняется из года в год. Появилась только корректировка охвата предприятий — в этом году порогом вхождения для участников была выручка за 2010 год более 300 млн рублей, а не 1 млрд рублей, как в предыдущие годы. Это позволило расширить присутствие регионов в рейтинге. Кроме того, мы просили все компании предоставить данные по РСБУ, хоть и не все участники смогли выполнить это условие. Те компании, которые в силу различных причин открывают только консолидированную отчетность, кроме запрашиваемой информации указывали долю, в которой приведенные данные относятся к деятельности в СЗФО, в процентном выражении от общих финансовых и статистических показателей.

Участие в рейтинге бесплатное. Информация о проекте рассылалась участникам прошлого года рейтинга, по открытым базам компаний, а также публиковалась на страницах «Б» и на сайте газеты.

Расчет показателей, приведенных в таблицах и использованных для анализа, выполнен специалистами ООО «БДО Санкт-Петербург» на основании данных анкет, предоставленных компаниями-участницами.

В работе над рейтингом принимали участие: Елена Большакова, Мария Мезенцева, Виктория Докучаева, Александр Синяев, Софья Марбл, Евгений Зверев, Ксения Павлова.

Ниже приведено краткое описание алгоритма определения ключевых показателей.

Рентабельность реализации — отношение чистой прибыли за период к выручке за период. Упрощенно: данный показатель дает представление о том, какова доля чистой прибыли в каждом рубле выручки компании.

Рентабельность активов — отношение чистой прибыли за период к величине активов на конец

АНАЛИЗИРУЙ ЭТО ОТКЛИК КОМПАНИЙ НА ПРЕДЛОЖЕНИЕ РАСКРЫТЬ ЧАСТЬ ФИНАНСОВОЙ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ УЧАСТИЯ В РЕЙТИНГЕ СОСТАВИЛ МЕНЕЕ 7%.

ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА, МАРИЯ МЕЗЕНЦЕВА

За счет снижения порога вхождения в четвертом ежегодном рейтинге крупных открытых компаний могли участвовать все предприятия СЗФО, выручка которых за 2010 год составила более 300 млн рублей. Заметим, что при выборке более 1500 организаций, которым мы предлагали участие, информацию согласились открыть только 100 предприятий. Особо хочется отметить, что в рейтинге присутствуют компании, которые предоставляют данные уже не первый год. В первую очередь это ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ», ОАО «Ленэнерго», ОАО «Силловые машины», ООО «Лента», ОАО «Промышленная группа „Ладога“», ОАО «Северо-Западное пароходство» — компании, которые постоянно участвуют в рейтинге с 2007 года.

ВЫРУЧКА Абсолютным победителем рейтинга по приросту выручки за два года является ОАО «Лента». Несмотря на внутрикорпоративный конфликт, компания смогла выручить в минувшем году 70,6 млрд рублей, что на 15 млрд превышает оборот в 2009 году и на 19,8 — в 2008-м. Расстановка сил выглядит вполне логично, учитывая, что и в рейтинге 2009 года из компаний, предоставивших данные для анализа, ОАО «Территориальная генерирующая компания №1» (абсолютный прирост выручки за два года 19,5 млрд рублей) была всего на шаг позади нынешне-

го победителя в десятке лидеров. В свою очередь, по сравнению с 2009 годом, оборот ОАО «Силловые машины» (45,3 млрд рублей), опережавшем «Ленту» в прошлогоднем рейтинге, уменьшился на 6,4 млрд рублей, что не помешало компании занять третье место при сравнении абсолютного прироста выручки участников за два года (17,8 млрд рублей).

Также обращает на себя внимание «Пивоваренная компания „Балтика“», ранее занимавшая лидирующие позиции по динамике роста — из топ-10 она переместилась в конец рейтинга, потеряв в оборотах, по сравнению с 2009 годом, 14,1 млрд рублей из-за повышения акцизов и роста цен на ячмень и солод. При этом «Балтика» показывает самую высокую среди 100 участников выручку — 77,7 млрд рублей.

Некоторые компании не смогли предоставить запрашиваемую информацию в полном объеме. В конце списка мы публикуем имеющиеся данные ОАО «Группа „Илим“», ООО «Олимп центр» и ООО «Олимпвато» для сравнения, так как определить их позицию в рейтинге по динамике роста за два года невозможно.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ Лидером по рентабельности среди ста рассмотренных компаний в 2010 году является ОАО «Воркутауголь». В 2009 году и продажи, и акти-

вы, и собственный капитал компании были нерентабельны за счет отрицательного значения чистой прибыли. По итогам послекризисного года положительное изменение составляет 35% для продаж, 47% — для активов и 113% — для собственного капитала.

Среди участников с рентабельностью реализации более 20% два раза встречаются только предприятия химической промышленности. ООО «Юникосметик», показывающее положительную динамику с 2009 года, и ОАО «Акрон» с наибольшим отрицательным изменением показателя -64%. С 2007 года только рентабельность ОАО «Северо-Западный Телеком» (ныне Макрорегиональный филиал «Северо-Запад» ОАО «Ростелеком») находится в постоянном понижающемся тренде.

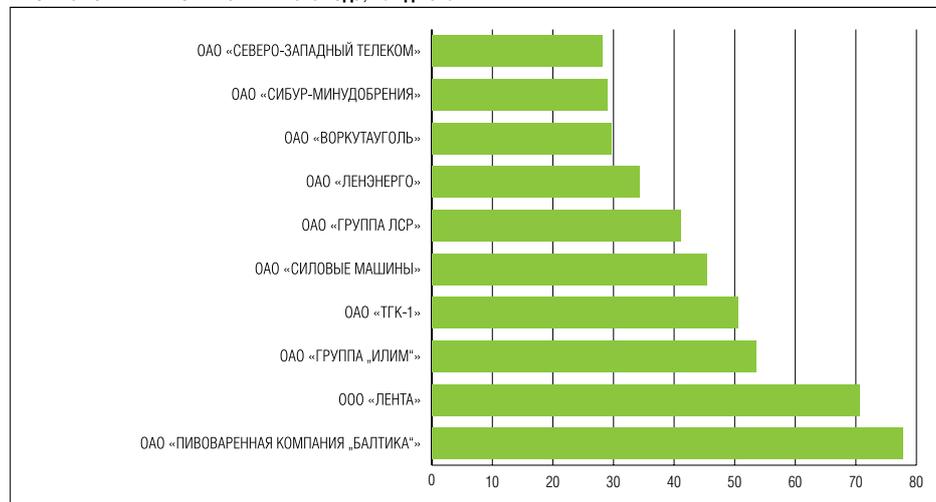
Высокую эффективность использования активов, помимо ОАО «Воркутауголь» (41,6%), показывают такие предприятия, как ООО «Юникосметик» (32,6%), ООО «Научно-производственное предприятие „Диагностика и неразрушающий контроль“» (32,2%), ОАО «Пивоваренная компания „Балтика“» (32%). На 10-м месте по рентабельности активов ОАО «Группа „Илим“» с 18,9%.

Единственное предприятие, на котором собственные средства работают эффективнее, чем в ОАО «Воркутауголь», давая 200% рентабельности (в пять раз боль-

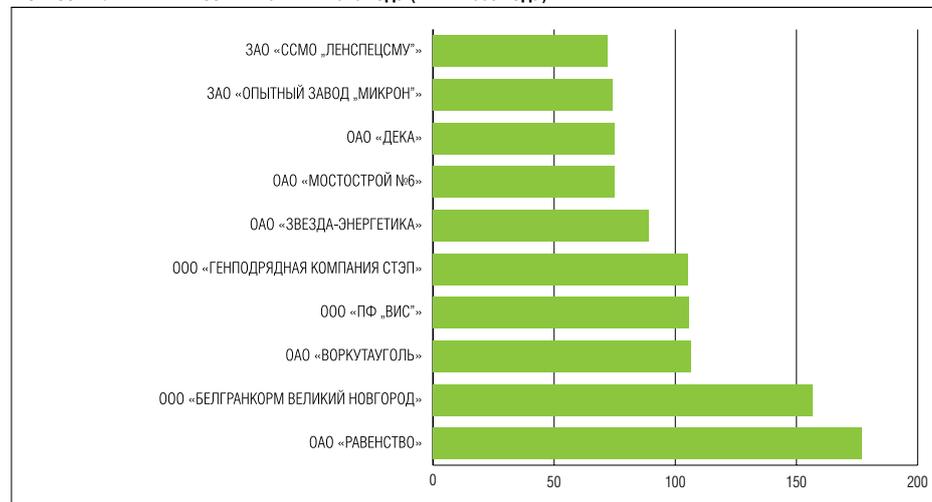
ше, чем в 2009 году) — это «Псковэнергоосбыт». Стоит отметить, что ООО «ПФ „ВИС“», ООО «Научно-производственное предприятие „Диагностика и неразрушающий контроль“», ОАО «ОКБ Планета», ОАО «Дека» также из года в год показывают высокую рентабельность собственного капитала.

ОПЛАТА ТРУДА В ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ» в 2010 году фонд оплаты труда увеличился почти в два раза, а численность персонала возросла на 30%. Соответственно, в среднем годовая заработная плата одного сотрудника поднялась на 450 тыс. рублей. Следующие три компании — ООО «ПФ „ВИС“», ООО «Научно-производственное предприятие „Диагностика и неразрушающий контроль“», и ОАО «Морской завод „Алмаз“» — тоже повысили показатель средней заработной платы, однако во всех трех компаниях в совокупности с увеличением фонда оплаты труда снизилась и среднесписочная численность персонала. В абсолютном выражении наибольший прирост ФОТ показывает ОАО «СИБУР-Минудобрения», при этом численность персонала в этой компании за прошедший год снизилась на 6,11%, что в абсолютном выражении дает увеличение годовой заработной платы в среднем на 70 тыс. рублей на человека.

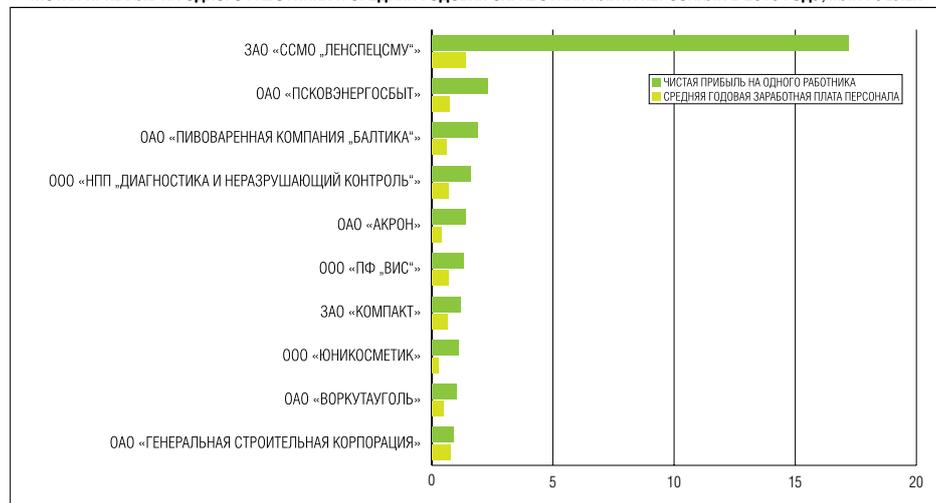
ТОП-10 КОМПАНИЙ ПО ВЫРУЧКЕ В 2010 ГОДУ, МЛРД РУБЛЕЙ



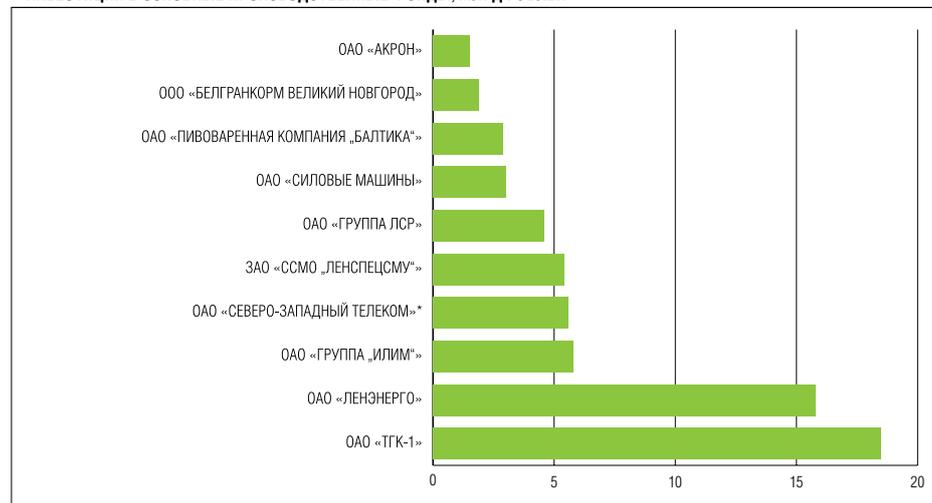
ОТНОСИТЕЛЬНЫЙ ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ В 2010 ГОДУ (В % К 2009 ГОДУ)



ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ НА ОДНОГО РАБОТНИКА И СРЕДНЯЯ ГОДОВАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА ПЕРСОНАЛА В 2010 ГОДУ, МЛН РУБЛЕЙ



ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ, МЛРД РУБЛЕЙ



РЕЗУЛЬТАТЫ

Отметим, что в ста компаниях нашего рейтинга по состоянию на 01.01.2011 с учетом того, что не все участники предоставили данные о количестве сотрудников на начало года, работало более 190 тыс. человек.

ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ» также уверенно лидирует по показателю чистой прибыли на одного работника, которая достигла 17,2 млн рублей в 2010 году. Следующая компания, требующая внимания, — это ОАО «Псковэнергообл». Здесь выручка на одного работника очень высока — 283,7 млн рублей, как и в предыдущие годы (от 164,2 млн выручки на одного работника в 2007 году до 211,2 млн в 2009 году), однако чистая прибыль в расчете на одного сотрудника составляет 2,3 млн рублей. Такая разница объясняется тем, что практически всю работу с клиентами компании выполняет ОАО «Псковэнергообл», куда и уходит основная часть выручки.

ИНВЕСТИЦИИ Сто компаний СЗФО, предоставившие данные, в 2010 году инвестировали в основные производственные фонды на сумму более 80 млрд рублей. При этом топ-10 компаний, приведенных в таблице, аккумулируют 65 млрд рублей, что составляет более 81% от инвестиций всех участников данной выборки.

Из десяти предприятий, вкладывающих в основные производственные фонды наибольшие суммы, только «Ленэнерго», «Силовые машины» и «Акрон» увеличили этот показатель по сравнению с 2009 годом (на 5,5, 1 и 0,183 млрд рублей соответственно). Большая же часть компаний в 2010 году сократила объем инвестиций на 10–50%. Если брать абсолютное изменение по отношению к 2009 году, не принимая во внимание группу «Илим», которая не предоставила сравнительных данных, то в целом инвестиции снизились на 3,5 млрд рублей.

СТАРЕЙШИЕ КОМПАНИИ СЗФО Некоторые компании заслуживают особого внимания в силу возраста. ФГУП «ВНИИМ им. Д. И. Менделеева», ООО «Армалит-1», ОАО «Ленэнерго», ЗАО «Игристые вина», ОАО «Светлана», ОАО «НИИ „Вектор“» существуют на рынке уже более века, а ОАО «Российский институт мощного радиостроения» (ОАО «РИМР») в этом году отмечает свой столетний юбилей.

Мы рассматриваем топ-10 компаний по изменению выручки за 10 лет. Конечно, за этот период изменилось многое — и подходы к работе, и цены, и технологии. Однако взгляд на абсолютное изменение выручки дает нам понятие о продуктивности развития Северо-Западного региона за последнее десятилетие. ■

Расчеты показателей производились специалистами «БДО Юникон Северо-Запад».

ТОП-10 КОМПАНИЙ ПО ИЗМЕНЕНИЮ ВЫРУЧКИ ЗА 10 ЛЕТ

| КОМПАНИЯ | АБСОЛЮТНЫЙ ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ (2000–2010 ГОДЫ), МЛРД РУБ. | ВЫРУЧКА (ОБОРОТ) В 2010 ГОДУ, МЛРД РУБ. | ВЫРУЧКА (ОБОРОТ) В 2000 ГОДУ, МЛРД РУБ. | ЛЕТ РАБОТЫ ОРГАНИЗАЦИИ В УКАЗАННОЙ ОТРАСЛИ В СЗФО |
|--|---|--|--|--|
| ОАО «ПИВОВАРЕННАЯ КОМПАНИЯ „БАЛТИКА“» | 68,8 | 77,7 | 8,9 | 21 |
| ОАО «МЕТРОСТРОЙ» | 25,1 | 25,8 | 0,7 | 70 |
| ЗАО «ССМО „ЛЕНСПЕЦСМУ“» | 16,4 | 16,7 | 0,4 | 24 |
| ОАО «АРХАНГЕЛЬСКИЙ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНЫЙ КОМБИНАТ» | 10,0 | 16,0 | 6,0 | 70 |
| ЗАО «КОМПАКТ» | 5,8 | 6,0 | 0,2 | 19 |
| ЗАО «ЮИТ ЛЕНТЕК» | 4,8 | 5,1 | 0,2 | 23 |
| ОАО «МОСТОСТРОЙ №6» | 4,8 | 6,1 | 1,3 | 66 |
| ОАО «СЕВЗАПЭЛЕКТРОСЕТЬСТРОЙ» | 4,1 | 4,4 | 0,2 | 71 |
| ЗАО «ИГРИСТЫЕ ВИНА» | 3,8 | 4,1 | 0,3 | 64 |
| ОАО «НИИ „ВЕКТОР“» | 2,6 | 2,7 | 0,1 | 103 |

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ (ПРОДАЖ), %

| КОМПАНИЯ | 2010 ГОД | 2009 ГОД | 2008 ГОД | 2007 ГОД |
|--|----------|----------|----------|----------|
| ОАО «ВОРКУТАУГОЛЬ» | 28,1 | -7,0 | 2,3 | 6,1 |
| ЗАО «ССМО „ЛЕНСПЕЦСМУ“» | 24,3 | 12,3 | 3,0 | 35,9 |
| ООО «ЮНИКОСМЕТИК» | 23,3 | 19,6 | 16,6 | 12,8 |
| ОАО «ПИВОВАРЕННАЯ КОМПАНИЯ „БАЛТИКА“» | 22,6 | 25,5 | 16,2 | 0,8 |
| ОАО «АКРОН» | 22,5 | 86,9 | 3,4 | 83,0 |
| ОАО «ТЕЛЕКОМПАНИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ КАБЕЛЬНОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ» | 22,1 | 10,4 | 17,7 | 14,8 |
| ООО «НОВСВИН» | 16,0 | 10,9 | 4,1 | -22,0 |
| ОАО «ГРУППА „ИЛИМ“» | 15,8 | Н/Д | Н/Д | Н/Д |
| ООО «НПО „ДИАГНОСТИКА И НЕРАЗРУШАЮЩИЙ КОНТРОЛЬ“» | 15,4 | 1,5 | 2,7 | 2,5 |
| ОАО «АРХАНГЕЛЬСКИЙ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНЫЙ КОМБИНАТ» | 15,2 | 0,5 | 2,9 | 7,8 |
| ООО «ЦЕНТР РЕЧЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ» | 15,1 | 18,2 | 15,8 | 18,6 |
| ОАО «ОКБ-ПЛАНЕТА» | 14,7 | 8,6 | 3,9 | 8,2 |
| ОАО «СИЛОВЫЕ МАШИНЫ» | 14,4 | 11,6 | 3,1 | -17,6 |
| ОАО «АК „ТРАНСНЕФТЕПРОДУКТ“» | 13,9 | 18,7 | 6,5 | 35,2 |
| ОАО «МОРИОН» | 13,5 | 13,0 | 14,3 | 11,9 |
| ОАО «СИБУР-МИНУДОБРЕНИЯ» | 12,9 | 8,5 | 24,5 | 9,1 |
| ЗАО «ДИАКОНТ» | 12,8 | 18,4 | 4,9 | 1,7 |
| ЗАО «АГРОКОМПЛЕКС ОРЕДЕЖ» | 12,6 | 14,5 | 17,5 | 10,6 |
| ОАО «СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ТЕЛЕКОМ»* | 12,5 | 13,2 | 14,8 | 47,8 |
| ОАО «НПК „СЕВЕРНАЯ ЗАРЯ“» | 11,4 | 11,8 | 8,5 | 6,6 |

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ АКТИВОВ, %

| КОМПАНИЯ | 2010 ГОД | 2009 ГОД | 2008 ГОД | 2007 ГОД |
|--|----------|----------|----------|----------|
| ОАО «ВОРКУТАУГОЛЬ» | 41,6 | -5,0 | 2,1 | 4,7 |
| ООО «ЮНИКОСМЕТИК» | 32,6 | 37,8 | 30,6 | 23,1 |
| ООО «НПО „ДИАГНОСТИКА И НЕРАЗРУШАЮЩИЙ КОНТРОЛЬ“» | 32,2 | 7,5 | 11,5 | 4,5 |
| ОАО «ПИВОВАРЕННАЯ КОМПАНИЯ „БАЛТИКА“» | 32,0 | 36,4 | 24,4 | 1,1 |
| ООО «ИСТ-СТРОЙ» | 29,7 | 29,5 | Н/Д | 9,1 |
| ОАО «ОКБ-ПЛАНЕТА» | 26,9 | 13,1 | 8,6 | 20,0 |
| ОАО «ТЕЛЕКОМПАНИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЕ КАБЕЛЬНОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ» | 23,9 | 11,2 | 16,8 | 11,3 |
| ОАО «АРХАНГЕЛЬСКИЙ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНЫЙ КОМБИНАТ» | 23,6 | 0,7 | 4,0 | 10,9 |
| ООО «ЦЕНТР РЕЧЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ» | 20,9 | 24,8 | 14,5 | 18,2 |
| ОАО «ГРУППА „ИЛИМ“» | 18,9 | Н/Д | Н/Д | Н/Д |
| ОАО «НПК „СЕВЕРНАЯ ЗАРЯ“» | 16,9 | 18,5 | 13,1 | 9,8 |
| ЗАО «ДИАКОНТ» | 16,5 | 25,0 | 4,6 | 1,2 |
| ОАО «ТИТАН-2» | 14,8 | 11,5 | 8,8 | 9,3 |
| ОАО «ДЕКА» | 14,0 | 9,8 | -5,7 | -5,7 |
| ОАО «ПСКОВЭНЕРГОСБЫТ» | 13,8 | 0,8 | 16,2 | 8,7 |
| ООО «НОВСВИН» | 12,5 | 10,7 | 3,4 | -9,0 |
| ОАО «НПО ЦКТИ» | 12,3 | 9,8 | 11,8 | 13,1 |
| ОАО «СЕВЕРСТАЛЬ-ИНФОКОМ» | 11,7 | 14,4 | 22,4 | 52,7 |
| ФГУП «ВНИИМ ИМ. Д. И. МЕНДЕЛЕЕВА» | 11,0 | 12,6 | 14,1 | 9,2 |
| ЗАО «РУССКИЙ БИСКВИТ» | 10,5 | 5,1 | 6,6 | 26,2 |

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА, %

| КОМПАНИЯ | 2010 ГОД | 2009 ГОД | 2008 ГОД | 2007 ГОД |
|---|----------|----------|----------|----------|
| ОАО «ПСКОВЭНЕРГОСБЫТ» | 200,0 | 40,0 | 92,7 | 83,3 |
| ОАО «ВОРКУТАУГОЛЬ» | 90,3 | -22,5 | 7,7 | 16,8 |
| ООО «НПО „ДИАГНОСТИКА И НЕРАЗРУШАЮЩИЙ КОНТРОЛЬ“» | 78,8 | 45,5 | 76,9 | 100,0 |
| ОАО «ОКБ-ПЛАНЕТА» | 74,1 | 54,4 | 68,8 | 76,5 |
| ОАО «СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ» | 62,0 | -4,2 | 75,8 | 98,1 |
| ООО «ПФ „ВИС“» | 61,3 | 70,9 | 91,1 | 95,7 |
| ЗАО «ССМО „ЛЕНСПЕЦСМУ“» | 58,5 | 41,2 | 8,3 | 58,0 |
| ОАО «ДЕКА» | 56,5 | 98,0 | 63,6 | 144,7 |
| ЗАО «ТОРГОВЫЙ ДОМ „ВОСТОК-СЕРВИС“» | 50,0 | 20,0 | 11,1 | 50,0 |
| ОАО «ГЕНЕРАЛЬНАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ» | 44,5 | 59,0 | 61,1 | 47,5 |
| ООО «ЮНИКОСМЕТИК» | 43,4 | 45,3 | 40,4 | 31,4 |
| ОАО «СЫКТЫВКАР ТИССЬЮ ГРУП» | 42,9 | 3,0 | 0,5 | -11,8 |
| ОАО «ПИВОВАРЕННАЯ КОМПАНИЯ „БАЛТИКА“» | 42,6 | 45,5 | 35,9 | 1,8 |
| ООО «ИСТ-СТРОЙ» | 42,3 | 71,7 | Н/Д | 29,4 |
| ЗАО «ОПЫТНЫЙ ЗАВОД „МИКРОН“» | 42,1 | -18,3 | -1,6 | 7,1 |
| ОАО «ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА „ЛАДОГА“» | 40,8 | 43,7 | 72,7 | 14,7 |
| ЗАО «ДИАКОНТ» | 40,6 | 79,2 | 36,5 | 12,5 |
| ООО «АЛИДИ-НОРД» | 40,6 | 47,4 | 78,3 | 91,1 |
| ОАО «СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ ТЕЛЕКОМ» | 40,5 | 39,6 | 40,9 | 125,8 |
| ОАО «ГРУППА „ИЛИМ“» | 37,6 | Н/Д | Н/Д | Н/Д |

* С 01.04.2011 — МАКРОРЕГИОНАЛЬНЫЙ ФИЛИАЛ «СЕВЕРО-ЗАПАД» ОАО «РОСТЕЛЕКОМ»

РЕЗУЛЬТАТЫ

«МЫ ПО-ПРЕЖНЕМУ ПОЗИЦИОНИРУЕМ СЕБЯ КАК КОРПОРАТИВНЫЙ БАНК»

В КОНЦЕ ПРОШЛОГО МЕСЯЦА БАНК БФА ПОЛУЧИЛ ЛИЦЕНЗИЮ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ВО ВКЛАДЫ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, КОТОРАЯ ПОЗВОЛИТ БАНКУ ВЫЙТИ НА РЫНОК БАНКОВСКОГО РИТЕЙЛА. КАК ИЗМЕНИЛАСЬ СТРАТЕГИЯ БИЗНЕСА БАНКА И О ЕГО АМБИЦИЯХ НА РОЗНИЧНОМ РЫНКЕ РАССКАЗАЛ ВГ ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ БАНКА ДЕНИС ГУМЕРОВ.

BUSINESS GUIDE: Год назад вы говорили, что у БФА нет амбиций розничного банка и что услуги для физических лиц необходимы, чтобы дополнить спектр продуктов. Что изменилось с тех пор?

ДЕНИС ГУМЕРОВ: Наша стратегия с прошлого года не изменилась, и мы по-прежнему не рассматриваем розницу как основное направление нашей деятельности. Получение лицензии на работу с вкладами для нас было условием обеспечения комплексного обслуживания корпоративных клиентов, которые заинтересованы в зарплатных проектах, депозитных продуктах, а также в льготном кредитовании своих сотрудников. Доля розничного бизнеса в банке на первом этапе не должна быть более 10%, но мы не исключаем, что впоследствии она будет расти. Все будет зависеть от потребности клиентов. Но мы по-прежнему позиционируем себя как корпоративный банк.

ВГ: Какие розничные продукты интересны банку БФА в первую очередь?

Д. Г.: На данный момент мы сосредоточены на развитии зарплатных проектов для уже существующих корпоративных клиентов, на базе которых достаточно легко организовать льготное кредитование работников. Наш карточный проект будет запущен в этом году или в первой половине следующего года, после того как мы получим членство в международных платежных системах. Если говорить о продуктах, которые появятся уже этим летом, то это возможность открытия и ведения текущих расчетных счетов и линейка депозитов.

Целевые кредиты, в частности автокредитование, также являются привлекательными для нас продуктами. Но мы отдаем себе отчет, что в этом сегменте рынка очень высокая конкуренция, и выйти на него и закрепиться уже практически невозможно без дополнительных опций, таких, например, как поддержка автопроизводителей.

Также интересным для нас сегментом является ипотечное кредитование, но, на наш взгляд, этот рынок еще не окончательно сформировался и устоялся. Существует ряд проблем и недоработок в области ипотечного кредитования как юридического характера, так и при оформлении залога. Кроме того, нельзя забывать о дефиците у банков «длинных денег», поэтому сейчас мы только прицениваемся к этому рынку.

ВГ: С какими показателями по розничному кредитному портфелю вы планируете прийти к концу 2012 года?

Д. Г.: К концу следующего года мы рассчитываем на розничный кредитный портфель объемом около одного млрд рублей. Что касается корпоративных ссуд, то за прошлый год корпоративный портфель удвоился и составил около 7 млрд рублей, в этом году планируется рост почти в пол-



тора раза. В 2012 мы не собираемся сбавлять темп, будем также работать с опережением рынка и рассчитываем на рост кредитного портфеля также не менее чем в полтора раза.

ВГ: А как изменилось качество портфеля за этот год?

Д. Г.: Объем просроченной задолженности с конца 2010 года с 12% уменьшился более чем в два раза. Такое снижение произошло и за счет увеличения объема портфеля, и за счет возврата средств заемщиками. На пике кризиса проблем с просрочкой было достаточно много. В небольшом кредитном портфеле, который у нас был на тот момент, эффективно структурировать сделки с проблемными активами было практически невозможно. У крупных банков, напротив, было больше возможностей для маневра — при достаточно широком спектре клиентов проще реализовывать взаимозачеты и взаиморасчеты. Нам же приходилось создавать достаточно большие резервы под возможные потери. В настоящее время в абсолютном значении объем резервов практически остался прежним. Отчасти это связано с тем, что восстановление резервов за счет возвратов совпало с созданием резервов по новым ссудам.

ВГ: Опишите портрет заемщика БФА.

Д. Г.: Мы ориентируемся, прежде всего, на средний бизнес, конкурировать за который мы однозначно готовы. Сегмент крупных корпоративных клиентов является для нас менее доступным, чаще всего их комплексно обслуживают лидеры банковского рынка, а мы можем им пред-

ложить какие-то отдельные финансовые продукты. Малый бизнес, с нашей точки зрения, пока еще не восстановился после кризиса. Понятие «среднего» бизнеса достаточно размыто, но мы для себя данного клиента определили как компанию с заявкой на кредит от 30 млн до 1 млрд рублей. Кроме того, в ближайшие месяцы планируется завершение процедуры проведения допэмиссии, которая приведет практически к удвоению собственного капитала банка, который сейчас составляет 2,8 млрд рублей, что позволит нам существенно расширить возможности кредитования заемщиков.

Что касается обслуживания физических лиц, то, как я уже сказал, мы ориентируемся, прежде всего, на уже существующих клиентов, тем не менее, с 1 июля мы будем готовы принимать средства во вклады и новых частных клиентов.

ВГ: Какие факторы, на ваш взгляд, сдерживают рост рынка кредитования?

Д. Г.: Отсутствие заметного роста рынка корпоративного кредитования, как и роста реального сектора, связано с неопределенностью, которая возникла как следствие кризиса, а также в связи с предстоящими выборами, которые, безусловно, окажут влияние на крупный бизнес. Но банки технологически должны быть готовы к моменту предполагаемого роста, когда частично нивелируются вышеназванные риски, наступит некая стабильность и на политическом поле, и в поступательных движениях экономики. Уже сейчас мы наблюдаем оживление рынка кредитования, клиенты постепенно начинают возвращаться к отложенным в

кризис проектам и приближаться к докризисным объемам бизнеса. В кризис банки ужесточили условия кредитования и усилили риск-менеджмент — и это обще-рыночная тенденция и совершенно объективный процесс. В свою очередь, качественные заемщики, за которых сейчас и разворачивается основная борьба, стали более осторожны и взыскательны. В связи с этим сейчас происходит некоторое перераспределение основной клиентской базы банков.

ВГ: Но имеет место и обратное — из-за избытка ликвидности некоторые банки заметно смягчают требования к заемщику.

Д. Г.: Действительно, мы порой сталкиваемся с некими привилегиями банков из-за избытка ликвидности и дефицита качественных заемщиков. У рынка есть соблазн вернуться к докризисным критериям — плохое забывается быстро, а выполнение планов по наращиванию объемов бизнеса никто не отменял. Однако последствия кризиса были настолько серьезными, что я уверен, к прежним условиям мы уже не вернемся.

ВГ: Осенью прошлого года вы открыли кредитно-кассовый офис (ККО) в Москве, и в ближайшее время он будет преобразован в филиал. С чем был связан выход на московский рынок и как вы оцениваете первые результаты работы на нем?

Д. Г.: Наш выход в Москву был вызван конкретными бизнес-интересами, связанными с уже существующими клиентами в столице, и этот пул наших клиентов остался. Кроме того, выход на московский рынок — это стратегический шаг, связанный с развитием бизнеса в регионах. Филиал — это более тяжеловесная структура, поэтому мы в 2010 году вышли на рынок столицы с открытия ККО. Очевидно, что выход для банка в новый регион, а тем более в Москву, сопряжен с большим количеством сложностей, и без клиентской поддержки — это очень рискованный шаг. К тому же стоимость выхода нового игрока на столичный рынок обходится достаточно дорого: инвестиции в открытие нашего полноценного филиала составят, по нашим подсчетам, не менее \$500–600 тыс.

ВГ: Вы планируете выход в какие-либо другие регионы?

Д. Г.: Что касается других городов, то, исходя из нашей стратегии, принятой два года назад, мы рассматриваем варианты присутствия в городах-миллионниках. Пока количество филиалов банка БФА в других городах запланировано на уровне десяти. При этом мы не исключаем возможности слияний и поглощений более мелких игроков местного рынка. Стоимость входного билета на банковский рынок, несмотря на кризис, постоянно растет, а при покупке уже существующего игрока мы получаем уже некий рабочий ресурс. ■



УВАРОВО

жилой парк



Лучше один раз увидеть...

(812) 363-0-363 · www.uvarovo.com

ПОСЕЛОК ГОДА
2011

Жилой парк «Уварово» – лучший коттеджный поселок Северной столицы по версии Ежегодной национальной премии за достижения в области загородной недвижимости «Поселок года 2011»

ДИНАСТИЯ
инвестиционная компания


GIA PRIORITY
ELITE RESIDENTIAL AND COMMERCIAL
PROPERTY

«РЫНКА ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ ВСЕ ЕЩЕ НЕТ»

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «МАРЬИНО», УПРАВЛЕНИЕ КОТОРЫМ ОСУЩЕСТВЛЯЕТ «ВТБ КАПИТАЛ УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ», В ИЮНЕ ПОЛУЧИЛ ПЕРВЫХ ЯКОРНЫХ РЕЗИДЕНТОВ В ЛИЦЕ КОМПАНИЙ «Ё-АВТО», «ЯРОВИТ-МОТОРС» И «ТЕХНОЭКСИМ», ПРИСТУПИВШИХ К СТРОИТЕЛЬСТВУ СВОИХ ЗАВОДОВ. О ТОМ, ПОЧЕМУ КОМПАНИЯ ВЫБРАЛА ФОРМАТ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА, С КЕМ БУДЕТ КОНКУРИРОВАТЬ, О ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКЕ И МЕСТЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В ИНДУСТРИАЛЬНОМ ПАРКЕ ВГ РАССКАЗАЛ ДИРЕКТОР ДЕПАРТАМЕНТА СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ БАНКА ВТБ ВЛАДИМИР ВИШНЕВСКИЙ. ИРИНА БЫЧИНА

BUSINESS GUIDE: Владимир, каковы конкурентные преимущества объекта?

ВЛАДИМИР ВИШНЕВСКИЙ: Среди конкурентных преимуществ, во-первых, местоположение. Мы находимся в непосредственной близости от развязки Кольцевой автодороги. То есть у нас выход на развязку, который дает возможность двигаться как на восток, так и на запад. Достаточно близко находится порт Санкт-Петербурга. Второе конкурентное преимущество — масштаб территории. Мы имеем возможность предложить необходимую по требованию крупного производителя конфигурацию. Но не забываем о среднем и мелком. И лелеем мысль о том, что мы сделаем еще один интересный субпроект внутри индустриального парка для мелкого производителя. И третье — за нами серьезный бренд с возможностью финансировать все этапы проекта.

BG: С какими объектами в Петербурге и Ленобласти парк будет конкурировать за резидентов?

В. В.: Конкурировать, конечно, будет. Нам нравится и, кажется, что хорошо развивается парк в Горелово, который ЮИТ создает. Они близки нам по своей идеологии, и мы похожи с точки зрения логики построения проектов. Нам нравится открытая позиция по отношению к резидентам. Но мы надеемся здесь лучше выглядеть по стоимости. Есть и в области ряд заявленных парков. Но, честно говоря, пока конкуренцию нам составляют не индустриальные парки, а пока еще не заполненные складские помещения, которые сегодня перепрофилируются под промышленные объекты. Это отчасти оттягивает спрос для тех, кому «кровь из носа» нужно через год уже выпускать продукцию.

BG: Определена ли ценовая политика объекта?

В. В.: В основном ценовая политика сформирована. Мы говорим, что мы не продаем землю. Мы продаем место в современном индустриальном парке. Да, на данный момент он только начинает застраиваться, но к моменту закрытия сделки он будет иметь все необходимые атрибуты, которые в дальнейшем будут добавляться, наращиваться. Поэтому ценообразование базируется на земле, но продается пакет, который включает землю, все инженерные коммуникации, инженерные нагрузки, а также наличие единой управляющей компании, которая будет обеспечивать эксплуатацию всех инженерных сетей, транспортной инфраструктуры, охрану по внешнему



АЛЕКСАНДР КОРОТКОВ

периметру. В будущем, когда мы приступим ко второй очереди проекта, будет построен многофункциональный центр, там можно будет взять в аренду офисы, переговорные комнаты и получить в целом весь комплекс услуг для полноценной жизни компании в парке (отделения банка, страховой компании, почтовое отделение, поликлиника, аптека, кафе и тому подобное).

BG: В вашей презентации проекта говорится о том, что вы готовы «предложить резидентам минимально возможную стоимость земли и минимальные ставки тарифов на подключение к инженерным сетям». Удалось ли вам обеспечить эти возможности и за счет чего? Насколько цена земли и подключения ниже среднерыночных?

В. В.: Мое глубокое убеждение, что сегодня рынка все еще нет, так как все проекты очень разнородны и нет четко сопоставимых индустриальных парков. Не зря Ассоциация индустриальных парков России сейчас предприняла попытку попробовать сделать классификацию для того, чтобы можно было задать такие стандарты. После чего можно будет говорить о каких-то ценовых параметрах. Наш основной параметр базируется на стоимости земли в 40 евро за квадратный метр. Дальше вопрос переговорного процесса — процент возмещения затрат на инженерную подготовку, уровень рассрочки и прочее.

BG: Какие существуют налоговые преференции и за счет чего вы предлагаете их резидентам?

В. В.: Безусловно, не мы их обеспечим. Сегодня существует понятный публичный механизм их получения — надо соответствовать требованиям стратегического инвестиционного проекта города. Мы готовы со своей стороны оказывать некое содействие в большей степени обучающего характера, готовы рассказывать об этом.

BG: Какова общая стоимость проекта?

В. В.: Наши инвестиции — без учета стоимости земли — в пределах 2 млрд рублей. Эти средства будут вложены банком с 2008-го и по 2015 год, когда мы хотели бы видеть индустриальный парк полностью заселенным.

BG: В каком объеме банки группы ВТБ готовы финансировать проекты строительства промышленных предприятий в Марьино?

В. В.: Одна из задач банка — формировать кредитный портфель с хорошими заемщиками. И если приходят хорошие промышленные компании с предложением проектного финансирования, то, я думаю, банк готов рассматривать каждого в отдельности.

BG: В какой стадии проект строительства универсального производственного здания для сдачи в аренду? Какую он займет площадь? Сколько потребует инвестиций и чьи это будут средства?

В. В.: Этот проект в стадии идеи. Есть хорошая с точки зрения доступности территория со всеми инженерными коммуникациями внутри, со всем организованным сервисом и возможностью в кратчайшие сроки прийти и заключить договор аренды и начинать работать. И есть ощущение, что малый бизнес будет готов к такому продукту. Это ощущение должно перерасти в уверенность, желательно подкрепленную какими-то предварительными документами. Мы серьезно над этим сейчас думаем, изучаем рынок, начинаем изучать типовые проекты. Возможно, для реализации этого проекта мы пригласим соинвестора. Скорее всего, мы будем начинать с небольшого объема. Это будет помещение не более 5 тыс. кв. м. Как только мы наберем предварительно «критическую массу» спроса, то мы приступим к проекту достаточно быстро.

BG: После кризиса вы пересматривали концепцию развития промышленной территории и в итоге выбрали форму индустриального парка. Почему именно эту форму? Есть ли принципиальные отличия индустриального парка от технопарка?

В. В.: Принципиальное отличие, конечно, есть. В первую очередь, это масштабы

и профиль резидентов. Индустриальный парк предполагает на крупной территории размещение отдельно стоящих независимых крупных и средних производств. Кроме того, как правило, эти предприятия размещаются в парке с учетом перспективы развития, то есть резервируют некую зону под расширение производства в зависимости от успеха на рынке. Как следствие — требования в инженерной инфраструктуре, мощностях выше, чем у технопарка. Технопарк — это некие универсальные площади, которые сочетают в себе офисные помещения, небольшие опытные производственные помещения, складские помещения. Они позволяют удобно и компактно располагаться малым предприятиям не только производственного характера, но и инновационного. Это все в одном месте, удобно с точки зрения внутренней логистики. Мы выбор сделали в пользу индустриального парка в первую очередь в силу масштабов и анализа инженерных возможностей для развития этой территории.

BG: Существует ли специализация вашего индустриального парка или есть ограничения относительно отраслей и типов производства (по вредности) для размещения в парке?

В. В.: Мы здесь ограничены законодательством. Наша зона относится к так называемой зоне Т5. Здесь могут размещаться производства многих отраслей, но в этот перечень не попадают пищевое производство и часть фармацевтики. Все остальное возможно для размещения на этой территории с еще одним ограничением — предприятия должны соответствовать четвертому и пятому классу опасности.

BG: Компании каких отраслей интересуются размещением в вашем парке?

В. В.: Машиностроение у нас уже представлено. Интересуются и представители легкой промышленности, деревообработки. У нас было много представителей металлообработки. В свое время было много пищевиков, которым, к сожалению, мы не смогли предложить место.

BG: На какое число резидентов вы ориентируетесь?

В. В.: Все очень условно. Вот, на 40 га разместилось три предприятия, до этого на этой части планировалось разместить 18 компаний. Мы сделали для себя некое максимальное зонирование, согласно которому мы можем разместить до 50 участников. Сегодня это количество сократилось максимально до 30. ■

ДОРОГИЕ R&D

НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО ПРАВИТЕЛЬСТВО РОССИИ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ НАЗАД ВЗЯЛО КУРС НА МОДЕРНИЗАЦИЮ ПРОИЗВОДСТВА И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ, РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ, ПО ДАННЫМ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ, ПО-ПРЕЖНЕМУ НАПРАВЛЯЮТ НА ЭТИ ЦЕЛИ НИЧТОЖНО МАЛУЮ ДОЛЮ ОТ СВОЕЙ ВЫРУЧКИ. ЛИДЕРОМ ПО ВЛОЖЕНИЯМ В ЭТО НАПРАВЛЕНИЕ В РОССИИ ЯВЛЯЕТСЯ «ГАЗПРОМ». СРЕДИ КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ НЕ МОГУТ СЕБЕ ПОЗВОЛИТЬ ИГНОРИРОВАТЬ R&D, ПРЕДСТАВИТЕЛИ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ И ВЫСОКОКОНКУРЕНТНЫХ ОТРАСЛЕЙ — ФАРМАЦЕВТИКА, IT, ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК, АВТОПРОМ. ИРИНА БЫЧИНА

По данным Минэкономразвития России, восприимчивость бизнеса к инновациям технологического характера остается низкой. «Расходы российских компаний на НИОКР (в процентах к ВВП) значительно ниже и чем в странах — инновационных лидерах, и чем в странах „второго эшелона“, и составляют 1,04 процента в России по сравнению с 2,5–4,5 процента в среднем в странах — инновационных лидерах и 1,5–2,5 процента в странах „второго эшелона“, — говорится в докладе ведомства. Российские компании тратят на инновации значительно меньше своих зарубежных конкурентов в соответствующих секторах. В рейтинге 1000 крупнейших компаний, осуществляющих исследования и разработки, представлены только три российские компании. Это «Газпром» (108-е место по абсолютному объему затрат на исследования и разработки, доля затрат на них в выручке — 0,6%), АвтоВАЗ (758-е место, 0,8%), ОАО

«Ситроникс» (868-е место, 2,6%). Для сравнения, доля расходов на исследования и разработки в бюджетах компаний-лидеров мировой автомобильной индустрии более чем в шесть раз выше, чем у российского автопроизводителя: у General Motors (2-е место в рейтинге по объему затрат на исследования и разработки) она составляет 4,4% от выручки, у Toyota (4-е место в рейтинге) — 3,9%. Для ведущих мировых телекоммуникационных компаний соответствующий показатель в десять раз выше, чем у российского лидера: так, у компании Qualcomm (США, 43-е место в рейтинге) он составляет 20,6% от выручки.

Владимир Княгинин, директор Центра стратегических разработок «Северо-Запад», считает, что ситуация в Петербурге чуть лучше, чем по стране в целом, но только за счет эффекта большого города и гиперконцентрации компаний, вузов и НИИ на его территории. «Петербург

предпринимает усилия для повышения доли инновационной продукции в экономике города. Например, в сфере автомобилестроения — ведется напряженная работа по тому, чтобы здесь размещали дизайн-центры, центры проектирования и исследовательские центры. Значительные усилия связаны с работой ОЭЗ технико-внедренческого типа, с локализацией в Петербурге секторов имеющих высокую добавленную стоимость именно в НИРах и НИОКРах, это, прежде всего, фармацевтический и биотехнологический кластер, поддержка IT», — говорит он. Действительно, губернатор города Валентина Матвиенко довольно часто во время подписания соглашений с крупными инвесторами в различных отраслях, а также во время церемоний закладки первого камня в новое предприятие высказывает пожелание, чтобы компании занимались в Петербурге не только производством, но и развивали бы исследо-

вательскую и внедренческую деятельность, давая рынку новые конкурентные продукты. Например, во время церемонии начала строительства фармацевтического завода швейцарской компании Novartis в середине июня губернатор сообщила, что городу не нужен «фасовочный цех», дав понять, что компании необходимо на петербургской площадке заняться разработками.

Генеральный директор компании «Герофарм» Петр Родионов говорит, что развитие R&D-направления — одно из основных условий успешной и эффективной работы компании на современном фармацевтическом рынке, а также одно из требований сбалансированного развития любого развитого государства. «Последние 20 лет в нашей стране развитию R&D-направления в фармацевтике не уделялось должного внимания, что в итоге привело к высокой степени зависимости страны от импортных лекарственных препаратов. → 30

Семья Аршавиных выбирает клинику «Скандинавия»

www.avaclinic.ru



**КЛИНИКА
«СКАНДИНАВИЯ»**

9 отделений
во всех районах
города

**Весь спектр
медицинских услуг**

600-77-77

УЗИ Родильное отделение Центр аптека КОСМЕТОЛОГИЯ Стоматология
 экспертного класса Центр коррекции зрения Сеть районных отделений лечения головной боли МРТ Центр детского развития Эстетическая хирургия Центр коррекции веса Центр
 Урология Центр неврологии и реабилитации ОНКОПРОФИЛАКТИКА и реабилитации Хирургический стационар и остановок дыхания
 Круглосуточный травмпункт гинекология педиатрия ПОЛИКЛИНИКА

НАШИ СПЕЦИАЛИСТЫ ПРОКОНСУЛЬТИРУЮТ ВАС О ВОЗМОЖНЫХ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯХ

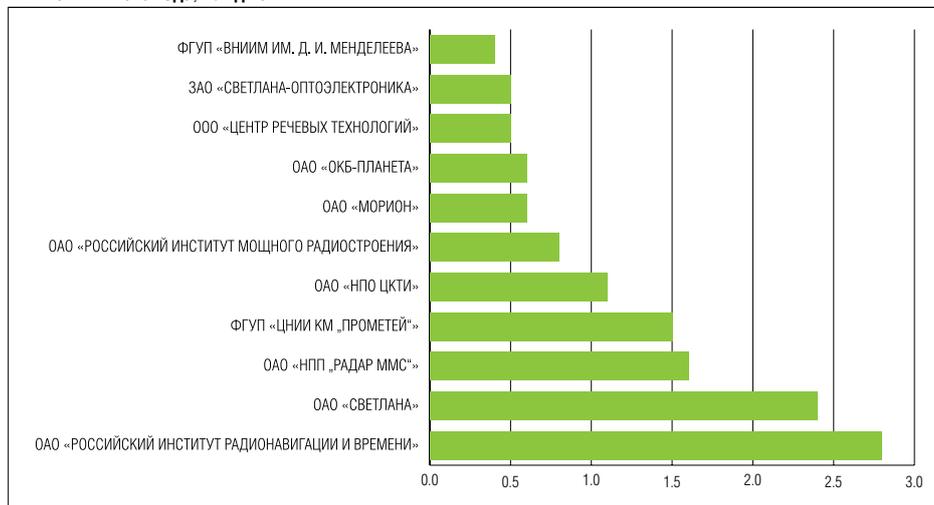
29 → И сегодня стратегия „Фарма-2020“ ставит перед отраслью такую важную задачу, как увеличение доли отечественной продукции на российском рынке до 50 процентов за счет препаратов-дженериков и оригинальных препаратов», — поясняет он. По словам Петра Родионова, в настоящее время ежегодные инвестиции в научно-исследовательскую деятельность компании составляют порядка 10% от оборота. И в ближайшие годы компания намерена увеличить этот показатель до 15%. «Наиболее сложная и затратная задача в фармацевтике — разработка оригинальных препаратов, — рассказывает он. — От начала разработки новой молекулы до начала продаж может пройти до десяти лет. При этом, как правило, лишь 10 процентов из всех разработок становятся успешными. И в конечном счете именно эти 10 процентов окулают все затраты, в том числе те, которые приводили к отрицательным результатам».

Владимир Княгинин отмечает: «Крупные компании, за исключением процессинговых, тратят на НИРы и НИОКРы от 1 до 1,5 процента совокупной выручки. Если объем вложений достигает 3 процентов, его уже можно считать высоким. Понятно, что в зависимости от отрасли эти цифры меняются. В высокотехнологичных отраслях эти затраты могут составлять до 7 процентов и выше. Например, у компаний сферы интернет-услуг удельное отношение НИРов и НИОКРов очень большое. Лидеры укладываются в интервал от 5 до 10 процентов, но средний уровень составляет от 1 до 1,5 процента». К высокотехнологичным отраслям также относятся разработчики программного обеспечения. По словам Сергея Кузнецова, руководителя исследовательского отдела

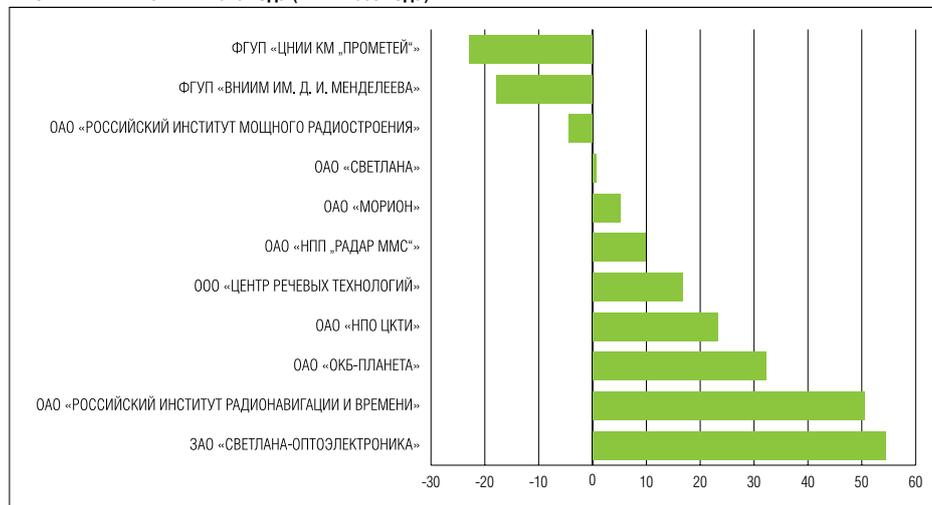


ПО РАСХОДАМ НА НИОКР РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ НЕ ВХОДЯТ ДАЖЕ В ГРУППУ СТРАН «ВТОРОГО ЭШЕЛОНА»

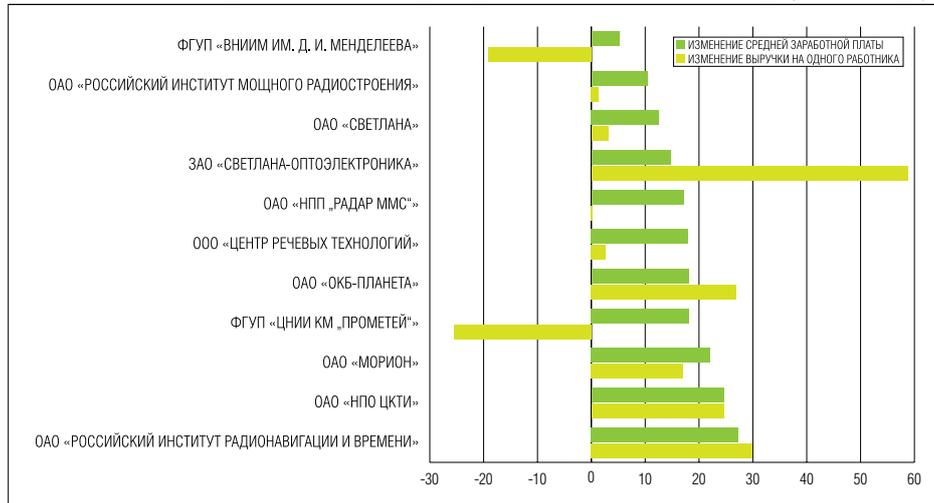
ВЫРУЧКА В 2010 ГОДУ, МЛРД РУБ.



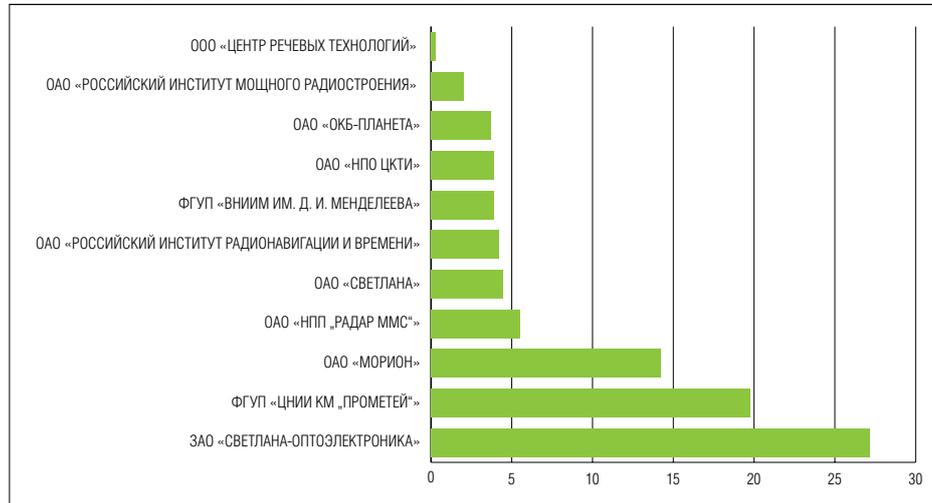
ИЗМЕНЕНИЕ ВЫРУЧКИ В 2010 ГОДУ (В % К 2009 ГОДУ)



ИЗМЕНЕНИЕ ВЫРУЧКИ НА ОДНОГО РАБОТНИКА И СРЕДНЕЙ ГОДОВОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В 2010 ГОДУ (В % К 2009 ГОДУ)



ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ВЫРУЧКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В 2010 ГОДУ, %



компания «Рексофт», стандартная цифра вложений в R&D для компаний, занимающихся разработкой готовых программных продуктов, — это 15–20% от оборота компании. «В нашем случае R&D — это неотъемлемая часть нашей работы. Значительная часть программных комплексов, разрабатываемых нами, — это уникальные решения, создание которых невозможно без предварительных исследований. В значительном количестве случаев мы, так сказать, зарабатываем на том, что беремся за задачи, способ решения которых на момент начала проекта неизвестен, — делится Сергей Кузнецов. — Самый затратным и одновременно самым стратегически важным направлением являются, безусловно, фундаментальные исследования». По его словам, если говорить о продуктовых IT-компаниях, то в них отсутствие затрат на исследования будет равнозначно утрате конкурентоспособности. «Что будет, если в нашей компании исчезнет research & development? Мы умрем», — заключает Сергей Кузнецов.

Владимир Княгинин отмечает: «По данным Еврокомиссии, по удельному весу вложений в R&D в мире лидируют фарма-

цевитические компании, биотех, аэрокосмический сектор, существенная часть тех, кто занимается информационными технологиями, компьютерами и компьютерной техникой, электроникой, радиоэлектроникой, химические компании. При этом по объемным показателям вложений третье место держит автомобилестроение, хотя эта отрасль скорее рассматривается как среднетехнологичная».

Шинное производство находится на стыке производства автокомпонентов и химической промышленности. «Автомобильная шина сегодня — это инновационный, высокотехнологичный продукт, в создании которого принимают участие огромное количество специалистов высокого уровня, постоянно внедряются новые технологии и инновационные решения, — говорит Теппо Хуовила, вице-президент концерна Nokian Tyres по качеству. — В каждой новой нашей модели минимум 3–4 инновационных решения». Инвестиции компании в R&D от объема продаж в 2010 году составили 1,2%, в 2009 году — 1,5%, в 2008 году — 1,2%. Примерно такие же показатели характерны и для шинной отрасли в целом, говорит Теппо Хуовила.

Группа «Илим» направляет на исследования и разработки ежегодно гораздо меньше принятых в мире 5% от выручки, в компании это объясняют тем, что она не является высокотехнологичным производством. «Сейчас мы прорабатываем два-три перспективных, на наш взгляд, проекта. Одно из них — выработка целлюлозы из лиственницы. О двух других мы пока не можем говорить», — рассказывает управляющий директор по технологиям и техническому обслуживанию производства группы «Илим» Сергей Пондарь. Суть проекта заключается в получении из древесины лиственницы нового сорта целлюлозы с повышенными впитывающими характеристиками. Проект по переработке лиственницы реализуется на условиях софинансирования: компания вкладывает 150 млн рублей, такую же сумму дает государство.

Традиционно не могут не заниматься исследованиями и разработками компании, работающие на потребительском рынке, так как требования к качеству и другим характеристикам различных потребительских товаров у населения растут. Генеральный директор ТД «Хортица» в России

Сергей Величко говорит, что отдельной статьи расходов или отдела, который бы занимался только R&D, в компании нет. «Данные работы ведутся всеми департаментами нашей компании. Так, маркетинг и отдел качества — это основа идей для наших брендов. Здесь рождаются новые продукты и виды упаковки, разрабатываются проекты внедрения передовых технологий и модернизации производства. У нас есть правило: раз в 1–2 года выводить какой-то продукт из линейки и вводить новый. Мы прислушиваемся к мнению и вкусу потребителя и постоянно анализируем рынок и его потребности». Затраты на эти цели компании находятся примерно на уровне 0,5% от годового оборота компании. «В прошлом году мы вывели на рынок уникальный в своем роде продукт — водку на структурированной воде. Компания почти три года потратила на создание технологии структурированной воды. Это продукт и высоких технологий и высоких затрат, что никем не было ранее исследовано», — говорит Сергей Величко. ■

Расчеты показателей производились специалистами «БДО Юникон Северо-Запад».

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ (ПРОДАЖ), %

| КОМПАНИЯ | 2010 ГОД | 2009 ГОД | 2008 ГОД | 2007 ГОД |
|--|----------|----------|----------|----------|
| ООО «ЦЕНТР РЕЧЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ» | 15,1 | 18,2 | 15,8 | 18,6 |
| ОАО «ОКБ-ПЛАНЕТА» | 14,7 | 8,6 | 3,9 | 8,2 |
| ОАО «МОРИОН» | 13,5 | 13,0 | 14,3 | 11,9 |
| ОАО «СВЕТЛАНА» | 10,1 | 13,0 | 11,1 | 22,1 |
| ФГУП «ВНИИМ ИМ. Д. И. МЕНДЕЛЕЕВА» | 7,7 | 6,9 | 7,6 | 6,8 |
| ОАО «НПО ЦКТИ» | 5,4 | 4,8 | 5,6 | 6,1 |
| ОАО «НПП „РАДАР ММС“» | 4,6 | 0,9 | -3,0 | 2,1 |
| ЗАО «СВЕТЛАНА-ОПТОЭЛЕКТРОНИКА» | 2,2 | -18,1 | 0,0 | 1,6 |
| ОАО «РОССИЙСКИЙ ИНСТИТУТ РАДИОНАВИГАЦИИ И ВРЕМЕНИ» | 2,0 | 2,9 | 3,5 | 3,1 |
| ФГУП «ЦНИИ КМ „ПРОМЕТЕЙ“» | 1,4 | 5,0 | 1,1 | 2,2 |
| ОАО «РОССИЙСКИЙ ИНСТИТУТ МОЩНОГО РАДИОСТРОЕНИЯ» | 1,4 | 3,3 | 3,8 | 2,5 |

ИЗМЕНЕНИЕ ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА И СРЕДНЕСПИСОЧНОЙ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА В 2010 ГОДУ (В % К 2009 ГОДУ)

| КОМПАНИЯ | ФОТ | ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА |
|--|------|-----------------------|
| ОАО «РОССИЙСКИЙ ИНСТИТУТ РАДИОНАВИГАЦИИ И ВРЕМЕНИ» | 47,5 | 15,8 |
| ООО «ЦЕНТР РЕЧЕВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ» | 34,2 | 13,7 |
| ОАО «НПП „РАДАР ММС“» | 28,4 | 9,6 |
| ОАО «НПО ЦКТИ» | 23,2 | -1,1 |
| ОАО «ОКБ-ПЛАНЕТА» | 23,1 | 4,2 |
| ФГУП «ЦНИИ КМ „ПРОМЕТЕЙ“» | 22,4 | 3,6 |
| ЗАО «СВЕТЛАНА-ОПТОЭЛЕКТРОНИКА» | 11,5 | -2,8 |
| ОАО «СВЕТЛАНА» | 9,8 | -2,4 |
| ОАО «МОРИОН» | 9,7 | -10,2 |
| ФГУП «ВНИИМ ИМ. Д. И. МЕНДЕЛЕЕВА» | 6,8 | 1,5 |
| ОАО «РОССИЙСКИЙ ИНСТИТУТ МОЩНОГО РАДИОСТРОЕНИЯ» | 4,1 | -5,7 |

ULTRA ВСЁ ВКЛЮЧЕНО!

за **1699** РУБ / МЕС

Безлимитный тариф ULTRA

Звоните 8 800 250 05 05

и мы бесплатно доставим тариф по удобному для Вас адресу

на шаг вперед

КРАСИВЫЙ НОМЕР

БЕЗЛИМИТНЫЕ ЗВОНКИ

БЕЗЛИМИТНЫЙ ИНТЕРНЕТ

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ СЕРВИС

ОТСУТСТВИЕ ПЛАТЫ ЗА РОУМИНГ ПО РОССИИ

ULTRA=Ультра. В ежемесячную плату 1699 руб/мес включены безлимитные вызовы абонентам МТС Вашего региона, безлимитный Интернет с телефона (опция «БИТ Ultra»), 4000 минут вызовов на номера всех операторов связи Вашего региона, а также МТС России при нахождении на всей территории РФ с подключенной бесплатной опцией «Единая страна» (опция включена в первоначальный пакет). Цена указана с НДС с учетом скидки 15% по программе «Скидки постоянным клиентам». Подробнее о тарифе на сайте www.spb.mts.ru

РОСТ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

ПЕТЕРБУРГСКОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ ПО ИТОГАМ 2010 ГОДА НЕ СТАЛО ПОЛНОЦЕННЫМ ЛИДЕРОМ ГОРОДСКОЙ ЭКОНОМИКИ, НО И НЕ ОСТАЛОСЬ СРЕДИ АУТСАЙДЕРОВ. ПРИ ЭТОМ НОВАЯ ОТРАСЛЬ — АВТОМОБИЛЬНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ — ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ГОДА ПОКАЗАЛА ЛУЧШУЮ ДИНАМИКУ ПРОИЗВОДСТВА.

ДЕНИС ГАВРИЛОВ

Индекс промышленного производства в машиностроении в прошлом году в целом показал положительную динамику, превосходя по некоторым направлениям общий показатель ИПП в Петербурге. Только в производстве машин и оборудования он оказался ниже городского (102,8% против 108,9%). В производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования индекс составил 111,8%, а в производстве транспортных средств и оборудования — 240%. Худший из трех индексов — производство машин и оборудования — опередил такие отрасли, как производство пищевых продуктов, кокса, электроэнергии и целлюлозно-бумажное производство.

По объемам отгруженной продукции петербургское машиностроение, наоборот, входит в лидирующую группу. Так, в производстве транспортных средств этот показатель вырос в 1,8 раза, в электрооборудовании он составил 126,3%, в производстве машин и оборудования — 125,5%. Выше показателя отгрузки в производстве транспортных средств только темпы роста в добыче полезных ископаемых. Другие два направления петербургского машиностроения по этому показателю превос-

ходят только темпы роста отгруженной продукции в производстве кокса и нефтепродуктов и в обработке древесины.

Одним из ключевых факторов роста индекса производства в машиностроительном комплексе в целом по стране эксперты «РИА-Аналитика» считают бюджетные инвестиции и продолжение инфраструктурных проектов, для нужд которых поставляется продукция машиностроения. Для Петербурга эти тенденции также характерны, но не в полной мере.

Несмотря на то, что показатели производства в машиностроении в Петербурге выявили существенный рост, в целом на территории Северо-Запада город не является лидером, хотя в отдельных отраслях он превосходит другие регионы. Например, Калининградская область по общему индексу промышленного производства и по индексу в обрабатывающих производствах занимает лидирующие позиции во всем Северо-Западном федеральном округе, но темпы роста производства автомобилей у нее меньше, чем в Петербурге (2,8 раза против 3,5 раза). Более высокие показатели ИПП по итогам прошлого года, помимо Калининградской области (131,2%), отмечены в Псковской (117,4%),

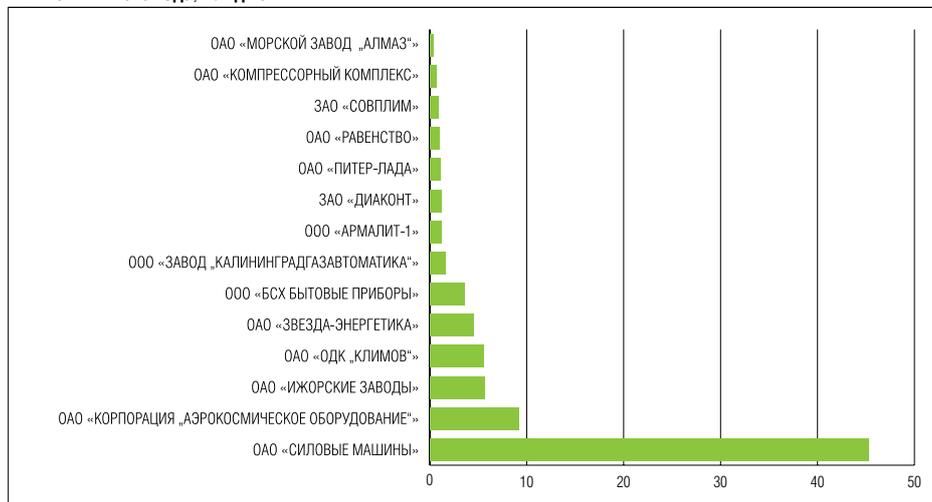
Ленинградской (114,8%), Вологодской (111%), Новгородской (110,5%) областях и Республике Карелия (110,4%). Эти же регионы, а также Архангельская область, опережают Санкт-Петербург и в индексе среди обрабатывающих производств.

ТРИ КИТА АВТОПРОМА ИПП транспортных средств и оборудования превзошел на 100 пунктов следующий за ним — добычу полезных ископаемых. Столь существенный отрыв во многом был обусловлен ростом производства автомобилей на трех петербургских заводах — General Motors, Nissan и Toyota (завод Hyundai начал промышленное производство в январе нынешнего года). Всего в прошлом году в городе было собрано 69 400 автомобилей, против 19 900 годом ранее. Рост производства более чем в три раза выглядел впечатляющим и на фоне общероссийского показателя в автопроме, который повысился «всего» в два раза. И если российский показатель поднялся за счет действия программы утилизации автомобилей, то петербургский, в силу специфики производимого модельного ряда, увеличился благодаря другим причинам. В прошлом году были запу-

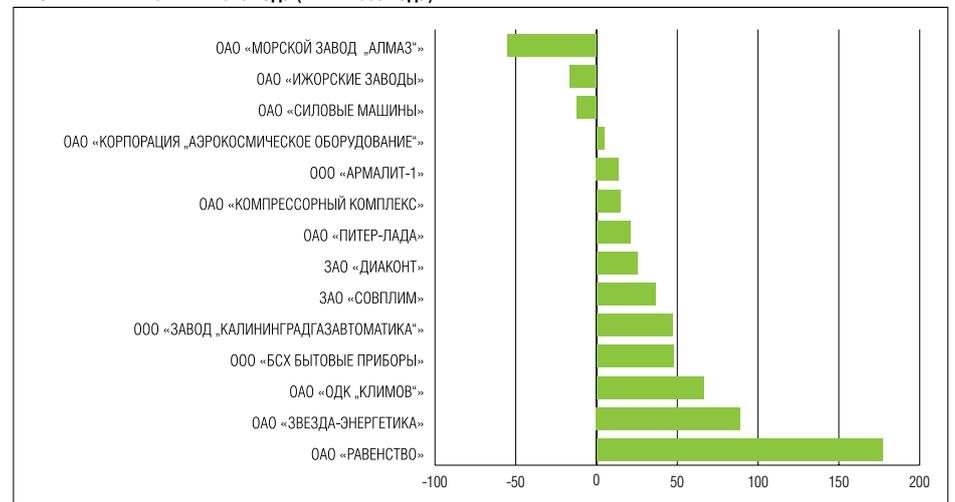
щены вторые смены на заводах Nissan и General Motors, а также стартовало производство модели Opel Astra на GM. Именно эти факторы позволили двум предприятиям увеличить объемы производства. По словам директора по производству GM в России Ромуальда Рытвински, в прошлом году завод выпустил 28 840 автомобилей. Это стало лучшим показателем среди всех трех автомобильных предприятий в городе — с конвейера Nissan, по данным пресс-службы компании, сошло 24,5 тыс. автомобилей, около 16 тыс. машин произвела Toyota. Рост объемов производства петербургского автопрома не остановился и в начале 2011 года. Уже за первые пять месяцев был превзойден общий показатель всего прошлого года.

Также на высокий индекс производства транспортных средств и оборудования в Петербурге оказали влияние судостроительные предприятия города. ОАО «Балтийский завод» летом прошлого года спустило на воду первый энергоблок плывучей атомной электростанции «Академик Ломоносов». На торжественной церемонии, приуроченной к этому событию, глава ГК «Росатом» Сергей Кириенко отметил, что стоимость первого блока составила

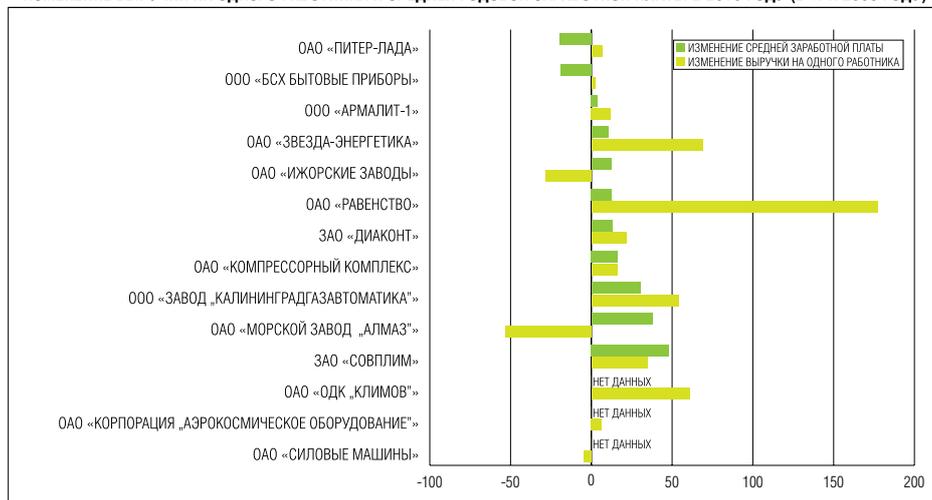
ВЫРУЧКА В 2010 ГОДУ, МЛРД РУБ.



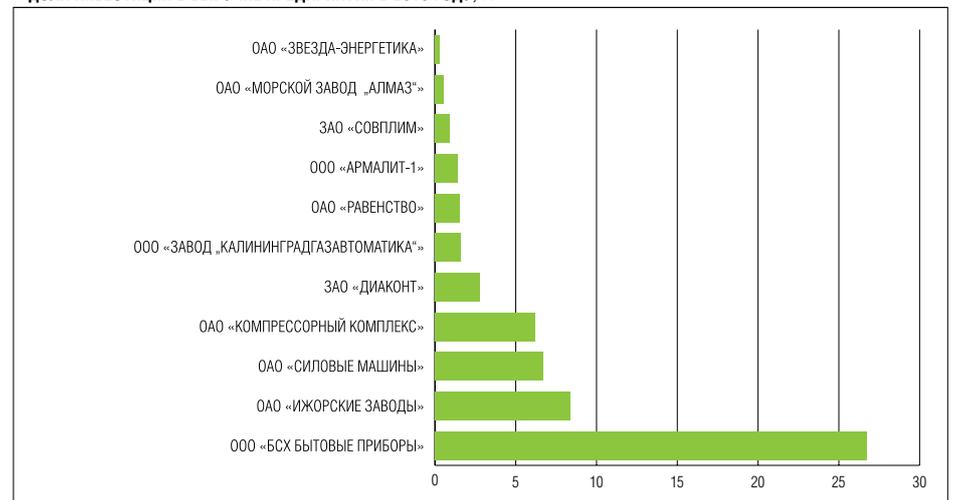
ИЗМЕНЕНИЕ ВЫРУЧКИ В 2010 ГОДУ (В % К 2009 ГОДУ)



ИЗМЕНЕНИЕ ВЫРУЧКИ НА ОДНОГО РАБОТНИКА И СРЕДНЕЙ ГОДОВОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В 2010 ГОДУ (В % К 2009 ГОДУ)



ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ВЫРУЧКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В 2010 ГОДУ, %



16,5 млрд рублей. «Адмиралтейские верфи» осенью передали танкер усиленного ледового класса «Кирилл Лавров» ОАО «Совкомфлот», кроме того, предприятие произвело два танкера ледового класса на экспорт — в Кипр. При этом, согласно данным Министерства промышленности и торговли РФ, объем производства для внутреннего рынка на «Адмиралтейских верфях» в 2010 году упал на 72,4%.

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ОРИЕНТИР Индекс производства машин и оборудования в Петербурге в 2010 году существенно превзошел показатель 2009 года. Если в прошлом году по отношению к 2009 году он вырос на 2,8%, то в 2009 году по отношению к 2008-му было зафиксировано падение на 18%. При этом по итогам прошлого года показатель находится среди аутсайдеров. Уступает он и индексу производства машин и оборудования в целом по стране, который составил в 2010 году 112,2%. Несмотря на довольно средний показатель, петербургские компании в этом секторе обозначили уверенную положительную динамику, или признаки восстановления роста после кризиса. По сравнению с автомобильной промышленностью, здесь довольно существенные объемы произведенной продукции поставятся в государственные компании или для нужд инфраструктурных проектов.

По данным пресс-службы ОАО «Кировский завод», в прошлом году ЗАО «Петербургский тракторный завод» (дочка группы компаний) произвело 405 единиц техники, что на 23% меньше объемов 2009 года. Наиболее существенно на деятельности ПТЗ сказалось уменьшение продаж сельхозтехники через ОАО «Росагролизинг». В 2010 году этот показатель составил 17 тракторов, или 12% от общего объема произведенной сельхозтехники. Тогда как всего начиная с 2001 года компания через систему «Росагролизинга» поставила более 1500 единиц техники, при этом объем поставок через госкомпанию за последние два года сократился в 15 раз. С другой стороны, в прошлом году ПТЗ существенно нарастил объемы экспорта своей продукции — в 2009 году за границу было продано 7 единиц техники, а в 2010 году — уже 50. Общий объем выручки компании в прошлом году упал на 8% — до 1769 млн рублей. Кроме «Росагролизинга», среди компаний-потребителей продукции «ПТЗ» выделяются представители нефтегазового сектора — «Газпром», «Роснефть», «Сургутнефтегаз», которым поставляется промышленная техника.

В общем объеме произведенной продукции ОАО «Армалит-1», по данным пресс-службы предприятия, на долю государственных компаний и учреждений в



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ВЫСОКАЯ ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ РОСТА ПЕТЕРБУРГСКОГО АВТОПРОМА ПО СРАВНЕНИЮ С ОБЩЕРОССИЙСКИМИ ОБУСЛОВЛЕНА КОНЦЕНТРАЦИЕЙ В ГОРОДЕ АВТОСБОРОЧНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

прошлом году пришлось порядка 90%. В 2009 году этот показатель составлял еще больше — 95%. В арматуростроительном направлении в компании выделяют такие проекты, как поставка изделий для плывучей атомной электростанции, произведенной Балтийским заводом, и модернизацию Варандейского нефтеотгрузочного терминала. Объем произведенной продукции в 2010 году у компании по сравнению с 2009 уменьшился на 19%. ОАО «Звезда-Энергетика» порядка 35% выпускаемой продукции поставляет в государственные корпорации. Согласно данным предприятия, в прошлом году основными заказчиками компании были представители нефтегазовой отрасли («Газпром», предприятия ОАО «Роснефть»), предприятия концерна «Росатом», а также региональные генерирующие компании.

Суммарная мощность произведенной компанией продукции увеличилась с 127,16 МВт в 2009 году до 163,93 МВт в минувшем.

«Росатом» — один из основных заказчиков в ОАО «Силловые машины». Концерн в прошлом году увеличил объем выпуска товарной продукции на 5% до 31,8 млрд рублей. Помимо «Росатома», крупнейшими заказчиками «Силловых машин» выступают ОАО «РусГидро», ЗАО «Атомстройэкспорт». Концерн ведет работу по контракту, заключенному с «Русгидро», на изготовление основного энергетического оборудования для восстановления Саяно-Шушенской ГЭС. В прошлом году, по информации пресс-службы «Силловых машин», было отгружено два гидрогенератора мощностью 640 МВт каждый, а также одна гидротурбина. Еще один крупный

проект концерна — участие в строительстве Богучанской ГЭС. Здесь за прошлый год «Силловые машины» отгрузили два гидрогенератора по 333 МВт каждый и четыре гидравлических турбины.

Уже в этом году на увеличении индекса производства машин и оборудования в Петербурге могут сказаться показатели не только крупного и среднего энергомашиностроения, но и таких отраслей, как производство бытовой техники. Летом прошлого года ООО «БСХ Бытовые Приборы» на своем предприятии в Стрельне открыло первую линию производства стиральных машин мощностью 100 тыс. приборов в год, а также вторую линию производства холодильников. ■

Расчеты показателей производились специалистами «БДО Юникон Северо-Запад».

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ (ПРОДАЖ), %

| КОМПАНИЯ | 2010 ГОД | 2009 ГОД | 2008 ГОД | 2007 ГОД |
|---|----------|----------|----------|----------|
| ОАО «СИЛОВЫЕ МАШИНЫ» | 14,4 | 11,6 | 3,1 | -17,6 |
| ЗАО «ДИАКОНТ» | 12,8 | 18,4 | 4,9 | 1,7 |
| ООО «БСХ БЫТОВЫЕ ПРИБОРЫ» | 10,0 | -3,7 | -36,5 | -195,7 |
| ОАО «ОДК „КЛИМОВ“» | 8,5 | 8,8 | 4,3 | 8,2 |
| ОАО «КОРПОРАЦИЯ „АЭРОКОСМИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ“» | 6,5 | 0,9 | 4,6 | 9,1 |
| ЗАО «СОВПЛИМ» | 5,7 | 5,2 | 10,5 | 11,1 |
| ООО «АРМАЛИТ-1» | 5,7 | 6,0 | 8,5 | Н/Д |
| ОАО «МОРСКОЙ ЗАВОД „АЛМАЗ“» | 5,2 | -3,2 | 0,5 | 0,4 |
| ОАО «ИЖОРСКИЕ ЗАВОДЫ» | 4,3 | 3,4 | 1,4 | -12,8 |
| ООО «ЗАВОД „КАЛИНИНГРАДГАЗАВТОМАТИКА“» | 3,1 | 1,4 | 4,0 | 6,9 |
| ОАО «ЗВЕЗДА-ЭНЕРГЕТИКА» | 2,6 | 0,9 | 1,1 | 1,0 |
| ОАО «РАВЕНСТВО» | 1,7 | 1,7 | 1,7 | 2,0 |
| ОАО «ПИТЕР-ЛАДА» | 1,4 | -3,4 | -0,8 | 0,2 |
| ОАО «КОМПРЕССОРНЫЙ КОМПЛЕКС» | 1,2 | 0,5 | 1,6 | 0,6 |

ИЗМЕНЕНИЕ ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА И СРЕДНЕСПИСОЧНОЙ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА В 2010 ГОДУ (В % К 2009 ГОДУ)

| КОМПАНИЯ | ФОТ | ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА |
|---|------|-----------------------|
| ЗАО «СОВПЛИМ» | 50,0 | 1,3 |
| ОАО «МОРСКОЙ ЗАВОД „АЛМАЗ“» | 33,3 | -3,2 |
| ОАО «ИЖОРСКИЕ ЗАВОДЫ» | 31,6 | 17,2 |
| ООО «ЗАВОД „КАЛИНИНГРАДГАЗАВТОМАТИКА“» | 24,3 | -4,7 |
| ОАО «ЗВЕЗДА-ЭНЕРГЕТИКА» | 23,4 | 11,8 |
| ООО «БСХ БЫТОВЫЕ ПРИБОРЫ» | 17,4 | 44,5 |
| ЗАО «ДИАКОНТ» | 15,9 | 2,7 |
| ОАО «КОМПРЕССОРНЫЙ КОМПЛЕКС» | 15,1 | -1,1 |
| ОАО «РАВЕНСТВО» | 12,5 | -0,1 |
| ООО «АРМАЛИТ-1» | 5,6 | 1,6 |
| ОАО «ПИТЕР-ЛАДА» | -9,2 | 13,2 |
| ОАО «ОДК „КЛИМОВ“» | Н/Д | 3,4 |
| ОАО «КОРПОРАЦИЯ „АЭРОКОСМИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ“» | Н/Д | -1,7 |
| ОАО «СИЛОВЫЕ МАШИНЫ» | Н/Д | -8,4 |

СТРОИТЕЛИ РАЗДЕЛИЛИСЬ НА ПОБЕДИТЕЛЕЙ И ПРОИГРАВШИХ

по данным официальной статистики, обороты строительных организаций с начала этого года показали падение примерно на 20%. Однако многим компаниям, работающим, в том числе, на рынке генподряда, напротив, удалось существенно увеличить выручку и рентабельность, что повышает их шансы вырваться в лидеры рынка, который все еще находится в стадии формирования. МАРГАРИТА АРАНОВСКАЯ

2011 год начался для строительного рынка с падения — по данным Петростата, объем работ, выполненных по виду деятельности «строительство» за январь — апрель 2011 года, составил 71,8 млрд руб. — это примерно на 20% меньше, чем в 2010 году. И если февраль показал результаты, аналогичные прошлому году, то весеннее оживление оказалось гораздо менее продуктивным, чем годом ранее. Правда, представители бизнеса пока не паникуют. «Первая половина года обычно не является показательной, — считает Елена Нагинская, генеральный директор холдинга «Титан-2». — По большинству объектов идет стадия подписания контрактов, так что основные объемы добиваются к концу года, особенно с учетом сезонности отдельных видов работ».

Более половины всех работ — на 41,9 млрд руб. — пришлось на подрядные организации, что говорит о том, что петербургский рынок генподряда остается для строительных компаний одним



ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК ГЕНПОДРЯДА ОСТАЕТСЯ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ ОДНИМ ИЗ КРУПНЕЙШИХ ИСТОЧНИКОВ ДОХОДОВ

из крупнейших источников доходов. Особенно это касается госзаказов, а также заказов со стороны иностранных компаний. К примеру, по данным Петростата, за январь — апрель 2011 года более 40% всего жилого строительства приходилось на госорганизации, а еще около 30% — на компании с иностранным капиталом.

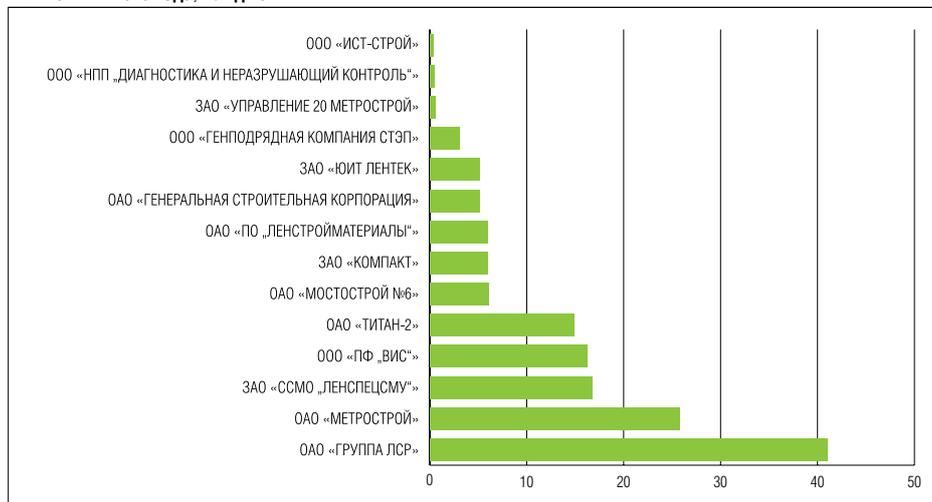
Представители подрядных организаций говорят, что на рынке, который с начала кризиса просел примерно на 30–40%, сейчас наметилась тенденция к восстановлению, хотя некоторые отмечают, что обороты компаний продолжают падать. Разница в оценках объясняется тем, что кризис серьезно ударил не по всем генподрядным компаниям: обороты одних упали, других — увеличились. «В первую очередь пострадали генподрядчики, которые до кризиса старались нарастить активы за счет приобретения техники, недвижимости, а также расширяли штат за счет найма большого количества сотрудников, — рассказывает Дмитрий Кунис, президент генподрядной компании STEP. — Часто активы приобретались в кредит, а обременение кредитами в условиях сократившегося спроса на услуги заставило некоторые компании уйти с рынка».

К примеру, из 14 компаний рейтинга строительной отрасли ВГ пять компаний показали снижение выручки, а девять —

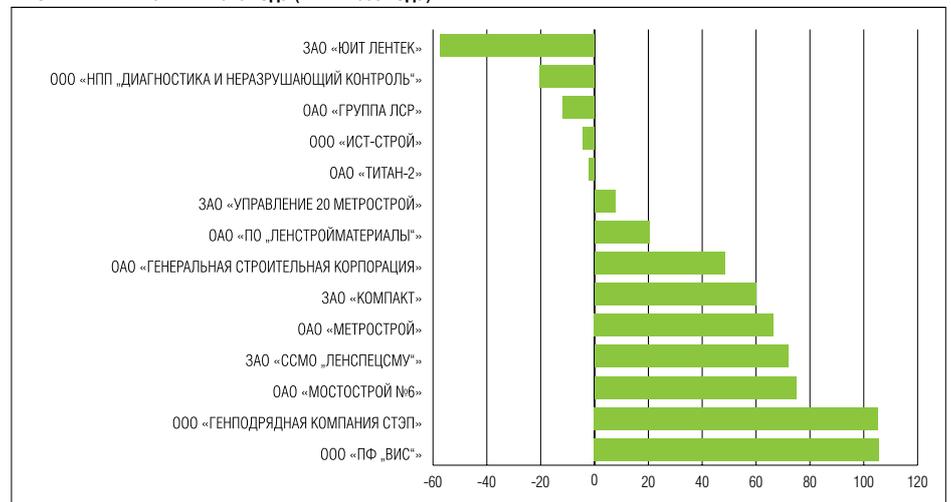
прирост. На первом месте по относительному приросту — ООО «ПФ „ВИС“» с ростом на 106% по сравнению с 2009 годом. В абсолютном выражении лидирует ОАО «Метрострой» с 10 318 млн рублей (увеличение на 66%). При этом ряд компаний сумели повысить эффективность, во многом за счет возросшей конкуренции среди субподрядчиков и получения лучших условий на выполнение строительных работ. Например, выросла рентабельность ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ» — в 2009 году эта компания занимала второе место по рентабельности продаж с показателем в 12,3%, а по итогам 2010 вышла на первое с 24,3%.

По словам участников рынка, во многом успех или неуспех компании в процессе кризиса зависел от выбранной стратегии и развития конкурентных преимуществ — рынок услуг генподряда находится в стадии формирования и еще не поделен. При этом из-за сокращения заказов на нем серьезно усилилась конкуренция.

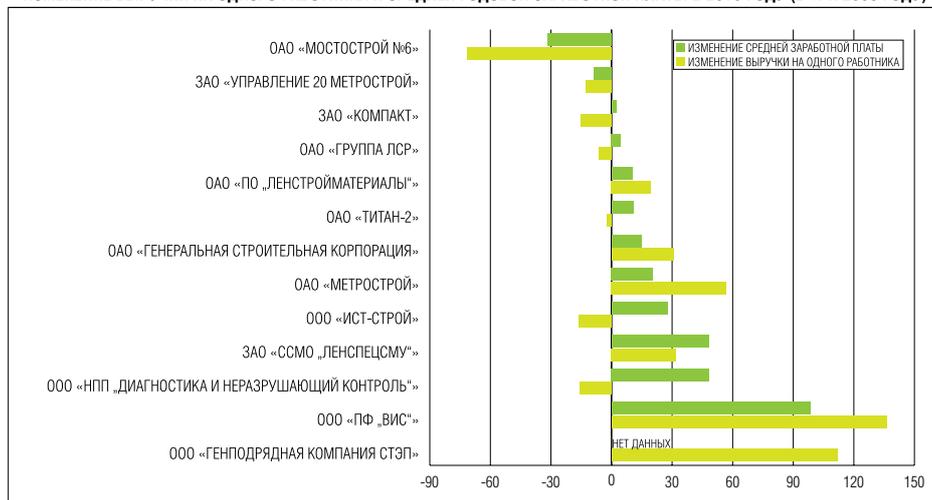
ВЫРУЧКА В 2010 ГОДУ, МЛРД РУБ.



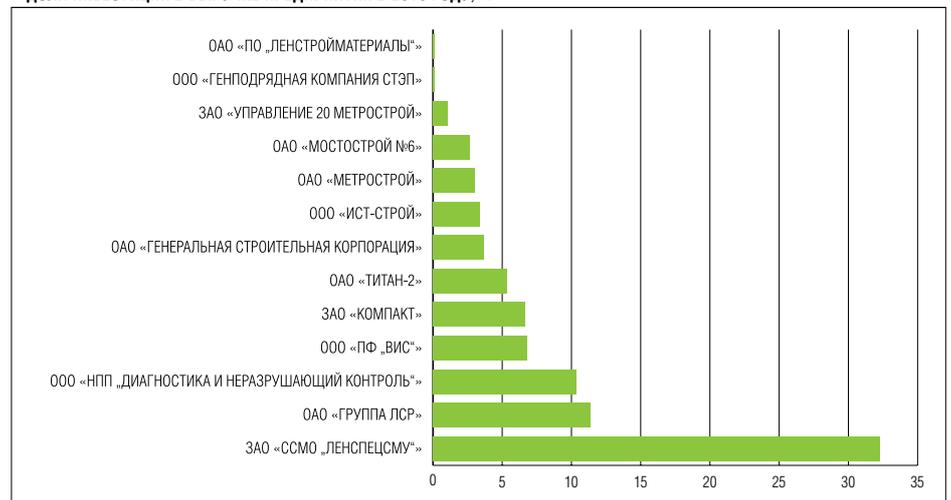
ИЗМЕНЕНИЕ ВЫРУЧКИ В 2010 ГОДУ (В % К 2009 ГОДУ)



ИЗМЕНЕНИЕ ВЫРУЧКИ НА ОДНОГО РАБОТНИКА И СРЕДНЕЙ ГОДОВОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В 2010 ГОДУ (В % К 2009 ГОДУ)



ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ВЫРУЧКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В 2010 ГОДУ, %



«Сегодня на рынке наблюдается процесс создания вертикально интегрированных холдингов, — говорит Светлана Смирнова, менеджер по маркетингу ООО «ИСТ-Строй». — Идет процесс укрупнения рынка, генподрядчики выходят в другие регионы».

Процесс сокращения игроков рынка генподряда и их укрупнение, особенно за счет своей материальной базы, по мнению экспертов, продолжится в ближайшие годы. «Для оптимизации издержек строительным компаниям выгоднее создавать свою собственную производственную базу, чтобы можно было регулировать цену материалов и не «сидеть на крючке» у поставщиков, которые всегда поднимают цены, — отмечает Елена Нагинская. — Ежегодно наша компания инвестирует до 20 процентов прибыли на развитие производственной базы, закупку новой современной техники, оборудования».

По словам других участников рынка, подрядчику со своей материальной базой часто отдается предпочтение, особенно

со стороны российских заказчиков, которые привыкли работать с трестами. На встречах такие потенциальные клиенты первым делом интересуются, какие материальные активы есть у компании.

В то же время некоторые игроки рынка сознательно отказались от стратегии наращивания активов, считая, что это делает компанию менее гибкой. Тем более что если брать модель, которая принята на западных рынках, то по ней генподрядная компания оказывает в первую очередь интеллектуальные услуги и не имеет собственной материальной базы для строительства. «Услуги по строительству или выполнению каких-либо отдельных работ выгоднее выбрать, проведя конкурс среди субподрядчиков, — считает Дмитрий Кунис. — На рынке есть примеры успешных вертикально интегрированных строительных компаний, но я уверен, что даже бизнес акционеров таких лидеров рынка, как ЛСР, был бы еще более успешным, если бы они разделили составляющие производства стройматериалов, девелопмента и строительства. Кроме того,

компаниям, не имеющим мощной материальной базы в Петербурге, проще выходить в регионы — не нужно перевозить туда строительную технику».

А регионы для многих сегодня являются важным фактором роста. Структура большинства генподрядных компаний позволяет им работать за пределами Петербурга, но многое зависит от специализации. В частности, генподрядчики, которые специализируются на строительстве инфраструктурных проектов или жилья в основном работают на петербургском рынке. Для них здесь заказов достаточно. Хотя есть и исключения, к примеру, компания «Возрождение» специально под свой проект дорожного строительства недавно запустила в Туркменистане новый асфальтобетонный завод стоимостью около \$2 млн.

При некоторых других видах специализаций выход в регионы или на московский рынок позволяет компании получить доступ к гораздо большему числу клиентов, чем у него было в Петербурге. По словам Дмитрия Куниса, основной офис

STEP по направлению реконструкции и отделки несколько лет назад переехал в Москву — там расположено большинство клиентов по этому направлению. Заказы на строительство промышленных предприятий поступают в основном из Подмосковья, Вологодской и Ленинградской областей. Горнодобывающие предприятия традиционно строятся на востоке страны, а агропромышленные — на юге России.

Что касается трудностей работы в регионах, то участники рынка отмечают, что рынки там могут быть не такими цивилизованными, как хотелось бы. Решения принимаются не так быстро, как в столицах, и отношения к срокам строительства иногда также не особо щепетильные. Часто приходится договариваться с петербургскими подрядчиками, чтобы они поехали вслед за генподрядчиком, так как качественных субподрядчиков найти не удается. Возникают и административные барьеры. ■

Расчеты показателей производились специалистами «БДО Юникон Северо-Запад».

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ (ПРОДАЖ), %

| КОМПАНИЯ | 2010 ГОД | 2009 ГОД | 2008 ГОД | 2007 ГОД |
|--|----------|----------|----------|----------|
| ЗАО «ССМО „ЛЕНСПЕЦСМУ“» | 24,3 | 12,3 | 3,0 | 35,9 |
| ООО «НПП „ДИАГНОСТИКА И НЕРАЗРУШАЮЩИЙ КОНТРОЛЬ“» | 15,4 | 1,5 | 2,7 | 2,5 |
| ООО «ИСТ-СТРОЙ» | 10,6 | 9,9 | Н/Д | 0,9 |
| ОАО «ТИТАН-2» | 10,4 | 8,6 | 11,8 | 11,5 |
| ЗАО «КОМПАКТ» | 5,3 | 7,1 | 6,7 | 7,2 |
| ОАО «ГРУППА ЛСР» | 4,3 | 13,6 | -18,3 | Н/Д |
| ОАО «ГЕНЕРАЛЬНАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ» | 4,1 | 4,9 | 4,8 | 2,0 |
| ООО «ПФ „ВИС“» | 2,9 | 2,6 | 1,3 | 1,2 |
| ОАО «МЕТРОСТРОЙ» | 2,1 | 3,1 | 3,4 | 3,6 |
| ОАО «МОСТОСТРОЙ №6» | 1,8 | 0,6 | 2,1 | 1,7 |
| ЗАО «УПРАВЛЕНИЕ 20 МЕТРОСТРОЙ» | 0,9 | 1,0 | 5,5 | 4,4 |
| ООО «ГЕНПОДРЯДНАЯ КОМПАНИЯ СТЭП» | 0,3 | 0,0 | 2,7 | 0,0 |
| ОАО «ПО „ЛЕНСТРОЙМАТЕРИАЛЫ“» | 0,1 | 0,7 | 6,6 | 6,4 |

ИЗМЕНЕНИЕ ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА И СРЕДНЕСПИСОЧНОЙ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА В 2010 ГОДУ (В % К 2009 ГОДУ)

| КОМПАНИЯ | ФОТ | ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА |
|--|-------|-----------------------|
| ОАО «МОСТОСТРОЙ №6» | 316,1 | 507,7 |
| ЗАО «ССМО „ЛЕНСПЕЦСМУ“» | 92,9 | 30,2 |
| ЗАО «КОМПАКТ» | 92,8 | 88,3 |
| ООО «ПФ „ВИС“» | 72,9 | -12,9 |
| ООО «ИСТ-СТРОЙ» | 45,5 | 13,8 |
| ООО «НПП „ДИАГНОСТИКА И НЕРАЗРУШАЮЩИЙ КОНТРОЛЬ“» | 40,0 | -5,7 |
| ОАО «ГЕНЕРАЛЬНАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ» | 30,4 | 13,5 |
| ОАО «МЕТРОСТРОЙ» | 27,9 | 6,1 |
| ЗАО «УПРАВЛЕНИЕ 20 МЕТРОСТРОЙ» | 12,5 | 23,3 |
| ОАО «ПО „ЛЕНСТРОЙМАТЕРИАЛЫ“» | 11,3 | 0,8 |
| ОАО «ТИТАН-2» | 10,8 | 0,1 |
| ОАО «ГРУППА ЛСР» | -1,7 | -6,0 |
| ООО «ГЕНПОДРЯДНАЯ КОМПАНИЯ СТЭП» | Н/Д | -3,2 |



В кафе или в парк?

Новый загородный проект,

где дома окружены деревьями, жители – комфортом, а жизнь не похожа на рутину обыкновенного коттеджного поселка.

Жизнь за городом должна не только привносить спокойствие и умиротворение, но и представлять качественно новый уровень проживания.

Вы любите пробежаться ранним утром среди деревьев? Прогуляться вечером среди цветущих растений и насладиться закатом? Провести время с детьми на пруду... В загородном коттеджном комплексе «Юкковское» обустроен настоящий «английский парк» и прогулочные зоны общей площадью 3 Га с искусственными водоемами, детскими и спортивными площадками.

Если Вы любите просматривать утреннюю прессу за чашечкой эспрессо с круассаном или дружеские встречи в веселой компании – для Вас на территории комплекса предусмотрено видовое кафе с собственной мини-пекарней. Открытая летняя терраса с видом на парк и пруд создаст возможность беззаботного отдыха.

Вне зависимости от возраста, интересов и образа жизни в «Юкковском» предусмотрен максимальный набор социальной инфраструктуры. Многочисленные спортивные объекты, детский центр и детские площадки, аптека и мини-маркет, парк и прогулочные зоны – всё это обеспечит будущих резидентов комплекса всем необходимым для полноценной жизни и отдыха.



Я могу выбирать

Приятного Вам выбора и добро пожаловать в «Юкковское»!

- 6 км от КАД и «Мега Парнас»
- 1-я очередь – 55 домовладений площадью от 10 до 20 соток с возможностью объединения
- Дома от 155 до 390 м² с вариантами планировок
- Центральный парк с искусственным водоемом и видовым кафе, специально спланированная и декорированная зона для прогулок
- Детский развивающий центр и детские площадки
- Крытый спортивный комплекс, теннисные корты, спортивные площадки
- Мини-маркет, аптека
- Центральное газо- и водоснабжение, электричество, локальная канализация
- Двухполосные, освещаемые внутрипоселковые дороги, тротуары

Стоимость домовладения – от 10,5 млн руб.

Подробности на сайтах www.ukkovskoe.ru или www.yukkovskoe.rf. Телефон отдела продаж: +7 812 777 99 00

УВЕРЕННЫЙ РОСТ

В ПРОШЛОМ ГОДУ ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ КОМПАНИИ РЕГИОНА ПОКАЗАЛИ ВЕСЬМА СУЩЕСТВЕННЫЙ РОСТ СВОЕГО БИЗНЕСА. ДВА КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯ СЕВЕРО-ЗАПАДА — ОАО «ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ГЕНЕРИРУЮЩАЯ КОМПАНИЯ №1» (ТГК-1) И ОАО «ЛЕНЭНЕРГО» СУМЕЛИ УВЕЛИЧИТЬ СВОЮ ВЫРУЧКУ НА 32 И 31% СООТВЕТСТВЕННО ПО СРАВНЕНИЮ С 2009 ГОДОМ. КЛЮЧЕВЫМ ДРАЙВЕРОМ РОСТА СТАЛА ВОЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ РЕГУЛЯТОРОВ, УСТАНОВЛИВАЮЩИХ ТАРИФЫ ДЛЯ ЭНЕРГОКОМПАНИЙ, И ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ. ИВАН ПЕТРОВ

Объем выручки энергетических компаний Северо-Запада в 2010 году заметно увеличился. Шесть компаний из восьми рассмотренных подросли на 16–32%, снижение выручки коснулось лишь двух подрядных предприятий: ОАО «Севзапэлектросетьстрой» и ЗАО «Трест Севзапэнергомонтаж» снизили оборот на 45 и 47% соответственно. Первое место по росту выручки, как относительному, так и абсолютному, занимает ТГК-1, продемонстрировавшая

увеличение этого показателя по сравнению с 2009 годом на 32%, или на 12,2 млрд рублей. «Ленэнерго» не намного отстает от лидера: выручка компании в 2010 году увеличилась на 31%, или 8,1 млрд рублей. Одинаковый прирост выручки в 27% продемонстрировали региональные сбытовые компании ОАО «Псковэнергоосбыт» и ОАО «Архангельская сбытовая компания».

Причиной столь солидного роста стали усилия государственных регуляторов,

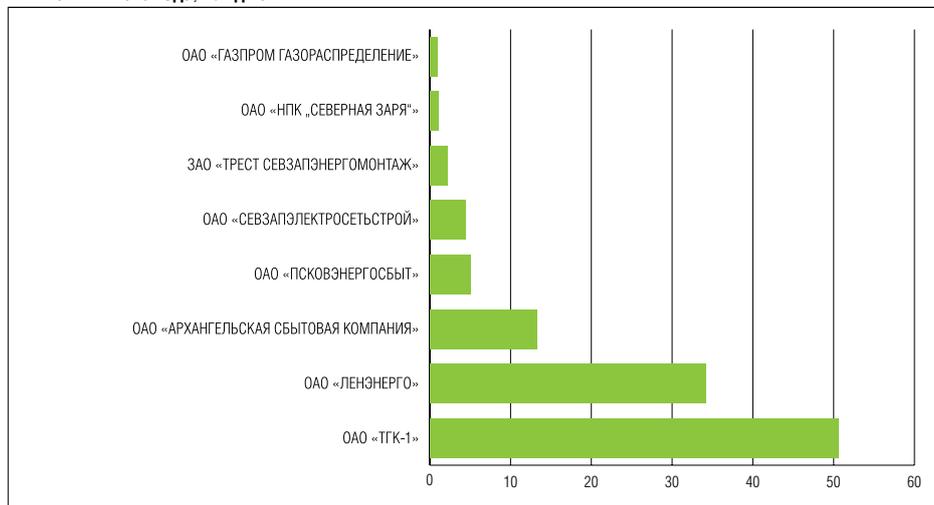


ПОСТАНОВЛЕНИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА, ОГРАНИЧИВАЮЩЕЕ РОСТ ТАРИФОВ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ, ЗАСТАВИТ СЕТЕВЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ СКОРРЕКТИРОВАТЬ СВОИ БИЗНЕС-ПЛАНЫ НА ТЕКУЩИЙ ГОД

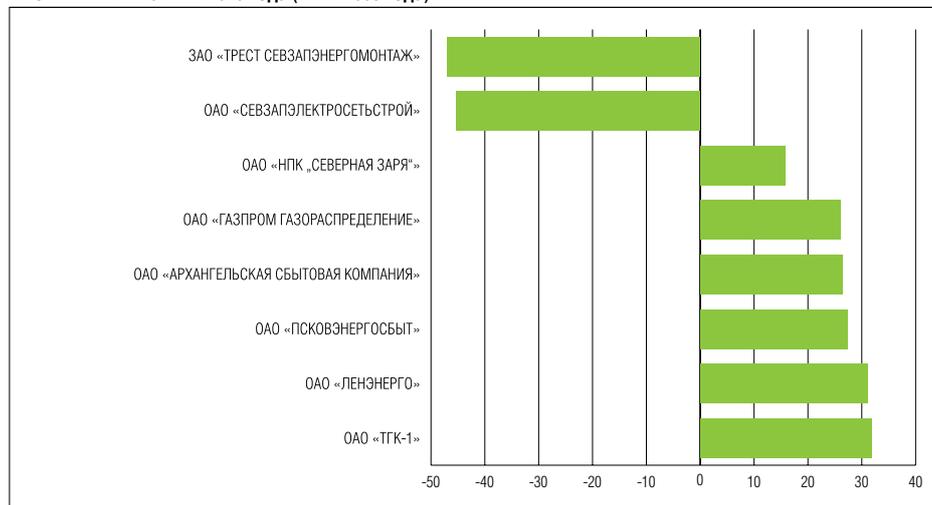
устанавливающих тарифы на услуги компаний энергетического сектора. Сам по себе объем выработки электроэнергии и услуг по ее передаче в 2010 году изме-

нились незначительно. Помимо этого, в прошлом году продолжался процесс либерализации рынка электроэнергии, что стало дополнительным драйвером роста

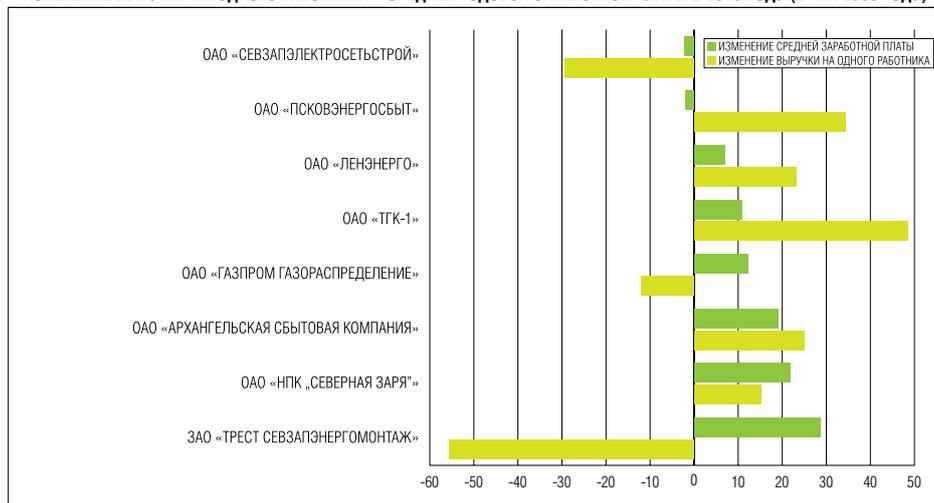
ВЫРУЧКА В 2010 ГОДУ, МЛРД РУБ.



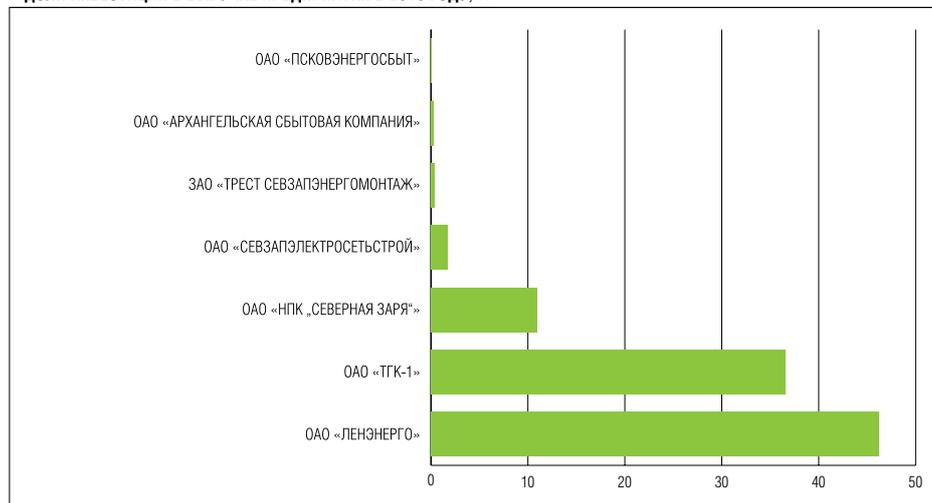
ИЗМЕНЕНИЕ ВЫРУЧКИ В 2010 ГОДУ (В % К 2009 ГОДУ)



ИЗМЕНЕНИЕ ВЫРУЧКИ НА ОДНОГО РАБОТНИКА И СРЕДНЕЙ ГОДОВОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В 2010 ГОДУ (В % К 2009 ГОДУ)



ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ВЫРУЧКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В 2010 ГОДУ, %



для ТГК-1. Стратегия государства в данном случае заключается в предоставлении энергокомпаниям необходимых для реализации инвестиционных программ средств за счет тарифной выручки. Так, по данным Министерства энергетики, свыше 60% тепловых станций работают более 30 лет, а около 20% гидроэлектростанций — более 50 лет. По словам заместителя генерального директора ОАО «Холдинг МРСК» Михаила Курбатова, износ оборудования в его компании составляет 69%. Инвестиции должны, по замыслу правительства РФ, изменить ситуацию с устаревшей инфраструктурой, обеспечив надежность энергоснабжения российских потребителей. Доля инвестиций в выручке «Ленэнерго» в прошлом году составила 46%, аналогичный показатель для ТГК-1 — 37%.

Чтобы сетевым компаниям стало проще привлекать средства на реализацию их инвестиционных программ, в этом году была введена новая система расчета тарифов на оказываемые ими услуги по передаче электроэнергии — так называемое RAB-регулирование (Regulatory Asset Base), или метод доходности инвестированного капитала — система тарифообразования на основе пятилетнего регулирования тарифов. Однако сетевые компании, мягко говоря, слегка переусердствовали и составили настолько масштабные инвестиционные программы, что даже пятилетнее плавное повышение тарифов на их услуги не сгладило резкого увеличения конечных цен на электроэнергию для промышленных потребителей. В некоторых случаях стоимость 1 кВт·ч в регионе с начала этого года достигла 6 рублей, а сами энергетики в кулуарных беседах признавали, что это действительно «перебор». Ситуация несколько выправилась весной, когда «перегибы» с тарифами стали очевидны и в Кремле. В апреле этого года было опубликовано постановление правительства РФ 1172, в котором говорится о необходимости пересмотра тарифов и устанавливается их предельный рост по сравнению с 2010 годом в размере 15 процентов. На основании этого документа региональные регуляторы пересмотрели ранее установленные цены на услуги сетевых организаций, которым теперь, в свою очередь, придется корректировать свои бизнес-планы на текущий год.

Однако, судя по планам Минэнерго, выручка энергокомпаний продолжит расти, хотя, может быть, теперь и не столь стремительно. Как заявил на форуме «Отрасль. ТЭК-2011», состоявшемся в июне этого года в Петербурге, министр

энергетики РФ Сергей Шматко, только в ближайшие три года российские энергетические, нефте- и газодобывающие компании направят на развитие 8,5 трлн рублей, в том числе на современное оборудование — 3,2 трлн рублей. Это означает, что планы по освоению средств в рамках своих инвестпрограмм у энергетиков остались весьма амбициозными и тарифы, скорее всего, будут расти вместе с выручкой энергокомпаний. При этом, если энергетики снова начнут «перегибать палку», то у Минэнерго есть запасной вариант — призвать или обязать отраслевые предприятия заняться оптимизацией своих затрат и повышением эффективности своей деятельности. Высвободившиеся средства могут стать дополнительным источником финансирования модернизации энергетического хозяйства.

Не исключено, что первый опыт по снижению издержек будет поставлен на ОАО «Томская распределительная компания». В июне этого года «Холдинг МРСК» и французская электросетевая компания ERDF (Electricite Reseau Distribution France) в рамках XV Петербургского международного экономического форума заключили соглашение о стратегическом сотрудничестве. Генеральный директор «Холдинга МРСК» Николай Швец и председатель правления ERDF Мишель Белон подписали соглашение в присутствии президента РФ Дмитрия Медведева и министра внешней торговли Франции Пьера Лелюша. В соответствии с заключенным соглашением, первым шагом в развитии сотрудничества станет передача полномочий единоличного исполнительного органа ОАО «Томская распределительная компания» (ОАО «ТРК») дочерней компании ERDF в России. Цель передачи ТРК в управление ERDF — повышение эффективности работы компании, уровень которой будет оцениваться по ряду определенных критериев. Среди них, в частности, показатель качества услуг по передаче электроэнергии и технологическому присоединению, степень выполнения инвестиционной программы, уровень потерь электроэнергии, качество инвестиционного планирования, индикатор надежности электроснабжения, а также безопасность и охрана труда персонала ТРК. Если эксперимент даст положительный результат и французским управленцам действительно удастся повысить эффективность, то этот опыт будет перенесен и на другие сетевые компании России. ■

Расчеты показателей производились специалистами «БДО Юникон Северо-Запад».



А МЫ ПОСТРОИЛИ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 800 МВт!

ЗВЕЗДА-ЭНЕРГЕТИКА  ЛЕТ ВМЕСТЕ С ВАМИ
открытое акционерное общество

Санкт-Петербург, пр. Стачек, 47, п/о 97,
тел. +7(812) 777-9000, факс +7(812) 777-9001,
e-mail: office@energostar.com, www.energostar.com

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ (ПРОДАЖ), %

| КОМПАНИЯ | 2010 ГОД | 2009 ГОД | 2008 ГОД | 2007 ГОД |
|---------------------------------------|----------|----------|----------|----------|
| ОАО «НПК „СЕВЕРНАЯ ЗАРЯ“» | 11,4 | 11,8 | 8,5 | 6,6 |
| ОАО «ЛЕНЭНЕРГО» | 11,1 | 12,5 | 7,4 | 6,0 |
| ОАО «ТГК-1» | 7,1 | 8,8 | 0,0 | 0,0 |
| ОАО «ПСКОВЭНЕРГОСБЫТ» | 0,8 | 0,0 | 1,1 | 0,5 |
| ЗАО «ТРЕСТ СЕВЗАПЭНЕРГОМОНТАЖ» | 0,1 | 1,5 | 3,3 | 1,2 |
| ОАО «АРХАНГЕЛЬСКАЯ СБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ» | 0,1 | 0,1 | 1,7 | -1,9 |
| ОАО «СЕВЗАПЭЛЕКТРОСЕТЬСТРОЙ» | -7,2 | 1,2 | 4,3 | 6,4 |

ИЗМЕНЕНИЕ ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА И СРЕДНЕСПИСОЧНОЙ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА В 2010 ГОДУ (В % К 2009 ГОДУ)

| КОМПАНИЯ | ФОТ | ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА |
|---------------------------------------|-------|-----------------------|
| ОАО «ГАЗПРОМ ГАЗОРАСПРЕДЕЛЕНИЕ» | 60,7 | 43,2 |
| ЗАО «ТРЕСТ СЕВЗАПЭНЕРГОМОНТАЖ» | 53,2 | 19,1 |
| ОАО «НПК „СЕВЕРНАЯ ЗАРЯ“» | 22,6 | 0,6 |
| ОАО «АРХАНГЕЛЬСКАЯ СБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ» | 20,5 | 1,2 |
| ОАО «ЛЕНЭНЕРГО» | 14,0 | 6,5 |
| ОАО «ТГК-1» | -1,4 | -11,1 |
| ОАО «ПСКОВЭНЕРГОСБЫТ» | -7,1 | -5,3 |
| ОАО «СЕВЗАПЭЛЕКТРОСЕТЬСТРОЙ» | -24,2 | -22,5 |

ХЛЕБНЫЙ ГОД

ПРОШЛЫЙ ГОД ДЛЯ ПИЩЕВОЙ, АЛКОГОЛЬНОЙ И ТАБАЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ БЫЛ В ЦЕЛОМ БЛАГОПОЛУЧНЫМ: ПОЧТИ ВСЕ ПОПАВШИЕ В РЕЙТИНГ VG КОМПАНИИ ПОКАЗАЛИ РОСТ ВЫРУЧКИ И ПРИБЫЛИ, МНОГИЕ ЗАПУСКАЛИ КРУПНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ. ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ НЕКОТОРЫМ ПРИШЛОСЬ ПРИНЯТЬ ДОВОЛЬНО РАДИКАЛЬНЫЕ МЕРЫ — ОТ ИЗМЕНЕНИЯ СТРАТЕГИИ ДО ПРОДАЖИ КОНТРОЛЯ НОВЫМ АКЦИОНЕРАМ. АНТОНИНА ПОБАСЕК

Согласно проведенному VG исследованию, в 2010 году большинство вошедших в рейтинг компаний показали рост выручки. На первом месте по относительному приросту этого показателя (на 75% по сравнению с 2009 годом) оказался производитель кваса «Никола» — ОАО «Дека». На успешности продаж сказались и заметные маркетинговые усилия, и как никогда жаркое лето, и развитие дистрибьюторской сети, да и сам по себе органический рост рынка. Несмотря на то, что 2010 год был ознаменован акционерным конфликтом внутри «Деки», в результате которого от дел отошел один из ее основателей, оставшимся владельцам и менеджменту удалось показать рекордные для всей отрасли результаты. Удастся ли компании повторить их в нынешнем году, учитывая активное развитие на квасном рынке «Балтики», PepsiCo и Coca-Cola, — покажет время.

По абсолютному приросту выручки по сравнению с 2009 годом в нашем рейтинге лидирует петербургская фабрика третьей по величине в мире табачной компании ЗАО «Бритиш Американ

Тобакко-СПб» с 2,9 млрд рублей. Компания продолжала успешное развитие даже несмотря на повышение ставок акциза в 2010 году на 40%. Согласно последнему проекту поправок в Налоговый кодекс, опубликованному в мае на сайте Минфина, акцизы продолжают дорожать. В результате пачка сигарет стоимостью 50 рублей через три года будет стоить около 70 рублей при условии, что производитель не будет увеличивать цену, то есть только за счет увеличения НДС и ставки акциза. Как ранее заявлял директор по корпоративным коммуникациям «БАТ Россия» Александр Лютый, повышение фискальных сборов может привести к тому, что произведенные на территории России, в том числе в Петербурге, сигареты не смогут конкурировать в цене с табачной продукцией из Казахстана, Белоруссии и Китая. Пока же петербургская фабрика продолжает быть одним из самых прибыльных предприятий на Северо-Западе.

В алкогольной отрасли радикальные перемены уже произошли. В конце рейтинга по показателю изменения выруч-

ки оказался лидер российского пивного рынка — ОАО «Пивоваренная компания „Балтика“». Компания снизила оборот более чем на 15%, что обошлось акционерам в 14,1 млрд рублей. Основной бизнес

«Балтики» — пивоваренный — пострадал от трехкратного повышения акцизов с 1 января 2010 года. В I квартале 2010 года выручка компании была на 43,2% меньше, чем в те же месяцы 2009 года — 10 млрд

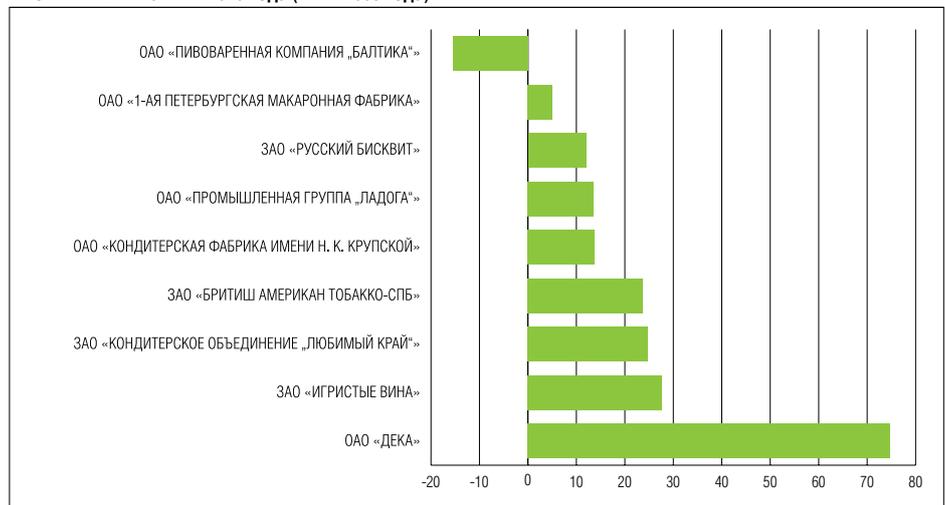
| КОМПАНИЯ | 2010 ГОД | 2009 ГОД | 2008 ГОД | 2007 ГОД |
|---|----------|----------|----------|----------|
| ОАО «ПИВОВАРЕННАЯ КОМПАНИЯ „БАЛТИКА“» | 22,6 | 25,5 | 16,2 | 0,8 |
| ОАО «ДЕКА» | 8,4 | 11,1 | -4,9 | -5,4 |
| ОАО «ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА „ЛАДОГА“» | 7,1 | 5,1 | 5,6 | 1,2 |
| ЗАО «РУССКИЙ БИСКВИТ» | 3,0 | 1,3 | 1,9 | 6,7 |
| ОАО «1-Я ПЕТЕРБУРГСКАЯ МАКАРОННАЯ ФАБРИКА» | 2,5 | 5,3 | -2,4 | 0,9 |
| ЗАО «КОНДИТЕРСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ „ЛЮБИМЫЙ КРАЙ“» | 0,0 | 2,6 | 4,3 | -2,5 |
| ОАО «КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА ИМЕНИ Н. К. КРУПСКОЙ» | -2,5 | 0,5 | 4,4 | Н/Д |

| КОМПАНИЯ | ФОТ | ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА |
|---|-------|-----------------------|
| ЗАО «КОНДИТЕРСКОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ „ЛЮБИМЫЙ КРАЙ“» | 50,8 | 0,0 |
| ОАО «ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА „ЛАДОГА“» | 26,2 | 26,0 |
| ЗАО «ИГРИСТЫЕ ВИНА» | 18,2 | 7,9 |
| ОАО «КОНДИТЕРСКАЯ ФАБРИКА ИМЕНИ Н. К. КРУПСКОЙ» | 17,6 | 16,1 |
| ОАО «1-Я ПЕТЕРБУРГСКАЯ МАКАРОННАЯ ФАБРИКА» | 5,6 | -4,6 |
| ЗАО «РУССКИЙ БИСКВИТ» | 3,8 | -4,4 |
| ОАО «ПИВОВАРЕННАЯ КОМПАНИЯ „БАЛТИКА“» | -9,0 | -14,5 |
| ОАО «ДЕКА» | -26,5 | -17,7 |
| ЗАО «БРИТИШ АМЕРИКАН ТОБАККО-СПБ» | Н/Д | -11,7 |

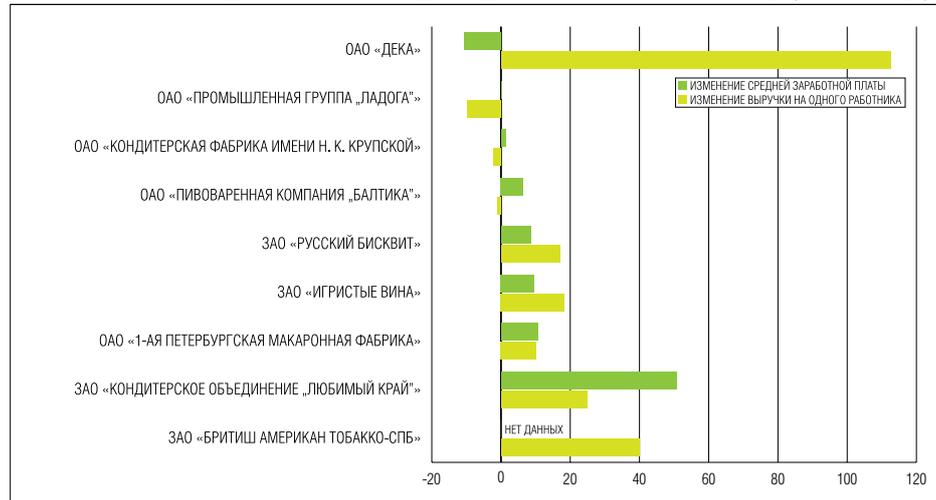
ВЫРУЧКА В 2010 ГОДУ, МЛРД РУБ.



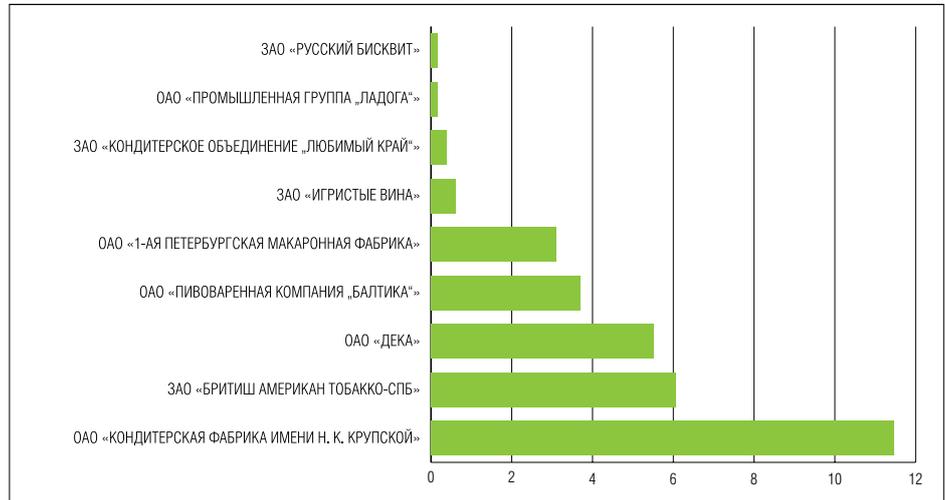
ИЗМЕНЕНИЕ ВЫРУЧКИ В 2010 ГОДУ (В % К 2009 ГОДУ)



ИЗМЕНЕНИЕ ВЫРУЧКИ НА ОДНОГО РАБОТНИКА И СРЕДНЕЙ ГОДОВОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В 2010 ГОДУ (В % К 2009 ГОДУ)



ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ВЫРУЧКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В 2010 ГОДУ, %



руб. В целом по году потери оказались менее катастрофичными, но достаточно весомыми для того, чтобы компания продолжила диверсификацию портфеля. Заявив о планах выходить на рынок безалкогольной продукции в 2009 году, летом прошлого года «Балтика» запустила свой первый кольный напиток Crazy. Таким образом, к уже имеющимся у «Балтики» квасу и морсу присоединился самый популярный в мире газированный напиток.

Еще один крупнейший представитель алкогольного рынка — компания «Игристые вина» — в минувшем году укрепил свои позиции, увеличив выручку на 28%. Этому способствовали, в том числе, и уход с рынка одного из главных конкурентов — «Истока», и возвращение права на производство «Советского», но и собственный бренд «Наследие мастера Левь Голицынь» заметно расширил свое присутствие на полках. Все это в итоге позволило компании приобрести участок, на котором в ближайшие годы компания собирается построить новый завод и договориться о покупке тольяттинского производителя коньяка и игристых вин «Росинка».

Минувший год для крупнейшего производителя алкоголя на Северо-Западе — «Промышленной группы „Ладога“» — ознаменовался первой сделкой M&A за пределами России. «Ладога» приобрела чешского производителя абсента, ликеров, настоек и сиропов Fruko-Schulz. По словам главы компании Вениамина Грабара, покупке способствовало не только соответствие ассортиментного портфеля Fruko-Schulz планам «Ладоги», но и благоприятная политика чешского правительства в отношении бизнеса. Кроме того, компания выразила желание развивать сбыт на зарубежных рынках. Так что не исключено, что это не последнее иностранное приобретение «Ладоги».

Появление в рейтинге кондитерского объединения «Любимый край» свидетельствует о том, что FMCG-компания с российским капиталом, не имеющая многомиллионных маркетинговых бюджетов и не относящаяся к наиболее маржинальным алкогольным и табачному сегменту, может успешно зарабатывать сотни миллионов на печенье, при этом опережая в рентабельности такого признанного на Северо-Западе кондитера, как «Фабрика им. Крупской».

В рейтинг вошли далеко не все широко известные компании Северо-Запада. Многие (например, производитель сигарет JTI и мясопереработчик Atria) не раскрывают финансовых показателей отдельных заводов. Другие, например «Конкорд — кулинарная линия» (раз-



ЕВГЕНИЙ ДУДИН

ПОВЫШЕНИЕ АКЦИЗОВ ЗАСТАВЛЯЕТ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АЛКОГОЛЯ ЗАДУМАТЬСЯ О ВЫХОДЕ НА РЫНОК БЕЗАЛКОГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

вивает сеть фабрик по производству готовых охлажденных блюд), не видят необходимости в разглашении показателей компании. Тем не менее их активное развитие не могло не привлечь внимание общественности и в очередной раз сигнализировало об уверенности бизнесменов в стабилизации экономической ситуации. Например, в апреле Atria, которой принадлежат два мясоперерабатыва-

ющих завода в России («Пит-Продукт» в Ленинградской области и «Кампомос» в Москве), запустила первый самостоятельно построенный в России завод, вложив в новую площадку около 70 млн евро. В октябре одно из предприятий группы «Конкорд» запустило первый в завод в рамках амбициозного проекта сети комбинатов питания, которых только в ближайшие три года должно стать

семь. В интервью, данном в конце 2010 года, управляющий принадлежащей JTI фабрики «Петро» заявил об инвестициях в размере \$150 млн. Подобные шаги вселяют уверенность в то, что инвесторы по-прежнему видят перспективы во вложениях в экономику Северо-Запада. ■

Расчеты показателей производились специалистами «БДО Юникон Северо-Запад».

ГРУППА КОМПАНИЙ
20 лет
ЭНЕРГО

Логистический терминал класса А
Московское шоссе, д. 235, 5 км от КАД
Тел. +7 812 459 97 95, тел./факс 459 97 93
www.energo-logistic.ru

ЭНЕРГО
ЛОГИСТИКА

ZPL ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ОПЕРАТОР

RIGHTMARK GROUP
Правовая безопасность бизнеса.

Наши ключевые практики:

- ✓ коммерческая
- ✓ корпоративная
- ✓ судебных споров
- ✓ налоговая
- ✓ недвижимости и градостроительства
- ✓ международного права
- ✓ семейная и наследственная

Компания Rightmark group поможет ориентироваться в сложном правовом поле решит сложные и нестандартные задачи

Телефон / факс: +7 (812) 676 03 05
196191, Санкт-Петербург, пл. Конституции, д.7., оф. 612
www.rightmark-group.ru

НЕСПЕШНОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЗНАЧИМОСТЬ СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО РЕГИОНА, ОБУСЛОВЛЕННАЯ ЕГО ГЕОГРАФИЧЕСКИМ ПОЛОЖЕНИЕМ И РОЛЬЮ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ТРАНЗИТА ИЗ ЕВРОПЫ В АЗИЮ, СТИМУЛИРУЕТ РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ОТРАСЛИ.

ВЛАДА ГАСНИКОВА

Минувший год для транспортного комплекса региона характеризуется невысокой инвестиционной активностью: не восстановившийся рынок вкупе с определенной туманностью перспектив экономики привели к тому, что в основном на Северо-Западе реализовывались проекты, задуманные или стартовавшие до кризиса.

ПОРТОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ Со времен строительства Санкт-Петербурга наиболее развитой компонентой его транспортной системы остается морская. Именно поэтому, отмечают аналитики, в портовые мощности региона и за минувший период был направлен основной поток частных инвестиций, средний срок возврата которых составляет от 7 до 15 лет.

Наиболее прогрессивным из портов региона в плане развития и объема инвестиций является Усть-Луга. Его динамичному развитию способствуют политический статус порта, который должен составить достойную конкуренцию прибалтийским соседям, и госгарантии, получаемые им на привлекаемые средства. В прошлом году грузооборот порта вырос на 22,4% по сравнению с показателями 2009 года. Как полагают аналитики, привлекательность Усть-Луги для грузоотправителей

обусловлена не только разнообразием терминалов в порту, но и наличием складской и логистической инфраструктуры.

Рост грузопотока за минувший год также продемонстрировали Большой порт Санкт-Петербурга (15,2%) и Архангельский порт (38,1%). Показатели других портов региона в силу разных причин снизились: грузооборот Выборгского порта сократился на 6,6%, порта Высоцкий — на 19,7%, Мурманского морского торгового порта — на 14,8%.

Как полагает Дмитрий Кумановский, начальник аналитического отдела ИК ЛМС, развитие Северо-Западного региона долгое время тормозилось отсутствием необходимой транспортной инфраструктуры. «Поэтому наиболее значимым событием для региона в 2010 году, стало окончание строительства наземной части КАД вокруг Санкт-Петербурга до Ломоносова, что позволяет начать строить новый торговый порт, в котором остро нуждается регион. Также знаковым является строительство ЗСД, точнее открытие участка, облегчившего доступ к Большому морскому порту Санкт-Петербурга. Перечисленные выше события создали существенный задел на будущее по развитию Северо-Запада России как мирового транспортного узла и звена логистических цепочек глобаль-

ных грузопотоков», — говорит господин Кумановский.

Алексей Безбородов, глава агентства Infranews, основными тенденциями называет продолжение контейнеризации и углубление специализации портов. Федеральному же правительству и местным властям эксперт советует «не трогать» портовый комплекс и вкладывать деньги в приобретение гидротехники.

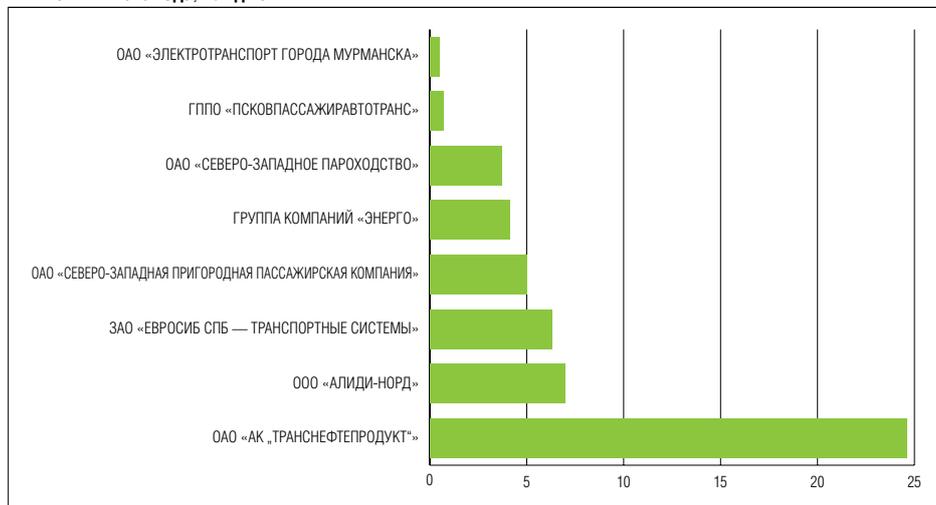
ПАССАЖИРСКИЕ МОРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ Развитие сегмента морского пассажирского транспорта в регионе преимущественно наблюдается в Санкт-Петербурге. Среди российских городов, он наиболее популярен у туристов. Поэтому именно в Петербурге строился первый в стране специализированный морской пассажирский порт. «Морской фасад», стоимостью 17,5 млрд рублей, построен на намытой территории, его береговая инфраструктура включает в себя три круизных и один паромный терминал и семь причалов. За год порт способен принимать до 1,5 млн пассажиров.

По мнению аналитиков, говорить об успешности проекта можно будет по итогам летнего сезона, однако уже сейчас туристическую привлекательность Петербурга демонстрируют объемы перевозок

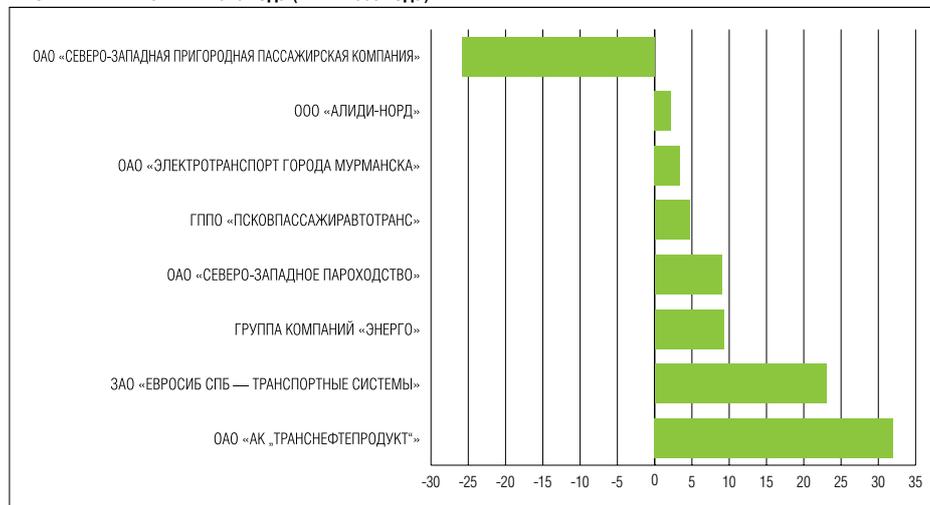
пассажирских судов компании St.Peter Line. Паром «Принцесса Мария» начал ходить в Хельсинки весной 2010 года и за истекший год перевез 225 тыс. пассажиров, что на 30% превысило ожидания компании. Паром «Принцесса Анастасия», запущенный весной 2011 года и курсирующий по маршруту Петербург — Стокгольм — Таллин, к настоящему моменту перевез в два раза больше пассажиров, чем «Принцесса Мария» за аналогичный период. По прогнозам компании, до конца года оба парома перевезут около 550 тыс. пассажиров.

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНАЯ ТРАНСПОРТИРОВКА Область железнодорожных перевозок в минувшем году характеризуется активизацией ремонтной деятельности Российских железных дорог в регионе. Это благоприятно сказывается на грузовых перевозках Северо-Запада, развитие которых, правда, тормозит нехватка подвижного состава. Пассажирские железнодорожные перевозки в регионе развиваются в направлении высокоскоростного сообщения. В конце 2009 года РЖД запустили скоростной поезд «Сапсан», курсирующий между Москвой и Петербургом, и за прошедший период уже успели нарастить число составов с семи

ВЫРУЧКА В 2010 ГОДУ, МЛРД РУБ.



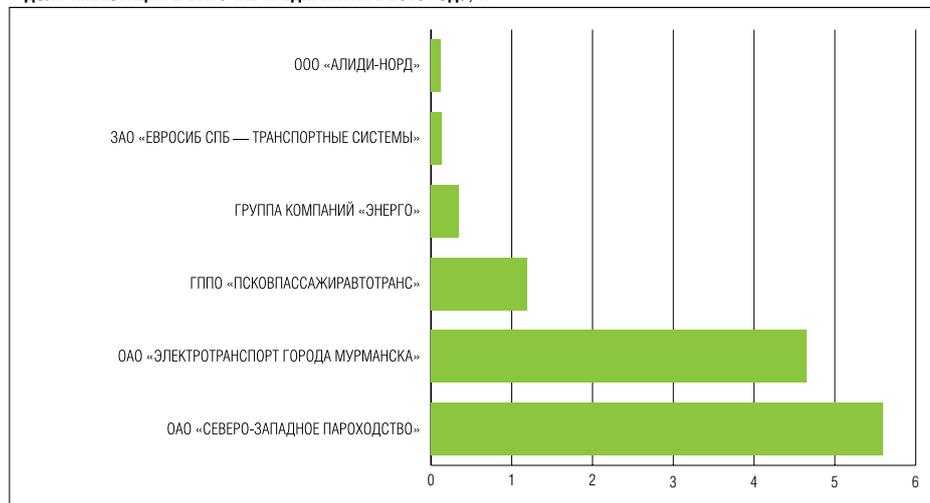
ИЗМЕНЕНИЕ ВЫРУЧКИ В 2010 ГОДУ (В % К 2009 ГОДУ)

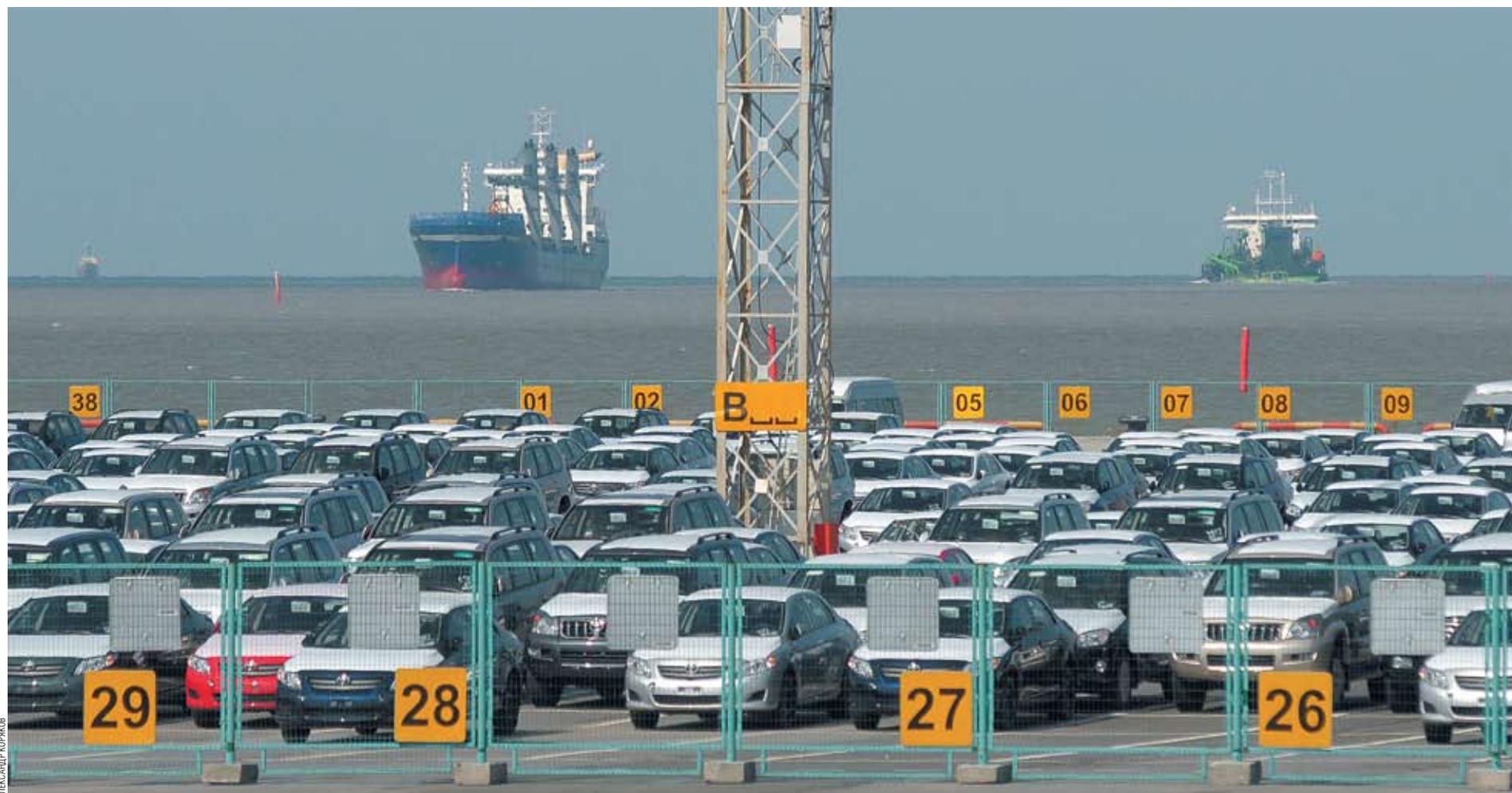


ИЗМЕНЕНИЕ ВЫРУЧКИ НА ОДНОГО РАБОТНИКА И СРЕДНЕЙ ГОДОВОЙ ЗАРАБОТНОЙ ПЛАТЫ В 2010 ГОДУ (В % К 2009 ГОДУ)



ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ВЫРУЧКЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В 2010 ГОДУ, %





ПОРТЫ СЕВЕРО-ЗАПАДА – НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА, ПОЭТОМУ НАИБОЛЬШИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ НАПРАВЛЯЕТСЯ ИМЕННО В НЕЕ

до восьми. Летом прошлого года компания открыла скоростное сообщение Москвы с Нижним Новгородом через Петербург, а в декабре 2010 года РЖД запустили скоростной поезд Allegro между Петербургом и Хельсинки.

Поскольку возникает ряд сложностей как технологических, так и организационных, из-за того, что скоростное движение организовано по общим с обычными поездами путям, в прошедшем году было принято решение о строительстве первой в России специализированной высокоскоростной железнодорожной магистрали Москва — Санкт-Петербург. Стоимость проекта оценивается от 500 до 700 млрд рублей, тендер на строительство трассы будет объявлен в декабре 2011 года.

Значительное падение в регионе показали пригородные железнодорожные перевозки — в 2010 году пассажиропоток ОАО «Северо-Западная пригородная пассажирская компания» упал на 42,3%

по сравнению с показателями 2009 года. Непопулярность электричек связана с введением новой системы тарификации, которая в свою очередь вызвана неспособностью перевозчика и правительства Ленинградской области договориться об объеме субсидий.

НАЗЕМНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ ОБЩЕСТВЕННЫМ ТРАНСПОРТОМ

Ситуация с пригородными железнодорожными перевозками сказывается на состоянии междугородних автобусных перевозок пассажиров: на Северо-Западе они развиты, насколько это позволяет состояние дорог.

Основным событием для наземного общественного транспорта в Петербурге в 2010 году стал конкурс на право обслуживания городских маршрутов в 2011–2015 годах. Тендер, проведенный по более высоким требованиям, чем раньше, выявил проблемные моменты отрасли. Часть контрактов была заключена с малоиз-

вестными компаниями, демпинговавшими на конкурсе, а затем не справившимися с обязанностями по поставке техники.

Транспортные предприятия Северо-Запада страдают оттого, что у них нет условий для стабильного и предсказуемого развития, уверен Василий Киселев, председатель Ассоциации перевозчиков пассажиров. «Среди наиболее перспективных направлений формирования условий по развитию отрасли — снижение налоговой нагрузки на предприятия, имеющие государственные контракты на перевозку, у которых свыше 300 автобусов, парк ежегодно обновляется на 15–20 процентов, не менее 400 водителей и официально оформленного персонала, есть площадки для ремонта и отстоя транспорта. Увидев наличие серьезных государственных преференций для легальных перевозчиков, многие нелегалы будут „подтягиваться“ до этих требований», — уверяет Василий Киселев.

По мнению экспертов, для обновления подвижного состава и развития рынка пассажирских перевозок необходима федеральная программа софинансирования лизингового приобретения техники под минимально возможным процентом и госгарантии для коммерсантов.

АВИАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Ключевым событием в авиационной отрасли Северо-Запада за 2010 год аналитики единодушно называют передачу петербургского аэропорта Пулково в управление международного консорциума «Воздушные ворота Северной столицы», произошедшую в конце апреля прошлого года. Инвестор обещает до конца 2013 года реконструировать аэровокзальный комплекс и развить его так, что в 2014 году Пулково обслужит 14 млн пассажиров против 8,4 млн человек в 2010 году. Стоимость

реконструкции оценивается в €1,2 млрд. «Передача Пулково Санкт-Петербургу в управление частной управляющей компании должна стать значительным импульсом к развитию авиационной деятельности города. Пулково попытается вернуть часть пассажирского и грузового потока, переориентировавшегося на аэропорты Москвы и Финляндии», — полагает Дмитрий Кумановский.

Денис Демин, начальник аналитического отдела ИК БФА, соглашается с коллегой: «Модернизация Пулково — первый крупный инфраструктурный проект, реализуемый в рамках государственно-частного партнерства с участием международных инвесторов и финансовых организаций. Планы развития Пулково обещают узлу значительный рост пассажиро- и грузооборота».

СКЛАДСКОЙ КОМПЛЕКС

Некоторым оживлением характеризуется рынок складской логистики региона — стоявшие пустыми последние два года площадки стали вновь заполняться. Причем, как говорит Вадим Резников, заместитель директора по административным вопросам группы компаний «Энерго», наибольшим спросом сейчас пользуются качественные площадки класса А и В. «В Северо-Западном регионе по заполненности складскими мощностями, безусловно, первое место занимают Петербург и Ленинградская область, поскольку здесь расположены основные порты и промышленные предприятия региона. Появление новых инвесторов на Северо-Западе способствует развитию инфраструктуры, в том числе и новых складских терминалов», — утверждают господин Резников. ■

Расчеты показателей производились специалистами «БДО Юникон Северо-Запад».

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ (ПРОДАЖ), %

| КОМПАНИЯ | 2010 ГОД | 2009 ГОД | 2008 ГОД | 2007 ГОД |
|---|----------|----------|----------|----------|
| ОАО «АК „ТРАНСНЕФТЕПРОДУКТ“» | 13,9 | 18,7 | 6,5 | 35,2 |
| ЗАО «ЕВРОСИБ СПБ – ТРАНСПОРТНЫЕ СИСТЕМЫ» | 3,4 | -1,5 | 8,9 | 6,2 |
| ООО «АЛИДИ-НОРД» | 0,7 | 0,7 | 0,6 | 0,2 |
| ГРУППА КОМПАНИЙ «ЭНЕРГО» | 0,5 | 1,8 | 0,3 | 0,1 |
| ОАО «СЕВЕРО-ЗАПАДНОЕ ПАРОХОДСТВО» | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 4,3 |
| ОАО «ЭЛЕКТРОТРАНСПОРТ ГОРОДА МУРМАНСКА» | 0,0 | 0,0 | 5,5 | 0,0 |
| ГППО «ПСКОВПАССАЖИРАВТОТРАНС» | -4,4 | 0,6 | 1,9 | 0,3 |
| ОАО «СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ» | -35,3 | 0,7 | -22,1 | -23,2 |

ИЗМЕНЕНИЕ ФОНДА ОПЛАТЫ ТРУДА И СРЕДНЕСПСОЧНОЙ ЧИСЛЕННОСТИ ПЕРСОНАЛА В 2010 ГОДУ (В % К 2009 ГОДУ)

| КОМПАНИЯ | ФОТ | ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА |
|---|------|-----------------------|
| ГРУППА КОМПАНИЙ «ЭНЕРГО» | 54,2 | 38,5 |
| ОАО «СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ПРИГОРОДНАЯ ПАССАЖИРСКАЯ КОМПАНИЯ» | 20,6 | 9,7 |
| ЗАО «ЕВРОСИБ СПБ – ТРАНСПОРТНЫЕ СИСТЕМЫ» | 9,7 | 4,2 |
| ГППО «ПСКОВПАССАЖИРАВТОТРАНС» | 6,8 | 2,9 |
| ОАО «СЕВЕРО-ЗАПАДНОЕ ПАРОХОДСТВО» | 4,6 | 2,4 |
| ОАО «ЭЛЕКТРОТРАНСПОРТ ГОРОДА МУРМАНСКА» | -2,9 | -3,6 |
| ООО «АЛИДИ-НОРД» | Н/Д | 0,5 |

18 → на повышение качества услуг и лояльности к бренду среди аудитории. А сложнее всего было справиться с растущим спросом — когда спрос растет очень активно, всегда существует соблазн в угоду ему отказаться от работы по повышению лояльности покупателей и партнеров. Считаю, что оптимального баланса мы еще не достигли, но близки к этому. Во всяком случае, согласно проведенным исследованиям, лояльность к бренду среди профессиональных строителей очень высока.

Вячеслав Заренков, председатель совета директоров группы компаний «Эталон»:

За прошедшие 10 лет «ЛенСпецСМУ» из небольшой частной компании превратилось в мощный вертикально интегрированный холдинг, строящий более 3 млн кв. м в Санкт-Петербурге и Москве. Капитализация компании составляет более \$2 млрд, а акции торгуются на Лондонской фондовой бирже.

За эти годы мы ежегодно вводили в эксплуатацию в среднем более 230 тыс. кв. м. В 2001 году мы сдали 123 тыс. кв. м, а в 2008 году — 411 тыс. кв. м, то есть объемы производства увеличились в три с половиной раза.

Прирост выручки «ЛенСпецСМУ» за последние 10 лет ежегодно составлял более 46%, активов — более 40%, валовой прибыли — 58%, чистой прибыли — 55%, собственного капитала — 66%. С 2000 года мы стали готовить отчетность по МСФО, ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ» получило кредитный рейтинг от Standard & Poor's, прошло сертификацию ISO. Итогом подготовки к международным стандартам стал выход группы компаний «Эталон» в апреле 2011 года на IPO. Мы стали первой российской строительной компанией, которая успеш-

но провела публичное размещение акций на Лондонской бирже с 2007 года.

Алексей Кедрин, директор по корпоративным связям и информации ОАО «Пивоваренная компания „Балтика“»:

На протяжении всей своей истории «Балтика» динамично развивалась — приобретала заводы, строила «с нуля» новые, активно расширяла сеть сбытовых подразделений. В 2006 году компания объединилась с тремя российскими пивоваренными компаниями — «Вена», «Пикра» и «Ярпиво» (всего пять заводов), в 2008 году построила новый завод в Новосибирске и приобрела завод в Азербайджане.

В 2008 году нашим мажоритарным акционером стала датская компания Carlsberg A/S. За прошедшие 10 лет многое изменилось. Изменился и рынок пива — он вырос более чем на 50%. Изменились предпочтения потребителей, соответственно изменился и портфель брендов компании. Сейчас в портфель входят различные категории — пиво, квас, вода, сидр, лимонад — всего 30 пивных и 9 непивных брендов. Активно развивалось экспортное направление, в том числе лицензионное производство: доля продаж за рубежом в общих продажах выросла с 3% в 2001 году до 8% в 2010 году. Количество стран, в которых продается продукция компании, в 2011 году составило уже более 70 (18 в 2001 году). На протяжении всех этих лет модернизировалось производство, совершенствовалась структура продаж, выстраивалась дистрибуция, развивалась система менеджмента качества, реализовывались разнообразные инвестиционные проекты, оптимизировались бизнес-процессы во всех направлениях деятельности компании, увеличивались расходы на благотворительность и социально значимые

мероприятия. За 10 лет численность персонала выросла примерно на 30%, пакет льгот и компенсаций пакет был расширен и постоянно дополняется, что позволяет компании оставаться привлекательным работодателем.

Андрей Сорочинский, генеральный директор ОАО «Ленэнерго»:

В текущем году ОАО «Ленэнерго» отмечает 125-летие — это старейшая энергосистема России. Если брать последние 10 лет, то поворотным для «Ленэнерго» годом, как и для всех компаний энергетики, стал 2005-й: в ходе реформирования отрасли энергокомпании были разделены по видам деятельности — генерация, сети и сбыт. Название «Ленэнерго» сохранила за собой распределительная сетевая компания, ставшая одной из крупнейших среди аналогичных компаний России.

Реформирование целой отрасли — сложнейший процесс. Главной задачей было адаптировать работу электроэнергетического комплекса к условиям рынка. Будучи единой компанией, «Ленэнерго» синхронизировала программы по строительству энергоисточников и сетей, планы по технологическому присоединению потребителей. Разделение компании по видам деятельности нарушило процесс такой синхронизации, что привело, в свою очередь, к накоплению большого объема неисполненных обязательств по технологическому присоединению к сетям.

И сегодня мы решаем проблемы, накопившиеся за десятилетия. Ликвидация неисполненных обязательств по техприсоединению — одна из главных задач, над которой работает команда «Ленэнерго». Год назад началась серьезная перестройка всех бизнес-процессов в компании. Мы ведем работу по созданию самого совре-

менного Центра обслуживания клиентов в России. Выстраиваем максимально прозрачные взаимоотношения с клиентами. Внедряем геоинформационную систему, которая позволит автоматизировать процесс присоединения, сделать его открытым и прозрачным. Уже по итогам I квартала 2011 года наши показатели по технологическому присоединению в два раза лучше относительно показателей аналогичного периода 2010 года.

Не менее важная задача — обеспечить качественное, надежное электроснабжение потребителей. У нас, к сожалению, очень высокая степень износа основных производственных фондов, на сегодняшний день она приближается к 70%. Десятилетиями в модернизацию и развитие энергосистемы страны не вкладывались средства. Наша задача — довести величину износа примерно до 50% в среднесрочном периоде, а в перспективе где-то до 30–40%.

Большую роль в развитии сетей и обновлении фондов играет инвестиционная составляющая. В этом смысле значимым событием для «Ленэнерго» стал переход с 1 января 2011 года на RAB-регулирование и формирование долгосрочной пятилетней инвестпрограммы. До 2015 года «Ленэнерго» вложит в развитие электросетевого комплекса Санкт-Петербурга и Ленинградской области более 100 млрд рублей.

Кроме того, для уменьшения износа основных фондов «Ленэнерго» разработало программу реновации кабельных линий 6–110 кВ. Она подразумевает капитальные вложения в замену кабельных линий. На финансирование этой программы будут направлены, в частности, средства федерального бюджета. ■



полный спектр ЛИЗИНГОВЫХ УСЛУГ

- Удорожание от 5%
- Срок до 5 лет
- Авансовый платеж от 5%
- Решение о финансировании в течение 1 часа
- Минимальный перечень документов (нотариально заверенные копии не требуются)*
- Никаких дополнительных платежей, кроме указанных в договоре

Балтинвест 325 64 83 **Нам 15 лет!**
 лизинговая компания www.baltleasing.ru

Архангельск +7 (8182) 27 05 88 Казань +7 (843) 527 46 28 Ростов-на-Дону +7 (863) 263 11 44
 В. Новгород +7 (8162) 78 60 60 Н. Новгород +7 (831) 433 20 21 Челябинск +7 (351) 2 555 603
 Волгоград +7 (8442) 50 44 23 Пермь +7 (342) 281 34 82, 244 50 02
 Екатеринбург +7 (343) 344 28 71 Петрозаводск +7 (8142) 77 50 57

* В случае необходимости Лизинговая компания вправе запросить иные, не указанные в настоящем перечне документы. ЗАО ФК «Балтинвест»

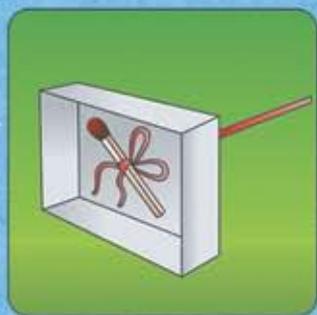


**Не беспокоить!
 Делаю деньги
 на FOREX!**

Начни на www.forexclub.ru
 Международная академия биржевой торговли
+7 (812) 578-09-90, Московский пр., 7

ForexClub

У КАЖДОГО СВОЯ СВЯЗЬ



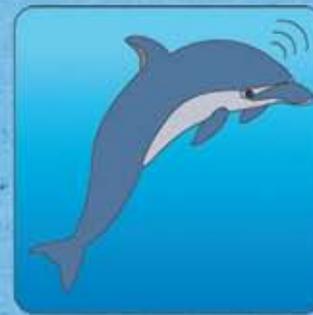
Детская



Морская



Индийская



Ультразвуковая



Шпионская



Любовная



Родственная



Партийная



Магическая



Молодежная



Военная



Средневековая

У БИЗНЕСА **СЕВЕРЕН**
ТЕЛЕКОМ

- ВЫСОКОСКОРОСТНОЙ ИНТЕРНЕТ
- ТЕЛЕФОНИЯ
- ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ УСЛУГИ
- ПЕРЕДАЧА ДАННЫХ
- IT-АУТСОРСИНГ

ТЕЛ. 740-70-70

МЫ РАБОТАЕМ
— ДЛ Я ВАС —

10
Л Е Т

www.severen.ru

BMW 7 серии

www.bmw-
avtodom.ruС удовольствием
за рулем

ВОСТОРГ ПРЕВРАТИЛ АВТОМОБИЛЬ В ШЕДЕВР.

Восторг привержен непреходящим ценностям - статусу, уникальному стилю, роскоши. BMW 7 серии, признанный лидер в сегменте представительского класса, сочетает в себе исключительную мощь, совершенство инженерных решений, утонченность внешней формы и изысканность в оформлении интерьера. Истинный шедевр автомобилестроения, BMW 7 серии представляет собой воплощение удовольствия от вождения в чистом виде позволяя Вам быть абсолютно уверенным в собственной безопасности и безопасности Ваших пассажиров. Потому что только сейчас, приобретая автомобиль BMW 7 серии, Вы получаете особый комплимент в виде полиса страхования от угона, пожара, ущерба. Восторг высоко ценит достигнутое Вами.

BMW 7 СЕРИИ ОТ 3 200 000 РУБЛЕЙ.

BMW EfficientDynamics
Меньше топлива. Больше динамики.

АВТОДОМ

Официальный дилер BMW

Москва
ул. Зорге, 17
51 км МКАД
Тел.: (495) 500 500 0
www.bmw-avtodom.ru

АВТОДОМ

Официальный дилер BMW

Санкт-Петербург
ул. Стартовая, 10
Тел.: (812) 777 770 0
www.bmw-avtodom.ru