

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ КОМПАНИИ

ПРИЗРАК
ТРАНСПАРЕНТНОСТИ / 10
ПАРАИМПОРТ / 14
МАКЛЕР ГЛЯДИТ
НА ВОСТОК / 22
ЗАКОН «ВЫЙДИ ВОН» / 28

Четверг, 29 сентября 2022
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №7

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



RBI THE ART
OF REAL ESTATE



РЕКЛАМА

ВЕЩЬ ДЕТЕЙ

с «Коммерсантом» www.kommersant.ru/regions/78



ПОСТОЯННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ САЙТА

ТОЧНЫЕ ПРОГНОЗЫ И ГЛУБОКИЙ АНАЛИЗ

ОБЪЕКТИВНОЕ ОТНОШЕНИЕ К ФАКТАМ, КОМПЕТЕНТНОСТЬ
И БЕСПРИСТРАСТНОСТЬ

ОДНО ИЗ САМЫХ АВТОРИТЕТНЫХ И ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ИЗДАНИЙ
ДЛЯ ЛЮДЕЙ, ПРИНИМАЮЩИХ РЕШЕНИЯ

Коммерсантъ.ru
с Санкт-Петербург

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ
НА НАШ КАНАЛ
В TELEGRAM



РЕКЛАМА, «16+»



ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «КОМПАНИИ»

ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННЫЙ ПРАНК

В момент сдачи номера в России объявлена частичная мобилизация. И хотелось бы анализировать развитие бизнеса из года в год, и видеть логику, и находить подтверждение прогнозам, и радоваться новым именам, да только — тьфу! Была, например, у главы нашего государства такая цель — увеличить долю гражданской продукции в выпуске предприятий ОПК до 30% к 2025 году и до 50% — к 2030-му. Руководители заводов, люди в большинстве не юные и не привыкшие отделять цели государства от своих, достали опытные образцы, включили смекалку, привлекли современных специалистов, засучили рукава и, похоже, даже в результат поверили. Но в новой парадигме беспилотники нужны заказчику, увы, не в мирных целях. Утром 21 сентября президент России сообщил, что указ о частичной мобилизации включает дополнительные меры по выполнению ГОЗ. «На руководителях предприятий ОПК лежит прямая ответственность за решение задач по наращиванию выпуска вооружений и военной техники»,— подчеркнул он. Были и другие цели, например, увеличение экспорта — несырьевого и неэнергетического, в частности, продукции машиностроения, обрабатывающего производства, агропромышленности и услуг. Они прописаны на уровне основных документов страны — в нацпроектах. Данных об экспорте и импорте мы теперь не получим: Федеральная таможенная служба их закрыла. Но учитывая, что интересы руководства страны теперь лежат совершенно в другой области, обещанных к 2024 году показателей по экспорту Россия, очевидно, не достигнет вследствие ограничения товарооборота с западными странами. Доступ к данным перекрыла не только ФТС. Некоторые государственные институты и частные компании со ссылкой на нынешнюю неспокойную обстановку также могут не раскрывать показатели, в том числе общественно важные. В июле подписан закон об ограничениях на распространение «контрсанкционной информации», касающейся участников ВЭД, а Роскомнадзор требует от СМИ в публикациях о мобилизационных мероприятиях использовать сведения, полученные исключительно от органов исполнительной власти. Делаем выводы.

БЕЗ ГАРАНТИЙ последние полгода российский бизнес ежедневно сталкивается со сложностями при трансграничном движении капитала. прыжки валютных курсов, попадание компаний в санкционные списки и пристальное внимание иностранных банков к полученным из РФ деньгам негативно повлияли как на скорость, так и на суть финансовых отношений с зарубежными партнерами. основная проблема — «зависшие» на счетах средства, возврат которых происходит месяцами. ВГ исследовал риски и искал примеры выхода из сложившейся ситуации. АЛЛА МИХЕЕНКО

ПОД УГРОЗОЙ САНКЦИЙ Первое, где российские импортеры, закупающие товары в ЕС, США и других странах, сталкиваются с трудностями,— это оплата поставщику. Многие банки находятся под санкциями и не могут осуществлять валютные операции. Но и работа со свободными от официальных ограничений кредитными организациями не гарантирует отсутствия сложностей. «Никто не даст стопроцентной гарантии, что деньги до поставщика дойдут и не затеряются на несколько недель или даже месяцев, как это было еще в конце весны и начале лета. Ведь многие банки-корреспонденты не работают с российскими финансовыми организациями, даже с теми, что не под санкциями,— поясняет соучредитель группы компаний СЛК («Сервисная логистическая компания») Дмитрий Аржаных.— Вторая серьезная проблема — это отказ самих продавцов принимать деньги из России из-за санкций либо по политическим мотивам. И даже если поставщик готов работать, его банк требует множество документов для зачисления средств на счет: гарантий, что продается несанкционный

товар, объяснений по сделке. Не каждая компания готова их предоставлять». Выходом, когда иностранный банк отказывается принимать оплату от российской фирмы, может стать покупка товара или услуги через его российское подразделение. «Иногда зарубежные фирмы открывают счета в российских банках. В этом случае можно покупать товар у иностранца, но оплату производить на счет в РФ»,— продолжает заместитель директора налогового департамента АО «ФортеИнвест» Антонина Огиенко, замечая, что не только фирмы в РФ столкнулись с такими сложностями, но и зарубежные компании с российскими корнями. Содействие клиентам в обход санкций или совершение операций с лицами, на которых наложены санкции, могут повлечь так называемые «вторичные санкции», подчеркивает практикующий юрист Дарья Петрова. «Выходом из сложившейся ситуации стало проведение платежей через банки, которые не попали под ограничения, и банки иностранных государств. Сейчас эта практика более или менее отлажена. Но из-за санкций и „вторич-

ных санкций“ все равно можно столкнуться с проблемой застрявших на корреспондентских счетах денег. И здесь невозможно угадать, какой платеж и на каком этапе будет заблокирован: могут быть две практически идентичных по сумме и в пользу одного и того же лица транзакции с разницей в несколько дней, и одна из них дойдет до адресата без проблем, а другая повиснет. И такие риски в будущем сохранятся»,— считает госпожа Петрова. ОТКАЗ ПОД ПРЕДЛОГОМ И БЕЗ По словам управляющего партнера международной консалтинговой группы Seitenberg (Австрия) Кирилла Лапина, после начала спецоперации российские компании, закупающие в Европе оборудование, массово стали получать отказные письма от поставщиков. Многие объясняли отказ военными действиями или форс-мажором по причине обрыва логистических связей. А часть поставщиков ссылались на санкции, хотя оборудование под эти запреты не попадало. В результате российские компании долго добивались возврата денег и даже сами искали решения. → 4



ПО СЛОВАМ ИГРОКОВ РЫНКА, ИЗ-ЗА САНКЦИЙ И «ВТОРИЧНЫХ САНКЦИЙ» ПЕРЕВОДЫ СРЕДСТВ ИНОСТРАННЫМ КОНТРАГЕНТАМ СЕЙЧАС РАБОТАЮТ ПО ПРИНЦИПУ «РУЛЕТКИ»: НЕВОЗМОЖНО УГАДАТЬ, КАКОЙ ПЛАТЕЖ И НА КАКОМ ЭТАПЕ БУДЕТ ЗАБЛОКИРОВАН

3 → «Для производственной компании, где прибыль от сделки небольшая, подобная беспроцентная финансовая поддержка очень удобна: можно оставить деньги себе, объяснив это моральными принципами. У нас был пример. Российская компания заказала оборудование в Англии. Но вместо поставки контрагент отправил гневное письмо, в котором описывались «зверства российских войск» с отсылкой на прекращение сотрудничества. Но после конструктивного диалога оказалось, что оборудование готово, и англичане не могут его отгрузить, так как не уверены, попадает ли оно под санкции. Сделать такую проверку очень дорого, она перекроет всю прибыль. Мы предложили им найти нового покупателя, и две недели спустя они нашли человека, который готов выкупить оборудование. Только после этого деньги были возвращены российской компании в полном объеме», — рассказывает господин Лапин.

Отказ в поставке — распространенная проблема, решает ее, как правило, российская сторона. Виктор Миронов, управляющий директор консультационной группы ТИМ, говорит, что часты случаи, когда иностранные контрагенты, отказываясь поставлять товар российской компании, готовы вернуть выплаченные авансы, однако банки не пропускают платежи в РФ.

«В данной ситуации приходится находить контрагента за границей, который может получить средства от поставщика и переправить их в Россию. Зачастую такие контрагенты могут выступить посредником и в поставке товара. Если товары несанкционные, производитель не задает вопросов о том, куда они пойдут в конечном счете. Основная проблема в том, что такие посредники — чаще всего либо совсем новые фирмы, либо которые никогда не вели подобной деятельности и при существенном увеличении оборотов вызовут внимание и банков, и регуляторов», — рассуждает господин Миронов.

КРЕДИТ «ДО-ДВЕРИ-Я» Введенные ограничения затронули международные группы компаний, у которых есть как внутригрупповые займы, так и внешнее финансирование. По мнению основателя и управляющего партнера консалтинговой компании Quattor Advisory Гайка Мартиросяна, расчеты по займам и кредитам в настоящее время являются наиболее острой проблемой: финансирование иностранных компаний практически запрещено (до 1 октября разрешено выдавать займы полностью «дружественным» нерезидентам, но исключение появилось совсем недавно), а погашение займов, полученных российскими заемщиками, допускается только через специальные счета, с которых в дальнейшем перевести деньги можно только по ограниченным основаниям. Поэтому переводы денег по займам практически не производятся в привычном порядке.

«Структуры финансирования внутри групп приходится менять полностью: менять должников на „дружественных“ через механизмы перевода долга и реструктурировать условия по банковским кредитам, внутригрупповые займы — продлевать и не обслуживать до смягчения требований об исполнении или снятия старых ограничений», — сетует господин Мартиросян.

При этом практические сложности встречаются и при работе с дружественными юрисдикциями. «Например, сроки на открытие банковских счетов в Гонконге сильно увеличились по сравнению со стандартными, банки требуют дополнительных сведений о клиенте, процедура KYC (know your customer) затягивается. Кроме того, для открытия счета практически в 100% случаев требуется личный визит клиента. Некоторые банки Казахстана не осуществляют переводы на счета российских компаний (даже в российских рублях), открытых в банках, попавших под санкции западных стран, несмотря на то, что Казахстан сам санкций не вводил. В таких случаях приходится взаимодействовать с казахскими

контрагентами через российские банки, на которые санкции не распространяются», — отмечает эксперт.

РЕЛОКАЦИЯ КАК РЕШЕНИЕ Многие российские банки перестали работать со SWIFT, с февраля по июль были значительные ограничения по переводу валютных платежей. Сейчас сумма валютных переводов ограничена для физических лиц \$1 млн, и делать переводы возможно только под конкретные цели. В результате многие предприниматели стали открывать компании в странах СНГ.

«Наиболее популярные — Казахстан, Армения, Узбекистан и Киргизия. В этих странах можно открыть бизнес и продолжить расчеты в валюте с иностранными контрагентами. Некоторые предприниматели релоцируют свои компании и сотрудников, получают ВНЖ в других странах и продолжают свою работу уже по другим правилам и законам. Кто-то считает, что открытие бизнеса в другой стране — это возможность масштабироваться, прощупать новые рынки сбыта. Другие же используют открытые в других странах компании лишь как валютные хабы», — рассказывает юрист Alps & Chase Наталья Сальникова. — Если ранее банки в странах СНГ с радостью открывали счета практически любому бизнесу дистанционно, то сейчас в Казахстане, Армении, Узбекистане и Киргизии ввели более строгий комплаенс: открыть счета для компании без приезда директора уже невозможно, а также нужно подробно описать свои бизнес-процессы. Если предприниматель рассматривает страну в качестве транзитной для своего бизнеса, без реальной деятельности на ее территории, в открытии банковского счета ему откажут».

ГРЯДУЩИЕ РИСКИ По наблюдениям господин Аржаных, местами ситуация стабилизировалась. «В логистике, с моей точки зрения, первый шок про-



шел. Хотя, конечно, кризис еще продолжается. Об этом говорят и увеличенные сроки доставки товаров из Китая мультимодальными перевозками по причине больших очередей на китайских железнодорожных станциях и во Владивостоке, и глубина бронирования по авиаперевозкам, которая составляет до двух недель вместо двух-трех дней, и значительные очереди на границе в Китае и Грузии, и рост цен на доставку из Турции. Но есть и позитивные моменты. Сейчас стабилизировалась история с автоперевозками в Россию из ЕС: возможны перегруз и перецепка на границе с Белоруссией», — замечает господин Аржаных.

В будущем риски могут быть связаны с взысканием задолженности с контрагентов по договорам. Ведь сейчас нередки ситуации, когда российские компании исполнили свои обязательства по оплате товаров, а контрагенты уходят с рынка, не исполняя свои, описывает господин Мартиросян. «Возможности взыскать задолженность с таких контрагентов сильно ограничены: если российских активов у поставщика нет, то процедура взыскания долга должна пройти несколько этапов: взыскание задолженности в судебном порядке и приведение в исполнение судебного решения в юрисдикции поставщика. Кроме того, что процесс затянется на годы, а иностранные суды могут не приводить в исполнение российские судебные решения, у местных заказчиков возникает риск привлечения к ответственности за нерепатриацию, то есть невозврат уплаченных авансов за неполученные товары со штрафом до 10; 30 и 100% от суммы аванса в зависимости от объема и валюты контракта», — заключает эксперт. ■

СКИЛЛЫ С ОГЛЯДКОЙ НА ЛОКАЦИЮ

В 2021 ГОДУ В МИНЦИФРЫ ПОДСЧИТАЛИ, ЧТО ДЕФИЦИТ КАДРОВ В IT СОСТАВЛЯЕТ ОТ 500 ТЫС. ДО 1 МЛН ЧЕЛОВЕК. А ВЕСНОЙ 2022-ГО НАЧАЛСЯ ПОВСЕМЕСТНЫЙ ИСХОД ЦЕЛЫХ КОМАНД, ЧТО, КАЗАЛОСЬ БЫ, ДОЛЖНО ТОЛЬКО УСУГУБИТЬ СОСТОЯНИЕ ОТРАСЛИ. ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ НЕ СКЛОННЫ К ПАНИЧЕСКИМ НАСТРОЕНИЯМ, АПЕЛЛИРУЯ К ПРИВЫЧНОМУ НЕДОСТАТКУ СПЕЦИАЛИСТОВ И ЧИСЛУ «ВОЗВРАЩЕНЦЕВ». ЗАТО ВЫЗВАННОЕ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИМИ ПРИЧИНАМИ ПЕРЕФОРМАТИРОВАНИЕ РЫНКА ИЗМЕНИЛО ПЕРВОСТЕПЕННЫЕ ЗАДАЧИ IT-СЕКТОРА В СТРАНЕ, ЧТО НЕИЗБЕЖНО ПОВЛИЯЕТ КАК НА СТРУКТУРУ СПРОСА, ТАК И НА ПОВЕДЕНИЕ ЗАКАЗЧИКОВ, ПОЛАГАЮТ ОНИ. АНТОНИНА ЕГОРОВА

Кроме того, что на рынке труда до сих пор сказывается демографический провал 1990-х годов, кадровый голод является характерной проблемой любой быстрорастущей и развивающейся отрасли. По словам руководителя пресс-службы hh.ru по Северо-Западу Марии Бузуновой, IT-сфера в целом по стране и в частности в Петербурге и Ленинградской области традиционно была остродефицитной и сейчас ситуация не поменялась. Так, если в феврале 2022 года на одну вакансию в этих регионах в среднем откликались один-два человека, то ныне — три-четыре. Но это все равно меньше нормы в пять-шесть человек на одно рабочее место.

Повсеместный переход на удаленку во время пандемии открыл работодателям доступ к федеральному рынку труда, что облегчило поиск подходящих сотрудников. И как ни парадоксально, говорит исполнительный директор «Рексофта» Евгений Минеев, отчасти снизил кадровый дефицит уход из России крупных западных вендоров. На рынок вышли специалисты, которые годами не меняли работодателя. При этом многие компании приостановили ряд прежних проектов и пересматривают планы. «Я бы назвал эту ситуацию отложенным спросом», — добавляет эксперт.

Сегодня на рынке более чем достаточно junior-специалистов с базовыми знаниями. Эти позиции частично закрываются выпускниками вузов, а иногда — онлайн-школ. Гораздо меньше опытных, высококвалифицированных кадров — middle- и senior-уровня.

Исполнительный директор iTentika (входит в N3 group) Оксана Дерюгина наибольший спрос наблюдает в области импортозамещения продуктов и «коробочных» решений, покинувших российский рынок. Также не хватает кадров, способных «с нуля» спроектировать или качественно адаптировать решения с открытым исходным кодом, — технических архитекторов для построения систем BPM, ERP, CRM, DWS. С точки зрения технологий на локальном рынке остро востребованы специалисты с компетенциями в сфере систем управления базами данных для замены проприетарных Oracle и MS SQL Server с опытом работы на ОС «Аврора», C++ и embedded Java для низкоуровневого программирования, в том числе для промышленности.

«На самом деле, отрасли нужны специалисты почти по всем направлениям. Стабильно высокий спрос на Data Scientist и аналитиков данных, веб- и мобильных

разработчиков (с оговоркой, что iOS-разработчики будут пользоваться меньшим спросом), DevOps, Python, разработчиков ПО, тестировщиков. Текущая ситуация также будет повышать спрос на специалистов по безопасности данных, белых хакеров. Быстро восполнить нехватку специалистов по этим направлениям будет сложно: классическое образование занимает слишком много времени, а технологический стек и потребности рынка меняются слишком быстро, — считает Анастасия Ускова, генеральный директор платформы «Рокет Ворк». — С большой вероятностью проблему будут пытаться решать за счет привлечения иностранцев из дружественных стран (например Азии), а также перформатирования кадровых стратегий с классического найма на модель аренды кадров и аутсорса».

СПЕШНЫЙ ПЕРЕЕЗД За весну, когда перспективы развития на отечественном рынке казались туманными, и лето многие IT-специалисты релоцировались из России. В первую волну выехали в основном те, кто был занят на конкретных зарубежных проектах, то есть работодатель релоцировался и забирал с собой команду,

анализирует HR-директор ГК Innostage Армине Погосян. Также страну покинули фрилансеры и «удаленные» сотрудники как иностранных, так и российских компаний. В первую очередь это были специалисты с высоким уровнем квалификации, уверенные в своей востребованности, в основном уровня middle и senior.

«По большей части уехали те, кому проще адаптироваться к новым условиям: программисты на основных популярных языках, аналитики данных, системные администраторы и специалисты по техническому сопровождению оборудования (особенно попавшего под санкции). В меньшей степени релокации подверглись системные и бизнес-аналитики, тестировщики», — перечисляет Сергей Митягин, директор Института дизайна и урбанистики Университета ИТМО и руководитель лаборатории «Интеллектуальные технологии умного города» НЦКР.

Оценки числа уехавших IT-специалистов разнятся. По подсчетам Российской ассоциации электронных коммуникаций (РАЭК), в феврале и марте 2022 года их число составило 50–70 тыс. человек. По данным госпожи Усковой, в последующие полгода к ним, возможно, добавилось еще 40–50 тыс. → 6



КОРПОРАЦИЯ РУСЬ

ОСНОВАНА 1999



РЕКЛАМА

ДОМА ИЗ КЛЕЕНОГО БРУСА

КАЧЕСТВО ВЫСШЕЙ ПРОБЫ

(812) 950-50-50 WWW.RUSSHOUSE.RU

4 → Ассоциация «Руссофт» совокупно оценивает общую численность выехавших из России в феврале — мае IT-специалистов до 40 тыс., включая 13 тыс. сотрудников софтверных компаний и центров разработки зарубежных корпораций. Из них две трети выехали временно для регистрации и организации зарубежных офисов продаж в нейтральных юрисдикциях. Поэтому ожидается, что до половины могут вернуться в Россию до конца года.

Основную массу релокации, по утверждению экспертов «Руссофта», дают центры разработки зарубежных компаний, материнские компании которых приняли решение о закрытии офисов в России (из них релоцируется в среднем 30% от всего персонала, которому было предложено уехать). Вторая по численности категория — российские компании, работавшие на развитых зарубежных рынках, потерявшие заказчиков и переведшие свои офисы продаж в другие страны. Третья — фрилансеры.

В продолжающих работу на российском рынке фирмах не видят повального оттока программистов. По данным HeadHunter на май 2022 года, 56% российских компаний сообщили, что с конца февраля 2022 года ни один IT-специалист их организации не уехал за рубеж. В 14% это были единицы; еще 14% рассказали, что страну покинули менее 5% штата IT-специалистов.

В частности, в компании Navicon решили оставить Россию 20–25 человек, то есть менее 5% персонала, делится директор по персоналу Екатерина Худобко. Из «Рексофта» уехало менее 2% из 400 сотрудников. В компании «Деснол Софт» из более чем 120 специалистов уехал всего один программист, который занимался разработкой мобильных приложений.

По мнению коммерческого директора ООО «Ай-Сис Лабс», председателя комитета по IT Санкт-Петербургского регионального отделения «Деловой России» Юлии Ериной, в данный момент работать на Россию и жить за границей, если человек сумел обойти санкции с платежами, довольно выгодно. Хороший разработчик получает \$5–6 тыс. по текущему курсу. Этого более чем достаточно для комфортного проживания в большинстве стран мира.

ПЕСНЬ О БЛУДНОМ СЫНЕ Правда, официальные лица транслируют, что многие уехавшие весной сейчас возвращаются. По приводившимся в мае премьер-министром России Михаилом Мишустиним данным, в Россию вернулось 85% IT-специалистов, ранее покинувших страну. Этот вывод был сделан по итогам анализа географического положения сим-карт (как их отличали от сим-карт «обычных смертных» — неясно. Кроме того, в эту статистику наверняка попадают те, у кого на первую часть года был запланирован отпуск). По данным исследования РАЭК, опубликованным в августе, в ближайшие полгода вернуться в РФ хотят 50,7% уехавших IT-специалистов.

По словам госпожи Погосян, и правда, после спешного весеннего переезда часть специалистов вернулась обратно. Кто-то не смог найти подходящее место работы: например, сотрудники переоценивали свои возможности и профессиональные навыки, поэтому предложения, которые они получали за границей, не соответствовали их ожиданиям. «Весной мы консультировались с рекрутерами из Армении, которая стала неким транзитом для российских специалистов. По словам коллег, качество приехавших айтишников не всегда совпадало с красочным резюме и зарплатными ожиданиями. К тому же они не были уверены в том, что новый кадр искренен и не прорабатывает сценарий отъезда. Айтишники, которые имеют высокий уровень компетенций и обширную экспертизу, разумеется, закрепились и без проблем нашли работу», — рассказывает эксперт.

По мнению господина Минеева, чаще всего процесс релокации был инициирован по требованию штаб-квартиры или клиентов их компаний. Те, кто уехал таким образом, продолжают трудиться на своих работодателей. Что касается самостоятельных отъездов за рубеж отдельных специалистов, то чаще всего это было первое эмоциональное решение. «IT-рынок России пронизан дружескими и семейными связями, поэтому мы, разумеется, общаемся с коллегами из других компаний, которые сейчас вынужденно работают за рубежом. Сильного оптимизма с той стороны не видно, эмоции уходят и люди сталкиваются с понятными бытовыми проблемами — от банковских карт до учебы детей», — делится он.



МНОГИЕ ПЕРЕЕХАВШИЕ КОМАНДЫ ДО СИХ ПОР НАХОДЯТСЯ В ПОДВЕШЕННОМ СОСТОЯНИИ, НЕ ПОНИМАЯ, СОСТОИТСЯ ЛИ В ИТОГЕ ПРОЕКТ. БОЛЬШОЕ ПОДСПОРЬЕ, ЕСЛИ РАБОТОДАТЕЛЬ ИМЕЕТ КРЕПКИЕ ДОГОВОРЕННОСТИ С ЗАКАЗЧИКАМИ И ПОМОГАЕТ ОПЛАЧИВАТЬ ЖИЛЬЕ

По словам эксперта, те, кто уехал в первой волне и сейчас начинает выстраивать новую жизнь на новом месте с твердым решением остаться, — в большинстве люди, в чьей жизненной стратегии и так значился переезд в другую страну, то есть сложившаяся ситуация только ускорила исполнение их планов. Большое подспорье, если менеджмент и работодатель имеют крепкие договоренности с заказчиками, помогают оплачивать жилье. На самом же деле, многие переехавшие команды до сих пор находятся в подвешенном состоянии, без понимания, состоится ли в итоге проект.

«Есть и другой вариант развития событий. Когда люди выехали в спешке, их поселили в пансионатах на окраине Анталии, что не может идти ни в какое сравнение с привычной размеренной жизнью в крупных городах, — размышляет господин Минеев. — Цены в центрах релокации резко поднялись. Например, на «Хабре» пишут, что примерный бюджет на двоих на месяц при нормальном образе жизни без супершика составляет около \$2,5 тыс. в Армении и около \$3 тыс. в Грузии. В эту сумму входят стоимость аренды квартиры, продукты питания и обязательные траты в виде оплаты услуг связи и транспорта».

IT-директор фабрики дверей Mario Rioli Булат Яруллин делится своим опытом трехлетнего проживания в Анталье с 2018 по 2021 год и работы на фрилансе и по найму в России: «Самое главное, почему не уехал сейчас, — это понимание, что ты там особо никому не нужен, а для того, чтобы выстроить карьеру или успешную частную практику, нужно „съехать“ на несколько позиций ниже и многое начать с нуля. В чужой юрисдикции многие твои экспириенсы обнуляются и не принимаются рынком, так как нет возможности их проверить. Поэтому часть ребят, которые уехали в первые месяцы кризиса, теперь задумываются о возврате. Подушки безопасности зачастую уже истрачены, а риски, от которых бежали, у многих не оправдались. Вижу по чату в Анталье, как люди распродают теперь новые вещи (бытовые принадлежности, мелкую бытовую технику, велосипеды) в

связи с отъездом. У многих приписка: „Пользовались буквально два-три месяца“».

По словам экспертов, в России изначально остались те, кому здесь комфортно. «Здесь для них понятная деловая среда и рабочая культура, привычный уровень зарплат, прогрессивный стек технологий и много новых задач по импортозамещению — это весомые аргументы для комфортного труда, от которого сложно отказаться. К тому же за границей особенно востребованы сеньоры — специалисты с большим профессиональным и жизненным опытом, которые, как правило, уже успели пустить корни и не готовы релоцироваться всей семьей. Не уехали также джуниоры и мидлы, которые объективно оценили свои способности и поняли, что им выгоднее работать здесь», — считает госпожа Погосян.

«Кроме этого, остались те, у кого были личные или семейные обстоятельства, например, финансовые сложности, ипотека, дети дошкольного и школьного возраста, родственники, требующие ухода. А также те, кто работает на отечественный сектор или не уехал по идеологическим соображениям», — продолжает Наталья Мишина, руководитель департамента международного и публичного права Финансового университета при правительстве РФ.

ТРУДОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ По словам Евгения Минеева, релокация и возвращение IT-специалистов, уход из России крупных западных вендоров и аутсорсеров — не что иное, как часть большого процесса по переформатированию отечественной IT-отрасли. Его первые результаты будут заметны уже в 2022 году, но окончательное формирование новой реальности займет еще два-три года.

Российскими IT-компаниями взят курс на разработку отечественного ПО, сервисов для работы с документами, ведения отчетов и прочих. «Однако импортозаместить тысячи серверов для дата-центров пока нечем, где брать валюту для закупок — тоже непонятно, как работать с зарубежными рынками и образовательными

программами — вопрос открытый, даже машины или самокаты для каршеринга уже сложно купить, — отмечает госпожа Мишина. — Остается развлекательное ПО, в том числе игры. Но российский рынок никогда их не „кормил“, основные финансы на разработку, как правило, поступали из-за границы. Конечно, какие-то локальные вещи останутся: всегда будут нужны поиск и почта, аналоги MS Office, соцсети, карты, адаптированный Linux, сервисы такси, которые незачем создавать с нуля, так как это дорого и нерационально. Можно просто адаптировать их к своим потребностям, как это делают во всем мире».

«Никто не отменял задачу создания экосистем и суперприложений, которыми активно занимаются крупные заказчики, — дополняет заместитель генерального директора группы «Иннотех» Ольга Добрякова. — Подобные проекты требуют быстрого масштабирования и создают спрос на IT-специалистов, готовых в короткие сроки решать стратегические и нестандартные задачи».

Госпожа Ускова уверена, что работы для IT-специалистов в РФ сегодня хватает по всем направлениям. При этом ключевыми работодателями сейчас становятся государство и госкомпании. Там ждут специалистов по автоматизации и безопасности, аналитиков данных, специалистов по искусственному интеллекту, а также разработчиков ПО для выполнения курса на импортозамещение. Можно ожидать, что в будущем доля госзаказа в отрасли будет только нарастать.

«В целом проблема импортозамещения и вывода некоторых инновационных российских IT-разработок на высокие уровни технологической готовности до последнего времени часто заключалась в инертности заказчиков, опирающихся на привычные решения зарубежных производителей: пусть не столь прогрессивные, но уже понятные и удобные. Теперь этот „барьер“ устранен, поэтому IT-отрасли нужно пользоваться моментом», — заключает Александр Бухановский, руководитель Национального центра когнитивных разработок Университета ИТМО. ■



СМ-Клиника

Не откладывай на потом

Экстренная и плановая хирургическая помощь

Бесплатная консультация
врача по операции*

Обследование перед
операцией за один день
со скидкой до 50%**

Хирургические
операции «под ключ»



smclinic-spb.ru

(812) 210-45-57

КРУГЛОСУТОЧНАЯ ЗАПИСЬ



*Бесплатная консультация - это консультация хирурга по методикам, срокам и стоимости операции.

**Срок обследования перед операцией может быть увеличен в связи со сложностью операции.

Акция действует с 01.02.2022 по 31.12.2022. Подробности на smclinic-spb.ru.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО
ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

В ФОКУСЕ ГОСУДАРСТВА

ЗА ВОСЕМЬ МЕСЯЦЕВ 2022 ГОДА ДОХОДЫ БЮДЖЕТА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ОТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И СВЯЗИ ПРЕВЫСИЛИ 32,2 МЛРД РУБЛЕЙ. ВЛАСТИ СЕГОДНЯ АКТИВНО ПОДДЕРЖИВАЮТ IT-СФЕРУ, А ОНА ОТВЕЧАЕТ РОСТОМ ОБЪЕМА ВЫПЛАЧЕННЫХ НАЛОГОВ И ПРОДАЖ, ПОДТВЕРЖДАЮТ ПРЕДСТАВИТЕЛИ БИЗНЕСА, ОПАСАЯСЬ ПРИ ЭТОМ, ЧТО ИЗЛИШНЯЯ ДОСТУПНОСТЬ ГОСПОДДЕРЖКИ НЕГАТИВНО СКАЖЕТСЯ НА ОТРАСЛИ.

АЛЕКСАНДРА ТЕН

По оперативным данным Смольного, только по налогу на прибыль и НДС компании из сферы информационных технологий, связи и производства IT-оборудования за январь — август текущего года принесли налоговых доходов бюджету Петербурга в размере более 32,2 млрд рублей. Наибольший объем платежей по этим двум статьям осуществили IT-компании, занимающиеся разработкой программного обеспечения и оказанием консультационных услуг в данной области.

Излагая такие сведения, вице-губернатор Санкт-Петербурга Станислав Казарин подчеркнул, что в новой экономической реальности цифровая отрасль показала готовность к реформированию своих бизнес-процессов: «В немалой степени этому способствовали беспрецедентные меры государственной поддержки как на федеральном, так и на региональном уровне».

ОСОБЕННЫЙ МОМЕНТ Набор мер поддержки, оказываемый сегодня IT-компаниям, действительно можно назвать беспрецедентным, соглашаются участники этого рынка. По словам Виталия Бугая, генерального директора компании «Роксофт», ушедшие из России цифровые сервисы имели длительную историю развития и были востребованы на отечественном рынке. Большой охват аудитории позволял им определять ценовое предложение и модернизировать функционал. Вход новых игроков на соответствующие направления был неоправданным, так как требовались значительные финансовые и временные затраты. После ухода основных иностранных игроков освободились ниши, которые появилась возможность занять.

Дмитрий Дырмовский, генеральный директор ГК «ЦРТ», полагает, что IT-сфера традиционно находилась в фокусе поддержки государства, но за последние полгода внимание к отрасли усилилось. «Все-таки надо отметить, что меры поддержки были запущены несколько лет назад, например, льготы по налогам и прибыли для аккредитованных компаний», — замечает Евгений Шувалов, генеральный директор компании Renga Software. — Сейчас их круг расширяются. Государство поддерживает стартапы, разработчиков, заказчиков и физических лиц через разные программы».

В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ По наблюдениям господина Бугая, наиболее востребованные сегменты IT-рынка, которым оказывается поддержка, — системы управления базами данных, средства обеспечения информационной безопасности и защиты данных, системы управления процессами организации и системы планирования ресурсов предприятия, особенно если в системах используется искусственный интеллект (AI — artificial intelligence).

Господин Дырмовский также отмечает, что с ростом запросов решений на основе искусственного интеллекта со стороны крупного бизнеса и госсектора IT-инструменты на основе машинного обучения и компьютерного зрения, искусственного интеллекта поддерживаются и масштабируются государством в качестве приоритетных. «Кроме внутреннего рынка, расширяются меры поддержки для экспорта IT, и эту работу важно продолжать, особенно в странах Ближнего востока, Африки, Латинской Америки и Азии. В части поддержки экспорта IT ГК «ЦРТ» участвовала в нескольких зарубежных выставках», — добавляет руководитель компании.



В ЧИСЛЕ ПРИОРИТЕТОВ ГОССЕКТОРА — МАСШТАБИРОВАНИЕ ПРОЕКТОВ НА ОСНОВЕ ИСКУССТВЕННОГО ИНТЕЛЛЕКТА. ОДНАКО ПОЛУЧАТЕЛЯМ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДОИТ ОТЧИТЫВАТЬСЯ ЗА КАЖДУЮ ПОТРАЧЕННУЮ КОПЕЙКУ

ПОМОЩЬ НА ДЕЛЕ Еще один вид поддержки, актуальный для IT-отрасли, по словам господина Дырмовского, — гранты на создание инновационных AI-решений. В 2022 году с поддержкой РФРИТ (Российского фонда развития информационных технологий), ЦРТ реализовала ряд изменений биометрической платформы, которая объединяет продукты и сервисы на базе лицевой и голосовой биометрии для идентификации клиентов и предотвращения мошенничества при дистанционном обслуживании.

Разработчик российских BIM-решений — Renga Software — получил грант на модернизацию подсистемы совместной работы системы автоматизированного проектирования Renga. Размер гранта составил более 44,3 млн рублей, срок реализации проекта — 30 июня 2023 года. «Современные технологии позволили автоматизировать различные процессы, но этого все еще недостаточно для эффективного сотрудничества людей, находящихся в одной комнате и занятых одним делом. Мы вынуждены постоянно что-то обновлять, писать, пересылать друг другу файлы, ждать ответа. Реализация совместной работы в режиме реального времени уберет эти издержки. Выполнение нашего проекта позволит обеспечить пользователей конкурентоспособным российским BIM-решением и будет способствовать росту производительности труда, уменьшению накладных расходов у организаций», — рассказывает господин Шувалов.

Компания «Роксофт» приняла участие в конкурсе правительства Ленинградской области «Проект на миллион» и победила в номинации для IT с проектом «Цифровая трансформация оказания государственных услуг и цифровизация МСП». В него вошли пять направлений.

«Постамат МФЦ» предполагает организацию автоматической выдачи документов в МФЦ РФ для заявителей. Решение уже масштабируется по всей России. «Навигатор мер поддержки» — автоматизированная система подбора мер поддержки для субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) и физических лиц. Она реализована в фонде МСП Ленинградской области, «Роксофт» планирует развивать ее дальше. «Специалист47» — система автоматизации деятельности региональных органов занятости населения, готовая для запуска в любом регионе России. Платформа поддержки малого и среднего предпринимательства msponline.ru объединяет возможность создания сайтов на собственном конструкторе, предоставления услуг по SEO-поддержке, организации рекламной кампании в интернете, предоставления сервисов хостинга и бухгалтерских услуг. Проект уже запущен и планируется к масштабированию. «Инфомат Центра занятости» — программно-аппаратный комплекс для повышения эффективности деятельности Центра занятости и автоматизации обслуживания заявителей. Проект также готов к масштабированию по всей стране.

ФИГУРА РЕЧИ Мнения участников рынка об удобстве получения господдержки расходятся. «Порядок получения субсидий важно упрощать: он должен быть понятным и удобным для участников, это позволит снять непрофильную нагрузку для прохождения сложных формальных процедур», — считает господин Дырмовский. «Условия мер поддержки достаточно понятны и конкретны. Вопрос в том, чтобы систематично проводить анализ востребованности мер, обеспечить постоянный честный диалог правительства и бизнеса, в

большей степени МСП, и делать своевременные корректировки в регламентирующих документах», — делится своей точкой зрения господин Бугай.

Для получения субсидий и грантов потребуются усилия, так как это деньги государства, добавляет господин Шувалов: «Государство хочет понимать, для чего дает деньги и какой в итоге будет эффект для отрасли и заказчиков решений. Конечно же, государство будет контролировать расходы, получателям предстоит отчитываться за каждую потраченную копейку, и это не фигура речи».

РАЗУМНЫЕ ОПАСЕНИЯ Президент объединения «Руссофт» Валентин Макаров резюмирует: «Государственная поддержка в сфере налогового регулирования, льготного кредитования, прямых субсидий разработчикам распространяется все шире. Уже, пожалуй, и не найти сегмента IT, который бы не мог пользоваться этими мерами. Но в этом расширении есть и серьезный риск того, что объем предоставляемых льгот выйдет из-под контроля и превысит возможности бюджета».

В число получателей льгот попали направления отрасли, получающие доход не от создания IT-инструментов, а от их применения, продолжает господин Макаров. Это гораздо больший по объему сегмент экономики. Соответственно, и объем выпадающих доходов бюджета от предоставления им льгот будет значительно больше. «Если такие компании не смогут быстро расти и компенсировать льготы ростом объема выплаты налогов за счет увеличения продаж, в конце концов государство будет вынуждено изменить порядок аккредитации для всех IT-компаний», — предупреждает эксперт.

Господин Макаров обращает внимание на стремление нового состава РФРИТ работать в диалоге с индустрией: «Возможно, это желание не всегда может быть реализовано при существующем регулировании субсидий и грантов. Наверное, стоит подумать об альтернативной форме финансирования разработок и хотя бы частично перейти от грантов к конкурсам, когда премия получает победитель, который продемонстрировал лучший результат, а не лучший заполненный формуляр заявки на конкурс».

ОПТИМИСТИЧНЫЙ НАСТРОЙ В том, что российская IT-отрасль продолжит динамичное развитие, участники рынка единодушны. «Ключевые перспективы развития рынка связаны с реализацией программы импортозамещения. Для этих целей используется новый механизм в виде отраслевых комитетов и созданных при них индустриальных центров компетенций, состоящих из крупного бизнеса. Так происходит многоэтапная валидация проектов, чтобы прежде всего закрывались фундаментальные потребности отраслей», — заключает господин Дырмовский. Перспективный путь отрасли, прогнозирует руководитель ЦРТ, — в развитии не только импортозамещения, но и импортоопережения.

Интенсивный рост IT-отрасли в России продолжится еще лет пять, предполагает господин Бугай, пока основные массовые сегменты не будут обеспечены необходимым программным обеспечением: «Более локальные рынки всегда были и будут развиваться, вопрос в том, чтобы IT-команды этот спрос видели и реагировали на него соответствующим профессиональным предложением». ■

Поддержка МСП – одна из приоритетных задач города

Сегодня, как никогда, представители малого и среднего бизнеса нуждаются в финансовой поддержке. Какой она может быть и кому уже помогли — рассказывает Александра Питкянен, исполнительный директор некоммерческой организации «Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса, микрокредитная компания»

— Каковы результаты работы за почти 15 лет существования петербургского фонда?

— Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса является вторым по величине в Российской Федерации. В первую очередь он является региональной гарантийной организацией, осуществляющей деятельность, направленную на поддержку малого и среднего бизнеса на территории Санкт-Петербурга. Однако фонд выступает не только как гарантийная организация, но и как микрофинансовая. Петербургский Фонд содействия кредитованию имеет статус микрокредитной компании, что позволяет выдавать представителям малого и среднего бизнеса микрозаймы в размере до 5 млн рублей по льготным процентным ставкам.

С момента начала деятельности фондом заключено 5594 договора поручительства на общую сумму 41,8 млрд рублей. Объем привлеченных под поручительства фонда кредитных средств составляет 101,7 млрд рублей. В текущем году по программе предоставления поручительств было заключено 305 договоров на общую сумму 3,3 млрд рублей, что позволило предпринимателям привлечь кредитные ресурсы в объеме 7,2 млрд рублей. За весь период реализации программы микрофинансирования с залоговым обеспечением выдано 1625 займов на общую сумму 3 млрд рублей. В 2022 году выдано 226 залоговых займов на общую сумму 684 млн рублей.

— Почему предприниматели обращаются именно в фонд, ведь гарантийные услуги оказывают и банки, да и рынок кредитования сейчас переполнен предложениями?

— Предприниматели обращаются за поручительством к нам, а не в частные банки, потому что за фондом стоит государство, а гарантии государственных институтов всегда прозрачнее и надежнее. Таких процентных ставок на микрозаймы, как в фонде, нет на данный момент ни в одном коммерческом банке города, поэтому предприниматели обращаются в нашу организацию. Пусть лимит займа микрокредитной компании ограничивает нас 5 млн рублей, но представители малого и среднего бизнеса точно знают, что они могут прийти в фонд за реальной финансовой помощью.

— На каждый новый вызов фонд всегда отвечает уникальным решением. Программы, которые вы запускаете, это всегда единственный в своем роде продукт, которого нет ни у одного из регионов нашей страны. Как вы оцениваете эффективность мер поддержки предпринимателей в Петербурге в период пандемии спустя время и насколько полезен прошлый опыт в новых реалиях?

— Когда мы разрабатываем новые программы, то всегда опираемся на реальную ситуацию в секторе малого и среднего предпринимательства (МСП) в своем



регионе. Только так можно создать настоящему востребованный и полезный продукт. Взаимодействие фонда и бизнеса дает четкое понимание предпринимателям, на какую помощь они могут рассчитывать именно сейчас и что для этого нужно. Мы работаем строго по правилам, регламентам и федеральным законам, поскольку являемся организацией с государственным участием. Целью любого фонда у нас в стране является увеличение проникновения финансовой поддержки в рынок кредитования МСП, именно для этого создана национальная гарантийная система (НГС) и реализуется национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», в котором мы принимаем непосредственное участие, оказывая помощь предпринимателям через инструменты фонда.

Прошлый опыт, безусловно, оказался полезен. Например, два года подряд огромным спросом пользовалась программа предоставления беззалоговых микрозаймов субъектам МСП для поддержки и возобновления деятельности в целях сохранения занятости. Об эффективности данной программы цифры говорят сами за себя. За 2020–2021 годы к нам обратилось около 800 компаний с заявками на получение помощи. 734 предприятия получили финансирование фонда, благодаря чему удалось поддержать более 16 тыс. рабочих мест в Санкт-Петербурге. Прошедшей весной мы перезапустили эту программу. Правительство города выделило на нее 200 млн рублей, средства были выбраны за несколько недель: 44 компании воспользовались региональной мерой поддержки для своего бизнеса.

Каждый следующий этап требует принципиально новых решений. Ответом на очередной вызов для экономики нашей страны стал запуск программы для обрабатывающих производств. Небольшие производства, которых в городе очень много, смогли получить заемные средства на срок до двух лет всего под 1% годовых,

при этом многие воспользовались отсрочкой платежа основного долга и процентов по нему на 12 месяцев. 300 млн рублей, отведенные правительством Санкт-Петербурга на программу, были полностью выбраны в течение трех месяцев. Займы получили 66 компаний.

— Петербургский Фонд содействия кредитованию — один из самых крупных в стране. Как происходит формирование активов фонда и хватает ли средств для помощи всем желающим?

— Фонд содействия кредитованию — единственный инструмент помощи малым и средним предприятиям в регионе. Полная реализация субсидирования для поддержки предпринимателей в период пандемии в 2020–2021 годах доказывает острую востребованность данных мер и эффективность работы нашей организации, что способствует пополнению активов фонда. За последние три года докапитализация фонда проводилась регулярно: в 2020 году — 2 млрд рублей, в 2021-м — 600 млн рублей, в 2022-м — еще 1 млрд рублей. Активы фонда на сегодняшний день составляют 9,2 млрд рублей, из них 1,4 млрд — это средства федерального бюджета, 6,2 млрд — регионального, 1,6 млрд — собственная прибыль. Если говорить о распределении помощи по основным направлениям нашей работы, то на программу предоставления поручительств приходится 4,8 млрд рублей, на программы микрофинансирования — 4,4 млрд.

Основная же залоговая программа микрофинансирования не прекращает своей работы с 2010 года, в этом году на нее дополнительно было получено 500 млн рублей. Мы являемся непосредственным исполнителем программы поддержки субъектов МСП в Санкт-Петербурге, предприниматели обращаются к нам за «здоровыми» деньгами, когда процентная ставка не превышает 5% годовых, и это пользуется спросом. Мы стараемся рассматривать возможность оказания по-

мощи по каждой заявке, именно поэтому проводятся подробный анализ и оценка отчетности, наши специалисты выезжают на предприятия, чтобы изнутри понять бизнес и суть проблемы каждой обратившейся к нам компании. Кроме того, с 2021 года фонд реализует меры поддержки в рамках регионального проекта «Создание благоприятных условий для осуществления деятельности самозанятыми гражданами». За все время действия программы объем поддержки фондом самозанятых граждан составил 20,4 млн рублей.

— Расскажите, какие именно компании обращаются к вам за помощью и на что используется финансирование?

— В городе действительно очень много небольших предприятий, особенно производственных компаний самой разной направленности. По этой причине весной была запущена программа поддержки для обрабатывающих производств. Все эти компании — субъекты малого и среднего бизнеса, а значит, приносят доходы в бюджет и вносят вклад в укрепление экономики города и страны. Поддержка сектора МСП — одна из приоритетных задач правительства города, реализуемая в том числе через фонд. Приведу несколько примеров предприятий, обратившихся к нам по беззалоговой программе для обрабатывающих производств.

ООО «Металлопродукция» более 25 лет разрабатывает и производит аксессуары для транспортных средств, лидируя на российском рынке по выпуску защит картера двигателя для многих известных марок автомобилей. Заем фонда позволил пополнить оборотные средства компании для выплаты зарплат сотрудникам, а отсрочка уплаты основного долга и процентов помогает бросить сейчас все силы на восстановление объема продаж и переупорядочивание производства, необходимое предприятию.

Компании по пошиву платьев Mellmary три года. Индивидуальный предприниматель Ирина Засенко обратилась за беззалоговым займом в фонд в связи со скачком стоимости тканей, сократить которую можно, закупив ткань более крупным оптом. Благодаря поддержке фонда удалась закупка не только тканей, но и дополнительного оборудования, это позволило сохранить себестоимость изделий на уровне прошлых двух лет и в ближайшей перспективе поможет увеличить объемы производства.

Из-за проблем с заказами и сложностями в получении кредитов в начале этого года очень непросто пришлось компании «Пеленг», которая также обратилась к нам за займом для выплат зарплат, совершения необходимых платежей и закупки комплектующих, что помогло «прожить» до получения нового контракта. ЗАО «Пеленг» с 1993 года разрабатывает, производит и поставляет в РФ и страны СНГ программно-аппаратные комплексы для оснащения предприятий по управлению воздушным движением.

ПРИЗРАК ТРАНСПАРЕНТНОСТИ

С ФЕВРАЛЯ ЖУРНАЛИСТАМ ПЕРЕСТАЛ БЫТЬ ДОСТУПЕН ЦЕЛЫЙ РЯД ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДАННЫХ, В ТОМ ЧИСЛЕ ОТ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ТАМОЖЕННОЙ СЛУЖБЫ, ОБ ЭКСПОРТЕ И ИМПОРТЕ, А ТАКЖЕ ДОБЫЧЕ НЕФТИ. ИХ ПУБЛИКАЦИЮ ПРИОСТАНОВИЛИ, ОБЪЯСНЯЯ САНКЦИОННЫМИ РИСКАМИ. ЧАСТЬ ИНФОРМАЦИИ МОЖНО ВОССТАНОВИТЬ ПО ЗЕРКАЛЬНОЙ СТАТИСТИКЕ СТРАН-ИМПОРТЕРОВ, А В ПЕТЕРБУРГЕ — ПОКА ЕЩЕ ПОЛУЧИТЬ НЕКОТОРЫЕ СВЕДЕНИЯ РОССТАТА, ДОКЛАД «РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА» ЦЕНТРОБАНКА И ГРУЗООБОРОТЫ БАССЕЙНОВ ОТ АССОЦИАЦИИ МОРСКИХ ТОРГОВЫХ ПОРТОВ. НО ЭТО ЛИШЬ ФРАКЦИЯ ОТ ПУБЛИКОВАВШИХСЯ РАНЕЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ.

ЯНА ЦУКИНА

Среди официальных данных, которые исчезли из публичного доступа после начала специальной военной операции России на Украине 24 февраля и нового витка санкций в отношении РФ, ежемесячная статистика экспорта и импорта России Федеральной таможенной службы (ФТС, прекратили раскрывать их в апреле), структура международных резервов от Центрального банка (ЦБ, с конца марта обновляются только их общие значения, без детализации по активам, в которых резервы размещены), структура бюджетных расходов в оперативной ежемесячной статистике от Минфина, данные по добыче и экспорту нефти Центрального диспетчерского управления топливно-энергетического комплекса (ЦДУ ТЭК), статистика импорта и экспорта товаров по месяцам от ФТС и ЦБ, перечисляет генеральный директор компании «Российско-турецкое торговое партнерство» (РТТП) Александр Костров.

Кроме этого, правительство РФ разрешило российским компаниям, чьи акции торгуются на фондовом рынке, самостоятельно определять перечень раскрываемой информации (в том числе инсайдерской) или вовсе отказаться от публикации данных до конца 2022 года, а ЦБ позволил банкам не раскрывать основные формы отчетности по российским стандартам бухучета (РСБУ), а позже — разрешил всем финансовым организациям (включая НПФ и страховые компании) скрыть сведения о контролирурующих лицах, членах органов управления и другую информацию, подчеркивает господин Костров. «Росавиация» также перестала публиковать статистику о пассажиропотоке российских авиакомпаний и аэропортов.

Директор АНО «Трансперенси Интернешнл — Россия» (организация признана исполняющей функции иностранного агента) Илья Шуманов добавляет: стали недоступны материалы о притоке и оттоке капитала, о прямых иностранных инвестициях, в процессе закрытия — данные ЕГРН (информация о правах на недвижимое имущество, публикация завершена 1 сентября), а также информация о трансграничных переводах физических лиц (резидентов и нерезидентов) и ежеквартальные показатели графика погашения внешнего долга РФ.

Когда было принято решение о закрытии статистики ФТС, оно сопровождалось разъяснениями официальных лиц службы, что такая мера призвана усложнить ведение санкционной политики недружественными странами. Однако при желании картину, пусть и не полностью, сложить можно, считает управляющий директор AM Capital Алексей Мурашев. Например, почерпнув информацию от иностранных ведомств о внешнеторговой деятельности с нашей страной.

В качестве доступного способа анализа макроэкономических данных зеркальная статистика дает информацию с минимальными искажениями, подтверждает господин Шуманов. Опираясь на показатели, которые закрывают, можно говорить о системной перестройке экономических миграционных процессов, изменении финансовой сферы страны, полагает эксперт.

Он напоминает, что публикации Росстата идут с большим опозданием и часть показателей там не видна. Например, таможенная статистика ранее давала возможность проводить анализ по отдельным кодам



ЗАКРЫТОСТЬ ОФИЦИАЛЬНЫХ ДАННЫХ ГРОЗИТ КОРРУПЦИОННЫМИ РИСКАМИ, А ОТСУТСТВИЕ ИНФОРМАЦИИ О СОБСТВЕННИКАХ КОМПАНИЙ ИЛИ ФИНАНСОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ ПОВЫШАЕТ ВЕРОЯТНОСТЬ ОТМЫВАНИЯ ДЕНЕГ

товаров. Ассоциация морских торговых портов раскрыла объемы грузооборота за первую половину 2022 года, но ее едва ли можно использовать для анализа изменений во внешнеэкономической деятельности (ВЭД), с учетом отсутствия информации об изменениях в конкретных товарных группах, рассуждает господин Шуманов. По описанию господина Мурашева, «целостная картина превратилась в пазл, который приходится собирать из отдельных деталей — информации от торговых партнеров России».

Вместе с этим данные об объемах взаимной торговли у разных стран различаются. Александр Костров в качестве примера приводит торговлю между Россией и Турцией за 2021 год. Из данных ФТС следовало, что экспорт России в Турцию составляет \$26,5 млрд, а по информации Института статистики Турции — \$28,9 млрд, что на 9% превышает показатели российского ведомства. И наоборот, импорт России из Турции, согласно данным ФТС РФ, превышает значения TurkStat на 12%: \$6,5 млрд против \$5,8 млрд соответственно. В некоторых случаях расхождения могут сигнализировать о наличии «серой» торговли между странами, на разницу также может влиять логистика перемещения товаров и особенности таможенного оформления, добавляет гендиректор РТТП. Например, в стране-получателе товары могут перегружаться в портах и дальше следовать в другие страны.

МАРШРУТ ПЕРЕСТРОЕН По оценке ГК «Сервисная логистическая компания» (СЛК), с начала года товароборот России больше всего упал со странами ЕС, Великобританией и США, в то же время растет статистика по Юго-Восточному направлению (Китай, Южная Корея), Турции, отмечает соучредитель СЛК Дмитрий Аржаных. «Санкционные барьеры не дают открыто торговать с рядом стран. Это приводит к тому, что многие российские поставщики заменяют свои европейские линейки товаров китайскими, азиатскими и турецкими производителями», — говорит он.

Общий торговый оборот с Китаем увеличился на 29% по сравнению с 2021 годом, приводит статистику господин Мурашев. С другими странами региона (Тайванем, Южной Кореей, Малайзией, Таиландом, Вьетнамом и Японией) импортная динамика также положительная при сопоставлении июня и июля 2022 года, но если сравнивать со статистикой за аналогичный период 2021 года, то ввоз товаров из этих стран все еще ниже показателей двух летних месяцев прошлого года в среднем на 60%.

Объемы торговли с турецкой стороной за первые шесть месяцев 2022 года достигли €27 млрд, что на €6 млрд меньше, чем за весь 2021 год. Национальный институт статистики Италии также зафиксировал рекордный за десятилетие рост экспорта в Турцию: почти €1,4 млрд. При этом лира сильно обесценилась с начала

года, а значит, покупательная способность местного населения в отношении импортной продукции, наоборот, должна была упасть. «Такая оживленная торговля уже вызвала опасения со стороны США в том, что Анкара стремится стать промежуточным звеном в поставках европейских и американских товаров на российский рынок. И это вполне вероятно», — полагает аналитик.

В целом, добавляет господин Мурашев, торговые объемы сейчас отражают взаимодействие в сфере потребительских товаров, потому что она, как правило, стабилизируется быстрее всего. Что касается промежуточного и инвестиционного импорта, то наладить поставки намного сложнее. По мнению эксперта, именно поэтому ЦБ в базовом сценарии указал, что период восстановления займет не только этот, но и весь следующий год.

Текущий курс рубля, безусловно, выгоден и стимулирует импорт, который, по косвенным признакам, после резкого падения начал восстанавливаться по мере перестройки логистических маршрутов и активизации параллельного импорта, считает господин Костров. На это указывают данные ЦБ о сокращении профицита торговли товарами и услугами в мае: \$17,8 млрд по сравнению с антирекордным значением апреля \$40,2 млрд.

Таким образом, продолжает собеседник BG, согласно модели ЦБ по структурной трансформации экономики, мы находимся на этапе подстройки бизнеса к новым условиям, который в себя включает переключение на альтернативных поставщиков и восстановление производства за счет замещающей продукции.

ПОСТВОЕННАЯ ПУБЛИКАЦИЯ Данные по статистике внешнего сектора, такие как экспорт, импорт и структура оттока капитала, являются важными для экономистов. Отсутствие ежемесячной статистики ФТС делает прогнозы и оценки менее точными, указывает господин Костров.

Закрытость данных грозит коррупционными рисками, поскольку доступ к информации сейчас может существенно сказаться на конкурентных преимуществах для отдельных игроков, добавляет господин Шуманов. Отсутствие информации, например, о собственниках компаний или финансовых учреждений ведет к повышенным рискам отмывания денег. Он полагает, что данные частично будут открываться после нормализации политических отношений и снятия санкций. По мнению господина Аржаных, публикация сведений ФТС возобновится только по окончании спецоперации.

Ряд аналитиков соглашается, что госорганам, для которых статистика открыта, бизнесу и даже экспертному сообществу (анализируют по зеркальной статистике и международным отчетам) публикация данных не сильно важна. По словам господина Аржаных, абсолютное большинство внешнеторговых компаний прежде всего ориентируется сейчас, как и раньше, на стоимость товаров и потребительский спрос.

«В моем понимании, информация закрыта не от рисков потенциальных санкций, а от журналистов — с целью необходимости консолидации общества по обеспечению экономического суверенитета», — заключает господин Костров. ■

Если ВЭД, то



АО Банк «ПСКБ» осуществляет международные расчеты в иностранных валютах:

китайский юань (CNY) ★ индийская рупия (INR) казахстанский
тенге (KZT) ★ белорусский рубль (BYN) армянский драм (AMD)
киргизский сом (KGS) ★ доллар США (USD) евро (EUR)
азербайджанский манат (AZN) ★ турецкая лира (TRY) ★
узбекский сум (UZS)

Банк проводит активную работу по расширению своей корреспондентской сети и списка валют для расчетов.

Обслуживание ВЭД
и валютный контроль
Конверсионные операции

Торговый эквайринг
Интернет-эквайринг

Оплата через
терминальную сеть ПСКБ.
Самоинкассация

Удаленное
обслуживание
- мобильный
банк

Корпоративные
и таможенные
карты

Миссия АО Банк «ПСКБ» — помогать клиентам и партнерам достигать успеха!



**Прибыткин
Владимир
Леонидович**

Председатель Совета директоров
+7(812) 332-2626 (доб. 7777)
+7(921) 965-7326
pvl@pscb.ru



**Копытов Сергей
Юрьевич**

Председатель Правления
+7(812) 332-2626 (доб. 7157)
+7(921) 962-6613
ksy@pscb.ru



**Стуканова Анастасия
Николаевна**

Первый заместитель
Председателя Правления
+7(812) 332-2626 (доб. 7208)
+7(921) 658-6487
san@pscb.ru



**Коротышов Виктор
Анатолевич**

Заместитель Председателя Правления -
Директор Московского филиала
+7(495) 411-70-96 (доб. 4118)
+7(915) 040-1471
kva@pscb.ru



**Моисеенко Инга
Игоревна**

Член Правления
Директор департамента ВЭД
+7(812) 332-2626 (доб. 7090)
+7(921) 915-6368
liMoiseenko@pscb.ru



**Суровцев Андрей
Вячеславович**

Заместитель директора
департамента ВЭД
+7(812) 332-2626 (доб. 7214)
+7(921) 919-4303
AVSurovtsev@pscb.ru



**Дядькина Наталья
Викторовна**

Начальник отдела
валютного контроля
+7(812) 332-2626 (доб. 7334)
+7(999) 209-1425
dnv@pscb.ru



**Тараканова
Маргарита
Александровна**

Начальник отдела
финансовых институтов
+7(812) 332-3114 (доб. 7265)
+7(963) 312-7087
tma@pscb.ru

8 800 200-35-65
support@pscb.ru



Санкт-Петербург
ул. Шпалерная, д.42
+7 (812) 332-26-26

Санкт-Петербург
ул. Цветочная, д. 25
+7 (812) 332-26-26

Санкт-Петербург
Б. Сампсониевский пр., д.76
+7 (812) 332-47-00

Москва
ул. Бакунинская, д.17/28
+7 (495) 411-70-97

ПЕТЕРБУРГ «ТАКСУЕТ» НА НЕФТЕГАЗЕ

С ЯНВАРЯ ПО ИЮЛЬ ДОХОДЫ ГОРОДСКОГО БЮДЖЕТА ПЕРЕВАЛИЛИ ЗА 730 МЛРД РУБЛЕЙ, ПРЕВЫСИВ ПОКАЗАТЕЛЬ СЕМИ МЕСЯЦЕВ ПРОШЛОГО ГОДА БОЛЕЕ ЧЕМ В ПОЛТОРА РАЗА. ОСНОВНОЙ ДРАЙВЕР СРЕМИТЕЛЬНОГО РОСТА КАЗНЫ — НАЛОГИ. АНАЛИТИКИ ОБЪЯСНЯЮТ ЭТО ВЫСОКИМИ ЦЕНАМИ НА ЭНЕРГОНОСИТЕЛИ, ЧТО ПОВЛИЯЛО НА ПРИБЫЛИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ, ОСНОВНЫХ ПОПОЛНИТЕЛЕЙ БЮДЖЕТА. КАК ПРАВИТЕЛЬСТВО РАСПОРЯДИТСЯ ДЕНЬГАМИ В ТРУДНОПРОГНОЗИРУЕМЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ, РАЗБИРАЛАСЬ ЯНА ЩУКИНА.

В бюджет Санкт-Петербурга за семь месяцев 2022 года поступило 730 млрд рублей, что на 58% больше, чем в январе — июле прошлого года. Рост определялся главным образом динамикой по налоговым доходам (увеличение на 59,4%), которые составили 92% общего объема поступлений, сообщили ВГ в комитете финансов Петербурга. По 17 отраслям (из 21) зафиксированы высокие темпы роста в диапазоне от 115,6 до 152,3%. Еще по трем — на уровне 105–106%.

Три основные отрасли, которые обеспечили около половины (48,8%) поступлений в бюджет, — это торговля, промышленность, а также научная и техническая деятельность. Рост платежей от сферы торговли составил 52,3%. От промышленности они увеличились на 19,4%, от научно-технической области — на 29,5%. Из крупных отраслей (с долей более 5%) обращает на себя внимание прирост налоговых платежей от компаний, осуществляющих деятельность в области информатизации и связи (24,8%). По итогам первого полугодия падение налоговых поступлений зафиксировано только по отрасли «Финансы и страхование».

Помимо платежей по налогу на прибыль организаций, на которые приходится основной вклад сырьевых экспортеров, положительная динамика по итогам семи месяцев наблюдается по всем основным налогам. Так, прирост по НДФЛ составил 13,4%, по акцизам — 19,6%, по налогам на совокупный доход (спецрежимы) — 24,9%, налогам на имущество — 18,4%.

«В налоговых платежах с начала года существенная доля поступлений — по расчетам за предыдущий год и по итогам первого квартала. Согласно данным статистики, которыми мы располагаем на данный момент, динамика основных макроэкономических индикаторов остается положительной. Индекс промышленного производства за январь — июнь составил 105,1%. Темп роста средней начисленной заработной платы с января по май — 111,2%», — комментируют в комитете экономическую ситуацию.

Помимо роста налоговых доходов, почти вдвое (на 86,4%) за семь месяцев увеличились поступления по неналоговым. В абсолютном выражении прирост составил 18,5 млрд рублей. Основная сумма прироста обусловлена увеличением доходов от размещения средств бюджета (+13,1 млрд рублей). Величина данных доходов определяется как объемом размещаемых средств, так и условиями размещения (сроки, ставки).

НЕВЕЧНАЯ ДИНАМИКА В правительстве Петербурга отмечают, что уже по итогам июля фиксируется замедление темпов поступлений по основным налогам (налог на прибыль, НДФЛ, УСН), которое, как ожидается, продлится до конца года. Влияние санкций на экономику и доходы бюджета Петербурга станет более заметным начиная с итогов третьего квартала 2022 года, полагают чиновники. Темп роста собственных доходов составил 107% (налоговых — 103,6%). «Замедление темпов ожидалось, так как в этот период бизнес уплачивает налоги по итогам второго квартала, когда хозяйственная деятельность велась в условиях нарастающего санкционного давления», — объясняют в комитете финансов.

На фоне положительной динамики первого полугодия органы власти корректируют свои расходные планы. По предварительной оценке, ожидаются до-



ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ ПОЗВОЛЯЕТ ВЛАСТЯМ ПЕТЕРБУРГА СКОРРЕКТИРОВАТЬ РАСХОДЫ, НАПРИМЕР, ЗАПЛАНИРОВАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТРАНСФЕРТЫ НА ЗАКУПКУ ЛЕКАРСТВ ДЛЯ ЛЬГОТНЫХ КАТЕГОРИЙ ГРАЖДАН И ПИТАНИЕ В ШКОЛАХ

полнительные расходы по следующим направлениям: дополнительный трансферт в территориальный фонд ОМС (9,4 млрд рублей), закупка лекарств для льготных категорий граждан (1,8 млрд рублей), питание в учреждениях социальной сферы, прежде всего в школах, в результате увеличения соответствующих нормативов, расходы социального характера (меры соцподдержки), в том числе в результате увеличения прожиточного минимума, капитальные расходы в результате роста стоимости строительных ресурсов и расходы на реализацию дополнительных мер поддержки бизнеса в условиях санкций.

Часть средств, вероятно, может быть направлена на выкуп облигаций города. Впервые об этом было заявлено еще на фоне положительных результатов исполнения бюджета в 2021 году, однако тогда правительство Петербурга не смогло реализовать выкуп долга из-за отсутствия устраивающих комитет финансов предложений владельцев облигаций на Мосбирже. Кроме этого, расходы, как подтвердили ВГ в аппарате вице-губернатора по финансам Алексея Корабельникова, предусматривают выделение средств на восстановление городов Украины.

Корректировка бюджета Санкт-Петербурга на 2022–2024 годы планируется осенью. Рассмотрение корректировки бюджета в правительстве запланировано на 20 сентября, рассмотрение в Законодательном собрании должно состояться в октябре-ноябре 2022 года.

Задача по достижению объема доходов бюджета Санкт-Петербурга в 1 трлн рублей к 2024 году будет достигнута на два года раньше срока: в рамках осенней корректировки комитет финансов увеличивает доходную часть бюджета до 1,074 трлн рублей. Одна из динамично развивающихся в последние 20 лет отраслей — автопром — из-за нарушения цепочек поставки в РФ сырья и автокомпонентов держит автомобильные заводы Nissan, Hyundai и Toyota в простое. «Оплата

труда сотрудников осуществляется в размере не менее двух третьих средней заработной платы работника, в соответствии с Трудовым кодексом. Официальные сообщения о сокращениях или увольнениях от указанных предприятий не поступали», — отмечают в комитете финансов.

НАДЕЖДЫ НА ПРОИЗВОДСТВО В базовом варианте прогноза социально-экономического развития города на 2023–2025 годы за счет проведения политики по сохранению промышленного потенциала города и поддержания потребительского спроса экономическая ситуация будет постепенно восстанавливаться, заявлял в конце августа временно исполняющий обязанности председателя комитета по экономической политике и стратегическому планированию Алексей Зырянов.

К 2025 году накопленный рост объема промышленного производства превысит среднероссийский уровень более чем на 5 п. п., ожидают экономисты в правительстве. В результате реализации мер, направленных на поддержку занятости, к концу прогнозного периода численность занятых в экономике превысит 3,2 млн человек.

Несмотря на внешнеэкономическое и внешнеполитическое давление, большинство ключевых макроэкономических показателей остается в положительной плоскости, комментирует вице-губернатор Петербурга по экономике Валерий Москаленко.

По итогам семи месяцев 2022 года динамика промышленного производства составляет 104,7%. Из отраслей, на которые приходится наибольшая доля в общем объеме промышленного выпуска, положительная динамика отмечена в производстве пищевых продуктов (на 23,1%), лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях (на 19,2%), готовых металлических изделий (на 10,3%). Рекордный рост наблюдается в производстве кожи и изделий из кожи (на 92,5%) бумаги и

бумажных изделий (на 69,8%), текстильных изделий (на 57,3%), резиновых и пластмассовых изделий (на 30,5%), металлургическом производстве (на 28,1%).

«Есть очевидные сложности в производстве и доставке комплектующих, выпуске автомобилей, снижаются объемы розничной торговли за счет непродовольственных товаров и замедляется инвестиционная активность в экономике города», — заявил господин Москаленко.

По его словам, общая стоимость пакета мер поддержки от города за семь месяцев 2022 года превысила 30 млрд рублей. На фоне повышенной инфляции были приняты дополнительные меры: на 10%, до 14 476 рублей, увеличен региональный прожиточный минимум, размер социальных выплат, компенсаций и пособий проиндексирован на 8,4%, выплаты на ребенка в возрасте от 8 до 17 лет составили более 2,9 млрд рублей.

В краткосрочной перспективе идущая сейчас перестройка производственных процессов и транспортно-логистических цепочек снизит темпы развития городской экономики, но этот период не будет долгим, полагает господин Москаленко.

В городском правительстве рассчитывают, что использование механизма офсетного контракта позволит дополнительно стимулировать инвестиционную активность производств и создать базу для дальнейшего роста. Один из подобных контрактов готовился с 2020 года — это поставка АО «Трансхолдлизинг» метрополитену 950 новых вагонов, которые будут произведены на Октябрьском электровагоноремонтном заводе в Петербурге. В приоритете, подчеркивает господин Москаленко, также реализация проектов по импортозамещению и инновационных проектов, повышающих производительность предприятий.

Управляющий партнер консалтинговой компании Quattor Advisory Гайк Мартиросян полагает, что значительный рост доходов, характерный для первого полугодия, связан с ростом цен на энергоносители из-за напряженной обстановки в нефтегазовой сфере, обусловленной санкционным режимом. Даже если рост цен в секторе ТЭК продолжится, считает он, дальнейшее замедление темпов роста экономики Петербурга отразится прежде всего на промышленном и автомобильном производстве ввиду массового ухода иностранных компаний из России, а также из-за проблем с иностранными материалами и комплектующими. Уже в этом полугодии производство автомобилей упало более чем на 60% из-за простоя заводов с марта, подчеркивает он.

«Вслед за промышленным производством ожидаемым кажется и спад в объемах перевозимых грузов. Потенциально перевозчики могут переориентироваться на иные направления импорта или экспорта, однако учитывая, что транспортные услуги являются зачастую сопутствующими, для полного восстановления отрасли необходимо возобновление производства основными заказчиками перевозок», — комментирует он.

Еще одной уязвимой сферой для Северной столицы, как и для большинства городов, является общественное питание, оборот которого снизился на 3,4% (до 64 млрд рублей). Снижение спроса в данной сфере могло быть и больше, но оно частично компенсируется туристами, приток которых в Петербург в этом году больше, чем в прошлых периодах, заключает эксперт. ■

«МЕНЯТЬ КЛИЕНТСКИЙ ОПЫТ — ЭТО РЕАЛЬНО СЛОЖНО»

В КОНЦЕ АВГУСТА ЛАБОРАТОРНАЯ СЛУЖБА «ХЕЛИКС» ЗАПУСТИЛА СЕРВИС HELIX EXPRESS, ПОЗВОЛЯЮЩИЙ СДАВАТЬ АНАЛИЗЫ БЫСТРО, БЕСКОНТАКТНО И НА 30% ДЕШЕВЛЕ РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ. ЗА ТРИ ГОДА КОМПАНИЯ ПЛАНИРУЕТ МАСШТАБИРОВАТЬ ЕГО НА ВСЮ СТРАНУ, ВЛОЖИВ 5 МЛРД РУБЛЕЙ. КАК И ЗАЧЕМ, РАССКАЗЫВАЕТ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР И ОСНОВАТЕЛЬ «ХЕЛИКСА» **ЮРИЙ АНДРЕЙЧУК**. БЕСЕДОВАЛА НАТАЛЬЯ ЛАВРИНОВИЧ

BUSINESS GUIDE: Чья была идея создать Helix Express?

ЮРИЙ АНДРЕЙЧУК: Моя, но, конечно, она обсуждалась и дорабатывалась внутри коллектива и заметно трансформировалась по ходу реализации. Всегда хочется создать нечто новое на определенном этапе развития, такое, что придаст дополнительную ценность компании. В лабораторной диагностике довольно сложно что-то поменять: это быстро прогрессирующая область с высоким уровнем автоматизации. И если что-то придумать, то нужно это делать на этапе общения с клиентом, на «фасаде» лабораторных услуг.

Мы думали, что можно сделать, чтобы упростить путь человека до момента получения результатов, как сделать это более технологично, бесшовно. Новый сервис освободил клиентов от взаимодействия с администратором, оформления лишних бумаг, очередей. Теперь, если ты сам можешь собрать биоматериал для исследования, нужно скачать приложение, дойти до лабомата — и можно вообще ни с кем не контактировать. Если же речь идет о биоматериале, который обязательно должна взять медсестра, то и здесь общение сведено к минимуму: достаточно получить в лабомате QR-код и ненадолго зайти в процедурный кабинет.

BG: Основные компоненты сервиса: мобильное приложение, программное обеспечение и инженерные устройства — лабома и лейблер, верно?

Ю. А.: Да. После официального запуска и пресс-конференции я заметил, что в публикациях и обсуждениях Helix Express делается акцент на лабомате, и неудивительно: это самый заметный компонент, не имеющее аналогов устройств, плюс слово новое. Но на деле сервис — это совокупность нескольких онлайн- и офлайн-решений, без которых новая технология не состоялась бы. В него входит мобильное приложение, которое позволяет клиенту самостоятельно сделать заказ, оплатить его, узнать правила подготовки, выбрать ближайший лабома, получить результаты. Помимо лабомата, который выдает наборы для взятия биоматериала и принимает образцы, сохраняя их в нужном температурном режиме, в сервис включен еще один девайс — лейблер, он автоматизирует действия медсестры, штрихкодировать пробирки и исключает ошибки по причине человеческого фактора. За всем этим стоит большая IT-платформа, которая объединяет все компоненты и отвечает за их работу.

BG: Это уже окончательный вариант сервиса?

Ю. А.: Его развитие идет и сейчас: мы хотим, чтобы Helix Express был полезен и тем пользователям, кто примерно знает, что нужно сдавать, и тем, кто вообще не знает. Мы и сейчас уже умеем комментировать результаты, это происходит автоматически. Но хотим сделать более персонализированный подход, чтобы результаты проходили не только через личный кабинет, но, если клиент захочет, и через врача, через специальную рекомендательную программу.

BG: То есть если человек сомневается и не знает, что сдавать, приложение может ему посоветовать?

Ю. А.: У нас есть такой сервис, который пока существует в виде веб-страницы. Мы его тестируем сейчас и позиционируем как симптом-чекер. Он позволяет описать жалобы любым языком — с ошибками, без заглавных букв. Сообщение распознается, переводится в код, и дальше программа начинает умно расспрашивать клиента. Helix Express, по сути, будет соединен с инфраструктурой подобных сервисов. Мы уже это делаем.



ПРЕСС-СЛУЖБА КОМПАНИИ «ХЕЛИКС»

BG: То есть можно будет сэкономить на визите к врачу?

Ю. А.: Мы ни в коем случае не хотим подменять врача. Но это как минимум позволит сэкономить время: если сервис посоветует пойти к урологу, то к этому визиту можно будет подготовиться более квалифицированно. Например, сдать тот же PSA — простатспецифический антиген, который все равно попросит сдать уролог. Уже собранный анамнез будет очень полезным и для доктора.

BG: Какой процент клиентов в идеале вы хотели бы перевести на лабоматы?

Ю. А.: Все будет зависеть от того, насколько новшество найдет отклик, будет реально полезным. Безусловно, есть люди, которым этот опыт будет чужд. Как и сейчас попадают люди — и их довольно много, — которые авиабилеты покупают в кассе. На них мы не рассчитываем, мы не сможем изменить этот клиентский опыт. Останутся ситуации, когда заказ невозможно оформить без администратора, например, сдать анализы на генетическое родство: есть строгий регламент, как это делается, и происходит это только офлайн. Но в целом мы рассчитываем, что к концу 2023 года доля заказов через Helix Express составит около 30% от общего количества заказов в розничной сети «Хеликс».

BG: С момента установки первых лабоматов прошел месяц. Какие анализы через них сдают чаще всего?

Ю. А.: Примерно те же, что и в медицинском центре: клинический анализ крови, общий анализ мочи, анализы на гормоны щитовидной железы, глюкозу, витамин D — топ-50 одинаковый.

BG: Как думаете, людей привлекает в первую очередь 30-процентная скидка или то, что необходимость общаться сведена к минимуму?

Ю. А.: Пока что статистики нет, месяц — не показательная история. Мы в этот сервис вложили очень много «фишек». Во-первых, это действительно лоукост — дешевле, чем привычный способ сдавать анализы. Во-вторых, по сравнению с обычным сценарием получаешь результаты гораздо быстрее — через 3–4 часа. Некоторые специально сдают срочные анализы за двойную цену, а здесь, наоборот, можно еще и сэкономить.

BG: Какие люди воспользовались новинкой?

Ю. А.: Самые разные, пока выраженный тип клиента не просматривается. Есть пользователи, которых совсем

нельзя отнести к молодым, тем не менее они справились. Изо дня в день количество клиентов, сдающих анализы через лабоматы, растет.

BG: Как будете обеспечивать оперативность забора анализов в небольших городах, куда собираетесь выйти через пару лет?

Ю. А.: У нас развитая логистическая служба, работает по всей стране, и в этом особых проблем нет. Ближайший план — идти по большим городам, начиная от Санкт-Петербурга: здесь наш головной офис, в Питере легче пилотировать идею. Следующая цель — Москва, мы туда хотим пойти уже с неким накопленным опытом. Этот процесс начнется в первом квартале следующего года. Потом будем устанавливать лабоматы там, где у нас есть лаборатории, в городах-миллионниках (кроме обеих столиц, это Екатеринбург, Краснодар и Новосибирск. — **BG**). Дальше будем масштабировать по всей России.

С новым сервисом могут взлететь большие партнерские истории, поэтому и внешний функционал мы не делали в фирменной цветовой гамме. Напротив, хотели что-то нейтральное, чтобы иметь возможность из разных интерфейсов производить лабораторные заказы и пользоваться инфраструктурой. Поверх нее можно надстроить другие приложения — в том числе не сервисы «Хеликса».

BG: Мы подходим к вопросу франшизы?

Ю. А.: Дело не во франшизе. Речь скорее о том, что нам интересно взаимодействие с потенциальными партнерами, у которых есть, допустим, большой потенциал в организации клиентопотока. Нам очень хотелось сделать свой сервис, чтобы продемонстрировать возможности рынку. А дальше уже двигаться, искать партнерства.

BG: Есть мнение, что петербуржцы довольно консервативны, а москвичи как раз любят технологические новинки. Так ли это?

Ю. А.: Это можно проверить только опытным путем, и этому будет посвящен следующий год. Но мы не разделяем мнение, что Питер настолько консервативный, что клиентам тут не захочется ничего пробовать. Конечно, менять клиентский опыт — это реально сложно. И анализы — не та сфера, с которой человек часто соприкасается. Привыкнуть регулярно сдавать их сложнее, чем

привыкнуть ко многим другим вещам. Но мне кажется, сервис найдет своего потребителя. Мы не рассчитывали, что он заменит какой-то участок работ, он дополняет наши способы взаимодействия с клиентами. Тем более что довольно скоро наступит момент, когда приложение будет поддерживать «умные» каталоги. Есть люди — и их количество растет год от года, — которые проходят чекапы с определенным интервалом. Мы хотим организовать персональный чекап, именно под клиента: вот такой человек, такого-то возраста, с таким-то анамнезом — и вот анализы, которые ему рекомендуется сдать.

BG: «Хеликс» снова №1 в рейтинге финансовой успешности медкомпаний Петербурга. Насколько результат прошлого года связан с пандемией?

Ю. А.: Понятно, что пандемия превратила медицинских провайдеров по всему миру в бенефициаров, а лаборатории даже и здесь стоят особняком. Но мы в целом всегда росли довольно большими темпами, по отрасли — быстрее других. Могу сказать, что в 2022-м таких бурных цифр роста не будет.

BG: Какие материалы и технологии в вашей работе больше всего просели из-за санкций?

Ю. А.: Если бы просели технологии и материалы, то мы бы уже, наверное, ничем не занимались. Пока что мы абсолютно в том же технологическом треке, как и раньше: те же анализаторы, реагенты. Конечно, с логистикой стало сложнее, но удается это решать. Мы пристально смотрим на вендоров из Китая, Южной Кореи, Японии. Но в целом наши партнеры пока держат слово. По крайней мере, если случаются проблемы, мы о них узнаем заранее, чтобы иметь возможность перестроиться.

BG: В следующем году компании исполняется 25 лет. Какие годы для вас были самыми непростыми, какие, напротив, прорывными?

Ю. А.: Каждый год в чем-то был и непростым, и прорывным. Легко никогда не было. Мы же начинали, как говорится, с плintуса, когда не существовало ни технологий, ни материалов.

BG: Сколько раз у вас было желание все бросить?

Ю. А.: Ни разу. Я вообще человек, который не привык о чем-то жалеть. Побыстрее что-то попробовать и сделать — такое есть, да.

BG: Не думали вернуться к своей юношеской мечте — производить лекарства с помощью генной инженерии?

Ю. А.: Это засело где-то между строчек, в каком-то из интервью. Я очень хорошо себя чувствовал в те времена, мне очень нравилось быть молекулярным биологом. Но в определенный момент надо было выбирать: бизнес или наука. Я решил найти такой способ применения знания, чтобы не слишком далеко уходить от своего образования. Поэтому и появился «Хеликс» как лабораторная диагностика. Но мне до сих пор очень интересно читать научные статьи, я слежу за теми направлениями, которыми занимался раньше. Приятно, что могу это читать на том же уровне глубины, что и раньше.

BG: Какой вы видите компанию через десять лет?

Ю. А.: Руководствуясь аддитивной логикой: компанией, у которой сервисная составляющая, как и сейчас, будет очень большой. Нам есть куда расти по горизонтали, хотя не исключаю, что это будут диверсификации в сторону того, чтобы что-то производить или стать интегратором. Но за десять лет в отрасли кардинально вряд ли что-то поменяется. 20–25 лет — другое дело. Я всегда говорю, что у нас главный конкурент — это прогресс самой отрасли. ■

ПАРАИМПОРТ

ВЕСНОЙ МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ РФ ОПУБЛИКОВАЛО ПЕРЕЧЕНЬ ТОВАРОВ, КОТОРЫЕ МОЖНО ВВОЗИТЬ В СТРАНУ БЕЗ РАЗРЕШЕНИЯ ПРАВООБЛАДАТЕЛЯ. В СПИСКЕ ОКАЗАЛОСЬ БОЛЕЕ 20 АВТОМОБИЛЬНЫХ БРЕНДОВ — КАК МАССОВОГО И СРЕДНЕГО СЕГМЕНТОВ, ТАК И ЛЮКСОВЫЕ И ПРЕМИАЛЬНЫЕ МАРКИ. БОЛЬШИНСТВО ИЗ НИХ ИМЕЛИ ИЛИ ПО-ПРЕЖНЕМУ ИМЕЮТ ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА В РОССИИ И СОБСТВЕННУЮ ДИЛЕРСКУЮ СЕТЬ. ДЕНИС ГАВРИЛОВ

Так называемый параллельный импорт в первую очередь стал удобен для физических лиц. По данным аналитического агентства «Автостат», их доля в общем объеме импорта новых легковых автомобилей в Россию в июле нынешнего года достигла 20%, тогда как в январе и феврале она составляла 3 и 2% соответственно. Юридическим лицам в силу законодательного регулирования было неудобно самостоятельно заниматься этим направлением. По словам игроков рынка, в последние месяцы им приходится выкупать привезенные машины у физических лиц. Пока эти объемы небольшие, хотя официальным дилерам развитие параллельного импорта в нынешних условиях продаж новых автомобилей представляется интересным направлением.

РЫНОЧНАЯ НЕЗАВИСИМОСТЬ Сергей Вайнер, директор по развитию ГК «Автополе», рассказывает, что раньше дилеры не были напрямую связаны с импортом, этим занимались представительства автомобильных брендов в стране. Но так как большинство из них в настоящий момент неактивны, дилерам вполне по силам обеспечить самостоятельный ввоз машин. «В результате можно создать для себя рыночную независимость — импортировать ровно те позиции, которые дилеры хотят», — говорит эксперт. Из минусов параллельного импорта для официальных автосалонов он называет необходимость привлекать новые ресурсы и развивать прежде неизвестные компетенции. С другой стороны, это является и положительной стороной.

Руководитель направления «Автомобили с пробегом» ГК «Прагматика» Александр Сурков считает, что для дилеров параллельный импорт интересен как дополнительный канал пополнения склада новыми автомобилями. За счет этого поддерживается потребительский спрос, а маржинальность выше, чем при реализации машин от официального поставщика марки. Из недостатков этого направления на данный момент господин Сурков отмечает отсутствие гарантии на машины, что вынуждает дилера предоставлять ее от себя, а также непредсказуемый объем импортируемых автомобилей. Например, по его словам, в Казахстане наблюдается дефицит ликвидных автомобилей, что становится причиной искусственного повышения цен для дилера и конечного потребителя.

Алексей Беляков, директор филиала «Автодом Стачек», подчеркивает, что в текущей ситуации дилерам интересна любая возможность заработать. Он также согласен с тем, что параллельный импорт — это дополнительный канал поступления новых автомобилей на склады дилеров и наращивание ассортимента. Одним из основных минусов этого направления господин Беляков видит различия в предпочтениях к комплектациям: автомобили, произведенные для других стран, отличаются от их аналогов, представленных в России.

СЕРТИФИКАТ ПРЕТКНОВЕНИЯ Сергей Вайнер рассказывает, что его холдинг готов заниматься параллельным импортом с использованием юридического лица, тогда как сейчас более удобно ввозить в страну автомобили физическим лицам. Серьезные участники рынка, по его словам, рассматривают схему выкупа машин у физлиц как временную. Но именно на базе поставок машин юридическим лицам параллельный импорт способен развиваться как серьезный бизнес без рисков для игроков рынка и конечных покупателей.



РАНЫШЕ ДИЛЕРЫ НЕ БЫЛИ НАПРЯМУЮ СВЯЗАНЫ С ИМПОРТОМ. В НЫНЕШНЕЙ СИТУАЦИИ, КОГДА АЛЬТЕРНАТИВОЙ СЛУЖИТ ВЫКУП АВТО У ФИЗИЦ, МНОГИМ ИЗ НИХ ВИДИТСЯ ЛОГИЧНЫМ ОБЕСПЕЧИТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНЫЙ ВВОЗ МАШИН

Пока основной проблемой является сертификация автомобилей для получения ПТС. Ранее этим занимались представительства марок, являвшиеся монопольными собственниками на сертификаты одобрения типа транспортного средства (ОТТС). При запуске параллельного импорта ОТТС «отвязали» от правообладателя, но механизма их применения не было разработано. Далее независимые импортеры получили возможность получать разовые сертификаты на конкретный VIN-номер машины, но опять же игроки рынка не понимали, как это сделать. В настоящий момент уже разработано решение, по которому юрлицам вместо ОТТС или разового сертификата будет разрешено использовать тот же документ, что и физлицам, — свидетельство безопасности конструкции транспортного средства. «Это максимально понятная и простая схема. Надеемся, что она заработает. Других проблем в параллельном импорте для дилеров сейчас нет — машины есть, перевозчики, у которых сильная конкуренция, тоже, механизм таможенной очистки понятен», — перечисляет Сергей Вайнер. По его наблюдениям, в этом вопросе российское правительство работает быстро и эффективно, но проблема в пассивности среднего звена госаппарата, на котором лежит основная нагрузка по внедрению решений на рынке.

НОВИЗНА ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЯ По словам Александра Суркова, в дилерских центрах «Прагматика» автомобили, приобретенные в рамках параллельного импорта, сейчас реализуются через отдел продаж новых машин. Такой выбор сделан из-за того, что в первичном сегменте присутствует нативный органический клиентский трафик, особенно в части профильных для

дилера марок. «Параллельный импорт автомобилей с пробегом сопряжен с большим количеством рисков», — говорит Сергей Вайнер. Можно не попасть в рынок или привезти машину не в том состоянии. С новыми автомобилями таких проблем нет — у них отсутствует так называемая «шкала возраста».

Алексей Беляков считает, что если у привезенного автомобиля есть минимальный пробег, то его можно позиционировать как новый. «Понятие новизны будет влиять только на конечного покупателя, которому стоит помнить, что на такие машины не распространяются программы поддержки и заводская гарантия», — указывает он. По его мнению, прежнего заработка на автомобилях, привезенных в рамках параллельного импорта, уже не будет. Дилеры могут рассчитывать на прибыль при оптимальном выборе канала поставок и себестоимости ввезенного автомобиля.

ВРЕМЯ ЗАРАБАТЫВАТЬ «При правильных решениях маржинальность на таких машинах может быть выше, чем на тех, которые раньше продавались в автосалонах», — уверен господин Вайнер. Он уточняет, что многое в конечном исходе зависит от рисков, связанных с качеством автомобилей и гарантийными обязательствами. Раньше большинство рисков брали на себя официальные представительства марок. Теперь их несут дилеры, поэтому маржа для них с продажи автомобилей способна быть выше. «На таких автомобилях удельно можно зарабатывать больше, чем ранее на их аналогах, но пока мы ограничены объемами поставок», — заключает господин Сурков.

Самыми привлекательными марками, разрешенными к ввозу по параллельному импорту, дилерам видятся

премиальный сегмент и те популярные бренды, которые приостановили деятельность в России. В премиум-сегменте, по мнению господина Вайнера, потребитель более способен выдержать рост цен, который был зафиксирован с конца февраля. В массовом сегменте такого запаса прочности нет.

Господин Беляков считает, что для параллельного импорта актуальными могут являться только европейские бренды, приостановившие свои поставки в Россию: «Дилеры, которые работали в премиум-сегменте, останутся в нем, только перейдут в формат мультибрендовых салонов, а автоцентры, продающие машины массового сегмента, так в нем и останутся».

«Дилерам логично заниматься параллельным импортом тех марок, которые они представляют», — говорит господин Вайнер. В продажах будет помогать наработанная годами клиентская база. Бренды, которые ранее дилер не представлял, будет сложнее реализовать: придется покупать интерес клиентов с рынка, что скажется на увеличении конечной стоимости машины. Другим аргументом выступают компетенции дилера в сервисе — для качественных услуг в этой области нужны профессионалы с высокими компетенциями, инструмент и оборудование, привязанные к конкретной марке, а также наличие профильных запчастей.

КАК ДОЛГО? Глава Минпромторга РФ Денис Мантуров в начале сентября заявил, что механизм параллельного импорта будет продлен на 2023 год. Господин Беляков подчеркивает, что параллельный импорт — временное явление: «Ситуация на российском авторынке очень нестабильна, и эта система будет работать до тех пор, пока не изменится курс валют или не закроются границы для ввоза автомобилей». Он отмечает, что количество игроков в авторитейле сейчас растет. В основном за счет тех, кто хочет заработать быстрые деньги, привезя автомобиль из-за рубежа, или делает ставку на долгосрочный бизнес.

Сергей Вайнер полагает, что если западные марки будут активно возвращаться в Россию, то параллельный импорт с той же скоростью станет сокращаться. «У зарубежных брендов появится шанс вернуться в страну, когда мир перейдет к взаимным разговорам с желанием договориться. Но пустят ли западные марки обратно? Вернуться будет очень тяжело. С каждым годом шансы на организацию собственной дилерской сети будут уменьшаться, придется инвестировать с нуля. Как отмечал один эксперт, возвращаться на рынок в шесть раз дороже, чем уходить с него», — подчеркивает он.

По оценке господина Вайнера, параллельный импорт может занимать 10–15% на рынке. В премиальном сегменте этот показатель будет выше. Но серьезную долю ему не обеспечить, так как нет рычага для масштабирования. Будет присутствовать определенный объем, направленный на удовлетворение спроса потребителей конкретных марок и моделей. По мнению господина Суркова, параллельный импорт может стать долгосрочным трендом, так как будет являться альтернативным каналом пополнения складов. Он может остаться и при возвращении западных брендов, но при условии сохранения мягких правил ввоза таких автомобилей.

«Со временем мы можем увидеть такие автомобили известных брендов, которые раньше никогда не были представлены в России. В этом случае параллельный импорт станет нишевым сегментом», — допускает Сергей Вайнер. ■

«ВСЕ ЗАВИСИТ ОТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВРАЧЕЙ И МЕНЕДЖМЕНТА»

МНОГИЕ КРУПНЫЕ ЗАПАДНЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ МАТЕРИАЛОВ И ОБОРУДОВАНИЯ ПРЕКРАЩАЮТ ПОСТАВКИ В РОССИЮ. САНКЦИИ УСЛОЖНЯЮТ ЛОГИСТИКУ ДЛЯ ТЕХ, КТО ЕЩЕ ГОТОВ РАБОТАТЬ С НАШИМИ ПОКУПАТЕЛЯМИ. ПРИ ЭТОМ ДОЛЯ ИМПОРТНЫХ МАТЕРИАЛОВ В СТОМАТОЛОГИИ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 95%, А ЧТОБЫ ЗАМЕНИТЬ ЧАСТЬ ИЗ НИХ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ АНАЛОГИ, ПОТРЕБУЮТСЯ ГОДЫ. КАК ОТРАСЛЬ СПРАВЛЯЕТСЯ С ПРОБЛЕМАМИ И ЧТО ОЖИДАТЬ ПАЦИЕНТАМ, РАССКАЗАЛА УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР И КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР ЦЕНТРА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ СТОМАТОЛОГИИ И КОСТНОЙ РЕГЕНЕРАЦИИ PERFECTSMILE В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ **ЕКАТЕРИНА ПОНОМАРЕВА**. СПРАШИВАЛА АЛЛА МИХЕЕНКО

BUSINESS GUIDE: В связи с санкциями стоматологические компании столкнулись с дефицитом импортного оборудования и материалов. Как отрасль выходит из ситуации?

ЕКАТЕРИНА ПОНОМАРЕВА: В первые месяцы казалось, что проблемы ограничатся поставками инструментов, расходных и смазочных материалов для оборудования (боры, фильтры, насадки и прочее). Но позже проявилась более значимая проблема — отсутствие ремкомплектов для обслуживания медицинского стоматологического оборудования. Мы впервые столкнулись с последствиями санкций в 2014 году и с тех пор привыкли все покупать впрок. Поэтому для нашей клиники проблема ремкомплектов не так остро стоит, поскольку мы провели полную модернизацию медицинского оборудования за 2020–2022 годы. Так, последнее требуемое обновление — новый дентальный сканер — мы получили в феврале этого года. Поэтому запас прочности есть на несколько лет.

Но для многих клиник отсутствие ремкомплектов действительно станет одной из острых проблем, поскольку не все могут закупать новое оборудование. А ремонтировать нечем.

По остальным позициям продолжается сотрудничество с производителями Европы, Японии, Америки. Но так как существенно увеличились сроки поставки материалов, клиникам требуется держать большой склад и постоянно его пополнять. Вместо двух дней доставка может идти две недели. Нам пришлось перестроиться и увеличить объем неснижаемого остатка на собственном складе. Ведь врачам необходимо работать каждый день, пациенты не могут ждать лечения месяцами, пока придет нужный материал.

BG: Какова сейчас доля импортных материалов? В каких продуктах рынок может адаптироваться и перейти на полное импортозамещение?

Е. П.: Доля импортных материалов в стоматологии всегда была не меньше 95%, то есть практически все, кроме марли, ватных палочек и дисков, мы закупаем. Поэтому уход некоторых производителей может значительно отразиться на отрасли. Например, стало известно о прекращении поставок продукции американской химической корпорации 3M (производителя стоматологических материалов и оборудования). Компания обеспечивала в первую очередь адгезивные материалы, различные клеи для брекет-систем, ретейнеров. На российских складах продукция еще есть. Но ее хватит на шесть-восемь месяцев, а пополнения не планируется, поэтому мы ищем альтернативу.

Кроме того, неоднозначная ситуация сложилась с материалами для отбеливания зубов. Некоторые клиники могут даже отказаться от этой услуги, так как найти на рынке полюбившийся российским пациентам и врачам Zoom 4 непросто.

Что касается российских поставщиков, то в этом году мы заменили шовный материал для хирургии с европейского на петербургского производителя. Но в целом процесс ввода нового материала непростой, так как не-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

обходимы апробация и проверка временем. Например, на рынке появился отечественный имплантат, но врачи не готовы его сразу взять в работу, так как не могут оценить отсроченные результаты лечения.

В ортодонтии произошла неприятная ситуация: американский производитель элайнеров для выравнивания прикуса Invisalign закрыл российским врачам доступ к своей специализированной программе. Пациенты, уже начавшие лечение, продолжают получать каппы, но новые цифровые слепки загрузить в программу невозможно. Поэтому есть насущная необходимость в альтернативных производителях, в том числе и российских. Они уже есть, и мы с ними работаем.

BG: Как решается проблема с поставкой комплектующих для медоборудования?

Е. П.: Медтехника требует постоянного технического обслуживания, а оно подразумевает замену комплектующих и расходников. Доставка ремкомплекта для некоторого оборудования может длиться в нынешних условиях до полугода, если вообще возможна. Сами комплектующие могут отсутствовать в наличии на складах. Для себя мы эту проблему, как я говорила, решили путем покупки новой техники (а не ремонта старой). Наша «оборотка» позволяет инвестировать в основные фонды, покупать новое оборудование, а старое разбирать на запчасти, тем самым покрывая этот дефицит. Но не каждая клиника может позволить себе такую схему: для клиник на два-три кабинета это становится проблемой. Что касается расходного материала, то его мы стали закупать в два раза больше. В результате чувствуем себя устойчиво.

BG: Есть ли вероятность, что небольшие стоматологические компании прекратят свое существование?

Е. П.: Действительно, думаю, не все клиники смогут пройти этот период. Уже сейчас продаются готовые биз-

несы с набором: помещение, оборудование, лицензия, штат сотрудников.

BG: Их купят крупные сетевые клиники?

Е. П.: Нельзя сказать, что укрупнение будет в пользу сетевых клиник. У последних не все филиалы рентабельны, поэтому в нынешних экономических условиях, наоборот, лучше от них избавляться, и не факт, что будет выбрана стратегия прироста кабинетов. Доли присутствия игроков на рынке изменятся точно. Для себя мы рассматриваем покупку функционирующих клиник как один из вариантов расширения. Иногда это может оказаться предпочтительнее, чем открытие клиники с нуля.

BG: В марте 2022 года в Стоматологической ассоциации России заявили, что цены на услуги поднялись на 15–20%. Какова сейчас ценовая политика? Имела ли место ценовая спекуляция?

Е. П.: Ценовая спекуляция на тот момент была у поставщиков. За один час могли подняться цены на 300%, иначе можно было получить отказ в отгрузке. Поскольку это не первый кризис, мы применили отработанную стратегию: все оборотные средства вложили в склад. Был закуплен наиболее дорогостоящий «ходовой» материал (заготовки для коронок, имплантаты, брекет-системы) за «живые» деньги по старым ценам. И период спекуляции мы прошли благодаря закупкам, произведенным заранее. Потом все стабилизировалось. Что касается динамики цен в стоматологии, то, думаю, можно доверять цифрам Стоматологической ассоциации, рост на 15–20% выглядит правдоподобно. В нашей клинике благодаря своевременным управленческим решениям выросли цены на 10%. Но повышение цены — это компенсация затрат, в том числе на удержание высококвалифицированного штата, а не попытка получить дополнительную маржинальность.

BG: Наблюдался ли бум желающих подлечить зубы из-за боязни возрастания цен и пропажи материалов?

Е. П.: Да, но причины были несколько иные. С марта по май в нашей клинике в четыре раза увеличилось число пациентов, застрахованных по ДМС. С одной стороны, некоторые IT-компании заявили о релокации и их сотрудники перед отъездом посетили кабинет по полисам. С другой стороны, на фоне резонансных закрытий и приостановок работы крупных производственных компаний многие почувствовали тревогу за свои рабочие места и начали использовать полисы. Масштаб прироста клиентов был такой, что привел к дополнительным проверкам страховых компаний. Проверяющие хотели убедиться, что это были реальные лечения, а не приписки. Сейчас ситуация стабилизировалась.

BG: Из каких стран приезжают в рамках медтуризма?

Е. П.: В рамках медтуризма к нам приезжают жители Финляндии, Прибалтики. Для нас они составляют примерно 5–7% от постоянных клиентов. Обычно медтуризм — это семейные выезды, которые совмещают лечение и туристическую программу. Также часты гости из Америки, так как наши цены намного ниже, а качество не уступает, что подтверждено сертификатом международной ассоциации стоматологов.

BG: Сейчас российская стоматология конкурентна западной, но что будет через полгода при дефиците материалов, оборудования и сокращении количества кабинетов?

Е. П.: Не думаю, что мы просядем в качестве. Все зависит от баланса взаимодействия врачей и менеджмента. Если специалисты смогут предложить компромиссные решения в использовании аналогов материалов, а управленцы клиники смогут грамотно распределить ресурсы, то качество и количество услуг не изменятся. Частным клиникам легче найти этот баланс, чем государственным учреждениям.

Также немалую роль играют квалификация и набранный опыт медицинского персонала. В клинике должно быть три поколения врачей, тогда значительно проще сохранить требуемое качество и удержать себестоимость в рамках для управленца.

BG: Как государство помогает отечественной стоматологии? Какие меры были бы актуальны?

Е. П.: Мы получили субсидию на медицинское оборудование от Фонда поддержки предпринимательства. Был взят кредит под 1% сроком на два года. Но сегодня очень важно, чтобы поддержка была долгосрочной. Основной фокус поддержки у государства направлен на производственные предприятия. При этом стоматологические клиники в этой парадигме государство рассматривает как сферу услуг. По сути дела, это тоже производство, поэтому меры поддержки хотелось бы видеть соответствующие. Например, такие инструменты, как производственная ипотека и долгосрочное субсидирование, были бы очень кстати. Это помогло бы в расширении клиники, закупке оборудования. Ведь для государства важно развитие отрасли, и это как раз те меры, которые содействовали бы развитию. ■

ВЫРУЛИТЬ ИЗ САНКЦИЙ

В 2022 ГОДУ ОГРАНИЧЕНИЯ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ ЗАТРОНУЛИ ЗНАЧИТЕЛЬНУЮ ЧАСТЬ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА, И РУКОВОДИТЕЛИ ОРГАНИЗАЦИЙ ПОПАЛИ В УСЛОВИЯ, КОГДА ИМ НЕОБХОДИМО ЛАВИРОВАТЬ МЕЖДУ СОХРАНЕНИЕМ БИЗНЕСА И ВЫЗОВАМИ, СТОЯЩИМИ ПЕРЕД СТРАНОЙ. НЕ СКЛАДЫВАТЬ ВСЕ ЯЙЦА В ОДНУ КОРЗИНУ И ИМЕТЬ РЕЗЕРВНЫЕ СХЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ, ПОСТАВОК СЫРЬЯ, РЫНКОВ СБЫТА — ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ, СФОРМУЛИРОВАННЫЕ УЧАСТНИКАМИ РЫНКА ЗА ПРОШЕДШИЕ МЕСЯЦЫ С НАЧАЛА СПЕЦИАЛЬНОЙ ВОЕННОЙ ОПЕРАЦИИ.

АЛЕКСАНДРА ТЕН

Санкционное давление привело к перестановкам в руководстве крупных российских предприятий, в первую очередь представительств зарубежных фирм в России и компаний с иностранным участием. В новых условиях у руля бизнесов встали юристы, финансисты, операционные руководители. Так, например, в энергогенерирующей компании ПАО «Энел Россия» весной этого года генеральный директором стала Жанна Седова, ранее занимавшая пост директора по правовым вопросам и корпоративным отношениям, а в пивоваренной компании AB InBev Efes исполняющим обязанности президента был назначен директор по правовым вопросам и корпоративным отношениям Ораз Дурдыев.

АНТИКРИЗИСНЫЙ ОПЫТ Как объяснили в пресс-службе ПАО «Энел Россия», еще до назначения генеральным директором решением совета директоров компании Жанна Седова была внесена в состав кадрового резерва на ключевые управленческие должности в рамках регулярного процесса планирования преемственности. В текущих условиях компании нарабатывают свой уникальный опыт по преодолению возникающих трудностей. «Что касается нашей компании, нам удалось в короткие сроки перестроить бизнес-процессы с учетом полной автономии. Компания продолжает строительство своих объектов и модернизацию оборудования, несмотря на уход иностранных подрядных организаций из российского бизнеса и отток иностранных специалистов из российских подрядных организаций, но опыт позволяет компании успешно справляться с поставленными задачами, в том числе с привлечением местных подрядчиков», — сообщили в ПАО «Энел Россия».

КОМПЛЕКСНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ Варвара Кнутова, партнер, адвокат юридической компании «Сотби», считает, что на руководящие должности сейчас назначают тех сотрудников, которые готовы взять на себя определенный груз ответственности. «Человек может быть блестящим управленцем, но в итоге откажется занять должность, которая потенциально предполагает не только моральную, но и материальную, административную и даже уголовную ответственность за принятые решения. Таким образом, выбирают наиболее компетентных из согласных», — поясняет госпожа Кнутова.

Необходимо понимать, продолжает эксперт, что для назначения руководителя юридического лица необходимо принятие соответствующего корпоративно-

го решения — решения общего собрания участников или акционеров либо решения совета директоров в зависимости от положений устава компании. «Так что назначение руководителя предполагает достижение определенного компромисса», — полагает представитель юридической компании «Сотби».

Структура корпоративного управления в компаниях с иностранным участием сложнее, чем просто у дочернего общества иностранного бизнеса. Зачастую между российским акционером и иностранным партнером заключен корпоративный договор по английскому праву, которым предусмотрены требования к назначению членов совета директоров и ключевых должностных лиц компании. В настоящее время многие положения такого корпоративного договора могут оказаться нереализуемыми с практической точки зрения. «Крупные корпорации столкнулись, например, с проблемой назначения в совет директоров так называемых независимых директоров, которые в большинстве случаев были иностранцами из ныне недружественных юрисдикций», — уточняет госпожа Кнутова.

СЛОЖНЫЙ ВЫБОР В нынешних условиях топ-менеджеры российских компаний оказались «между молотом и наковальней», оценивает ситуацию Степан Зайцев, член Объединения корпоративных юристов (ОКЮР), директор по правовым вопросам Siemens в России: «У менеджеров возникает дилемма: кого слушаться и чему подчиняться? Подчинишься штаб-квартире (иностранному акционеру) и санкциям — рискуешь попасть под риск ответственности (вплоть до уголовной) в России. Подчинишься интересам российской „дочки“ и российскому законодательству — неизбежно создашь себе дисциплинарные проблемы с акционером и „подставишься“ под уголовную ответственность за несоблюдение санкций в США и ЕС».

Для иностранных граждан это особенно болезненно, так как Россия для них, как правило, — временное место работы, а ответственность за несоблюдение санкций может препятствовать возвращению в страны антироссийского лагеря. Но и для местных менеджеров нарушение антироссийских санкций может быть небезопасным. «Самый очевидный результат — попасть в санкционный список США и ЕС со всеми вытекающими последствиями. Риск уголовного преследования за границу также сохраняется, хотя и с меньшей вероятностью, чем для работающих в России граждан недружественных стран», — рассказывает господин Зайцев.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ НЕКОТОРЫХ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ ПРЕДПОЧЛИ НОМИНАЛЬНО САМОУСТРАНИТЬСЯ С РУКОВОДЯЩЕГО ПОСТА, КОТОРЫЙ СЕЙЧАС ВСЕ БОЛЬШЕ ПОДРАЗУМЕВАЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ АДМИНИСТРАТИВНУЮ И ДАЖЕ УГОЛОВНУЮ

СТАТИСТИКА УХОДОВ По данным адвоката Forward Legal Ольги Кругловой, 30% сделок с иностранцами, закрытых в первом полугодии 2022 года, — продажа бизнеса его менеджерам (management buyout). «Получается, что менеджмент сейчас оказался не только у руля, но и в качестве акционеров», — констатирует адвокат.

У такой тенденции несколько причин. Нынешний менеджмент — это понятные для иностранцев фигуры, которые знают специфику конкретного бизнеса, являются ключевыми лицами для контрагентов и которым с известной долей осмотрительности можно доверить временно поддержать свои акции (доли). В данном случае расчет бывших владельцев связан, во-первых, с тем, что бизнес в перспективе нескольких лет имеет высокий шанс остаться на плаву. Во-вторых, в случае отмены санкций иностранцы смогут вернуть свои акции (доли) по опционам на обратный выкуп.

ТЯЖЕЛОЕ РАССТАВАНИЕ Среди основных трудностей ухода иностранных компаний из России эксперты называют необходимость согласовать сделку с Правительственной комиссией и оплату акций (долей) по действительной стоимости. «Оплата долей или акций затруднена и в связи с меняющимися российскими ограничениями (контрсанкциями) и оверкомплаенсом (избыточными требованиями. — BG) иностранных банков, многие из которых считают деньги из России токсичными, даже если в сделке нет санкционных лиц, включая финансирующий банк», — информирует адвокат Forward Legal.

Необходимость получать одобрение на сделку Правительственной комиссии осложняет процедуру смены состава акционеров. Согласование задерживает закрытие сделки на три-четыре месяца, а также может повлиять на некоторые условия, о которых ранее договорились стороны.

В качестве яркого примера Ольга Круглова приводит канадскую Kinross Gold, которая после рассмотрения сделки в правительстве продала свой российский бизнес компании Highland Gold за \$340 млн вместо изначально планировавшихся \$680 млн.

Процедура продажи иностранного бизнеса, по наблюдениям госпожи Кругловой, проходит сегодня по трем основным схемам. Первые сделки марта — апреля проводились без надлежащего due diligence (экспертизы, аудита), а также без гарантий со стороны продавца, но по сниженным ценам в размере одной-двух EBITDA. Второй тип сделок составляет продажа бизнеса его менеджерам (management buyout) с обратными опционами, корпоративными договорами,

обязывающими новых акционеров голосовать по вопросам управления бизнеса определенным образом, что, по сути, является квазипродажей.

К третьей группе можно отнести рыночные сделки с запретом использовать товарные знаки бывших владельцев, а также жесткими требованиями к товарным знакам новых владельцев (исключение цветов, форм, обозначений, которые могли бы напоминать прежние товарные знаки). Помимо этого, есть примеры единичных случаев по попытке обмена бизнесами, когда зарубежный меняли на российский, и другие нетипичные подходы.

ЗА СЕБЯ И ЗА БИЗНЕС Опыт, полученный компаниями за время специальной военной операции, приводит участников рынка к разным выводам. В ПАО «Энел Россия» говорят о необходимости сохранять не только финансовую, но и социальную устойчивость: оставаться ответственным работодателем, поддерживать местные сообщества в регионах своего присутствия.

Варвара Кнутова рассуждает, что запрет на сделки с долями иностранцев из недружественных стран в российских стратегических предприятиях, компаниях ТЭК и банках до конца 2022 года, с одной стороны, позволяет сохранить status quo, с другой — бросает серьезный вызов менеджменту. Руководитель компании не может действовать в пользу одного акционера и в ущерб другому. «Задача практически нерешаемая: обеспечить эффективность порой в нарушение корпоративных процедур. Я бы рекомендовала топ-менеджерам получать юридические и финансовые консультации у независимых специалистов, чтобы правильно управлять рисками и минимизировать ответственность», — резюмирует партнер, адвокат юридической компании «Сотби».

Степан Зайцев приводит известное выражение о том, что нельзя складывать все яйца в одну корзину, имея в виду, что любое крупное предприятие должно иметь запасы и альтернативы с точки зрения технологий, поставщиков, сырья: «Касается это и методов управления. Либеральный (западный) стиль управления, коллективное принятие решений, „бюрозовые охлократии“ подходят для сытых и спокойных времен. Кризисные ситуации требуют жестких и быстрых, часто неочевидных и непопулярных решений на фоне большого количества неопределенных и динамично меняющихся факторов». Именно компетенциям жесткого (иногда диктаторского) антикризисного управления, как представляется господину Зайцеву, необходимо сегодня уделять особое внимание. ■

МИРЪ

МИРГОРОДСКАЯ 1



ЯРКАЯ АРХИТЕКТУРА
В НЕОРУССКОЙ СТИЛИСТИКЕ

ВИДОВЫЕ КВАРТИРЫ У НЕВСКОГО

(812) 421-71-80 rbi.ru

RBI THE ART
OF REAL ESTATE

РЕКЛАМА. ДОМ «МИРЪ». АДРЕС: МИРГОРОДСКАЯ УЛ. 1. ООО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ
ЗАСТРОЙЩИК "ЭР-БИ-АЙ – МОСКОВСКИЙ"». ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ
[HTTP://НАШ.ДОМ.РФ](http://НАШ.ДОМ.РФ)

РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ СЗФО ПО ДИНАМИКЕ РОСТА

№	КОМПАНИЯ	РЕГИОН	ОТРАСЛЬ	АБСОЛЮТНЫЙ ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ (2019–2021 ГОДЫ),	ВЫРУЧКА,
				МЛН РУБ.	2021 год
1	ПАО «ГАЗПРОМ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	1630275,7	6388987,2
2	ПАО «ГАЗПРОМ НЕФТЬ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	865413,1	2675243,9
3	АО «КОЛЬСКАЯ ГМК»	МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ПРОЧИХ ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ	504165,4	714852,0
4	АО «ГАЗСТРОЙПРОМ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАКАЗЧИКА-ЗАСТРОЙЩИКА, ГЕНЕРАЛЬНОГО ПОДРЯДЧИКА	473504,7	579492,9
5	ООО «АГРОТОРГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ПРОЧАЯ В НЕСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	445948,5	1680298,9
6	ПАО «СЕВЕРСТАЛЬ»	ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ЧУГУНА, СТАЛИ И ФЕРРОСПЛАВОВ	312759,9	770347,8
7	ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ-РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОДАЖИ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ, ВКЛЮЧАЯ АВИАЦИОННЫЙ БЕНЗИН	168020,0	785931,6
8	АО «АПАТИТ»	ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО УДОБРЕНИЙ И АЗОТНЫХ СОЕДИНЕНИЙ	145533,4	361641,4
9	ООО «ГАЗПРОМ ГАЗОНЕФТЕПРОДУКТ ХОЛДИНГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	141208,6	246725,8
10	ООО «ТД „СОДРУЖЕСТВО“»	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ЗЕРНОМ, НЕОБРАБОТАННЫМ ТАБАКОМ, СЕМЕНАМИ И КОРМАМИ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЖИВОТНЫХ	107277,6	132216,8
11	АО «КАРЕЛЬСКИЙ ОКАТЫШ»	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	ДОБЫЧА ЖЕЛЕЗНЫХ РУД ОТКРЫТЫМ СПОСОБОМ	83026,8	160130,7
12	ООО «НОВАТЭК-УСТЬ-ЛУГА»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО НЕФТЕПРОДУКТОВ	79065,8	297833,2
13	АО «БИОКАД»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ	68889,3	92989,9
14	ООО «ЛУКОЙЛ-КОМИ»	РЕСПУБЛИКА КОМИ	ДОБЫЧА НЕФТИ	56578,4	498954,0
15	АО «ГРУППА „ИЛИМ“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ЦЕЛЛЮЛОЗЫ, ДРЕВЕСНОЙ МАССЫ, БУМАГИ И КАРТОНА	56188,7	180259,2
16	ООО «ЛЕНТА»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ПИЩЕВЫМИ ПРОДУКТАМИ, ВКЛЮЧАЯ НАПИТКИ, И ТАБАЧНЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ В НЕСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	50856,4	495877,7
17	ООО «МОТРАНССЕРВИС»	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МОРСКОГО ПАССАЖИРСКОГО ТРАНСПОРТА	45254,5	45853,2
18	АО «АГРОПРОДУКТ»	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ГОТОВЫХ КОРМОВ ДЛЯ ЖИВОТНЫХ	43508,4	102519,5
19	АО «СЕВЕРСТАЛЬ ДИСТРИБУЦИЯ»	ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ МЕТАЛЛАМИ В ПЕРВИЧНЫХ ФОРМАХ	43291,5	92568,3
20	ООО «ТД „ЭЛЕКТРОТЕХМОНТАЖ“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИМ ОБОРУДОВАНИЕМ, МАШИНАМИ, АППАРАТУРОЙ И МАТЕРИАЛАМИ	41034,7	113114,3
21	ООО «СТД „ПЕТРОВИЧ“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ СКОБЯНЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ, ЛАКОКРАСОЧНЫМИ МАТЕРИАЛАМИ И СТЕКЛОМ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	38419,8	97658,2
22	ООО «ГАЗПРОМ ГАЗОНЕФТЕПРОДУКТ ПРОДАЖИ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ, ВКЛЮЧАЯ АВИАЦИОННЫЙ БЕНЗИН	38308,4	142614,8
23	ООО «ГСП-2»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ	37113,5	63033,6
24	ООО «ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	36566,0	1135626,8
25	АО «КОВДОРСКИЙ ГОК»	МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	ДОБЫЧА ЖЕЛЕЗНЫХ РУД ОТКРЫТЫМ СПОСОБОМ	35715,1	77679,9
26	ООО «УМНЫЙ РИТЕЙЛ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ПО ПОЧТЕ ИЛИ ПО ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ ИНТЕРНЕТ	35030,1	35339,5
27	ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ-БИТУМНЫЕ МАТЕРИАЛЫ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО НЕФТЕПРОДУКТОВ	32850,2	72190,9
28	ООО «ННК-СЕВЕРНАЯ НЕФТЬ»	РЕСПУБЛИКА КОМИ	ДОБЫЧА НЕФТИ	32587,9	56690,4
29	ООО «ГАЗПРОМ НЕФТЬ ШЕЛЬФ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДОБЫЧА НЕФТИ	31557,5	117171,0
30	ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ СВЯЗИ НА БАЗЕ ПРОВОДНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	30863,0	350588,7
31	ООО «ЭЛЛАДА ИНТЕРТРЕЙД»	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ	26308,0	255340,3
32	ООО «СТРОЙПРОЕКТСЕРВИС»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВСПОМОГАТЕЛЬНАЯ ПРОЧАЯ, СВЯЗАННАЯ С ПЕРЕВОЗКАМИ	25168,5	37092,7
33	ООО «КОМПАНИЯ „ТОПЛИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	24825,3	34045,3
34	ООО «ХЕНДЗ МОТОР МАНУФАКТУРИНГ РУС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО АВТОТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ	24677,3	206961,2
35	ООО «РОЛЬФ ЭСТЕЙТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ЛЕГКОВЫМИ АВТОМОБИЛЯМИ И ЛЕГКИМИ АВТОТРАНСПОРТНЫМИ СРЕДСТВАМИ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	24645,0	75619,4
36	АО «ЕВРОХИМ-СЕВЕРО-ЗАПАД»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО УДОБРЕНИЙ И АЗОТНЫХ СОЕДИНЕНИЙ	21012,0	29656,4
37	ООО «ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА „ФОСФОРИТ“»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ПРОЧИХ ОСНОВНЫХ НЕОРГАНИЧЕСКИХ ХИМИЧЕСКИХ ВЕЩЕСТВ	20953,9	45785,6
38	ООО «СЭТЛ СТРОЙ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАКАЗЧИКА-ЗАСТРОЙЩИКА, ГЕНЕРАЛЬНОГО ПОДРЯДЧИКА	20614,0	58354,6
39	ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ – ТРЕЙД ОРЕНБУРГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ НЕФТЬЮ	20070,0	77725,7
40	ООО «КРИОГАЗ-ВЫСОЦК»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО УГЛЕВОДОРОДОВ И ИХ ПРОИЗВОДНЫХ	19921,0	24695,3
41	АО «ФИЛИП МОРРИС ИЖОРА»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ТАБАЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ	19660,1	130883,1
42	АО «ОЛЕНЕГОРСКИЙ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ»	МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	ДОБЫЧА ЖЕЛЕЗНЫХ РУД ОТКРЫТЫМ СПОСОБОМ	19027,4	41892,4
43	АО «ПО „ВОЗРОЖДЕНИЕ“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ И АВТОМАГИСТРАЛЕЙ	18943,4	24362,1
44	АО «АРХАНГЕЛЬСКИЙ ЦБК»	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ЦЕЛЛЮЛОЗЫ И ДРЕВЕСНОЙ МАССЫ	18064,9	47587,8
45	ООО «ТК „БЛАГО“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ПИЩЕВЫМИ МАСЛАМИ И ЖИРАМИ	18036,4	37500,6
46	ООО «БАШНЕФТЬ – ПОЛЮС»	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ	ДОБЫЧА НЕФТИ И НЕФТЯНОГО (ПОПУТНОГО) ГАЗА	17833,6	63346,7
47	ОАО «СЕВЕРСТАЛЬ-МЕТИЗ»	ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ПРОВОЛОКИ МЕТОДОМ ХОЛОДНОГО ВОЛОЧЕНИЯ	16523,4	40951,3
48	ООО «ТД „ФОРМАТ“»	ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ БУМАГОЙ И КАРТОНОМ	16232,1	25565,4
49	ООО «ГК „УЛК“»	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ПИЛОМАТЕРИАЛОВ, КРОМЕ ПРОФИЛИРОВАННЫХ, ТОЛЩИНОЙ БОЛЕЕ 6 ММ; ПРОИЗВОДСТВО НЕПРОПИТАННЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ И ТРАМВАЙНЫХ ШПАЛ ИЗ ДРЕВЕСИНЫ	15926,8	34015,8
50	ООО «МРТС-СТРОЙМОНТАЖ»	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МЕТАЛЛИЧЕСКИХ КОНСТРУКЦИЙ, ИЗДЕЛИЙ И ИХ ЧАСТЕЙ	15800,8	15804,6
51	ООО «САЛАВАТСКИЙ НЕФТЕХИМИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ХИМИЧЕСКИМИ ПРОДУКТАМИ	15616,5	21506,0
52	ООО «МОНОПОЛИЯ.ОНЛАЙН»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВСПОМОГАТЕЛЬНАЯ ПРОЧАЯ, СВЯЗАННАЯ С ПЕРЕВОЗКАМИ	15093,1	27960,5
53	АО «ЛЕНГАЗСПЕЦСТРОЙ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ИНЖЕНЕРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ ДЛЯ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ, ГАЗОСНАБЖЕНИЯ	14953,7	50586,5
54	АО «МЗЛОН ФЭШН ГРУП»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ОДЕЖДОЙ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	14583,6	37289,8
55	ООО «АДВ-СЕРВИС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕКЛАМНЫХ АГЕНТСТВ	14498,3	27407,0
56	ООО «ЗАВОД “АГРОКАБЕЛЬ”»	НОВГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ПРОЧИХ ПРОВОДОВ И КАБЕЛЕЙ ДЛЯ ЭЛЕКТРОННОГО И ЭЛЕКТРИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ	14492,9	19722,8

млн руб.		валовая прибыль, млн руб.			чистая прибыль, млн руб.			активы всего, млн руб.			капитал и резервы, млн руб.			рентабельность реализации, %			рентабельность активов, %			рентабельность собственного капитала %			год осно-вания
2020 год	2019 год	2021 год	2020 год	2019 год	2021 год	2020 год	2019 год	2021 год	2020 год	2019 год	2021 год	2020 год	2019 год	2021 год	2020 год	2019 год	2021 год	2020 год	2019 год	2021 год	2020 год	2019 год	
4061444,1	4758711,5	3640458,9	1573243,9	2101057,1	2684456,6	-706926,0	651124,1	20337165,2	15715456,3	15916355,5	13559936,1	10223419,1	11334679,9	42,02	-17,41	13,68	13,20	-4,50	4,09	19,80	-6,91	5,74	1993
1512791,8	1809830,9	390650,7	152723,4	241968,3	344113,2	162550,5	216871,7	2508554,9	1965737,9	1794260,8	570813,0	465383,1	463763,5	12,86	10,75	11,98	13,72	8,27	12,09	60,28	34,93	46,76	1995
676230,5	210686,6	273592,5	132903,4	9232,8	189507,2	104798,2	-9868,5	309017,2	330727,8	282319,8	201601,8	105338,0	539,9	26,51	15,50	-4,68	61,33	31,69	-3,50	94,00	99,49	-1827,98	1998
249269,9	105988,2	32057,1	11378,5	12691,5	-77476,8	-1147,3	3774,1	1070040,6	879527,7	463598,1	93164,4	125641,2	88017,5	-13,37	-0,46	3,56	-7,24	-0,13	0,81	-83,16	-0,91	4,29	2018
1489639,7	1234350,4	435049,9	382343,6	319900,4	13170,3	8204,0	7206,1	418479,8	419387,2	366313,1	69256,3	108726,8	100522,8	0,78	0,55	0,58	3,15	1,96	1,97	19,02	7,55	7,17	1998
450879,3	457587,9	300615,3	133335,4	108312,9	272910,0	114861,5	105731,5	633641,7	517967,1	497065,9	266985,3	206369,9	180633,3	35,43	25,47	23,11	43,07	22,18	21,27	102,22	55,66	58,53	1993
601038,3	617911,6	57069,4	37068,3	33457,9	1338,5	15192,9	11838,4	61840,3	49537,0	62501,0	641,9	15326,2	11971,7	0,17	2,53	1,92	2,16	30,67	18,94	208,50	99,13	98,89	2008
214124,0	216108,0	191894,7	89725,2	82961,7	119306,9	27654,0	39685,3	358711,0	284248,7	250613,1	138438,1	129198,4	140012,5	32,99	12,91	18,36	33,26	9,73	15,84	86,18	21,40	28,34	1992
199759,7	105517,2	24878,5	21106,3	10604,7	1046,7	5294,2	-4413,3	59309,9	45177,6	33193,1	36916,8	31245,2	22502,7	0,42	2,65	-4,18	1,76	11,72	-13,30	2,84	16,94	-19,61	1992
60248,0	24939,1	10959,0	4649,3	3730,9	754,9	553,7	106,9	53475,6	34597,4	11059,8	1014,3	1559,4	987,0	0,57	0,92	0,43	1,41	1,60	0,97	74,43	35,51	10,83	2006
75966,5	77103,9	122021,7	46433,6	47961,5	97239,9	36107,5	39044,8	120603,1	79587,2	75430,3	73189,9	45950,0	46842,5	60,73	47,53	50,64	80,63	45,37	51,76	132,86	78,58	83,35	1993
156824,9	218767,4	25460,1	12017,3	13828,7	32988,5	15469,2	12593,8	86558,3	96077,5	74686,4	15252,8	27264,3	14795,1	11,08	9,86	5,76	38,11	16,10	16,86	216,28	56,74	85,12	2007
33375,9	24100,6	64060,5	24597,5	18651,4	43675,2	12241,2	7198,5	62950,5	40702,7	30283,8	51777,6	32102,4	25861,2	46,97	36,68	29,87	69,38	30,07	23,77	84,35	38,13	27,84	2001
260566,3	442375,6	119197,7	64365,1	173064,7	59567,8	-10820,3	43944,7	572644,5	547493,3	553696,1	472694,8	416713,7	428438,8	11,94	-4,15	9,93	10,40	-1,98	7,94	12,60	-2,60	10,26	2001
123461,9	124070,5	87693,3	38071,2	49001,0	40311,4	815,7	21293,3	280098,2	239520,8	206279,7	38611,0	30116,9	35319,1	22,36	0,66	17,16	14,39	0,34	10,32	104,40	2,71	60,29	2006
468171,8	445021,3	136755,1	129323,9	122897,8	2781,8	14810,4	9146,5	251949,0	228019,5	277834,8	80413,5	77631,7	64839,5	0,56	3,16	2,06	1,10	6,50	3,29	3,46	19,08	14,11	2003
6251,3	598,7	5100,9	883,8	-46,7	2772,0	676,5	-84,0	29784,2	7273,6	344,4	3242,7	470,7	-205,8	6,05	10,82	-14,03	9,31	9,30	-24,39	85,49	143,73	40,81	1997
68652,0	59011,1	9302,7	11858,6	8286,8	2517,9	5057,9	3015,0	34893,9	32154,0	20809,4	2128,2	5710,2	652,3	2,46	7,37	5,11	7,22	15,73	14,49	118,32	88,58	462,18	2009
54805,8	49276,8	7337,8	4911,3	4040,0	3866,6	2513,5	1885,9	16914,3	11654,5	10009,1	5579,3	4212,7	4699,2	4,18	4,59	3,83	22,86	21,57	18,84	69,30	59,66	40,13	1994
80720,7	72079,7	17678,4	13186,4	10652,2	5450,0	3994,9	1810,2	46830,0	32925,3	32832,3	24413,9	19845,0	16077,7	4,82	4,95	2,51	11,64	12,13	5,51	22,32	20,13	11,26	2014
72664,9	59238,4	29816,0	20280,4	15867,5	9628,0	4461,3	2921,4	26813,6	18933,9	17202,6	9394,3	6001,2	8189,9	9,86	6,14	4,93	35,91	23,56	16,98	102,49	74,34	35,67	2006
137962,8	104306,3	5433,4	3704,7	4556,8	969,9	39,6	510,0	20839,3	13121,5	18251,9	3839,3	2869,5	2829,9	0,68	0,03	0,49	4,65	0,30	2,79	25,26	1,38	18,02	2009
26151,3	25920,1	-358,1	-793,2	5986,9	-1478,3	-5203,8	2230,7	78111,7	59247,7	31457,6	-7558,5	-6080,2	-876,5	-2,35	-19,90	8,61	-1,89	-8,78	7,09	19,56	85,58	-254,51	2016
943203,4	1099060,8	31023,5	23919,0	39755,1	-29011,6	25025,9	-18351,6	1142049,6	1260022,0	1102180,6	709009,5	1023357,2	905379,2	-2,55	2,65	-1,67	-2,54	1,99	-1,67	-4,09	2,45	-2,03	1996
44936,5	41964,8	55802,7	28108,5	25018,8	34433,7	12237,3	11672,1	79729,6	74004,2	53447,3	58343,5	29423,2	17195,2	44,33	27,23	27,81	43,19	16,54	21,84	59,02	41,59	67,88	1995
8491,2	309,4	11844,7	2637,0	-15,9	-9101,6	-3511,9	-694,1	16839,3	3870,1	452,0	-7323,4	1778,2	-703,0	-25,75	-41,36	-224,31	-54,05	-90,75	-153,58	124,28	-197,49	98,74	2017
35180,2	39340,7	9134,6	6473,0	12937,4	4318,3	2956,7	7814,5	39422,0	11497,7	11709,6	8597,9	4279,6	7935,8	5,98	8,40	19,86	10,95	25,72	66,74	50,23	69,09	98,47	2003
19370,3	24102,5	10973,7	1815,0	2130,1	7097,5	4082,7	5518,6	123557,1	17508,7	365648,3	32373,2	7204,3	9439,4	12,52	21,08	22,90	5,74	23,32	1,51	21,92	56,67	58,46	2005
63475,2	85613,5	68249,1	25327,3	45266,1	50635,6	15105,4	30250,0	196525,2	176401,1	177529,5	126868,5	75900,1	60794,8	43,22	23,80	35,33	25,77	8,56	17,04	39,91	19,90	49,76	2002
348257,7	319725,7	10259,3	16673,9	17708,8	17630,5	-9297,5	-3363,0	868295,0	797136,4	663048,8	278365,7	278104,0	238758,7	5,03	-2,67	-1,05	2,03	-1,17	-0,51	6,33	-3,34	-1,41	2002
178873,1	229032,3	-2850,7	5524,5	19605,5	1013,6	-1966,3	-4679,6	64120,8	70985,8	64235,5	2125,2	1111,6	3077,9	0,40	-1,10	-2,04	1,58	-2,77	-7,29	47,70	-176,89	-152,04	1999
25717,4	11924,2	14071,2	4178,5	314,5	10271,4	3342,0	55,0	33759,3	20716,3	7960,5	12064,6	2796,8	253,3	27,69	13,00	0,46	30,43	16,13	0,69	85,14	119,50	21,71	2011
7370,4	9220,0	2118,1	1390,5	1214,5	195,5	315,1	149,6	6024,6	2818,0	1550,2	698,7	503,2	188,0	0,57	4,28	1,62	3,25	11,18	9,65	27,99	62,63	79,55	2002
173874,8	182283,9	15963,3	16659,4	13800,4	11155,5	5711,1	9529,3	122168,9	114161,3	85210,1	61541,3	50385,8	44674,7	5,39	3,28	5,23	9,13	5,00	11,18	18,13	11,33	21,33	2008
50668,7	50974,4	9169,3	5388,8	3926,6	3423,0	1624,3	243,1	14341,8	9556,2	8032,0	8166,7	4476,5	2936,4	4,53	3,21	0,48	23,87	17,00	3,03	41,91	36,29	8,28	2005
10646,1	8644,4	20227,1	1422,1	3586,5	17625,6	-10693,3	6900,5	72469,6	73148,7	73549,5	46992,0	15345,4	26038,7	59,43	-100,44	79,83	24,32	-14,62	9,38	37,51	-69,68	26,50	2014
24037,3	24831,7	18741,4	4465,7	3791,8	13857,1	1914,1	1554,0	34104,5	37576,5	25940,9	23978,4	22882,7	20968,2	30,27	7,96	6,26	40,63	5,09	5,99	57,79	8,36	7,41	2001
54954,1	37740,6	2397,0	7955,0	2785,6	955,6	4715,3	1541,4	44840,4	36344,6	34159,4	134,3	3978,7	1763,4	1,64	8,58	4,08	2,13	12,97	4,51	711,35	118,51	87,41	2007
42387,5	57655,8	15,9	17,2	17,2	73,6	14,0	33,7	11483,4	6763,1	5958,8	73,7	14,1	33,7	0,09	0,03	0,06	0,64	0,21	0,56	99,93	99,66	99,86	2009
7688,7	4774,3	15656,8	29,9	-1038,2	12710,8	-11617,4	792,7	58112,7	57478,7	57302,0	6468,8	-6242,0	5375,4	51,47	-151,10	16,60	21,87	-20,21	1,38	196,49	186,12	14,75	2013
115764,7	111223,0	53100,5	43672,1	38680,5	33405,3	22583,3	2453,3	111026,5	93961,3	114818,4	69702,5	51300,9	38731,2	25,52	19,51	2,21	30,09	24,03	2,14	47,93	44,02	6,33	1996
23615,4	22865,0	28587,0	12143,7	12129,7	23221,0	9571,4	8840,0	15317,1	15774,4	12782,3	10372,8	11651,8	9580,4	55,43	40,53	38,66	151,60	60,68	69,16	223,86	82,15	92,27	1993
18065,6	5418,7	6209,6	5600,7	822,0	3431,6	3719,5	20,0	20822,1	14370,0	6290,8	8951,3	6451,3	3116,2	14,09	20,59	0,37	16,48	25,88	0,32	38,34	57,65	0,64	1997
32182,3	29522,9	22704,4	10206,4	9543,0	14013,6	3370,7	5717,2	61273,5	51635,7	48125,9	42386,6	31974,8	28614,1	29,45	10,47	19,37	22,87	6,53	11,88	33,06	10,54	19,98	1992
25377,9	19464,2	2070,0	2021,5	1596,2	83,1	26,3	4,8	8553,9	10393,														

№	КОМПАНИЯ	РЕГИОН	ОТРАСЛЬ	АБСОЛЮТНЫЙ ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ (2019—2021 ГОДЫ), МЛН РУБ.	ВЫРУЧКА,
					2021 год
57	ООО «ЛУКОЙЛ-СЕВЕРО-ЗАПАДНЕФТЕПРОДУКТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	13510,8	95390,4
58	ООО «ИЛОТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО СКЛАДИРОВАНИЮ И ХРАНЕНИЮ	13480,7	13609,7
59	АО «АВТОТОР»	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ	13434,1	56847,7
60	ООО «ПЕНОПЛЭКС СПБ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ПЛАСТМАССОВЫХ ПЛИТ, ПОЛОС, ТРУБ И ПРОФИЛЕЙ	13317,3	27962,9
61	ООО «ГЛАВСТРОЙ-СПБ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАКАЗЧИКА-ЗАСТРОЙЩИКА, ГЕНЕРАЛЬНОГО ПОДРЯДЧИКА	12499,3	25191,5
62	ЗАО «ТРЕСТ СЕВЗАПЭНЕРГОМОНТАЖ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАКАЗЧИКА-ЗАСТРОЙЩИКА, ГЕНЕРАЛЬНОГО ПОДРЯДЧИКА	12455,2	15060,7
63	ООО «ТД ПОЛИМЕТАЛЛ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ НЕСПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ	12414,0	23936,8
64	АО «АЗМ-ТЕХНОЛОГИИ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ЯДЕРНЫХ РЕАКТОРОВ И ИХ СОСТАВНЫХ ЧАСТЕЙ, В ТОМ ЧИСЛЕ ДЛЯ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ	12341,7	32750,2
65	АО «ПЕТЕРБУРГСКИЙ ТРАКТОРНЫЙ ЗАВОД»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ТРАКТОРОВ ДЛЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА	12225,9	26860,1
66	ООО «ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	12102,6	126004,1
67	ООО «ГАЗПРОМ ПРОЕКТИРОВАНИЕ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ АРХИТЕКТУРЫ, ИНЖЕНЕРНЫХ ИЗЫСКАНИЙ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКИХ КОНСУЛЬТАЦИЙ В ЭТИХ ОБЛАСТЯХ	11623,7	26624,3
68	ООО «ВСГЦ»	ПСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	РАЗВЕДЕНИЕ СВИНЕЙ	11494,3	21907,5
69	ООО «НПФ „ХЕЛИКС“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ МЕДИЦИНЫ ПРОЧАЯ, НЕ ВКЛЮЧЕННАЯ В ДРУГИЕ ГРУППИРОВКИ	11293,4	16104,0
70	ООО «В КОНТАКТЕ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	РАЗРАБОТКА КОМПЬЮТЕРНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ УСЛУГИ В ДАННОЙ ОБЛАСТИ И ДРУГИЕ СОПУТСТВУЮЩИЕ УСЛУГИ	11069,5	33698,8
71	ООО «ТК ПРОГРЕСС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ПИЩЕВЫМИ ПРОДУКТАМИ, ВКЛЮЧАЯ НАПИТКИ, И ТАБАЧНЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ В НЕСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	11039,2	22714,1
72	ПАО «РОССЕТИ ЛЕНЭНЕРГО»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПЕРЕДАЧА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРИСОЕДИНЕНИЕ К РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫМ ЭЛЕКТРОСЕТЯМ	11019,5	93390,8
73	ООО «АМС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ МЕТАЛЛАМИ В ПЕРВИЧНЫХ ФОРМАХ	10989,2	19887,2
74	ЗАО «СОДРУЖЕСТВО-СОЯ»	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО НЕРАФИНИРОВАННЫХ РАСТИТЕЛЬНЫХ МАСЕЛ И ИХ ФРАКЦИЙ	10933,4	61216,0
75	ООО «ТД „РОСТ“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ФРУКТАМИ И ОВОЩАМИ	10854,8	13746,8
76	ООО «БСХ БЫТОВЫЕ ПРИБОРЫ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО БЫТОВЫХ ЭЛЕКТРИЧЕСКИХ ПРИБОРОВ	10720,8	49776,1
77	АО «МОНДИ СЫКТЫВКАРСКИЙ ЛПК»	РЕСПУБЛИКА КОМИ	ПРОИЗВОДСТВО БУМАГИ И КАРТОНА	10692,1	71388,0
78	ООО «БСС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИЕЙ	10638,4	40931,5
79	ЗАО «ЛЕСОЗАВОД 25»	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ПИЛОМАТЕРИАЛОВ, КРОМЕ ПРОФИЛИРОВАННЫХ, ТОЛЩИНОЙ БОЛЕЕ 6 ММ; ПРОИЗВОДСТВО НЕПРОПИТАННЫХ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ И ТРАМВАЙНЫХ ШПАЛ ИЗ ДРЕВЕСИНЫ	10532,5	23263,4
80	ООО «ГАЗОНЕФТЕПРОДУКТ СЕТЬ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	10508,2	82847,5
81	ПАО «СЗ „СЕВЕРНАЯ ВЕРФЬ“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО КОРАБЛЕЙ, СУДОВ И ПЛАВУЧИХ КОНСТРУКЦИЙ	10237,3	30973,9
82	ООО «БАУЦЕНТР РУС»	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ПРОЧИМИ БЫТОВЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	10218,8	31349,3
83	ООО «ГРОТЕКС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ЛЕКАРСТВЕННЫХ ПРЕПАРАТОВ И МАТЕРИАЛОВ, ПРИМЕНЯЕМЫХ В МЕДИЦИНСКИХ ЦЕЛЯХ	10043,2	18353,4
84	АО «ПО „СЕВМАШ“»	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ	СТРОИТЕЛЬСТВО КОРАБЛЕЙ, СУДОВ И ПЛАВУЧИХ КОНСТРУКЦИЙ	9964,5	127028,6
85	АО «ГАЗПРОМ ЮРГМ ТРЕЙДИНГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	9928,1	66158,4
86	ООО «СЭТЛ СИТИ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАКАЗЧИКА-ЗАСТРОЙЩИКА, ГЕНЕРАЛЬНОГО ПОДРЯДЧИКА	9923,7	20554,8
87	ООО «ТД „БАЛТИЙСКИЙ БЕРЕГ“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПЕРЕРАБОТКА И КОНСЕРВИРОВАНИЕ РЫБЫ, РАКООБРАЗНЫХ И МОЛЛЮСКОВ	9850,3	17792,4
88	ООО «ЮНИФРОСТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ РЫБОЙ, РАКООБРАЗНЫМИ И МОЛЛЮСКАМИ, КОНСЕРВАМИ И ПРЕСЕРВАМИ ИЗ РЫБЫ И МОРЕПРОДУКТОВ	9817,4	18156,1
89	ООО «УНИ-БЛОК»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ОТХОДАМИ И ЛОМОМ	9734,2	17778,3
90	ООО «СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК „СТРОЙТРЕСТГАЛАНТ-2“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПОДГОТОВКА К ПРОДАЖЕ СОБСТВЕННОГО НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА	9558,1	9558,2
91	ООО «АНТЕЙ СЕВЕР»	МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	РЫБОЛОВСТВО МОРСКОЕ	9515,8	9516,1
92	ООО «СГК-1»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ИНЖЕНЕРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ ДЛЯ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ, ГАЗОСНАБЖЕНИЯ	9497,8	25036,5
93	ООО «ВАГНЕР-АВТО»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ЛЕГКОВЫМИ АВТОМОБИЛЯМИ И ЛЕГКИМИ АВТОТРАНСПОРТНЫМИ СРЕДСТВАМИ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	9362,1	12058,3
94	ООО «СИМЕНС ГАМЕСА РЕНЬЮЗБЛ ЭНЕРДЖИ»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ДВИГАТЕЛЕЙ И ТУРБИН, КРОМЕ АВИАЦИОННЫХ, АВТОМОБИЛЬНЫХ И МОТОЦИКЛЕТНЫХ ДВИГАТЕЛЕЙ	9254,3	9367,9
95	ООО «СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ГАЗОВЫХ ТУРБИН»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ГАЗОВЫХ ТУРБИН, КРОМЕ ТУРБОРЕАКТИВНЫХ И ТУРБОВИНТОВЫХ	8988,2	14097,2
96	ООО «МАРКА»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ЛЕГКОВЫМИ АВТОМОБИЛЯМИ И ЛЕГКИМИ АВТОТРАНСПОРТНЫМИ СРЕДСТВАМИ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	8931,2	16496,2
97	ООО «СТЭП»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ	8809,6	15645,2
98	ООО «МОДУЛЬ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВСПОМОГАТЕЛЬНАЯ ПРОЧАЯ, СВЯЗАННАЯ С ПЕРЕВОЗКАМИ	8444,4	18139,0
99	ООО «НОВАТЭК-МУРМАНСК»	МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	СТРОИТЕЛЬСТВО ВОДНЫХ СООРУЖЕНИЙ	8429,2	8704,2
100	ООО «БАЛТИЙСКАЯ ТОПЛИВНАЯ КОМПАНИЯ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	8391,8	35744,5

МЕТОДИКА ПОДГОТОВКИ РЕЙТИНГА

Объектом исследования являются компании нефинан-
совой сферы, зарегистрированные в Северо-Западном
федеральном округе и обеспечившие выручку за
прошедший год не менее 1 млрд рублей. Исключаются
городские и федеральные государственные унитарные
предприятия.

Источник базовых показателей — система профес-
сионального анализа рынков и компаний «СПАРК-
Интерфакс» (www.spark-interfax.ru), основными партне-
рами которой являются Федеральная налоговая служба
и ее Государственный инфоресурс бухгалтерской (фи-
нансовой) отчетности (ресурс БФО), Федеральное
казначейство, Верховный суд РФ, Центральный банк,
Единый федеральный реестр сведений о банкротстве
и другие, в числе которых министерства и ведомства,
ключевые СМИ и сами компании.

Мы исследуем отчетность по Российским стандартам
бухгалтерского учета, неконсолидированную. В рейтинге
могут встречаться юридические лица, входящие в один
холдинг или группу компаний, если каждое из них удов-
летворяет входным параметрам. В выборку включены
только фирмы, существующие на рынке не менее трех
лет. Компании ранжируются по абсолютному показате-
лю прироста выручки за последние два года. Те органи-
зации, выручку которых за 2019 или 2021 год система не
показала, не учитываются. Опубликован топ-100.

Показатели рентабельности рассчитаны сотрудниками
редакции на базе чистой прибыли компаний за послед-
ние три года. При желании читатель может рассчитать
рентабельность, опираясь на величины валовой прибы-
ли, также приведенные в таблице. Данные скомпонова-
ны по наименованию показателя, чтобы прослеживалась
их динамика из года в год.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ — отношение
чистой прибыли за период к выручке за период.
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 периода. Дает представление, сколько
рублей чистой прибыли приходится на рубль
активов.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА —
отношение чистой прибыли за период к величине
собственного капитала на конец периода.
Показывает, сколько рублей чистой прибыли
приходится на рубль собственного
капитала. ■

млн руб.		валовая прибыль, млн руб.			чистая прибыль, млн руб.			активы всего, млн руб.			капитал и резервы, млн руб.			рентабельность реализации, %			рентабельность активов, %			рентабельность собственного капитала %			год осно- вания
2020 год	2019 год	2021 год	2020 год	2019 год	2021 год	2020 год	2019 год	2021 год	2020 год	2019 год	2021 год	2020 год	2019 год	2021 год	2020 год	2019 год	2021 год	2020 год	2019 год	2021 год	2020 год	2019 год	
75882,2	81879,6	13872,6	14532,4	14176,7	-932,5	7104,7	2129,5	17322,5	21347,1	17485,9	3266,3	5142,7	6402,0	-0,98	9,36	2,60	-5,38	33,28	12,18	-28,55	138,15	33,26	2000
2895,2	129,1	231,5	104,7	129,1	64,9	1,0	0,0	8903,4	4904,7	1386,8	62,7	-2,2	-3,2	0,48	0,04	0,06	0,73	0,02	0,00	103,49	-47,49	-2,57	2014
67867,9	43413,7	1473,7	4237,0	2371,1	-307,5	-882,6	221,7	15241,3	18659,6	21444,6	388,3	695,8	1578,4	-0,54	-1,30	0,51	-2,02	-4,73	1,03	-79,18	-126,85	14,05	1994
17138,0	14645,6	7981,7	4874,2	3395,0	2746,7	1498,0	865,7	19576,5	10802,9	10249,5	7563,3	5316,7	3818,7	9,82	8,74	5,91	14,03	13,87	8,45	36,32	28,18	22,67	2000
12279,0	12692,2	13481,5	6674,8	7897,9	4619,0	2929,4	4374,6	50171,9	50043,3	44368,9	10894,8	7721,7	6558,0	18,34	23,86	34,47	9,21	5,85	9,86	42,40	37,94	66,71	2006
6102,1	2605,5	831,6	863,4	513,8	71,0	64,3	12,4	19592,4	11617,7	4212,1	622,5	604,2	542,3	0,47	1,05	0,48	0,36	0,55	0,29	11,40	10,65	2,28	1993
20696,3	11522,8	3403,7	2818,8	1720,7	363,8	227,9	65,8	10918,3	7097,8	4914,6	2133,1	1769,3	1541,5	1,52	1,10	0,57	3,33	3,21	1,34	17,05	12,88	4,27	2005
24916,2	20408,4	7130,9	5930,8	2879,4	5098,8	5301,4	-82,1	103217,3	71570,5	70896,7	39845,4	13546,7	8782,6	15,57	21,28	-0,40	4,94	7,41	-0,12	12,80	39,13	-0,94	2007
19070,5	14634,2	-729,8	-421,9	-1050,6	653,6	302,8	272,4	20730,0	14440,1	13726,9	3890,2	3236,5	2933,7	2,43	1,59	1,86	3,15	2,10	1,98	16,80	9,36	9,29	1995
105380,1	113901,5	15669,7	14932,4	14277,4	1118,9	1342,6	863,6	20896,6	17061,0	15509,7	3192,5	2744,8	1725,7	0,89	1,27	0,76	5,35	7,87	5,57	35,05	48,91	50,05	2004
18655,1	15000,6	2609,7	2029,1	1713,1	53,0	17,5	1,2	33926,8	27046,8	23734,1	11432,1	11395,7	11377,2	0,20	0,09	0,00	0,16	0,06	0,00	0,46	0,15	0,01	2000
12071,1	10413,2	7861,3	3886,9	4019,8	4506,1	958,3	2248,5	34621,5	26540,4	17261,8	12704,8	8201,7	7263,6	20,57	7,94	21,59	13,02	3,61	13,03	35,47	11,68	30,96	2015
10121,8	4810,7	9175,2	5864,0	2211,9	1699,6	1342,5	88,4	5984,0	3233,1	1530,2	4248,8	1799,2	456,7	10,55	13,26	1,84	28,40	41,53	5,78	40,00	74,62	19,36	1998
26496,4	22629,2	16258,2	14886,1	13012,3	8011,5	7948,5	8177,0	22399,0	12518,5	16906,4	16544,8	8533,2	13107,1	23,77	30,00	36,13	35,77	63,49	48,37	48,42	93,15	62,39	2007
16155,2	11674,9	4329,5	3017,4	2205,7	141,8	89,2	50,0	2095,3	1530,7	1445,6	204,6	220,5	131,4	0,62	0,55	0,43	6,77	5,82	3,46	69,29	40,43	38,02	2012
82645,7	82371,3	26446,1	22266,3	24092,2	19794,2	14147,0	12704,9	279696,6	255092,3	226796,5	189548,8	173005,0	151068,2	21,20	17,12	15,42	7,08	5,55	5,60	10,44	8,18	8,41	1993
11168,1	8898,1	29,9	136,0	31,8	7,0	84,2	13,7	2198,5	1310,4	649,4	7,0	40,0	10,5	0,04	0,75	0,15	0,32	6,43	2,11	99,86	210,45	130,64	2015
57643,5	50282,6	2913,5	7444,9	4143,7	1297,3	1553,2	1171,0	30221,1	30742,1	36086,5	2265,4	2968,1	1414,9	2,12	2,69	2,33	4,29	5,05	3,24	57,26	52,33	82,76	2005
4869,8	2892,0	1794,3	515,8	254,1	242,6	-88,8	-99,8	3555,7	977,8	745,5	-6,2	-248,8	-133,6	1,76	-1,82	-3,45	6,82	-9,09	-13,38	-3909,46	35,71	74,68	2014
42192,0	39055,2	8220,4	7648,2	6723,9	-2722,0	-986,5	-751,7	24409,1	27369,1	26516,0	7565,2	10287,2	6273,7	-5,47	-2,34	-1,92	-11,15	-3,60	-2,84	-35,98	-9,59	-11,98	2005
61050,7	60695,9	36447,3	28982,2	28672,3	19001,4	11668,2	14237,5	67732,7	67072,1	61884,5	51381,5	45754,3	43987,9	26,62	19,11	23,46	28,05	17,40	23,01	36,98	25,50	32,37	1992
35720,0	30293,1	436,4	-550,2	-67,9	1201,1	620,2	577,3	18462,1	15438,2	13414,3	3953,9	2937,8	2432,6	2,93	1,74	1,91	6,51	4,02	4,30	30,38	21,11	23,73	1996
16986,5	12730,9	11652,7	5469,8	2492,7	6588,4	2046,6	269,4	12368,7	9508,1	10285,9	9917,3	7403,0	5646,4	28,32	12,05	2,12	53,27	21,52	2,62	66,43	27,65	4,77	1998
73363,1	72339,4	3975,9	8017,2	8215,9	-3047,4	287,2	-199,3	20146,4	18537,6	20527,0	9102,9	12150,3	11863,1	-3,68	0,39	-0,28	-15,13	1,55	-0,97	-33,48	2,36	-1,68	2014
14929,5	20736,6	-2494,3	-80,6	814,4	-3546,1	173,4	-534,5	214755,7	152006,1	154502,5	-2052,9	1493,2	778,8	-11,45	1,16	-2,58	-1,65	0,11	-0,35	172,73	11,61	-68,62	1994
22815,0	21130,5	8585,6	6292,0	5653,4	2443,5	1540,1	860,9	14574,8	12295,5	9937,8	8353,1	5106,9	3567,1	7,79	6,75	4,07	16,76	12,53	8,66	29,25	30,16	24,13	2006
12571,9	8310,2	10604,5	7040,2	4037,0	768,3	343,7	72,7	16327,5	10933,0	9115,9	1495,0	749,0	405,3	4,19	2,73	0,88	4,71	3,14	0,80	51,39	45,89	17,95	2010
122821,9	117064,1	22228,7	3768,5	1268,3	3881,9	4952,2	4956,9	659593,1	685170,4	634673,4	69864,7	68282,9	65146,9	3,06	4,03	4,23	0,59	0,72	0,78	5,56	7,25	7,61	2008
47075,9	56230,4	50659,9	31650,2	38120,6	21171,8	6813,5	10861,5	28165,3	8933,3	13405,7	21186,5	6828,2	10876,2	32,00	14,47	19,32	75,17	76,27	81,02	99,93	99,78	99,86	2007
5274,3	10631,1	12834,8	2447,5	2757,7	9074,9	2311,5	3821,2	36086,8	84286,5	77602,0	4144,9	2270,0	2708,5	44,15	43,83	35,94	25,15	2,74	4,92	218,94	101,83	141,08	2000
9497,7	7942,2	2488,4	1901,5	1545,7	520,9	276,4	68,2	6525,7	4231,7	3732,0	1225,5	704,6	428,2	2,93	2,91	0,86	7,98	6,53	1,83	42,50	39,23	15,93	2012
13425,5	8338,7	3008,9	1383,8	502,2	1198,3	790,0	567,3	7754,0	4095,3	3185,7	2638,5	1440,2	650,2	6,60	5,88	6,80	15,45	19,29	17,81	45,42	54,86	87,26	2004
11529,0	8044,1	3072,7	1960,5	1532,4	132,5	54,9	31,5	2639,2	2804,2	1899,8	464,7	332,2	277,9	0,75	0,48	0,39	5,02	1,96	1,66	28,51	16,51	11,34	2007
111,1	0,0	2566,5	37,8	0,0	1992,4	7,0	1,2	9955,7	12212,6	6344,4	1420,6	1228,2	1221,1	20,85	6,33	5815,00	20,01	0,06	0,02	140,25	0,57	0,10	2012
6416,7	0,3	5788,9	2765,8	0,2	3026,7	-1897,6	341,5	25200,9	22075,5	18630,4	1465,3	-1555,2	342,5	31,81	-29,57	118559,03	12,01	-8,60	1,83	206,56	122,02	99,71	2019
9407,3	15538,7	2230,6	-7024,2	-2170,5	1073,1	-6608,0	-2825,1	31358,7	22609,0	16887,8	-9761,5	-10834,6	-4226,6	4,29	-70,24	-18,18	3,42	-29,23	-16,73	-10,99	60,99	66,84	2016
2722,6	2696,3	1504,3	254,8	193,4	612,1	-55,0	-94,1	2780,4	1872,2	1896,8	1175,0	-45,2	9,8	5,08	-2,02	-3,49	22,01	-2,94	-4,96	52,09	121,77	-957,54	2002
4747,6	113,6	1051,1	799,6	-728,3	-345,0	398,8	-1308,1	7183,1	7732,0	2924,9	-334,0	-889,0	-1287,8	-3,68	8,40	-1151,95	-4,80	5,16	-44,72	103,29	-44,85	101,58	2017
5915,9	5108,9	2468,2	2152,7	441,7	1601,9	1277,2	-511,5	16158,0	16182,2	14559,3	6535,5	4933,7	3485,5	11,36	21,59	-10,01	9,91	7,89	-3,51	24,51	25,89	-14,68	1991
12306,4	7565,1	1260,4	626,7	-37,4	75,3	2,1	6,2	4276,2	4593,5	2028,0	652,1	356,8	354,7	0,46	0,02	0,08	1,76	0,05	0,31	11,54	0,59	1,76	2014
9630,6	6835,5	1427,1	1831,6	1011,4	426,1	1138,9	755,7	10678,8	12201,0	6563,9	1176,1	1041,4	802,5	2,72	11,83	11,05	3,99	9,33	11,51	36,23	109,36	94,16	2012
12082,9	9694,6	1648,2	1259,9	564,2	712,2	471,2	133,2	9218,4	7408,6	7096,8	2274,6	1562,4	1468,1	3,93	3,90	1,37	7,73	6,36	1,88	31,31	30,16	9,07	1992
2441,8	275,0	5338,5	1651,6	148,6	4016,9	864,9	63,8	177574,9	132106,6	65473,8	15843,1	11826,2	10921,6	46,15	35,42	23,19	2,26	0,65	0,10	25,35	7,31	0,58	2015
18900,0	27352,7	2569,2	2514,7	1424,5	306,1	571,0	359,5	6701,5	4741,1	3997,3	2225,5	1919,4	1348,4	0,86	3,02	1,31	4,57	12,04	8,99	13,75	29,75	26,66	2007

РЕЗУЛЬТАТЫ

В 2021 году ПАО «Газпром» завершило процедуру регистрации изменений в уставе и официально переехало в Петербург. После этого даже при минимальном положительном колебании оборотов юрлица относительно показателя двухлетней давности ожидать других имен на первом месте нашего рейтинга было бы наивно. Объем бизнеса головной компании нефтегазовой группы таков, что ее выручка по РСБУ за 2021 год более чем в 3,7 раза превышает итоги ближайшего, за исключением дочерней «Газпром нефти», конкурента — ООО «Агроторг» (6,4 трлн рублей против 1,7 трлн). Да и прирост ПАО в сравнении с собственными показателями прошлых лет ощутим: +57% к 2020 году и +34% к 2019 году.

В апреле общество давало отчет по МСФО и показало консолидированную выручку от продаж в 10,2 трлн рублей, объяснив удачный финансовый итог ростом цен на газ и нефть.

Значение EBITDA ПАО «Газпром» выросло на 151%, до 3,7 трлн рублей.

На фоне этих результатов совет директоров компании рекомендовал выплатить дивиденды за 2021 год в размере 52,53 рубля на акцию, однако собрание акционеров 30 июня это решение не поддержало. В конце августа совет директоров вновь вынес рекомендацию о выплате дивидендов — теперь уже промежуточных по итогам деятельности в первой половине 2022 года — по 51,03 рубля на акцию. Внеочередное собрание акционеров, на котором должны быть подведены итоги голосования по этому вопросу, запланировано на 30 сентября.

В начале месяца «Газпром» сообщил о снижении добычи газа в январе — августе текущего года. По предварительным данным, ее объем за этот период составил 288,1 млрд куб. м, что на 14,6% меньше, чем в прошлом году. Спрос на газ ком-

МАКЛЕР ГЛЯДИТ НА ВОСТОК

ОГРАНИЧЕНИЕ ТОРГОВЛИ НА БИР-
ЖЕ В ФЕВРАЛЕ И МАРТЕ, СРЕДИТЕЛЬНОЕ ПАДЕНИЕ АКЦИЙ ВО ВСЕХ СЕКТОРАХ, ОТСУТСТВИЕ
ОТКРЫТЫХ ДАННЫХ ПО ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ЧАСТИ КОМПАНИЙ, ОТКАЗ ОТ ВЫПЛАТЫ
ДИВИДЕНДОВ КРУПНЫХ ИГРОКОВ, БЛОКИРОВКА ИНОСТРАННЫХ ВЛОЖЕНИЙ — ВСЕ ЭТО БО-
ЛЕЕ ПОЛУГОДА ДЕРЖИТ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ В СОСТОЯНИИ НАПРЯЖЕННОСТИ И ТРЕВОЖ-
НОСТИ. БРОКЕРЫ, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, НЕДОСТАТОЧНО ИНФОРМИРУЮТ КЛИЕНТОВ О ТЕКУЩЕЙ
СИТУАЦИИ И О ТОМ, КАКИЕ ДЕЙСТВИЯ ПРЕДПРИНИМАЮТСЯ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ИНФРАСТРУКТУР-
НЫХ ПРОБЛЕМ. НЕКОТОРЫЕ ИЗ НИХ, ПОПАВ ПОД САНКЦИИ, И ВОВСЕ ВЫНУЖДЕННЫ ПРЕКРА-
ТИТЬ ПОЛНОЦЕННУЮ РАБОТУ С БУМАГАМИ. ДА И ДЕЙСТВИЯ РЕГУЛЯТОРА НЕ ВСЕГДА ИГРА-
ЮТ НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА. КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ АЛЛА МИХЕЕНКО РАЗБИРАЛАСЬ,
ЧТО ПРОИСХОДИТ С ОТРАСЛЮ И КАКИЕ РЕШЕНИЯ ЗДЕСЬ ВНЕДРЯЮТСЯ.

БИЗНЕС ПОД УДАРОМ Согласно данным Центробанка на 6 сентября, в России 256 финансовых организаций, имеющих лицензию на осуществление брокерской деятельности. Однако после весны многие крупные подразделения банков, такие как «Сбербанк Инвестиции», «ВТБ Мои инвестиции», «Альфа-Инвестиции», «Открытие Инвестиции», «Совкомбанк Инвестиции», попав в SDN-лист (что означает блокировку долларовых активов и операций, связанных с финансовой системой США), лишились возможности полноценно вести брокерские подразделения. Клиентов просили переводить свои счета в другие компании, часть финорганизаций делала это за них. Такое развитие событий породило множество претензий со стороны частных инвесторов, немало каналов в Telegram посвящено разборкам с брокерами. Например, по части упущенной выгоды: брокер не давал возможности проводить сделки и торговать иностранными акциями, когда это еще было возможно и до наложения на него санкций. Или клиента не вовремя переводили в другую организацию. Многие высказали желание подать в суд на брокера.

Основные игроки продолжают работать в условиях турбулентности и стремятся адаптировать свои продукты к новациям. Однако это не только желание подстроить услуги под запросы клиентов, но и, по словам главного аналитика TeleTrade Марка Гойхмана, зачастую речь идет о сохранении объемов и рентабельности бизнеса, а то и его самого в принципе. «Причем брокеры не имеют возможности внедрять преобразования даже в рамках своего сообщества в целом. Поскольку во многом зависят от продуктов и инструментов, предлагаемых эмитентами и биржами, с которыми они работают и привлекают клиентов. Ведь в данном случае важно, что финансовые посредники — это именно посредники между инвесторами и торговой площадкой. Достаточно активно в таком плане трансформируются и транслируются брокерам предложения, например, на Мосбирже», — комментирует господин Гойхман.

Не на руку брокерам и инициатива от Центробанка, ограничивающая покупку иностранных бумаг. Неквалифицированные инвесторы с 1 октября 2022 года не смогут покупать через российских брокеров иностранные ценные бумаги, выпущенные эмитентами из недружественных стран, если в результате сделки доля таких бумаг в портфеле превысит 15%. С 1 ноября этого года лимит снизится до 10% портфеля, с 1 декабря — до 5%. С 1 января 2023 года покупка таких бумаг для неквалифицированных инвесторов будет полностью запрещена. По словам экспертов, данная инициатива бьет по разнообразию финансовых инструментов на российском рынке, его индустрии и инфраструктуре.

«Многие брокеры надеются на возвращение в среднесрочном периоде к прежней модели торгов, когда российским инвесторам были доступны иностранные ценные бумаги для инвестиций. Для этого они стараются найти выходы на новые биржи и площадки через зарубежных брокеров, новые банки-корреспонденты,



СЕГОДНЯ ЕСТЬ ШАНС ПОПОЛНИТЬ ПОРТФЕЛЬ НАИБОЛЕЕ ЛИКВИДНЫМИ И РАНЕЕ ДОРОГИМИ БУМАГАМИ, ЧТОБЫ «ОТЫГРАТЬСЯ», КОГДА ЭКОНОМИКА ПОЙДЕТ В РОСТ. ТОЛЬКО СЕЙЧАС НИКТО НЕ СКАЖЕТ, КОГДА ЭТО ПРОИЗОЙДЕТ

чтобы решить свои инфраструктурные проблемы, предоставить доступ крупным клиентам к прямым торгам иностранными активами, упростить денежные транзакции. Некоторые пытаются предоставить доступ своим клиентам к зарубежным инвестициям через открытие своих представительств в Дубае, Гонконге и прочих азиатских мировых финансовых центрах, которые ранее российскими брокерами использовались не так активно», — отмечает доцент кафедры государственных и муниципальных финансов РЭУ им. Плеханова Диана Степанова.

ЭКЗОТИЧЕСКИЕ ПРАКТИКИ Брокерский бизнес приспосабливается эффективно работать в реальных условиях. «Действительно, геополитика привела к ограничению доступа розничных инвесторов к иностранным финансовым инструментам (в основном, в Европе), но они были оперативно заменены альтернативными решениями. Например, сейчас среди наших инвесторов динамично набирает популярность Гонконгская биржа. И мы планируем продолжать развивать продуктовую линейку, предлагая клиентам доступ на новые торговые площадки (в том числе и экзотические). Всего мы намерены подключить более 20 новых торговых площадок, среди которых биржи Бразилии, Индии и Турции», — сообщили в пресс-службе ФГ «Финам».

Помимо доступа к новым биржам, инвестиционный холдинг планирует расширить линейку продуктов и сервисов. Со второго квартала клиенты могут торговать валютной парой доллар/юань, а также совершать сделки с драгоценными металлами на Московской бирже.

«Кроме того, совсем недавно мы предложили квалифицированным инвесторам возможность оформить специальный сегрегированный счет, позволяющий совершать сделки с биржевыми активами на американских NYSE и NASDAQ, пополняя и выводив средства как через российские, так и через зарубежные банки», — подчеркнули в пресс-службе.

«Брокеры по-прежнему предлагают, как „пакетные“ продукты, но с учетом текущей непростой ситуации ориентированные в большей мере на защиту от рисков, так и индивидуальные структурные продукты, сделанные под конкретного клиента по его заказу. По-прежнему брокеры активно предлагают разные стратегии доверительно-го управления. Есть возможность участвовать через них в rre-IPO зарубежных компаний. Есть брокеры, кто уже начал реализовывать клиентам структурные инструменты в юанях. Некоторые при возможности предлагают выкупить у клиентов на свой баланс их замороженные активы, провести реструктуризацию продуктов, реализованных ранее клиенту брокером (кредитных и облигационных нот) с целью защиты дохода инвестора по данным продуктам или перевода активов на площадки Дубая, Гонконга и другие», — отмечает госпожа Степанова. — Как клиент крупнейшего российского брокера считаю, что с его стороны недостаточно реализуется информирование о текущей ситуации, какие действия предпринимает брокер для решения инфраструктурных проблем. При этом брокеры продолжают изыскивать варианты формирования долгосрочных стратегий и диверсификации портфеля, в том числе с помощью зарубежных площадок».

Многие инвесторы стали держать пустыми брокерскими счетами. Как сообщал „Ъ“ (см. „Ъ“ от 15.08.2022) со ссылкой на данные исследования Anderida Financial Group, около 65% открытых счетов физлиц на брокерском обслуживании в России остаются пустыми. Еще почти 20% клиентов имеют счета, не превышающие 15 тыс. рублей. Таким образом, счета свыше этой суммы имеет только около 15% инвесторов. Чаще всего (35%) в качестве причины отсутствия средств называется неспособность разобраться в нюансах торгов. Четверть опрошенных заявили, что «ожидают более спокойной ситуации» для минимизации риска.

БЛОК, ЗАХВАТ, ПЕРЕВОРОТ По словам Марка Гойхмана, шоком года стало даже не падение фон-

дового рынка — такие прецеденты случаются. Но никогда не было (и невозможно было это предположить) блокировки иностранных акций, вложения в которые всячески расширялись, стимулировались, считались приближением к развитым рынкам на протяжении многих лет.

«Сейчас исключительно важна для клиентов бирж и брокеров общая кампания НРД (Национальный расчетный депозитарий) и его материнской структуры — Мосбиржи — по возврату замороженных в депозитарии активов частных клиентов. Одновременно происходят процессы усиления внимания к новым, альтернативным продуктам. Если экономика в целом пытается развернуться на Восток, то появляются и культивируются соответствующие активы. Например, китайский юань обходит в валютных сделках на бирже прежних лидеров — не только евро, но и доллары. Поэтому и брокеры предлагают в большей степени данную валюту. Условия работы по ней становятся более выгодными, чем с твердыми валютами. Кроме того, появляются и более широкие возможности инвестировать юани. Речь идет не только о расширении соответствующих иностранных ценных бумаг, одно из преимуществ которых — практическое отсутствие рисков блокировки. Но вместе с ними рынок и, соответственно, брокеры, предлагают отечественные активы в юанях — абсолютную экзотику еще полгода назад. В частности, облигации „Русала“, „Полюса“, и список будет расширяться. Изучаются перспективы даже государственных заимствований в юанях. Что ж, возможно, это станет в нынешних условиях востребованной „фишкой“ рынка. Мосбиржа и брокеры диверсифицируют инструменты и по секторам вложений», — говорит господин Гойхман.

В условиях растущей нестабильности, когда вокруг стремительно падают почти все сектора, у инвесторов все меньше понимания, во что стоит вкладываться. С иностранными инструментами — когда все говорят о мировой рецессии — ориентироваться также становится все сложнее.

«Очевидно одно: период стремительного роста технологического, медицинского секторов или авиаперевозок (как было на фоне массовой вакцинации в прошлом году) уже не будет. Тем более на фоне роста ставок ФРС. В такой ситуации стоит применять две стратегии. Во-первых, максимально использовать шанс для пополнения портфеля наиболее ликвидными и ранее дорогими бумагами. Падение стоимости акций крупнейших компаний — это возможность заработать в будущем, когда экономика пойдет в рост. Только сейчас никто не скажет, когда это произойдет. Это долговременные инвестиции. В среднесрочной перспективе стоит обратить внимание на сектора, которые будут востребованы всегда, даже в рецессию: продуктовый ритейл (бумаги крупнейших федеральных сетей), ЖКХ (людям всегда нужны газ, вода и электричество), АПК (потребность в продуктах питания на фоне роста цен — стимул для увеличения стоимости бумаг производителей удобрений и агросырья)», — уверен основатель «Школы практического инвестирования» Федор Сидоров. ■

«В КАЗАХСТАНЕ НЕТ РИСКОВ ОГРАНИЧЕНИЯ ДВИЖЕНИЯ КАПИТАЛА»

АНАЛИТИК FREEDOM FINANCE GLOBAL **ВЛАДИМИР ЧЕРНОВ** — О БРОКЕРСКОМ ТУРИЗМЕ, РИСКЕ ВТОРИЧНЫХ САНКЦИЙ И ТОНКОСТЯХ ИГРЫ НА ГОНКОНГСКОЙ БИРЖЕ. СПРАШИВАЛА НАТАЛЬЯ ЛАВРИНОВИЧ

BUSINESS GUIDE: За прошедшие полгода фондовый рынок претерпел заметные, если не сказать кардинальные изменения. На ваш взгляд, какие решения оказали на него наиболее сильное влияние?

ВЛАДИМИР ЧЕРНОВ: В текущем году наблюдался рекордный отток иностранного капитала, и фондовый рынок обвалился почти как в 2008 году. Наиболее заметным событием стала остановка торгов на бирже: с ее помощью удалось затормозить падение рынка. Ряд дальнейших решений, таких как запрет продаж акций для нерезидентов, также помог стабилизировать ситуацию. И сейчас мы уже наблюдаем постепенное смягчение мер, в частности, допуск к торгам нерезидентов из «дружественных» стран.

BG: По итогам первого квартала у 5 млн российских инвесторов только в виде акций заблокировано 320 млрд рублей. Есть ли у них возможность вернуть доступ к своим вложениям? Какой вариант вы можете посоветовать?

В. Ч.: Разрешение ситуации по-прежнему зависит от европейских регуляторов. Конечно, участники российского фондового рынка предприняли определенные шаги. Так, в июле был создан Клуб защиты интересов инвесторов, куда вошли представители Московской биржи, банков, брокерских компаний и других организаций. Основная цель клуба — оперативное взаимодействие с инвесторами и их консультирование, в том числе по юридическим вопросам. Недавно стало известно об инициативе Банка России по созданию фонда компенсаций для замороженных акций, но механизмы и объемы этой поддержки еще не совсем ясны. В конце сентября комитет Госдумы по финансовым рынкам рассмотрит новые предложения по разморозке средств российских частных инвесторов. Возможно, тогда мы получим больше информации по этому вопросу.

Кроме того, по сообщениям СМИ, некоторые брокеры предлагают выкупить заблокированные бумаги. То есть налицо попытка найти какое-либо решение. Однако на текущий момент замороженные на неторговых счетах бумаги можно рассматривать только как долгосрочный актив. Решение остается за инвесторами, но, на мой взгляд, не стоит сейчас продавать эти активы брокеру, потому что дисконт может быть очень большим, от 30 до 50%, ведь брокеры в этом случае принимают на себя риски хранения бумаг. Думается, что разумнее ждать урегулирования ситуации на уровне Euroclear.

BG: Недавно Банк России занялся разработкой концепции по защите интересов инвесторов, которая, в том числе, включает ограничение продажи иностранных ценных бумаг неквалифицированным инвесторам и повышение требований для присвоения статуса квалифицированного инвестора. Как, на ваш взгляд, это отразится на фондовом рынке?

В. Ч.: Я хотел бы обратить внимание на приток розничных инвесторов на биржу. Их число удваивалось в последние три-четыре года, и сейчас их более 21 млн. То есть в настоящий момент уже можно говорить о том, что частные инвесторы играют заметную роль на бирже. С одной стороны, это успех и развитие инвестиций. С другой — мы до сих пор имеем некоторые пробелы в финансовой грамотности. Квалифицированными инвесторами стало несколько миллионов человек, но по характеру жалоб регулятору стало понятно, что многие из них не до конца осознавали и осознают свои риски и свою ответственность. По сути, многие воспользовались относительной легкостью получения статуса квалифицированного инвестора. В этом году на фондовом рынке сложилась ситуация, которую трудно было спрогнозировать, и получилось так, что большинство пострадавших — как раз неквалифицированные инвесторы. Подчеркну, что ситу-



ация, сложившаяся в 2022-м, высветила необходимость осознавать риски и диверсифицировать их.

BG: Как вы думаете, в конечном итоге приведут ли инициативы Банка России к снижению конкуренции на российской бирже и переходу инвесторов к иностранным брокерам?

В. Ч.: Разумеется, те инвесторы, которые привыкли формировать свои портфели, покупая акции иностранных компаний, вряд ли будут довольствоваться текущим положением дел. А ситуация такова, что сохранить доступ к зарубежным торговым площадкам сейчас можно, только обратившись к иностранному брокеру.

Особняком стоит вопрос сохранения и использования валютных сбережений. Фактически в России сейчас валютные счета стали виртуальными: снять и перевести доллары за пределы страны или даже за пределы банка, в котором они находятся, невозможно. Кроме того, уже нельзя просто хранить евро и доллары на счетах: многие финансовые организации ввели заградительные комиссии. А если учесть, что российский госбюджет постепенно приходит к дефициту и рубль, вероятнее всего, начнет слабеть, то имеет смысл говорить о рисках дальнейших валютных ограничений. Попытка решить этот вопрос также приводит нас к необходимости открытия счета у зарубежного брокера. Но в свете последних событий важно, чтобы этот брокер действовал в рамках дружественной юрисдикции.

BG: Какие возможности есть за рубежом у неквалифицированного инвестора? Какие страны вам кажутся оптимальным выбором в текущей ситуации?

В. Ч.: Возможности за рубежом есть, но везде они разные. В последние месяцы стал популярен Казахстан, и это вполне объяснимо: у этой страны инвестиционный кредитный рейтинг, развитые банковская система и инвестиционная инфраструктура. В отличие от Узбекистана и Киргизии, в Казахстане нет рисков ограничения движения капитала, а в отличие от Турции и Бразилии, этот рынок предлагает неквалифицированным инвесторам доступ практически ко всем инструментам, за исключением деривативов. Геополитические и страновые

риски ниже, чем, например, в Армении. Преимуществами Казахстана перед ОАЭ является более дешевое брокерское обслуживание и наличие техподдержки на русском языке.

BG: Но нет ли риска вторичных санкций при работе через Казахстан?

В. Ч.: Пожалуй, это основные переживания российских клиентов. И для того чтобы их развеять, необходимо четко обозначить, что ограничения наложены на операции с определенными бумагами, на определенных лиц, а не просто на всех россиян. Также нужно понимать, что иностранный брокер не будет принимать на себя санкционные риски, открывая счета неблагонадежным клиентам. На примере нашей компании могу сказать, что в Freedom Finance при онбординге новых клиентов действует концепция KYC (know your customer — «знай своего клиента»). В соответствии с этой концепцией проводятся качественные проверки. И если клиент может объяснить происхождение своего капитала, если в отношении него не введены какие-либо персональные санкции и он отвечает всем комплаенс-требованиям, ему открывают счет без препятствий.

BG: А Китай и Гонконгская биржа? Какие преимущества, какие недостатки есть у торговли на ней?

В. Ч.: Китайский рынок в целом — довольно своеобразный, особенно в том, что касается регулирования. Например, в прошлом году именно действия китайских властей привели к существенному падению котировок акций местных компаний. Вместе с тем для российского инвестора, привыкшего к значительному влиянию государства на процессы фондового рынка, это может и не быть проблемой. В принципе, брокерские компании довольно активно стали разрабатывать «китайское» направление. Например, одно из подразделений группы Freedom Finance только что получило статус квалифицированного иностранного инвестора на этом рынке.

Если говорить конкретно о Гонконгской бирже, а доступ к ней открылся 20 июня, то это одна из трех крупнейших торговых площадок Китая. На ней торгуются акции более чем двух тысяч эмитентов. На данный момент

через СПб Биржу российским инвесторам доступны акции 12 китайских компаний. Ожидается, что их число увеличится в ближайшие месяцы.

К основным недостаткам торговли на Гонконгской бирже, думаю, нужно отнести регуляторные риски, недостаточную прозрачность отчетности эмитентов и дополнительную комиссию — так называемый гербовый сбор в размере 0,13% от сделки.

Среди преимуществ — довольно значительная емкость и тот факт, что расчеты идут без участия европейских клиринговых компаний. Это особенно важно в текущих условиях.

Немаловажным фактором являются и перспективы китайского рынка. Прошлый год был отмечен падением котировок, а это значит, что сейчас уже можно ожидать восстановления и роста. На мой взгляд, в ближайшие год-два китайский рынок может показать более позитивную динамику, чем американский и европейский. Вместе с тем вряд ли азиатские площадки смогут полностью заменить нашим соотечественникам западные рынки.

BG: Какими возможностями располагает сейчас российский рынок?

В. Ч.: Что до отечественных инвесторов, их интерес сейчас прикован к защитным инструментам и надежным активам на долгосрочную перспективу. Особое внимание уделяется диверсификации рисков.

При долгосрочных вложениях в активы российских эмитентов важно определить бумаги, по которым возможны дивидендные выплаты и их рост (Мосбиржа, МТС, «Ростелеком», ФСК, «Русгидро»). Также необходимо выбирать акции без большого потенциала падения.

Интересной новостью стало заявление Сбербанка о возможном проведении IPO дочерних компаний в следующем году. Если говорить о дивидендной стратегии, то сейчас, на фоне очередных новостей о «Газпроме» (выплата дивидендов за первое полугодие), отмечаются позитивные прогнозы относительно выплат и со стороны других нефтегазовых компаний. Важно понимать, что российский рынок сейчас сильно упал, а это всегда означает возможность покупки активов на просадке на длительную перспективу. ■

«БИТЬСЯ НУЖНО НЕ ЗА ТЕРРИТОРИИ, А ЗА ДИДЖИТАЛ-МИРЫ» ЗА ТРИДЦАТЬ ЛЕТ ПЕТЕРБУРГСКОЕ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ BESAR СТАЛО МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОСИСТЕМОЙ. «МЫ, ПОЖАЛУЙ, СЛИШКОМ ЛЕНИВЫ, ЧТОБЫ КОНКУРИРОВАТЬ В ЖЕСТКИХ РЫНКАХ», — В ШУТКУ ОБЪЯСНЯЕТ ПРЕЗИДЕНТ BESAR ASSET MANAGEMENT АЛЕКСАНДР ШАРАПОВ ЖЕЛАНИЕ ПОСТОЯННО ИСКАТЬ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ. В ИНТЕРВЬЮ BUSINESS GUIDE ОН СРАВНИВАЕТ КОЛИВИНГ С ПИОНЕРСКИМ ЛАГЕРЕМ, А ВИРТУАЛЬНОСТЬ — С ДИКИМ ЗАПАДОМ И ОБЪЯСНЯЕТ, ПОЧЕМУ В ЕГО БИЗНЕСЕ НЕ ОБОЙТИСЬ БЕЗ АНТРОПОЛОГИИ.

АННА ЧУРУКСАЕВА

БЕКАР — ЗНАК ОТКАЗА

BUSINESS GUIDE: Давайте вернемся в начало 1990-х, когда создавалась компания.
АЛЕКСАНДР ШАРАПОВ: В 1991 году я стал агентом по недвижимости. Как такового рынка недвижимости тогда не существовало: сделки совершали у нотариуса, так как никакой регистрационной службы пока не было; расчеты производили в ближайшей парадной, причем в долларах. Еще действовала валютная статья, но покупатели и продавцы даже слышать не хотели о рублях. После восьми сделок я понял, что свободное предпринимательство лучше, чем работа по найму. Так появился Besar.

Летом 1992-го мы сняли офис в здании «Ленкурорт-проекта», к осени наняли уже 30 агентов. За два года их количество увеличилось до 300, а Besar вошел в тройку крупнейших агентств недвижимости. К 1995–1996 годам на нас работало уже около 500 агентов, прибыль достигала \$60–70 тыс. в месяц. Это было время быстрого накопления капитала, мощного роста и развития — тот самый голубой океан. Клиенты находили нас сами, по объявлению в газете «Шанс». Звонков поступало столько, что приходилось напоминать сотрудникам перезвонить!

BG: Как набирали агентов?

А. Ш.: Я — выпускник «Военмеха», ко мне пришло много ребят из моего же института. Плюс архитекторы, сидящие на окладах в своем «Ленкурортпроекте», спустились ниже этажом и видели, что ребята 20–22 лет зарабатывают в десятки раз больше, чем они. Так что архитекторы постепенно перетекали работать к нам. А вообще, тогда люди рвались в бизнес, у нас была очередь из желающих, и мы принимали только каждого двадцатого. Первые два года принципиально не брали на работу девушек. Это была огромная ошибка: лучшие агенты по недвижимости, конечно же, девушки. Но нам казалось, что не женское это дело — идти на сделку в парадной, общаться с бандитами. Увы, без этого тогда не обходилось. Профессию мы считали непростой и опасной, для настоящих мужчин. От агентов требовалось уметь общаться, быть улыбчивыми и порядочными — уже тогда мы нацелились на долгосрочную работу. Предпочитали кандидатов с высшим образованием, максимум — студентов последних курсов. И, конечно, непереносимое условие — амбиции, желание жить по-новому. Мы же не просто так называли компанию «Бекаром». Это музыкальный знак, обозначающий отказ от предыдущего повышения или понижения тона. Мы отказывались от старых правил социалистического общежития, от уравниловки и рвались в капитализм, где оплачиваются твои успехи.

BG: А от чего компания отказывается теперь?

А. Ш.: От того, что уже состоялось. От предыдущего опыта. Это, собственно, то, что нас уже тридцать лет держит на плаву: мы постоянно переходим к новым форматам. Мы начинали как агентство недвижимости, в 1998 году построили первый бизнес-центр, в 1999-м, в кризис, занялись реновацией объекта на Выборгской стороне, в 2001-м — рынком земли, в 2005-м, когда я

переехал в Москву, — эксплуатацией и клинингом, начал развивать франшизы и так далее. Мы постоянно ищем голубые океаны и более легкие возможности для развития. Мы, пожалуй, слишком ленивы, чтобы конкурировать в жестких рынках. И внутри у нас происходит то же самое: мы помогаем друг другу, стараемся страховаться. Бизнес — это как поход в горы, подъем по вертикали. Ты карабкаешься наверх, и нужно, чтобы кто-то вовремя протянул руку.

BG: Можете сравнить ситуацию на рынке в 1992-м и 2022-м?

А. Ш.: За тридцать лет выросло много профессионалов, появилась ипотека и пришло понимание, что только бедные копят на квартиру, богатые же покупают в кредит. Рынок цивилизовался, его регулирование стало уже чрезмерным. Но здесь мы идем по пути Запада, там то же самое.

Однако, как и прежде, недвижимость защищает от инфляции. В 1991 году цена квадратного метра была \$250, за тридцать лет эта сумма увеличилась в 20 с лишним раз. Однокомнатная квартира в Москве стоила тогда около \$8 тыс., то есть 200 тыс. рублей. Еще учтите деноминацию. На 200 рублей покупалась квартира! Что сейчас можно позволить себе на 200 рублей или на 200 тысяч? Инфляция сжирала деньги, за последние достаточно стабильные десять лет от рубля осталось только 50 копеек. На Западе происходят те же процессы: за сто лет от доллара с точки зрения покупательной способности осталось только четыре цента. Но за те же сто лет цена на недвижимость в Нью-Йорке выросла в 104 раза! Недвижимость — надежная история, что меня, наверное, в этот рынок и привлекло. Я же из вепсов, по натуре — бережливый хозяин, люблю делать запасы на зиму. Недвижимость — как раз такой запас на случай, если прогорю, стану банкротом. Она меня сильно выручила в 2005 году, когда я не разобрался с делегированием.

БАР ВМЕСТО РЕСЕПШЕН

BG: Расскажите о первом кризисе в компании?

А. Ш.: Мы достигли неплохого уровня, а мне стало как-то скучно, и я решил поработать в Росимуществе, думал, сейчас научу чиновников эффективно управлять недвижимостью. Переехав в Москву, я на девять месяцев оставил команду в Петербурге вообще без внимания. Но это была успешная, слаженная команда, что могло пойти не так?

В столице я быстро понял, что принципы чиновников и бизнеса несовместимы. В бизнесе, если у меня получается более чем 51%, то все хорошо. Если же я делаю ошибку на госслужбе, то это фатально. Да и скорость принятия решений... Мне же хотелось эффективности и успешности, так что я уволился и решил открыть компанию в Москве. В Петербурге тем временем команда, в которой при мне все дружили, полностью разругалась, ушел целиком коллектив управляющей компании, а за ним и ребята из земельного блока. Партнер был недоволен ситуацией, мне пришлось выкупать у него пакет акций. Тогда меня поддержала недвижимость: рента, которую мы получали от бизнес-центров, составляла

\$200 тыс. в месяц, и все эти деньги более двух лет уходили на содержание бизнеса.

BG: В чем заключалась ошибка с петербургской командой?

А. Ш.: Когда лидер отходит от дел, команда начинает бороться за власть, пусть даже формально назначен руководителем. Партнер, оставленный мной на хозяйстве, не смог зажечь коллектив. Множество сильных менеджеров, которые были готовы работать со мной и двигаться вперед, завоевывая новые рынки, начали бороться за власть. Очень распространенная ситуация.

BG: Как вы решаете эту проблему сейчас, когда Besar — международная компания?

А. Ш.: Во-первых, больше не отключаюсь от процессов. Я работаю по 10–12 часов в день, меня это вдохновляет. Люблю дофамин! Во-вторых, я стал намного более бирюзовым. На старте бизнеса я был ярко-красным лидером: я решил — мы делаем так, и не иначе. Это правильный подход для начала, люди должны пойти за тобой, за твоей уверенностью. Когда компания стала представлять собой экосистему бизнесов и отделений на разных континентах, невозможно оставаться руководителем-иерархом. Теперь я больше руководитель-идеолог, руководитель-эйчар, который на собеседованиях спрашивает: «А тебе точно интересны новые форматы? А тебе близка идеология коливингов? У нас на ресепшен ребята не в бабочках стоят, да и вообще, вместо ресепшен — бар!» Тем, кому это нравится, говорю добро пожаловать в компанию. По сути, мне теперь нужны не сотрудники, а соратники. У них есть право влиять на курс компании, дважды в год мы вместе проводим стратсессии. Я вожу их по миру, показываю, как и что реализовано. Сильным людям нужны примеры, а не мои рассказы.

BG: Получается, все проекты вторичны? Где-то все это уже было?

А. Ш.: Google — не первый поисковик, но кого это волнует? Нашу экосистему отличает стремление к перфекционизму — желание сделать лучше, чем у тех, у кого уже получилось. У нас получается, поэтому мы развиваем франшизы. Если кому-то хочется традиционный отель — предлагаем Vertical Urban, если интересуют новые форматы — гибридные отели We&I, коливинги You&Co и нашу новинку — кластер для креативной молодежи Digital Village. Для сферы клининга и обслуживания есть Besar FM, еще одно направление — дата-центры «Миран». По ним, кстати, сейчас ведем переговоры с крупным девелопером из Казахстана. У нас сильный proptech-блок, работает несколько десятков программистов. Например, их разработка — программа для эксплуатации объектов коммерческой недвижимости Kaizen, мы видим, что она может стать лидером не только в России.

BG: Когда появилось это proptech-направление?

А. Ш.: Формально в 1993 году. Я переманил из «Военмеха» своего преподавателя физики со всем его отделом. Юрий Максимачев в институте отвечал за программирование, работал на больших машинах. В Besar я его позвал для создания базы и отслеживания сделок. Он же разработал отличную бухгалтерскую программу. Если бы я тогда не концентрировался на том, что мы —

компания исключительно по недвижимости, могли бы посоперничать с 1С. Тогда наша программа умела на-много больше.

Сейчас мы активно ищем пустые ниши, в которых нет программного продукта. Например, в отелях по всему миру очень слабая диджитализация. Чтобы управлять светом, кондиционером в номере, используется телевизор! Наше приложение «Гости» гораздо удобнее, все делается с телефона, как мы уже привыкли. Им заинтересовалась крупнейшая сеть Wyndham. В разработке приложение для инвестора, чтобы можно было отслеживать вложения в наши объекты недвижимости, а в перспективе и в любые другие.

BG: У вас были направления, от которых вы отказались?

А. Ш.: Конечно, например, в 2019-м открыли кохост-отдел. Все знают, что выгоднее сдавать квартиры на короткий срок, чем на долгий, но это требует от владельцев больше усилий. Кохост берет все хлопоты на себя. Крупнейшие кохост-компании в Лондоне и Нью-Йорке управляют тысячами квартир. В пандемию наступили не лучшие времена для краткосрочной аренды, так что мы отдел закрыли. Но это большая, интересная перспектива, возможно, мы к ней вернемся.

ОТДЕЛЬНЫЙ ЮНИТ В ЦЕНТРЕ СОБЫТИЙ

BG: Все эти проекты сфокусированы на рынке отельной недвижимости. Почему делаете на него ставку?

А. Ш.: До 2008 года мы больше всего инвестировали в рынок офисной недвижимости — строили бизнес-центры, но для них начались трудные времена, и мы нашли новый сегмент. Выбрать именно отели нас подтолкнул беспрецедентный рост сферы туризма: в 2010 году путешествовало 25 млн человек, в 2019-м — 2 млрд. В России динамика скромнее, но все-таки экономика впечатлений развивается, и уже более 10% всего трудоспособного населения занято в туристической отрасли. Рынок стал расти с появлением среднего класса и поколения digital nomad и generation rent, которые могут работать удаленно и предпочитают аренду покупке недвижимости. Им нужен отдельный юнит в центре событий, свобода от готовки, уборки и прочих хозяйственных дел.

В последнее время я много читаю материалов по антропологии, чтобы понимать наши глубинные желания. Так вот, человек — существо путешествующее, в нас есть постоянное стремление двигаться к новым горизонтам и пространствам, они вызывают позитивные эмоции, предвкушение. 70 тыс. лет назад мы все путешествовали по Африке. Ген путешественников толкнул нас в Европу, Америку и Австралию. Примерно 10 тыс. лет назад нас узурпировала пшеница, долгое время мы были ее рабами, но технологии нас освободили.

BG: Пандемия показала, что весь мир может снова замереть...

А. Ш.: На очень короткий время. В Америке 2022 год стал каким-то невероятным: количество путешествий восстановилось, а цены на отели в полтора раза выше, чем в допандемийном 2019-м. Дубайский рынок также быстро пришел в себя. Кроме того, в сфере недвижимости при-



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

нато долгосрочное планирование — на 20–30 лет. Пауза в один год непоказательна. В долгосрочной перспективе развитие отельного рынка в России будет превосходить по темпам рост офисной или торговой недвижимости. Вот этот тренд мы и уловили почти 15 лет назад. Первый отель открыли в 2014 году на Московском, 73. Он был спроектирован еще в традиционном формате: минимальный номер — 23 метра, есть двухкомнатные номера по 60 метров.

BG: А как вы рискнули пойти на уменьшение площади?

А. Ш.: Нужно понимать: Россия не является каким-то особенным местом, где будет происходить что-то иное. Мы все равно часть Европы, часть Азии, поэтому так или иначе к нам придут все западные и восточные тренды. Я ездил на конференции по недвижимости в Канни, Лондон, Мюнхен, Нью-Йорк и увидел, что появились совершенно новые отели. Яркий пример — Citizen M, где номер площадью 10,5 кв. м и большие пространства для социализации. Причем крупные компании тоже подхватили этот тренд: сеть Marriott открыла в Нью-Йорке, в двух кварталах от Центрального парка, отель Моху, где 700 номеров по 12 кв. м. Дизайн авторский, яркий, продуманные общественные пространства, и за счет этого маленькие номера сдаются по цене больших. То же самое я увидел в Шанхае, Гонконге и подумал: это может заработать и в России!

BG: Довольно экзотичный формат, вы в нем не сомневались?

А. Ш.: Меня убедили не только отдельные примеры. С удивлением я услышал, что на конференциях по недвижимости часто говорят об одиночестве: люди много времени проводят во втором, виртуальном мире, поэтому им не хватает живого общения. Антропологи и нейробиологи обсуждали причины, по которым это происходит, почему не вырабатываются гормоны счастья даже в больших номерах и квартирах.

Все дело в том, что мы остались социальным племенем, членам которого необходимо общение друг с другом для психологического комфорта. Даже если вы погружены в интернет, но при этом сидите за одним столом, возникает чувство локтя. Это быстро поняли западные компании и стали на этом зарабатывать. Я посетил коливинг The Collective Old Oak на 600 номе-

ров в Лондоне, познакомился с идеологией проекта — и окончательно уверовал в новый формат.

BG: Есть мнение, что в России digital nomad и generation rent — это крайне узкая прослойка, а все эти digital-проекты — очередной пузырь, как было с дотками.

А. Ш.: Сегмент креативной молодежи, действительно, «узкий» — всего-то 28 млн человек! Это по подсчетам Российской академии наук, причем растет он такими же невероятными темпами, как в свое время пролетариат. Вспомните, в XIX веке 90% населения работало на земле, сейчас, в развитых странах, всего 2%. И тогда, и сейчас происходят мощнейшие изменения. Что касается digital-пузырей, они будут надуваться, но наиболее сильные компании все равно продолжают движение. Мы нашли новую нефть, и в экономике все большую долю занимает именно digital.

МАССОВИК-ЗАТЕЙНИК ВОЗВРАЩАЕТСЯ

BG: Поговорим о формате коливингов, чем они отличаются, кроме больших общественных пространств?

А. Ш.: Проживающие сильно влияют друг на друга. Можно почитать Оскара Хартмана о том, как он делал коливинг в Америке и все развалилось, потому что ребята начали зеркалить неуспех. Коливинг можно сравнить с хорошей школой или скорее университетом: ты растешь быстрее, если вокруг тебя люди, тоже стремящиеся к успеху.

Наш кластер для креативной молодежи Digital Village — это вертикаль успеха. Молодые ребята подтягивают друг друга, как и в We&I, проводят занятия по йоге и пилатесу, маркетологи рассказывают, как развивать digital-маркетинг, юристы — о разных аспектах креативного бизнеса и так далее. И все это на 8 тыс. кв. м общественных пространств.

BG: Кто управляет этими процессами?

А. Ш.: С моей точки зрения, понимать молодых могут только молодые. Я готов к ним прислушиваться и делаю это. Операционному директору коливингов сети Vertical в Петербурге 26 лет. Руководителю коливинга You&Co в Дубае — 32 года. А команды у них еще более молодые, на ресепшен ребята 20–22 лет. И обязательно есть ко-

мьюнити-менеджер. Он составляет программу на неделю, договаривается с жильцами и внешними спикерами о лекциях, занятиях, организует обсуждение фильмов, которые демонстрируются по вечерам в кинотеатре коливинга.

Профессия новая, но я периодически говорю: коллег, у нас в СССР это уже было, это же массовик-затейник! Вспоминайте, что нам нравилось ездить в пионерские лагеря, там тоже занимались нашим развитием, и это было здорово. Сейчас лучшее из скаутского опыта и пионерского движения предлагается для уже взрослых людей, у которых хромают навыки общения из-за того, что они много времени проводят в виртуальном мире. При заселении в коливинги мы спрашиваем: «Интересно ли вам будет пообщаться с другими гостями?» Почти 90% отвечают, что да. При этом на вопрос «А готовы ли вы сами инициировать общение?» 80% отвечают отрицательно. Раз желание есть, навыка нет, нужно помогать. Комьюнити-менеджеры — очень важные специалисты, они помогают развитию своего племени.

BG: Есть разница между сотрудниками и клиентами компании в разных странах?

А. Ш.: Молодежь во Франции, в Скандинавии, Китае такая же, как и у нас. Отличий все меньше, потому что они смотрят примерно одни и те же фильмы, читают одни и те же книги. Национальный колорит все меньше влияет. Гораздо больше различий между поколениями, между мной и этими ребятами. Благо у меня дети: дочери — 31 год, сыну — 28, он развивает коливинги в Дубае, среднему — 25 и младшему — 14. Они помогают мне понимать и клиентов, и сотрудников.

Могу сказать, что молодое поколение лучше, чем были мы. Доброе, целеустремленное, да, зависит в видеоиграх, но когда в Весаг появилась первая сетка, я тоже ночами просиживал в офисе — играл.

Что еще отличает молодежь? Жизнь в двух мирах, нашем и виртуальном, и аполитичность, проактивность, стремление достичь успеха в профессии. Поэтому я убежден: биться нужно не за территории, а за digital-миры. Вот они бесконечные, щедрые, неосвоенные, как в свое время Дикий Запад. И поэтому Digital Village необходимы в России: еще два-три проекта в Петербурге, пять-семь — в Москве и минимум по одному в каждом миллионнике.

Молодежь будет чувствовать себя комфортно, ей не захочется уезжать. А ведь за последние двадцать лет 5 млн человек покинули страну. Это очень много.

BG: Кто вкладывается в «Дикий Запад»?

А. Ш.: Много частных лиц, которые покупают один-два юнита в коливинге. Примерно половина инвесторов выкупают сразу по 20–30 юнитов за \$2–3 млн. Это можно сравнить с тем, как раньше вкладывались в стрит-ритейл, те самые маленькие магазинчики у дома. Коливинги интереснее: 25% годовых плюс осознание, что вы инвестируете в будущее своих детей и целого поколения. Похожая ситуация была в Америке, там университеты строились на частные средства. У нас то же самое, потому что коливинг, напомним, — вертикаль успеха.

МАХОВИК НОВОГО РЫНКА

BG: Как на компанию повлияли последние события?

А. Ш.: В начале года дубайский коливинг был на 90% заполнен русскими, сейчас только на 50%. Их заменили проживающие из других стран, включая европейские. После февраля часть гостей из наших российских проектов переехала в Дубай, но уже в июне-июле некоторые вернулись: языковой барьер, страх мобилизации, плюс многие сервисы в России выше качеством, а жизнь дешевле.

Мы по-прежнему сосредоточены на франшизах по примеру крупнейших компаний Hilton, Accor, Marriott: у них только 1–2% объектов в собственности, в управлении — не более 5%, все остальное — франшизы. Активно работаем в Дубае и с партнерами в СНГ, надеемся в будущем вернуться в Европу. В нашей сфере, как я уже говорил, принято планирование долгосрочное, на 20–30 лет.

BG: Расскажите о вашем принципе 3 Win?

А. Ш.: Сформировали его еще лет двадцать назад, официально зафиксировали два года назад на стратсессии. Если доволен гость в отеле или резидент в коливинге-коворкинге, пользователь в наших сервисах по эксплуатации и клинингу, он платит деньги. Наши инвесторы получают доход. И с удовольствием оплачивают команду, которая всеми этими сервисами управляет.

Для достижения такого эффекта постоянно привлекаем в команду людей с хорошими идеями и полезным опытом. Внутри тоже выращиваем специалистов, но, к сожалению, не только для себя. Примерно 30 агентств по недвижимости создано нашими «выпускниками», а еще несколько компаний по эксплуатации, по управлению, консалтингу... Но если племя не принимает новых членов, генотип портится.

BG: Как сохраняете ДНК вашего племени?

А. Ш.: Во-первых, ключевые фигуры работают очень долго. Например, мой партнер Игорь Ситников руководит компанией «Миран» уже 29 лет. Начинал как техник по компьютерам, сейчас занимается дата-центрами. Средний стаж сотрудников — 10–15 лет. Во-вторых, есть Университет Весаг и сильный эйчар-блок. Считаю, что эйчары — современные комиссары, помогают сохранять дух культуры. В-третьих, мы практикуем agile-подход, у нас есть scrum-мастера, чтобы быстрее и эффективнее взаимодействовать. Из мелочей — пользуемся внутренним словарем, например, люблю выражение «Давайте не будем рисовать фиггамы!». Помните, в Простоквашино кот и пес не могли договориться? Мы хотим всегда понимать друг друга. Кстати, когда кабинетный офис заменили на опенспейс с компактными рабочими местами и добавили общественных пространств, взаимопонимания стало намного больше.

BG: Agile применяется во всех ваших бизнес-направлениях?

А. Ш.: Там, где подходит. Гибкость хороша для креативщиков, айтишников. Для стройки — нет, там требуется армейская жесткость, иначе будет хаос. Тридцать лет — не срок для бизнеса в сфере недвижимости. Мне самому 52 года, а в Европе считается, что до 45 лет ты еще молодой человек. Так что мы, экосистема Весаг, в самом расцвете сил и раскручиваем маховик нового рынка. У нас накопилась экспертиза в развитии сообществ, формировании коворкингов и коливингов. Поэтому моя миссия сейчас — показать это инвесторам. Приезжайте, посмотрите: здесь есть энергия, здесь есть деньги! ■

УДОБСТВО ПРИВЯЗЫВАЕТ К МЕСТУ

ТЕНДЕНЦИЯ К ПЕРЕВОДУ СОТРУДНИКОВ НА УДАЛЕННЫЙ ГРАФИК ДЕЛАЕТ БОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫМИ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПЛЕКСЫ В ГОРОДЕ, КОГДА В РАМКАХ ОДНОГО ОБЪЕКТА НЕДВИЖИМОСТИ МОЖНО ОБОРУДОВАТЬ И ЖИЛЫЕ АПАРТАМЕНТЫ, И ОФИСНУЮ ЧАСТЬ. В ПЕТЕРБУРГЕ ПОКА МФК МОЖНО ПЕРЕСЧИТАТЬ ПО ПАЛЬЦАМ, НО, ВЕРОЯТНО, ИХ ЧИСЛО БУДЕТ РАСТИ.

ИРИНА КУТОВАЯ

Современные МФК — это множество функций: жилых, торговых, офисных, досуговых. Формат отвечает на запрос потребителей, которым важны сервис и его доступность непосредственно рядом с домом. Считается, что в современных мегаполисах строительство таких комплексов выгодно и для девелоперов в связи с высокой стоимостью земли, хотя расходы на управление и эксплуатацию для них обычно выше из-за наличия дополнительных функций, подобные проекты повышают отдачу с каждого квадратного метра за счет высокой плотности застройки.

Максим Жигарев, соучредитель агентства по недвижимости Max Elite, считает, что к МФК можно отнести объекты, где имеется не менее трех функций, которые стабильно приносят доход независимо друг от друга. «Например, торговая, развлекательная, спортивная, культурная, гостиничная, офисная. Как показывает статистика, большую часть от общей площади МФК занимает коммерческая недвижимость: 20% отведено на ритейл, 50% — на офисные помещения, а оставшиеся 30% — на жилую часть», — приводит он пример.

Для современного человека такой тип недвижимости идеально подходит для жизни, уверены эксперты. Экономия времени и максимальное использование всех функций помогают эффективно выстраивать график и вести комфортный образ жизни.

ПОД ЗНАКОМ ПЕРЕХОДА В многофункциональных комплексах представлены различные типологии жилья: квартиры, апартаменты, отели и коlivingи. «Последние два года прошли под знаком перехода на удаленную работу или гибридный график. Многие ком-

пани сокращают количество рабочих мест в офисах. Плюс МФК в том, что они позволяют работать рядом с домом, для этого предусмотрены небольшие офисы, коворкинги, переговорные комнаты со всем необходимым для работы. В комплексе можно зайти в кафе, заказать еду из даркстора по соседству, а после работы или в выходной посетить спортивную площадку или локальный фитнес-зал. Еще одна задача и одновременно преимущество МФК — множество общих пространств, которые помогают создавать сообщества и находить новые знакомства», — говорит Амир Идиатулин, генеральный директор и основатель архитектурной студии IND Architects.

По его словам, современные МФК поражают количеством решений. Где-то работает собственная локальная пивоварня, где-то жильцам доступны скалодромы, мини-гольф или музыкальная студия. «В МФК реализуют принципы устойчивости: в комплексах внедряют технологии, снижающие выбросы углекислого газа, минимизирующие потребление электроэнергии и помогающие беречь ресурсы. Основа МФК — тоже устойчивость, так как они помогают жить комфортно и решить проблему с неравномерностью развития территории, снижают нагрузку на транспорт», — отмечает эксперт.

НЕОСПОРИМЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА «Формат МФК, объединяющий в себе лоты для проживания, паркинги и объекты коммерческой инфраструктуры, имеет неоспоримые преимущества. Прежде всего это удобство для жителей, которые могут организовать свой досуг в границах здания, существенно экономя

время», — подтверждает директор департамента недвижимости группы ЦДС Сергей Терентьев.

«Застройщики, разрабатывая такой продукт, стремятся тщательно продумать организацию и зонирование внутреннего пространства МФК, поэтому потоки жителей комплекса и сторонних посетителей коммерческих помещений, как правило, не пересекаются», — рассказывает директор по продажам группы «Аквилон» Егор Федоров.

По мнению Виталия Коробова, генерального директора Element Development, проживание в МФК по своей сути не отличается от обычной квартиры, просто это жилье с коммерцией. «Для большинства горожан апартаменты уже не новый продукт на рынке недвижимости, поэтому принципиальных отличий от классической квартиры не так много», — утверждает он. — Многие бизнесмены, особенно живущие на два города, ценят такой формат и уверенно приобретают апартаменты для жизни. Сегодня многие покупатели ищут недвижимость, которая отвечает их запросам о комфорте, за который они готовы платить».

ЗЕРНО СОМНЕНИЯ Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова замечает, что сегодня фактически все крупные жилые комплексы в Санкт-Петербурге могут рассматриваться в качестве многофункциональных. «Объективно стоимость земельных участков в городе весьма высока, в том числе учитывая инвестиционные условия для работы застройщиков. Зачастую при согласовании проектов застройки территорий власти предусматривают размещение даже в составе небольших комплексов детских дошкольных

образовательных учреждений, кабинетов врачей общей практики, встроено-пристроенных и отдельно стоящих автостоянок. Обсуждать, насколько это целесообразно, не имеет смысла — это решения властей, превращающие, по сути, каждый жилой комплекс в многофункциональный», — рассуждает она.

В отличие от коллег, господжа Денисова более скептически оценивает степень выгодности МФК: «Вопрос окупаемости при создании помещений для различных объектов инфраструктуры неоднозначен, обычно это нелинейная история. В зависимости от инвестиционных условий по каждому проекту могут возникать ситуации, когда помещения для детских дошкольных учреждений, кабинетов врачей, отделений почты, опорных пунктов полиции должны вообще бесплатно передаваться городу. Что же касается коммерческих помещений, предусмотренных на первых этажах, то они, как правило, весьма востребованы. Другое дело, что застройщики, предпочитающие обычно продавать помещения, а не сдавать их в аренду, не могут затем реально влиять на их функциональное использование — это уже в полной мере вопрос собственника помещений».

Директор по продажам компании «Строительный трест» Сергей Степанов рассказал, что компания реализовала два многофункциональных жилых комплекса бизнес-класса: Avatar на Петровском острове и Granі на улице Большая Зеленина. «Оба комплекса были введены в эксплуатацию в 2018 году. Общая площадь МФК Granі составила 32,8 тыс. кв. м. В его состав вошло два бизнес-центра класса B+, корпус на 57 апартаментов, а также подземный двухуровневый паркинг на 234 машино-места. В бизнес-центрах расположены офисы от 30 до 210 кв. м, также в апарт-комплексе размещается фитнес-клуб премиум-класса площадью 1,4 тыс. „квдратов“. Высотность МФК Granі составляет от четырех до восьми этажей. В состав восьмизэтажного МФК Avatar входят гостиница на 48 номеров, медицинский центр, а также офисные помещения. Общая площадь объекта составляет 20,8 тыс. кв. м», — делится господин Степанов.

Ирина Евдокимова, руководитель проектов направления «Недвижимость» группы компаний SRG, добавляет, что на территории Петербурга расположены многофункциональные комплексы с жилой функцией «Мегалит», YE'S на улице Хошимина, «Александрия» на улице Новгородской, «Николаевский ансамбль». «В МФК „Александрия“, в отличие от большинства проектов, дополнительно реализована деловая функция: на первых трех этажах расположен бизнес-центр», — говорит она. В Санкт-Петербурге, по словам эксперта, ведется стабильная реализация проектов по строительству МФК с жильем. В данный момент реализуются проекты «Аэропортсити» в Пулково и Glorax City Zanevsky. Их срок окупаемости составляет 10–12 лет, подсчитала госпожа Евдокимова.

Максим Ракитин, руководитель региона «Северо-Запад» ООО «ПЕРИ», ощущает запрос рынка на подобный тип жилья, так как людям удобно, когда все в одном месте: школа, детский сад и прочая инфраструктура. «Плюсы очевидны: комфорт, экономия на логистике — как времени, так и средств, притом что каких-то явных минусов у подобных комплексов нет. Можно разве что говорить, что это привязывает людей к одной локации, но едва ли это можно назвать минусом, здесь все скорее зависит от психотипа конкретного человека, чем от специфики жилого комплекса», — подчеркивает он. ■



Плюс МФК в том, что они позволяют работать рядом с домом, для этого предусмотрены небольшие офисы, коворкинги, переговорные комнаты со всем необходимым

ФОРМАТЫ

ТЕМАТИЧЕСКИЕ
СТРАНИЦЫ

Коммерсантъ

ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ГОДА

ЕЖЕГОДНЫЙ ПРОЕКТ СЕРИИ ЦВЕТНЫХ ТЕМАТИЧЕСКИХ ПРИЛОЖЕНИЙ
BUSINESS GUIDE ПРЕДСТАВИТ НАИБОЛЕЕ УСПЕШНЫХ
ПЕТЕРБУРГСКИХ ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ В ОСНОВНЫХ ОТРАСЛЯХ
ЭКОНОМИКИ ГОРОДА ПО ИТОГАМ 2022 ГОДА

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ
ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ ГОДА



Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

BUSINESS
GUIDE

В ПРИЛОЖЕНИИ
БУДУТ
РАССМОТРЕНЫ
ЗНАЧИМЫЕ
СОБЫТИЯ
2022 ГОДА,
ДИНАМИКА
РАЗВИТИЯ
ОТРАСЛЕЙ
И ПРЕДСТАВЛЕНЫ
ПРОГНОЗЫ
НА 2023 ГОД

22 ДЕКАБРЯ
2022

ФОРМАТ — А3.
РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ С ГАЗЕТОЙ «КОММЕРСАНТЪ»

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ В ВЫПУСКЕ
(812) 325 85 96, e-mail: reklama@spb.kommersant.ru

ЗАКОН «ВЫЙДИ ВОН»

ГУБЕРНАТОР ПЕТЕРБУРГА АЛЕКСАНДР БЕГЛОВ 13 СЕНТЯБРЯ ПОПРОСИЛ ПАРЛАМЕНТ ЗАМОРОЗИТЬ ЗАКОНОПРОЕКТ «О КОМПЛЕКСНОМ РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИЙ», КОТОРОЕ В НАРОДЕ, ПО АНАЛОГИИ С МОСКОВСКОЙ ПРОГРАММОЙ, НАЗЫВАЮТ РЕНОВАЦИЕЙ. В СЕГОДНЯШНЕЙ СЛОЖНОЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ОБСТАНОВКЕ, КОГДА ДАЖЕ ЗА ОДИНОЧНЫЙ ПИКЕТ ВЫ БУДЕТЕ ГАРАНТИРОВАННО ЗАДЕРЖАНЫ, ЭТОТ ДОКУМЕНТ СУМЕЛ ВЫВЕСТИ ЛЮДЕЙ НА УЛИЦЫ. BG РАССКАЗЫВАЕТ, ЧТО ВОЗМУТИЛО ГОРОЖАН И КАК ВЛАСТИ СМОГЛИ ОБЪЯСНИТЬ ОТСТУПЛЕНИЕ, ЧТО ДЛЯ НИХ КРАЙНЕ НЕПРИВЫЧНО И БОЛЕЗНЕННО. ОЛЕГ ДИЛИМБЕТОВ

В ЧЕМ ПРОБЛЕМА Ни в чем, если вы не живете в панельной многоэтажке 1957–1970-х годов постройки — так называемой хрущевке. Для тех же, кто в них живет, закон означает труднопреодолимое выселение из дома в любую точку города. Чтобы избежать расселения дома, если он попал в программу реновации, у жильцов есть 90 дней, за которые они должны провести собрание собственников, где не менее двух третей голосов будут отданы за исключение из программы. В противном случае, если голосов будет меньше или не удастся собрать людей, жильцов будут выселять, а дом — сносить.

Переселение будет производиться в пределах города, но дальнейшее проживание в том же районе, а тем более в муниципальном образовании власти не гарантируют. Также не обещают они квартиру той же площади, что была у собственника ранее, то есть могут дать квартиру меньше. Для тех, кто хочет самостоятельно выбирать жилье, город предлагает компенсацию, но по кадастровой стоимости жилья. Таким образом, становится неважно, насколько дорогой в хрущевке был ремонт и как выгодно можно было бы ее продать — в учет стоимости пойдут лишь площадь и район.

«НЕ СОГЛАСНЫ» ЗАОДНО Обсуждение губернаторского проекта закона во втором чтении прошло 29 июня. К документу ряд поправок внесла каждая фракция. Например, КПРФ, «Яблоко» и «Новые люди» почти одновременно просили гарантировать переселение в пределах района, ЛДПР — даже в пределах муниципалитета. «Справедливая Россия» и коммунисты настаивали на расчете величины компенсации по рыночной стоимости жилья, а не по кадастровой. Все эти волны замечаний разбивались об имеющую в парламенте большинство «Единую Россию», члены которой после неизменного «не поддерживаем» из уст представителя губернатора Константина Сухенко, голосовали против любой поправки. Вице-спикер парламента и руководитель фракции «Справедливая Россия» Марина Шишкина заявила, что «реновация — не депортация», но услышана не была.

Единственную поблажку для горожан приняли в части срока, необходимого для проведения собрания по выходу из программы. Его увеличили с 60 до 90 дней. В тот же день, 29 июня, парламент Петербурга проголосовал за принятие закона «О комплексном развитии территорий» в третьем, окончательном чтении. После чего его подписал губернатор Александр Беглов. Параллельно партия «Яблоко» внесла в ЗакС свой вариант закона «О КРТ», который, впрочем, включает в себя уже отклоненные поправки.

РЕАКЦИОННАЯ ПОЛИТИКА Через некоторое время после принятия закона жители нескольких районов, особенно тех, где хрущевки — основной вид жилых построек, начали собираться во дворах и вызывать на разговоры своих муниципальных депутатов.

Однако в основной массе муниципалы-единороссы не могли пойти против однопартийцев в ЗакСе и убеждали горожан, что те недопоняли смысл законопроекта и все делается во благо. Для того чтобы повторить это вновь, они прибегали к помощи старших товарищей из ЗакСа. Так, например, в МО «Финляндский округ» прибыла депутат-единоросс Вера Сергеева, которая



ЖИТЕЛИ РАССЕЛЯЕМЫХ ДОМОВ УКАЗЫВАЮТ, ЧТО В НЫНЕШНЕМ ВИДЕ ЗАКОН НАРУШАЕТ ИХ КОНСТИТУЦИОННЫЕ ПРАВА, В ЧАСТНОСТИ, ПРАВО НА ЖИЛИЩЕ И ВОЗМОЖНОСТЬ ЗАЩИЩАТЬ СВОЮ ЧАСТНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ

рассказала недовольным жителям, что сама живет в хрущевке и выступает за реновацию, что называется, обеими руками.

Ничего менять не хотят и чиновники. Например, «строительный» вице-губернатор Николай Линченко решил провести стрим, где горожане смогут задать волнующие их вопросы. Однако стрим получился скорее как программа «Вечер с Владимиром Соловьевым», так как неудобные вопросы из чата игнорировались и прозвучали лишь те, на которые господин Линченко мог уверенно отвечать. Сборища горожан он назвал инспирированными недобросовестными политическими силами «перед выборами». О каких выборах говорил Николай Линченко, не очень ясно, так как выборы в ЗакС уже прошли, а выборы муниципальных депутатов и губернатора предстоят лишь в 2024 году. Кроме того, в интервью изданию «Фонтанка» господин Линченко умудрился заявить, что компенсация за жилье по кадастровой стоимости — фейк. При этом в законе прописано ровно это.

Не отставал от своего заместителя и губернатор Александр Беглов, который в эфире канала «78» 25 августа сказал, что закон «О КРТ» еще не принят. При этом не далее, чем два месяца назад, он собственноручно подписал этот закон.

ИМИТАЦИЯ ПАРЛАМЕНТСКОГО ОБСУЖДЕНИЯ Когда администрация и депутаты осознали градус общественного негодования, они решили обсудить уже принятый закон с тем самым обществом. Придуман штаб при ЗакСе, куда должны войти общественники, чиновники, депутаты и жители хрущевки. Для этого на сайте ЗакСа сделали голосование, к которому оказалось не меньше вопросов, чем к любым другим выборам. Голосовать там можно сколько угодно и за любое количество кандидатов, единственное — не

чаще чем раз в 30 минут с одного IP-адреса. Также требуется ввести номер телефона, но использовать можно любой. СМС-подтверждение отсутствует.

Голосование завершилось 15 сентября. 19-го числа парламент подвел итоги, согласно которым в совет вошли известные районные активисты. Например, от Невского района — мундеп Федор Грудин. Господин Грудин считает, что можно говорить о честности голосования, так как с ним прошли все единомышленники, которых поддерживали жители, выступающие против реновации. Однако петербуржцы, которых не устраивают переговоры об изменении в уже принятый закон, решили судиться с властями.

ПОЛИТИКА ХРУЩЕВОК Сейчас в городском суде Петербурга находятся два иска от двух инициативных групп горожан, которые требуют признать незаконным планируемое «развитие территорий». Предварительное заседание по первому иску состоится уже 21 сентября.

Заявители считают, что закон нарушает конституционные права жильцов домов, попадающих в программу реновации. В частности, он лишает их возможности защищать частную собственность (ст. 35), лишает равенства прав и свобод независимо от имущественного положения (ч. 2 ст. 19), а также нарушает право на жилище и недопустимость его произвольного лишения (ст. 40). Кроме того, по мнению истцов, закон противоречит положениям Градостроительного кодекса РФ, так как ухудшает жилищное положение людей, а также Устава Петербурга, потому что ограничивает права жителей города на участие в обсуждении законопроекта. На момент назначения заседания в иске были указаны 25 соистцов, но они приглашают и других согласных с их позицией горожан присоединиться к судебным тяжбам.

Юристы, правда, считают, что это разбирательство следует относить к политическим. А при действующей политической обстановке в таких вопросах сильнее телефонное право, нежели жилищное, конституционное, да и любое другое.

ЗАСТУПНИК ИЗ МОСКВЫ В конце августа в Петербург приехал руководитель Следственного комитета РФ (СКР) Александр Бастрыкин. Он заинтересовался сносом исторических зданий и медленным расследованием уголовных дел в отношении городского КГИОП (комитет государственного контроля и охраны памятников). Он провел несколько встреч, в первую очередь с подчиненными, и ему открылась тема реновации.

В августе господин Бастрыкин поручил своим следователям в Петербурге изучить жалобы горожан, которые массово поступали ему в аппарат. 6 сентября руководитель ГСУ СК по Петербургу Павел Камчатный провел прием граждан по вопросам реновации, сообщила пресс-служба ведомства. «По результатам приема принято решение об обращении в органы прокуратуры и исполнительной власти города с предложением рассмотреть вопрос о внесении изменений в указанный закон, с учетом мнения граждан, для дополнительных гарантий соблюдения прав собственников квартир и проживающих в них лиц», — говорится в релизе.

ЖЕСТ ДОБРОЙ ВОЛИ Совокупность всех вышеперечисленных факторов привела к тому, что 13 сентября губернатор Петербурга Александра Беглов обратился к парламенту с предложением заморозить положения закона до 2024 года. Он, оказалось, понял, что сперва нужно хотя бы провести изменения в Генплан города. «Убеден, что до вступления в силу изменений в Генеральный план Санкт-Петербурга подготовка изменений Правил, направленных на реализацию комплексного развития территории жилой застройки, является преждевременной», — сказал он. Градоначальника сразу поддержал руководитель парламента Александр Бельский, который заявил, что закон вообще был рамочным. «Затягивать подготовительную работу дальше было невозможно. Именно поэтому для начала был принят рамочный закон. Для запуска процесса реновации нужен был импульс — и сегодня уже видно, что движение началось», — сообщил спикер, отметив, что решение о приостановке работы закона было обоснованным и своевременным.

Кандидату в общественный штаб, главе МО № 72 Павлу Швецу этот жест доброй воли видится декоративным, так как фактически реализацию закона о реновации до 2024 года было невозможно начать и без заморозки. «Приостановка закона о КРТ до 1 января 2024 года — фикция. Его и так невозможно было исполнять до 2024 года. Помните, Николай Линченко говорил, что сначала надо принять подзаконные акты, летом утвердить поправки в ПЗЗ (Правила землепользования и застройки. — BG), где определить кварталы под КРТ. Это значит, что весь 2023 год и так уйдет на подготовку и утверждение нового ПЗЗ и подзаконных актов. А КРТ и планировалось начать в виде эксперимента, как сказал губернатор, с одного квартала. То есть начать никак не раньше 2024 года», — резюмировал господин Швец в своем telegram-канале. ■

«БОЛЬШИЕ» ПОЛУЧИЛИ МЕСТНУЮ ПРОПИСКУ

ПРИОСТАНОВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНСАЛТИНГОВЫХ КОМПАНИЙ — НОВАЯ И НАИБОЛЕЕ ЯРКАЯ ГЛАВА В РАЗВИТИИ ЭТОГО СЕГМЕНТА В РФ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ. МНОГИЕ ИЗ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВ ИНОСТРАННЫХ БРЕНДОВ В РЕЗУЛЬТАТЕ СТАЛИ НЕЗАВИСИМЫМИ ЮРЛИЦАМИ, КОТОРЫЕ ПЛАНИРУЮТ СОХРАНИТЬ КАЧЕСТВО УСЛУГ НА ПРЕЖНЕМ УРОВНЕ. АНТОНИНА ЕГОРОВА

С 1990-х годов иностранные компании заняли прочное место на рынке консалтинговых услуг РФ в сфере аудита, налогового планирования, недвижимости и юридических услуг. Однако в свете этих последних событий этой весной о своем уходе объявили представители «большой тройки» в сфере стратегического и управленческого консалтинга (McKinsey & Company, Boston Consulting Group, Bain & Company), «большой четверки» в сфере аудита и консалтинга (Deloitte, PwC, EY, KPMG), а также «большой пятерки» в сфере недвижимости (CBRE, JLL, Cushman & Wakefield, Colliers, Knight Frank). Некоторые из российских представительств компаний полностью приостановили деятельность, другие сменили наименование и перестали быть частью международного бренда.

По словам Андрея Косарева, генерального директора Nikoliers (ранее — Colliers) в Санкт-Петербурге, если они остались в России, практически все консалтинговые компании стали независимыми от своего международного бренда. Если говорить о real estate consulting, в том или ином формате они остались, поменяв название, юрлица и в каких-то случаях — частично топ-менеджмент.

Основной путь, который пришлось пройти большинству организаций, — выкуп долей у материнской компании или создание новой фирмы с локальным менеджментом благодаря собственным вложениям или привлеченным инвесторам, а также ребрендинг. Названия юридических лиц практически у всех поменялись. Этой процедуры в основном избежали компании франшизного типа, потому что они и так были независимыми. В большинстве случаев консалтеры постарались сохранить штат сотрудников, сформировав некую преемственность с предыдущим брендом.

«Если говорить про наш опыт, то 7 марта управляющему партнеру Николаю Казанскому позвонили западные коллеги и сообщили о своем решении выйти из российского бизнеса. Иностранные партнеры сказали, что они уходят и как совладельцы компании, и как правообладатели бренда. Было два варианта: либо выкупить бизнес, либо закрыть его. Николай оперативно принял решение сохранить не только дело в статусе независимой компании, но и штат сотрудников (более 600 человек в Москве, Петербурге и регионах) и все бизнес-линии. У нас были очень сжатые сроки на закрытие сделки и ребрендинг. Сейчас бизнес полностью сосредоточен в руках российских партнеров без обратного права выкупа», — поясняет господин Косарев.

С 8 июня 2022 года российская практика KPMG продолжила свою работу под брендом Kert, соответствующим образом были переименованы и юридические лица. «Поскольку наше взаимодействие с глобальной фирмой строилось по принципу франшизы, можно сказать, что самым большим изменением стала именно смена бренда: руководство фирмы всегда было локальным, финансово мы сами себя обеспечивали, новые услуги и продукты рождались в соответствии с трендами местного рынка», — поясняет Алиса Мелконян, руководитель отдела налогового и юридического консультирования Северо-Западного регионального центра Kert.

По словам Алексея Новикова, управляющего партнера Knight Frank Russia & CIS, за исключением Knight Frank Russia, все консалтинговые компании, работавшие на рынке коммерческой недвижимости России и входившие в «большую пятерку», были вынуждены сменить бренд. «В свою очередь, наше российское подразделение исторически принадлежит руководителям российского бизнеса компании. Контрольный пакет



СОЗДАНИЯ НОВЫХ ФИРМ С ЛОКАЛЬНЫМ МЕНЕДЖМЕНТОМ В ОСНОВНОМ ИЗБЕЖАЛИ КОМПАНИИ ФРАНШИЗНОГО ТИПА, ПОТОМУ ЧТО И ТАК БЫЛИ НЕЗАВИСИМЫМИ. ДЛЯ НИХ САМЫМ БОЛЬШИМ ИЗМЕНЕНИЕМ СТАЛА СМЕНА БРЕНДА

акций изначально находился у российских акционеров и полностью был выкуплен у лондонских партнеров два с половиной года назад, поэтому в нашем случае речь идет о том, что мы обрели полную самостоятельность гораздо раньше произошедших на рынке событий», — отмечает эксперт.

Консалтинговая компания CBRE в России сменила бренд на CORE.XP и юридическое лицо, но банковские реквизиты остались прежними. После ухода международного бренда российское подразделение во главе с генеральным директором Владимиром Пинаевым, который весной стал его владельцем, заявило о продолжении полноценной работы в качестве независимой компании.

ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ВОПРОС Помимо этого, консалтинговым фирмам пришлось разбираться и с вопросом корпоративной инфраструктуры, поставляемой ранее из головной компании. В данном случае, по

наблюдениям господина Косарева, ситуация у всех разная по-разному. Некоторые меняют CRM-системы на российские или на собственные разработки. Это зависит от лицензий и права их предоставления. Если лицензии были оплачены головной компанией, а не напрямую, — ситуация сложнее. Дальше встает вопрос о том, готовы ли поставщики IT-решений оставаться в России и предоставлять необходимый сервис.

«Мы, как и весь российский бизнес, столкнулись с необходимостью искать альтернативу продуктам компаний, ушедших с рынка. Это создало временный дискомфорт в наших внутренних процессах, но достаточно быстро разрешилось, благодаря усилиям собственной IT-команды», — утверждает госпожа Мелконян.

В CORE.XP констатируют, что тоже поменяли программное обеспечение, при этом глобальный офис CBRE оказывает компании содействие и поддержку для максимально эффективной трансформации и дальнейшей работы.

«В Nikoliers был собственный контракт с поставщиком CRM-системы. Мы его успешно продлили и продолжаем пользоваться той же системой, что была, когда мы были частью глобальной компании Colliers. Также нужно понимать, что у большинства российских представительств международных консалтинговых фирм были собственные локальные разработки — CRM-базы, внутренние IT-платформы, базы данных клиентов, которые им не пришлось никуда переводить», — добавляет господин Косарев.

По словам Азамата Мзюкова, генерального директора Lomposov Analysis, уход международных консалтинговых фирм вряд ли окажет сильное влияние на российские представительства в плане корпоративной инфраструктуры. Другое дело, что прекращение деятельности в России иностранных агентств, предоставляющих профессиональные информационные, аналитические, финансовые данные (таких как Bloomberg и Thomson Reuters), существенно осложнит работу, свя-

занную с анализом зарубежных рынков, компаний, поставителей и прочего.

«Что касается ПО и инструментов для анализа российского рынка, то здесь проблем быть не должно. Например, информационная группа „Интерфакс“ развивает собственные высокотехнологичные IT-системы для бизнеса: СПАРК, СКАН, X-Compliance, „Маркер“, RU Data, „Скаут“, „Астра“, которые лидируют в своих сегментах рынка и объединяют более 500 профессионалов в сфере IT, искусственного интеллекта и big data», — рассуждает собеседник ВГ.

ДЕРЖАТЬ ПЛАНКУ Главы независимых консалтинговых компаний, появившихся на российском рынке, уверены, что им удастся поддерживать уровень обслуживания клиентов, который обеспечивали представительства международных брендов.

«С консалтингом в данном случае происходит то же, что и с фитнес-тренером. Если работа с последним приносит пользу, то клиент остается с тренером, даже если тот меняет работодателя», — считает Демид Голиков, директор «АРБ Про» — подразделения стратегического консалтинга ГК «Институт тренинга — АРБ Про». — Большинство руководителей компаний продолжают работать с оставшимися консультантами, так как они — бывшие сотрудники большой „четверки“, „тройки“ и других — сохранили профессиональные связи и доступ к информации. Они остались ровно с тем ресурсом, которым были полезны своим заказчикам в недавнем прошлом. Глобальные бренды ушли из России вполне по-человечески и помогли своим сотрудникам остаться в деле».

По мнению господина Мзюкова, главной ценностью и активом консалтинговой компании действительно являются ее сотрудники, которые и остаются в России. Экспертность, знания и навыки работников формируются в течение длительного времени, и международные фирмы в этом смысле сделали многое. Однако сейчас консультанты и аналитики в российских подразделениях обладают достаточным опытом, чтобы продолжать работу самостоятельно, проводить собственные внутренние образовательные программы и мастер-классы для новых работников.

Другими важными активами, замечает господин Мзюков, являются бренд и репутация компании на рынке, а также ее клиентская база. Последняя включает преимущественно российские предприятия и нигде не денется с уходом международных брендов. Важный фактор: скорее всего, клиенты российских представительств теперь не захотят платить за услуги существенно выше рынка по нескольким причинам. Во-первых, потеря того самого «бренда» уже ставит фирмы примерно на один уровень с другими известными отечественными консалтерами, во многих из которых работают бывшие сотрудники «большой тройки» или «большой четверки», в том числе на руководящих позициях.

«Во-вторых, сама ценность такого бренда снижается в условиях текущей внешнеполитической ситуации, когда происходит отдаление от западных партнеров, которым и требовались отчеты консалтинговых компаний, признанных на мировом уровне, имеющих репутацию на рынке, подтвержденную длительным положительным международным опытом работы. Таким образом, по всей видимости, премия к стоимости консалтинговых услуг за счет международного бренда и репутации сократится и в целом тарифы на услуги примерно уравниваются с другими крупными российскими консалтинговыми компаниями», — рассуждает эксперт.

Для многих работа в статусе независимой консалтинговой компании открывает новые горизонты и возможности, уверен господин Косарев. «Что касается Nikoliers, то уход зарубежного бренда позволяет избежать чрезмерного контроля и вместо отчетности сосредоточиться на бизнес-задачах. Теперь мы можем вести дела в других странах, откуда уже приходят запросы от клиентов — например, в ОАЭ, Израиле, Казахстане, Армении или даже США, тогда как международный бренд ограничивал такое развитие. У нас новый уровень ответственности: топ-менеджеры могут быстрее становиться партнерами компании, что повышает мотивацию к развитию бизнеса», — заключает он. ■

С ПРАВОМ ОБРАТНОГО ВЫКУПА МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОМПАНИИ, РЕШИВШИЕ ОТКАЗАТЬСЯ ОТ БИЗНЕСА В РОССИИ ИЗ-ЗА СПЕЦОПЕРАЦИИ НА УКРАИНЕ, ОФИЦИАЛЬНО ЗАЯВИЛИ О МИЛЛИАРДНЫХ ПОТЕРЯХ. НЕКОТОРЫЕ ИНОСТРАННЫЕ БИЗНЕСМЕНЫ ОДАВАЛИ АКТИВЫ ПО СИМВОЛИЧЕСКОЙ ЦЕНЕ В ОДИН ЕВРО, ДРУГИЕ ПЕРЕДАВАЛИ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТУ РОССИЙСКОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ БЕЗ РАСКРЫТИЯ УСЛОВИЙ СДЕЛКИ, ПРИМЕНЯЛИСЬ И ИНЫЕ СХЕМЫ. ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, ЗАПАДНЫЕ ИГРОКИ, ПОКИДАЯ РОССИЙСКИЙ РЫНОК, ПРЕДУСМАТРИВАЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ ВОЗОБНОВИТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ. ВЕДЬ НЕСМОТРЯ НА ПОЛИТИЧЕСКУЮ ТУРБУЛЕНТНОСТЬ, «БОЛЬШОЙ КУШ» ТЕРЯТЬ НИКТО НЕ ХОЧЕТ. НАИБОЛЕЕ ВЕРОЯТНЫМИ ПУТЯМИ ВОЗВРАТА АНАЛИТИКИ НАЗЫВАЮТ ФРАНЧАЙЗИНГ ИЛИ СОЗДАНИЕ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.

АЛЛА МИХЕЕНКО

ОТ ПРОСТОЯ ДО УХОДА Согласно информации Федеральной службы по труду и занятости, с марта по июль в России приостановили работу 3 тыс. организаций, 527 иностранных компаний ликвидировали.

«Западные инвесторы вынуждены были оперативно продавать компании, так как на них оказывалось давление со стороны общественности, миноритарных акционеров, чиновников „недружественных“ стран. Российский рынок в глобальных продажах, как правило, занимал от нескольких процентов до десяти. Иностранные институциональные инвесторы приняли решение, что рациональнее сейчас уйти из России, чем испытывать сильное давление», — указывает на причины автор стратегий автоследования «Финам» Дмитрий Марков.

В Санкт-Петербурге на 10 августа 68 предприятий находятся в простое. По словам вице-губернатора Алексея Корабельникова, среди них 42 компании — с иностранным капиталом, 26 — российские. 79% из общего числа производств, чья работа приостановлена, относятся к промышленным предприятиям. Более 4,5 тыс. человек

на 81 предприятии находятся в режиме неполной занятости. Из таких предприятий 11 — иностранные, а 70 — российские. Больше всего пострадала автомобильная сфера. В конце февраля Nissan, Toyota и Hyundai объявили о приостановке работы в Петербурге. Из простых заводы не выйдут до конца 2022 года — весны 2023 года. Тем не менее компании не говорили об уходе с российского рынка.

«Многие компании сознательно снизили до минимума рыночную активность российского филиала или подразделения. Например, закрыли продажи, но выполняют гарантийное и постгарантийное обслуживание. Головная компания осуществляет необходимую поддержку местной структуры. Реализация этой стратегии демонстрирует желание иностранного бизнеса остаться в России», — замечает управляющий партнер международной консалтинговой группы Seitenberg (Австрия) Кирилл Лапин.

А вот автоконцерн Renault, приостановивший деятельность московского завода в феврале, в мае передал

российские активы в государственную собственность: доля в «АвтоВАЗе» перешла ФГУП НАМИ, завод «Рено Россия» — городу Москве. Французская компания оценила потери по итогам первого полугодия в €2,3 млрд (\$2,4 млрд) из-за прекращения промышленной активности в России. Московский бизнес еще пополнился активами. Например, производитель колбас «Велком» купил финский Valio. McDonald's продал бизнес одному из своих франчайзи — компании «Гид» бизнесмена Александра Говора. После этого сеть ресторанов возобновила работу под брендом «Вкусно — и точка». Потери в результате ухода из России компания оценила в \$12 млрд.

HOW TO SAY GOODBYE Некоторые западные игроки продавали свой бизнес без желания вернуться. Например, норвежский производитель красок Jotun в России продал завод, расположенный в Ленинградской области, строительному холдингу «Атомстройкомплекс» из Екатеринбурга. → 32



ПЕРЕДАЧА ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ЗАПАДНОЙ КОМПАНИИ РОССИЙСКОМУ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗАЧАСТУЮ ОЗНАЧАЕТ «ТЕНЕВУЮ» ПРОДАЖУ. ПРИ ЭТОМ СРАЗУ ЖЕ ПОЯВЛЯЮТСЯ ПРОБЛЕМЫ — ОТ ВОПРОСОВ С ПРОГРАММНЫМ ОБЕСПЕЧЕНИЕМ ДО МЕЛКИХ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ И АДМИНИСТРАТИВНЫХ

исход

31 → Другая схема — продать бизнес топ-менеджменту российского подразделения. Финская компания Wartsila, производящая оборудование для энергетической, морской отраслей и судостроения, закрыла представительство в Санкт-Петербурге и продала Transas Navigator (ООО «Транзас Навигатор») и Wartsila Vostok (ООО «Вяртсила Восток») их руководству.

Третья стратегия — передача бизнеса инвест-компаниям. Так, N3 group приобрела веб-студию Finc (зарегистрирована в Санкт-Петербурге), входящую в топ-150 digital-агентств и разработчиков сайтов по версии рейтинга рунета. В конце июня компания совместно с управляющим партнером инвестхолдинга «Ташир Медика» Арсеном Галстяном приобрела еще один актив — международную компанию DataArt, основанную в Санкт-Петербурге Евгением Голандом. Эксперты посчитали, что сделка прошла по символической цене.

«Самый надежный способ сохранить позиции в России и не „быть проклятыми“ на Западе — это выкуп российского подразделения с помощью инвестиционной компании в дружественной стране. В этом случае инвестиции осуществляются через третье лицо и рассматриваются как финансовый актив. Такое возможно, если компания имеет большое количество активов в России и не торгуется на западных биржах», — считает господин Лапин.

По его словам, передача российского подразделения местному менеджменту зачастую означает «теневую» продажу, а по факту западная компания продолжает заниматься управлением. Но при этом сразу же появляются проблемы — от решения вопросов с программным обеспечением до мелких организационных или админи-

стративных. «Сюда же можно отнести передачу подразделения в доверительное управление и „прописывание“ в соглашениях права обратного выкупа, хотя эта схема вообще не проверена. И российская, и западная стороны должны верить, что каждый делает все, чтобы соблюсти условия соглашения. Но реальный опыт показывает, что все может измениться. Например, западной компании станет неинтересен российский рынок и она прекратит поддержку. Или российский менеджмент, „вытащивший“ подразделение, откажется отдавать его обратно», — отмечает эксперт.

СДЕЛКА В ОДИН РУБЛЬ Аналитики делают акцент на то, что если подразделения или ставшие суверенными предприятия продолжают так или иначе управляться головной компанией и все бизнес-процессы в них формируются исходя из корпоративных стандартов, то можно говорить как минимум о желании западной корпорации сохранить позиции на российском рынке. Но даже если и была продажа актива, то полностью схемы вряд ли будут обнародованы в широком информационном поле, а символическая цена всегда «подпитана» будущими коммерческими выгодами.

«Как правило, представители крупного бизнеса из-за рубежа вынужденно останавливали свою деятельность в России и уходили с внутреннего рынка нашей страны безо всякой радости. Именно поэтому в ряде случаев были официально прописаны опции возврата к операционной деятельности в России, как в кейсе с продажей 68% доли „АвтоВАЗа“, принадлежащей французам из Renault. Сделка, как известно, была оценена сторонами в один рубль, но предусматривает возможность обрат-

ного выкупа доли, принадлежавшей французской стороне в течение шести лет. Несколько иная схема была реализована при продаже активов немецкой торговой сети OBI. В данном случае речь шла о продаже активов за один евро, притом что главным бенефициаром сделки стал бизнесмен Йозеф Лиюкумович, который, по некоторым данным, является доверенным лицом семьи Хауб, через Tengelmann Group частично владеющей OBI. Как видим, западные компании, вынужденные уходить из России, будут применять различные методы для того, чтобы оставить себе возможность со временем возобновить деятельность на нашем рынке», — поясняет доцент кафедры корпоративного управления и инноватики РЭУ им. Плеханова Максим Максимов.

Дмитрий Марков замечает, что иностранные компании в основном продавали бизнесы с дисконтами не менее 50% к справедливой оценке. «В случае улучшения международной обстановки возврату иностранных инвесторов будут рады. Иностранные инвестиции, ведь, это не только деньги, но и технологии, опыт, новые рабочие места», — подчеркивает эксперт.

НО ОБЯЗАТЕЛЬНО ВЕРНУСЬ Многие компании не могут договориться о цене и ищут на актив покупателя. Например, продать бизнес планирует Japan Tobacco, владеющее фабрикой «Петро» в Петербурге и «Крес Нева» в Ленобласти. Претендентов ищут финский концерн Nokian Tyres на свой завод по выпуску автомобильных шин в Ленобласти, Bosch — на завод холодильников и стиральных машин в Петербурге, Teknos — на предприятие по производству лакокрасочных материалов в Ленобласти.

Однако большая доля бизнеса собирается, наоборот, возвратиться. «Среди компаний, выразивших свою готовность вернуться к полноценной операционной деятельности в России, можно назвать IKEA (планирует возобновить работу в течение одного-двух лет), Reebok (уже начала продажи через турецкий холдинг FLO Retailing), Uniqlo (открытие магазинов ожидается в октябре-ноябре), Crocs (использует франчайзинговую модель). Вообще, можно с высокой долей вероятности утверждать, что франчайзинг станет одной из наиболее популярных схем по возвращению „беглецов“ на российский рынок. Помимо данной схемы, высокий потенциал имеет вариант с продажей бизнеса локальному топ-менеджменту, с последующей незначительной модерацией имени бренда. По такому пути пошли в компании L'Occitane, продолжив работать в России под названием „Л'Окситан“. Подводя итог можно сказать, что для бизнеса политическая турбулентность не является ключевой проблемой. Куда больше его волнуют сугубо коммерческие вопросы. И Россия, обладая достаточно большим объемом рынка, всегда будет интересна зарубежным компаниям», — считает господин Максимов.

Господин Марков указывает, что возврат международных компаний возможен после снятия наиболее жестких санкций и нормализации отношений между странами. «Предполагаю, что со стороны российского регулирования не возникнут сильные сложности, так как процесс взаимовыгодный. Скорее всего, будут обратные выкупы бизнесов у российских собственников, но уже по более высокой оценке. Также начнут создаваться совместные предприятия», — прогнозирует эксперт. ■

СОПРОВОЖДЕНИЕ В НОВЫЙ МИР

ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ И НЕСТАБИЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ В ЭТОМ ГОДУ СТАЛИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМ СТИМУЛОМ ДЛЯ ДИНАМИЧНОГО ЗАКОНООБРАЗОВАНИЯ. НО АКТИВИЗАЦИЮ СПРОСА СО СТОРОНЫ БИЗНЕСА ЮРИСТЫ СВЯЗЫВАЮТ НЕ С НИМ, А С ТЕКТОНИЧЕСКИМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА ДЕЛОВЫХ РЫНКАХ. УВЕЛИЧИЛОСЬ ЧИСЛО АРБИТРАЖНЫХ СПОРОВ, ЗАПРОСОВ ПО СДЕЛКАМ M&A И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ПРИ ЭТОМ КОМПАНИИ НЕ СПЕШАТ ПЕРЕМАНИВАТЬ ОСВОБОДИВШИЕСЯ ПОСЛЕ УХОДА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЮРФИРМ КАДРЫ, ПРЕДПОЧИТАЯ ОСТАВЛЯТЬ РАБОТУ С ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ШТАТНЫМ СПЕЦИАЛИСТАМ, А К ЮРИСКОНСУЛЬТАНТАМ ОБРАЩАТЬСЯ ПО УЗКИМ ВОПРОСАМ.

АНТОНИНА ЕГОРОВА

По мнению экспертов, нельзя однозначно утверждать, что законодательная активность последнего времени вызвала глобальный спрос на юридические услуги со стороны бизнеса — увеличилось не количество, а вариативность запросов. «Само по себе нормотворчество отражает сегодняшнюю ситуацию на рынке и не вызывает мгновенного обращения к юристам. Количество запросов, связанных с необходимостью объяснить, как новый закон влияет на конкретный бизнес, всегда было достаточно высоким, так что здесь мы не видим критических изменений. Сейчас объем работы увеличился в связи с тем, что рынок кардинально меняется и многие клиенты серьезно перестраиваются», — поясняет Владислав Забродин, управляющий партнер Capital Legal Services.

В адвокатском бюро CTL отмечают, что за период с начала марта по настоящее время существенно выросло количество обращений в сфере госзаказа, налогов и арбитражного судопроизводства. По словам Дмитрия Кудрявцева, управляющего партнера бюро, поначалу бизнес находился в паническом настроении: остро стояли вопросы о сокращениях и даже закрытии, так как экономическая ситуация ставила вопрос о выживании бизнеса как такового. Сильно изменилось законодательство в сфере закупок, постоянно принимались подзаконные акты раз-

личных уровней, что приводило к непониманию схем работы и перспектив в первую очередь со стороны заказчиков.

Примерно к началу лета ситуация отчасти стабилизировалась, были выработаны новые правила игры, относительно понятные участникам процесса. По прошествии нескольких месяцев стали проявляться отдаленные последствия сложностей начала года. Расторгаются контракты из-за невозможности их исполнения подрядчиками, встают вопросы внесения сведений о них в реестр недобросовестных поставщиков, взыскания убытков и прочее. В налоговой сфере тоже были принят ряд законодательных новаций, сказавшихся на некоторых направлениях бизнеса.

«Что касается арбитражных споров, то они всегда появляются в период нестабильности экономики. И в основном связаны с неисполнением взаимных обязательств, в том числе со стороны государственных заказчиков, взысканием стоимости выполненных работ, неустоек. Обжалуются и ненормативные акты государственных органов (ФАС, ФНС и других)», — добавляет господин Кудрявцев.

По словам Полины Гусятниковой, старшего управляющего партнера компании PG Partners, многие иностранные компании, покидающие российский рынок,

находятся в активном поиске механизмов минимизации расходов в этом процессе, что приводит их к юристам. При этом их исход неизбежно ведет к судебным тяжбам в связи с нарушением интересов бывших контрагентов, что также стимулирует юридическую активность.

Кроме того, сложившаяся ситуация ведет к реструктуризации экономического пространства в целом, что для российских компаний может означать как проблемы — нарушение сложившихся взаимоотношений, цепочек поставок, снижение доступности импортировавшихся ресурсов, так и перспективы — высвобождение места на рынке, повышение востребованности отдельных сфер экономики.

«И если положительные бизнес-перспективы приводят к устойчивому росту спроса на юридические услуги ввиду необходимости правовой адаптации к новым условиям, то уход компаний с рынка (как иностранных, так и российских) — лишь к временному росту спроса по отдельным направлениям юруслуг. Исчезновение субъектов предпринимательской деятельности, равно как и сокращение объема их финансовых ресурсов, в ближайшее время может, напротив, привести — и уже приводит — к сокращению спроса на юридические услуги», — объясняет госпожа Гусятникова.

ЗАПРОСЫ В ТОПЕ Темы, по которым бизнес обращается к юристам в текущих условиях, сильно разнятся в зависимости от категории субъекта предпринимательства. В целом, по словам Оксаны Васильевой, генерального директора юридической компании «Мариокс центр», количество обращений выросло по направлениям, связанным с внешнеэкономической деятельностью и таможенным оформлением, налоговыми спорами в части недоимок, получением преференций. Многие обращаются за консультацией в связи с применением обновленного законодательства о персональных данных.

Владислав Забродин отмечает серьезное увеличение количества M&A и сделок, связанных с выходом иностранных компаний. Помимо этого, выросло количество запросов, касающихся соблюдения режима санкций, возможности заключения договоров с иностранными компаниями и системой работы по этим договорам. Часто требуется помощь по выстраиванию новых логистических цепочек и отношений с поставщиками из азиатских стран, по продаже российских товаров за рубеж и по организации работы с использованием иностранных филиалов.

«Особо актуальной стала проверка контрагентов, так как комфортный бизнес с европейскими партнерами за-



СПОРЫ В АРБИТРАЖЕ СВЯЗАНЫ В ОСНОВНОМ С НЕИСПОЛНЕНИЕМ ВЗАИМНЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА. УХОД ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ, В ЧАСТНОСТИ, НЕИЗБЕЖНО ВЕДЕТ К СУДЕБНЫМ ТЯЖБАМ В СВЯЗИ С НАРУШЕНИЕМ ИНТЕРЕСОВ БЫВШИХ ПАРТНЕРОВ

кончился, а идти на хитрости, используя обходные пути в виде компаний-посредников, ненадежно. Сейчас российский бизнес пытается начать закупать товары на новых рынках, где отношение к России за последнее время не сильно изменилось, но при этом опасается, что компании, например, из Вьетнама или Китая не располагают той же надежностью, что европейские», — рассказывает Кирилл Лапин, управляющий партнер консалтинговой группы Seitenberg.

По наблюдениям Светланы Гузь, управляющего партнера бюро юридических стратегий Legal to Business, среди вызывающих сегодня интерес — вопросы релокации (как в виде полного перевода бизнеса в новую страну, так и в виде открытия новых направлений для развития), защиты и управления активами, в том числе за рубежом, санкционное право и управление санкционными рисками, валютные операции, внешнеэкономические сделки и расчеты. «В связи с введением моратория на банкротство на данный момент сократилось количество новых обращений по банкротным спорам», — продолжает эксперт. — Но поскольку одновременно действует запрет на прину-

дительные меры взыскания в ходе исполнительного производства, увеличился запрос на проведение медиаций как способа мирного и добровольного урегулирования споров».

Также в целом по-прежнему актуальны вопросы корпоративного, налогового права, текущей финансово-хозяйственной деятельности доверителей, судебных споров, сопровождение сделок с недвижимостью, семейное, наследственное, трудовое право.

В ДОМ НЕ ТЯНЕТ По мнению экспертов, сейчас происходит критическое изменение всего рынка юридических услуг, так как многие иностранные юридические фирмы ушли или уходят из России. Часть этих компаний полностью покинула страну, другая — трансформировалась в российские, сохранив команду и связи с иностранными штаб-квартирами, доля же преобразовалась в новые, еще создающиеся структуры, которым предстоит найти свое место на рынке. Вероятно, рынок юридических услуг будет находиться в мобильном состоянии еще не менее чем полтора-два года.

«Вместе с этим мы видим, что в силу нестабильности юридических фирм, по крайней мере тех, которые меняют свой статус, часть работавших в них коллег пытаются переходить не в другие юридические компании, а в штат крупных корпораций, чтобы обеспечить собственную финансовую безопасность и сохранить стабильный уровень доходов», — отмечает господин Забродин.

Впрочем, заметного роста хантинга специалистов из юридических фирм на штатные корпоративные должности, несмотря на сложившуюся ситуацию, эксперт не наблюдает. «Российский бизнес всегда пытался держать юристов внутри компании. Многие считают это наиболее эффективной стратегией в силу того, что люди полностью погружены в деятельность организации, они доступны на постоянной основе, затраты на них четко зафиксированы. Борьба за качественных экспертов, способных не просто давать правовую консультацию, а в первую очередь предлагать эффективные и юридически выверенные решения для бизнеса, будет вне зависимости от состояния рынка», — уверен господин Забродин.

По мнению Ильи Никифорова, управляющего партнера адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры», перемещение в инхаус и обратно в частную практику является нормальным трендом на рынке юридических услуг. «Зачастую клиентам сейчас требуется дополнительная помощь и „лишние руки“. При этом они чаще все-таки обращаются в фирму с запросом выделить специалиста на аутсорсинг для работы в качестве юрисконсультанта. Это хорошая практика, так как внешний юрист полностью погружается в бизнес клиента, а корпоративные связи лишь укрепляются вместо того, чтобы испортиться переманиваниями специалистов», — поясняет он.

В целом, как раньше, так и сейчас, некоторые компании предпочитают иметь своего юриста, которому обычно поручают работу по «текучке», а более сложные и специфические по отраслевой принадлежности задачи передают внешним консультантам. «Такая работа, при грамотном разделении сфер, оказывается весьма конструктивной, так как штатные юристы лучше знают ситуацию изнутри, глубже владеют материалом, а внешние лучше разбираются в узких вопросах и имеют больше практики», — заключает господин Кудрявцев. ■

ПРОЛЕТАЯ НАД ПРОКАТОМ

С НАЧАЛА СПЕЦИАЛЬНОЙ ВОЕННОЙ ОПЕРАЦИИ НА УКРАИНЕ НА ТЕРРИТОРИИ РФ БЫЛИ ОТМЕНЕНЫ ПРЕМЬЕРЫ БОЛЬШИНСТВА ГОЛЛИВУДСКИХ КАРТИН, А ТАКЖЕ БЫЛО ОБЪЯВЛЕНО ОБ УХОДЕ КРУПНЕЙШИХ ЗАРУБЕЖНЫХ СТУДИЙ — SONY PICTURES, WARNER BROS., MARVEL STUDIOS И PARAMOUNT. ВГ РАЗБИРАЛСЯ, КАК КИНОТЕАТРЫ РОССИИ ПЫТАЛИСЬ СПРАВЛЯТЬСЯ С ОТТОКОМ ЗРИТЕЛЕЙ И КАКИЕ У НИХ ШАНСЫ ВОССТАНОВИТЬ ПОСЕЩАЕМОСТЬ, А СЛЕДОВАТЕЛЬНО, ПОВЫСИТЬ ВЫРУЧКУ.

ГЕОРГИЙ НЕДОГИБЧЕНКО

Российский зритель уже в начале марта 2022 года остался без ожидаемых блокбастеров. Самым востребованным и популярным в мире оказался «Бэтмен» от Warner Bros., на конец месяца он собрал около \$700 млн в мировом прокате при бюджете в \$200 млн. Однако в отечественных кинотеатрах фильм не вышел, как и на онлайн-платформах. Не появились в России также новая часть «Фантастических тварей», «Морбиус», «Человек-паук: Через вселенные — 2» и «Мир Юрского периода: господство».

Недостающий прокат компаниям пришлось заполнять российскими картинками, однако вместо запуска непопулярных современных фильмов не очень известных отечественных режиссеров прокатчики решили пустить на второй круг громкие проекты прошлых лет. Так, 2 марта на «Афише» появилось сообщение о повторном прокате «Холопа» (2019 год), «Движения вверх» (2017 год) и некоторых других.

Примечательно, что премьеры ряда отечественных фильмов были запланированы на онлайн-платформах. Например, лента «Хочу замуж» должна была 1 марта выйти на «Кинопоиске» и «Окко», однако после отмены зарубежных премьер она плавно перешла на киноэкраны.

Обычно картины, премьеры которых запланированы на онлайн-платформах, не рассчитаны на широкий прокат и продюсеры собирают деньги именно в интернет-кинотеатрах. Аналогично система работала и до размаха киноагрегаторов: фильмы сначала выходили на DVD.

Весной «Ъ» со ссылкой на данные Ассоциации владельцев кинотеатров (АВК) сообщал, что падение сборов отечественных компаний по прокату стремительно продолжается. Если в марте их объем снизился на 44% (2,13 млрд рублей против 3,8 млрд в марте 2021 года), то в апреле эта отметка достигла 54% (1,39 млрд рублей против 3,013 млрд в апреле 2021 года). В Санкт-Петербурге тогда было закрыто уже 11% ранее функционировавших кинозалов.

Прокатчики заверяли, что на фоне такого резкого падения посещаемости может возникнуть риск закрытия половины всех функционирующих кинотеатров. Уже к июлю в Петербурге в тех из них, что находятся в частной собственности, количество кинозалов снизилось на 14%, в муниципальных — на 5%, подчеркивали в «Невафильм Research».

В июне председатель Ассоциации продюсеров кино и телевидения (АКПИТ) Сергей Сельянов на встрече заместителя председателя Госдумы Владислава Даванкова (партия «Новые люди») с членами АВК и другими представителями отрасли заявлял, что только к 2024 году при поддержке государства российские компании проката смогут в достаточном объеме заместить голливудское кино. Однако к моменту появления качественного российского контента показывать его станет, вероятно, уже негде.

В попытках стабильно продолжать работу ряд кинотеатров решил крутить голливудские картины в обход санкций. В конце августа неофициально был запущен «Бэтмен», и, несмотря на невозможность зрителей увидеть его в каждом кинозале, сразу попал в пятерку самых кассовых фильмов. Подобный прокат незаконен: скачанные, некупленные ленты ввиду существования авторских прав считаются нелегально добытыми и к показу строго запрещены. Инструменты же, которые позволяли бы увидеть эти фильмы на отечественных экранах легально, не применяются, в частности, на зарубежные ленты не вводится параллельный импорт.



ЕВГЕНИЙ ПАРВИЧЕНКО

Также в кинотеатрах с марта начали массово запускать классические отреставрированные картины, однако даже на стадии премьер киностудии не были уверены в окупаемости затрат на реставрацию. Первым подобным фильмом стала «Асса», снятый в 1987 году. Как сообщал «Ъ», на него сходило около 10 тыс. зрителей, а сборы составили почти 4 млн рублей.

Удачный для неперемёрнутой ленты прокат «Ассы», по мнению экспертов, исключение. В среднем каждая такая картина при повторном запуске собрала около 3 млн рублей. Вторым был выпущен фильм «Кин-дза-дза!», а после — и большинство популярных лент Андрея Тарковского. В основном прокат был ориентирован на молодежь, которая посетит эти картины из-за рекламы сеансов как одного из видов «элитарного» отдыха для интеллектуальной части зрителей.

При этом самым кассовым фильмом, выпущенным в прокат повторно, все равно стал голливудский блокбастер «Драйв» 2011 года, имеющий высокую оценку в рейтинге онлайн-платформ и обладающий широкой популярностью. Тогда же Ассоциация владельцев кинотеатров выпустила официальное обращение, в котором высказала негативное отношение к показу «ворованных» фильмов и отнесла подобные нарушения к попыткам «вынести бизнес из правового поля и вернуть отрасль в темные времена нелегального бизнеса 1990-х годов».

Генеральный директор киносети «Формула кино/Синема парк» (входит в объединенную сеть «Кино Окко») Алексей Васянин еще в конце июля отмечал, что подобный «нишевый продукт» собирает ограниченное число лиц и восполнить весь недостающий массовый прокат подобными экспериментами просто невозможно.

На онлайн-платформе «Амедиатека» к началу осени лучшим стартовавшим сериалом стал американской «Дом Дракона». Стоит отметить, что после ввода ограничений ряд российских кинотеатров был настолько обеспокоен невозможностью восполнить прокат, что в сети появлялись сообщения о вероятном запуске сериалов на их экраны. Речь шла не о многосерийных фильмах, а именно о сериалах, где каждый эпизод мог длиться меньше часа. Но запуск не состоялся, потому что перенести такой формат на широкий экран невозможно.

Несмотря на то, что ранее именно голливудский контент делал кассу российским кинотеатрам, с февраля, делился режиссер Дмитрий Суворов в интервью журналу «Сеанс», настроение людей изменилось. Он подчеркивал, что отечественные кинематографисты вполне готовы создавать картины разных жанров, но «чтобы заполнить рынок, оставленный теми, кто ушел с началом спецоперации, нужно немало времени, сил, кадров. И, конечно, финансирования... Без государственной поддержки большой фильм, увы, не снять».

По мнению продюсера «ВГИК-Дебют» Федора Попова, опубликованном в «Бюллетене кинопрокатчика» (БК) агентства Metropolitan Media, инвестиций, поступающих в кинопроизводство со стороны государства, недостаточно. Государство должно быть инвестором, а не меценатом, подчеркивает он, и вкладывать деньги в отрасль, не ожидая моментальной экономической отдачи, а ориентируясь в первую очередь на ее развитие. Больше инвестиций — больше фильмов, рисует зависимость господин Попов. Для восполнения недостающих голливудских картин, по его примерным оценкам, число российских фильмов нужно увеличить втрое.

Господин Попов рассказывает и о питчингах Министерства культуры, публичных слушаниях, в результате которых режиссеры-дебютанты могут получить госфинансирование. Процедура, по его словам, мягко говоря, неидеальная, в результате которой без внимания остаются многие многообещающие выпускники кинематографических вузов.

В июне одной из ожидаемых российских премьер стал второй полнометражный фильм Александра Ханта «Межсезонье». По данным БК, на начало сентября его посетило около 69 тыс. зрителей, в прокате он собрал более 20 млн рублей.

Не могли не ощутить на себе изменения и российские кинематографисты, работающие за рубежом. На страницах того же БК режиссер Марюс Вайсберг, снявший «Иронию судьбы в Голливуде» (англоязычный ремейк советского фильма с Эммой Робертс и Томасом Манном в главных ролях, мировая премьера которого состоялась 9 сентября, в России — за день до этого) дает неутешительный прогноз: «В ближайшей перспективе работать с российскими производителями, режиссерами и про-

дюсерами, а особенно — с российскими деньгами в Голливуде будет очень трудно». Одновременно он анонсирует старт производства пары фильмов, темы которых актуальны и для Запада, поэтому не исключает интерес к ним за рубежом, а также один голливудский проект.

По данным аналитиков БК, общие сборы российского кинопроката в августе 2022 года составили 1,001 млрд рублей, что на 6% ниже, чем было в июле (тогда по отношению к июню они упали на 15%). Также результат оказался на 68% меньше показателей августа 2021-го. «При пересчете в валюту сборы за месяц составили \$16,5 млн — это на 10% меньше при сравнении с июлем и на 61% ниже, чем было в августе прошлого года», — говорит аналитика издания. Российские кинотеатры в августе продали 3,942 млн билетов (–66% год к году).

Нынешние показатели проката остаются ниже, чем во время локдауна осени 2021 года. Тогда зрители не могли смотреть кино в полном объеме из-за ковидных ограничений, сейчас же при отсутствии ограничений зрителю просто не на что идти. ■

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (выпуск Санкт-Петербург, Business Guide «Компани»)

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страни
Александр Коряков — бильд-редактор
Елена Большакова — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Мария Громова — верстка
Любовь Элконина — рекламная служба

Адрес редакции и издателя: 123112, г. Москва, Пресненская наб., д. 10, этаж 35. Тел. (495) 797-6970. Адрес редакции в Санкт-Петербурге: 191024, Харьковская ул., д. 8А, лит А. Тел. (812) 324-6949

Учредитель: АО «Коммерсантъ». Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ», зарегистрировано Роскомнадзором, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации ПИ №ФС77-76923 от 11.10.2019 года

Типография: 000 «РосБалт», юридический и почтовый адрес: 197374, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4

Тираж: 9000 Распространяется бесплатно. 16+

Графика на обложке: Арсений Блинов

Клиника «Кивач»: ДЕТОКС КАК ПУТЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

«Договоримся о терминах!»

Нередко именно эта фраза открывает обсуждение актуальных вопросов искусства, культуры, науки. Четкое определение терминологии в нашем прекрасном, ежедневно меняющемся мире необходимо: к примеру, детокс – термин, настолько часто эксплуатируемый, что его суть стала весьма размытой.

«Кивач» – это, в первую очередь, клиника. Именно поэтому под детоксикацией мы понимаем нормализацию здорового (физиологического) состояния организма человека, конечная цель которой – профилактика и лечение широкого спектра заболеваний.

Цель определяет метод

Главная задача программ детоксикации – стойкий терапевтический эффект. Лечебные методики, среди которых и физиотерапевтическое воздействие в комплексе с лекарственными средствами (преимущественно натуральными и собственной разработки), направлено на максимальную активизацию естественных процессов саморегуляции организма человека: от обмена веществ до иммунной системы.

Безусловно, даже у двух людей с похожими показателями веса и состава тела метаболизм может заметно отличаться, поэтому структура программы и комплекс лечебных методик подбирается индивидуально.

У истоков

Более четверти века в клинике продолжается совершенствование терапевтического метода нормализации динамического равновесия внутренней среды (гомеостаза), обеспечивающего здоровье и активное долголетие. Разработанный российскими учеными метод детоксикации требовал клинического апробирования, и врачи клиники «Кивач» успешно внедрились в лечебный процесс.

Сегодня «Кивач» – это собственная исследовательская база, огромный практический опыт применения



детоксикации при различных заболеваниях, регулярное внедрение современных медицинских рекомендаций и разработок. Это позволяет клинике занимать лидирующие позиции в области превентивной медицины.

Внимание к мелочам рождает совершенство

Детокс-программы клиники «Кивач» – это комплекс диагностических, лечебных и профилактических мероприятий, направленных на перезагрузку всех систем организма.

Детокс в клинике длится не менее 7 дней, так как за более короткий период провести все процедуры, необходимые для получения результата, невозможно.

Непосредственно в процессе прохождения детокс-программ многие наши гости отмечают снижение веса, очищение кожи, восстановле-

ние жизненного тонуса, ощущение легкости, прилив сил.

Чтобы сделать пребывание в клинике максимально комфортным мы начинаем взаимодействие с гостями до их приезда: возможность предварительного планирования обследования облегчает персонализацию детокс-программ, обсуждение индивидуальных потребностей и предпочтений позволяет сформировать идеальное расписание.

Благодаря расположению клиники гости могут пользоваться преимуществами природных лечебных факторов соснового бора.

Не навреди!

Любое медицинское воздействие, в том числе программа детоксикации, имеет противопоказания. Тщательное обследование состояния здоровья пациента, грамотный выбор комплекса

процедур врачами клиники, круглосуточное наблюдение медицинского персонала позволяют бережно и комфортно проводить детокс.

В клинике главное – сотрудничество врача и пациента: разъяснение всех нюансов программы и лечения, исчерпывающие ответы на возникающие вопросы, обсуждение выявленных факторов риска заболеваний и элементов здорового образа жизни. Наша миссия – заботливо сохранять и восстанавливать здоровье, молодость и красоту людей, оказывая качественное, прогрессивное и комфортное медицинское обслуживание. Мы стремимся к международным клиническим стандартам безопасности медицинских услуг.

Главное

Клиника имеет многолетний опыт успешной работы, но не останавливается на достигнутом, постоянно развиваясь, внедряя инновации в сфере превентивной медицины.

В клинике «Кивач» есть вся необходимая для эффективной работы лечебно-диагностическая база, передовое медицинское оборудование, а также большой штат врачей-специалистов с высокой квалификацией и большим стажем работы.

Комфортабельные номера оснащены собственной процедурной комнатой, что позволяет проводить основную часть деликатных детокс-процедур прямо в номере.

Территориально клиника расположена в Карелии, одном из самых экологически чистых регионов страны. Это удивительно красивый край хвойных лесов, озер и скал. Уединенность и покой, искренняя забота о здоровье и удобстве гостей, мягкий климат позволяют насладиться каждым днем в клинике, получить не только физиологическую, но и психологическую разгрузку.

Более половины клиентов, оценив полученный результат, приезжают к нам повторно, доверяя нам самое ценное – свое здоровье и здоровье своих детей!

К нам едут за результатом!

KIVACH
CLINIC


**ОЧИЩЕНИЕ
ОРГАНИЗМА**


**ДИАГНОСТИКА
CHECK UP****


**ЛЕЧЕБНЫЕ
ПРОГРАММЫ**

kivach.ru 
 **8 (800) 100-80-30**

* Клиника «Кивач». ** Обследование. Лицензия ЛО41-01175-10/00347497 от 4 марта 2020 г. Реклама.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ И ИСПОЛЬЗОВАНИЮ.
НЕОБХОДИМО ПОЛУЧИТЬ КОНСУЛЬТАЦИЮ СПЕЦИАЛИСТА

Жить с улыбкой

10 лет успеха!

В 2012 году фронтмену группы «Аукцыон» **Олегу Гаркуше** была произведена доктором **Сучковым Денисом Сергеевичем** первая в Санкт-Петербурге операция по восстановлению всего зубного ряда с помощью скуловых имплантатов



Сучков Денис Сергеевич

Стоматолог / хирург-имплантолог. Стаж 25 лет

Олег Гаркуша

Фронтмен группы «Аукцыон»

Добро пожаловать в **SDS Clinic**, центр восстановления зубов



*СДС Клиник

Наличная улица, 28/16
770-69-79 | sdsclinic.spb.ru

По итогам 2021 года клиника вошла в **ТОП-5**
стоматологий страны по версии журнала Startsmile

РЕКЛАМА

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТАМИ