

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ КРУПНЕЙШИЕ КОМПАНИИ

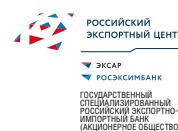
РАСПРЕДЕЛИТЬ РИСКИ / 3
В ПОИСКАХ ИНВЕСТИЦИЙ / 10
РАЗВИВАТЬСЯ ЗА СЧЕТ
ВНУТРЕННИХ РЕСУРСОВ / 12

Четверг, 28 сентября 2023
Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ» №27

Коммерсантъ

BUSINESS GUIDE

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



EXPOFORUM



РЕКЛАМА

КЛУБНЫЙ ДОМ В ЦЕНТРЕ



15,6 МЛН
РУБ



ОТКРЫТИЕ ПРОДАЖ

200 МЕТРОВ
ДО СИНОПСКОЙ
НАБЕРЕЖНОЙ И НЕВЫ

10 МИНУТ ПЕШКОМ
ДО НЕВСКОГО
ПРОСПЕКТА

10 МИНУТ ПЕШКОМ
ДО ГОРОДСКИХ САДОВ
И ЛАВРЫ

ПСК

РЕКЛАМА. ЗАСТРОЙЩИК: ГК «ПСК», ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ, ОБЪЕКТ РЕАЛИЗУЕТСЯ ПО 214-ФЗ. УКАЗАНА СТОИМОСТЬ 1-КОМН. КВ. 40,6 КВ.М. *BAKUNINA — БАКУНИНА. ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО С 01.09.2023 ПО 30.11.2023.

640 65 65

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КРУПНЕЙШИЕ КОМПАНИИ»

РИСКИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Кризисы, как известно, при всех их минусах — еще и время возможностей. Ниши, освободившиеся после ухода зарубежных игроков, начали активно занимать отечественные фирмы. И даже если формально место не освободилось (например, когда уходящие компании продавали свой бизнес за символические деньги российскому менеджменту), возможности передела рынка сохраняются. Без привычного контроля со стороны крупных корпораций у нового менеджмента появилась возможность более гибко реагировать на текущие вызовы, развивать компанию при помощи нестандартных решений, экспериментировать и более творчески строить бизнес. Но эксперименты нередко кончаются провалом. К тому же, если работать много лет с оглядкой на вышестоящее и далекое начальство, а потом внезапно оказаться предоставленным самому себе, есть опасность испытать излишнюю эйфорию от свалившейся на тебя свободы и очень быстро привести успешно работающий бизнес к посредственным результатам.

Все равно возможностей пока остается выше крыши. Но чтобы занять эти ниши, нужны деньги. А они, как правило, есть у компаний, у которых дела и так идут успешно. И вот тут встает дилемма: окучивать привычную грядку или рискнуть и попытаться «разложить яйца по разным корзинам». Большинство теоретиков говорят, что, безусловно, диверсификация полезна: если просядет одно направление, бизнес может выжить за счет другого, более успешного. На практике же все намного сложнее — если говорить о крупном бизнесе, а не о вложениях в стартапы. Новое подразделение, особенно производственное, — это сложная машина, требующая особой настройки, а значит, при малейшем неграмотном действии способна и сама пойти ко дну, и утянуть на дно весь остальной бизнес.

В таких условиях первоочередную важность приобретают менеджмент и работа с человеческими ресурсами. Сегодня особое внимание в управлении стало уделяться обучению и скорости принятия решений. Ведь в эпоху развитых технологий даже очень успешный, но консервативный бизнес может оказаться не у дел буквально за несколько лет. Это, кстати, стоит учесть владельцам тех компаний, которые решат не рисковать, а продолжать окучивать традиционную «грядку».

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

РАСПРЕДЕЛИТЬ РИСКИ

ПОСЛЕ ТОГО КАК ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО КРУПНЫХ ИГРОКОВ ОСВОБОДИЛО НИШИ В РАЗНЫХ СЕКТОРАХ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ, У НОВЫХ ИГРОКОВ ПОЯВИЛАСЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОЛУЧИТЬ ЗАМЕТНУЮ ДОЛЮ НА РЫНКЕ. НО ВСЕ РАВНО ДЛЯ ЗАВОЕВАНИЯ РЫНКА ДАЖЕ В ТАКИХ УСЛОВИЯХ НУЖНЫ ДЕНЬГИ, А ОНИ СЕГОДНЯ ЕСТЬ ЛИШЬ У КРУПНЫХ КОМПАНИЙ. ИМЕЕТ ЛИ СМЫСЛ ДИВЕРСИФИЦИРОВАТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И РАЗВИВАТЬ НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ, ЕСЛИ ДЕЛА И ТАК ИДУТ НЕПЛОХО, РАЗБИРАЛАСЬ КОРРЕСПОНДЕНТ BUSINESS GUIDE ЮЛИЯ МАЙОВЕР.

Владелец девелоперской компании Formula City Юрий Грудин в прошлом году вместе с партнером вошел в инвестиционный проект по созданию производств аквакультуры в Ленобласти. Как сообщил господин Грудин, речь идет о производстве в Черемухинском заливе с проектной мощностью 7,5 тонны рыбы в год и производстве на реке Свирь более 750 тонн радужной форели в год. «Диверсификация — это всегда новые возможности, расширение кругозора, погружение в иное направление деятельности. Если подходить к делу заинтересованно, вы непременно получите рост: личный — гарантированно, а в случае успешного проекта — и финансовый», — комментирует он.

Дмитрий Макаров, коммерческий директор ГК «Полис», полагает, что диверсификация бизнеса сейчас — это наращивание разноплановых продуктов, например, как у «Сбера», который, помимо банковских услуг, уже владеет развлекательным контентом, маркетплейсом, доставкой еды, каршерингом, такси, медицинскими услугами и многим другим. «И от обратного: тот же Ozon развивает сферу финансовых услуг. Крупный бизнес предпочитает действовать аккуратно, вкладывая туда, где у него уже есть минимальная база и внутренняя экспертиза. Это не исключает попыток занять те ниши, которые освободились после ухода западных брендов. Пока большие бизнесмены громко об этом не заявляют, но думаю, что успешные кейсы не заставят себя долго ждать», — рассуждает эксперт.

УСТОЯТЬ ПЕРЕД ВНЕШНИМИ ФАКТОРАМИ

«Опыт многих компаний, в том числе и „Группы ЛСР“, говорит о том, что диверсификация позволяет быть более устойчивым к внешним факторам. За тридцать лет своей истории компания успешно преодолела трудности в 1998, в 2008, и 2014 годов и другие экономические кризисы. Как известно, „Группа ЛСР“ занимается не только строительством жилых домов. Мы добываем и производим строительные материалы как для собственных нужд, так и для внешних рынков, занимаемся коммерческой недвижимостью. А с 2021 года компания активно занимается развитием санаторно-курортного направления, причем не только в Петербурге, но и в Сочи, что в условиях увеличения спроса на внутренний туризм становится все актуальнее», — рассказали в пресс-службе «Группы ЛСР».

Владимир Млынчик, основатель проектного института QET, считает, что развитие новых направлений бизнеса в современных условиях оправданно, как никогда. «Мир настолько быстро меняется, что сегодня вы — владелец крупного и успешного бизнеса, а завтра, с приходом новых технологий, дело всей жизни теряет смысл и нужно быстро искать новые направления для его развития. На мой взгляд, заниматься диверсификацией и выходить на новые рынки нужно в обязательном порядке. Желательно, чтобы эти рынки были в одной отрасли. Например, если предприниматель развивает свой бизнес в сфере энергетики, производит трансформаторы, то следом нужно внедрять „умную“ IT-систему управления этим продуктом, а после — IT-платформу



К ПЛЮСАМ ДИВЕРСИФИКАЦИИ МОЖНО ОТНЕСТИ ТО, ЧТО ОНА ПОЗВОЛЯЕТ МИНИМИЗИРОВАТЬ РИСКИ, ДАЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНУЮ УСТОЙЧИВОСТЬ, ПОЗВОЛЯЕТ ЭФФЕКТИВНО МАСШТАБИРОВАТЬСЯ, УВЕЛИЧИТЬ ПРИБЫЛЬ И ПОВЫСИТЬ МАРЖИНАЛЬНОСТЬ

по управлению электрическими зарядами», — рассуждает эксперт.

Если рассматривать неудачные кейсы, то можно вспомнить крупные компании, которые некогда занимались созданием сайтов, добавляет эксперт. «Они были крайне востребованы, там работали сотни программистов. Все работало как часы, пока не открылись платформы, благодаря которым сделать сайт теперь может каждый желающий и без должных навыков. Так, из-за нежелания подстраиваться под новые реалии и развивать предоставляемые услуги, эти компании закрылись в течение года. И такой сценарий может ждать любой бизнес. По моему мнению, есть смысл всегда смотреть на два шага вперед, чтобы не оказаться за бортом», — высказывается господин Млынчик.

ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

Плюсов у диверсификации много. Например, она помогает обеспечивать финансовую устойчивость организации в момент кризиса, позволяет распределять денежные средства для инвестиций в новые ответвления бизнеса. Ну и, конечно, диверсификация наделяет компанию конкурентным преимуществом среди производителей аналогичной продукции, считает эксперт. «Минусы, конечно, тоже есть. Среди них — проблемы планирования бюджета нескольких бизнес-направлений, трудности с управлением, риски инвестирования в убыточные сферы деятельности. Однако при грамотном менеджменте негативные факторы можно свести к минимуму», — уверен господин Млынчик.

Татьяна Винокурова, основатель Академии МСП, полагает, что диверсификация — это отличный инструмент для бизнеса. Но важно понимать, что для бизнеса крупного и устойчивого, настаивает она. «Начинающим предпринимателям и малому бизнесу идти в это направление не стоит, потому что не будет тех результатов, которые ожидаются. А вот для крупного бизнеса, особенно в период расцвета предприятия, — это очень грамотный шаг, который помогает сократить риски и правильно распределить ресурсы», — рассуждает она.

Диверсификация бывает осознанная и стратегическая, а бывает — вынужденная. И вот последняя, как правило, чаще случается в периоды экономической нестабильности, высокой конкуренции или стагнации. «И если отвечать на вопрос, есть ли смысл проводить диверсификацию в период кризиса, то можно ответить: да. Потому что она позволяет получить дополнительную устойчивость в турбулентное время. И при этом использовать открывшиеся возможности: выйти на новые рынки, запустить новые продукты и увеличить емкость», — полагает госпожа Винокурова.

К плюсам диверсификации можно отнести то, что она позволяет минимизировать риски, дает дополнительную устойчивость, позволяет эффективно масштабироваться, увеличивать прибыль и повысить маржинальность. «К минусам я бы отнесла то, что при диверсификации бывает сложно грамотно распределить ресурсы, а также это может размывать фокус внимания руководителей. И в целом этот инструмент требует менеджмента разного уровня, подключения новых проектных команд, работников. Безусловно, когда в компании одно направление деятельности, управлять этим в разы проще. Но и возможностей в разы меньше», — указывает эксперт.

Алексей Биляк, руководитель петербургского офиса Торгово-производственной компании ЦКТ, к минусам диверсификации также относит то, что очень тяжело внедрить в уже действующую компанию какое-то новое, крупное направление, особенно если это производственная компания. Новое направление плохо управляемо, как следствие, в первое время оно зачастую убыточное, говорит он. «Второй минус — обязательное наличие стратегического планирования, а оно, к сожалению, в малых (да и в средних) компаниях редко развито на должном уровне. Без этого очень сложно централизовать все и привести расчеты в порядок. Основной плюс — возможность компании оставаться на плаву. Если проседает одно из направлений, другое останется в деле», — подчеркивает господин Биляк. Это поможет сохранить или получать ресурсы, например, в несезон или в кризис, когда какая-то сфера резко становится менее прибыльной либо вообще убыточной. ■

СТРАТЕГИЯ

КРЕДИТ НА ПОЛКЕ

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВЫХ СУПЕРМАРКЕТОВ СТАНОВИТСЯ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ВОСТРЕБОВАННЫХ НАПРАВЛЕНИЙ ФИНТЕХА В РОССИИ. ПОСЛЕ ВВЕДЕНИЯ САНКЦИЙ И УХОДА МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМ И МНОГИХ ЗАРУБЕЖНЫХ IT-КОМПАНИЙ СПРОС НА РОССИЙСКИЕ РАЗРАБОТКИ ВЫРОС, КАК И В ЦЕЛОМ ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ РЫНОК ФИНТЕХ-УСЛУГ.

ВИКТОРИЯ АЛЕЙНИКОВА

Банкам маркетплейс помогает привлекать новых пользователей, а пользователи могут видеть условия по финансовым продуктам сразу нескольких банков и выбирать наиболее подходящие для себя. Так что роль финансовых маркетплейсов и агрегаторов, позволяющих сравнивать и приобретать финансовые продукты, быстро растет, говорит аналитик ФГ «Финам» Игорь Додонов.

Директор цифровых продуктов финтех-сервиса CarMoney Анзор Таов тоже отмечает тенденцию к росту числа цифровых платформ, предлагающих различные продукты и обеспечивающих высокий уровень обслуживания клиентов. Организации, которые уже внедрили готовые цифровые платформы, активно устанавливают партнерства с поставщиками дополнительных услуг, расширяя свой функционал. Свои продукты на финансовых платформах теперь продают не только банки, но и страховые, инвестиционные компании, МФО.

БОТЫ В РАБОТЕ Михаил Попов, основатель и генеральный директор финтех-платформы TalkBank, утверждает, что только 20% финтех-проектов направлено на предоставление новых финансовых услуг. В первую очередь финтех помогает менять сами подходы в кредитовании и страховании, искать новые возможности монетизации финансовых продуктов. «„Умный“ скоринг с применением модели машинного обучения, новые модели страхования, использование искусственного интеллекта. Здесь есть большой потенциал, во всем мире этот рынок активно развивается», — говорит господин Попов.

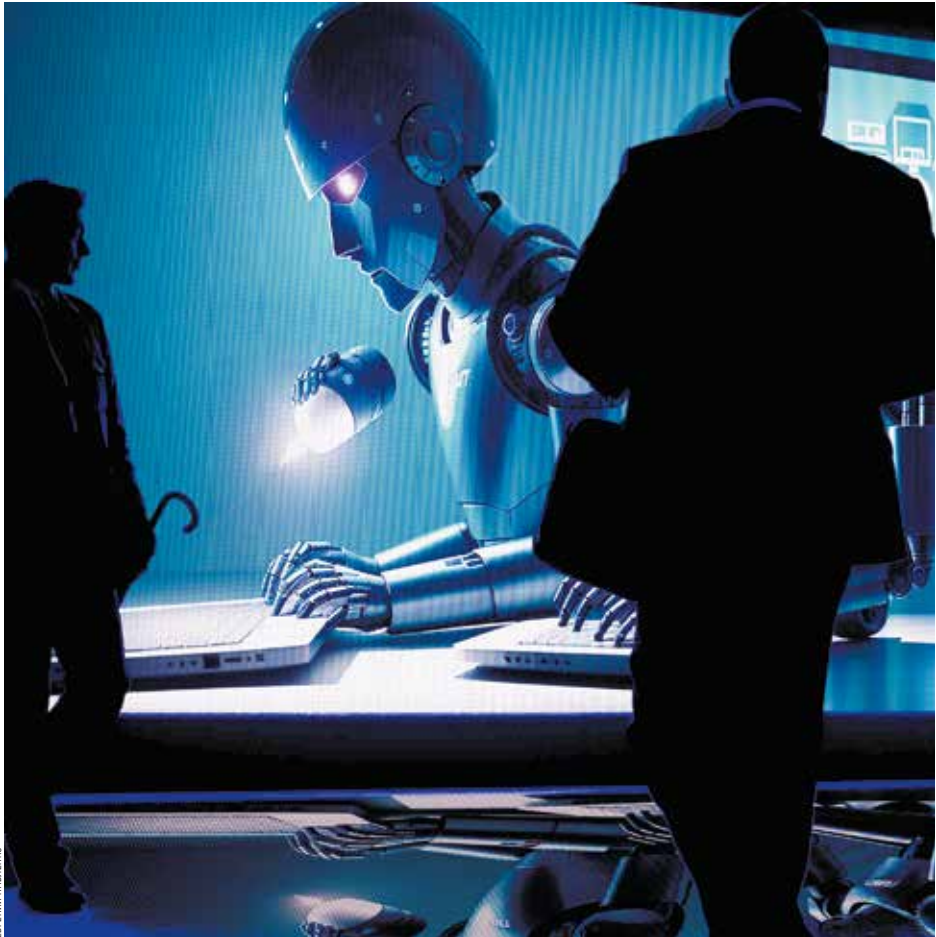
Господин Таов добавляет, что события последних двух-трех лет стали своего рода драйвером развития онлайн-услуг, в том числе и в сфере финансов. Крупные участники рынка успешно внедряют роботизацию в свои бизнес-процессы, стремясь повысить эффективность деятельности. Эти инновации позволяют компаниям оптимизировать процессы, снижать издержки и обеспечивать более быстрый отклик на запросы клиентов.

TalkBank, в частности, разрабатывает решения для автоматизации бизнес-процессов для банков и страховых компаний за счет внедрения чат-ботов в мессенджерах. Боты работают на собственной Baas-платформе, в которую через API интегрирован ряд банков. Это позволяет партнерам быстро подключить платежные инструменты и другие сервисы для решения бизнес-задач. Наиболее перспективное направление в финтехе сейчас в целом связано с развитием платежных средств, облегчающих коммуникацию между финансовой организацией и клиентом, согласен директор финансовой онлайн-платформы Webbankir Андрей Пономарев.

Бот работает на основе искусственного интеллекта (ИИ) и может самостоятельно обрабатывает до 90% вопросов, запоминает команды и новые нестандартные кейсы. По словам господина Попова, также решение помогает проводить онбординг и обслуживание клиента независимо от политик маркетплейсов, которые подвержены санкционным ограничениям, объясняет эксперт.

В 2016 году, когда TalkBank только запустился, выручка компании за три месяца составила 50 тыс. рублей, а за весь 2022 год превысила 240 млн рублей. Также число пользователей уже составляет более миллиона человек, а объем транзакций превышает 40 млрд рублей.

КАНАЛ ПРИВЛЕЧЕНИЯ Маркетплейсы и технологии встроенных финансов (embedded finance) выступают эффективным механизмом по продаже бан-



В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ФИНТЕХ ПОМОГАЕТ МЕНЯТЬ САМИ ПОДХОДЫ В КРЕДИТОВАНИИ И СТРАХОВАНИИ, ИСКАТЬ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ МОНЕТИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ПРОДУКТОВ

ковских, страховых и других финансовых продуктов. «Клиентам удобно использовать один сервис, где можно выбрать наиболее выгодные банковские продукты или товары, соответствующие их потребностям. Рост популярности финансовых супермаркетов приведет к развитию новых маркетплейсов и продолжительному привлечению клиентов через этот канал», — считает Сергей Комаров, лидер трайба в «Цифра банке».

Такой цифровой канал также помогает решать проблему географии, добавляет генеральный директор платформы «Сравни» Сергей Леонидов. В 2021 году компания «Сравни» первой в России получила лицензию финансового маркетплейса от Банка России, а в 2022 году запустила возможность оформления онлайн-кредитов без посещения банков на сайте. Здесь можно сравнить и купить понравившейся финансовый продукт. Помимо финансовых компаний, сервис сотрудничает с образовательными проектами.

По словам господина Леонидова, в развитии супермаркетов помогают технологии встроенных финансов, такие как кредитование, рассрочка и BNPL-сервисы (Buy now, pay later, или «Покупай сейчас, плати потом»), позволяющие разделять стоимость покупки на части без переплат. По прогнозам Juniper Research, 2027 году число пользователей таких сервисов в мире вырастет в 2,5 раза — до 900 млн человек.

Цифровые платформы также выступают востребованным инструментом для управления финансами у предпринимателей, говорит Семен Теняев, основатель крупнейшего финансового маркетплейса ВБЦ и соци-

альной сети для бизнеса TenChat. В своем бизнес компания соединила финансовую и деловую активность. В 2016 году появился первый финансовый маркетплейс продуктов для b2b и b2g «Всероссийский банковский центр» (ВБЦ). Сначала он работал больше как агрегатор предложений о госзакупках, а затем перерос в крупнейший маркетплейс для участников госзаказа, где можно оформить электронную банковскую гарантию, не обращаясь напрямую в банк. Сегодня через платформу проходит на конкурс более 60% участников госторгов.

По словам господина Теняева, маркетплейс ежедневно обеспечивает 2,5 млрд рублей банковских гарантий для участников тендерного рынка. Сейчас платформа собирается выходить на зарубежные рынки, чтобы обслуживать импортно-экспортные операции в режиме «незаметно» для малого и среднего бизнеса, а также намерена расширить финансовые услуги за счет инвестиций и страхования.

Затем уже во время пандемии компания запустила бизнес-мессенджер TenChat, который очень быстро перерос в деловую соцсеть, продолжает господин Теняев. Сегодня она объединяет 2,5 млн пользователей из разных стран. Большая часть — 45% — это самозанятые граждане, 25% — представители бизнеса и госслужащие, еще 25% — топ-руководители и наемные сотрудники. В прошлом году Минцифры включило TenChat в перечень рекомендованных российских решений для замены иностранного ПО и IT-сервисов, и несколько регионов выбрали площадку для привлечения инвестиций.

БАНКАМ НА ПЯТКИ И все-таки пока финансовые супермаркеты занимают мизерную долю рынка, считает Алексей Толстик, основатель и генеральный директор финтех-платформы Mandarin. «Сегодня это не более чем модный тренд. Для банков финансовые супермаркеты стали одним из многих и пока не очень масштабных каналов генерации клиентов», — говорит он.

Тем не менее число финтех-стартапов, разрабатывающих решения для автоматизации банковских бизнес-процессов, за последнее время существенно выросло. Так, в течение первого полугодия 2023 года участниками Skolkovo Fintech Hub стали шесть компаний из этой категории, а всего 16 стартапов финансового сектора получили статус участника за этот период, рассказывает директор хаба Павел Новиков. Среди лидеров по темпам роста за 2022 год — banki.ru, «Выберу.ру» и «Сравни». Средний темп роста выручки этих компаний составляет 148% год к году, что доказывает востребованность данных сервисов и их актуальность для банков, страховых компаний и обычных граждан, указывает господин Новиков.

Лицензии финансового супермаркета в Центробанке получает все больше площадок, констатирует Михаил Попов. Помимо уже перечисленных возможностей таких сервисов в виде широкого ассортимента продуктов и услуг и возможности привлекать клиентов в цифровом формате, он отмечает еще один тренд. Накопленные базы клиентов, их предпочтений, а также число проданных кредитных и страховых продуктов формируют у таких маркетплейсов сильное конкурентное преимущество, которое позволит им, как и обычным супермаркетам в ритейле, вводить в свой ассортимент уже Private Label.

«Это услуги, которые идут под брендом самого супермаркета, но при этом имеют большую маржинальность для самого супермаркета, чем продукты и услуги сторонних финансовых организаций. Поэтому вполне можно ожидать, что через год-другой эти финансовые площадки начнут анонсировать собственные финансовые продукты, которые будут активно замещать банки второй и третьей категории. Для клиентов таких площадок в первую очередь будут важны финансовые условия, и при их сопоставимости бренд супермаркета будет более сильным, нежели чем банки, второго и третьего эшелона», — прогнозирует господин Попов.

В 2023 году в российском финтехе продолжается тенденция на импортозамещение утраченных финансовых сервисов, полагает господин Додонов. В частности, он видит перспективным дальнейшее развитие различных сервисов трансграничных платежей, направленных на преодоление ограничений. Определенные возможности здесь в перспективе могут быть связаны с внедрением Центробанком цифровым рублем, тестирование которого началось в августе.

Перспективы развития финтех-рынка продиктованы Банком России в рамках «Основных направлений развития финансовых технологий», опубликованных на сайте национального финансового регулятора. Показательные примеры этих направлений — система быстрых платежей, цифровой рубль, развитие технологий открытого банкинга (Open API) и другие, перечисляет генеральный директор eKassir Алексей Зотов. По его мнению, подобная вовлеченность регулятора оказывает положительное влияние на рынок в целом, благодаря чему в банках иницируются проекты пилотирования, развития или эффективного использования этих технологий. ■

Diamond Club на стадионе «Газпром Арена».

Мы развиваем проекты с самым разнообразным меню и уровнем сервиса, среди них ресторан Hunt, бар «Архитектор», гольф-клуб «Петергоф» (ресторан «Лунка 19»), ресторан «Фаршировка», сеть китайской кухни Nagao и точки общественного питания в Едином центре документов.

Кроме того, ресторанная группа обслуживает крупнейшие спортивные и светские мероприятия, проходящие в Санкт-Петербурге.



buddha-bar
SAINT PETERSBURG

Синопская
набережная, 78

+7 (921) 962-06-06



IL LAGO
dei cigni

Крестовский
проспект, 21Б

+7 (812) 602-07-07



HUNT

Улица
Рубинштейна, 13

+7 (812) 602-06-06



АРХИТЕКТОР

Улица
Рубинштейна, 13

+7(812) 949-13-13



ЗАГОРОДНЫЙ КЛУБ · РЕПИНО
ЛЕНИНСКОЕ

Поселок Ленинское
Советская улица,
171

+7 (921) 111-21-04



Diamond
CLUB
ГАЗПРОМ АРЕНА

Футбольная
аллея, 1



ЛУНКА 19
ГОЛЬФ КЛУБ
«ПЕТЕГРОФ»

Петергоф,
улица
Гофмейстерская, 1

+7(921) 932-33-33



RED MACHINE CAFE
СКА ХОККЕЙНЫЙ ГОРОД

Российский
проспект, 6
(вход 26)

+7(921) 432-06-11



HAGAO

ТРЦ «Галерея», 5 эт.
ТРК «Сити Молл», 4 эт.
Новая Голландия
«Бутылка», 1 эт.
Фуд-молл «Vokzal 1853», 1 эт.

+7 (800) 550-87-17



ФАРШИРОВКА

Мурино,
бульвар
Менделеева, 16А

+7(812) 677-79-89



РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ СЗФО ПО ДИНАМИКЕ РОСТА

№	КОМПАНИЯ	РЕГИОН	ОТРАСЛЬ	АБСОЛЮТНЫЙ ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ (2020—2022 ГОДЫ), МЛН РУБ.	ВЫРУЧКА, МЛН РУБ.		
					2022 год	2021 год	2020 год
1	ПАО «ГАЗПРОМ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	3917582,8	7979026,9	6388987,2	4061444,1
2	АО «ГАЗСТРОЙПРОМ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАКАЗЧИКА-ЗАСТРОЙЩИКА, ГЕНЕРАЛЬНОГО ПОДРЯДЧИКА	930748,1	1180018	579492,9	249269,9
3	ООО «АГРОТОРГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ПРОЧАЯ В НЕСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	513146,8	2002786,5	1680298,9	1489639,7
4	ООО «ЛУКОЙЛ-КОМИ»	РЕСПУБЛИКА КОМИ	ДОБЫЧА НЕФТИ	290405,3	550971,6	498954	260566,3
5	ООО «НОВАТЭК-УСТЬ-ЛУГА»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО НЕФТЕПРОДУКТОВ	210141,3	366966,2	297833,2	156824,9
6	ООО «ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	146417,8	1089621,2	1135626,8	943203,4
7	ООО «ГАЗПРОМ ИНВЕСТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ИНЖЕНЕРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ ДЛЯ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ, ГАЗОСНАБЖЕНИЯ	114888,5	154565,4	52926,3	39676,9
8	ПАО «АКРОН»	НОВГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО УДОБРЕНИЙ И АЗОТНЫХ СОЕДИНЕНИЙ	114096,3	180565,7	144917,8	66469,4
9	АО «СТРОЙТРАНСНЕФТЕГАЗ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ИНЖЕНЕРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ ДЛЯ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ, ГАЗОСНАБЖЕНИЯ	114089,4	191518,2	145462	77428,8
10	ООО «ГАЗПРОМ ГАЗОНЕФТЕПРОДУКТ ХОЛДИНГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	85641,4	285401,1	246725,8	199759,7
11	ООО «ГСП-2»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ	73510	99661,3	63033,6	26151,3
12	ООО «ТОРГОВЫЙ ДОМ „СОДРУЖЕСТВО“»	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ЗЕРНОМ, НЕОБРАБОТАННЫМ ТАБАКОМ, СЕМЕНАМИ И КОРМАМИ ДЛЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЖИВОТНЫХ	70262,4	130510,4	132216,8	60248
13	ООО «ГАЗПРОМ ПЕРЕРАБОТКА»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО НЕФТЕПРОДУКТОВ	70005,8	213828,9	154912,4	143823,1
14	ООО «СТРОЙПРОЕКТСЕРВИС»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВСПОМОГАТЕЛЬНАЯ ПРОЧАЯ, СВЯЗАННАЯ С ПЕРЕВОЗКАМИ	63389,7	89107,1	37092,7	25717,4
15	АО «ГРУППА „ИЛИМ“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ЦЕЛЛЮЛОЗЫ, ДРЕВЕСНОЙ МАССЫ, БУМАГИ И КАРТОНА	60240,3	183702,2	180259,2	123461,9
16	ООО «УМНЫЙ РИТЕЙЛ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ПО ПОЧТЕ ИЛИ ПО ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННОЙ СЕТИ ИНТЕРНЕТ	59698,3	68189,5	35339,5	8491,2
17	ООО «ТД „ЭЛЕКТРОТЕХМОНТАЖ“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИМ ОБОРУДОВАНИЕМ, МАШИНАМИ, АППАРАТУРОЙ И МАТЕРИАЛАМИ	52720,6	133441,2	113114,3	80720,7
18	ООО «КОМПАНИЯ „ТОПЛИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	47090	54460,4	34045,3	7370,4
19	ООО «ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ УХТА»	РЕСПУБЛИКА КОМИ	ТРАНСПОРТИРОВАНИЕ ПО ТРУБОПРОВОДАМ ГАЗА	46975,1	274806,8	237280	227831,7
20	ООО «ГСП-1»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ИНЖЕНЕРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ ДЛЯ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ, ГАЗОСНАБЖЕНИЯ	44899,8	54307,2	25036,5	9407,3
21	АО «ЛЕНГАЗСПЕЦСТРОЙ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ИНЖЕНЕРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ ДЛЯ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ, ГАЗОСНАБЖЕНИЯ	44692,2	68326,8	50586,5	23634,6
22	АО «ВАД»	ВОЛОГОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	СТРОИТЕЛЬСТВО АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ И АВТОМАГИСТРАЛЕЙ	44083,2	129171,8	81741,9	85088,6
23	ООО «СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ ДОМ „ПЕТРОВИЧ“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ СКОБЯНЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ, ЛАКОКРАСОЧНЫМИ МАТЕРИАЛАМИ И СТЕКЛОМ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	42605,1	115270	97658,2	72664,9
24	ООО «ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА „ФОСФОРИТ“»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ПРОЧИХ ОСНОВНЫХ НЕОРГАНИЧЕСКИХ ХИМИЧЕСКИХ ВЕЩЕСТВ	37800,1	61837,4	45785,6	24037,3
25	АО «АГРОПРОДУКТ»	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ГОТОВЫХ КОРМОВ ДЛЯ ЖИВОТНЫХ	35169	103821	102519,5	68652
26	ООО «ЛУКОЙЛ-СЕВЕРО-ЗАПАДНЕФТЕПРОДУКТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	33415,6	109297,8	95390,4	75882,2
27	ООО «КРИОГАЗ-ВЫСОЦК»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО УГЛЕВОДОРОДОВ И ИХ ПРОИЗВОДНЫХ	32452,7	40141,5	24695,3	7688,7
28	АО «КОВДОРСКИЙ ГОРНО-ОБОГАТИТЕЛЬНЫЙ КОМБИНАТ»	МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	ДОБЫЧА ЖЕЛЕЗНЫХ РУД ОТКРЫТЫМ СПОСОБОМ	29320,5	74257,1	77679,9	44936,5
29	ООО «ТАТНЕФТЬ-АЗС-СЕВЕРО-ЗАПАД»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	27968,8	46814,6	23739	18845,8
30	ООО «ТОРГОВЫЙ ДОМ “РОСТ”»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ФРУКТАМИ И ОВОЩАМИ	27195	32064,9	13746,8	4869,8
31	ООО «БАЛТИЙСКАЯ ТОПЛИВНАЯ КОМПАНИЯ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	25688,2	44588,2	35744,5	18900
32	ООО «ПИВОВАРЕННАЯ КОМПАНИЯ „БАЛТИКА“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ПИВА	24889,7	100724,5	82588,3	75834,8
33	АО «ФИЛИП MORRIS ИЖОРА»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ТАБАЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ	24501,6	140266,3	130883,1	115764,7
34	ООО «НЕВСКИЙ МАЗУТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	23976,6	27323,6	7506,1	3347
35	ООО «СЭТЛ СТРОЙ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАКАЗЧИКА-ЗАСТРОЙЩИКА, ГЕНЕРАЛЬНОГО ПОДРЯДЧИКА	23572,3	78526,5	58354,6	54954,1
36	АО «ВОРКУТАУГОЛЬ»	РЕСПУБЛИКА КОМИ	ДОБЫЧА КОКСУЮЩЕГОСЯ УГЛЯ ПОДЗЕМНЫМ СПОСОБОМ	23512,3	48773,7	39031,9	25261,4
37	ПАО «ВТОРАЯ ГЕНЕРИРУЮЩАЯ КОМПАНИЯ ОПТОВОГО РЫНКА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ ТЕПЛОВЫМИ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЯМИ, В ТОМ ЧИСЛЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ РАБОТОСПОСОБНОСТИ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ	22621,6	142920,8	141160,5	120299,2
38	ООО «НЕФТЕХИМКОМПЛЕКТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	22370,6	29054,5	7410,7	6683,9
39	ООО «ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ „БЛАГО“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ПИЩЕВЫМИ МАСЛАМИ И ЖИРАМИ	22112,1	47490	37500,6	25377,9
40	АО «КОНДОПОЖСКИЙ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНЫЙ КОМБИНАТ»	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	ПРОИЗВОДСТВО БУМАГИ И КАРТОНА	21953,1	29523,6	16339,5	7570,5
41	АО «ПЕТЕРБУРГСКАЯ СБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЕЙ	21068	152134,8	148519,3	131066,8
42	АО «МЗЛОН ФЭШН ГРУП»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ОДЕЖДОЙ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	21022,3	46069,9	37289,8	25047,6
43	ООО «ГАЗПРОМ ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ИНЖЕНЕРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ ДЛЯ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ, ГАЗОСНАБЖЕНИЯ	20991,8	26560,7	5515,3	5568,8
44	АО «СЕВЕРО-ЗАПАДНАЯ ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ НЕСПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ	20502,6	25530,6	6619,4	5028
45	ООО «ТК ПРОГРЕСС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ПРЕИМУЩЕСТВЕННО ПИЩЕВЫМИ ПРОДУКТАМИ, ВКЛЮЧАЯ НАПИТКИ, И ТАБАЧНЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ В НЕСПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	20435,7	36590,9	22714,1	16155,2
46	ООО «НОВАТЭК-МУРМАНСК»	МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	СТРОИТЕЛЬСТВО ВОДНЫХ СООРУЖЕНИЙ	19330,4	21772,3	8704,2	2441,8
47	ООО «ГАЗПРОМ ЭКСПОРТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	19173,2	29680,7	22286,7	10507,5
48	ООО «ДЕЛОВЫЕ ЛИНИИ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВСПОМОГАТЕЛЬНАЯ ПРОЧАЯ, СВЯЗАННАЯ С ПЕРЕВОЗКАМИ	18974,4	52093,4	40569,9	33119
49	ООО «В КОНТАКТЕ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	РАЗРАБОТКА КОМПЬЮТЕРНОГО ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ, КОНСУЛЬТАЦИОННЫЕ УСЛУГИ В ДАННОЙ ОБЛАСТИ И ДРУГИЕ СОПУТСТВУЮЩИЕ УСЛУГИ	18890,5	45386,9	33698,8	26496,4
50	ООО «ГАЗПРОМ ГАЗОНЕФТЕПРОДУКТ ПРОДАЖИ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ, ВКЛЮЧАЯ АВИАЦИОННЫЙ БЕНЗИН	17989,8	155952,6	142614,8	137962,8
51	ООО «ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТРАНСПОРТИРОВАНИЕ ПО ТРУБОПРОВОДАМ ГАЗА	17943,4	98329,9	81888	80386,5
52	АО «ЕВРОХИМ-СЕВЕРО-ЗАПАД»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО УДОБРЕНИЙ И АЗОТНЫХ СОЕДИНЕНИЙ	17586,1	28232,2	29656,4	10646,1
53	ООО «БУРСЕРВИС»	РЕСПУБЛИКА КОМИ	ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ ПО БУРЕНИЮ, СВЯЗАННОМУ С ДОБЫЧЕЙ НЕФТИ, ГАЗА И ГАЗОВОГО КОНДЕНСАТА	17425,8	22070,6	2787,7	4644,8

ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ.			ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ.			АКТИВЫ, МЛН РУБ.			КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ, МЛН РУБ.			РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ, %			РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ АКТИВОВ, %			РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА %			ГОД ОСНОВАНИЯ
2022 год	2021 год	2020 год	2022 год	2021 год	2020 год	2022 год	2021 год	2020 год	2022 год	2021 год	2020 год	2022 год	2021 год	2020 год	2022 год	2021 год	2020 год	2022 год	2021 год	2020 год	
3210265,9	3640458,9	1573243,9	747246,3	2684456,6	-706926	24033801,1	20337165,2	15715456,3	16732810,4	13559936,1	10223419,1	9,37	42,02	-17,41	3,11	13,2	-4,5	4,47	19,8	-6,91	1993
99399,3	32057,1	11378,5	-77638,7	-77476,8	-1147,3	1071060,9	1070040,6	879527,7	111238	93164,4	125641,2	-6,58	-13,37	-0,46	-7,25	-7,24	-0,13	-69,8	-83,16	-0,91	2018
507381,2	435049,9	382343,6	21016,4	13170,3	8204	886622,3	418479,8	419387,2	76925,5	69256,3	108726,8	1,05	0,78	0,55	2,37	3,15	1,96	27,32	19,02	7,55	1998
81893,4	119197,7	64365,1	-54143,5	59567,8	-10820,3	588801,6	572644,5	547493,3	441911,3	472694,8	416713,7	-9,83	11,94	-4,15	-9,2	10,4	-1,98	-12,25	12,6	-2,6	2001
28167,1	25460,1	12017,3	28039,1	32988,5	15469,2	192813,2	86558,3	96077,5	34031,1	15252,8	27264,3	7,64	11,08	9,86	14,54	38,11	16,1	82,39	216,28	56,74	2007
31793,3	31023,5	23919	-28013,7	-29011,6	25025,9	1266622,9	1142049,6	1260022	749602,6	709009,5	1023357,2	-2,57	-2,55	2,65	-2,21	-2,54	1,99	-3,74	-4,09	2,45	1996
31835,1	6894,8	10882,9	977,1	-125,8	5436,3	440282,5	323010	246590,3	7456,1	3872,3	4932,9	0,63	-0,24	13,7	0,22	-0,04	2,2	13,1	-3,25	110,21	2007
119983,5	95469,7	24946,2	71777,2	82216,1	5685,5	235087,1	175806	157786,5	132716,7	46915,4	12457,9	39,75	56,73	8,55	30,53	46,77	3,6	54,08	175,24	45,64	1991
4280	3637,2	4230,9	2538,8	-1279,7	1161,8	127699,9	150536,9	164319,4	5412,6	2873,9	2713,5	1,33	-0,88	1,5	1,99	-0,85	0,71	46,9	-44,53	42,82	2004
31080,9	24878,5	21106,3	2145,2	1046,7	5294,2	64479,9	59309,9	45177,6	46784,9	36916,8	31245,2	0,75	0,42	2,65	3,33	1,76	11,72	4,59	2,84	16,94	1992
812	-358,1	-793,2	-20,2	-1478,3	-5203,8	136165,6	78111,7	59247,7	-7549,5	-7558,5	-6080,2	-0,02	-2,35	-19,9	-0,01	-1,89	-8,78	0,27	19,56	85,58	2016
14585,8	10959	4649,3	956,9	754,9	553,7	54510,3	53475,6	34597,4	1969,9	1014,3	1559,4	0,73	0,57	0,92	1,76	1,41	1,6	48,58	74,43	35,51	2006
13533,5	18187,1	10754	12018,6	7542,6	2885,9	884201,5	641794,3	650425,9	631694,8	603727,9	609809,5	5,62	4,87	2,01	1,36	1,18	0,44	1,9	1,25	0,47	2007
40972,3	14071,2	4178,5	30944,3	10271,4	3342	51677,1	33759,3	20716,3	32129,5	12064,6	2796,8	34,73	27,69	13	59,88	30,43	16,13	96,31	85,14	119,5	2011
81784,3	87693,3	38071,2	21779,7	40311,4	815,7	308137,2	280098,2	239520,8	54445,5	38611	30116,9	11,86	22,36	0,66	7,07	14,39	0,34	40	104,4	2,71	2006
24018,9	11844,7	2637	-10687,7	-9101,6	-3511,9	33765,7	16839,3	3870,1	14292,9	-7323,4	1778,2	-15,67	-25,75	-41,36	-31,65	-54,05	-90,75	-74,78	124,28	-197,49	2017
19805,2	17678,4	13186,4	4200,6	5450	3994,9	48364,4	46830	32925,3	27656,3	24413,9	19845	3,15	4,82	4,95	8,69	11,64	12,13	15,19	22,32	20,13	2014
7899,9	2118,1	1390,5	1424,6	195,5	315,1	8144,1	6024,6	2818	2124	698,7	503,2	2,62	0,57	4,28	17,49	3,25	11,18	67,07	27,99	62,63	2002
22724,1	13556,8	14673,9	6032,7	1022,9	3256,4	88425,3	56348,1	56909	31642	22043,8	25691,4	2,2	0,43	1,43	6,82	1,82	5,72	19,07	4,64	12,67	1999
7111	2230,6	-7024,2	4408,9	1073,1	-6608	45107,9	31358,7	22609	-5313,8	-9761,5	-10834,6	8,12	4,29	-70,24	9,77	3,42	-29,23	-82,97	-10,99	60,99	2016
1576,4	4875,4	-2286	32,8	4182,8	-2695,5	77692,4	49720,3	28278,5	996	153,5	-4029,5	0,05	8,27	-11,41	0,04	8,41	-9,53	3,29	2725,79	66,9	1994
10944,4	8262,5	6330	7098,9	4582,9	4858,5	71655	46898,4	43000,1	31718,7	25054,9	19398,8	5,5	5,61	5,71	9,91	9,77	11,3	22,38	18,29	25,05	1994
28703,2	29816	20280,4	9444,2	9628	4461,3	39960,8	26813,6	18933,9	13565,6	9394,3	6001,2	8,19	9,86	6,14	23,63	35,91	23,56	69,62	102,49	74,34	2006
9676	18741,4	4465,7	8107,6	13857,1	1914,1	90922,5	34104,5	37576,5	21989	23978,4	22882,7	13,11	30,27	7,96	8,92	40,63	5,09	36,87	57,79	8,36	2001
5191,4	9302,7	11858,6	713,4	2517,9	5057,9	29343,5	34893,9	32154	178,1	2128,2	5710,2	0,69	2,46	7,37	2,43	7,22	15,73	400,57	118,32	88,58	2009
24471,8	13872,6	14532,4	7728	-932,5	7104,7	28941,8	17322,5	21347,1	12255,6	3266,3	5142,7	7,07	-0,98	9,36	26,7	-5,38	33,28	63,06	-28,55	138,15	2000
30801,5	15656,8	29,9	26414,6	12710,8	-11617,4	54981,3	58112,7	57478,7	27101,1	6468,8	-6242	65,8	51,47	-151,1	48,04	21,87	-20,21	97,47	196,49	186,12	2013
43969,3	55802,7	28108,5	26112,8	34433,7	12237,3	122610,2	79729,6	74004,2	59058,1	58343,5	29423,2	35,17	44,33	27,23	21,3	43,19	16,54	44,22	59,02	41,59	1995
6717	3044,5	3294,5	2504,2	205,7	695,8	12835,2	9112,5	5486,6	8482,7	5728,8	4641,2	5,35	0,87	3,69	19,51	2,26	12,68	29,52	3,59	14,99	1998
3719,6	1794,3	515,8	-79,4	242,6	-88,8	4431,2	3555,7	977,8	-85,1	-6,2	-248,8	-0,25	1,76	-1,82	-1,79	6,82	-9,09	93,23	-3909,46	35,71	2014
2710,6	2569,2	2514,7	337,3	306,1	571	6570,1	6701,5	4741,1	2562,8	2225,5	1919,4	0,76	0,86	3,02	5,13	4,57	12,04	13,16	13,75	29,75	2007
46367,2	33752,1	35216	9952,5	5349,2	8165	96775,7	83543,5	82592,9	62096,3	53620,3	56271,1	9,88	6,48	10,77	10,28	6,4	9,89	16,03	9,98	14,51	2014
72272,8	53100,5	43672,1	48247,8	33405,3	22583,3	176992,3	111026,5	93961,3	107456,7	69702,5	51300,9	34,4	25,52	19,51	27,26	30,09	24,03	44,9	47,93	44,02	1996
2695,5	583,7	557,6	292,7	113,7	187,5	2472	2029,7	1227	846,9	552,6	453,8	1,07	1,52	5,6	11,84	5,6	15,28	34,56	20,58	41,32	2000
3423,5	2397	7955	481,5	955,6	4715,3	61393,6	44840,4	36344,6	634,3	134,3	3978,7	0,61	1,64	8,58	0,78	2,13	12,97	75,9	711,35	118,51	2007
20436,7	13915,8	377,5	14136,6	10027,1	-2268,8	67130,8	44049,5	31502,7	24084,8	17617,1	16589,9	28,98	25,69	-8,98	21,06	22,76	-7,2	58,7	56,92	-13,68	1992
30340,1	29135,9	21935,9	12094,1	21327	12289,1	201296,8	231654,4	229515,1	142999,4	162844,6	148143,6	8,46	15,11	10,22	6,01	9,21	5,35	8,46	13,1	8,3	2005
2819,5	295	271,1	390,1	7,5	33,1	1038	1402,9	344,1	305,9	69,9	62,4	1,34	0,1	0,5	37,59	0,54	9,63	127,52	10,79	53,12	2013
5539	2070	2021,5	193,2	83,1	26,3	8401,1	8553,9	10393	327,6	134,4	51,3	0,41	0,22	0,1	2,3	0,97	0,25	58,97	61,86	51,26	2015
10436	3752,4	-182,4	1672	1544,1	-518,1	18964,3	14969	9788,7	11597,8	9706,3	8167,9	5,66	9,45	-6,84	8,82	10,32	-5,29	14,42	15,91	-6,34	2018
78085,8	73312,5	64558,5	2270,3	1571,5	2068,2	22064,9	19601,1	16798,3	7937,3	5666,5	3235,1	1,49	1,06	1,58	10,29	8,02	12,31	28,6	27,73	63,93	2005
26216,2	18470,6	12692,4	7296,5	3225,9	1524,3	28402,6	13700,6	12956,3	12196,3	5376,5	4615,3	15,84	8,65	6,09	25,69	23,55	11,76	59,83	60	33,03	2005
1734,6	94,4	27,5	2703,1	235	16656,3	139211,7	172989,9	187397,7	22569,9	19917,7	19682,7	10,18	4,26	299,1	1,94	0,14	8,89	11,98	1,18	84,62	1999
6539,3	941,5	898,7	5256	630,7	636,1	1391,3	949,1	657,4	1259,2	631	394,5	20,59	9,53	12,65	377,78	66,45	96,76	417,41	99,96	161,26	2006
7104,5	4329,5	3017,4	494	141,8	89,2	3443,7	2095,3	1530,7	698,6	204,6	220,5	1,35	0,62	0,55	14,35	6,77	5,82	70,71	69,29	40,43	2012
14290,1	5338,5	1651,6	11489,5	4016,9	864,9	206233	177574,9	132106,6	27394,2	15843,1	11826,2	52,77	46,15	35,42	5,57	2,26	0,65	41,94	25,35	7,31	2015
26960,4	19672,1	7778,1	3245,2	26712,9	7024,7	1318798,3	1079152	554255,3	104164,2	108114,1	100430,5	10,93	119,86	66,85	0,25	2,48	1,27	3,12	24,71	6,99	1999
10345,8	8997,1	7344,5	1847,4	875,7	332,8	10399,5	8633,6	7751	1591,7	2442,8	1567,1	3,55	2,16	1	17,76	10,14	4,29	116,06	35,85	21,23	2002
21845	16258,2	14886,1	11571,5	8011,5	7948,5	83300,1	22399	12518,5	28078,6	16544,8	8533,2	25,5	23,77	30	13,89	35,77	63,49	41,21	48,42	93,15	2007
5350,9	5433,4	3704,7	675,4	969,9	39,6	20002,7	20839,3	13121,5	3552,2	3839,3	2869,5	0,43	0,68	0,03	3,38	4,65	0,3	19,01	25,26	1,38	2009
16538,2	11204,2	8877	353																		

№	КОМПАНИЯ	РЕГИОН	ОТРАСЛЬ	АБСОЛЮТНЫЙ ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ (2020–2022 ГОДЫ), МЛН РУБ.	ВЫРУЧКА, МЛН РУБ.		
					2022 год	2021 год	2020 год
54	ООО «ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	17107,2	122487,3	126004,1	105380,1
55	ООО «ГСП-7»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ	17104,6	26547,3	10955,7	9442,6
56	АО «МОНДИ СЫКТЫВКАРСКИЙ ЛПК»	РЕСПУБЛИКА КОМИ	ПРОИЗВОДСТВО БУМАГИ И КАРТОНА	16918,7	77969,4	71388	61050,7
57	ООО «МЕЖРЕГИОНГАЗ ТЕХНОЛОГИИ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ	16381,5	25866,2	14001,3	9484,6
58	ООО «ГАЗПРОМ СЕТЬ АЗС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	16032,4	89395,6	82847,5	73363,1
59	ООО «ГАЗПРОМ ПРОЕКТИРОВАНИЕ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ АРХИТЕКТУРЫ, ИНЖЕНЕРНЫХ ИЗЫСКАНИЙ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТЕХНИЧЕСКИХ КОНСУЛЬТАЦИЙ В ЭТИХ ОБЛАСТЯХ	15883,1	34538,2	26624,3	18655,1
60	ООО «ИНАРКТИКА СЕВЕРО-ЗАПАД»	МУРМАНСКАЯ ОБЛАСТЬ	РЫБОВОДСТВО МОРСКОЕ	15439,5	23810,5	16142,5	8371
61	ООО «КАРЕЛПРИОДРЕСУРС»	РЕСПУБЛИКА КАРЕЛИЯ	ДОБЫЧА ДЕКОРАТИВНОГО И СТРОИТЕЛЬНОГО КАМНЯ, ИЗВЕСТНЯКА, ГИПСА, МЕЛА И СЛАНЦЕВ	15237,6	19357,9	7648,8	4120,3
62	ООО «ЭНЕРГЕТИЧЕСКОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ЭЛЕКТРОМОНТАЖНЫХ РАБОТ	14869,1	32636	14103,1	17766,9
63	ПАО «ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ГЕНЕРИРУЮЩАЯ КОМПАНИЯ №1»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ	14665,7	98823,9	97672,9	84158,2
64	АО «СОВЗКС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ, ВКЛЮЧАЯ АВИАЦИОННЫЙ БЕНЗИН	14386,4	21051,4	16424,5	6665
65	АО «РОСТЕРМИНАЛУГОЛЬ»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ТРАНСПОРТНАЯ ОБРАБОТКА ГРУЗОВ	13004,6	23337,2	10721,8	10332,6
66	АО «ГАЗСТРОЙПРОЕКТ»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	СТРОИТЕЛЬСТВО ИНЖЕНЕРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ ДЛЯ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ, ГАЗОСНАБЖЕНИЯ	12759,5	15127,1	4634	2367,7
67	ООО «МОНОПОЛИЯ.ОНЛАЙН»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВСПОМОГАТЕЛЬНАЯ ПРОЧАЯ, СВЯЗАННАЯ С ПЕРЕВОЗКАМИ	12757,2	32073,4	27960,5	19316,2
68	ООО «ГСП-ГСМ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	РАБОТЫ СТРОИТЕЛЬНЫЕ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ, НЕ ВКЛЮЧЕННЫЕ В ДРУГИЕ ГРУППИРОВКИ	12753,3	21350,3	13313,4	8597
69	ООО «КИСТОУН ЛОДЖИСТИКС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВСПОМОГАТЕЛЬНАЯ ПРОЧАЯ, СВЯЗАННАЯ С ПЕРЕВОЗКАМИ	12646,4	13921,7	3235	1275,4
70	АО «АРХАНГЕЛЬСКИЙ ЦЕЛЛЮЛОЗНО-БУМАЖНЫЙ КОМБИНАТ»	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ЦЕЛЛЮЛОЗЫ И ДРЕВЕСНОЙ МАССЫ	12443,3	44625,6	47587,8	32182,3
71	ПАО «РОССЕТИ ЛЕНЭНЕРГО»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПЕРЕДАЧА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ ПРИСОЕДИНЕНИЕ К РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫМ ЭЛЕКТРОСЕТЯМ	12408,5	95054,2	93390,8	82645,7
72	ООО «ГАЗПРОМ ПХГ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ХРАНЕНИЕ И СКЛАДИРОВАНИЕ ГАЗА И ПРОДУКТОВ ЕГО ПЕРЕРАБОТКИ	12379,2	65866,6	54802,4	53487,4
73	ООО «БАУЦЕНТР РУС»	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ПРОЧИМИ БЫТОВЫМИ ИЗДЕЛИЯМИ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	12343,3	35158,3	31349,3	22815
74	ООО «АТЛАНТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВСПОМОГАТЕЛЬНАЯ ПРОЧАЯ, СВЯЗАННАЯ С ПЕРЕВОЗКАМИ	12172,6	16044	7480,5	3871,4
75	ООО «АВИАПРЕДПРИЯТИЕ „ГАЗПРОМ АВИА“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПЕРЕВОЗКА ВОЗДУШНЫМ ПАССАЖИРСКИМ ТРАНСПОРТОМ, ПОДЧИНЯЮЩИМСЯ РАСПИСАНИЮ	11927,7	29133,5	22918,5	17205,8
76	ООО «ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ СЕВЕР»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ТВЕРДЫМ, ЖИДКИМ И ГАЗООБРАЗНЫМ ТОПЛИВОМ И ПОДОБНЫМИ ПРОДУКТАМИ	11915,2	27624,5	20085,6	15709,3
77	АО «АРХБУМ»	АРХАНГЕЛЬСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ГОФРИРОВАННОЙ БУМАГИ И КАРТОНА, БУМАЖНОЙ И КАРТОННОЙ ТАРЫ	11783,2	19639,9	18626,1	7856,7
78	ООО «УЛЬТРАМАР»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ТРАНСПОРТНАЯ ОБРАБОТКА ГРУЗОВ	11754	13780,1	5039,4	2026,1
79	ООО «ЯКОБС ДАУ ЭГБЕРТС РУС»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ЧАЯ И КОФЕ	11693,2	42697	35114,9	31003,8
80	ЗАО «ТРЕСТ СЕВЗАПЭНЕРГОМОНТАЖ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЗАКАЗЧИКА-ЗАСТРОЙЩИКА, ГЕНЕРАЛЬНОГО ПОДРЯДЧИКА	11491,4	17593,4	15060,7	6102,1
81	ООО «БСС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИЕЙ	11369,6	47089,6	40931,5	35720
82	ООО «ВСГЦ»	ПСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ	РАЗВЕДЕНИЕ СВИНЕЙ	11016,1	23087,2	21907,5	12071,1
83	ООО «ТОРГОВЫЙ ДОМ „БАЛТИЙСКИЙ БЕРЕГ“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПЕРЕРАБОТКА И КОНСЕРВИРОВАНИЕ РЫБЫ, РАКООБРАЗНЫХ И МОЛЛЮСКОВ	10875,4	20373,1	17792,4	9497,7
84	ООО «ТРАНСНЕФТЬ — БАЛТИКА»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТРАНСПОРТИРОВАНИЕ ПО ТРУБОПРОВОДАМ НЕФТИ	10869,7	52736	44945	41866,3
85	АО «МУЛТОН»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОЧИЕ ВИДЫ ПЕРЕРАБОТКИ И КОНСЕРВИРОВАНИЯ ФРУКТОВ И ОВОЩЕЙ	10763,7	43000,2	38395,2	32236,5
86	ООО «ЭЛКОМ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ПРОЧИМИ МАШИНАМИ, ПРИБОРАМИ, АППАРАТУРОЙ И ОБОРУДОВАНИЕМ ОБЩЕПРОМЫШЛЕННОГО И СПЕЦИАЛЬНОГО НАЗНАЧЕНИЯ	10300,3	15336,1	9415,5	5035,8
87	ООО «ЗАВОД АГРОКАБЕЛЬ»	НОВГОРОДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ПРОЧИХ ПРОВОДОВ И КАБЕЛЕЙ ДЛЯ ЭЛЕКТРОННОГО И ЭЛЕКТРИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ	10219,1	14312,1	19722,8	4093
88	ООО «АДВ-СЕРВИС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ РЕКЛАМНЫХ АГЕНТСТВ	10089,6	29016,4	27407	18926,8
89	ООО «СК „ИНТЕРПОЛ“»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ И НЕЖИЛЫХ ЗДАНИЙ	10064,6	12734,2	3472	2669,7
90	ООО «МИНИМАКС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ НЕСПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ	9808,9	19902,5	13547,2	10093,6
91	ООО «ОРИМИ КФ»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ПРОИЗВОДСТВО ЧАЯ И КОФЕ	9658,9	10214,1	7826	555,2
92	ООО «БАЛТТРАНССЕРВИС»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА: ГРУЗОВЫЕ ПЕРЕВОЗКИ	9395,6	30186,5	25099,2	20791
93	ООО «РРТ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ТОРГОВЛЯ РОЗНИЧНАЯ ЛЕГКОВЫМИ АВТОМОБИЛЯМИ И ЛЕГКИМИ АВТОТРАНСПОРТНЫМИ СРЕДСТВАМИ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ	9200	11234,4	2114,7	2034,4
94	ООО «ОБЪЕДИНЕННЫЕ ПИВОВАРНИ ХЕЙНЕКЕН»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО ПИВА	9168,9	41978,7	36923,7	32809,8
95	ООО «МОДУЛЬ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ВСПОМОГАТЕЛЬНАЯ ПРОЧАЯ, СВЯЗАННАЯ С ПЕРЕВОЗКАМИ	8984	21066,8	18139	12082,9
96	ООО «МАГИСТРАЛЬ СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	СТРОИТЕЛЬСТВО АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ И АВТОМАГИСТРАЛЕЙ	8889,9	16945,7	10808,7	8055,8
97	ООО «ЛАБОРАТОРИЯ ЗАЩИТЫ КРИТИЧЕСКОЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ПРОИЗВОДСТВО КОМПЬЮТЕРОВ И ПЕРИФЕРИЙНОГО ОБОРУДОВАНИЯ	8810,5	8980,7	3821,7	170,2
98	АО «ПТИЦЕФАБРИКА „СЕВЕРНАЯ“»	ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	РАЗВЕДЕНИЕ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПТИЦЫ	8774,4	28878,6	24531	20104,3
99	ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ ИНФОРМАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ОПЕРАТОР»	САНКТ-ПЕТЕРБУРГ	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО УПРАВЛЕНИЮ КОМПЬЮТЕРНЫМ ОБОРУДОВАНИЕМ	8749,1	12728,7	9053,9	3979,6
100	ООО «ТД „ЭКОПОЛИМЕРЫ“»	КАЛИНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ	ТОРГОВЛЯ ОПТОВАЯ ХИМИЧЕСКИМИ ПРОДУКТАМИ	8698,7	22882,6	19154,3	14183,9

МЕТОДИКА ПОДГОТОВКИ РЕЙТИНГА

Объектом исследования являются компании нефинансовой 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 профессионального анализа рынков и компаний «СПАРК-Интерфакс» (www.spark-interfax.ru), основными партнерами которой являются Федеральная налоговая служба и Государственный инфоресурс бухгалтерской (финансовой) 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 удовлетворяет входным параметрам. В выборку включены только фирмы, существующие на рынке не менее трех лет. Компании ранжируются по абсолютному показателю прироста выручки за последние два года. Те организации, выручку которых за 2020 или 2022 год система не показала, не учитываются. Опубликован топ-100.

Показатели рентабельности рассчитаны сотрудниками редакции на базе чистой прибыли компаний за последние три года. При желании читатель может рассчитать рентабельность, опираясь на величины валовой прибыли, также приведенные в таблице. Данные скомпонованы 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. ■

ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ.			ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ.			АКТИВЫ, МЛН РУБ.			КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ, МЛН РУБ.			РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ, %			РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ АКТИВОВ, %			РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА %			ГОД ОСНОВАНИЯ
2022 год	2021 год	2020 год	2022 год	2021 год	2020 год	2022 год	2021 год	2020 год	2022 год	2021 год	2020 год	2022 год	2021 год	2020 год	2022 год	2021 год	2020 год	2022 год	2021 год	2020 год	
16235	15669,7	14932,4	1811,9	1118,9	1342,6	24138,7	20896,6	17061	5157,8	3192,5	2744,8	1,48	0,89	1,27	7,51	5,35	7,87	35,13	35,05	48,91	2004
1342,9	1504,4	768,4	401,9	840,3	438,8	34865,5	6821,5	9843,6	−974,2	−1423,7	−2264	1,51	7,67	4,65	1,15	12,32	4,46	−41,25	−59,02	−19,38	2016
42009,1	36447,3	28982,2	22511,2	19001,4	11668,2	100205,8	67732,7	67072,1	70990,9	51381,5	45754,3	28,87	26,62	19,11	22,46	28,05	17,4	31,71	36,98	25,5	1992
1634,3	947,7	900,5	715,1	183,5	−179,4	21000,5	16603,5	14797,4	2405,8	1690,7	1389,5	2,76	1,31	−1,89	3,41	1,11	−1,21	29,72	10,85	−12,91	2000
11907,8	3975,9	8017,2	2076	−3047,4	287,2	21368,6	20146,4	18537,6	12797,5	9102,9	12150,3	2,32	−3,68	0,39	9,71	−15,13	1,55	16,22	−33,48	2,36	2014
3344,8	2609,7	2029,1	1045	53	17,5	55218	33926,8	27046,8	12199,4	11432,1	11395,7	3,03	0,2	0,09	1,89	0,16	0,06	8,57	0,46	0,15	2000
13897,3	7137,3	3267,8	10702,8	5795,3	2618	35594,2	22971,6	16118,7	18345,7	11197,5	8136,2	44,95	35,9	31,27	30,07	25,23	16,24	58,34	51,76	32,18	2007
10383,7	2766	1187,9	1464,9	11,2	317,2	13736,4	7771,1	7084,5	4600,2	3135	3123,8	7,57	0,15	7,7	10,66	0,14	4,48	31,84	0,36	10,15	2002
4099,1	2028,7	2840,4	2109,4	905	3010,3	34863,6	17058,1	14718	3131	1021,6	1766,6	6,46	6,42	16,94	6,05	5,31	20,45	67,37	88,59	170,4	2012
10316,3	11788	9968	7127,9	8675,2	6763,3	189714,2	139976,3	137473	142884,5	110624	106075,1	7,21	8,88	8,04	3,76	6,2	4,92	4,99	7,84	6,38	2005
2639,4	2013,6	675,8	652,2	453,1	−461,8	8563,8	2295	1200,2	1064,9	700	246,8	3,1	2,76	−6,93	7,62	19,74	−38,48	61,25	64,74	−187,08	1989
20629,3	8373,2	8093,9	17100,3	6447	6688,8	11390,2	5963,1	7775,2	5227,8	4667	7116,1	73,27	60,13	64,74	150,13	108,11	86,03	327,11	138,14	94	1996
593,7	312,3	335,1	104,2	68,1	99	37597,1	9670	4534,3	1515,3	707,2	708,1	0,69	1,47	4,18	0,28	0,7	2,18	6,88	9,63	13,98	2007
1676,7	1373,7	865,6	31,1	35,3	35,7	6140,8	5635,8	3071,2	292,2	260,3	226,2	0,1	0,13	0,18	0,51	0,63	1,16	10,64	13,56	15,77	2015
2397,1	1843,1	662,5	409,6	516	129,3	8917,8	10179,6	6333,6	987,6	553,1	37,2	1,92	3,88	1,5	4,59	5,07	2,04	41,48	93,28	347,95	2016
620,3	211	86,7	158,5	11,6	14,5	3802,2	742,3	613,1	273,8	105,8	153,3	1,14	0,36	1,13	4,17	1,56	2,36	57,91	10,95	9,43	2008
18054,3	22704,4	10206,4	9378,5	14013,6	3370,7	68975,9	64187,5	51635,7	53743,3	44486,4	31974,8	21,02	29,45	10,47	13,6	21,83	6,53	17,45	31,5	10,54	1992
28504,7	26446,1	22266,3	17975,4	19794,2	14147	274155,6	279696,6	255092,3	167889,7	189548,8	173005	18,91	21,2	17,12	6,56	7,08	5,55	10,71	10,44	8,18	1993
7730,1	6538,8	5033,2	406,6	519,9	223,8	38356,9	24420,4	24034,2	21182,4	14740,2	15220,3	0,62	0,95	0,42	1,06	2,13	0,93	1,92	3,53	1,47	2007
10261,3	8585,6	6292	2431,9	2443,5	1540,1	16882,3	14574,8	12295,5	10377,9	8353,1	5106,9	6,92	7,79	6,75	14,41	16,76	12,53	23,43	29,25	30,16	2006
6227	434,8	429,7	2929,2	396	489	21726,2	20089,4	6699,4	4465,5	1892,3	784,8	18,26	5,29	12,63	13,48	1,97	7,3	65,6	20,93	62,31	2014
2395,7	−774,5	−4326,9	1455	−288,9	−965,9	123919,7	52171,5	43616	87411,9	40455,6	30588,4	4,99	−1,26	−5,61	1,17	−0,55	−2,21	1,66	−0,71	−3,16	1995
2775,1	2618,7	2234,6	108,3	4,2	7,8	6098,8	4201,1	3864	348,7	517,2	520,9	0,39	0,02	0,05	1,78	0,1	0,2	31,05	0,81	1,5	2003
3404,9	2733,4	1020	995	890,4	−32	17789,5	17783	10095,3	5995	4832,8	3567,8	5,07	4,78	−0,41	5,59	5,01	−0,32	16,6	18,42	−0,9	1994
8323,8	2805,9	−127,1	5319,1	1341,4	−947,4	49488,9	40199,3	26779,9	8388,4	3063,3	1722	38,6	26,62	−46,76	10,75	3,34	−3,54	63,41	43,79	−55,02	2009
20826,4	15195,5	13731,7	10315	5963,2	4030	30419	22884	22636,1	19181,5	8696,8	10939,7	24,16	16,98	13	33,91	26,06	17,8	53,78	68,57	36,84	2015
714,7	831,6	863,4	152,1	71	64,3	13820,2	19592,4	11617,7	729,4	622,5	604,2	0,86	0,47	1,05	1,1	0,36	0,55	20,85	11,4	10,65	1993
659,9	436,4	−550,2	1868,9	1201,1	620,2	20055,2	18462,1	15438,2	5487,5	3953,9	2937,8	3,97	2,93	1,74	9,32	6,51	4,02	34,06	30,38	21,11	1996
5678,2	7861,3	3886,9	6489,2	4506,1	958,3	38116,8	34621,5	26540,4	19175,1	12704,8	8201,7	28,11	20,57	7,94	17,02	13,02	3,61	33,84	35,47	11,68	2015
3335,8	2488,4	1901,5	1078,8	520,9	276,4	6336,1	6525,7	4231,7	2315,3	1225,5	704,6	5,3	2,93	2,91	17,03	7,98	6,53	46,59	42,5	39,23	2012
11645,8	10946,5	9863,7	6283,4	7236,6	10495,6	310932,5	319556,9	310750,5	285020,1	289274,3	275161,3	11,91	16,1	25,07	2,02	2,26	3,38	2,2	2,5	3,81	2000
22059,5	15557,2	13447,5	8182,5	4002,4	3826	26673,2	18956	17697,3	22354	12286,6	12947,1	19,03	10,42	11,87	30,68	21,11	21,62	36,6	32,58	29,55	2001
4560,6	2316,8	1249,8	1981,8	887,9	268,8	7117,1	3638,5	2860,8	4621,2	2628,6	1740,7	12,92	9,43	5,34	27,85	24,4	9,4	42,88	33,78	15,44	1998
723,8	425,8	124,2	46,1	72,9	27,6	3956,8	4981,2	2900,1	277,1	231	303	0,32	0,37	0,67	1,17	1,46	0,95	16,65	31,58	9,11	1992
354,3	473,9	106,4	166,8	926,8	256,5	8192,6	6344,4	5265,9	164,8	244,5	718,2	0,57	3,38	1,36	2,04	14,61	4,87	101,19	379,09	35,72	2017
495,8	228,1	43,6	213,9	52,4	21,7	8022,1	6917,9	4335	405,6	191,7	139,3	1,68	1,51	0,81	2,67	0,76	0,5	52,74	27,34	15,59	2007
3201,4	2551,3	1793,8	47,2	110	117,4	5239,8	4933,9	3272,6	815,2	812,9	706,1	0,24	0,81	1,16	0,9	2,23	3,59	5,79	13,53	16,62	2001
2726,2	2568,7	165,4	2174,6	2096,5	65	14054,8	11602,8	8699,2	12330,8	10161,6	8065	21,29	26,79	11,71	15,47	18,07	0,75	17,64	20,63	0,81	2020
7792,3	6196,7	4207,5	5319	4487,8	2856,3	33433,5	11638,8	9225,7	9707,8	3948,5	1650,6	17,62	17,88	13,74	15,91	38,56	30,96	54,79	113,66	173,04	1999
1382,9	169,1	145	214	20,1	26,9	6185,6	730,6	780,3	992,3	79,3	59,2	1,9	0,95	1,32	3,46	2,75	3,45	21,57	25,33	45,47	2016
16246,2	14454,3	13666,5	2494,5	879	−1756,7	29536,3	26195	25676,4	7293,9	2922,6	2043,6	5,94	2,38	−5,35	8,45	3,36	−6,84	34,2	30,08	−85,96	1998
1645,7	1648,2	1259,9	230,8	712,2	471,2	11908,6	9218,4	7408,6	1890,4	2274,6	1562,4	1,1	3,93	3,9	1,94	7,73	6,36	12,21	31,31	30,16	1992
7793,2	7116,6	4766,9	453,1	−280,4	−332,7	96536,2	93529,4	93837,3	947,8	−240,8	39,6	2,67	−2,59	−4,13	0,47	−0,3	−0,35	47,8	116,44	−840,45	2011
2197,6	749	22,5	1713,9	583,9	15,8	6997,4	1895,3	204,7	2297,8	583,9	15,9	19,08	15,28	9,29	24,49	30,81	7,73	74,59	99,99	99,68	2019
4795,1	4615,1	2282	3824,1	3847,9	2035,2	29579,7	24546,9	18657,6	24250,8	19544,3	15696,4	13,24	15,69	10,12	12,93	15,68	10,91	15,77	19,69	12,97	1999
713,3	860,8	517,5	39,9	327,9	214,2	12309,7	8490,9	4200,1	3668,3	3789,6	2549,7	0,31	3,62	5,38	0,32	3,86	5,1	1,09	8,65	8,4	2003
2414,4	2669,7	1 076,0	1118,1	1 173,0	−629,6	8 284,0	7 252,0	5 635,0	1355,9	238,0	−935	4,89	6,12	−4,44	13,5	16,17	−11,17	82,46	492,87	67,33	1999

РЕЗУЛЬТАТЫ

В нынешнем топ-100 наиболее динамично растущих финансово компаний СЗФО сохранилось превалирование предприятий, работающих на добывающую, химическую и энергетическую отрасли. Не изменилась и тенденция по наращиванию в рейтинге веса группы «Газпром»: не менее 20% юриц в списке входит в семью нефтегазового гиганта, причем с каждым годом все больше строительных. Фиксируем появление в исследовании крупнейших игроков регионального уровня сервисных подразделений группы, таких как корпоративная авиакомпания ООО «Газпром Авиа» (75-е место) и интегратор связи «Газпромнефть Информационно-технологический оператор» (99-е место).

Новых среди топ-100 — около трети (34 компании в ретроспективе трех лет), большая часть из них сосредоточилась во второй половине списка. В первой плоды своей инвестиционной политики демонстрирует ООО «Татнефть-АЗС-Северо-Запад» (29-е место), в последние годы активно конкурирующее с другими монополистами за петербургский рынок розничной торговли топливом: в 2022 году компания нарастила выручку вдвое по сравнению с 2021-м (47,8 млрд рублей против 23,7 млрд; 18,8 млрд в 2020-м). Несмотря на то что ее объемы все еще меньше показателей ООО «Газпром Сеть АЗС» (58-е место), обороты последней в прошедшие пару лет растут менее скачкообразно (73,4 млрд рублей в 2020-м году; 82,8 млрд — в 2021-м и 89,4 млрд — в прошлом).

Из нетопливной отрасли — поставщик продуктов НАО «Северо-Западная торговая компания» (44-е место) с прежним названием «Никос»: тоже новичок в рейтинге ВГ. ООО «Деловые линии» (48-е место) вернулось в него: с 2014 по 2019 год компания ежегодно появлялась на страницах ВГ «Компании», выйдя с оборотов на уровне 32–33 млрд рублей в 2018, 2019 и 2020 годах на 40,6 млрд в 2021-м и 52,1 млрд рублей в 2022-м. Среди игроков, мало известных петербуржцам, примечательно ООО «СК „Интерпол“» (89-е место), уральский генподрядчик строительства особо опасных и технически сложных промышленных объектов (учреждено в Челябинске в 2007 году). В частности, на сайте компании говорится о наличии лицензии на сооружение ядерных установок. Последние несколько лет оборот фирмы находился на уровне 3–4 млрд рублей. В январе 2020 года компа-

ния получила петербургскую прописку и с того момента нарастила выручку с 2,7 до 3,5 млрд рублей в 2021 году и до 12,7 млрд — в 2022-м. Чистая прибыль за последний год увеличилась в четыре раза (с 52,4 до 213,9 млн рублей). На предприятии занято более тысячи человек, среди крупнейших заказчиков — площадка «Сибур» по выпуску синтетических каучуков и пластиков ПАО «Нижнекамскнефтехим», в списке реализуемых объектов — Челябинская ГРЭС, завод безалкогольных напитков в Свердловской области «Айседора» (см. «Ъ-Урал» от 12.04.2022), реконструкция химико-металлургического производства ЗАО «Карабашмедь». В числе реализованных, например, работы по Михеевскому ГОК и Челябинский трубопрокатный завод. В 2020 году после регистрации в Северной столице компания вошла в СПО

В ПОИСКАХ ИНВЕСТИЦИЙ

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ, НАЧИНАЮЩЕМУ БИЗНЕС С «НУЛЯ», ОСТАЕТСЯ РАССЧИТЫВАТЬ ТОЛЬКО НА СОБСТВЕННЫЕ СИЛЫ, ОСОБЕННО ЕСЛИ ЭТО СТАРТАП. КРЕДИТЫ СТАНОВЯТСЯ МЕНЕЕ ДОСТУПНЫМИ, ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ЕЩЕ БОЛЕЕ ПРИДИРЧИВЫ, ЧЕМ БАНКИ. В ТАКОЙ СИТУАЦИИ ЖЕЛАЮЩИХ ПОЛУЧИТЬ ПОМОЩЬ ГОСУДАРСТВА СТАНОВИТСЯ БОЛЬШЕ, НО ЭТО НЕ ЗНАЧИТ, ЧТО ДЕНЕГ ХВАТИТ ВСЕМ.

ФЕДОР РЕЗКИН

Опрошенные эксперты единодушны в одном: открывая дело или запуская стартап, надо понимать, что «под идею» денег никто не даст. Сперва требуется запустить бизнес-процесс, продемонстрировать результаты и только потом — начинать поиск стороннего инвестора или финансирования. Самый распространенный источник поступления денег для бизнеса — банковский кредит. Заемные средства используют все предприятия. Однако банки не готовы финансировать новый бизнес, а тем более стартап.

«Ни крупные, ни небольшие банки не выдают кредиты на реализацию бизнес-идей начинающим предпринимателям. Такого рода финансирование предоставляют различные венчурные фонды и частные инвесторы. Банки готовы кредитовать уже действующий малый бизнес, с зарекомендовавшей себя бизнес-схемой. И то при наличии у такого бизнеса залогов, а порой и при готовности предоставления личных гарантий возврата средств со стороны собственника компании», — сообщили в пресс-службе банке «Открытие» по СЗФО.

Схожие комментарии дают и в других кредитных организациях. Однако это касается исключительно собственных средств банков. Другое дело, когда финансисты оперируют государственными средствами в рамках всевозможных государственных мер поддержки предпринимателей.

Схема работы проста: банки выдают кредиты по льготной ставке, а государство компенсирует кредитным организациям недополученную прибыль. Только по программам федеральной корпорации по развитию малого и среднего предпринимательства (МСП) за первое полугодие 2023 года в стране было заключено более 53 тыс. договоров на общую сумму свыше 770 млрд рублей. Помимо «Корпорации МСП», программы поддержки предпринимателей разработаны в Банке России, Минэкономразвития и других государственных структурах. Речь идет не только о кредитных продуктах, но и о субсидиях, грантах, гарантийных обязательствах, факторинге, консультативных услугах — вплоть до написания бизнес-плана. Сюда можно добавить и региональные меры поддержки.

Реализуемые государством программы имеют четкие параметры: принадлежность компании к определенной отрасли, продолжительность работы на рынке, наличие или отсутствие производственной базы, численность персонала.

Однако не все банки сотрудничают с государством. Например, в Петербурге только около 100 кредитных учреждений участвует в программе льготного кредитования малого и среднего бизнеса в рамках нацпроекта «МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

По словам председателя совета Союза малых предприятий Санкт-Петербурга Владимира Меньшикова, главной проблемой государственных мер финансовой поддержки нужно считать недостаточность финансирования. Другими словами, деньги быстро заканчиваются, а для некоторых и вовсе не предусмотрены. «Банковские лимиты на госфинансирование выбираются буквально за несколько недель. Для предприятий розничного рынка мер поддержки практически нет. Главным образом государственная поддержка оказывается отраслям, которые и старается развивать государство», — рассказывает господин Меньшиков.

В текущем и прошлом году основное внимание государство направило на логистику, лесную промышленность, строительство, внутренний туризм, ИТ, образование, агропромышленный сектор. По словам господина Меньшикова, для получения такой поддержки начинающему



НИ КРУПНЫЕ, НИ НЕБОЛЬШИЕ БАНКИ НЕ ВЫДАЮТ КРЕДИТЫ НА РЕАЛИЗАЦИЮ БИЗНЕС-ИДЕЙ НАЧИНАЮЩИМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ

предпринимателю и представителям малого бизнеса необходимо собрать внушительный пакет документов. А после за каждый потраченный рубль придется документально отчитаться. Если будет обнаружено нецелевое использование средств, предпринимателю в лучшем случае придется вернуть деньги, в худшем — отправиться на скамью подсудимых.

«Есть много предпринимателей, которые отказываются работать с государственными деньгами. Одни верят только в себя, другие не хотят тратить силы на подготовку документов, считая, что только потеряют время», — резюмирует эксперт.

ПОМОЩЬ ПО РАСЧЕТУ Директор по развитию Союза организаций бизнес-ангелов (СОБА) Луиза Александрова уверена, что запустить бизнес «с нуля» можно только за счет собственных средств или помощи партнеров. Только после того как бизнес заработает, начнет показывать результаты, можно начинать искать крупных инвесторов. Исключением могут считаться высокотехнологичные направления. Как правило, такими компаниями занимаются венчурные фонды. Впрочем, и всевозможные объединения бизнес-ангелов не прочь заняться стартапами. Они ищут интересные кейсы, предприятия, новые технологии, нуждающиеся в инвестициях для быстрого роста и масштабирования, а потому готовы привлекать частных инвесторов. Иногда проект может оказаться настолько привлекательным, что инвесторы могут закрыть глаза на полное отсутствие продаж у компании. Однако каждый проект должен пройти жесточайший отбор.

Получивший инвестиции предприниматель уже не будет полноценным собственником бизнеса. Как правило, у

него остается в среднем 30%, и, как остальные наемные сотрудники, он будет работать и получать зарплату плюс бонус от владения долей или акциями. Кроме этого, придется смириться, что оперативное управление компанией также может перейти к инвестору.

«Частные инвесторы, которых мы привлекаем, рассчитывают на окупаемость своих инвестиций и не готовы рисковать своими деньгами», — подчеркивает госпожа Александрова. По словам эксперта, для простых компаний, например, из потребительского сектора, наиболее простой путь для развития — либо найти партнера на стороне, который получит часть бизнеса и будет совладельцем, либо предложить участие в бизнесе своим работникам. В обоих случаях объемы инвестиций и ответственность будут делиться пропорционально вложениям.

Председатель правления компании «Евроинвест Девелопмент», учредитель фонда «Евровенчур» Андрей Березин говорит, что за последние время объем венчурных денег серьезно сократился. Как следствие, это сказалось на требованиях к проектам, прошедшим отбор. Они стали жестче. Однако венчурные фонды по-прежнему готовы инвестировать крупные суммы. При этом уделяется огромное внимание самому продукту, который предлагает компания. Другими словами, он может быть «сырым», но весьма перспективным. Тогда венчурные инвесторы способны его доработать.

«Как правило, венчурные инвестиции рассчитываются на пять лет. После чего фонд продает свою долю и выходит из бизнеса. На рынке венчурных инвестиций хорошо прослеживается отраслевая специфика. Большой популярностью пользуются высокотехнологичные проекты или проекты импортозамещения», — делится господин Березин.

С МИРУ ПО НИТКЕ Основатель проекта «Вкладер» Олег Анисимов, как и другие эксперты, не верит, что под идею можно найти денег. По его словам, если нет возможности получить помощь от государства или сторонних инвесторов, остается не так много вариантов. Самый главный — это кредит в банке под залог собственного имущества. «Это нормальная практика. Даже руководители действующих компаний прибегают к такой практике и отвечают своим имуществом», — указывает он.

Существуют и другие возможности. Например, фандрайзинг или краудфандинг. Однако данные инструменты редко используются для достижения бизнес-целей. В первом случае сбор инвестиций от неограниченного числа людей используется для благотворительных целей или и социально значимых проектов. В мире известны попытки сбора средств и для стартапов, но, как правило, они были направлены на решение социальных или экологических проектов.

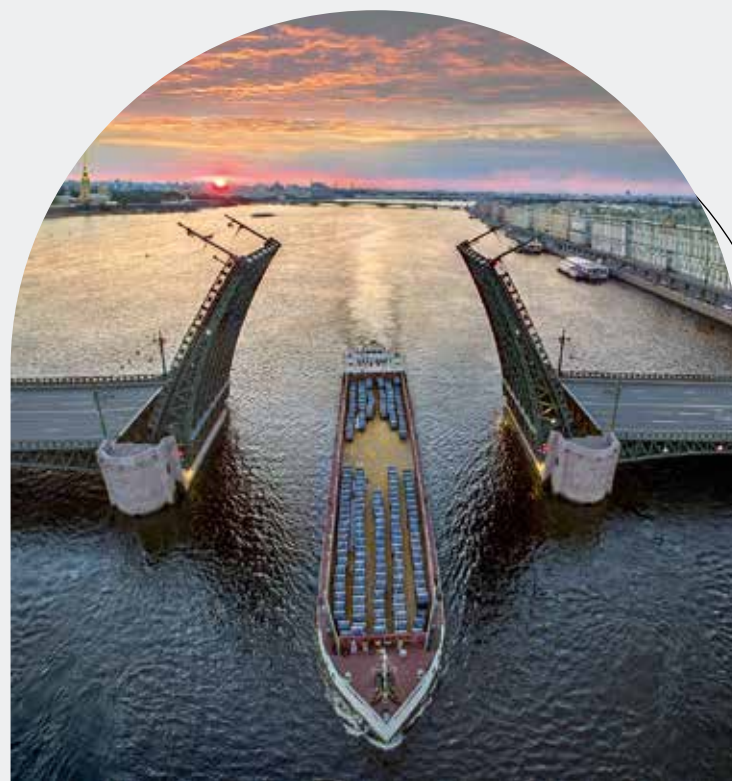
Краудфандинг очень похож на фандрайзинг — с той разницей, что средства собираются для конкретного частного проекта. Как правило, в России этот инструмент чаще всего используется в шоу-бизнесе: для выпуска фильмов или производства новых музыкальных альбомов.

В России действует несколько онлайн-площадок для сбора пожертвований. Модель сбора денег практически везде одинакова: указываются цели, бонусы, которые получит спонсор, а также общий объем необходимых средств. Деньги можно будет получить, только если будет собрана вся сумма. За перечисление денег на счет собирателя площадка удержит комиссию — порой она может достигать до 15%. ■

ПЕТЕРБУРГ

Истории бизнеса

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ
«ПЕТЕРБУРГЪ. ИСТОРИИ БИЗНЕСА»
О ВКЛАДЕ КОМПАНИЙ
В РАЗВИТИЕ СЕВЕРНОЙ СТОЛИЦЫ



Ответственные предприниматели заботятся не только об увеличении доходности своих компаний, но и о том, какой позитивный след они оставят в богатой истории нашего города

РАЗВИВАТЬСЯ ЗА СЧЕТ ВНУТРЕННИХ РЕСУРСОВ

СО ВРЕМЕН ЛОКДАУНА ПРИВЫЧНАЯ ПРАКТИКА HR В РОССИИ ПРЕТЕРПЕЛА СУЩЕСТВЕННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ. КОМПАНИИ В РАМКАХ НЕТРАДИЦИОННОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ПЕРЕСТРАИВАЮТ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ, ИЗМЕНЯЮТ ЧАСТОТУ РЕАКЦИИ НА ПРИНЯТИЕ ВАЖНЫХ РЕШЕНИЙ ИЗ-ЗА ВОЗНИКШЕЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ. А ПЕРЕОБУЧЕНИЕ И ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ ПЕРСОНАЛА СТАНОВЯТСЯ ВСЕ РАСПРОСТРАНЕННЕЕ. КИРИЛЛ КОСОВ

Борис Богоутдинов, управляющий партнер консалтинговой компании «25 Диалог», говорит: «Если в период локдауна наблюдались локальные очаги безработицы, которые в разных регионах страны достигали 32–45%, то уже в первом полугодии 2021 года этот показатель значительно сократился. Примерно на 50% вырос запрос бизнеса на линейный персонал, тогда как объем запросов соискателей уменьшился. Это объясняется позитивной тенденцией со стороны работодателей с окончанием локдауна». Также, отмечает он, с 2013 года сформировалась четкая тенденция снижения доли соискателей в возрасте от 20 до 25 лет, подобная тенденция, прогнозирует эксперт, будет наблюдаться в 2042–2045 годах из-за снижения рождаемости в 2021–2022 годах. В среднем за восемь лет ежегодное сокращение таких соискателей составляет 5,9–6,4% в год. «Не менее важным моментом стала миграция населения в другие страны из-за СВО: уехало более миллиона человек,— перечисляет еще один фактор, повлиявший на ситуацию на рынке труда, господин Богоутдинов.— Естественное старение и убыль молодого трудоспособного населения заставляют компании работать в новых реалиях. Сегодня компании рассматривают сотрудников, убирая такие рамки, как возрастной ценз, географическая привязка и график работы. Одним из популярных направлений стало переобучение и повышение квалификации персонала».

Екатерина Берестова, директор по персоналу АО «Валента Фарм», подтверждает слова коллеги: «В новой реальности трендами стали поддержка сотрудника, возможность развиваться, раскрывать собственный потенциал. Люди идут туда, где учат. Если высокотехнологичное производство вкладывает ресурсы в обучение сотрудников, поощряет их развитие, это становится несомненным преимуществом для работодателя. Такой подход тесно переплетается с концепцией life-long learning, когда новые знания, полученные на стыке разных отраслей, например, продаж, медицины, искусственного интеллекта, позволяют предлагать проворные идеи, реализовывать индивидуальный потенциал специалиста. Безусловным трендом нового времени стало комплексное развитие каждого сотрудника с учетом его особенностей и интересов. Большинство уже понимает, что развивать только свои профессиональные и личные навыки (hard и soft skills) недостаточно, прежде всего нужно работать над своими самонавыками (self skills), такими как психологическое здоровье и умение справляться со стрессом, самоопределение и самоорга-

МНОГИЕ ПРЕДПОЧИТАЮТ ИДТИ ПО ПУТИ АУТСОРСИНГА ТЕХ ИЛИ ИНЫХ ПРОЦЕССОВ ИЛИ ДАЖЕ ЦЕЛЫХ НАПРАВЛЕНИЙ, ОТКАЗЫВАЯСЬ ОТ ШТАТНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ. ЭТО ОСОБЕННО ОЧЕВИДНО В СФЕРЕ IT: НА ФОНЕ ОСТРОГО ДЕФИЦИТА КОМПЕТЕНТНЫХ IT-КАДРОВ УЧАСТВОВАТЬ В БОРЬБЕ ЗА ТАЛАНТЫ ПОД СИЛУ ТОЛЬКО НАИБОЛЕЕ КРУПНЫМ ИГРОКАМ

↑

ПЕРСОНАЛ



РЕШАЮЩЕЕ ЗНАЧЕНИЕ ДЛЯ БИЗНЕСА ПРИОБРЕТАЕТ ФАКТОР СКОРОСТИ: ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ, ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ, АДАПТАЦИИ ПОД МЕНЯЮЩИЕСЯ УСЛОВИЯ

низация. Такой комплексный подход в развитии компетенций не только повышает лояльность и вовлеченность персонала, но и дает сотрудникам возможность профессионального роста и продвижения по индивидуальным траекториямкратно быстрее и качественнее».

УСКОРИТЬ ПРОЦЕССЫ Господин Богоутдинов отмечает, что скорость принятия решений, о которой никто не думал пять-восемь лет назад, сегодня является одним из приоритетных направлений, поэтому разбор и рассмотрение откликов в компаниях с сильным HR-блоком производится довольно оперативно. «В связи с тем, что карьерный рост и повышение квалификации интересуют не всех и отходят на второй план, гибридный график работы и поиск резервных сил внутри компании являются новой среднесрочной парадигмой»,— указывает он.

Наталья Найман, руководитель департамента управления персоналом компании «ОБИТ», добавляет: «Мы наблюдаем глубокое переосмысление управления, вызванное тектоническими сдвигами последних лет. Решающее значение для бизнеса приобретает фактор скорости: принятия решений, внедрения инноваций, адаптации под меняющиеся условия. На смену жестким организационным структурам приходят гибкие, появляются абсолютно новые явления в управлении. Одно из них — коамбидекстрия (термин предложил Институт Брюса Хендерсона BCG). Это развитие идеи амбидекстрии, которая известна уже более десятилетия и подразумевает объединение задач наращивания операционной эффективности и внедрения инноваций. Коамбидекстрия к этой синергии добавляет тесное взаимодействие с клиентами при разработке и реализации стратегии бизнеса».

Все это требует наличия у персонала определенного набора свойств и навыков. Научно-техническая револю-

ция, повсеместная роботизация, мощная интеграция ИИ в нашу жизнь внушают тревогу работникам, с одной стороны, а с другой — вызывают необходимость их адаптации, развитие у них новых компетенций, формирование нового опыта. Задача современного руководителя — «помирить» коллектив с технологиями, сформировать атмосферу доверия к инновациям и предотвратить саботаж цифровой трансформации, без которой бизнес обречен на деградацию.

НАЗАД В ОФИСЫ «Еще один тренд — разочарование в удаленном режиме, который еще недавно демонстрировал крайне высокие показатели эффективности и производительности. Последние исследования, которые проводят как независимые организации, так и частные компании, говорят о том, что на смену этому всплеску приходит падение ключевых показателей, включая вовлеченность, лояльность. Первыми возвращать людей в офисы стали глобальные финансовые корпорации, за ними, как это ни странно, последовали IT-гиганты»,— делится господин Найман.

Однако персонал не готов отказываться от преимуществ удаленной работы. Возник так называемый «парадокс производительности», когда сотрудники (до 90%) считают, что из дома они работают продуктивнее, а каждый пятый руководитель придерживается обратного мнения. «Как показывают опросы, люди готовы к увольнению, если работодатель будет настаивать на стопроцентном возвращении в офис. В нашей стране, например, доля таких работников составляет 40%,— приводит статистику господин Найман. Большинство сотрудников хотели бы работать дома от двух дней из пятидневной рабочей недели. Это вполне объяснимо, замечает эксперт, ведь в больших городах люди тратят на дорогу до работы и обратно до двух недель в год плюс тратятся на транспорт. А поскольку по закону

компенсация труда офисных и дистанционных сотрудников должна быть одинаковой, требования вполне ожидаемы. Этим же объясняется и рост доли самозанятых, фрилансеров, аутсорсеров в общей численности сотрудников. Люди ставят на первое место психологический и бытовой комфорт и свободу — пусть даже в ущерб карьерному росту.

«Именно поэтому работодатели стали уделять больше внимания созданию комфортной психологической атмосферы в коллективе и эмоциональному состоянию сотрудников. В прошлом году, начиная с весны, многие компании стали предоставлять персоналу бесплатный доступ к профессиональной психологической помощи, в офисах появились комнаты и помещения для релакса, отдыха и разгрузки, а наиболее крупные игроки даже наняли штатных психологов. Изменился и тон внутренних коммуникаций: он стал более искренним, доверительным и — что особенно важно отметить — офлайнным. Чтобы отслеживать изменения в эмоциональном состоянии сотрудников и оперативно принимать корректирующие меры, широко применяются цифровые инструменты, которые вообще стали все глубже проникать в работу HR»,— рассказывает господин Найман.

Все эти меры требуют серьезных усилий и ресурсов, однако в условиях экономического кризиса не каждая компания может позволить себе увеличение затрат на персонал. Многие предпочитают идти по пути аутсорсинга тех или иных процессов или даже целых направлений, отказываясь от штатных специалистов. Это особенно очевидно в сфере IT: на фоне острого дефицита компетентных IT-кадров участвовать в борьбе за таланты под силу только наиболее крупным игрокам.

Дарья Цирулева, директор по персоналу компании «Корус Консалтинг», отмечает: «Если говорить о 2023 годе, то одним из предупреждений рынка стал не новый, но обостряющийся сигнал: „Удерживайте персонал!“ Первое, что приходит в голову,— поднимать зарплату. Это самое понятное, осязаемое и рабочее, на первый взгляд. Но мы всегда выступаем за data-driven-подход, поэтому мы самостоятельно исследуем рынок труда на предмет выявления самых популярных мотиваторов в IT-сфере. Мы изучили вопрос, на что еще люди смотрят, когда выбирают нового работодателя, опираясь на внутренние и внешние исследования, из 41 критерия выделили топ-5. На первом месте качество продуктов и услуг, а высокий уровень зарплаты только на девятом месте. Классное стало привычным, а привычное не кажется привлекательным».

Госпожа Цирулева обращает внимание, что ДМС, скидки на фитнес и корпоративное обучение требуют от компании значительных затрат, которые сопоставимы с разницей в предложениях от разных компаний. Большинство компаний предлагает примерно одинаковый набор дополнительных благ.

«Стоит честно себе признать, что невозможно дать все одновременно, расширяя социальный пакет бесконечно. Поэтому здесь главное — правильная аргументация HR-специалиста, который должен уметь „продавать“ набор бенефитов сотрудникам. Еще мне кажется правильным выбирать те дополнительные опции, которые соответствует ценностям и ожиданиям именно вашего коллектива. Но привлечь — это одна история, а удержать — совсем другая. Тут на первый план выходят интерес руководства к мнению сотрудников, профессиональная среда, возможность личностного роста и соответствие ценностей компании ценностям сотрудника»,— резюмирует госпожа Цирулева. ■

КУРС НА ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ СУВЕРЕНИТЕТ

ПОСЛЕ УХОДА С РЫНКА КРУПНЫХ ИНОСТРАННЫХ ИГРОКОВ И ВВИДУ ТРУДНОСТЕЙ ПОСТАВОК ОПРЕДЕЛЕННЫХ СИСТЕМ И КОМПЛЕКТУЮЩИХ ДЛЯ АВИАЦИОННОЙ РАДИОЭЛЕКТРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПЕРЕД РОССИЙСКИМИ КОНСТРУКТОРАМИ ВСТАЛА ЗАДАЧА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ В СТРАТЕГИЧЕСКИ ВАЖНОЙ СФЕРЕ — АВИОНИКЕ. ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД ЗАМЕТНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ В РЕШЕНИИ ЭТОЙ ЗАДАЧИ ДОБИЛИСЬ ПЕТЕРБУРГСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ.

ВАСИЛИСА МОТОВА, АЛЛА МИХЕЕНКО

В условиях санкционного давления для отечественных производителей первоочередной задачей стала разработка собственных технологий для пилотируемой и беспилотной авиации. Многие годы на мировом рынке в этом направлении лидируют компании Северной Америки. Сегодня российские предприятия активно занимаются импортозамещением жизненно важных для безопасной эксплуатации воздушного судна систем.

Примерно 80% российских воздушных судов оснащено оборудованием петербургского института авиационного приборостроения АО «Навигатор». За последний год компания представила несколько новых решений для замены зарубежного оборудования. В том числе предприятие активно развивало одно из самых перспективных в настоящее время направлений: системы для беспилотных воздушных судов (БВС).

Сегодня предприятие готово обеспечить стопроцентное покрытие потребностей отечественной авиации в бортовом оборудовании высокого уровня качества, не уступающего зарубежным конкурентам. Это весьма актуальный и острый вопрос, ведь необходимость замены импортной техники в авиации возникает у все большего количества производителей и разработчиков.

ПРЕДОТВРАТИТЬ СТОЛКНОВЕНИЕ Прорывом в сфере развития отечественных авиационных систем безопасности стала разработка в 2022 году системы предупреждения столкновения с воздушными судами (СПСВ) — российский аналог зарубежной TCAS. Оборудование планируется устанавливать взамен импортного в том числе и на новых самолетах — MC-21 и SSJ-100 New. На эти воздушные суда уже идут законтрактованные поставки СПСВ, а в начале 2023 года система успешно прошла испытания в составе самолета L-410.

Согласно международным авиационным правилам, СПСВ является обязательной к установке на всех гражданских воздушных судах. Она информирует экипаж об окружающем трафике, предупреждает о потенциальной угрозе столкновения и выдает рекомендации на маневр. По планам сертификация системы предупреждения столкновения с воздушными судами АО «Навигатор» будет завершена к концу 2023 года.

В ЛЮБЫХ ПОГОДНЫХ УСЛОВИЯХ Не менее актуальным в текущих условиях является замещение и другой популярной зарубежной продукции. В частности, усилиями инженеров АО «Навигатор» была создана российская метеорологическая радиолокационная станция (МРЛС) «Метеор», превосходящая по техническим параметрам зарубежных конкурентов.

Новая МРЛС позволяет обнаруживать опасные метеобразования, которые могут повлиять на безопасность полета, определять наземные объекты для навигационных целей и малоразмерные объекты на фоне поверхности (опоры ЛЭП, спасательные плоты на воде). Метеорадар реализован в едином (одном) блоке небольшой массы, который сопрягается с воздушным судном через стандартные разъемы и работает с типовыми протоколами. Это позволяет использовать его для замены практически любой другой станции — как зарубежной, так и отечественной, без внесения изменений в конструкцию летательного аппарата и бортового радиоэлектронного оборудования.

Станция имеет большой энергетический потенциал, обеспечивающий отличную дальность обнаружения типовых целей, может видеть сдвиги ветра и турбулент-



ПРИМЕРНО 80% РОССИЙСКИХ ВОЗДУШНЫХ СУДОВ ОСНАЩЕНО ОБОРУДОВАНИЕМ ПЕТЕРБУРГСКОГО ИНСТИТУТА АВИАЦИОННОГО ПРИБОРОСТРОЕНИЯ АО «НАВИГАТОР».

ность, что является уникальным функционалом в классе легких моноблочных РЛС.

Метеорадар может быть установлен на вертолеты и турбовинтовые самолеты, в том числе вертолеты семейства Ми-8/17 (всех модификаций), самолеты ЛМС-901 «Байкал», ТВРС-44, Ил-112.

«ПЧЕЛА» НА ДРОНЕ Сегодня беспилотные воздушные суда нашли применение практически во всех секторах экономики, рынок дронов в России растет от года к году. По заявлению вице-премьера, министра промышленности и торговли Дениса Мантурова, к 2030 году объем рынка беспилотников составит 120 млрд рублей. Однако для организации безопасного движения дронов при их массовом использовании в воздушном пространстве необходимы сопутствующие технологии и нормы. С одной стороны, власти решают проблему совершенствования нормативно-правовой базы, где будут регламентированы параметры эксплуатации БПЛА совместно с другими летательными аппаратами. С другой стороны, конструкторы с каждым годом совершенствуют различные системы для беспилотников и занимаются разработкой соответствующей инфраструктуры. АО «Навигатор» активно принимает участие в решении данных вопросов и входит в состав рабочей группы по реализации утвержденной правительством РФ концепции интеграции беспилотных воздушных судов (БВС) в единое воздушное пространство.

Одна из основных проблем, на которую обратили внимание конструкторы предприятия,— обеспечение видимости даже самых маленьких дронов для больших воздушных судов и командно-диспетчерских пунктов. В августе 2022 года «Навигатор» презентовал первое в

России малогабаритное радиопередающее устройство для БПЛА: микроволновый сквitters под названием «ADS-Bee». Он имеет небольшие габариты и массу всего 8 граммов, из-за чего инженеры сравнили изделие с пчелой (англ. bee — «пчела»).

«ADS-Bee» состоит из передатчика АЗН-В (технология автоматического зависимого наблюдения-вещания) и антенно-фидерной системы. Устройство устанавливается на корпус БВС и излучает сигналы, которые содержат информацию о местоположении воздушного судна, опознавательном индексе и категории летательного аппарата, статусе аварийной обстановки и эксплуатационном состоянии.

По словам генерального директора АО «Навигатор» Сергея Бабурова, сейчас создан образец мощностью 2 Вт, который позволяет обнаруживать дрон на дальности 3–5 км. В данный момент ведутся работы по разработке версии на 20 Вт для обнаружения беспилотников на дальности 30–40 км. Следующий шаг — создание устройства мощностью 200 Вт с обеспечением видимости на дальности 300 км.

«Пчела» уже успешно прошла испытания на базе центра «Сколково» в составе комплекса «Юпитер» (система, позволяющая согласовывать полеты беспилотников, отслеживать их перемещение в режиме реального времени и избегать столкновения с различными объектами) компании «Азимут».

СЕСТЬ «НА КОРМУ» Для эксплуатантов беспилотников интерес представляет еще одна разработка АО «Навигатор» — многофункциональная радиотехническая система «Корма». Она помогает воздушным судам, в том числе беспилотным, осуществлять навигацию и по-

садку на необорудованные или малооборудованные в части радиотехнического обеспечения аэродромы и площадки.

Мобильная версия системы весом в 10 кг помещается в переносной кейс, поэтому разработчики неофициально называют ее «аэродром в чемодане». Комплект оборудования в кейсе идентичен комплекту штатной аппаратуры, установленной на самолете или вертолете, дорабатывается лишь программная часть.

На данный момент подписано решение с Росавиацией, ГосНИИГА и ВКО «Алмаз-Антей» по сертификации «Кормы» с ее включением в Федеральные авиационные правила (ФАП), для чего уточняются технические требования к системе. ■

Институт авиационного приборостроения «Навигатор» (АО «Навигатор») был создан в 1992 году. Компания более 30 лет разрабатывает и производит бортовое оборудование для всех типов воздушных судов, имеет обширную линейку продукции для вертолетов и самолетов. Это системы безопасности полетов, самолетные ответчики, системы наблюдения, навигации и посадки, многофункциональные индикаторы и другое оборудование. Конструкторские решения позволяют без дополнительных доработок устанавливать аппаратуру как на воздушные суда с аналоговым оборудованием, так и на современные летательные аппараты со «стеклянной кабиной».

СОЦИАЛЬНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО: НОРМА ЖИЗНИ

В 2023 ГОДУ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ УСТАНОВИЛ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ РЕКОРД ПО КОЛИЧЕСТВУ ОТКРЫТЫХ ШКОЛ. 22 ИЗ НИХ ЗАРАБОТАЛИ 1 СЕНТЯБРЯ, ЕЩЕ ДВЕ ОТКРЫЛИСЬ РАНЬШЕ. BUSINESS GUIDE ПОСЕТИЛ НЕКОТОРЫЕ НОВЫЕ УЧРЕЖДЕНИЯ И ВЫЯСНИЛ, КАКОЙ ПОДХОД ПРИМЕНЯЕТСЯ СЕГОДНЯ В СОЦИАЛЬНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ И БЕЗ ЧЕГО УЖЕ НЕВОЗМОЖНО ПРЕДСТАВИТЬ СОВРЕМЕННУЮ ШКОЛУ. ВАСИЛИСА МОТОВА



ШКОЛА № 455 В КОЛПИНО



ДЛЯ ЗАНЯТИЙ СПОРТОМ В ШКОЛЕ № 455 ОБОРУДОВАНЫ ДВА БАССЕЙНА И СПОРТИВНО-ТРЕНИРОВОЧНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

Согласно последней редакции адресной программы обеспечения объектами социальной инфраструктуры, до 2028 года в Санкт-Петербурге необходимо построить 327 таких объектов: 155 детских садов, 101 школу, 48 объектов здравоохранения и 23 пожарных депо. Программа формируется на основании данных об уровне обеспеченности населения города соцобъектами и прогнозов в их потребности.

ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА По данным Смольного, 17 из 22 открытых в этом году школ построены с нуля. Еще пять прошли капитальный ремонт или реконструкцию. Две школы были готовы к встрече учеников в первой половине года. Еще три, как сообщает комитет по строительству Санкт-Петербурга, строители сдадут до конца декабря. В общей сложности в этом году школы Северной столицы пополнятся более чем на 20 тыс. новых мест.

РАЙОННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ В Адмиралтейском районе открылась школа № 564 на улице Малой Митрофаньевской, 5. В Выборгском районе начали работу четыре школы: две в поселке Парголово и (школы №№ 475, 142), одна на Большом Сампсониевском проспекте, 67 (школа № 104), и одна на улице Болотной, 6 (школа № 74).

Две школы встретили учеников в Колпинском районе: Центр образования № 170 на Адмиралтейской улице, 6, и школа № 455 на Тверской улице, 13. В муниципальном образовании Полюстрово Красногвардейского района заработала школа № 478 на аллее Евгения Шварца, 17. А в Красносельском районе двери распахнула школа № 247 на проспекте Маршала Жукова, 43.

В Кронштадтском районе открылась школа № 425 на Андреевской улице, 7. В Московском районе 1 сентября два новых учреждения среднего образования встречали учеников: школа № 362 на проспекте Комонатов, 104, и № 376 на Идрицкой улице, 5. Список СОШ Невского района дополнили школы №№ 691 и 717 на Дальневосточном проспекте, 8 и 29.

В Петроградском районе открылись СОШ №№ 99 и 85 на Петровском проспекте, 11, и Мичуринской улице, 3. Юные жители Приморского района смогут теперь посещать школы №№ 199 и 55 на улице Оптиков, 45, и Глухарской улице, 28, в Коломьягах. В активно развивающемся Пушкинском районе открылось три школы: №№ 93 и 530 в Шушарах на Окуловской улице, 21, и Образцовой улице, 7, и еще одна в жилом микрорайоне Славянка на Колпинском шоссе, 8. Во Фрунзенском районе на Лиговском проспекте, 241, двери распахнула СОШ № 359.

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ВИЗИТ Одну из новых школ в День знаний посетил губернатор Санкт-Петербурга Александр Беглов. Новый корпус школы № 478 на 1000 школьников в микрорайоне Новая Охта Красногвардейского района был построен в сжатые сроки. Общая площадь здания 2,31 тыс. кв. м, оно состоит из четырех блоков разной этажности, соединенных между собой теплыми переходами. Учебное заведение рассчитано на 16 младших классов (с первого по четвертый) по 25 человек, 20 классов средней школы (с пятого по девятый) и четыре старших класса (де-

сыйтый и одиннадцатый). Начальная школа имеет обособленный вход со своим вестибюлем и гардеробом.

Кроме учебных классов, здание располагает спортивным и хореографическим залами, компьютерными классами, учебными мастерскими для занятий по слесарному и столярному делу, швейной, а также классом кулинарии. Предусмотрены медицинский и пищевой блоки, обеденный зал, актовый и читальный залы, а также библиотека с книгохранилищем.

Для занятий спортом оборудованы два бассейна и спортивно-тренировочные помещения. На пришкольной территории обустроена спортивно-тренировочная зона, включающая две площадки для мини-футбола и волейбола, а также две круговые беговые дорожки.

Поздравив учеников и учителей с Днем знаний и началом учебного года в новом здании, губернатор подчеркнул, что школа в Новой Охте — хороший пример работы города по ликвидации дисбаланса между жилой и социальной застройкой. «Мы не снижаем темпы в данном направлении и уже через два года выйдем на уровень планового строительства учреждений дошкольного и среднего образования», — отметил господин Беглов.

Глава города передал школе сертификат на приобретение цифрового музыкального оборудования. Первоклассники и выпускники посадили вместе с губернатором кленовую аллею. Первое лицо Петербурга также побеседовал с преподавательским коллективом школы. Всего в учреждении будет работать 73 преподавателя.

УСКОРЕННЫЙ ПОДРЯД Здание было построено ООО «СУАР-Групп» в рамках исполнения адресной инвестиционной программы (АИП) комитета по строительству с привлечением федеральных средств в рамках национального проекта «Образование». Контракт с подрядчиком стоимостью 2,37 млрд рублей был подписан в июне 2021 года, срок выполнения работ был назначен на конец октября 2023 года. Строители выполнили контракт досрочно.

НОВАЯ ШКОЛА В КОЛПИНО Другой объект компании «СУАР-Групп» был также сдан раньше планируемого по госконтракту срока. В апреле 2021 года подрядчик подписал контракт стоимостью 1,52 млрд рублей на строительство нового здания ГБОУ на Тверской улице, 13, в Колпино. Срок исполнения контракта был запланирован на конец декабря этого года. Но школа встретила учеников и педагогов в День знаний, 1 сентября.

Здание образовательного учреждения рассчитано на 550 учащихся. Объект предназначен для обучения детей начальной школы (восемь классов с первого



ШКОЛА № 478 В МУРИНО

по четвертый), средней и старшей школы (14 классов для учащихся с пятого по одиннадцатый класс). Кроме учебных помещений, в состав четырехэтажного здания входят административно-хозяйственные помещения, вестибюль с гардеробными, актовый зал, библиотека, медицинский пункт, столовая, комнаты отдыха, кладовые, подсобные, технические помещения.

В школе предусмотрены учебные мастерские и помещения для кружков. Спортивно-оздоровительный блок представлен двумя спортзалами и двумя бассейнами. Рядом со школой находятся площадка для занятий физкультурой, футбольное поле, круговые и прямые беговые дорожки, зона для игры в малый теннис, комбинированная площадка для занятий волейболом и баскетболом, прыжками в высоту, а также места для игр и отдыха отдельно для младших и старших классов.

В устройстве беговых дорожек, площадок для волейбола и баскетбола использовано специальное покрытие из резиновой крошки. Пешеходные дорожки и зоны отдыха оформлены набивным покрытием. Футбольное поле имеет травяное покрытие (спортивный

газон). Физкультурно-оздоровительная зона располагается с противоположной стороны от окон основных учебных классов.

С СОЦИАЛЬНЫМ УКЛОНОМ Специализируясь на строительстве социальных объектов, «СУАР-Групп» ответственно подходит к выполнению работ, понимая важность таких зданий для жителей города. Созданная в 2015 году, компания прошла развитие от небольшой фирмы, занимающейся всеми видами отделочных работ, эксплуатацией строительной техники, прокладкой инженерных сетей, благоустройством, до крупной организации, выполняющей работы, в том числе в рамках государственного заказа, в качестве генерального подрядчика.

В портфолио выполненных проектов — десятки школ, детских садов, объектов здравоохранения и другой инфраструктуры. Так, в 2022 году ООО «СУАР-Групп» было введено в эксплуатацию здание Инновационного центра в Приморском районе города на площадке «Новоорловская» в особой экономической

зоне технико-внедренческого типа (ОЭЗ ТВТ) «Санкт-Петербург». Объект был возведен в максимально сжатые сроки: год и восемь месяцев. Общая площадь центра — 18,6 тыс. кв. м, из них 6 тыс. кв. м отведено под офисные помещения, а 12 тыс. кв. м — под производственные.

В настоящее время якорным резидентом объекта является дочерняя структура ПАО «Газпром нефть» — компания «Газпромнефть — Промышленные инновации». Здесь создается лабораторно-пилотный комплекс по разработке и испытанию новых технологий нефтепереработки.

В НАДЕЖНЫХ РУКАХ Строительство большинства объектов социальной инфраструктуры, являющихся сегодня на территориях новых жилых комплексов, выполняется девелоперами этих ЖК. К работам в рамках АИП допускаются надежные, проверенные подрядчики. Успешный опыт выполнения госконтрактов обеспечивает портфель «СУАР-Групп» новыми заказами.

В этом году компания заключила контракт с СПбГКУ «Фонд капитального строительства и реконструкции» на возведение детской поликлиники на проспекте Маршала Блюхера стоимостью 1,34 млрд рублей. Четырехэтажное здание медицинского учреждения будет рассчитано на 500 посещений в день. Его оборудуют не только кабинетами врачей, но и отделениями различных видов диагностики и лечения. Окончание работ запланировано на конец весны 2025 года.

В рамках еще одного контракта строительная компания «СУАР-Групп» возводит архивный комплекс для Центрального государственного исторического архива и Центрального государственного архива литературы и искусства Санкт-Петербурга стоимостью 1,87 млрд рублей. Площадь объекта — 18 тыс. кв. м. Архивный комплекс возведут на Заневском проспекте, участок 1, рядом со станцией метро «Ладовская».

Решение о переезде двух городских архивов в современное здание было принято городским правительством в 2020 году. Проект архивного комплекса был разработан и прошел экспертизу в 2021 году. Помимо архивных помещений, в состав комплекса войдут выставочный зал, конференц-зал, лаборатории для изучения архивных документов. Здание будет построено по монолитной технологии с облицовкой фасадов керамогранитом.

До конца года компания собирается сдать в эксплуатацию еще четыре объекта социальной инфраструктуры. ■



СТОЛОВАЯ ШКОЛЫ № 478

НАЛОГИ И ТРУД ПОПАЛИ ПОД РЕГУЛИРОВАНИЕ

НЕСТАБИЛЬНАЯ ГЕОПОЛИТИЧЕСКАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В СТРАНЕ И МИРЕ СТАЛА СТИМУЛОМ ДЛЯ СРЕМИТЕЛЬНОГО И АКТИВНОГО ЗАКОНОТВОРЧЕСТВА. В ЭТОМ ГОДУ САМЫЕ ЗНАЧИМЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ КОСНУЛИСЬ НАЛОГОВОГО И ТРУДОВОГО ПРАВА. ЭТИ СФЕРЫ И В ДАЛЬНЕЙШЕМ ОСТАНУТСЯ В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ. АЛЕКСАНДРА ТЕН

Наиболее значимыми изменениями законодательства, затрагивающим бизнес, юристы и участники рынка назвали переход на единый налоговый платеж (ЕНП) и введение единого налогового счета (ЕНС). ЕНП можно обозначить как порядок уплаты взносов, налогов и сборов одним платежным поручением.

НОВИНКА ГОДА «Согласно 263-ФЗ от 14.07.2022, с 1 января 2023 года все организации и индивидуальные предприниматели, вне зависимости от применяемой ими системы налогообложения, обязаны уплачивать налоги, сборы, страховые взносы и иные обязательные платежи в качестве единого налогового платежа, за исключением НДС с выплат иностранцам, работающим по патенту, взносов на травматизм, госпошлины, в отношении которой судом не выдан исполнительный документ», — объясняет Андрей Крупский, эксперт бизнес-клуба «Атланты», управляющий партнер юридической компании «Лемчик, Крупский и партнеры». Все денежные средства для уплаты взносов, налогов и сборов, по новому закону, поступают на ЕНС.

По мнению Дмитрия Клеточкина, партнера юридической фирмы «Рустам Курмаев и партнеры», на данный момент введение ЕНП и ЕНС имеет больше преимуществ, чем недостатков, и в целом данная законодательная новелла успешно выполняет свою задачу. Поскольку теперь все налоговые поступления по фондам распределяет Федеральная налоговая служба (ФНС), это упрощает уплату налогов и исключает риск того, что по одному налогу будет переплата, а по одному — недоимка, полагает Мария Михайлова, член экспертного совета при комитете Госдумы по малому и среднему предпринимательству, CEO компании RC Group, сооснователь НКО «Русское деловое общество».

«Это нововведение по-настоящему упростило нашу работу и уменьшило бумажную волокиту. Бухгалтеры рады, что значительно снизилось количество платежей и исчезла головная боль с большим количеством меняющихся кодов бюджетной классификации (КБК)», — говорит Иван Кулаков, собственник и основатель федеральной сети магазинов «Полигон».

Данное новшество имеет положительный эффект для бизнеса: переплата по одним налогам будет направлена на погашение других, соглашается Лариса Науменко, директор московского офиса CPO Group («ЦПО Групп»), эксперт по вопросам правовой защиты бизнеса МГО «Опоры России». «При этом понимать положение дел в моменте компании придется через запросы в ФНС. То есть сверка с налоговым органом становится неотъемлемой частью деятельности бухгалтера», — предупреждает госпожа Науменко.

БЫТЬ БДИТЕЛЬНЫМ Впрочем, нововведение внедряется не без трудностей, обращает внимание Анастасия Рязанцева, руководитель налоговой поддержки сервиса для безопасных сделок с фрилансерами Solar Staff, поэтому рекомендуется очень внимательно следить за правильностью начислений и списаний с ЕНС, так как зафиксированы частные случаи в виде потери или неучета платежей. «Ошибочно начисленные пени и платежи в результате перехода на ЕНП списываются автоматически, а установленного алгоритма возврата в подобных случаях на данный момент не предусмотрено», — подтверждает господин Клеточкин.

Хотя в целом указанная реформа существенно упростила взаимодействие с налоговой, особенно для



ИЗ НАИБОЛЕЕ ИНТЕРЕСНЫХ НОВЕЛЛ В СФЕРЕ ГРАЖДАНСКОГО ПРАВА, КОТОРЫЕ ПОКА НЕ ВСТУПИЛИ В СИЛУ, ЮРИСТЫ ВЫДЕЛЯЮТ ПАКЕТ ПОПРАВОК О ЦИФРОВОМ РУБЛЕ. ЭТО НОВЫЙ СПОСОБ РАСЧЕТОВ И НОВАЯ (ТРЕТЬЯ) ФОРМА РУБЛЯ

крупных компаний, так как отпала необходимость отслеживать сроки, уточнять реквизиты государственных органов при ведении бизнеса в разных субъектах, введение указанных изменений подразумевало существенную перестройку внутренних корпоративных процедур, связанных с исчислением и уплатой налогов, что далось многим организациям нелегко, разделяет мнение коллег Ольга Звагольская, управляющий партнер Legal House.

ЧЕРЕЗ ТЕРНИИ «Изменение призвано существенно упростить порядок уплаты налогов за счет сокращения времени, уходящего на оформление платежных документов, а также избавить налогоплательщиков от рисков непреднамеренного нарушения сроков уплаты налогов и от появления случайных ошибок в расчетах, но насколько эти задачи были выполнены, сейчас оценить сложно», — рассуждает Анастасия Белоглазова, юрист «Европейской юридической службы». — Однако уже сейчас можно констатировать, что нововведения вызвали много вопросов и неопределенностей у бизнеса». В частности, госпожа Белоглазова приводит пример, что в начале года не справлялись со своей задачей электронные сервисы ФНС, когда информация о ЕНС не отображалась и он попросту не работал.

«Считается, что бюджетная „дыра“ в 1,8 трлн рублей, возникшая в январе как следствие недобора налогов, возникла по причине несовершенства системы ЕНС», — поясняет Александр Хаминский, юрист, член генерального совета «Деловой России».

ПОДДЕРЖКА СВЕРХУ Более позитивным для бизнеса господин Хаминский называет эксперимент по внедрению автоматизированной упрощенной системы налогообложения (АУСН). А директор департамента развития предпринимательства Торгово-промышленной палаты РФ Денис Дыбов замечает, что в условиях внешнеэкономических санкций усиливается государственная поддержка критически важных отраслей и производств. «Так, государство оказывает содействие в пролонгации договоров, легализует параллельный импорт, снижает пошлины, предоставляет льготные кредиты и субсидии отдельным категориям бизнеса. В целом можно сказать, что одной из главных целей законодателя в 2023 году остается поддержка предпринимателей в сложных экономических условиях», — подчеркивает господин Дыбов.

ОСТОРОЖНО, МОРАТОРИЙ Многие эксперты отмечают важность продления моратория на плановые проверки бизнеса вплоть до 2030 года. «Это вызвало ослабление бдительности, однако необходимо продолжать держать руку на пульсе: мало кто берет во внимание введение дополнительного контрольного мероприятия до 2030 года — профилактического визита по поручению президента, председателя правительства или его заместителей», — предупреждает управляющий партнер юридической фирмы Legal to Business Светлана Гузь.

В отличие от обычного профилактического визита, от визита по поручению проверяемое лицо отказаться не

может. «Важно также учесть, что мораторий не распространяется на внеплановые проверки, налоговые проверки, профилактические визиты, постоянный государственный контроль», — призывает быть внимательными госпожа Гузь.

ТРУДОВЫЕ БУДНИ Петр Кирьян, автор исследования КРОС «Ландшафт влияния. Исследование отраслевых ассоциаций и деловых объединений», считает показателем связанное с СВО решение о закреплении рабочих мест за мобилизованными работниками: «Работодатель не может ни сократить ставку данного сотрудника, ни взять на его место кого-то не по временному контракту».

Трудовые отношения и уплата налогов с доходов бизнеса — сферы, которые и в дальнейшем будут в центре внимания, говорит господин Кирьян. Социальная стабильность сегодня трактуется широко: и как поддержание уровня заработных плат, и как соблюдение всех формальных прав работников. «И, конечно, как минимизация любых способов оптимизации налогов на фонд оплаты труда. Уже звучат тревожные заявления чиновников о росте числа самозанятых, выводе сотрудников за штат», — констатирует господин Кирьян.

О РЕКЛАМЕ НЕ ЗАБЫЛИ Среди знаковых новелл в других сферах бизнеса эксперты выделяют изменение, касающееся рекламных контрактов, по которым введена цифровая отчетность для всех участников рекламного и коммуникационного рынка. → 18

«КУЛЬТУРУ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ В РОССИИ НАДО ПОВЫШАТЬ»

по сравнению с пандемийными годами рынок автомасел, автохимии и смазочных материалов постепенно восстанавливается. В 2023 году объем продаж увеличивается примерно на 5–10% в квартал, что связано со старением автомобилей на вторичном рынке. О том, как современная инновационная автохимия не просто продлевает жизнь автомобилей, спецтехники и промышленного оборудования, а способствует формированию культуры ресурсосбережения, корреспонденту BUSINESS GUIDE АЛЕКСАНДРЕ ТЕН РАССКАЗАЛ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГРУППЫ «СУПРОТЕК» СЕРГЕЙ ЗЕЛЕНЬКОВ.

BUSINESS GUIDE: Как последние полтора года чувствует себя рынок автохимии и масел?

СЕРГЕЙ ЗЕЛЕНЬКОВ: До начала санкционного периода он неплохо развивался. Но в прошлом году было несколько месяцев неразберихи. Сервисные компании рекомендовали обслуживать зарубежную технику импортной автохимией и маслами, а их запасы начали заканчиваться на складах в России. Поиск вариантов параллельного импорта, выстраивания новых логистических цепочек потребовал времени и непредвиденных расходов, включить которые в себестоимость продукции не всегда представлялось возможным. Естественно, это спровоцировало рост цены на конечный продукт. Изменение курса рубля вызвало еще большее увеличение стоимости товаров, потому что дорожает логистика, усложняются возможности закупок. Я бы сказал, что отрасль сейчас находится в состоянии выживания.

К счастью, в нашей стране есть ресурсы. Сегодня коллеги строят новые заводы, расширяют объемы производства. Мы также заинтересованы в этом. Благо на нашем предприятии изначально заложен резерв мощности, мы можем производить в четыре раза больше, чем выпускали раньше. И основные наши продукты, например, присадки в масло для двигателя, производятся из российского сырья. Однако нас коснулось повышение цен на упаковку ПЭТ, гофрокартон, этикетки и прочее. Хотя мы сами за эти полтора года цены практически не повышали.

BG: Используются ли на вашем производстве зарубежные химические компоненты?

С. 3.: Это относится уже к сегменту смазок и другого ассортимента автохимии, наших контрактных производств, и здесь, безусловно, появились сложности. Пришлось выходить на новые рынки (Китай и других стран), искать поставщиков присадок, отдельных ингредиентов. Эти компоненты существенно выросли в цене, в отдельных случаях до 30–50%, а где-то доходило и до 100% повышения стоимости сырья. Все это, конечно, сказалось на себестоимости продукции и вообще на рынке. И если раньше мы могли рассчитывать циклы производства на две-три недели, то сегодня это два-три месяца.

BG: Сказалось ли это на объемах продаж?

С. 3.: Смотря с чем сравнивать. Ковидные 2020–2021 годы нанесли огромный урон всем производствам, а некоторые бизнесы буквально уничтожили. Если сравнивать с допандемийными 2019–2020 годами, то продажи постепенно восстанавливаются, если говорить о пандемийном периоде, то можно констатировать серьезный рост. В 2023 году увеличение объемов идет на 5–10% в квартал. Это обусловлено тем, что вторичный рынок автомобилей сегодня стареет. Если раньше средний возраст машины был 12–13 лет, то сейчас это уже 15 лет.

BG: Как сказывается на ваших продажах развитие китайского автопрома?

С. 3.: Еще пару лет назад наши люди активно покупали автомобили на вторичном рынке. Тенденция последних нескольких месяцев изменилась: покупатели стали приобретать новые китайские автомобили. Когда растут продажи на первичном авторынке, спрос на наши продукты несколько уменьшается. Ведь основные потреби-



ЕВГЕНИЙ ПЛАВЕНКО

тели триботехнических присадок в масло — владельцы автомобилей с пробегом, которые хотят продлить ресурс своих машин. И здесь мы сталкиваемся с вопросом культуры ресурсосбережения, которая в нашей стране находится на самом низком уровне, я бы сказал, отсутствует.

BG: В чем это выражается?

С. 3.: В простых бытовых привычках: поесть что-то и выбросить, не доев. Покупать продукты про запас, а когда они гнивают, выбрасывать. Пока зуб не заболел очень сильно, не ходить к стоматологу. К сожалению, у нас отсутствует культура ухода за собой и профилактики. Она только-только начала появляться, потому что мы увидели, как в других странах к этому относятся, и стали перенимать.

Культура ресурсосбережения — это понимание, что, если покупается дорогая вещь, такая как автомобиль, техника, лучше сделать так, чтобы она как можно дольше работала и не отказывала. Когда мы вкладываемся в продление ресурса, мы инвестируем в дальнейшую экономию. Раньше мы мало об этом задумывались. Поэтому и культура производства у нас не самая высокая. Но сейчас мы подошли к ситуации, когда нам приходится производить и работать на защиту родины с тем, что осталось: спецтехникой, станками и механизмами. Именно сейчас наступает период, когда ресурсность становится как никогда актуальной.

BG: Значит, перед вашим производством смазочных средств для промышленности открываются большие перспективы?

С. 3.: Сегодня это стратегическое направление развития группы компаний «Супротек». Весной этого года мы

стали резидентом особой экономической зоны «Санкт-Петербург» на площадке «Новоорловская». Нам выделен гектар земли, и в качестве инвестора мы намерены построить в ближайшие пять лет новое производство смазочных материалов. И это будет не просто производство, это будет центр ресурсосберегающих инженеринговых решений. Наши фирменные трибосоставы — единственный продукт, который в процессе штатной эксплуатации восстанавливает детали механизмов до рабочих характеристик. То есть при внесении в масло «Супротек» воздействует на металл и восстанавливает изношенные поверхности. Это ресурсосберегающая технология. Ее дополнительным эффектом является экономия электроэнергии и топлива и, соответственно, расходов на электроэнергию и топливо.

BG: На какой стадии находится сейчас проект на «Новоорловской»?

С. 3.: В настоящее время ведутся проектно-изыскательские работы. В середине 2024 года планируем приступить к строительству, а в 2024–2025 годах запустить либо все производство, либо его часть. Будет зависеть от возможностей инвестирования.

BG: Моторное масло под брендом Atomium выпускалось на немецком заводе ROWE. Что сейчас происходит с этим продуктом?

С. 3.: Да, мы производили масло в Германии под этим брендом на площадке немецкого концерна по нашему заказу и техническому заданию. По моему мнению, оно было одним из лучших в России, а, может быть, и в мире. И мы очень много средств вложили в продвижение этого продукта на мировом рынке. Даже пошли ради этого в генеральные спонсоры команды по автоспорту

(команда Suprotec Racing занимала призовые места в национальных и международных соревнованиях, в том числе в русском «Дакаре» — ралли «Шелковый путь».— **BG**). Но в прошлом году сотрудничество с заводом прекратилось, мы с трудом вывезли в Россию остатки оплаченных партий масла в двигатель. Просчитывали разные логистические цепочки, но пока получается, что логистика съедает всю добавленную стоимость. Поэтому решили начать делать что-то подобное в России.

Есть партнер, с которым мы готовимся выпускать бренд масла премиального уровня. Думаю, в ближайшие два-три месяца выведем новый продукт на рынок. Бренд пока не называю. Название Atomium для машинного масла держим в запасе. Но напомним, что наши продукты автохимии под этим брендом продаются сегодня в 48 странах мира.

BG: На чем сфокусирована сегодня научная деятельность вашей компании?

С. 3.: Флагманским предприятием группы компаний «Супротек» изначально была научно-производственная торговая компания, это значит, что научное направление не появилось в процессе, с него все начиналось. Сейчас круг специалистов, занимающихся разработкой наших продуктов и технологий, просто расширился. Появление НПО «Супротек-Инжиниринг» (дочерняя компания группы, ставшая резидентом ОЭЗ.— **BG**) как раз говорит о том, что мы берем курс на ресурсосберегающие технологии и создание новых инновационных решений в этой области. Наши лаборатории каждый день занимаются поиском новых интересных рецептур.

У Shell в России была представлена линейка примерно из 70 наименований. С уходом этого производителя освободился огромный сегмент рынка, его емкость составляла около 60 тыс. тонн масел и смазок в год. У нас есть план эти 70 наименований превратить в 15 продуктов российского производства, которые закроют всю линейку Shell. Возьмем, например, смазки на основе лития. Литий — биржевой продукт, он очень подорожал, и смазки стали очень дорогими. Не зря ЛУКОЙЛ, один из крупнейших российских производителей, принял решение перейти на кальциевые смазки. «Супротек» на кальциевые смазки перешел уже давно, у нас даже зарегистрирована отдельная торговая марка. И таких примеров много. Другой вопрос, что инвестиционные ресурсы ЛУКОЙЛа во много раз превышают наши возможности. Мы все-таки малая компания, только приближаемся к уровню среднего бизнеса. При этом закрываем освобождающийся рынок, запускаем новое производство, успеваем еще и науку развивать.

На помощь банков не рассчитываем, потому что банки в России — коммерческие, а не инвестиционные. Инвестиционные банки дают кредиты под бизнес-план, а коммерческие — только под залог имущества и поручителей, а откуда этому взяться у малого бизнеса? Однако трудности — не повод, чтобы не работать. С нами наш потребитель. «Супротек» — технически признанный продукт, которому доверяют. Мы хорошо продаем его и направляем средства от продаж на развитие. Ищем инвесторов, быстро не получается, но надеемся, что с божьей помощью и с этим мы справимся. ■

16 → Основная сложность нововведения в том, что в законодательстве до сих пор нет четкого ответа, что признается рекламой, а что не является таковой, думает основатель рекламного агентства «Мастерская трафика» Андрей Курилович. «Теперь рекламода-телям придется включать в стоимость размещения стоимость отчетности по размещению, а также стоит закладывать и штрафы, так как вероятность нарушения велика даже при попытке исполнить все требова-ния закона,— описывает ситуацию на рынке господин Курилович.— Закон приведет к разгону медиаин-фляции, которая в условиях сокращения рекламного инструментария в интернете и так за год выходит на двузначные числа».

Судебный эксперт по компьютерно-технической экс-пертизе Татьяна Зубкова также обеспокоена тем, что в

части саморекламы есть множество спорных моментов, что считать рекламой, а что — информированием. «Мы пробовали делать запросы в Роскомнадзор и ФАС, но большинство ответов имеет двоякую структуру. Соб-ственный сайт компании и аккаунты в соцсетях, с одной стороны, прямо называют средством информирования, с другой стороны, всегда делается оговорка, что в от-дельных случаях материалы, привлекающие внимание к отдельным товарам, могут быть признаны рекламой,— делится опытом госпожа Зубкова.— В итоге остается только ждать первых штрафов и надеяться, что они до-станутся кому-то другому».

Единственное, что можно сделать для перестра-ховки,— маркировать все, что хоть как-то похоже на рекламу, а это огромные трудозатраты. Сложности есть и в самом процессе маркировки. «Сервисов по

сдаче отчетов по маркировке рекламы много, но они становятся платными. Это дополнительные расходы для бизнеса, и для малого и среднего предпринима-тельства они могут стать значительными»,— сетует госпожа Зубкова.

В ОЖИДАНИИ ЦИФРОВОГО РУБЛЯ Из наиболее интересных новелл в сфере гражданского пра-ва, которые вступят в силу позднее, юристы выделяют пакет поправок о цифровом рубле. Это новый способ расчетов и новая (третья) форма рубля, уникальный виртуальный цифровой код, который является валютой Центрального Банка РФ. «Фактически цифровой рубль не будет отличаться от денежных средств, а его мас-совое использование ожидается не раньше 2025 года. Однако уже сейчас бизнесу рекомендуется следить за

реализацией положений закона для внесения при не-обходимости корректировок в свои бизнес-процессы и внедрения нового платежного инструмента»,— поясня-ет Илья Трофимов, партнер, руководитель отдела право-го консультирования КГ «ТИМ».

После введения системы быстрых платежей (СБП) и цифрового рубля ЦБ постепенно замыкает на себе расчетные функции коммерческих банков. Последние являются агентами ЦБ, дает оценку Станислав Валеж-ников, управляющий партнер ЮК «Центральный округ». «В дальнейшей перспективе ЦБ может вполне взять на себя и функции кредитования бизнеса через коммерче-ские банки, которые выступают агентами,— заключает эксперт.— Все это формирует тенденции на сокраще-ние количества банков, а также тотальное отслеживание перемещения денег». ■

ЖЕНСКАЯ ДОЛЯ НАБИРАЕТ АВТОРИТЕТ

ГЕНДЕРНОЕ НЕРАВЕНСТВО СПОСОБНО ПРОЯВЛЯТЬСЯ ВО МНОЖЕСТВЕ ФОРМ, НО В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ — В РАЗНИЦЕ ОПЛАТЫ ТРУДА. И ХОТЯ ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ НЕУКЛОННО СНИЖАЕТСЯ, РАЗРЫВ ВСЕ ЖЕ СОХРАНЯЕТСЯ. У ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬНИЦ ВОПРОС ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ СТОИТ НЕ ТАК ОСТРО, НО И ОНИ СТАЛКИВАЮТСЯ С «ГЕНДЕРНЫМ ПРЕНЕБРЕЖЕНИЕМ». ВПРОЧЕМ, С КАЖДЫМ ГОДОМ СИТУАЦИЯ МЕНЯЕТСЯ В ЛУЧШУЮ СТОРОНУ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ.

ФЕДОР РЕЗКИН

В начале года в Государственной думе РФ проходил круглый стол, посвященный гендерным вопросам, об-суждение касалась женщин, работающих на производ-ствах. Первый заместитель министра труда и социаль-ной защиты Ольга Баталина сообщила, что зарплатный разрыв между мужчинами и женщинами достигает 28%. Исследование аналитической службы аудиторско-кон-салтинговой сети FinExpertiza подтверждает приведен-ные данные. Аналитики уточняют, что в среднем женщи-ны получают на 15–20 тыс. рублей меньше и ситуация не меняется последние несколько лет. Однако если брать ретроспективу в несколько десятилетий, то картина по-лучается не такая мрачная.

«Если пару десятков лет назад прослеживалось чет-кое гендерное деление между профессиями, сегодня оно все больше размывается как на международном уровне, так и на российском рынке труда. Работодатели ориентируются в первую очередь на навыки и компетен-ции сотрудника при выстраивании команды. В условиях меняющегося рынка компании могут оставаться ста-бильными, только освободившись от предрассудков и стереотипов, создав коллектив, в котором у всех равные возможности для карьерного роста»,— считает дирек-тор по развитию «Авито Работы» Дмитрий Пучков.

МЕСТО ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ Изучая пробле-матику гендерных отношений, аналитики FinExpertiza пришли к выводу, что разрыв в оплате труда разнится и от конкретного взятого региона. Например, малоза-метны различия зарплат на крупных и средних пред-приятиях Северного Кавказа, здесь женщины получают от 7 до 10% меньше мужчин. Небольшой разрыв в зар-платах в «небогатых» регионах, где доминирует доля бюджетного сектора. На другом полюсе — регионы Се-вера: в зависимости от места здесь разница в зарплатах колеблется от 50 до 100%.

Отраслевой срез демонстрирует наименьшее разли-чие в зарплатах в ЖКХ и образовании, где доля женщин доминирует. Однако выводы экспертов свидетельствуют о наличии существенной разницы в зарплатах в сферах культурно-спортивных мероприятий, юриспруденции, консалтинге, технических профессиях и менеджменте: там, где не требуется грубая физическая сила.

Однако это не означает, что женщины безропотно соглашаются на меньшую зарплату. Аналитики Superjob выяснили зарплатные ожидания женщин: в двух сто-



ЕСЛИ ПАРУ ДЕСЯТКОВ ЛЕТ НАЗАД ПРОСЛЕЖИВАЛОСЬ ЧЕТКОЕ ГЕНДЕРНОЕ ДЕЛЕНИЕ МЕЖДУ ПРОФЕССИЯМИ, ТО СЕГОДНЯ ОНО ВСЕ БОЛЬШЕ РАЗМЫВАЕТСЯ КАК НА МЕЖДУНАРОДНОМ УРОВНЕ, ТАК И НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ТРУДА

лицах в ряде сфер экономики они даже больше, чем у мужчин. В частности, это касается экономистов, финан-систов, руководителей направлений, топ-менеджеров. Если брать общую статистику, то в Петербурге женщины согласны получать на 10–15 тыс. рублей меньше, чем мужчины.

По словам господина Пучкова, во многих компаниях женщины и мужчины уже одинаково успешно занимают руководящие и топ-менеджерские позиции. «Достиже-ния в карьере или бизнесе всегда очень индивидуаль-ны и зависят от профессиональных качеств, навыков и упорства. Сегодня работодатели выделяют именно эти факторы и вклад в работу компании как при формиро-вании фонда оплаты труда текущих сотрудников, так и во время выделения бюджета на зарплатную вилку при поиске кандидатов»,— говорит эксперт.— Персонализи-рованный подход к работе с сотрудниками сегодня игра-ет важную роль. Поэтому тяжело выделить качества, присущие женщинам, или отрасли, которые подходят им больше, чем мужчинам».

В Superjob также считают, что работодатели уходят от гендерных стереотипов: негласные запреты на трудо-устройство женщин встречаются реже. Компания опро-сила 1600 респондентов и выяснила, что только пятая часть встречалась с работодателями, которые обращали внимание на гендер и семейное положение кандидата. Стоит отметить, что вопрос семейного положения при приеме на работу касается не только женщин, но и муж-чин. Однако начиная с ковидного 2019 года социальный статус кандидатов все меньше стал заботить работода-телей.

НА ЛИЧНОМ ПРИМЕРЕ Учредитель логи-стической группы компаний Bona Fide Group Ольга Нестерова много лет работает в области таможенного оформления и международной логистики. Она начинала с должности секретаря и поднялась по карьерной лест-нице до руководителя международной компании, после чего создала собственный бизнес. По ее словам, женщи-ну-предпринимателя воспринимают негативно не только

мужчины, но и некоторые женщины. «Сейчас, когда я руководитель, такие проявления встречаются реже. Однако мужчине верят априори, а женщине постоянно надо подтверждать репутацию»,— сокрушается госпо-жа Нестерова.

По словам собеседницы, наиболее распространенная проблема — «стеклянный потолок» (явление, при кото-ром женщины сталкиваются с невыраженным барьером, препятствующим занимать руководящие должности и играть ключевые роли). Главный гендерный стереотип: мужчина — это лидер, способный принимать важные решения и нести ответственность.

«Недостаток поддержки и наставничества — не ме-нее важный из ограничивающих моментов. Для полно-ценного развития человеку нужны менторы, которые помогут реализовать теоретические знания, полученные при обучении. Во многих компаниях на женщин смотрят как на хороших исполнителей, ограничивая доступ к зна-ниям, умениям и навыкам»,— резюмирует собеседница издания.

О том, что гендерное неравенство в России остается, говорит и руководитель сети салонов «Лаки Лайк», ом-будсмен Ассоциации предпринимателей индустрии кра-соты Ляля Садыкова. Однако она верит, что это вопрос разрешится сам собой, уже в скором времени. «Любые стереотипы и шаблонное мышление мешают бизнесу. Однако те, кто мыслит шаблонно, всегда остаются по-зади»,— добавляет госпожа Садыкова.

НА ВОЛНЕ АКТИВНОСТИ Комитет по раз-витию женского предпринимательства общественного объединения «Опора России» с 2015 года публикует ин-декс предпринимательской активности женщин (Women Business Index). Рейтинг демонстрирует уровень благо-приятствования деловой и социальной среды для раз-вития женского предпринимательства в стране. Индекс строится на основе опросов женщин, занятых в бизнесе и работающих по найму. В этом году индекс поднялся на рекордный уровень — до значения 73,5. Для сравнения, в 2015 году это показатель находился на уровне 55,9.

В исследовании делается вывод, что больше поло-вины женщин, не имеющих своего бизнеса, отметили улучшение отношения общества к женщине в бизнесе. Однако почти две трети респондентов признались, что не могут открыть свой бизнес из-за нехватки знаний, опыта, и неуверенности в собственных силах. ■

«ДОСТАТОЧНО ОДНОГО КАЧЕСТВЕННОГО ПРОЕКТА, ЧТОБЫ ИЗМЕНИЛАСЬ ВСЯ ЛОКАЦИЯ»

ГРУППА КОМПАНИЙ FIZIKA DEVELOPMENT — СРАВНИТЕЛЬНО МОЛОДОЙ ИГРОК ПЕТЕРБУРГСКОГО ДЕВЕЛОПЕРСКОГО РЫНКА. КОМПАНИЯ ОСНОВАНА В 2021 ГОДУ, НО УЖЕ СЕЙЧАС ОНА УВЕРЕННО СЕБЯ ЧУВСТВУЕТ В ПРЕМИУМ-СЕКТОРЕ НЕДВИЖИМОСТИ. УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР И СООСНОВАТЕЛЬ ГК **АЛЕКСАНДР КРАВЦОВ** РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ **BUSINESS GUIDE** ОЛЬГЕ ГОЛОВИНОЙ О НОВЫХ ПРОЕКТАХ КОМПАНИИ И О ТОМ, КАК СТРОИТЬ В СЛОЖНЫХ ЛОКАЦИЯХ.

BUSINESS GUIDE: Александр, как идут дела у вашей компании в этом году?

АЛЕКСАНДР КРАВЦОВ: Год начался замечательно. Мы в начале января 2023 года получили разрешение на строительство клубного дома Talento, на Заставской, 30. Во всех наших проектах (VIDI на Синопской набережной и в Talento) хорошие продажи. Если сравнивать первый квартал 2023 года с четвертым кварталом 2022 года, то у нас продажи увеличились на 244%. Полугодие тоже завершилось вполне успешно: за первые полгода мы реализовали на 20% больше апартаментов, чем за весь 2022-й. Итоги девяти месяцев тоже не разочаруют.

BG: Клубный дом на Заставской сейчас на каком этапе? Что со спросом и сколько квартир уже продано?

А. К.: На Заставской мы продали четыре квартиры на старте. Несмотря на то, что получили разрешение на строительство в январе, мы полгода готовили продукт к выходу на рынок. Проходили процедуру согласования с Росреестром первого пакета с проектным финансированием, прорабатывали и согласовывали с дизайнерами концепцию лобби и общественных пространств, готовили визуализацию проекта и интерактивный сайт, в создании которых принимали участие топовые московские компании, работающие с элитными проектами в Москве.

Мы хотели выйти уже с готовым качественным продуктом — таким, каким он будет в итоге создан в 2025 году. Меньше чем за месяц реализовали четыре лота, причем это достаточно большие площади с хорошим средним чеком (400 тыс. рублей за квадратный метр). В сентябре уже есть брони, заявки от агентств, много звонков в обработку. Поэтому проект достаточно успешный, у него неплохой старт.

BG: Кто покупает квартиры в этом проекте?

А. К.: Наш покупатель — не инвестор. Он приобретает жилье для жизни, для семьи. Это человек 35–45 лет, бизнесмен, который связывает свою жизнь с Московским районом, любит его, знает все его достоинства, преимущества, инфраструктуру. Это люди, которые любят приватность: у нас в проекте всего 83 квартиры, менее 5 тыс. кв. м продаваемой площади. Они ценят пространство: средняя площадь более 70 кв. м, квартиры с большими панорамными окнами, есть квартиры с террасами. И, конечно, это те, кто открыт к экспериментам и ценит современное искусство. У нас фасады украшают знаменитые маскароны Михаила Шемякина, а дизайн мест общего пользования разрабатывает Олег Клодт — потомок знаменитого Петра Клодта, создателя скульптурной группы на Анничковом мосту и еще десятка знаменитых памятников Санкт-Петербурга.

BG: Как вы привлекли Михаила Шемякина к проекту?

А. К.: Мы давно знакомы, и нам удалось привлечь его к проекту. Мы специально ездили к нему подписывать соглашение, чтобы официально использовать его бренд.

BG: Заставская улица — довольно специфичное место из-за индустриального окружения. Эта локация меняется благодаря новому строительству?

А. К.: Этой части Московского района долгое время было отведено бремя промышленного кластера. Но если посмотреть на ее нынешнее окружение, то видно,



что сегодня здесь реализуются объекты сегмента бизнес+ и премиум-класса, окружение сильно меняется. Это идет на пользу кварталу. Мы, в свою очередь, используем отсылки к промышленной архитектуре, чтобы Talento органично смотрелся в контексте существующей застройки. Сочетание красного кирпича и металлических элементов отсылает к промышленной архитектуре начала XX столетия.

Если говорить про окружение, то на месте бывшей фабрики «Скороход» в скором времени откроется лофт-квартал с апартаментами и креативными пространствами. Однозначно это пространство заживет. Мы видим потенциал этой локации и даже приобрели еще один участок по соседству, тоже на Заставской. Мы долго вели переговоры о покупке участка у собственника, и вот наконец сделка состоялась.

BG: Уже можете рассказать, что планируете там строить?

А. К.: Да, там будет жилой дом премиум-класса. Примерно такой же, как Talento, но реализуемая площадь там чуть больше. Пока больше сказать не могу, так как сейчас мы в процессе разработки документации. Проходим градостроительную комиссию.

BG: Каковы нюансы освоения «серого пояса»?

А. К.: В «сером поясе» важно создать качественную среду. Хотя бы начать — и тогда подтянутся другие инвесторы. Сейчас земельных участков в городе в принципе очень мало, а уж тем более с какой-то фактической разрешительной документацией — таких вообще можно по пальцам пересчитать. И то эти объекты имеют либо сложную функцию, либо очень «тяжелую» юридическую историю. Ввиду этого дефицита

весь бывший промышленный пояс, который сегодня граничит с жилыми кварталами, через Генплан и ППТ, конечно же, должен иметь свою собственную развитую социальную среду. Поликлиники, детские сады, школы, общественные пространства — это обязательно. И это как раз может стать той самой «фишкой»: качественная современная инфраструктура в декорациях исторической промышленной застройки — яркий пример джентрификации.

Если такие проработанные проекты появляются в «сером поясе», то со временем и весь квартал превращается в однородную среду, и таких примеров немало. Например, Васильевский остров, на землях Балтийского завода или в районе Уральской улицы. Цены на квартиры с видом на Неву бодрые — около 500 тыс. рублей за «квадрат», но и динамика продаж высокая. Васильевский очень вырос в цене за последние годы. Через три-пять лет и район бывшей Московской заставы изменится похожим образом.

BG: А как обстоят дела с продажами в апарт-отеле VIDI на Синопской набережной?

А. К.: Отлично. Например, в июле мы перевыполнили план в 2,5 раза, сумасшедшие продажи были, я думаю, как и у многих застройщиков в этот период. Август тоже мы закрыли с превышением плана. Спрос хороший, стадия готовности проекта высокая. Мы до конца этого года планируем ввести объект в эксплуатацию, то есть полгода раньше срока. Сейчас завершаем работу по фасадам (заканчиваем в октябре) и кровельные работы. Идет отделка проекта, готова инженерия на 95% на всем объекте, выполнено подключение к сетям, ведутся работы по благоустройству — укладка брусчатки, ас-

фальтирование будет через две недели. Высокая стадия готовности дает сейчас хорошие продажи.

BG: С чем вы связываете рост продаж в ваших проектах?

А. К.: В последнее время, с начала всех политических событий в стране, у нас все идет по синусоиде: то пусто, то очень густо. Отложенный спрос был, кто-то вернулся в начале года. В итоге так получилось, что февраль у нас очень сильно вылился в плюс, март тоже хорошо закрыли. Первый квартал у нас заметно рванул по сравнению с четвертым кварталом 2022-го, который, наоборот, просел из-за сентябрьской мобилизации и общей неразберихи на рынке.

BG: В марте этого года вы купили у «Еврострой» здание доходного дома купца Уткина на Галерной улице. Можете рассказать, что там будет?

А. К.: Это будет реконструкция с приспособлением исторического здания под современное использование. Там мы планируем создать элитные апартаменты, сервисные и несервисные (в корпусах с видом на Замятин переулок и на Галерную). В проекте достаточно большие площади, где как раз можно разместить апартаменты для обеспеченных людей, которые любят жить в «золотом треугольнике». В главном корпусе будут апартаменты для жизни. Что касается дворовых корпусов, то там будет небольшая нарезка сервисных апартаментов с управляющей компанией. Это больше туристическая история со своей инфраструктурой на первом этаже: это и кафе, и галерея Шемякина. Но об этом подробнее мы расскажем чуть позже, когда будем презентовать продукт, когда мы его наполним и уже точно скажем, что там будет и с какими партнерами мы будем работать. По проекту мы уже находимся в стадии «П».

Мы специально пошли по пути реконструкции — с получением разрешения на строительство с исполнением охранных обязательств, которые зафиксированы в КГИОП и в проектной документации. Мы все сохраняем и воссоздаем в первозданном виде. Фасады тоже полностью восстанавливаются в соответствии с первоначальным обликом. Все-таки исторически здание приспособлено под жилую функцию.

BG: В сервисные апартаменты будете привлекать гостиничного оператора? Не рассматривали в этом качестве компанию «МТЛ. Управление недвижимостью», которая заявлена вашим партнером в VIDI?

А. К.: Не исключено. Возможно, будем это делать своими силами. Зависит от финансовой концепции.

BG: Какие-то еще проекты есть в планах Fizika Development и на какой они стадии?

А. К.: Сейчас мы ведем переговоры еще по одному проекту в центральной локации. Там еще идут активные переговоры, я пока оставлю в секрете конкретику. Отмечу, что там возможен хороший элитный проект. Мы в целом смотрим на участки в удачных локациях: на Петроградской стороне, на Васильевском острове, в центре, в Адмиралтейском районе. Потенциал таких участков есть, но он очень маленький, локальный. Это непростые проекты, которые требуют больших вложений на старте, которые отобьются далеко не сразу. ■

РЕИНКАРНАЦИЯ БРЕНДА

ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИНОСТРАННЫХ КОМПАНИЙ ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ, ПРОДАННЫХ ИЛИ ПЕРЕДАННЫХ НОВЫМ СОБСТВЕННИКАМ, НАЧАЛА РАБОТУ ПОД НОВЫМ БРЕНДОМ.

АРТЕМ АЛДАНОВ

По оценке экспертов, существенная доля производственных компаний, расположенных в Петербурге и Ленинградской области и принадлежавших ранее иностранным собственникам, теперь имеет новый бренд и смогла возобновить выпуск продукции. Хотя есть и компании, которые пока находятся в процессе перезапуска производства.

НЕСУЩЕСТВЕННЫЙ УРОН Петербург по итогам 2022 года из-за ухода зарубежных компаний недополучил в бюджет 3,4 млрд рублей. Об этом ранее заявил губернатор города Александр Беглов. По его словам, урон для казны оказался не столь существенным, большинство компаний после смены собственника или названий торговых марок возобновили работу, исправно платят налоги.

Производственный сектор — один из самых ярких примеров смены собственников после начала СВО. Более двух десятков крупных предприятий Петербурга и Ленобласти обрели новых владельцев и продолжают свою работу.

В частности, почти незаметно для потребителя произошла продажа российского подразделения финского холдинга Fazer — петербургской компании «Хлебный дом» московскому БКХ «Коломенский». После сделки столичная компания вышла в СЗФО. По итогам прошлого года, в том числе благодаря новому активу, БКХ «Коломенский» занял первое место в РФ по объему производства хлеба и хлебобулочных изделий. Выручка компании составила 31 млрд рублей, чистая прибыль — 4 млрд.

Еще один финский пищевой холдинг Valio после начала СВО передал свои российские молочные предприятия с головным офисом в Петербурге мясомолочному предприятию «Велкон» из Подмосквья. Продукция теперь выпускается под брендом «Виола». В целом, по заявлению новых владельцев, они быстро перенастроили работу компании и намерены наращивать выпуск продукции.

Достаточно быстро и безболезненно для производства произошла сделка между американским производителем лифтов Otis и российским холдингом S8 Capital. В июле 2022 года была завершена сделка, в январе 2023-го представлена новая торговая марка Meteor Lift. Генеральный директор компании Meteor Lift Игорь Майоров рассказывает, что на петербургском предприятии остались команда и накопленная за годы работы экспертиза, а также унаследованная от Otis система качества. Кроме того, одним из условий сделки было продолжение поставок необходимых оригинальных компонентов и элементов архитектуры лифтов, что позволило компании обеспечить непрерывность производства.

«За год работы под управлением нового собственника завод в Петербурге превысил докризисные объемы производства, выпустив 719 лифтов в июне 2023 года, что на 14% выше среднемесячного объема производства в 2021 году, который составлял 632 единицы. На сегодняшний день мощности завода загружены на 100%. Производственная мощность предприятия в Санкт-Петербурге составляет 10 тыс. лифтов в год. В ближайших планах компании — увеличить производ-

ственные мощности до 15 тыс. лифтов в год», — сообщил господин Майоров.

Между тем некоторые иностранные компании только нашли своего покупателя. В частности, в конце августа голландская пивоваренная компания Heineken, в том числе имевшая завод в Петербурге, сообщила о продаже своих российских активов за сумму в €1. Покупателем стал российский производитель бытовой химии Arnest Group. Вероятно, в ближайшее время немецкий завод Bosch официально отойдет китайскому производителю бытовой техники и электроники Hisense. Ранее сообщалось о заинтересованности сторон в сделке.

НАГЛЯДНЫЙ СРЕЗ Ситуация в автомобильной отрасли наиболее наглядно демонстрирует, что где-то новый собственник уже занялся выпуском продукции, другой новый собственник планирует перезапустить производство, а в третьем случае — покупателя еще только ищут.

Так, в настоящее время было перезапущено производство на автозаводе Nissan. Весной 2022 года он был остановлен, в октябре 2022 года перешел в госсобственность и чуть позже передан АвтоВАЗу. С июня 2023-го на петербургском предприятии выпускают Lada X-cross 5. Предполагается, что до конца года на заводе будет выпущено до 10 тыс. автомобилей классов C и D. Планируется поэтапная локализация производства с задействованием поставщиков компонентов, расположенных в том числе в Петербурге и Ленобласти.

Весной этого года петербургский автозавод Toyota перешел в управление концерну «Алмаз-Антей». Обо-

ронщики намерены наладить на бывшей площадке японского автопрома производство грузовиков и электромобилей. Правда, предполагается, что произойдет это не ранее 2026 года.

Пока открытой остается судьба предприятия «Хендэ Мотор Мануфактуринг». Чиновники Минпромторга пока продолжают искать и оценивать предполагаемых покупателей. Никаких финальных решений пока не принято. В настоящее время известно о двух претендентах на актив иностранной компании. Первый — «Автотор» из Калининграда, который планирует выпуск на заводе двигателей внутреннего сгорания нового поколения и автомобилей на платформе последовательного гибрида. Другим претендентом считается дилерский холдинг «Авилон». Компания уже приобрела автозавод Volkswagen в Калуге.

АДАПТИРОВАТЬСЯ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ

В прошлом году мы столкнулись с серьезными вызовами, связанными с санкционными ограничениями и уходом иностранных компаний с российского рынка, отмечает президент Санкт-Петербургской торгово-промышленной палаты Владимир Катенев. Все это оказало существенное влияние на внешнеэкономическую деятельность региона. Однако сегодня с уверенностью можно говорить о том, что большая часть производств Санкт-Петербурга и Ленобласти смогла адаптироваться к новым условиям благодаря переходу на отечественные технологии и комплектующие, программе параллельного импорта, государственным мерам поддержки, а также способности быстро реагировать на новые возможности и занимать освободившиеся ниши.

«В 2023 году по-прежнему сохраняется основной тренд на импортозамещение и технологический суверенитет без ущерба для экономики. Иностранные компании, ушедшие с рынка, передали свои активы российскому бизнесу и перезапустили свою деятельность. Так, по данным администрации Ленобласти, на 1 августа 2023 года из 100% компаний с участием иностранного капитала, расположенных на территории области, 80% уже перезапустили конвейеры и возобновили работу. Стоит отметить, что ключевые предприятия города находятся в активном поиске или уже нашли новых поставщиков сырья и комплектующих, выстраивают новые логистические связи, пробуют выйти на новые рынки», — подчеркнул президент СПб ТПП.

Схожие выводы делает и председатель петербургского отделения «Деловой России» Дмитрий Панов: «Если весь прошлый год мы говорили о том, какие иностранные компании уходят из России, какие сложности экономике региона и страны это принесет, а также какими способами мы сможем это восполнить, то этот год посвящен буквально ежедневным новостям о выкупе российскими инвесторами ушедших компаний или об открытии новых собственных, еще более современных импортозамещающих производств. В целом для Петербурга уход зарубежных компаний практически не повлиял на городскую экономику: об этом говорят цифры итогов исполнения бюджета Санкт-Петербурга в 2022 году. При этом наиболее чувствительным для экономики города сектором стал автокластер, выручка которого до событий 2022 года составляла более 600 млрд рублей в год».

Господин Панов констатирует, что по большинству остальных секторов экономики (фармацевтика, пищевое производство, машиностроение, химия, косметика, логистика, транспорт, IT, строительство) либо были найдены новые собственники предприятий, осуществившие перезапуск деятельности, либо сформированы новые цепочки поставок, в том числе из «дружественных» стран, либо были построены новые производственные мощности как в Петербурге, так и в других регионах страны. ■



ПОЧТИ НЕЗАМЕТНО ДЛЯ ПОТРЕБИТЕЛЯ ПРОИЗОШЛА ПРОДАЖА РОССИЙСКОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ ФИНСКОГО ХОЛДИНГА FAZER — ПЕТЕРБУРГСКОЙ КОМПАНИИ «ХЛЕБНЫЙ ДОМ» МОСКОВСКОМУ БКХ «КОЛОМЕНСКИЙ».

ГЛАВНЫЙ ТРЕНД КОМПАНИЙ СРЕДНЕГО БИЗНЕСА — ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

КАКУЮ РОЛЬ ИГРАЕТ БАНК ДЛЯ БИЗНЕСА И КАКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ МОЖЕТ ИСПОЛЬЗОВАТЬ СРЕДНИЙ БИЗНЕС ДЛЯ УСПЕШНОГО РАЗВИТИЯ В ТЕКУЩИХ РЕАЛИЯХ, РАССКАЗАЛА ЕЛЕНА ШЕВЕЛЕВА, ДИРЕКТОР СЕВЕРО-ЗАПАДНОГО ФИЛИАЛА, СТАРШИЙ ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ДИРЕКЦИИ КОРПОРАТИВНОГО БИЗНЕСА РОСБАНКА. АЛЛА МИХЕЕНКО

BUSINESS GUIDE: Как вы сегодня оцениваете ситуацию в сегменте среднего бизнеса? Какие основные тренды выделите в 2023 году?

ЕЛЕНА ШЕВЕЛЕВА: Безусловно, в наше турбулентное время ускорились рыночные изменения, а бизнесу пришлось продемонстрировать высокую адаптивность, гибкость и изобретательность. В связи с перестройкой процессов у компаний среднего бизнеса возросла потребность в оборотном капитале. Это связано с тем, что привычные торговые отсрочки в большом количестве контрактных отношений перестали существовать, появилась необходимость использовать заемные средства. Отдельный комплекс задач был у компаний, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, в связи с закрытием привычных платежных каналов, изменением логистики, отказом партнеров в сотрудничестве.

Еще один тренд, который мы слышим от своих клиентов, — потребность в увеличении штата профильного персонала. Сегодня многие компании стали расширять производство в связи с уходом иностранных конкурентов, поэтому необходимы трудовые ресурсы. Кроме доукомплектовки рабочей силой, нужны средства на прохождение дополнительных сертификаций, на подтверждение квалификаций и тестирование, а также на совершенствование качественных параметров производства.

Для удовлетворения потребностей компаний банкам пришлось перестраивать работу: упор был сделан на обеспечение платежных возможностей, сопровождение потребностей в заемном капитале, в залоговом финансировании на технику. Кроме того, существенные обновления произошли в технологических процессах финансовых организаций. Например, банки активнее начали использовать искусственный интеллект, чтобы ускорить обработку информации и быстрее принимать решение, оказывать необходимую услугу.

BG: Увеличилось ли число партнеров, которые диверсифицируют свои портфели в разных банках?

Е. Ш.: С точки зрения взаимодействия бизнеса с банками и финансовыми партнерами, тут, конечно, главное слово года — «диверсификация». Я думаю, что уже не осталось компаний, работающих только с одним банком. Еще три года назад можно было встретить компанию, у которой счет только в одном банке. Сегодня норма — наличие четырех-пяти партнеров. Конечно, это создает административную нагрузку, но с другой стороны, позволяет компаниям быстро находить партнера и точно решать вопросы. Раньше во главу угла ставили комплексное банковское сотрудничество, сейчас — моментальное решение точечной задачи.

ПЕРЕД БАНКОВСКИМ СЕКТОРОМ И НЕПОСРЕДСТВЕННО НАШИМ ФИЛИАЛОМ СТОЯТ БОЛЬШИЕ ЗАДАЧИ. ВПЕРЕДИ — СЕРЬЕЗНОЕ РАЗВИТИЕ ВО ВСЕХ СЕКМЕНТАХ БИЗНЕСА, А ЭТО ЗНАЧИТ, ЧТО БАНК БУДЕТ ПОПОЛНЯТЬСЯ НОВЫМИ СЕРВИСАМИ С ВЫСОКИМ УРОВНЕМ ЦИФРОВИЗАЦИИ И БЕЗОПАСНОСТИ, ЧТОБЫ ОТВЕЧАТЬ ПОТРЕБНОСТЯМ БИЗНЕСА



BG: Какие отрасли показали наибольший рост за последнее полугодие и за счет чего?

Е. Ш.: Конечно, в первую очередь — производственный сектор. Рынок столкнулся с тем, что нужно заместить продукцию ушедших иностранных компаний. Спектр большой — от компонентов, элементов электротехники и софта до производственного оборудования. Большой уклон в сторону роста объемов продукции и расширения линейки показала фармацевтика. Рост наблюдается в IT-сфере, и он больше связан с развитием технологического прогресса, а не с появлением новых игроков. В сегменте торговли и логистики произошли существенные подвижки. Закрылись многие каналы импорта, и игрокам пришлось либо переориентироваться на поиск новых партнеров, перенастраивать логистику, либо закрыться. Стоит отметить, что во второй половине 2022 года многие отрасли «просели», но сейчас ситуация стабилизировалась.

BG: Насколько приросло кредитование среднего бизнеса?

Е. Ш.: В сегменте среднего бизнеса произошел резкий рост. Наш кредитный портфель прирос с полугодия 2022 года к полугодию 2023 года на 70%. Такая тенденция характерна для многих кредитных организаций. До недавнего времени снижающиеся ставки этому благоволили. Сейчас есть некоторое напряжение из-за роста ключевой ставки, повлиявшего на стоимость кредитования, но шоковой реакции у бизнеса нет. Рынок двигается, компании наметили свои векторы развития, и практически никто не ставит «на стоп» свои проекты. В то же время большое подспорье — госпрограммы, которые в ряде направлений позволяют субсидировать процентную ставку.

BG: Какие госпрограммы сейчас вызывают наибольший интерес?

Е. Ш.: Росбанк включен практически во все государственные программы по льготному кредитованию.

Возможности большие. У наших клиентов особенно популярен блок программ, предоставляемых в рамках постановлений правительства РФ №№ 895 и 191, принятых в прошлом году и связанных с сопровождением импорта и экспорта. В целом продуктовая линейка кредитования по сопровождению ВЭД в банке развита давно, и к ней многие обращаются. Традиционно популярны программы льготного кредитования МСП, разработанные совместно с Министерством экономики РФ и «Корпорацией МСП». Благодаря им можно взять по сниженной ставке кредиты на конкретные цели: инвестиции, пополнение оборотных средств, рефинансирование.

Ряд компаний смогли воспользоваться промышленной ипотекой, видим спрос на данный продукт. Сейчас правительство меняет условия программы. Они будут менее жесткими, и планируется увеличение предельного срока кредита до десяти лет, а максимального размера кредита — до 1,5 млрд рублей. Думаю, благодаря этому будет расширен доступ компаний. Интерес к госпрограммам, конечно, вырос. Как правило, мы открываем комбинированную кредитную линию, чтобы клиент мог максимально воспользоваться выгодами комплексного предложения и при этом попадал под все необходимые условия получения субсидированной ставки.

BG: Какие еще продукты сегодня популярны у сегмента среднего бизнеса?

Е. Ш.: Большой популярностью в последнее время пользуются скоринговые продукты по финансированию среднего бизнеса. На текущий момент в качестве скоринговых продуктов Росбанка доступны овердрафт до 50 млн рублей и возобновляемая кредитная линия до 100 млн рублей. Для оформления данных продуктов требуется сокращенный пакет документов, который можно предоставить через электронные каналы связи, что значительно ускоряет процесс обработки инфор-

мации. Клиентам нужны скорость принятия решений в банке и получение денежных средств в максимально короткий срок.

Восстановился спрос на гарантийные инструменты. Компании активно интересуются банковскими гарантиями, среди которых гарантия возврата авансового платежа, гарантия надлежащего исполнения обязательств по контракту. Плюс очень удобный инструмент для экспортера — гарантия в пользу налоговых органов. Один из трендов — лизинг, за счет обновленного канала поставок оборудования, техники и автомобилей из Китая.

В связи с тем, что ключевая ставка выросла, актуальным стал такой продукт, как хеджирование процентной ставки. Раньше им пользовался преимущественно крупный бизнес, а сейчас и компании из других сегментов оценили этот полезный инструмент. В части расчетных продуктов можно выделить возобновление работы платежных карт, платежных стикеров, мобильных способов расчета.

BG: Как осуществляются услуги по системе быстрых платежей (СБП) «куаринг»?

Е. Ш.: Мы эту услугу предлагаем совместно с партнером Invoice. Сервис в основном ориентирован на компании в сегменте розничного бизнеса, в котором, как правило, оперируют крупные компании. Но есть и средний бизнес. Сервис позволяет подключить торговые точки к СБП, выбрав подходящее решение для онлайн- или офлайн-магазинов. Были проведены интеграции с популярными кассовыми ПО, системами автоматизации и CMS. А выставлять счета покупателям — генерировать QR-код на оплату — можно прямо из смартфона продавца. Это очень важно для компаний, которые не используют системы автоматизации.

BG: Как новые технологии, в том числе искусственный интеллект (ИИ), влияют на качество банковского обслуживания среднего бизнеса?

Е. Ш.: Искусственный интеллект заметно ускоряет процессы. Например, мы внедрили системы ИИ для обработки документов, необходимых для формирования клиентского досье. Решение автоматизирует ввод данных из комплекта документов клиента, в том числе удостоверяющих личность, в утвержденную в банке форму, соответствующую всем требованиям законодательства. Технология позволяет сократить время открытия счетов клиентов с двадцати до пяти минут. Заметно ИИ ускоряет процесс принятия решения по кредитным скоринговым продуктам, он анализирует финансовую информацию клиента и накладывает ее на отраслевые тренды.

Еще один вектор использования — это анализ операций, финансовый мониторинг. Законодательство в России становится более строгим с точки зрения контроля за операциями клиентов. ИИ в этом случае используется для обработки больших массивов информации.

BG: Какие задачи ставите перед собой на ближайшее время?

Е. Ш.: Перед банковским сектором и непосредственно нашим филиалом стоят большие задачи. Впереди — серьезное развитие во всех сегментах бизнеса, а это значит, что банк будет пополняться новыми сервисами с высоким уровнем цифровизации и безопасности, чтобы отвечать потребностям бизнеса. Оглядываясь на трудности, которые мы прошли с клиентами, возникает определенное чувство гордости за наших предпринимателей. В этот период средний бизнес показал хорошую устойчивость и умение балансировать при перестройке своих процессов и экономики в целом. ■



СТАБИЛЬНОСТЬ С ДЕФИЦИТОМ

РЫНОК СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ ПОСЛЕ СЕРЬЕЗНЫХ ПОТЯСЕНИЙ 2022 ГОДА НЕСКОЛЬКО СТАБИЛИЗИРОВАЛСЯ, НО ПО ОТДЕЛЬНЫМ ПОЗИЦИЯМ — НАПРИМЕР, ТЕПЛОИЗОЛЯЦИОННЫМ МАТЕРИАЛАМ — ЛЕТОМ НАБЛЮДАЛСЯ ДЕФИЦИТ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Павел Турков, директор по строительству ГК «А101», говорит, что рынок стройматериалов за год переориентировался на новых поставщиков. «Следует отметить, что доля собственного производства стройматериалов и комплектующих, включая локализованные производства, у нас и ранее была достаточно высока. Уход западных производителей в определенных сегментах оказался вообще незамеченным. Многие западные производители, создавшие свои производства в нашем регионе, продолжили свою работу, перезапустившись под новыми брендами — уже в партнерстве с российскими компаниями», — говорит эксперт.

Валентина Калинина, генеральный директор холдинга РСТИ, добавляет, что текущий год показал стабильную ситуацию с ценами на рынке строительных материалов, резких колебаний, как в предыдущем периоде 2021–2022 годов, уже нет. «Если принять за расчет интервал с июля 2022-го по июль 2023-го, то наблюдается стабилизация цен на металлопрокатную продукцию, колебание цен в данном сегменте не превышали 15% на понижение или повышение. В первой половине 2023 года наблюдается незначительное повышение цен на инертные материалы, кирпич, газобетон, стеновые керамзитово-цементные блоки, пазогребневые плиты и минераловатную продукцию. Со второго квартала 2023 года в дефиците минераловатная продукция, по которой введены ежемесячные квоты на объемы, а также пазогребневые плиты и аквапанель для выполнения отделочных работ», — рассказала эксперт. С уходом или сокращением производства западных компаний растет производство отделочных материалов у российских производителей, по качеству эти материалы не уступают западным аналогам, считает госпожа Калинина. По ее словам, острого дефицита материалов в данный момент не наблюдается, за исключением отдельных позиций, но и по ним проводится работа по замене на альтернативные варианты в рамках программы по импортозамещению.

ПОСЛЕ ПИКА Максим Тарасов, директор по продажам компании «Роквул», отмечает: «К концу 2022 года можно было уверенно говорить о том, что цены на строительные материалы стали снижаться после достижения пиковых значений. Но сейчас падение остановилось. Более того, весной 2023 года неожиданный рост строительной активности многих застал врасплох и повлиял на рост цен начиная со второго квартала. По нашим оценкам, динамика цен на рынке строительных материалов в этом году может дойти до 12–15%». Господин Тарасов полагает, что негативные ожидания не оправдались: высокий спрос на продукт будет сохраняться до конца года. По словам эксперта, сезонный спрос спровоцировал дефицит некоторых стройматериалов. «На сегодняшний день это теплоизоляция, цемент и другие материалы», — сообщил он.

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», вспоминает: «С первого по третий квартал 2022 года мы фиксировали значительное подорожание практически по всем категориям материалов — на уровне 20–25%. Речь идет прежде всего о стали, бетоне, окнах, витражах, сухих смесях, краске и легких материалах. С четвертого квартала 2022-го по второй квартал 2023-го мы увидели стабилизацию цен практически по всем категориям. Однако в июне и июле 2023 года заводы-производители вновь начали повышение отпускных цен. Растут в цене разные категории, например, электрокомпоненты и металл. Есть ряд факторов, повлиявших на рост цен: плановый пересмотр цен заводами, ослабление рубля и переориентация на другие рынки сбыта. Например, снова в дефиците оказалась арматура». По ее словам, летом в Петербурге



ВЕСНОЙ 2023 ГОДА НЕОЖИДАННЫЙ РОСТ СТРОИТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ МНОГИХ ЗАСТАЛ ВРАСПЛОХ И ПОВЛИЯЛ НА РОСТ ЦЕН НАЧИНАЯ СО ВТОРОГО КВАРТАЛА

и Ленобласти цена на арматуру росла ежедневно на 500–1000 рублей за тонну. При этом заводы отменяли поставки в Северо-Западный регион, перенаправляя продукцию в южные регионы.

ЗАГОРОДНЫЙ РОСТ Эксперты ГК Puzzle Realty составили рейтинг строительных материалов на рынке загородной недвижимости, которые показали самый высокий рост стоимости в нынешнем году. Средняя цена материалов для загородного строительства, по данным группы компаний, на начало сентября увеличилась на 20% по сравнению с январем.

В первой тройке лидеров по росту стоимости находятся клееный брус, строительные герметики и силиконы, а также дымоходы. В каждой из этих групп цена по сравнению с началом года поднялась на 50–60%. Существенный рост цен на клееный брус был обусловлен двумя факторами: активными поставками материала из России в страны Юго-Восточной Азии и наличием в начале года скидок от производителей за приобретенный объем, которых к началу осени уже нет.

Сегмент строительных герметиков и силиконов раньше был представлен в основном зарубежной продукцией, что и стало причиной нынешнего подорожания этих позиций. В настоящий момент альтернатива им постепенно находится, но пока без того качества, которое было у иностранных аналогов. Рынок дымоходов также раньше развивался за счет иностранных концернов. Пока аналогов по качеству найти не удалось. Хотя наличие камина в загородном доме всегда влияет на его ликвидность.

В пятерку самых подорожавших материалов для загородного строительства также входят лакокрасочные изделия и утеплители, которые в основном поставляются из соседней Белоруссии и зависят от курса рубля. Места с шестого по десятое в рейтинге заняли бетон, щебень и песок, арматура, кирпич, отделочные материалы.

«По сравнению с 2021-м и пиком 2022-го, когда на загородном рынке наблюдался бум после выхода из пандемии, стоимость большинства строительных материалов осталась на прежнем уровне, а по некоторым позициям даже снизилась. При этом на рынке чувству-

ется определенный дефицит: помимо развивающегося экспорта, на такую ситуацию влияют стратегические проекты, реализуемые в стране. Часть материалов перераспределяется на эти объекты, уменьшая объем предложения для частного домостроения и увеличивая сроки поставок», — рассказывает директор по стратегическому развитию ГК Puzzle Realty Марина Шкурко. — Конечно, определенная доля в повышении цен по сравнению с началом года связана с сезонностью. Уже сейчас некоторые материалы начинают дешеветь в пределах 5–10%. И это выгодно тем девелоперам и частным владельцам земельных участков, кто планирует строительство в зимний период. В зависимости от того, из какого материала возводится дом, его цена зимой может чуть снизиться или остаться на уровне летних месяцев».

ЧАСТНЫЕ ЗАКУПКИ Аналогичная ситуация на рынке стройматериалов складывается и в сегменте b2c. По данным аналитиков сервиса «ЮKassa», во втором квартале этого года в Петербурге и Ленобласти вырос спрос на стройматериалы. Обороты магазинов, которые принимают онлайн-платежи через «ЮKassa», увеличились по сравнению с первым кварталом на 44%. Самих платежей в апреле — июне стало на 11% больше, чем в январе — марте. Средний чек тоже вырос: на 30%, до 12 352 рублей. Рост может быть связан с сезонным фактором, так как, по данным опроса сервисов «ЮMoney» и «Ремонт со СберУслугами», большинство россиян считает лето лучшим временем для ремонта.

Елена Азарова, директор оптовых продаж СТД «Петрович», говорит: «Три основных блока строительных материалов, с которыми мы работаем, — это стеновые материалы (прежде всего газобетон), теплоизоляция и сухие смеси. С точки зрения объема выпуска и потребностей региона рынок Северо-Запада РФ обеспечен газобетоном. Но сейчас наблюдается дефицит и связанный с ним рост цен на материал. Необходимые производственные мощности в регионе есть, но, судя по всему, товарные запасы не были сформированы в полном объеме, потому что рынок прогнозировал падение спроса в 2023 году. Похожая ситуация с сухими смесями: наблюдаем рост цен, периодически случаются перебои в поставках, но критической ситуации нет. Основные

производители сухих смесей, которые локализованы на Северо-Западе РФ: ПСС (сухие смеси под брендом «Петролит» и КМ), «Кнауф» и Lab Industries (ранее — «Henkel Россия»). Наконец, третья группа товара, которая сегодня испытывает острый дефицит, — это теплоизоляция. В 2022 году производители планировали увеличение мощностей в Северо-Западном регионе, но, увы, не все инвестиционные планы были реализованы».

По данным «Авито», в мае и июне 2023 года продажи стройматериалов и товаров для ремонта в Санкт-Петербурге выросли на 16% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и на 13% с апреля этого года. По сравнению с апрелем текущего года популярные категории стали дешеветь. Сильнее всего снизились цены на отделку (–20%), общестроительные материалы (–12%), листовые материалы (–10%) и крепеж (–9%). В Петербурге цены на стройматериалы и товары для ремонта снизились на 8%. В Северной столице стали больше интересоваться воротами, заборами и ограждениями: их продажи выросли в два раза. Кроме того, заметную динамику показали материалы для строительства стен (+95%), лестницы и комплектующие для них (+86%), изоляция (+75%), листовые (+73%), сыпучие материалы и сваи (по 72%). Активнее всего товары для строительства и ремонта, помимо москвичей, покупают жители Санкт-Петербурга, Краснодара и Екатеринбурга.

В России с начала строительного сезона, по сравнению с апрелем, самую заметную динамику продаж показывают строительные смеси (+47%), железобетонные изделия (+25%) и изоляция (+22%). С апреля рост продаж всех стройматериалов на «Авито» в целом по России составил 7,5%. Илья Адамский, руководитель категории «Строительство и мебель» в «Авито», говорит: «В период с мая по июнь мы наблюдаем на „Авито“ рост продаж на 19% товаров, связанных с ремонтом и строительством, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Мы заметили тренд на снижение цен на популярные категории товаров. Так, стоимость отделки за месяц уменьшилась на 20%, общестроительных материалов — на 12%, а листовых материалов и крепежа на — на 10 и 9% соответственно. В целом, по данным „Авито“, средние цены на стройматериалы в Петербурге с апреля снизились на 8%». ■

«БУДУЩЕЕ ЗА ЭКОНОМИКОЙ ЗАМКНУТОГО ЦИКЛА»

В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ СТАРТОВАЛ ПРОЕКТ ПО РАЗДЕЛЬНОМУ СБОРУ ОТХОДОВ, ОБРАЗУЮЩИХСЯ У КОММЕРЧЕСКИХ ОБРАЗОВАТЕЛЕЙ — ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ. ОБ ОСОБЕННОСТЯХ И ЭКОНОМИКЕ ЭТОГО ПРОЕКТА, ОБ УЖЕ СТРОЯЩИХСЯ И ПЛАНИРУЕМЫХ К РЕАЛИЗАЦИИ КОМПЛЕКСАХ ПО ОБРАБОТКЕ ОТХОДОВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE ВЯЧЕСЛАВУ КАЛАШНИКОВУ ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ ПО ОБРАЩЕНИЮ С ОТХОДАМИ В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ» (УК ООЛО) АНТОН БУЧНЕВ.

BUSINESS GUIDE: Недавно стало известно, что компания расширила проект по раздельному сбору отходов (РСО), подключив к нему юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Можете подробнее рассказать о новом направлении?

АНТОН БУЧНЕВ: По поручению губернатора Ленинградской области Александра Дрозденко в конце 2020 года мы приступили к реализации программы по внедрению раздельного сбора отходов у населения Ленинградской области. Были определены два пилотных района для реализации проекта по РСО: Кингисеппский и Лужский районы. Мы ставили перед собой две цели: с одной стороны, популяризировать раздельный сбор отходов среди жителей, с другой стороны, посчитать себестоимость данного проекта и возможность его реализации самостоятельно или с помощью партнера в лице правительства Ленинградской области. В итоге мы получили положительные отклики и заинтересованность у жителей Кингисеппа, Ивангорода и Луги в проекте РСО. Что касается экономической составляющей, то необходимо отметить, что проведенный уже по итогам трех месяцев анализ показал, что, к сожалению, проект экономически является убыточным из-за значительных затрат на организацию логистики вывоза, в частности значительные транспортные плечи до объектов утилизации ПЭТ и стекла, а также стоимости самих контейнеров для РСО, которые закупила УК ООЛО. При этом с 2022 года резко снизилась закупочная стоимость ПЭТ и стекла. До введения санкционной политики предприниматели активно продавали ПЭТ в Европу, и, чтобы быть конкурентоспособным, цена на ПЭТ на внутреннем рынке была достаточно высокая, поэтому экономически для заготовителей ВМР это было более или менее интересно. Однако после введения санкций со стороны недружественных стран экспорт в Европу вынужденно закрылся. Дополнительно на внутренний рынок стал поступать иранский ПЭТ, который еще больше снизил цены на внутреннем рынке. Для нас стало очевидно еще в первых двух кварталах 2021 года, что мы не можем взять только на себя вопрос финансового обеспечения процесса раздельного сбора отходов на территории Ленинградской области. В областном правительстве согласились с нашими аргументами и при поддержке федерального бюджета в 2021 и 2022 годах выделили субсидии муниципалитетам на закупку контейнеров для раздельного сбора, что повлияло положительно на финансовую модель проекта, частично снизив затраты регионального оператора.

Мы начинали поэтапно, первоначально в 2020 году раздельный сбор был организован только для жителей многоквартирных домов в Кингисеппе и Ивангороде, постепенно распространяли программу и на другие районы Ленобласти, а через год в 2021 году приступили ко второму этапу — стали устанавливать контейнеры в ИЖС.

Подключение к программе РСО юридических лиц и индивидуальных предпринимателей — это третий этап

программы, к которому мы подошли в августе 2023 года. В большей степени — это наша инициатива, поскольку мы понимаем заинтересованность экологически ответственных юридических лиц в раздельном сборе отходов. Однако сразу одномоментно организовать раздельный сбор отходов у всех юридических лиц и ИП на всей территории Ленобласти сегодня невозможно как по экономическим, так и по техническим причинам. К сожалению, не у всех юридических лиц и индивидуальных предпринимателей есть объективное представление об этом процессе: многие считают, что отходы — это золотое дно и, раз мы зарабатываем на ПЭТ и на стекле, продавая его утилизаторам, то это должно быть бесплатно для отходообразователей. Однако данный взгляд не учитывает, во-первых, процент засора в контейнерах (его достаточно много), во-вторых, не учитывает значительных транспортных издержек на вывоз отдельными мусоровозами отдельных фракций ВМР.

К сожалению, то, что мы зарабатываем, не покрывает даже расходов на перевозку, дополнительную сортировку от засора, не говоря уже о накладных расходах. Только наша плата перевозчику за вывоз на порядок больше, чем доход, получаемый нами от реализации ПЭТ и стекла компаниям, которые занимаются утилизацией. И одной из причин являются большие транспортные плечи на доставку сырья компаниям-утилизаторам. На территории Ленинградской области фактически отсутствуют предприятия утилизации ПЭТ и стекла: у нас два-три предприятия по стеклу и столько же по пластику, и все они находятся в пределах 10 км от Кольцевой автодороги Санкт-Петербурга. Учитывая, что отдельные районы — Подпорожский, Лодейнопольский, Бокситогорский — находятся в 200–300 км от Петербурга, внедрение там программы РСО пока невозможно по экономическим причинам, хотя мы и ищем решение этой проблемы.

Что касается юридических лиц, то мы видим спрос на эту услугу. Как и в целом с программой раздельного сбора, мы так же действуем постепенно: начинаем проект в этом году с пилотных территорий, к которым мы отнесли город Сосновый Бор, Гатчину, Всеволожск, Мурино, Девяткино, Бугры (в пределах 5 км от этих населенных пунктов). Остальные территории мы будем запускать чуть позже в 2024–2025 годах. Получим опыт реализации на данных пилотных территориях, оценим, как это будет востребовано со стороны юридических лиц. Мы планируем работать со всеми категориями — с промышленными предприятиями, компаниями, СНТ и коттеджными поселками, и у нас уже заключены первые 10 контрактов.

BG: Какие условия компания ставит юрлицам для участия в проекте?

А. Б.: Первое — это расположение юридического лица или индивидуального предпринимателя в тех пилотных территориях, которые я назвал. Второе — у него должен быть месячный объем образования отходов за последний года 25–30 куб. м в месяц. В каких-то отдельных

случаях, после рассмотрения заявки от компании, мы можем пойти навстречу и сделать этот порог меньше. Третье условие — самостоятельное приобретение юридическим лицом контейнеров для РСО, как это и предусмотрено законодательством РФ. Четвертое условие для юрлиц — это цена, мы даем скидку 50% от тарифа. Если у нас сегодня тариф 924 рубля, то раздельно собранные отходы по договору с юрлицами мы готовы возить за 50% от тарифа плюс НДС — 555 рублей за кубометр.

BG: Как сейчас выглядит проект по раздельному сбору в области, каких результатов удалось достичь?

А. Б.: В целом по проекту РСО мы в этом году обустроили дополнительно 359 контейнерных площадок в Ленинградской области. Это Волосовский, Лужский, Гатчинский, Всеволожский районы. Если говорить о населенных пунктах, то в основном дополнительные контейнеры для РСО появились в Мурино, Буграх, Девяткино, Сертолово, Кузьмоллово, Кудрово, Янино, Энколово, Шлиссельбурге. На сегодняшний день раздельным сбором охвачено уже 15 районов Ленинградской области. Всего баками для сбора пластика оборудовано 1242 контейнерных площадки, на 1245 стоят контейнеры для сбора стекла. Если сравнивать с 2022 годом, когда сбор по фракциям составил 23,6 тыс. куб. м суммарно, то на 1 июля 2023 года региональный оператор уже собрал 14,3 тыс. куб. м, то есть мы видим существенный рост. В общем объеме собираемых отходов доля раздельного сбора пока незначительна, но мы рассчитываем на увеличение.

BG: Учитывая дефицит предприятий, занимающихся переработкой вторсырья, не планируете сами вкладываться в утилизацию?

А. Б.: У нас есть планы по строительству завода по производству пластика из переработанного ПЭТ. Это логичное направление дальнейшего развития: мы уже собираем ПЭТ и дополнительно сможем самостоятельно его утилизировать. Отдельно необходимо отметить, что одна из причин строительства завода по производству пластика — это проблема нехватки мощностей утилизаторов ПЭТ и стекла на территории Ленинградской области. На сегодняшний день мы готовим финансовую модель проекта, считаем потоки ВМР и работаем с ППК «Российский экологический оператор» в этом направлении. Рассчитываем, что нам удастся заручиться их поддержкой, получить федеральное финансирование на строительство завода, как мы ранее это уже сделали применительно к КПО «Кингисепп». Территории, предусмотренные под строительство наших комплексов (КПО «Кингисепп» и КПО «Рахья»), располагают дополнительными площадями, которые мы рассматриваем, в том числе, и для последующего строительства объектов утилизации. Но пока более детально говорить об этом рано.

BG: По вашему мнению, после прошлогоднего падения цен на сырье это направление все еще экономически эффективно?



А. Б.: Цены стабилизировались. Они не растут, к сожалению, но и более серьезного падения цен на ПЭТ и стекло пока не наблюдается. Однако и повышения не прогнозируется: нет предпосылок, за счет чего оно может произойти. Для увеличения спроса на сырье со стороны государства должны быть созданы определенные условия. Например, установленные государством обязательства для производителей тех или иных изделий осуществлять закупку сырья из ВМР в определенном объеме. Это может быть установление определенных квот для заводов, которые производят пленку, на закупку определенного количества ПЭТ у утилизаторов. Это поддержало бы рынок.

BG: Как развиваются проекты компании по строительству мусороперерабатывающих мощностей?

А. Б.: В рамках своей утвержденной инвестиционной программы УК ООЛО реализует два крупных инвестиционных проекта по строительству комплексов по переработке отходов: КПО «Кингисепп» и КПО «Рахья». Суммарно они будут обрабатывать 600 тыс. тонн отходов, образуемых на территории Ленинградской области. Для сравнения, всего по прошлому году на объекты размещения отходов было направлено 706 тыс. тонн отходов от образователей Ленобласти. В этом году будет, по предварительным оценкам, около 730 тыс. тонн.

Первый проект — это комплекс по обработке отходов «Кингисепп». Он будет обслуживать восемь южных районов Ленобласти: Тосненский, Гатчинский, Ломоносовский, Лужский, Волосовский, Сосновый Бор, Сланцевский, Кингисеппский. Общий объем инвестиций в проект составляет 3,6 млрд рублей, из которых 2,9 млрд — финансовая поддержка из федерального бюджета по сниженной кредитной ставке, а остальное — собственные средства компании. Сегодня у нас активно ведутся строительные работы на площадке. В настоящее время готовность объекта составляет 25%. Планируется, что все строительные работы будут завершены до конца первого квартала 2024 года. Далее — ввод в эксплуатацию и получение лицензии от Росприроднадзора.

Второй наш проект — КПО «Рахья», мощностью 300 тыс. тонн, будет располагаться в Рахынском городском поселении Ленинградской области на значительном удалении от любых населенных пунктов. Определенная под строительство комплекса территория — это бывшие земли военного карьера, где много лет добывали песок. Земельный участок площадью около 40 га был приобретен в свое время в рамках передачи земель Министерства обороны муниципалам. У нас полностью готова вся проектная документация, мы прошли общественные слушания, на сегодняшний день передали документы на государственную экологическую экспертизу в Росприроднадзор. Планируемый и ожидаемый срок положительного заключения — ноябрь 2023 года. После этого проектная документация будет направлена в Главгосэкспертизу. Данный проект также предполагается реализовывать при финансовой поддержке Российской Федерации, без участия средств бюджета Ленинградской области. Сейчас мы находимся в стадии окончательного согласования документов с ППК «РЭО» по поддержке данного проекта, ориентировочный объем инвестиций составит около 5 млрд рублей. Мы планируем завершить строительство КПО «Рахья» примерно во втором-третьем квартале 2025 года. ■

ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБХОДИТСЯ ДОРОЖЕ

ПО ДАННЫМ БАНКА РОССИИ, ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ 2023 ГОДА ОБЪЕМ ПРОЕКТОВ СО СЧЕТАМИ ЭСКРОУ В ЦЕЛОМ ПО СТРАНЕ ВЫРОС НА 4,7 МЛН КВ. М (+1,7 МЛН КВ. М К ПЕРВОМУ КВАРТАЛУ 2023 ГОДА), ДО 94,3 МЛН КВ. М, А ИХ ДОЛЯ В СТРОЯЩИХСЯ МКД УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 2 П. П., ДО 93%. ОДНАКО РОСТ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ЦБ ДЕЛАЕТ ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ МЕНЕЕ ДОСТУПНЫМ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ, И ОНИ НАЧИНАЮТ ИСКАТЬ АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ СПОСОБЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТРОЕК. АНТОНИНА ЕГОРОВА

Как отмечает Антон Орлов, директор отдела продаж земли и девелоперских проектов Nikoliers, проектное финансирование в целом положительно сказалось на рынке первичного жилья, сделав его максимально предсказуемым и прозрачным: стабильное банковское кредитование позволило застройщикам не зависеть от поступления средств дольщиков, а в дольщиков вселило уверенность, что их деньги не пропадут на счетах недобросовестной компании.

«Однако в настоящее время проектное финансирование стало более дорогим инструментом для застройщиков, в первую очередь, из-за существенного повышения ключевой ставки ЦБ РФ. Кроме того, для получения проектного финансирования девелоперам необходимо выполнить ряд требований банка, в том числе по темпам наполняемости эскроу-счетов средствами дольщиков. На фоне снижения спроса на жилье, которое мы наблюдаем в последние месяцы, застройщики стали чаще прибегать к альтернативным способам финансирования проектов», — добавляет эксперт.

ДВА ПУТИ «По большому счету сегодня у девелоперов есть два законных варианта реализации объектов жилой недвижимости. Первый и самый главный — договор долевого участия (ДДУ) с перечислением средств на эскроу-счет в уполномоченном банке. Таким способом пользуется около 99% всех застройщиков жилых объектов в стране, возводимых примерно с 2022 года. Другой вариант — заключение договоров купли-продажи (ДКП) после ввода жилого дома в эксплуатацию. При этом если в случае с ДДУ застройщики могут осуществлять строительство либо за счет собственных, либо за счет заемных средств (проектное финансирование), то в случае с ДКП девелоперы, скорее всего, будут финансировать строительные работы за счет собственных средств», — рассуждает Дмитрий Панов, председатель петербургского отделения «Деловой России».

По словам Алексея Плюты, директора по финансам и экономике корпорации «Мегалит», привлечение средств по ДКП сегодня, как правило, используется при реконструкции аварийных домов. Механизм прост: застройщик покупает расселенный аварийный дом на торгах и привлекает средства на его реконструкцию по договорам купли-продажи будущей вещи (согласно ст. 455 ГК РФ). «В Петербурге такие примеры занимают небольшую долю рынка и чаще всего касаются реконструкции домов под арендное жилье и инвестиционные апартаменты. Минус такого способа финансирования: покупатель менее защищен по сравнению со схемой эскроу», — поясняет он.

По словам господина Орлова, нередким явлением стало софинансирование строительства. Застройщики могут привлекать в проект собственника земельного собственника участка, экономя тем самым на стоимости земли. Другие девелоперы, приобретающие землю без градостроительной документации, рассчитываются с собственником участка после получения разрешения на строительство, то есть не ранее чем через полтора года с момента сделки. Это позволяет застройщикам не брать бридж-кредит на покупку земли и не платить по нему проценты в ожидании проектного финансирования.

Многие крупные девелоперы также активно размещают ценные бумаги — акции и облигации. С одной стороны, облигации для застройщиков могут обходиться дороже, чем банковское кредитование, с другой — это более гибкий и быстрый инструмент для решения любых задач бизнеса.

Как отмечает господин Плюта, выпуск облигационных займов наиболее популярен для перекредитования, погашения предыдущего займа, реже — для покупки участка под перспективное развитие. Эмитирование нового выпуска облигаций позволяет привлечь сразу значительный объем средств, который всегда необходим одновременно и обходится дороже банковского займа из-за более высокой ставки. Поэтому финансировать весь цикл строительства объекта с помощью облигаций никто не будет.

«Также в качестве дополнительного источника финансирования проектов девелоперы используют закрытые паевые инвестиционные фонды (ЗПИФ). Механизм ЗПИФ используют, в частности, компании „Самолет“, ПИК, ФСК, MR Group и еще ряд крупных и не очень девелоперов. ЗПИФ позволяет девелоперу снизить долговую нагрузку и реинвестировать полученный доход, поскольку такой фонд не является юрлицом и не платит налог на прибыль. Однако в этом случае в проекте, помимо дольщиков, появляются еще и пайщики, перед которыми девелопер также несет ответственность по выплате дивидендов после ввода объекта в эксплуатацию и раскрытия эскроу-счета», — добавляет господин Орлов.

По словам Феликса Блинова, генерального директора инвестиционной группы «РВМ Капитал», вице-президента РГУД, финансирование через ЗПИФ позволяет застройщикам решить проблемы с капиталом. В составе ЗПИФ можно приобрести земельный участок под застройку и передать его в аренду компании-застройщику. Как инструмент коллективных инвестиций ЗПИФ может предоставить заем девелоперской компании на проведение подготовительных работ: смену вида разрешенного

использования земельного участка, проектирование, получение технических условий, разрешения на строительство. Затраты на такие работы составляют существенную часть бюджета на строительство, но крайне редко финансируются банками. В счет предоставленного займа ЗПИФ по договору купли-продажи будущей вещи получает права на построенную недвижимость, которую впоследствии и будет реализовывать конечным покупателям.

При этом, по мнению господина Плюты, закрытые паевые инвестиционные фонды мало применимы для реализации жилых проектов и более распространены как инструмент финансирования девелоперского проекта в сфере коммерческой недвижимости (для строительства бизнес- и торговых центров, отелей).

Еще одной формой финансирования жилищного строительства, по словам Алексея Дмитриева, генерального директора «O2 Групп», является лизинг. По истечении срока действия договора лизинга предприниматель может стать собственником недвижимости. «По сравнению с банковским кредитом такой договор имеет более гибкие условия. Например, не требует срочного начала платежей. График выплат составляется индивидуально. Операции лизинга не требуют залога. Также для финансирования жилищного строительства можно использовать гибридные формы. Этот инструмент подходит для бизнеса с прочной позицией на рынке, стабильными денежными потоками, многолетней историей и проверенным управленческим опытом», — поясняет он.

В целом, как отмечает Александр Терентьев, руководитель отдела продаж Digital Village Vertical, у всех альтернативных проектному способам финансирования строительства жилых многоквартирных домов (инвестиционных договоров, договоров простого товарищества, договоров купли-продажи будущей вещи, предварительных договоров купли-продажи) есть свои плюсы. Во-первых, нет дополнительных трат у застройщика, как по ДДУ, во-вторых, плохо регламентированный инструмент финансирования может сам по себе яв-

ляться более выгодным для девелопера. «Тем не менее минусов все-таки больше. Например, споры с налоговой, которая нередко пытается переквалифицировать такие договоры и доначислить НДС с авансов. Кроме того, нет защиты инвестора, как по 214-ФЗ, а также нет контроля целевых и нецелевых расходов. Поэтому практика использования таких договоров, как правило, нечастая», — поясняет господин Терентьев.

ПЕТЕРБУРГСКАЯ ПРАКТИКА По словам экспертов, основным видом привлечения средств для строительства жилых проектов в Северной столице сегодня остается проектное финансирование банков. Оно позволяет, кроме регулярного финансирования стройки, получать дополнительный контроль за графиком строительства и целевым использованием средств со стороны финансовой организации.

«На сегодня 86% сделок в петербургской агломерации проводится по эскроу-счетам. Эта доля на протяжении последнего года плавно росла. Что касается оставшихся 14%, то сюда, очевидно, входят оставшиеся проблемные объекты (в основном в Ленинградской области), а также крупные проекты комплексного освоения территорий (КОТ), получившие разрешения на строительство больших объемов жилья еще в 2019 году. Кроме того, есть небольшое количество объектов, которые строятся на собственные средства девелоперов, а в продажу выходят уже после сдачи. Думаю, что при всем этом доля проектов, реализуемых по эскроу-счетам, в ближайшие несколько лет приблизится к 95–97%», — указывает Виталий Коробов, генеральный директор компании Element Development.

Эксперт считает, что можно вполне уверенно говорить, что рынок приспособился к новой схеме работы, недочеты, имевшие место в первые год-полтора после реформы отрасли, исправлены, а само проектное финансирование стало более стабильным источником поступления средств для бизнеса, чем деньги дольщиков. ■



ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ: РЫНОК ПРИСПОСОБИЛСЯ К НОВОЙ СХЕМЕ РАБОТЫ, НЕДОЧЕТЫ, ИМЕВШИЕ МЕСТО В ПЕРВЫЕ ГОД-ПОЛТОРА ПОСЛЕ РЕФОРМЫ ОТРАСЛИ, ИСПРАВЛЕННЫ, А САМО ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СТАЛО БОЛЕЕ СТАБИЛЬНЫМ ИСТОЧНИКОМ ПОСТУПЛЕНИЯ СРЕДСТВ ДЛЯ БИЗНЕСА, ЧЕМ ДЕНЬГИ ДОЛЬЩИКОВ

«КОНГРЕССЫ И ВЫСТАВКИ СТАНОВЯТСЯ ВАЖНЕЙШИМ ИНСТРУМЕНТОМ ВЕРИФИКАЦИИ»

одной из заметных тенденций последних двух лет стал уход из России иностранных компаний и последовавший за этим переход их российских подразделений в руки новых, уже российских собственников. О том, как конгрессно-выставочная отрасль может помочь таким компаниям сохранить свое место на рынке, а также о перспективах делового туризма и участии отрасли в решении проблемы растущего дефицита рабочей силы корреспонденту BUSINESS GUIDE Вячеславу Калашникову рассказал генеральный директор компании «ЭКСПОФОРУМ — ИНТЕРНЭШНЛ», президент Российского союза выставок и ярмарок **СЕРГЕЙ ВОРОНКОВ**.

BUSINESS GUIDE: Как правило, уход из России иностранных компаний сопровождался ребрендингом их российских активов и переименованием их продукции. Как, по вашему мнению, участие в выставках и других мероприятиях может способствовать сохранению доли этих компаний на рынке?

СЕРГЕЙ ВОРОНКОВ: То, что сейчас происходит, делает участие в конгрессно-выставочных мероприятиях незаменимым инструментом не только для брендинга, а вообще для налаживания контактов, продвижения своей продукции, поиска поставщиков и так далее. Во-первых, потому что это сильно сокращает время: на любом крупном мероприятии проводится за три дня более 100 тыс. встреч. И каждая компания проводит 40–50 переговоров, для проведения которых в обычном режиме потребуются месяцы работы. Это сильно экономит время и ресурсы. Конгрессы и выставки — это такой портал, временной и ресурсный, где можно за три дня сделать то, что обычно делается по полгода, по году, а то и больше.

Это первое. Второе — активности в интернете на сегодняшний день недостаточно для того, чтобы убедить партнеров в том, что вы остаетесь на рынке, что у вас есть соответствующие компетенции. Конгрессы и выставки становятся важнейшим инструментом верификации. То есть если ты очно присутствуешь, у тебя есть стенд, ты проводишь мероприятия, у тебя есть команда людей — вот это и есть верификация. Раньше говорили, если тебя нет в интернете, значит, тебя нет в бизнесе, но сейчас обратная тенденция: если тебя нет в очных форматах, то неизвестно, есть ли ты в бизнесе или нет, потому что лендинг в интернете, сайт или страничка на каких-нибудь маркетплейсах еще не гарантируют надежности как партнера. И тем более это касается ребрендинга, потому что ребрендинг, да и вообще брендинг, на сегодняшний день имеет две составляющие: внешний и внутренний. Но существенной составляющей любого бренда является эмоциональная лояльность потребителя.

Проблема брендов — это глобальная проблема наших товаров. Это ведь не только о том, как переименоваться тем компаниям, которые ушли, проблема — как нашим компаниям занять эти ниши. Это одна из наших несильных сторон: развитие и фокусировка на бренде, это та компетенция, которую нам еще осваивать и осваивать. Соответственно, выставки и конгрессы — это лучшие площадки, где можно продвигать свой бренд. В рамках мероприятий его можно продвигать средствами традиционной рекламы: на экранах, на баннерах, на постерах, в каталогах, на ленточках. Это может быть и стенд, и активности имиджевые вокруг, с каким-то эмоциональным рядом, с привлечением внимания. Это могут быть профессиональные конференции, которые вы организовываете и на которых позиционируете себя как главного эксперта отрасли, как центр компетенций. Вы можете проводить дилерские мероприятия для своих партнеров, можете выступать спикером-модератором на каких-то конфе-



ПРЕСС-СЛУЖБА КОМПАНИИ «ЭКСПОФОРУМ-ИНТЕРНЭШНЛ»

ренциях, можете делать приемы: вечерние или деловые завтраки. Словом, использовать синергию огромного фору-ма, как это обычно бывает, например, на ПМЭФ или Петербургском международном газовом форуме (ПМГФ).

С точки зрения продвижения бренда как того, что ассоциируется с вашей миссией, с вашей продукцией, — лучше придумать невозможно, потому что на конгрессах и выставках аккумулируются все виды продвижения, все виды рекламы, все виды коммуникаций и все возможности эмоционального воздействия. Невозможно ничего в другом каком-то специальном месте подобного придумать — это будет гораздо более затратно по ресурсам и по времени.

BG: Возможно ли проводить отдельно какие-то таргетированные мероприятия для раскрутки брендов, для стартапов или для тех компаний, которые ребрендинг проводят?

С. В.: Мы это делаем, есть конкретные примеры, но пока больше тренд набирают мероприятия, связанные с брендингом корпоративным, то есть с формированием лояльности персонала бренду компании. Раньше это проводилось в формате корпоративов развлекательных к праздникам, сейчас набирает обороты такой формат, как корпоративный форум. Потому что компании важно сохранить сотрудников, обеспечить лояльность, вовлеченность сотрудников в реализации стратегии компании. И это задача очень насущная и актуальная, потому что без лояльного, вовлеченного персонала невозможно ничего сделать. И у нас уже прошел десяток таких форумов: и айтишных компаний, и фармацевтических компаний, и косметологических, и энергетических. С участием до 1,5 тыс. сотрудников разных уровней, со всеми форматами: например, конкурсы профессионального мастерства и награждение лучших. И это тоже брендинг, только направленный внутрь компании. Вот это прямо сейчас набирает обороты.

Что касается брендинга внешнего, то мы предлагаем такой формат, но, чтобы сделать это, у компании долж-

на быть очень серьезно сформированная маркетинговая политика. Это задача завтрашнего дня, у нас для этого есть возможности, есть понимание того, как это можно сделать. И по мере формирования спроса мы такие возможности даем и реализуем.

BG: Не секрет, что в городе остро стоит вопрос с квалифицированными рабочими кадрами, и крупные компании уже начинают думать о привлечении персонала из Индии и Китая. Как отрасль может помочь в решении этой проблемы?

С. В.: Любое мероприятие, которое у нас проходит, как правило, содержит формат b2c-мероприятия: для посещения специалистов — от инженеров до специалистов служб снабжения. Любая выставка, любой конгресс — это представление работодателей как таковых. Кроме того, в каждом мероприятии есть молодежные дни, которые посещают студенты, выпускники, мы проводим экскурсии, встречи с топ-менеджерами компаний, проходят награждения победителей дипломных проектов и курсовых работ. И каждое мероприятие такой формат содержит: и ПМГФ, и «Российский промышленник», и «Нева»... Недавно на форуме «Агрорусь» у нас был День первокурсника, и 1,5 тыс. абитуриентам вручали студенческие билеты, но перед этим была экскурсия, они проходили выставку, они смотрели и видели то, чем они через пять лет будут заниматься. И это не просто профориентация, это как раз вопрос лояльности профессии, вовлеченности в отрасль.

Есть и отдельные мероприятия: ярмарки вакансий, которые у нас проводятся — на «Старшем поколении», на Форуме здоровья, на Форуме труда. В этом году уже в большом формате будет проводиться финал конкурса профессий «Профессионалы», на котором 30 тыс. учащихся средних профессиональных технических заведений со всей страны будут соревноваться по 40 компетенциям. Специализированные мероприятия, которые ориентированы на привлечение специалистов и рабочей

силы, — это неотъемлемая часть конгрессно-выставочных событий.

BG: Вы недавно говорили, что у Петербурга, который в прошлом году привлек около 1 млн деловых туристов, есть потенциал для роста этого сегмента до 5 млн человек. Какие точки роста вы имели в виду, какие мероприятия?

С. В.: Если мы посмотрим на нашу новую туристическую зарубежную географию, то Европа ушла, Северная Америка и Канада ушли, Япония ушла. Ушел рынок самых состоятельных туристов, мы должны четко отдавать себе в этом отчет. Рынок Китая, Латинской Америки, Ближнего Востока — это не самые состоятельные и маржинальные туристы. В этом смысле рынок делового туризма — единственно возможный к активному расширению. Потому что 1% населения — это элиты, которые определяют 99% принятия всех решений в науке, бизнесе, культуре, политике. Вот рынок наших туристов реальный, платежеспособный, культурный, понятный, который нужно привлекать через проведение специальных разного рода мероприятий.

Например, форум Россия — Африка посетили делегации 53 стран, 23 руководителя, в общей сложности 3 тыс. делегатов. Если мы возьмем Африку и начнем эту тему дальше развивать, то по каждой из отраслей — минеральные удобрения, вооружения, энергетика, судостроение — могут быть десятки мероприятий, на которые поедут оттуда тысячи посетителей, у которых есть деньги, которые заинтересованы и которые могут составить цвет нашего туризма. Но для этого нужно придумать формат, получить поддержку, сформировать контент и провести ежегодно еще как минимум 40–50 мероприятий. Необязательно новых, потому что можно проводить бизнес-диалоги в рамках уже существующих форумов и выставок. И это такая точечная, ювелирная работа, но она понятная, это не из пушки по воробьям стрелять: мероприятия хороши тем, что ты можешь прогнозировать, сколько и откуда придет участников. Однако для этого нужно рынок очень активно развивать. Мы для этого делаем все, мы выстраиваем с городом совместную политику по поддержке делового туризма.

BG: Как этому может способствовать утвержденная недавно правительством РФ Стратегия развития конгрессно-выставочной деятельности до 2030 года?

С. В.: Для меня самое важное значение этого документа — в самом факте его появления. Дополнительно к стратегии в течение полугода будет разработан план мероприятий, в котором будут конкретизированы шаги в части продвижения страны, продвижений компаний и создания условий для зарубежных компаний, чтобы они приезжали сюда. А также стимулирования спроса на участие в выставках через разного рода субсидии, формирование отрасли как таковой в части кадрового потенциала, статистики. Дальше еще закон должен появиться, то есть у отрасли появится «свидетельство о рождении». Важно, что этот диалог с властью пошел. ■

«У ПЕТЕРБУРГА ВЫСОКИЙ ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ЦЕНТРА ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

АРТЕМ КАЛОШИН РАССКАЗАЛ О ТОМ, КАК РАБОТАЕТ ИНФРАСТРУКТУРА ОРГАНИЗАЦИИ С ПРЕДПРИЯТИЯМИ, КОТОРЫЕ НАЦЕЛИЛИСЬ НА МЕЖДУНАРОДНУЮ ЭКСПАНСИЮ.

АННА КАЛАБИНА

BUSINESS GUIDE: В начале года вы стали руководителем Центра поддержки экспорта Санкт-Петербурга (ЦПЭ). Какие задачи сейчас самые насущные в сфере помощи местным экспортерам?

АРТЕМ КАЛОШИН: Наши задачи остаются такими же, как и в начале работы ЦПЭ: безвозмездная помощь городскому бизнесу в поиске новых экспортных рынков, помощь в установке контактов с потенциальными покупателями, информирование компаний о существующих мерах господдержки, а также подсвечивание новых возможностей с точки зрения логистики и финансовых операций.

Хотелось бы выделить важную задачу, которую мы выполняем под руководством председателя комитета промышленной политики, инноваций и торговли Санкт-Петербурга Кирилла Соловейчика. Мы работаем над цифровизацией деятельности наших экспортеров (в том числе и крупных), в частности, над созданием единой мультимедийной информационной системы с возможностью продвинутого поиска с информацией об экспортно ориентированных предприятиях города.

С одной стороны, эта система будет собирать данные о рынках, на которых представлены петербургские экспортеры, и о продуктах, которые они предлагают. С другой стороны, система будет указывать на те рынки, на которые наши экспортеры могут выйти и где их продукты могут быть востребованы. Часть этой системы в виде тач-панелей с информацией о городском экспорте Петербурга мы представили на саммите Россия — Африка. Это полностью мобильная информационная система, которую мы планируем использовать на отраслевых выставках и в бизнес-миссиях.

BG: Какие шаги нужно сделать, чтобы получить помощь от центра?

А. К.: У нас два входных критерия: регистрация компании в Петербурге (ЦПЭ есть и в других регионах, всего их 82) и присутствие в Реестре малых и средних предприятий Федеральной налоговой службы. Мы можем оказывать услуги только ИП, микро-, малым и средним компаниям. Самозанятые и крупный бизнес не могут получать услуги центра бесплатно. Представителей крупного бизнеса мы приглашаем обратиться напрямую к нашим старшим коллегам — в Российский экспортный центр (РЭЦ). Если эти два критерия выполняются, то мы выясняем «экспортную зрелость» компании: она

складывается из готовности к поставкам на экспорт и готовности инвестировать в развитие экспортной деятельности, а также от опыта ведения ВЭД.

Если компания только хочет выйти на внешний рынок, то все начинается с обучения. Мы каждый месяц проводим по несколько обучающих семинаров для потенциальных экспортеров. Самым заметным из обучающих проектов является цикл из 11 семинаров «Школы экспорта РЭЦ» (школа стартовала в августе, прошло уже несколько семинаров, программа продолжится в ноябре и в 2024 году). 11 семинаров охватывают каждый этап экспортного проекта: юридические и экономические аспекты, таможенные вопросы, логистика, маркетинг, онлайн-торговля и деловая коммуникация.

По формату обычно это однодневный интенсив, включающий в себя лекцию от опытного тренера, разбор кейсов, деловые игры. Причем представителям компаний совершенно не обязательно, да и не нужно посещать все лекции. Именной сертификат о посещении выдается представителю компании по окончании каждого семинара. Это означает, что компания может отправлять на разные семинары разных сотрудников, чтобы каждый из них получил сертификат, соответствующий его области профессиональной деятельности. Бухгалтеру будут интересны семинары о налогах, юристу — правовые аспекты экспортной деятельности, руководитель может посетить лекцию по основам экспортной деятельности и особенностям деловой коммуникации. Таким образом мы помогаем бизнесу сформировать свою сильную команду сотрудников.

Отдельная большая ценность, которую получают представители бизнеса на подобных встречах, — это контакты, связи и живое обсуждение полученных знаний. Это то, чего не получишь в онлайн.

Также есть программа, которую мы запускаем в ноябре под названием «Экспортный форсаж». Туда мы отбираем ограниченное количество компаний — максимально подготовленных участников, которые еще не экспортировали, но мы своим профессиональным взглядом понимаем, что им осталось доделать несколько небольших шагов. Это 10–15 компаний, с которыми мы в течение трех месяцев реализуем менторскую акселерационную программу по «доведению их до готовности» к экспорту и заключению экспортного контракта.

Мы помогаем понять, что необходимо доработать в продукте, что поменять в производственных процессах, в коммерческом предложении, с какого рынка лучше начать, чтобы понять ВЭД в целом, какие нужны сертификаты. Не секрет, что экспортные рынки предъявляют требования к качеству не только самой продукции, но и к производственным процессам, которые подтверждаются необходимой сертификацией — не у всех компаний таковая есть, понадобится время, получение некоторых сертификатов занимает до двух лет. Процесс небывший, но дорогу осилит идущий.

Примерно таков набор для начинающих. Через обучение приходит понимание, как выйти на экспорт и добиться успеха.

BG: На какие услуги центра самый заметный спрос?

А. К.: Все зависит от уровня экспортной зрелости, действующий ли это экспортер или компания только планирует выходить на экспорт. Как правило, если компания уже экспортирует, то в большинстве случаев она понимает, как работать с международными рынками, и ей нужны лишь конкретные точечные услуги.

У опытных экспортеров востребованы услуги по транспортировке грузов, а также по сертификации. У них обычно есть сертификаты для каких-то отдельных рын-

ков. Если они выходят на новый рынок, то компании приходят к нам за помощью в сертификации, которую мы можем софинансировать до 80% расходов и до 1 млн рублей в течение года на один СМСП (субъект малого и среднего предпринимательства).

Важно отметить, что центр является одним из инструментов региональной политики по поддержке экспортно ориентированных предприятий, мы работаем только с СМСП, а комитет промышленной политики, инноваций и торговли Санкт-Петербурга курирует множество полезных бизнесу инструментов, в частности, у ведомства существует ежегодная программа по возмещению затрат на международную сертификацию. Мы рекомендуем компаниям обратить на нее внимание и своевременно направить документы на получение поддержки.

Также высок спрос на комплексную услугу «Поиск партнера» на зарубежных рынках. Например, поработали с Китаем, а теперь хотим поработать с Ираном. У нас есть комплексная услуга, в рамках которой экспортер получает перечень «теплых» контактов, с которыми можно пройти один-два шага до согласования условий поставок и заключения экспортного контракта.

С поиском потенциальных покупателей связана такая комплексная услуга, как поездка в бизнес-миссию. Например, есть компания, которая хочет выйти на иранский рынок, а у нас как раз запланирована бизнес-миссия в Иран. Компания оставляет заявку на участие, мы ее отбираем для поездки, предварительно прорабатывая список возможных встреч. На месте мы обычно организуем по 10–12 встреч.

Компания оплачивает командировочные своего представителя — билет и проживание, а мы на себя берем организацию, связанную с оплатой помещений для переговоров, переводов по территории страны, переводчиков. Также мы можем перед бизнес-миссией перевести материалы, коммерческие предложения на язык той страны, куда предполагается бизнес-миссия, адаптировать презентационные материалы. Последнее очень важно. Если мы говорим, в частности, про Иран, то там читают справа налево, следовательно, презентацию нужно соответствующим образом адаптировать, включая последовательность изображений. Нередко бывает так, что материалы переведены на фарси, а порядок картинок не изменился, из-за чего иранский партнер может неверно считать предложение и сделка не состоится. Как раз все эти нюансы нами прорабатываются совместно с экспортерами.

BG: На какие еще услуги вы советуете обратить внимание экспортеров?

А. К.: Например, на реверсные бизнес-миссии. Это когда мы привозим потенциальных покупателей в Петербург и организуем биржу контактов с петербургскими компаниями, знакомим иностранных покупателей с производством, демонстрируя продукцию. Например, такая миссия уже была организована в мае 2023-го, когда приезжали представители торговых сетей из Казахстана. Сейчас в планах визит торговых партнеров из Азербайджана и Узбекистана.

Реверсные бизнес-миссии — интересный инструмент, поскольку не все компании имеют бюджет на поездку в другую страну, но при этом могут организовать встречу с потенциальным покупателем в Петербурге. С нашей стороны мы тоже организуем переговорные площадки, сопровождаем переговоры и готовим презентационные материалы.

Очень важная и полезная комплексная услуга — сопровождение экспортного контракта. Это поддержка компании на этапе заключения экспортного контракта,

включающая в себя подготовку или экспертизу проекта экспортного контракта. Например, если компания только выходит на рынок и не имеет готовых шаблонов международных контрактов, мы рекомендуем ей обратиться за подготовкой проекта контракта в центр. Или если у компании уже есть «рыба» или шаблон экспортного контракта, но необходима проверка и корректировка для устранения возможных неточностей, подводных камней и других правовых аспектов, которые в дальнейшем могут привести к негативным последствиям для экспортера, то мы проведем правовую экспертизу.

Актуальны услуги, связанные с размещением продукции экспортеров на электронных торговых площадках, а также услуги по защите интеллектуальной собственности. Последнее особенно важно для компаний, которые занимаются высокотехнологичной продукцией, где чувствительна потеря интеллектуальной составляющей, а также для тех, у кого бренд напрямую ассоциируется с товаром.

Отдельная очень нужная комплексная услуга — участие компании в выставочно-ярмарочных мероприятиях, когда мы либо организуем коллективный стенд для компаний либо софинансируем часть расходов на индивидуальный стенд.

BG: А можете описать примерный алгоритм вывода продукции на экспорт?

А. К.: Любой разговор начинается с продукта, который есть у потенциального экспортера. Для начала нужно понять, есть ли у продукта экспортный потенциал. Заходим на платформу Российского экспортного центра «Мой экспорт», регистрируемся с использованием электронной цифровой подписи. На данной платформе можно заказать и выгрузить бесплатные аналитические отчеты по конкретному рынку и по конкретному коду товарной номенклатуры ВЭД (ТН ВЭД). Этого хватит, чтобы понять, пользуется ли товар спросом, какие объемы этого товара обычно закупаются, какие требования к сертификации и разрешительной документации предъявляются, есть ли таможенные пошлины. Такая аналитика позволяет сформировать общее представление о перспективах товара на рынке.

Кроме того, на этой же платформе можно заказать бесплатные консультации по международным рынкам и оценке соответствия вашего продукта тому или иному международному рынку. Далее появляется понимание: стоит ли заходить со своим товаром на этот рынок или же это сложно, дорого и не сейчас. В этом случае мы ждем изменения условий, потому что те же заградительные пошлины сегодня есть на одном рынке, а через несколько лет они могут быть сняты.

Далее мы принимаем решение. Если есть потенциал и спрос, нужно понять, каким образом мы будем этот рынок отрабатывать. Например, с помощью комплексных услуг «Поиск партнера» или участия в международной выставке или в бизнес-миссии. Для каждого отдельного рынка выбирается наиболее эффективный набор услуг.

BG: Сколько заявок вы получаете и можно ли оценить экономику поддержки?

А. К.: В среднем в год к нам за поддержкой обращается около 500 уникальных компаний, ежегодно мы оказываем более 1,5 тыс. услуг (всего более 4500 услуг за предыдущие три года). За время работы мы поддержали более 1000 компаний, более \$120 млн экспорта — это объем сделок, который состоялся благодаря содействию ЦПЭ. Это не предел: в городе более 6000 компаний-экспортеров. Мы ставим перед собой задачи по увеличению охвата компаний-экспортеров мерами государственной поддержки.





ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Санкт-Петербургский центр поддержки экспорта (АНО «Санкт-Петербургский центр координации поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства»)

был основан правительством Санкт-Петербурга в декабре 2019 года в рамках реализации государственной экспортной стратегии по поддержке несырьевого неэнергетического экспорта. Учредитель центра — комитет по промышленной политике, инновациям и торговле Санкт-Петербурга. Центр поддержки экспорта входит в инфраструктуру центра «Мой бизнес». Поддерживает малый и средний бизнес в рамках национальных проектов «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» и «Международная кооперация и экспорт». Цель организации — содействие развитию экспортной деятельности малого и среднего бизнеса Петербурга и оказание информационной, консультационной и организационной поддержки компаниям города при выходе на международные рынки.

Благодаря городской экспортной политике петербургские компании добились высоких результатов во всероссийской премии «Экспортер года — 2023». Они стали лидерами в Северо-Западном федеральном округе, одержав победу в 9 из 17 номинаций. В пяти из них петербургские предприятия заняли все призовые места:

«Экспортер года в сфере промышленности», «Экспортер года в сфере машиностроения», «Экспортер года в сфере готового продовольствия», «Экспортер года в сфере услуг», а также «Ответственный экспортер ESG». **BG:** Можете назвать самые эффективные каналы выхода на экспортный контракт? Какова их конверсия?

А. К.: Для ряда отраслей критически важно присутствовать на выставках. Если ты на выставке — ты существуешь на рынке. Выставки — это один из важных маркетинговых каналов, они позволяют расширить пул потенциальных партнеров. Зачастую на выставках получается заключать экспортные контракты сверх ожиданий.

Бизнес-миссии тоже эффективны, поскольку позволяют выстроить прямую коммуникацию между экспортером и покупателем. Узнать партнера, обсудить конкретные вопросы. Для бизнеса важен визуальный контакт. Выставки и бизнес-миссии достаточно результативны, поскольку предполагают коммуникацию. Для ряда товаров, производимых небольшими партиями, очень актуальна работа на электронных торговых площадках.

Что касается конверсии, то по выставкам и бизнес-миссиям целевая конверсия составляет 25%, по реверсным бизнес-миссиям — от 50%, потому что речь идет о приезде в Петербург уже заинтересованных партнеров. По таким услугам, как сопровождение экспортного контракта, а также сертификация и защита интеллектуальной собственности, — 90%. Так что конверсия есть, мы постоянно над этим работаем.

BG: Как решаются вопросы, связанные с платежами? Есть ли какие-то механизмы поддержки экспортеров в финансовых вопросах?

А. К.: Вопросы с финансированием экспортной деятельности профессионально решают наши «старшие»

коллеги в лице Российского экспортного центра. У РЭЦ большой перечень финансовых услуг для экспортеров как раз по поддержке предэкспортного и постэкспортного финансирования: кредитование под выпуск товаров, когда нет авансирования со стороны зарубежного контрагента, кредитование дебиторской задолженности, когда экспортер работает с отсрочками платежа от покупателя, большой перечень страховых продуктов, в том числе страхование постоплаты, банковские гарантии. Мы рассказываем экспортерам о таких возможностях, маршрутизируем и сопровождаем их при получении этих услуг в представительстве РЭЦ в Санкт-Петербурге.

BG: Помогает ли инфраструктура господдержки в вопросах взаимных расчетов по внешнеторговым контрактам в условиях санкций?

А. К.: Конечно. Не со всеми странами возможны удобные расчеты. Тем не менее мы со своей стороны работаем и с банками, и с экспортерами в части информирования. Проводим семинары, рассказываем про новые правила и тенденции валютных операций и валютного контроля. В этом году было уже несколько таких мероприятий, предполагается еще несколько вебинаров на эту тематику.

Важно помнить и о поддержке РЭЦ в этих вопросах, в том числе и о финансовых продуктах (таких как страхование оплат и гарантии), о которых упоминалось выше.

BG: Есть ли поддержка в транспортно-логистической сфере для экспортеров?

А. К.: Для нас логистика — это важный вопрос. И что касается нашей работы в поддержке экспортеров, то мы даем постоянные адресные консультации, проводим семинары, посвященные транспортно-логистическим услугам, изменениям и новшествах. На цикле семинаров школы экспорта РЭЦ два занятия посвящены исключительно логистике и финансам. Также в нашем цент-

ре есть услуга по софинансированию транспортировки здесь и сейчас.

Например, экспортер везет товар в Белоруссию, Армению или Казахстан, у него большое логистическое плечо по территории России. Мы можем помочь с софинансированием транспортировки — до 80% стоимости транспортного плеча по территории РФ (это в первую очередь актуально для перевозок автотранспортом и отгрузки в страны ближнего зарубежья). Мы можем профинансировать до полумиллиона рублей затрат на логистику для одной компании. На этот год уже семь компаний подали заявки на услугу, и пока мы еще принимаем заявки.

У комитета промышленной политики, инноваций и торговли Санкт-Петербурга также есть субсидии на возмещение затрат на логистику, которые были понесены за предыдущий период. На сегодняшний момент комитет принимает заявки с сентября. Рекомендуем нашим экспортерам не упустить эту возможность и подать документы на возмещение.

BG: Как вы оцениваете уровень информированности компаний о деятельности центра?

А. К.: Мы работаем над повышением уровня информированности компаний. Понимаем, что доступ к актуальной информации о мерах поддержки может быть критическим для успешного развития экспортной деятельности бизнеса.

Многие компании уже осведомлены о нашей работе и успешно пользуются нашими услугами. Однако мы не останавливаемся на достигнутом. Мы хотим убедиться, что каждый представитель бизнеса в Петербурге знает о возможностях и преимуществах, которые мы можем предложить. Наша цель — поддерживать стабильное развитие и рост экспорта в регионе, и мы всегда рады новым партнерам, которые желают стать участниками ВЭД. ■

ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ ВО ГЛАВЕ УГЛА

ПОСЛЕДНИЕ ПАРУ ЛЕТ МЕТРАЖИ ЖИЛЬЯ, ПРЕДСТАВЛЕННОГО НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ, ПОСЛЕ НЕБОЛЬШОЙ ПАУЗЫ ПРОДОЛЖИЛИ ТРЕНД НА СОКРАЩЕНИЕ. ОДНАКО, КАК УТВЕРЖДАЮТ ДЕВЕЛОПЕРЫ, ПРОИСХОДИТ ЭТО НЕ ЗА СЧЕТ БОЛЕЕ МЕЛКОЙ НАРЕЗКИ, А ЗА СЧЕТ ИЗБАВЛЕНИЯ ОТ «ЛИШНИХ» МЕТРОВ И ПОВЫШЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТИ КВАРТИРОГРАФИИ.

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

В условиях повышения цен на недвижимость и увеличения ежемесячного платежа застройщики ограничены в увеличении площадей квартир. На сегодня востребованы квартиры относительно компактной площади. Данный фактор актуален и для семейного жилья, спрос на которое растет в ответ на расширение государственной программы субсидирования семейной ипотеки.

ЕВРОФОРМАТ НАБИРАЕТ ДОЛЮ По оценкам аналитиков группы «Аквилон», сегодня на первичном рынке превалирует спрос на квартиры с европланировками (где гостиная объединена с кухней, а спальня занимает отдельную комнату). Их доля в нынешних продажах составляет от 65 до 85% (в зависимости от региона и системы подсчета), а в московском сегменте комфорт-класса даже превышает 85%. В «Аквилоне» отмечают, что в московских сделках компании с 2019 года доля евроформата выросла на 8,5%, а в петербургских, если брать данные с 2017 года, — на 18%. В компании настаивают, что анализ реальных сделок последнего года в новостройках комфорт- и бизнес-класса развенчивает миф, что европланировки — это молодежный формат жилья. «Квартиры евроформата примерно в равной степени популярны у всех возрастных категорий. По данным группы «Аквилон», такой тип квартир выбирают 65% покупателей до 25 лет и 69% людей старше 65 лет. Да и в остальных возрастных категориях предпочтение евроформату отдают 67–68% клиентов», — говорится в исследовании.

По словам коммерческого директора группы «Аквилон» Наталии Кортагевской, люди выбирают евроформат, поскольку в нем разумно и эргономично используется пространство. «Относительно небольшие спальни отлично подходят, чтобы провести время наедине с собой, а для совместных активностей и общения предусмотрена просторная кухня-гостиная. За счет продуманных планировок и правильного зонирования покупатели не оплачивают стоимость лишних метров при сделке и в дальнейшем при оплате коммунальных услуг», — подчеркивает она.

Виктория Левина, директор по продажам «О2 Групп», согласна с такой оценкой: «Доля европланировок в квартирографии неуклонно растет, причем наиболее активный рост спроса на квартиры с просторными кухнями-гостинными мы фиксировали в 2019–2020 годах, но и с этого момента интерес покупателей к евроквартирам вырос еще на 11%. Тенденция разделения частных и общественных зон усиливается, и застройщики ищут новые способы сделать пространство более универсальным, подходящим для многоцелевого использования».

ОПТИМАЛЬНАЯ КВАРТИРОГРАФИЯ

Руководитель отдела маркетинга ГК «Полис» Константин Гриценко обращает внимание, что на фоне роста популярности евроформата спрос на студии снизился с 30–40 до 20% за последний год. «Оптимальная квартирография в комфорт-классе сейчас такова: 20% — студии, 55% — однокомнатные и евродвушки, 17% — двухкомнатные и евротрешки, 8% — трехкомнатные и евроформат», — приводит он цифры. При этом господин Гриценко настаивает, что средняя площадь самих квартир достигла минимума, при котором можно сохранить удобство и рациональность планировки. Дальнейшего снижения средней площади квартир, по его мнению, не ожидается.

«Начиная с пандемийных годов мы видим увеличение среднего метража квартир. Потому что в какой-то момент застройщики поняли, что внутреннее простран-



АНАЛИЗ РЕАЛЬНЫХ СДЕЛОК ПОСЛЕДНЕГО ГОДА В НОВОСТРОЙКАХ КОМФОРТ- И БИЗНЕС-КЛАССА РАЗВЕНЧИВАЕТ МИФ, ЧТО ЕВРОПЛАНИРОВКИ — ЭТО МОЛОДЕЖНЫЙ ФОРМАТ ЖИЛЬЯ

ство квартир важно, и развивали различные форматы. Например, стали строить многоквартирные квартиры, но при этом достаточно компактные по метражу. Сейчас эта тенденция также сохранилась и наложилась на покупательские возможности в связи с поднятием ключевой ставки. И снова мы видим, что в новых проектах застройщики проектируют квартиры более сдержанного метража, при этом формат многоквартирности сохраняется. Средняя площадь квартир постепенно уменьшается, изменения „на большой массе“ мы увидим уже в следующем году», — прогнозирует Александр Гуторов, вице-президент ГК «Страна Девелопмент», руководитель блока маркетинга и продаж.

Эксперты говорят: если нельзя площадь квартиры сделать больше, значит, фокус смещается в планировочное решение — квартира должна быть максимально функциональной. Гардеробные, кухни, выделенные в отдельные ниши, уход от коридорной системы, проектирование максимально открытого пространства — все эти опции активно внедряются в планировочные решения и находят интерес у покупателей. «Балконы и лоджии увеличенной ширины, зимние сады увеличивают места хранения и позволяют, в том числе, обустроить дополнительное пространство в квартире», — констатирует Дмитрий Ефремов, начальник управления ценообразования и маркетинговых исследований компании «Главстрой Санкт-Петербург».

ДОБАВИТЬ ЭМОЦИОНАЛЬНОСТИ

Девелоперы работают и над опциями, которые, помимо функциональности, прибавляют также комфорт проживанию, добавляют эмоциональной окраски. К ним относятся и увеличенные оконные проемы, что в условиях длительного зимнего периода делает квартиры светлее, и французские балконы, придающие квартире некую оригинальность и расширяющие возможности покупателей в индивидуализации собственного жилья.

Как отмечают эксперты, сегодня в квартирографии одного проекта может насчитываться более десятка раз-

личных планировочных решений, которые касаются как площадных характеристик, так и функциональных. Покупатели готовы платить за квартиру с повышенной функциональностью. «Разница в цене „квадрата“ в квартирах „стандартной“ и „нестандартной“ планировки может достигать 5000–6000 рублей. Конечно, в среднесрочной перспективе пристальное внимание к разработке планировочных решений останется. Застройщики ведут борьбу за покупателя, и ценовая конкуренция не лучшим образом повлияет на весь рынок, а вот конкуренция в области улучшения продуктового решения может быть выгодна всем: покупатели получат улучшенный продукт, а застройщики сохранят объемы реализации», — рассуждает господин Ефремов.

При этом девелоперы индивидуально определяют типологию каждой квартиры в зависимости от ее функционального зонирования. «При разработке квартирографии мы продумываем сценарии использования пространства для разных покупателей. Если семья любит проводить время вместе не только за ужином, но и за просмотром кино или настольными играми, то обычной кухни, даже большой, будет недостаточно. Евроформат предполагает удобное зонирование на обеденную зону и пространство гостиной. Например, это может быть специальная ниша для кухонного гарнитура, возможность для установки стола или барной стойки, которая отделит зону кухни от остального пространства, место для дивана и ТВ-экрана», — уточняет госпожа Кортагевская.

Директор по маркетингу Legenda Всеволод Глазунов констатирует: «Многие в последнее время акцентируют внимание на статистике, показывающей уменьшение среднего метража квартир во всех сегментах жилья. Такой тренд действительно есть. Однако это связано не с тем, что застройщики вдруг снова ударились в мелкую нарезку студиями. На самом деле средний метраж меняется благодаря замещению традиционных планировок, которые мы знаем со времен советской застройки, на функциональное жилье, где площадь оптимизируется за счет избавления от нефункциональных, лишних, метров. Эту постепенную трансформацию мы наблюдаем

последние пять-шесть лет, и сейчас она находится уже в завершающей стадии».

ВРЕМЯ ОДИНОЧЕК Вторая причина, влияющая на средний показатель метража, — изменение структуры спроса. Девелоперы сегодня работают исключительно под потребительский спрос, это ключевой фактор коммерческого успеха любого проекта. «Как показывает статистика, в России в целом (а в столичных регионах — еще в большей степени) изменилась структура домохозяйств, то есть семей, покупающих новое жилье. В стране доля одиночек (людей, у которых нет семьи и которые, соответственно, не ориентируются на выбор так называемых семейных планировок) доходит до 40%. Этот социально-демографический феномен напрямую коррелирует с квартирографией новостроек массовых сегментов жилья», — подчеркивает господин Глазунов.

Денис Коноваленко, управляющий партнер Prime Life Development, подтверждает слова коллег: «Современный тренд — эргономичность и пропорциональность. Покупатели выбирают эффективные планировки, в которых не нужно переплачивать за лишние квадратные метры. Например, востребованным вариантом становится объединенная кухня-гостиная, позволяющая задействовать максимальную площадь. Помимо этого, растет спрос на вариативность планировок, чтобы будущие собственники могли подчеркнуть свою индивидуальность и абстрагироваться от однотипных вариантов в домах старой постройки».

Он также добавляет, что у современных покупателей появились и особые требования: например, важна отдельная рабочая зона или организация кабинета. «Современным трендом является и панорамное остекление: помимо эстетической функции, оно визуально увеличивает помещение, добавляет эффект роскоши и пропускает большое количество естественного освещения», — указывает господин Коноваленко.

Мария Черная, генеральный директор ООО «Бонава Санкт-Петербург», напоминает, что лет пятнадцать назад в своих первых проектах, где появились европланировки, девелоперы видели скептическое отношение к ним. «Сейчас же с полной уверенностью можно констатировать успех и растущий запрос на евроквартиры во всех сегментах», — уверена она.

Андрей Кириллов, представитель компании «МегаЛит — Охта Групп», говорит, что льготная ипотека в 2020 году при ее запуске позволила большинству покупателей благодаря доступности новостроек выбирать более просторные квартиры. «Сегодня же все больше покупателей, независимо от категории жилья (комфорт или бизнес), заинтересовано в максимальной функциональности жилого пространства при меньших потерях площадей. Разница только в пожеланиях: кто-то хочет уютную кухню, другой предпочтет объединить ее с гостиной, а третий мечтает о большой гардеробной», — поясняет он. На примере проекта компании он отмечает, что, несмотря на широкий ассортимент планировок, собственники часто переносили стены, чтобы организовать пространство квартиры на свой вкус. «В сданных корпусах в „Приморском квартала“ мы предлагаем покупателям европланировки, и многие выбирают полноценную кухню-гостиную. Нередко новоселы выделяют в квартире зону для хранения или для гардеробной. И всем покупателям нужны балконы, желательно — глубокие. Общее пожелание для всех типов квартир: возможность выделить на входе „грязную“ зону», — делится господин Кириллов. ■

ВОССТАНОВИТЬ ИСТОРИЧЕСКУЮ ЦЕННОСТЬ

ОСОБНЯК ПОЛОВЦОВА — ПАМЯТНИК ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗНАЧЕНИЯ, В КОТОРОМ С 1934 ГОДА РАСПОЛАГАЛОСЬ ЛЕНИНГРАДСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ СОЮЗА АРХИТЕКТОРОВ РСФСР, А НЫНЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ СОЮЗ АРХИТЕКТОРОВ,— В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ МОЖЕТ ОБРЕСТИ СВОЙ ИСТОРИЧЕСКИЙ ВИД. В 2018 ГОДУ ЗДЕСЬ ПРОИЗОШЕЛ ПОЖАР, В РЕЗУЛЬТАТЕ КОТОРОГО ПОСТРАДАЛИ ОРЕХОВАЯ ГОСТИНАЯ И ТАМБУР ВТОРОГО ЭТАЖА. В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ ПЛАНИРУЕТСЯ ОТРЕСТАВРИРОВАТЬ ГОСТИНУЮ ПРИ УЧАСТИИ ФОНДА СОДЕЙСТВИЯ ВОССТАНОВЛЕНИЮ ОБЪЕКТОВ ИСТОРИИ И КУЛЬТУРЫ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ. ПО ОЦЕНКЕ ЭКСПЕРТОВ, РАБОТЫ ПО ВОССТАНОВЛЕНИЮ УТРАЧЕННОГО ИНТЕРЬЕРА ЗАЙМУТ ОКОЛО ДВУХ ЛЕТ. АНТОНИНА ЕГОРОВА

Особняк А. А. Половцова, расположенный на Большой Морской, 52,— одно из красивейших зданий Петербурга, построенное в середине XIX века. Над его обликом — внешним и внутренним — трудилась плеяда выдающихся зодчих, среди которых Александр Пель, Николай Брюллов, Карл Шмидт и Максимилиан Месмахер. По словам Никиты Явейна, руководителя архитектурного бюро «Студия 44», особняк до последнего времени оставался одним из немногих примеров полностью сохранившихся интерьеров старинного Петербурга, где в течение многих лет проводились только реставрационные работы.

Здание, пережившее смену нескольких архитектурных стилей, завораживает роскошью внутреннего убранства, интерьерами с обилием шелка, золота, дерева и мрамора, которыми оно обязано своим владельцам: русскому промышленнику, государственному и общественному деятелю Александру Александровичу Половцову и его семье.

ИСТОРИЧЕСКИЕ ВЕХИ Первые упоминания о владельцах участка, на котором сегодня располагается особняк, датируются 1762 годом. Французский купец Еган Даниэль Винтер приобрел землю у поручика Марка Васильева и построил на этом месте первый каменный дом. Позднее здание не раз перестраивалось и меняло владельцев.

В 1864 году барон Штиглиц выкупил его у своего друга князя Сергея Гагарина-младшего для своей воспитанницы. В семье Александра Людвиговича не было собственных детей, и супруги стали опекунами внебрачной дочери великого князя Михаила Павловича Романова — Надежды Михайловны. В 1861 году девушка вышла замуж за Александра Половцова, который, кроме всего прочего, был знатоком искусства, коллекционером и меценатом.

ИСТОРИЯ РЕНОВАЦИЙ Особняк, в котором разместилась семья Надежды Михайловны, был двухэтажный, с великолепными интерьерами. Внизу располагались жилые комнаты, столовая и кухня, наверху — парадные залы. В дальнейшем именно ее супруг выступил инициатором серьезной реновации, затронувшей как внешний, так и внутренний облик здания. Одной из причин стало желание Александра Половцова разместить здесь довольно объемную коллекцию картин и скульптур. Для перестройки особняка хозяева пригласили архитектора Карла Шмидта, по проекту которого фасады здания переформировали в стиле неоренессанс и облицовали розовым тивдийским мрамором. Реконструкцию внутреннего убранства поручили другому зодчему — Николаю Брюллову, который, зная об увлечении владельца особняка, принял решение главный акцент сделать на gobelenaх из его коллекции.

Позднее большой вклад в преобразование внешнего вида и интерьеров здания внес еще один знаменитый архитектор — Максимилиан Месмахер. Он работал над проектами реконструкции вестибюля, парадной лестницы, гостевых парадных залов второго этажа и парадной



«ОТКРЫТЫЙ ГОРОД» — ВОСПИКИ, СОЮЗ АРХИТЕКТОРОВ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

галереи, а также фасадов, выходящих на набережную Мойки и во двор. Кроме того, по инициативе Месмахера с западной стороны здания возвели двухэтажный флигель.

КУЛЬТУРНАЯ МЕККА К концу XIX века особняк Половцова по праву снискал славу одного из центров светской жизни столицы. Здесь проходили первые собрания Императорского русского исторического общества, одним из основателей которого являлся Александр Александрович. Его удостаивали посещением не только представители аристократии, чиновники, но и члены императорской фамилии. Император Александр III не раз бывал в особняке Половцова и играл в бильярд за столом, установленным в кабинете хозяина дома. В 1916 году гостями особняка, который перешел по наследству к старшей дочери Половцова — княгине Анне Оболенской,— были поэты Николай Клюев и Сергей Есенин.

Позднее — в 1934 году — особняк был передан Ленинградскому отделению Союза архитекторов РСФСР и получил название Дом архитектора. Это помогло на долгие годы сохранить в неприкосновенности его исторические интерьеры.

В советский период Дом архитектора также находился в центре внимания творческой интеллигенции города. Здесь часто бывал один из первых членов Ленинградского отделения Союза архитекторов Казимир Малевич, а также скульптор Михаил Аникушин, композитор Андрей Петров, дирижер Юрий Темирканов, писатель Даниил Гранин и другие. Помимо профессиональных мероприятий для архитекторов, в особняке нередко проводили творческие вечера, концерты, детские утренники и новогодние елки.

ОРЕХОВАЯ ГОСТИНАЯ Среди уникальных парадных залов особняка, созданных знаменитыми архитекторами, своим художественным оформлением выделяется Ореховая гостиная, отделкой которой занимался Максимилиан Месмахер. Этот зал был семейной столовой во времена Половцовых, а в XX веке многие знали его как ресторан Дома архитектора.

В 2012 году в особняке начались масштабные плановые реставрационные работы. В течение шести лет в здании отреставрировали несколько интерьеров, укрепили фундамент, отремонтировали кровлю и восстановили остекление крыши. Но в мае 2018-го в Ореховой гостиной произошел пожар. Убранство зала, хоть и не было полностью утрачено, но сильно пострадало. Сохранились лишь отдельные элементы и фрагменты.

По словам Владимира Григорьева, президента Санкт-Петербургского союза архитекторов, в результате пожара были сильно повреждены деревянная отделка потолка, дверь и панно из тисненой кордовской кожи, располагавшиеся по периметру. Также нуждаются в ремонте и реставрации деревянная отделка стен и мраморный пол. Работы по плановой реставрации особняка были остановлены до момента ликвидации последствий инцидента.

В августе 2023 года Фонд содействия восстановлению объектов истории и культуры в Санкт-Петербурге (СВОИК) сообщил о своем решении помочь с финансированием восстановления Ореховой гостиной. По словам Ильи Козлова, директора фонда СВОИК, помимо очевидного желания принять участие в сохранении важнейшего элемента объекта культурного

наследия Петербурга, финансирование реставрации Ореховой гостиной представляет для организации и профессиональный интерес. «Ореховая гостиная — это второй проект, в рамках которого мы сталкиваемся с работами Максимилиана Месмахера. Уже не первый год фонд занимается проектами Смольного собора, одним из которых является воссоздание утраченного иконостаса авторства этого великого архитектора», — поясняет он.

Эксперты считают реставрацию Ореховой гостиной особняка Половцова важным шагом в масштабах Северной столицы. «Гостиная — неотъемлемая часть парадных помещений здания и обладает высокой художественной ценностью. А сам особняк востребован у жителей города и туристов как один из немногих камерных особняков с сохранившимися интерьерами и богатой историей», — отмечает Владимир Григорьев.

«Крайне обидно, когда в таком здании в первозданном виде сохранились практически все интерьеры, но при этом один объект оказался практически утрачен. Из-за этого картина впечатлений от уникального памятника архитектуры и искусства может остаться неполной», — добавляет Никита Явейн.

По данным Санкт-Петербургского союза архитекторов, общий объем средств, который потребуется для восстановления Ореховой гостиной, составляет около 100 млн рублей. В данный момент завершается работа над проектом ее ремонта и реставрации. И в первом квартале 2024 года планируется начать реставрационные работы, которые, по предварительным расчетам, могут занять около двух лет. ■

ПЕТЕРБУРГ В АВАНГАРДЕ E-COMMERCE

СЕВЕРНАЯ СТОЛИЦА СТАЛА ЛИДЕРОМ ПО ОБЪЕМУ ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ В СТРУКТУРЕ РОЗНИЧНЫХ ПРОДАЖ, ХОТЯ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ, ОТНОСИТЕЛЬНО РОССИЙСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, ПРОДАЖИ ВЫРОСЛИ НЕНАМНОГО: МЕНЕЕ ЧЕМ НА 4%. ЭКСПЕРТЫ ОБЪЯСНИЛИ ЭТО СТАБИЛИЗАЦИЕЙ СПРОСА ПОСЛЕ АЖИОТАЖА ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2022 ГОДА. НЕСТАНДАРТНЫМ ОКАЗАЛСЯ И ТОП ТОВАРОВ: ПЕТЕРБУРЖЦЫ ОТДАЛИ ПРЕДПОЧТЕНИЕ ГАСТРОНОМИЧЕСКИМ УДОВОЛЬСТВИЯМ, В ТО ВРЕМЯ КАК СТРАНА АКТИВНЕЕ ПОКУПАЛА БЫТОВУЮ ТЕХНИКУ И ЭЛЕКТРОНИКУ.

ОЛЬГА ГОЛОВИНА

По данным ассоциации компаний интернет-торговли АКИТ, доля e-commerce в общем объеме розничных продаж Петербурга в первом полугодии 2023 года составила 15,5%. «Этот показатель один из самых высоких в стране: в среднем в большинстве российских городов на долю онлайн-покупок приходится 7–9% в общем объеме розницы», — комментирует президент АКИТ Артем Соколов. С января по июнь 2023 года петербуржцы потратили на покупки в интернете 170 млрд рублей, причем 166 млрд пришлось на российские e-commerce-площадки. Речь идет об онлайн-сервисах Wildberries, Ozon и «Яндекс.Маркет», «Авито», Citilink, DNS, «СберМаркет», Lamoda, «Самокат», «ВсеИнструменты.ру».

ОСОБЫЙ ПУТЬ В этот период Петербург держался особняком от общероссийских значений электронной розницы. «Рост объемов продаж, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, составил 3,7%. Это относительно небольшие показатели (в целом по России +20%, при обороте электронной торговли в 2,7 трлн рублей), но стоит учитывать, что на этот период прошлого года пришелся практически ажиотажный спрос на ряд товарных категорий — с января по май 2022 объемы продаж в Петербурге в среднем увеличивались от 45 до 70% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Затем этот спрос стабилизировался и сейчас возвращается к привычной динамике», — объяснил петербургскую «аномалию» господин Соколов.

Совокупный оборот электронной торговли в России с января по июнь 2023 года составил 2,7 трлн рублей. Как отмечают эксперты, Петербург традиционно входит в тройку лидеров по объему e-commerce (уступая только Москве и Московской области). Доля города в общем объеме российских онлайн-покупок — 6,2%. «На наш взгляд, эта тенденция продолжится и во втором полугодии с сохранением позиции Петербурга в рейтинге активных городов и с традиционной для региона динамикой роста в 20–25%», — говорит президент АКИТ.

Схожими наблюдениями делится директор службы доставки Dalli Денис Смелов: «Петербург остается одним из ключевых драйверов российского e-commerce, одним из самых привлекательных и быстрорастущих регионов с точки зрения темпов разви-

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТОВАРОВ В СТРУКТУРЕ E-COMMERCE ПЕТЕРБУРГА В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2023 ГОДА		
КАТЕГОРИИ ТОВАРОВ	МЛРД РУБ.	ДОЛЯ В ПРОДАЖАХ (%)
ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ	32,7	19,1
ЦИФРОВАЯ И БЫТОВАЯ ТЕХНИКА	30,8	18,1
МЕБЕЛЬ И ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА	29,3	17,2
ОДЕЖДА И ОБУВЬ	22,4	13
КРАСОТА И ЗДОРОВЬЕ	11,4	6,7
ТОВАРЫ ДЛЯ ДЕТЕЙ	6,6	3,86
АВТОЗАПЧАСТИ И АВТОАКСЕССУАРЫ	6,33	3,72
СПОРТТОВАРЫ	4,16	2,44
ИНСТРУМЕНТЫ	4,11	2,41

ИСТОЧНИК: АКИТ



ПРЕДПОЧТЕНИЯ ЖИТЕЛЕЙ ПЕТЕРБУРГА В ОНЛАЙН-ТОРГОВЛЕ ВСЕГДА ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ОБЩЕРОССИЙСКИХ, ПРИЧЕМ МЕНЯЮТСЯ КАЖДЫЕ ПОЛГОДА

тия, плотного присутствия различных брендов, в том числе и локальных, емкости аудитории и ее потребностей, наличия развитой складской и дорожной инфраструктуры». По наблюдениям эксперта, Петербургу свойственны общие тенденции, характерные для российской онлайн-торговли, где с начала 2023 года наблюдался спад в объемах онлайн-продаж (примерно на 25%, по данным исследования банка «Русский стандарт»), а часть онлайн-трафика вернулась в офлайн. При этом в Петербурге вырос средний чек покупки (5,5–6 тыс. рублей). «Петербург продолжает удерживать первые позиции по росту объемов покупательских затрат на маркетплейсах: рост в первом полугодии составил около 24%», — подчеркивает он.

По данным сервиса «Яндекс.Маркет», товарооборот интернет-площадки за счет покупателей из Петербурга и Ленобласти во втором квартале 2023 года вырос в полтора раза относительно того же периода прошлого года (данных в денежном выражении в компании предпочли не указывать). «Выросло почти в два раза количество местных бизнесов, которые торгуют на площадке. Сегодня более 10 тыс. предпринимателей из региона продает товары через „Яндекс.Маркет“», — сообщили представители компании.

ЯРКИЕ СОБЫТИЯ Прежде всего таковые связаны с развитием инфраструктуры для интернет-торговли. При этом активнее всего события полугодия разворачивались в Шушарах. Так, интернет-гипермаркет Ozon открыл фулфилмент-центр на 40 тыс. кв. м за 1,4 млрд рублей на территории индустриально-

го парка «PNK парк Шушары — 3». В том же месте крупнейший российский онлайн-гипермаркет товаров для дома, стройки и ремонта «ВсеИнструменты.ру» за 4 млрд рублей обзавелся распределительным центром на 18 тыс. кв. м. В логистическом парке «Армада Парк Шушары» ввели в эксплуатацию складской комплекс на 107,115 тыс. кв. м для компании «Сберлогистика».

Ozon в первом полугодии заключил одну из самых крупных сделок на логистическом рынке Петербурга: речь идет о строительстве с последующей арендой складского комплекса на 104 тыс. кв. м на территории индустриального парка «PNK парк Колпино» на юго-востоке Петербурга.

Было место и экспериментам. Так, в мае крупнейший в России сервис частных объявлений «Авито» начал тестировать доставку крупногабаритных товаров вместе с «Яндекс.Доставкой» в двух пилотных городах — Петербурге и Москве. В августе в «Авито», уже вместе с «Почтой России», запустили возможность оплачивать заказы при получении. К началу 2023 года количество пунктов выдачи заказов интернет-сервиса в Петербурге увеличилось более чем на тысячу точек (+55% к началу 2022 года).

Без скандалов тоже не обошлось. Так, в марте некоторые пункты выдачи заказов Wildberries в Петербурге закрылись на забастовку. Недовольство сотрудников точек вызвала штрафная политика интернет-гиганта, когда из заработной платы стали удерживать стоимость возвращенного брака или товаров, подмененных нечистыми на руку покупателями.

ХОЛОДИЛЬНИК ПОБЕДИЛ ТЕЛЕВИЗОР Из общей потребительской картины Петербург выделился и предпочтениями. По данным экспертов АКИТ, петербургский топ-5 товаров, приобретаемых в интернете в первом полугодии 2023 года, выглядел так: первое место заняли продукты питания — их купили на 32,7 млрд рублей (19,1% в общем объеме интернет-продаж), цифровая и бытовая техника — 30,8 млрд (18,1%), мебель и товары для дома — 29,3 млрд (17,2%) одежда и обувь — 22,4 млрд (13,0%), красота и здоровье — 11,4 млрд (6,7%).

«Предпочтения жителей Петербурга всегда отличаются от общероссийских, причем меняются с завидным постоянством каждые полгода. Во втором полугодии 2022 года рейтинг распределялся так: товары для домашнего уюта (категория „Мебель и товары для дома“) опередили, хотя и ненамного, самую популярную в стране категорию „Цифровая и бытовая техника“ (20,8 и 20,7% соответственно в общем объеме продаж в интернете). Далее следовали продукты питания (16,1%), затем — одежда и обувь (12,4%), товары для красоты и здоровья (6,3%). Причем последняя категория заняла пятое место только осенью прошлого года: в первом полугодии 2022 года петербуржцы охотнее вкладывались в автомобили (автозапчасти и автоаксессуары), чем в свою внешность», — поделился наблюдениями Артем Соколов.

Интерес петербуржцев к онлайн-разнообразию хлеба насущного конкретизировали профильные ритейлеры. Например, в X5 Retail Group, которая развивает цифровые сервисы e-commerce (Vprok.ru, «Пятерочка Доставка», 5Post, «Много лосося», Food.ru), сообщили, что чаще через сервис «Пятерочка Доставка» петербуржцы покупали картофель, яйцо куриное собственной марки «Красная цена», сахарный песок и бананы. «В целом это совпадает с общероссийской статистикой, однако по России в топе также репчатый лук», — говорят в компании. В экспресс-доставке «Перекрестка» петербуржцы в первые полгода 2023 года чаще покупали репчатый лук, говядину, свинину. При этом молоко и яйца — лидеры 2022-го — опустились в рейтинг.

По данным X5 Group, растет число активных пользователей цифровых сервисов: в первом полугодии 2023 года ими пользовались 21,4 млн человек (+33,4% год к году). При этом доля онлайн в розничной выручке холдинга в первом полугодии 2023 года составила 3,3%, а общая стоимость товаров, приобретенных через онлайн-сервисы компании с января по июнь, достигла 61 млрд рублей. Выручка цифровых бизнесов компании выросла почти на 84%.

«Петербургская доля» в канале e-commerce оптового ритейлера Metro доходит до 10%. Как сообщил директор по электронной коммерции Metro Денис Марфутин, с начала 2023 года онлайн-продажи выросли на 25%. «Думаю, что темпы роста во втором полугодии сохранятся, по прогнозам, они составят 20–30%», — говорит господин Марфутин. По его словам, у жителей города наиболее востребованы товары категории fresh: мясо, птица, рыба, заморозка и выпечка. ■

САНКЦИИ ЗАДАЛИ ТЕМП

РОССИЙСКИЕ ПРОМЫШЛЕННИКИ, КОТОРЫЕ ДО 2022 ГОДА НЕ СЛИШКОМ ТОРОПИЛИСЬ ВНЕДРЯТЬ ПЕРЕДОВЫЕ ЦИФРОВЫЕ РЕШЕНИЯ, ОПЕРЕДИЛИ МИРОВЫЕ ТЕМПЫ ЦИФРОВИЗАЦИИ, УВЕЛИЧИВ ЗАТРАТЫ НА ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДО 30% ПРОТИВ ГЛОБАЛЬНЫХ 20%. НА ПЕТЕРБУРГСКУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ПРИШЛОСЬ 10–12% ОТ ОБЩЕРОССИЙСКОГО ОБЪЕМА ЭТИХ ИНВЕСТИЦИЙ. ВПРОЧЕМ, РОСТ ВЛОЖЕНИЙ В ЭТУ СФЕРУ ОБУСЛОВЛЕН НЕ СТОЛЬКО ЖЕЛАНИЕМ СОЗДАТЬ «ПРЕДПРИЯТИЯ БУДУЩЕГО», СКОЛЬКО НЕОБХОДИМОСТЬЮ ПЕРЕХОДА НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ИЗ-ЗА УХОДА ЗАПАДНЫХ ВЕНДОРОВ. ОЛЬГА ГОЛОВИНА

Крупные промышленные предприятия в России с прошлого года действительно начали «бодрую поездку» по рельсам цифровизации. Эксперты предположили, что минувший год с его санкционным штормом подтолкнул отечественную промышленность перейти от «лоскутной автоматизации» к полноценному переходу на «умные» технологии в рамках «Индустрии 4.0» (то есть четвертой промышленной революции, предполагающей массовое внедрение кибертехнологий в производства и бытовую сферу).

По данным аналитики Cdo2day (ресурс АНО «Цифровая экономика», проект Минцифры), в относительно спокойном 2021 году предприятия добывающей и обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства и ТЭК инвестировали в цифровое оснащение предприятий около 478,9 млрд рублей (тогда обрабатывающая промышленность потратила на цифровое перевооружение до трети выручки).

В 2022 году, по оценкам собеседников ВГ из НИУ ВШЭ, суммарный объем расходов промпредприятий на «цифру» вырос еще на 30%, примерно до 600 млрд рублей. Тенденция роста сохранилась и в 2023 году.

«Темпы цифровизации во многом зависят от взглядов топ-менеджмента. Если руководители понимают важность использования передовых технологий в бизнесе и производстве, то компания может увеличить эффективность процессов, за счет чего могут вырасти и темпы производства», — рассуждает эксперт по кибербезопасности Kaspersky ICS CERT Владимир Дашенко.

«Промышленный сектор в целом несколько отстает в части цифровизации от других секторов, например, от ритейла, телекома и банковского сектора. Поэтому мы прогнозируем рост выше рынка», — делится генеральный директор компании «Ланит-Терком» (входит в группу «Ланит») Вадим Сабашный.

Впрочем, несмотря на рост инвестиций «в цифру» со стороны самих компаний, на госуровне расходы на «Цифровую экономику» сократили. В этом году проекты нацпрограммы урезали более чем на 35%, до 129,3 млрд рублей. Сокращения коснулись развития высокотехнологичного производства, разработки цифровых платформ и ПО, а также искусственного интеллекта. Однако, понимая риски киберугроз, в 2023 году расходы на нацпроект «Информационная безопасность» не уменьшили, а увеличили более чем на 7%, до 7,9 млрд рублей.

«УМНЫЕ» РЕШЕНИЯ НА КОНВЕЙЕР

Промышленники формируют запрос на широкий спектр цифровых решений. Среди них робототехника и автоматизация, в частности, создание автоматизированных рабочих мест на отечественных решениях (это особенно востребовано после ухода лидера сегмента — немецкой компании SAP); промышленный интернет вещей (IIoT); искусственный интеллект (AI) — например, машинное зрение для контроля качества продукции и технологических процессов; машинное обучение (ML) и предиктивная аналитика для оптимизации регламентов обслуживания оборудования. Владимир Дашенко также вспоминает и цифровые двойники: по его словам, они активно применяются в энергетике, позволяя моделировать разные сценарии на виртуальном оборудовании без ущерба реальному производству. Внедряют промышленники также облачные технологии (OT) и блокчейн.

«Актуальным стал запрос на обслуживание систем ушедших вендоров, а в 2023 году пошла тенденция на модернизацию уже внедренных решений или на их бесшовную замену на новые системы», — комментирует господин Сабашный. По его словам, внедрение цифровых технологий, как правило, проводится совместно с интегратором или вендором. «IT-директора промышленных компаний не готовы выпускать знания наружу и хотят максимально глубоко погрузиться в специфику сопровождения цифровых решений. Вероятно, это последствия уроков, вынесенных после ухода зарубежных вендоров, которые оставили предприятия один на один с системами», — предполагает эксперт.

«Приоритетное место в ИКТ-инфраструктуре российской промышленности занимают проекты, обеспечивающие кибербезопасность и бесперебойность работы механизма на основе отечественных решений», — отмечает старший преподаватель юридического факультета Финансового университета при Правительстве РФ Кырлан Марчел. О том, что особое значение для предприятий приобретает защита OT-сегмента от кибератак, говорит и господин Дашенко.

ЗАДАВАТЬ ТРЕНДЫ

Эксперты ВГ в целом высоко оценили темпы цифровизации петербургской промышленности. Так, профессор Высшей школы бизнеса НИУ ВШЭ, руководитель департамента бизнес-информатики Евгений Зараменских называет Петербург одним из флагманов цифровизации в России. «Северная столица задает тренды развития в масштабах национальной экономики», — говорит он, ссылаясь на результаты индекса цифровизации «IQ городов», по которому в 2022 году Петербург вошел в тройку лидеров

среди городов-миллионников. «Промышленность Петербурга не отстает в вопросах цифровизации от городской среды», — уверен профессор Зараменских. По его оценкам, в минувшем году 10–12% от общероссийского объема инвестиций в цифровизацию промышленности пришлось на Петербург.

С точки зрения господдержки цифровизация промышленных предприятий Петербурга реализуется совместно с региональным Фондом развития промышленности. Только в 2022 году он профинансировал 256 проектов промпредприятий на 140 млрд рублей, в том числе средства шли на цифровое перевооружение. Что касается других денежных вливаний, то на территории Северо-Запада финансовый конгломерат «Сбер» курирует диджитализацию 150 проектов (речь идет о разработке приложений, цифровых экосистемах, промышленном интернете вещей, облачных технологиях, ИИ), где 50 проектов приходится на Петербург и Лен-область. Общий объем контрактов «Сбера» на диджитализацию предприятий Северо-Запада с 2022 года составил свыше 400 млн рублей.

Директор департамента автоматизации производства компании IBS Илья Кулаков отметил два тренда в сфере цифровизации Петербурга, и оба нацелены на импортозамещение. «Первый связан с наличием в Петербурге предприятий кораблестроения, для которых ключевым стало внедрение отечественных систем управления жизненным циклом изделия (PLM, Product Lifecycle Management) в сочетании с системами календарно-сетевого планирования как необходимых элементов построения цифрового двойника производства. Второй тренд — небольшие предприятия сегмента производства товаров народного потребления, в

особенности сменившие своего владельца. Основной задачей стал поиск российских аналогов небольших утилит, позволяющих анализировать производственные процессы и повышать их эффективность. Например, системы сегментирования простоев», — говорит господин Кулаков.

По словам господина Марчела, сегодня «на гребне» цифровой волны города оказались предприятия, стремящиеся внедрить IT в сфере управления корпоративной информацией, цифровому моделированию и оптимизации бизнес-процессов, управлению интеллектуальной собственностью, цифровому управлению логистикой, трансферу технологий. «По этим критериям „цифровой зрелости“ в Петербурге можно оценить около 100 системообразующих предприятий», — подсчитал господин Марчел. Всего в Петербурге работает более 750 крупных и средних промпредприятий.

ЦИФРОВЫЕ ЛИДЕРЫ ПЕТЕРБУРГСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

В этом ряду собеседники ВГ выделяют следующих игроков. Например, НПО «Аврора» занимает третье место в рейтинге цифровизации предприятий судостроительной промышленности от Минпромторга. Интересно в плане новаций «Северное ПКБ»: оно обладает аппаратно-программным комплексом отладки конструкторских решений с комнатой виртуальной реальности, генерацией 3D-изображений и автоматизированными рабочими местами.

На одном из петербургских предприятий «Росатома» (ООО «Центротех-Инжиниринг») внедрили платформу разработки цифровых двойников от инженерной школы петербургского Политеха. В «Газпром нефти» применяют «умные» методы разработки и добычи. Крупнейший российский производитель энергонасыщенных тракторов АО «Петербургский тракторный завод» в 2022 году запустил производство тракторов серии «Кировец К-7М» с автоматизированным посевным комплексом на базе искусственного интеллекта. Среди робототехнических проектов отмечают обновленное производство готовой еды «Яндекс.Лавки» на улице Комсомола, где в этом году запустят роботизированную фабрику-кухню.

Впрочем, есть в цифровой гонке и отстающие. Так, по словам генерального директора компании «Сател-СПб» Павла Гольдинштейна, в Петербурге есть консервативные отрасли, которые относятся к цифровизации с осторожностью. «Традиционные отрасли промышленности, такие как машиностроение, металлургия и химическая промышленность, обладают долгой историей и традиционными методами производства. Внедрение новых технологий в этих отраслях может потребовать серьезных изменений в производственных процессах и непростых адаптаций», — указывает эксперт.

«В минувшем году большинство петербургских промышленников не ставили цифровизацию и цифровые решения на первое место. В первую очередь решалась задача перехода с иностранного программного обеспечения на отечественное для сохранения объемов бизнеса. Темпы цифровизации смогли сохранить только те предприятия, которые достаточно давно нацелились на заказную разработку или применение российских продуктов», — заключает господин Кулаков. ■



ПРОМЫШЛЕННЫЙ СЕКТОР В ЦЕЛОМ НЕСКОЛЬКО ОТСТАЕТ В ЧАСТИ ЦИФРОВИЗАЦИИ ОТ ДРУГИХ СЕКТОРОВ, НАПРИМЕР, ОТ РИТЕЙЛА, ТЕЛЕКОМА И БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

МЕДИЦИНА РАЗВИВАЕТ ВЕКТОР ДИАГНОСТИКИ

ДИНАМИЧЕСКОЕ ИЗМЕНЕНИЕ ВЕКТОРА РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНЫ НА СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ДИАГНОСТИКИ И ПРОФИЛАКТИКИ ЗАБОЛЕВАНИЙ СТАЛО ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ ИТОГОВ ПАНДЕМИИ COVID-19. И ХОТЯ В ПОСЛЕДНИЕ ПОЛТОРА ГОДА В СИЛУ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРИЧИН РАЗВИТИЕ ЭТОГО НАПРАВЛЕНИЯ НЕСКОЛЬКО ЗАМЕДЛИЛОСЬ, ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО СПРОС НАСЕЛЕНИЯ НА РАННЮЮ ДИАГНОСТИКУ И СОХРАНЕНИЕ ЗДОРОВЬЯ ПРОДОЛЖИТ РАСТИ. АНТОНИНА ЕГОРОВА

Рынок медицинской диагностики характеризуется двумя основными направлениями: лабораторным и инструментальным. Инструментальная диагностика — это мероприятия с использованием специализированной аппаратуры (ЭКГ, УЗИ, МРТ, КТ, рентген). Лабораторная включает различные виды анализов.

Сегодня, по словам экспертов, диагностические обследования в России становятся все более востребованными. Росту рынка способствует совершенствование технической базы. Частные клиники активно инвестируют в закупку диагностического оборудования. Обновлением парка медтехники занимаются и государственные медицинские учреждения. В результате диагностика становится более доступной, а сроки ожидания обследования сокращаются.

«Немалую долю рынка диагностики составляют комплексные обследования. Их популярность связана с особенностями менталитета современного человека. Люди ценят свое время, а благодаря развитию информационных технологий привыкли пользоваться готовыми решениями. Еще один тренд — рост интереса к диагностике со стороны молодежи. Молодые пациенты бережнее относятся к своему здоровью, понимают важность превентивной медицины и в целом, по сравнению с пожилыми пациентами, реже боятся врачей», — говорит Сусанна Чуприна, заместитель медицинского директора «СМ-Клиники» в Санкт-Петербурге.

ПУТИ РАЗВИТИЯ Как отмечает Александр Солонин, генеральный директор Ассоциации частных клиник Санкт-Петербурга, по итогам прошлого года оборот рынка диагностики во всех секторах (ОМС, ДМС, коммерческие платные услуги и ВМП) в России составил более 990 млрд рублей. Причем количество приемов, связанных с диагностикой, практически аналогично количеству консультаций врачей и превышает в РФ 400 млн ежегодно. «Основные тенденции рынка связаны с развитием новых технологий и расширением спектра диагностических услуг. Помимо роста количества исследований в амбулаторно-поликлиническом звене непосредственно в клиниках, ежегодно наблюдается рост мониторинга с помощью носимых гаджетов и цифрового сопровождения пациентов», — поясняет он.

«Так, например, в 2020–2023 годах резко вырос спрос на диагностическое оборудование (МРТ, лабораторное оборудование, рентгеновское оборудование, УЗИ), медицинское оборудование (ИВЛ, кислородные аппараты), а также расходные материалы (СИЗы, диагностические тест-системы). А ограниченность доступа к плановой медицинской помощи в 2020–2022 годах

НЕДАВНО ПЕТЕРБУРГСКИЕ УЧЕНЫЕ РАЗРАБОТАЛИ ТЕХНОЛОГИЮ ИССЛЕДОВАНИЯ МИКРОБИОТЫ ЧЕЛОВЕКА, ПОЗВОЛЯЮЩУЮ С ТОЧНОСТЬЮ ДО 95% ВЫЯВИТЬ РИСК РАЗВИТИЯ САХАРНОГО ДИАБЕТА II ТИПА, ОЖИРЕНИЯ, РАССЕЯННОГО СКЛЕРОЗА, БОЛЕЗНИ АЛЬЦГЕЙМЕРА, БОЛЕЗНИ ПАРКИНСОНА, ДЕПРЕССИИ И ХРОНИЧЕСКОГО СТРЕССА



ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА ОБОРОТ РЫНКА ДИАГНОСТИКИ ВО ВСЕХ СЕКТОРАХ (ОМС, ДМС, КОММЕРЧЕСКИЕ ПЛАТНЫЕ УСЛУГИ И ВМП) В РОССИИ СОСТАВИЛ БОЛЕЕ 990 МЛРД РУБЛЕЙ

привела к повышению спроса у населения на дистанционные измерительные приборы (пульсоксиметр, бесконтактный термометр, холтеровские мониторы с контролем АД), а также цифровые гаджеты с возможностью замера параметров тела», — добавляет Максим Чернин, председатель совета директоров МК «Доктор рядом».

По словам госпожи Чуприной, в целом медицинская диагностика становится все более персонализированной. «Одно из активно развивающихся направлений — популяризация генетических тестов, так как генетическая предрасположенность влияет на вероятность развития самых разных заболеваний. Второе интересное направление касается внедрения в диагностику искусственного интеллекта», — делится она.

По словам господина Солонина, за последние пять лет объем инвестиций в искусственный интеллект (ИИ), который используют при расшифровке диагностических результатов, резко увеличился, а, по данным зарубежных экспертов, ИИ может улучшить результаты диагностики и лечения пациентов на 30–40% при снижении затрат до 50%.

В данный момент, по мнению экспертов, российский рынок медицинской диагностики переживает метаморфозы, спровоцированные геополитической и экономической ситуацией, а также резко сократившимися поставками европейского и американского медицинского оборудования.

«В настоящее время в России преобладает диагностическое оборудование импортного производства. В 2020–2022 годах доля оборудования для диагностики, произведенного в России, не превышала 20% (включая локализованные производства)», — обращает внимание господин Чернин.

При этом, по словам Давида Биченова, главного врача «Гемотеста», медицинским учреждениям все же удалось перестроить работу с поставщиками, найти новых партнеров и не допустить дефицита анализаторов и диагностического оборудования в лабораториях и больницах. «Кроме того, вынужденные изменения сти-

мулируют разработку и производство отечественного медоборудования. Думаю, в ближайшей перспективе мы увидим, что больницы будут массово оснащаться современными отечественными аппаратами УЗИ, КТ и МРТ», — отмечает эксперт.

НЕ ТОЛЬКО ОБОРУДОВАНИЕ Российские разработки могут быть внедрены не только в оборудовании. Так, например, недавно петербургские ученые разработали технологию исследования микробиоты человека, позволяющую с точностью до 95% выявить риск развития сахарного диабета II типа, ожирения, рассеянного склероза, болезни Альцгеймера, болезни Паркинсона, депрессии и хронического стресса. Алгоритм исследования «Новабиом» создан выпускниками Университета ИТМО и основан на технологиях машинного обучения и big data, анализирующих совокупность бактерий кишечника.

Идентификация состава бактерий ЖКТ производится методом 16S rRNA секвенирования — передового метода расшифровки ДНК микроорганизмов, позволяющего распознавать более 5 тыс. таксонов патогенных, нежелательных, полезных и других видов бактерий. Алгоритмы обрабатывают результаты секвенирования на основе 28 тыс. корреляций между составом микробиоты и показателями здоровья человека, одновременно учитывая множество факторов (пол, возраст, образ жизни, пищевые привычки, прием лекарств). Методы машинного обучения «Новабиом» позволяют не только спрогнозировать риск возможного появления заболевания, но и подобрать индивидуальные рекомендации для корректировки состава микробиоты и снижения этого риска.

«Ежегодно в мире появляется все больше препаратов, устраняющих симптомы заболеваний, но не причину их возникновения. Люди годами пьют таблетки и не получают ожидаемых результатов. А причина может быть в нарушении бактериального состава микробиоты ЖКТ, нивелирующего терапевтический эффект от приема лекарств, витаминов или нужных организму микро-

элементов. Наше исследование может помочь восстановить микрофлору кишечника после антибиотикотерапии и даже облегчить диагностику сложных заболеваний. Течение этих заболеваний долгое время происходит бессимптомно, и человек попросту не знает, что болен. Но терапия на ранних стадиях может существенно сократить темпы развития недуга, облегчить состояние, улучшить качество и продолжительность жизни. Зачастую коррекция одной или нескольких видов бактерий может кардинально улучшить результативность терапевтических мероприятий. Эффективность нашего метода основана на более чем 35 тыс. данных научных и клинических исследований, в том числе ведущих зарубежных институтов. На сегодняшний день это самый точный метод исследования микробиоты», — рассказал Александр Улесов, генеральный директор компании «Новабиом».

БЛИЖАЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ Пандемия COVID-19, увеличение расходов на здравоохранение, техническое обновление сферы и тренд на здоровый образ жизни способствуют дальнейшему развитию рынка медицинской диагностики. В целом, по мнению экспертов, медицина во всем мире в ближайшие десятилетия сконцентрируется на проблеме выявления и лечения сердечно-сосудистых, онкологических и респираторных заболеваний.

«Мировой опыт уже демонстрирует бурное развитие цифровой диагностики. Аналоговая аппаратура с размытыми и нечеткими снимками уходит в прошлое. Появляются все более точные аппараты УЗИ, КТ и МРТ, растет их разрешительная способность. Это позволяет специалистам находить малейшие изменения в работе организма, диагностировать заболевания на самых ранних стадиях, что повышает шанс пациентов на полное излечение», — указывает господин Биченов.

При этом, по словам Дениса Дегтерева, заведующего отделением эндоскопии сети клиник «Скандинавия», рынок движется к концентрации диагностики в центрах экспертизы, где соединяются специалисты, высокотехнологичное оборудование и расходные материалы и пациенты с определенной патологией. «Сейчас неправильно предлагать пациенту какую-то одну методику, которая есть в диагностическом центре, необходимо обеспечить весь спектр необходимых услуг, чтобы добиться максимального результата», — поясняет он.

Кроме этого, по словам эксперта, в перспективе будет увеличиваться разрыв в уровне технологической оснащенности, подготовленности специалистов и в уровне цен на услуги между ведущими центрами диагностики и всеми остальными. Конкуренцию частным компаниям будут составлять госучреждения, так как оснащение их уже лучше, чем могут себе позволить небольшие компании, а специалисты имеют возможность набирать опыт за счет большого потока пациентов и мультидисциплинарного подхода.

В целом, по мнению госпожи Чуприной, диагностика в ближайшие годы будет становиться все более доступной, быстрой и дешевой. Конкурируя за пациента, частные клиники и государственные медицинские учреждения будут уделять все больше внимания расширению парка диагностического оборудования. Внедрение ИИ и других технологий ускорит прохождение обследований для пациентов и позволит клиникам оптимизировать расход ресурсов. Приоритетным направлением при этом останутся комплексные обследования, которые станут еще более персонализированными под каждого пациента. ■



МОБИЛЬНАЯ ОГРАНИЧЕННОСТЬ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ РАСТЕТ, НО ИСПЫТЫВАЕТ СЛОЖНОСТИ С РАСПРОСТРАНЕНИЕМ ПРОДУКТОВ ЧЕРЕЗ GOOGLE PLAY И APPSTORE. ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ АНАЛОГИ ИЗВЕСТНЫХ МАРКЕТПЛЕЙСОВ РАЗВИВАЮТСЯ, НО ПОКА ИМЕЮТ СРАВНИТЕЛЬНО НЕБОЛЬШУЮ ДОЛЮ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ.

АРТЕМ АЛДАНОВ

Геополитические события, начавшиеся в России и в мире в 2022 году, оказали влияние и на рынок мобильных приложений. Принятые некоторыми иностранными компаниями решения по ограничению работы своего софта в России коснулись и сегмента продуктов для смартфонов. Исход «иностранцев», запрет властей страны на работу соцсетей Facebook и Instagram от компании Meta (признана экстремистской и запрещена на территории РФ), подвигнул отечественных игроков IT-рынка усилить разработку собственных мобильных приложений. Впрочем, и до наступления 2022 года данная отраслевая ниша активно развивалась.

Современный российский рынок мобильных приложений ведет свою историю с момента появления смартфонов и популяризации интернета в стране, напоминает IT-маркетолог, руководитель маркетингового агентства «Ростсайт» Владимир Кривов. «Он демонстрирует устойчивый рост и постоянное разнообразие предложений. В последние годы пережил интересные изменения. Санкции и уход иностранных программ действительно оказали влияние на российский рынок мобильных приложений. Это стимулировало отечественные компании к разработке и выпуску своих продуктов, а также к созданию альтернативных сервисов. Интересно, что процесс импортозамещения привел к разнообразию приложений и укреплению внутренней экосистемы. Постепенно многие иностранные аналоги нашли своих заменителей, российские компании стали успешно вытеснять иностранных конкурентов, предлагая более адаптированные к местным потребностям решения», — подчеркнул он.

СЛОЖНЫЙ ПУТЬ Позитивно оценивают растущий рынок собственных продуктов и другие эксперты, но отмечают, что проблемы есть с маркетплейсами Google Play для смартфонов-андроидов и AppStore для iOS, которые удаляют у себя ряд работающих российских приложений. Те, кто остался в данных магазинах, также испытывают сложности, новым отечественным разработкам стало сложнее на данные площадки попасть.

Компании, которые разрабатывают приложения под iOS/iPadOS/macOS и монетизируют их с помощью внутренних покупок, рассказывает генеральный директор UXSSR Павел Скрипкин, больше не могут зарабатывать, так как они не могут иметь аккаунт в РФ и не могут выводить деньги. Таким компаниям стало сложно и при самой разработке приложений, поскольку подписку оплачивать сложно или невозможно, верификация занимает больше времени, а приложения в некоторых сегментах больше не разрешены. «Сайдлоадинг (загрузка приложений не через AppStore) в России, вероятнее всего, не включится, даже когда это будет возможно в Евросоюзе. Проблему обойти невозможно, поэтому распространенность Android будет все выше. Полностью импортозаместить этот сегмент в короткие сроки невозможно, необходимо около 15 лет на то, чтобы сделать свои телефоны и операционную систему. Поэтому нужно, не поднимая головы, сосредоточенно работать либо использовать чужие открытые разработки, например BolgenOS», — говорит господин Скрипкин.

По мнению директора по развитию компании QSOFT Олега Демченко, уход зарубежных решений мало повлиял на рынок мобильных приложений. Но то, что западные магазины (Google Play и AppStore) начали удалять российские приложения, действительно сыграло определенную неприятную роль. Если для владельцев смартфонов на Android существуют альтернативные площадки для скачивания, то для владельцев техники Apple



РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС И ВЛАСТИ БЫСТРО ОЗАБОТИЛИСЬ СОЗДАНИЕМ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ МАГАЗИНОВ ПРИЛОЖЕНИЙ. В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ УЖЕ РАБОТАЮТ RUMARKET, NASHSTORE И RUSTORE. НО ОБЩАЯ ДОЛЯ ИХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ, ПО ОЦЕНКЕ СПЕЦИАЛИСТОВ, НЕ ПРЕВЫШАЕТ 5% ОТ ВСЕГО СЕГМЕНТА МАРКЕТПЛЕЙСОВ

многие приложения стали недоступны или же требуется искать сложные пути для их установки.

«В целом я бы разделил современные тенденции на два направления: b2c и b2b. В части клиентских приложений для конечного потребителя — банковских, e-commerce и т. д. — все осталось практически по-прежнему. Изменились пути доставки решений до пользователей. Что же касается рынка b2b и внутренних приложений компаний, то здесь динамика хуже. Мобильный интранет, мобильный мониторинг, другие сервисные решения сейчас меньше развиваются или развиваются только на одной платформе, поскольку все усилия сосредоточены на сохранении пользовательского опыта конечных клиентов», — подчеркивает представитель рынка.

По словам начальника отдела мобильной разработки компании IBS Павла Панченко, из-за известных событий в b2c серьезнее всего пострадал сегмент социальных сетей, были заблокированы Facebook и Instagram (принадлежат Meta, которая признана экстремистской и запрещена на территории РФ), недавно стало недоступно приложение для знакомств Tinder. Кроме того, путешественники теперь не могут использовать Booking и ряд других приложений для бронирования отелей и билетов. Слухи о возможной блокировке YouTube ходят уже достаточно давно, и такие участники рынка, как Rutube и особенно VK Video, спешат доработать свои сервисы и предложить достойную альтернативу иностранному сопернику.

«Действительно сильный удар был нанесен по российскому финтеху. В особенности с AppStore ситуация сложная, и некоторые банки вынуждены устанавливать свои приложения клиентам только при личном посещении офисов. Есть надежда, что новые требования по возможности установки приложений для iOS, иници-

рованные Евросоюзом, изменят ситуацию, но будет ли эта опция работать в России, пока неясно. В сегменте b2b произошли более заметные изменения. iOS стала де-факто платформой-изгоем, уже есть примеры, когда сотрудникам компаний запрещают использовать устройства на этой ОС, соответственно, становится неактуальной разработка приложений под iOS. Вероятно, следующая на очереди — Android», — полагает господин Панченко.

Российский рынок мобильной разработки сильно изменился, считает генеральный директор IT-компании Globus Павел Короткий. «Компаниям пришлось скорректировать свои приоритеты по мобильной разработке, многие сделали ставку на веб. Весной прошлого года мы опасались, что наша страна в сфере технологий начнет развиваться по иранскому сценарию. Тот факт, что приложения крупных банков блокировали в AppStore, привел к тому, что финтех перестал быть драйвером развития рынка мобильных технологий. Сейчас в тренде будут другие компании и отрасли», — рассуждает он.

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ СРЕДА Стоит отметить, что российский бизнес и власти быстро озаботились созданием отечественных магазинов приложений. В настоящее время уже работают RuMarket, NashStore и RuStore. Но общая доля их пользователей, по оценке специалистов, не превышает 5% от всего сегмента маркетплейсов. В лидерах по-прежнему Google Play — с долей более 80%, около 10% у AppStore, еще 5% у ряда телефонных брендов. Пока аудитория отечественных магазинов небольшая, но предполагается, что она будет расти, в том числе за счет предустановки данных приложений в смартфонах.

Один из ключевых трендов — запуск и развитие альтернативных магазинов приложений, рассказы-

вает директор по развитию компании HD Tech Денис Хадасков. Это не уникальный для России тренд, во многих странах власти планируют обеспечить для граждан возможность выбора магазина приложений. Однако здесь мы оказались на одной из лидирующих позиций, пусть и вынужденно. Следующий тренд, как следствие предыдущего, — активное использование технологии прогрессивных веб-приложений, когда приложение или сервис представлены в виде адаптированного под мобильные устройства сайта и не требуют установки на устройство.

Схожие выводы делает и Co-CEO компании red_mad_robot Илья Самофеев. В прошлом году, по его словам, на российском рынке явно обозначился тренд на создание локальных магазинов приложений для Android (так как на iOS этого сделать пока невозможно), который позволяет публиковать приложения российских компаний, в том числе находящихся под международными санкциями: сразу несколько компаний заявляли о создании такого «российского Google Play». «На данный момент можно считать, что RuStore — альтернативный магазин Android-приложений, созданный VK, за год своей работы, стал фактически монополистом на этом рынке. Кроме того, появился тренд на создание приложений в формате PWA. Это позволяет не публиковать приложение в сторах и при этом предоставить клиентам доступ к цифровому сервису, кардинальным образом не усложняя пользовательский опыт. Причем если в прошлом году PWA был скорее вынужденной мерой, то теперь компании все чаще используют PWA как еще один дополнительный цифровой канал. Либо создают новый сервис сразу в данном формате, чтобы проверить продуктовую гипотезу или спрос, не вкладываясь сразу в разработку мобильных приложений», — резюмирует эксперт. ■

НА ПУТИ ДЕЛЕНИЯ

НАСЕЛЕНИЕ ВСЕ АКТИВНЕЕ ВКЛЮЧАЕТСЯ В ПРОЦЕСС ПЕРЕХОДА НА РАЗДЕЛЬНЫЙ СБОР БЫТОВЫХ ОТХОДОВ, ХОТЯ ЦЕЛЬ РЕФОРМЫ ПО ОБРАЩЕНИЮ С ОТХОДАМИ — ДОБИТЬСЯ СТОПРОЦЕНТНОЙ ПЕРЕРАБОТКИ К 2030 ГОДУ — КАЖЕТСЯ ПОКА ВЕСЬМА ДАЛЕКОЙ. ЕЩЕ ДАЛЬШЕ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ НА ПРАКТИКЕ ПРИНЦИПОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАХОДИТСЯ СФЕРА УТИЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ОТХОДОВ, НО ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ БИЗНЕС ЖДЕТ ПОЗИТИВНЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ И В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ. АЛЕКСАНДРА ТЕН

По данным федерального правительства, сегодня в России сортируется 50% отходов и только 12% утилизируется. При этом ежегодный объем накопления отходов в стране составляет 50–60 млн тонн в год.

СИТУАЦИЯ В АГЛОМЕРАЦИИ За период с января по июль 2023 года оператором реформы по обращению с отходами в Северной столице — Невским экологическим оператором (НЭО) — было собрано 11,1 млн куб. м твердых коммунальных отходов (ТКО). За аналогичный период 2022 года было собрано 9,5 млн куб. м. Подобные цифры могут говорить о двух тенденциях. Во-первых, в прошлом году, несмотря на проведение реформы и переход на новый формат обслуживания, в городе все еще работало достаточное количество так называемых серых компаний, которые незаконно занимались вывозом отходов и, соответственно, эти объемы не были учтены в статистике НЭО.

Вторая возможная причина увеличения показателей — естественное увеличение количества производимых горожанами отходов: петербуржцы в буквальном смысле стали выбрасывать больше. «На данный момент трудно однозначно сказать, в чем конкретно заключается причина увеличения объемов, подобные выводы будут сделано позднее, по результатам полного года и полной статистики», — заявили в НЭО.

Регулярно на линию выходит в среднем от 406 до 449 единиц техники Невского экологического оператора. Примерно 70% используемых мусоровозов имеет пресс. В зависимости от модели, года выпуска, коэффициент прессования составляет от 5 до 8. Оставшиеся 30% — это техника, оборудованная специальными манипуляторами для работы с контейнерами различной конфигурации, например, контейнерами для крупногабаритного мусора.

В рамках проводимой реформы в Ленинградской области региональный оператор — «Управляющая компания по обращению с отходами в Ленинградской области» (УК ООЛО) — построил в первом полугодии 2023 года 108 контейнерных площадок на территории 20 муниципальных образований. Также за этот год компания заключила более 2,1 тыс. новых договоров на сооружение 359 площадок в городе Волосово, в Лужском районе, Мурино, Буграх, Девяткино, Сертолово, Кузьмоллово, Кудрово, Янино, Энколово, Шлиссельбурге, а также в деревне Низино Ломоносовского района.

СТАТУС ПРОЕКТОВ КПО Как известно, в задачи региональных операторов входит выполнение инвестиционных проектов по созданию комплексов переработки отходов (КПО). В активной стадии реализации сейчас находится проект УК ООЛО — комплекс «Кингисепп». Завершено проектирование КПО, проведены общественные слушания, получено положительное заключение государственной экологической экспертизы, Главгосэкспертизы, получено разрешение на строительство. Компания приступила к строительству в сентябре 2022 года, планируемый срок ввода объекта в эксплуатацию — конец второго квартала 2024 года.

В другом проекте областного оператора — КПО «Рахья» — сегодня завершено проектирование, про-



СЕГОДНЯ В РОССИИ СОРТИРУЕТСЯ 50% ОТХОДОВ И ТОЛЬКО 12% УТИЛИЗИРУЕТСЯ

ведены общественные слушания, документы находятся в стадии подачи на государственную экологическую экспертизу. Окончание строительства и сдача в эксплуатацию намечены на конец второго квартала 2025 года.

Невский экологический оператор планирует строительство пяти КПО: двух в Санкт-Петербурге и трех в Ленинградской области. В декабре 2022 года состоялся пуск оборудования первой очереди КПО «Волхонка». На данный момент на комплексе осуществляются пусконаладочные работы по тестированию оборудования. Запуск второй очереди предварительного запланирован на конец 2023.

В июле 2023 года начались подготовительные работы по сооружению КПО «Островский» у поселка Подгорное в Выборгском районе Ленобласти. В данный момент оператор ждет получения всей разрешительной документации на строительство, от которой будут зависеть дальнейшие сроки выполнения проекта.

Реализация третьего проекта НЭО КПО «Новоселки» будет продолжена после получения заключения орнитологического исследования, уточняют в компании. На территории участка под четвертое КПО «Юго-Западный» ведутся дополнительные изыскания, призванные, в том числе, оценить возможное влияние намечаемой деятельности на окружающую среду. Окончательное решение о проектировании будет приниматься после анализа результатов изысканий и проведения дополнительных консультаций со всеми заинтересованными сторонами.

Что касается пятого КПО «Дубровка», то в НЭО отмечают, что признание карьера на месте размещения комплекса водным объектом пока не ставит однозначный крест на проекте. Невский экологический оператор совместно с партнерами ведет поиск возможных решений.

Следует отметить, что оба региона на сегодняшний день остро нуждаются в скорейшем запуске новых объектов по переработке отходов. На сегодняшний день утилизация отходов идет на действующие объекты размещения, которые уже исчерпали свои мощности и должны быть выведены из эксплуатации.

Любое затягивание сроков строительства новых КПО автоматически означает продление сроков эксплуатации действующих полигонов, что при их нынешнем состоянии влечет за собой значительные риски экологического характера.

ЦИФРЫ РСО В двух регионах продолжается внедрение раздельного сбора отходов (РСО). Так, в Ленинградской области на 1 июля этого года региональный оператор собрал более 14,2 тыс. куб. м, в то время как за весь прошлый год сбор составил 23,6 тыс. куб. м. Это, произошло, конечно, в первую очередь за счет увеличения количества площадок под РСО, тем не менее можно говорить, что жителей привлекает данный проект, объясняют в УК ООЛО: «Вовлеченность жителей с каждым месяцем увеличивается. Это выражается в росте объемов вывозимых фракций и числа запросов от жителей и управляющих компаний многоквартирных домов в адрес регионального оператора на предмет рассмотрения возможности установки специализированных емкостей в своих дворах».

В Петербурге контейнеры для РСО установлены во всех районах города, их количество достигло 8,4 тыс. По итогам семи месяцев года в городе собрано и передано на обработку 4,8 тыс. тонн вторичных ресурсов. В НЭО также подтверждают заинтересованность населения в расширении практики раздельного сбора. По подсчетам оператора, в настоящее время РСО занято примерно 18% населения.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ В СТОРОНЕ Реформа по обращению с отходами действует уже четыре года, но ее преобразования пока направлены в основном на упорядочивание сферы твердых бытовых отходов (ТБО). Между тем объемы накопления промышленных отходов в России намного больше, чем ТБО. О необходимости расширения подходов к выполнению реформы говорит ее куратор, заместитель председателя правительства РФ Виктория Абрамченко.

Самую большую долю в общем объеме занимают отходы от деятельности, связанной с добычей полез-

ных ископаемых. По мнению госпожи Абрамченко, конечная цель реформы — обеспечить комплексный подход по обращению со всеми видами отходов.

Эту точку зрения разделяют представители бизнеса. Главный инженер завода «Роквул-Север» Дмитрий Зудов считает, что и в случае с ТБО, и в отношении производственных и строительных отходов важно изменить сознание людей. И если для внедрения РСО в сферу обращения с коммунальными отходами государство организует места для отдельного сбора пластика, стекла и металла, проводит просветительскую работу с гражданами, аналогичным образом федеральным властям следует поступать и в вопросах развития РСО в промышленной сфере. «На строительных объектах осуществлять раздельный сбор физически сложнее, потому что надо выделить дополнительное место для хранения отходов, организовать логистику до ближайшего перерабатывающего предприятия, нести дополнительные транспортные расходы. У бизнеса тут же возникает вопрос: кто за это будет платить», — поясняет господин Зудов.

Первое решение, которое напрашивается, предлагает представитель завода «Роквул Север», — создание специализированных операторов, которые будут собирать отходы, например, с локальных строек (стекло, пластик, тепло- и гидроизоляционные материалы) и сортировать их в одном месте. «Второе решение, которое можно рассматривать на федеральном уровне, — субсидирование транспортных расходов по доставке с объекта производства побочного продукта на перерабатывающий завод», — делится позицией производственного бизнеса господин Зудов.

Как рассказали в УК ООЛО, с августа этого года региональный оператор РСО стал практиковать внедрение раздельный сбор и среди юридических лиц, выступающих с инициативой начать сотрудничество в этом направлении. Пилотный проект запускается во Всеволожске, Мурино, Кудрово, Девяткино и Сосновом Бору. Если программа покажет положительные результаты, они будут масштабированы УК ООЛО. ■

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

Владимир Желонкин — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор
Анатолий Гусев — автор дизайн-макета
Андрей Ершов — главный редактор СПб страници
Александр Коряков — бильд-редактор
Валерий Грибанов — выпускающий редактор
Марина Шевченко — корректор
Мария Громова — верстка
Марина Победенная — 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: ООО «РосБалт», юридический и почтовый адрес: 197374, Санкт-Петербург, ул. Оптиков, д. 4

Тираж: 9000
Распространяется бесплатно.
16+

Графика на обложке: Арсений Блинов



В ЦЕНТРЕ ВАСИЛЬЕВСКОГО ОСТРОВА | 13 ЛИНИЯ В.О., Д.50



**Манхэттен
роскошный
клубный дом**



в 2024 году

ПРИТЯЖЕНИЕ

на Выборгской наб.

ФАМИЛЬНЫЕ КВАРТИРЫ
БИЗНЕС - КЛАССА

ключи сразу



ВИДЫ
НА НЕБУ

ОТКРЫТЫЕ
ТЕРРАСЫ

ВЫСОКИЕ
ПОТОЛКИ

 **Петербургская
Недвижимость**

PN.RU

33-55555

 **SetlGroup**

*Характеристики передаваемой квартиры указаны в договоре о приобретении квартиры. Количество квартир с указанными преимуществами ограничено. Ключи передаются после 30% оплаты. Фактические элементы благоустройства, а также материалы отделки фасада, входных групп и других мест общего пользования, квартир и других помещений жилого дома могут отличаться от изображенных. ЖК «Притяжение» введен в эксплуатацию и расположен по адресу: СПб, ул. Александра Матросова, д. 3, стр. 1. Продавец ООО «ИТТ». Подробности предложения по тел. +7 (812) 33-55555 или на сайте pn.ru, REKLAMA.