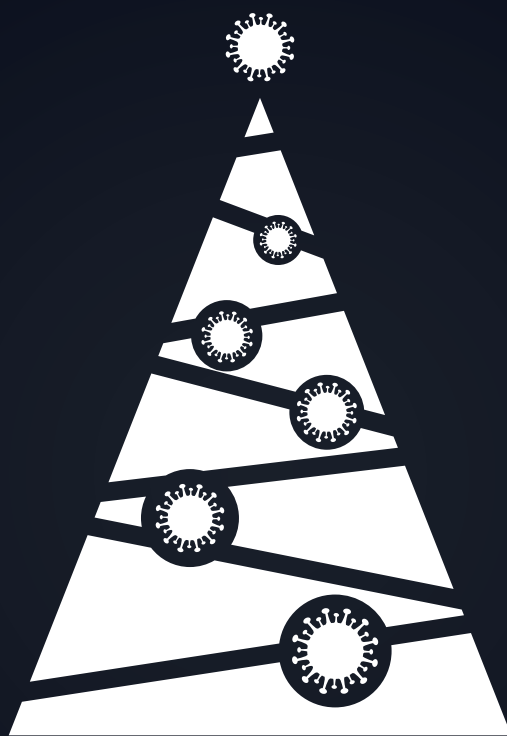


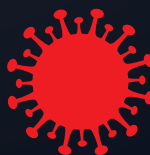
ЭКСПЕРТ

СЕВЕРО-ЗАПАД

16+
№ 4 (777) НОЯБРЬ – ДЕКАБРЬ 2020



202





Шаг навстречу новому поколению читателей
«Эксперта» — молодым бизнесменам

Онлайн-акселератор Expert Community

РЕКЛАМА

Расширяя читательскую аудиторию, «Эксперт» запускает Expert Community — онлайн-акселератор для молодых ИТ-бизнесменов. Здесь предприниматели могут запустить стартап с нуля и развить свои компетенции под началом менторов с опытом руководства в Mail.ru, Яндексе, Microsoft, а венчурные инвесторы — найти финансово привлекательные проекты, созданные в новых реалиях рынка.



При поддержке



СОДЕРЖАНИЕ

6

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ДОКЛАД
250 КРУПНЕЙШИХ
КОМПАНИЙ
СЕВЕРО-ЗАПАДАКОГДА ВСЕ
ПРОСЧИТАНО

Теему Хелпполайнен

40

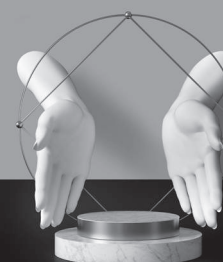
ЗАПРОС
НА НОВОЕ

Милана Джиджоева

44

ВРЕМЯ
ЛУЧШИХПремия
«Эксперт года»

58



ПОВЕСТКА ДНЯ

4

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ДОКЛАД
«250 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ
СЕВЕРО-ЗАПАДА»

По-домашнему уютный

8

На фоне нестабильного и перевернувшего экономику с ног на голову 2020 года итоги предыдущего смотрятся умиротворяюще. 2019-й обещал стать трамплином для многих проектов, но в итоге их пришлось отложить

Рейтинг крупнейших компаний
Северо-Запада

20

Когда все просчитано

40

Теему Хелпполайнен: «Стратегию нам не нужно было менять. Если пандемия вдруг приводит к тому, что нужно быстро ее менять, возникает вопрос: а была ли эта стратегия изначально правильной?»

Адаптация к новой реальности

42

Участники сегмента ВЭД излишне ситуацию на мировых рынках не драматизируют, но признают: бизнесу необходимо предпринять максимум усилий, чтобы стабилизировать экспортно-импортные поставки

Запрос на новое

44

«Предпринимательское сообщество перестраивает бизнес-процессы, все больше возрастает роль сотрудников, которые готовы внедрять современные методы управления», — говорит Милана Джиджоева

Скорая помощь для бизнеса

47

Пандемия и сопутствующие ограничения привели к серьезным убыткам в бизнесе. Главный удар приняли небольшие компании. Одним из инструментов поддержки малого и среднего бизнеса стали программы государственных гарантийных фондов и микрофинансовых организаций

Полностью готовое
прорывное решение

48

В период пандемии у предприятий, работающих в сфере здравоохранения, была особая роль. На ключевых позициях оказались те, кто предложил новые инновационные проекты и разработки

Динамика и устойчивость

50

Андрей Гурьев: «Инвестпрограмму на этот год пересматривать не будем, она сохранится на запланированном уровне в 36–38 млрд рублей»

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

Защитить бизнес

54

Аналитики Банка «Санкт-Петербург» — об инструментах управления процентным риском для компаний

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ
«ЭКСПЕРТ ГОДА — 2020»:
ПОДВОДИМ ИТОГИ

Время лучших

58

БАЛКОН ЭКСПЕРТА

Трансформация состоялась

66

ЭКСПЕРТ

СЕВЕРО-ЗАПАД

РЕДАКЦИЯ

Генеральный директор: Кристина Муравьева (kmuraviova@expertnw.com)

Главный редактор: Дмитрий Глумсков (dglumskov@expertnw.com)

Коммерческая служба: Татьяна Карелина (tkarelina@expertnw.com)

Директор по развитию: Надежда Семенова (nsemenova@expertnw.com)

Верстка и обложка: Ольга Левичева

Корректор: Марина Потупова

МЕДИАКОЛДИНГ «ЭКСПЕРТ»

Генеральный директор: Дмитрий Васильев

Главный редактор: Татьяна Гурова

Коммерческий директор: Ирина Пшеничникова

Директор розничного распространения: Владимир Федоров

Директор по маркетингу: Олег Хинкис

Директор по производству: Владимир Котов

Адрес редакции:

187032, Ленинградская обл., Тосненский район, пос. Тельмана, дом 28А, офис 35

Тел.: 8 800 707 1189

E-mail: redactor@expertnw.com

Online-редакция: online@expertnw.com

Переговорное пространство в Санкт-Петербурге: БЦ «Благовещенский»,

пл. Труда, д. 2, лит. А, B&T Group

ЛИЦЕНЗИИ И СЕРТИФИКАТЫ

Все товары и услуги, рекламируемые в журнале «Эксперт Северо-Запад», имеют необходимые лицензии и сертификаты. Редакция не несет ответственности за достоверность информации, опубликованной в рекламных объявлениях и сообщениях информационных агентств.

УЧРЕДИТЕЛЬ ЗАО «МЕДИАКОЛДИНГ «ЭКСПЕРТ»

Издание зарегистрировано в Федеральной службе РФ по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций. Свидетельство ПИ № ФС77-35213

Регионы распространения: Санкт-Петербург, Ленинградская, Архангельская, Вологодская, Калининградская, Мурманская, Новгородская, Псковская области, Республики Карелия, Коми, а также Латвия.

Отпечатано в ОАО «Можайский полиграфический комбинат»,

143200, МО, г. Можайск, ул. Мира, д. 93.

Тираж 10 000 экз.

ЭКСПЕРТ ONLINE

СЕВЕРО-ЗАПАД

www.expertnw.com

НОВОСТИ

expertnw.com

РАСШИРИЛИ ПРИСУТСТВИЕ

Группа «Илим», ведущий производитель целлюлозно-бумажной промышленности в России, станет эксклюзивным поставщиком хвойной беленой целлюлозы для одного из крупнейших заводов на северо-востоке Китая. Завод Liaoning Yusen Sanitary Products Co, Ltd по производству тишью (одного из видов упаковочной бумаги) построен компанией Baoding Yusen при инвестиционной поддержке Xiamen C&D Corporation — крупного национального дистрибутора и одного из ключевых партнеров Группы «Илим» в КНР. Первая очередь производства была запущена в ноябре 2020 года.

«Илим» работает на рынке Китая уже 25 лет. Вместе с нашими партнерами за это время нам удалось построить широкую и надежную логистическую сеть, которая также использует возможности Шелкового пути в рамках инициативы «Один пояс, один путь». Обеспечение нового завода целлюлозой — это продолжение реализации экспортного потенциала и расширение присутствия в Китае», — поясняет генеральный директор Группы «Илим» **Ксения Соснина**.

В 2020 году на предприятии планируется произвести 60 тыс. тонн тишью, в 2021-м — уже 160 тыс. Полная проектная мощность составит 360 тыс. тонн

Группа «Илим» наращивает объемы экспорта древесины
Фото: ilimgroup.ru



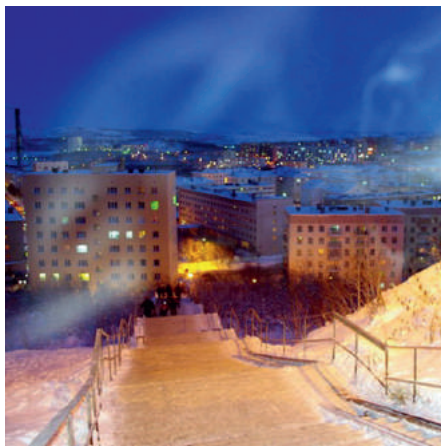
продукции в год, на которую завод планирует выйти после 2022 года, уточняют в пресс-службе Группы «Илим». «После выхода завода на полную мощность он станет самым крупным производителем тишью в северо-восточном регионе», — говорит председатель Комитета сангигиены и Ассоциации бумаги Китая **Цао Чжэньлэй**.

Северо-восточный регион Китая — один из ключевых для Группы «Илим», в том числе благодаря логистической составляющей: он наиболее близко расположен к сибирским филиалам «Илима». На данный момент Группа поставляет 1,6 млн тонн сырья на более чем 500 заводов в различные регионы Китая. Через четыре года «Илим» планирует присутствовать во всех регионах КНР, а через пять лет объем экспорта должен вырасти до 2,4 млн тонн в год.

МИЛЛИАРД НА РЕНОВАЦИЮ

В Мурманской области готовы выделить почти 1 млрд рублей для реализации комплексного плана по реновации закрытых административно-территориальных образований (ЗАТО). На первом этапе реновация затронет семь муниципалитетов — Североморск, Александровск, Видяево, Заозерск, Алакуртти, Оленегорск с подведомственной территорией и Печенгский район. Как оптимистично рассчитывают в правительстве Мурманской области, все работы должны быть выполнены к июлю следующего года. Вице-губернатор — министр строительства Мурманской области **Владислав Сандурский** — уточняет, что для реализации программы будет выделено 695 млн рублей из федерального бюджета и 283 млн — из областного.

Среди мероприятий плана — снос нескольких нежилых домов, выведенных из эксплуатации, благоустройство дворовых территорий, ремонт дорог местного значения, модернизация объектов культуры и образования. Кроме того, благодаря капитальному ремонту многоквартирных домов помимо утвержденного краткосрочного плана свои жилищные условия улучшат не менее 3 тыс. человек. Также будет отремонтировано более 430 квартир для военнослужащих. «Наша задача — выполнить этот план на 2021 год в четкие сроки,



Североморск стал одним из ЗАТО, где пройдет реновация
Фото: citysever.ru / Хмелевский А.К.

чтобы иметь возможность расширить объем средств, направляемых на эту задачу. Помимо программы реновации ЗАТО мы продолжим оказывать активную финансовую поддержку этим территориям с точки зрения благоустройства и создания спортивных объектов», — говорит губернатор Мурманской области **Андрей Чибис**.

ЦЕЛЫЙ РЯД ЗАДАЧ

Губернатор Архангельской области **Александр Цыбульский** обсудил с акционерами Архангельского тралового флота (АТФ) перспективы прихода в регион новых рыбопромышленных компаний. В целом в рыбопромышленной отрасли Поморья задействовано 180 хозяйствующих субъектов. Министр АПК и торговли региона **Ирина Бажанова** уточняет, что в рамках Арктического рыбопромышленного кластера идет реализация направлений программы, которая принята в феврале 2020 года и рассчитана на пять лет. «Перед нами стоит целый ряд амбициозных задач, работа над решением которых идет в тесном взаимодействии власти и бизнеса. В частности, выстраиваем отношения с партнерами на Дальнем Востоке, что позволит обеспечить серьезный грузооборот в порту Архангельска. Мероприятия по развитию портовой инфраструктуры заявлены нами во все дорожные карты федеральных программ, чтобы получить финансовую поддержку», — объясняет Ирина Бажанова.

По словам генерального директора АТФ **Алексея Заплатина**, серьезные шаги невозможны для бизнеса без поддержки власти: «Для любой компании

важен хороший инвестиционный климат на территории, и мы уверенно связываем перспективы своего развития с Архангельской областью».

Как уточняют в пресс-службе правительства Архангельской области, промышленники водных биоресурсов используют специальный налоговый режим — ЕСХН: отчисления от единого сельскохозяйственного налога в соответствии с законодательством поступают в бюджет того региона, на территории которого они зарегистрированы. По предварительной оценке рыбопромышленников, с приходом в регион новых компаний в ближайший год бюджет Архангельской области может рассчитывать на дополнительные поступления за счет отчислений по налогам (в том числе по НДФЛ) в размере 200 млн рублей.

НА БОЛЬШУЮ ЗЕМЛЮ НЕ ПОПАСТЬ

Власти Ненецкого автономного округа (НАО) намерены обратиться в Министерство транспорта России с просьбой расширить перечень субсидируемых рейсов из Нарьян-Мара. Ранее НАО получал субсидии для обеспечения полетов и удержания низких цен на авиабилеты сразу на семь маршрутов из столицы региона — до Архангельска, Петербурга, Уфы, Екатеринбурга, Челябинска, Сыктывкара и Кирова. Однако в конце ноября Федеральное агентство воздушного транспорта утвердило перечень субсидируемых за счет средств федерального бюджета маршрутов на 2021 год, в котором остался только один рейс — из Нарьян-Мара до Сыктывкара. Для региона, в котором авиасообщение является чуть ли не единственной возможностью попасть на Большую землю, воплощение этих планов может стать серьезной финансовой проблемой. В Департаменте строительства, ЖКХ, энергетики и транспорта НАО уверены, что отсутствие субсидий приведет к серьезному росту цен на авиабилеты и, как следствие, снижению объемов пассажиропотока и сокращению рейсов авиакомпаний.

«Транспортная доступность нашего округа самая сложная. И мы прекрасно понимаем, что с такой теплой зимой в ближайшее время зимника у нас не будет. И единственным способом сооб-

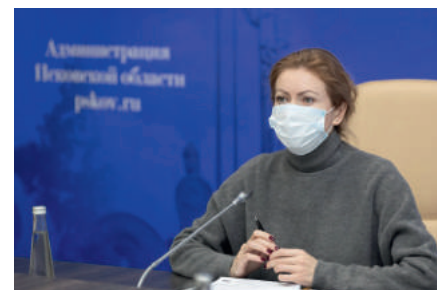
щения с Большой землей остается авиация. Для всех жителей округа этот вопрос чрезвычайно важен, особенно в части стоимости билетов», — заявил на оперативном совещании губернатор НАО **Юрий Бездудный**.

ПЛАСТИК НА ЗАКАЗ

Наблюдательный совет особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Моглино», расположенной в Псковской области, одобрил инвестиционный проект по строительству завода, выпускающего широкий ассортимент пластмассовых изделий. На заседании совета, который возглавляет заместитель губернатора Псковской области **Нинель Салагаева**, презентацию проекта провел бизнесмен **Стас Осовский**. По его словам, на заводе планируется наладить выпуск широкого спектра пластмассовых изделий для крупных предприятий на заказ. Речь в первую очередь идет об обслуживании организаций, работающих в сфере пищевой промышленности.

Ожидается, что более 70% потребителей продукции завода составят участники внутреннего рынка сбыта: оптовые базы, сети продовольственных магазинов, крупные предприятия пищевой промышленности и т. д. Кроме того, продукция будет представлена для экспорта в страны Европейского союза. Сырье для производства пластиковых изделий руководство предприятия планирует получать в большей части от местных поставщиков, в том числе Плюсского перерабатывающего комбината и компании «Титан-Полимер». Ввод завода в эксплуатацию планируется осуществить в 2023 году. Планируемый объем выпуска продукции к моменту выхода производства на максимальную мощность — 1,2 тыс. тонн в год.

Нинель Салагаева намерена укрепить позиции «Моглино»
Фото: pskov.ru



От редакции

ТРАМПЛИН НЕ ПРИГОДИЛСЯ

Аналитический центр журнала «Эксперт Северо-Запад» составляет рейтинги крупнейших компаний Северо-Запада уже много лет. Но впервые за эти годы мы столкнулись с ситуацией, когда при старте очередной аналитической кампании перед нами встал очевидный вопрос: а нужно ли вообще сейчас его делать? Стремительно скачущий 2020 год опрокинул уже много бизнесов, и еще не понятно, что будет дальше. И год 2019-й, который мы должны были анализировать, предстает как нечто совершенно далекое. «Финансовые и производственные результаты 2020 года еще только предстоит узнать и осознать их значимость для экономики, а 2019 год с сегодняшней точки зрения выглядит стабильным и почти по-домашнему уютным, несмотря на замедление роста доходов и даже некоторый откат назад», — говорят наши аналитики.

По их мнению, результаты 2019 года можно было бы трактовать как замедление перед новым скачком, если бы не обрушение или откладывание большинства планов в текущем году. «Во многих смыслах 2019 год обещал стать «стартовым»: запуск 12 новых национальных проектов, спорная пенсионная реформа, начало маркировки лекарств и отдельных категорий товаров, введение нового режима для самозанятых, снижение ключевой ставки Центрального банка. 2020 год должен был принести множество государственных заказов в рамках нацпроектов, активизацию малого бизнеса и рост потребительской активности на фоне снижения ставок по кредиту. И 2019-й выступал трамплином для 2020-го, однако прыжок не состоялся, и состоится ли — неизвестно», — объясняют аналитики.

Конечно же, от составления рейтинга мы отказываться не стали, чтобы зафиксировать ту данность, что была по итогам прошлого года. Итоги эти — без сюрпризов. В верхней части все те же компании, что и ранее, по-прежнему большинство в рейтинге — за компаниями, зарегистрированными в Петербурге и Ленинградской области. Ключевой метод ранжирования — по объему чистой выручки в 2019 году. Выручка компаний по-прежнему остается драйвером экономики региона — в виде произведенной и реализованной продукции, налоговых отчислений, занятости персонала и включению в экономический цикл компаний-партнеров.

Чтобы представить более полную экономическую картину, аналитики «Эксперта Северо-Запад» также рассчитали несколько дополнительных показателей, прежде всего по прибыли, — ранее мы этого не делали. В журнале приведены данные по лидерам, на сайте можно увидеть расширенный вариант таблиц. К слову, по прибыли тоже особых сюрпризов нет: три компании — «Газпром нефть», ВТБ и «Северсталь» — сформировали половину от общего объема прибыли участников исследования. Как и в прошлые годы, изучение статистической отчетности выявило несколько удивительных компаний, чья прибыль в отчетных годах могла вырасти в несколько тысяч раз. Вопрос лишь в том, что они максимально непубличны — подтвердить достоверность данных представляется невозможным. Поэтому эти компании были исключены из рейтинга.

Невероятный по драматизму 2020 год, заставивший кардинально пересмотреть бизнес-процессы, пополнивший наш словарный запас словами «удаленка» и «локдаун», стал и хорошей проверкой компаниям для фиксации реального положения с корпоративной социальной ответственностью. Разговоров на эту тему раньше было много, но текущий год четко разделил обычные слова и реальные дела. «Хотят того компании или не хотят, проснулась ли в них совесть или нет, подстраивание под стремительные изменения среды и рынков для них становится вопросом выживания. А пандемия — это своего рода краш-тест для инструментов корпоративной устойчивости, которые уже изобретены и внедряются ведущими предприятиями», — подтвердил в своем комментарии нашему журналу доцент кафедры стратегического и международного менеджмента ВШМ СПбГУ **Юрий Благов**. Краш-тест еще далеко не закончен. Тем интереснее будет оценить итоги 2020-го в следующем году. ■



СЕВЕРО-ЗАПАД
КРУПНЕЙШИЕ
ФИКСИРУЕМ
РЕЗУЛЬТАТ

Анна Заботина

ПО-ДОМАШНЕМУ УЮТНЫЙ

На фоне нестабильного и перевернувшего экономику с ног на голову 2020 года итоги предыдущего смотрятся умиротворяюще. 2019-й обещал стать трамплином для многих проектов, но в итоге их пришлось отложить

Год 2019-й в экономическом плане в России был спокойным, чего не было уже долгие годы. Ряд экспертов рассматривали отсутствие явных изменений как стагнацию и признак надвигающейся рецессии, на начало 2020 года не подозревая, насколько замедление благоприятнее резких поворотов 2020 года — беспрецедентного падения курса нефти, обрушения курса рубля и ключевого события — локдауна из-за коронавируса.

Финансовые и производственные результаты 2020 года еще только предстоит узнать и осознать их значимость для экономики, а 2019 год с сегодняшней точки зрения выглядит стабильным и почти по-домашнему уютным, несмотря на замедление роста доходов и даже некоторый откат назад.

«Стартовый» год

Результаты 2019 года можно было бы трактовать как замедление перед новым скачком, если бы не обрушение или откладывание большинства планов в текущем году. Во многих смыслах 2019-й обещал стать «стартовым» годом — запуск 12 новых национальных проектов, спорная пенсионная реформа, начало маркировки лекарств и отдельных категорий товаров, введение нового режима для самозанятых, снижение ключевой ставки Центрального банка. 2020 год должен

был принести множество государственных заказов в рамках нацпроектов, активизацию малого бизнеса и рост потребительской активности на фоне снижения ставок по кредиту. И 2019-й выступал трамплином для 2020-го, однако прыжок не состоялся, и состоится ли — неизвестно.

Экономическая стагнация в 2019 году — явление глобальное не только на уровне России, но и на мировом уровне. Оценивать динамику исключительно в пессимистических тонах будет необъективно. Тем более что на Северо-Западе базируется не так много крупных драйверов для потребительского спроса в виде IT-концернов, ритейловых маркет-плейсов, розницы или сельского хозяйства. На сегодня структурные изменения по отраслям идут медленно, основной доход бюджета по-прежнему создают добывающие компании, на которые приходится 53% прибыли по участникам рейтинга. Реальный сектор, целевой для независимой от сырья экономики, создает 19% прибыли по участникам рейтинга.

Замедление экономического роста, о котором говорят аналитики по всему миру и в России, ощущается и на Северо-Западе. Суммарная выручка топ-250 компаний по Северо-Западу выросла за год на 5,7%, лишь слегка перекрывая снижение курса рубля к доллару (минус 4,5% по средневзвешенному курсу). Динамика выручки в долларовом эквиваленте плюс 2,2%. Если вспомнить еще рост НДС с 18 до 20% и связанный с ним рост цен на товары, то изменение выручки становится и вовсе незначительным, даже с учетом того, что повышение НДС коснулось далеко не всех участников рейтинга. Рост НДС был назван одной из главных причин спада в экономике в годовом отчете Центробанка — рост российской экономики в 2019 году составил 1,3% после 2,5% в 2018-м.

Ранее динамика по Северо-Западу была оптимистичнее: плюс 19% в рублевом выражении и плюс 11% — в долларовом. Рост прибыли также стал ниже: 10,6% в 2019 году против 21,4% в 2018-м. Если же брать относительный прирост дохода — соотношение дохода и капитала, то отмечается небольшой спад: минус 5,1% за год, предприятия нарастили собственные источники финансирования, но доход, пропорциональный капиталу, получить не смогли. Тем не менее компаний с крупными оборотами стало больше: если в 2018 году нижняя граница рейтинга проходила по 7,5 млрд рублей выручки, то в 2019-м планка поднялась до 9,6 млрд рублей.

ПРЕДСТАВЛЕННОСТЬ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ В ТОП-250



ИСТОЧНИК: АЦ «ЭКСПЕРТ СЕВЕРО-ЗАПАД»

Петербург традиционно в лидерах

В 2019 году выручка крупнейших предприятий Северо-Запада составила 17,5 трлн рублей, чистая прибыль крупнейших предприятий — 1,5 трлн рублей (рост за год на 10,6%). Крупнейшие отрасли по прибыли: нефть и газ (563 млрд рублей), финансы (220 млрд рублей), металлы и горная добыча (216 млрд рублей). Уточним, что доля финансовой отрасли сформирована почти целиком за счет Группы ВТБ и о развитии отрасли в целом не свидетельствует.

Три четверти оборота топ-250 приходится на компании, зарегистрированные в Петербурге, из них 60% выручки — это группы компаний с разветвленной сетью филиалов по Северо-Западу и за его пределами, включая лидеров рейтинга — ГК «Газпром Нефть», Банк ВТБ, «Агроторг» и «Газпром Межрегионгаз». И таких компаний всего полтора десятка из 163 петербургских, вошедших в топ-250. То есть более 60% выручки петербургских компаний из топ-250 обеспечивается 9% участников.

Неравномерность распределения выручки и прибыли вообще характерна для топ-250: почти классические пропорции Парето 20:80 — первые 20% компаний топ-250 за 2019 год получили 77% выручки топ-250. Первая десятка участников сформировала половину от общего объема выручки участников рейтинга. Четыре лидера равно 37% выручки. Две трети участников рейтинга относятся к реальному сектору экономики, суммарная выручка достигает 43%.

Структура прибыли еще более сконцентрирована вокруг нескольких участников. Половина прибыли топ-250 принадлежит всего трем участникам — «Газпром нефть» (422 млрд рублей), Банк ВТБ (203 млрд рублей) и ГК «Северсталь» (115 млрд рублей). Две трети прибыли — десяти компаниям из 250.

Общее движение рейтинга «Топ-250»

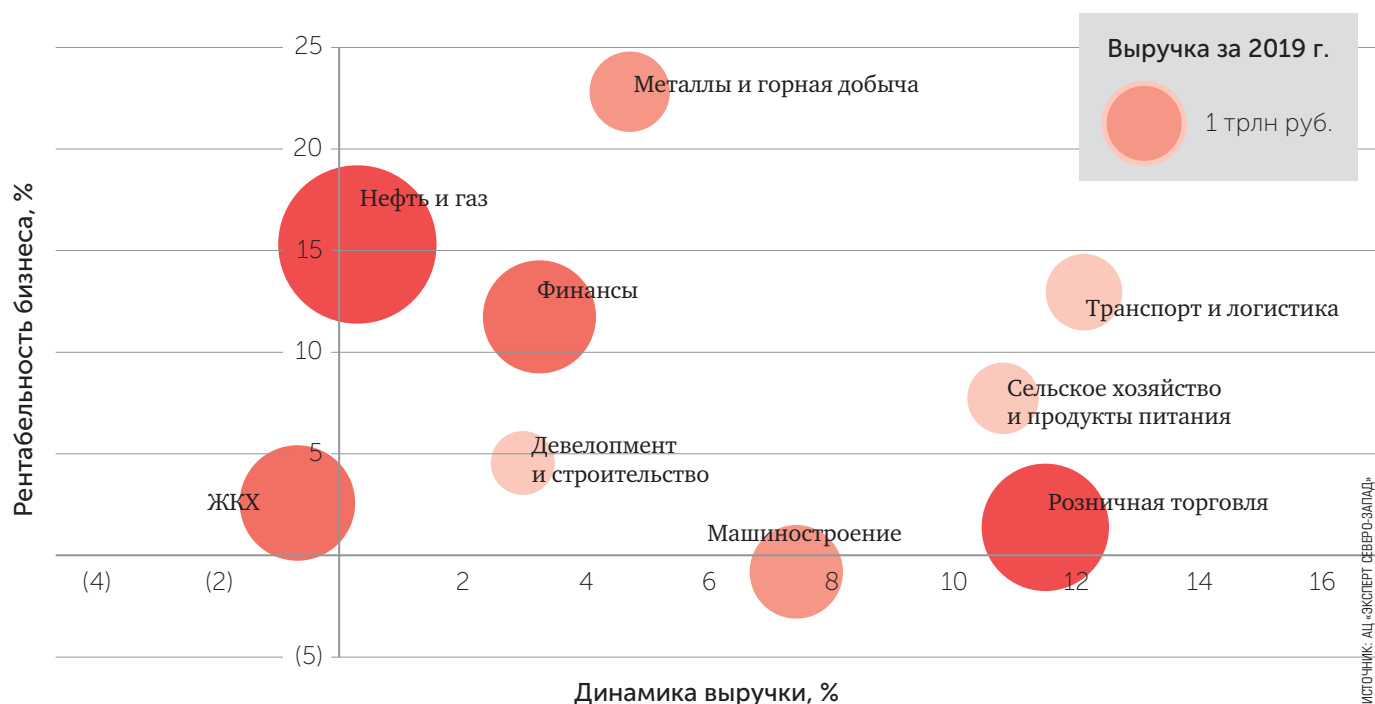
Начали расширять деятельность открытые в 2018 году компании, в частности «Северная сбытовая компания» и «ТГК-2 Энергосбыт» (поставки электроэнергии), ГК «Мега-Авто» (розничная торговля автомобилями), «Д1» (производство продукции из морепродуктов), «Кварта» (оптовая торговля топливом), «Газстройпром» (строительство инфраструктуры) — ГК «УЛК» (лесообработка и строительные материалы), «Балтийская танкерная компания» (перевозка и хранение нефтепродуктов).

В 2019 году закрылся завод Ford во Всеволожске. В мае завод временно приостановил работу, а в середине июня полностью прекратили выпуск продукции. Также закрылись два завода Ford в Татарстане, но к Северо-Западу они отношения не имеют. В сентябре 2020 года о ликвидации заявила транспортная компания «ВМ-Транс», поднявшаяся со 152-го на 135-е место в рейтинге за 2019 год.

34 участника рейтинга «Топ-250» за 2018 год продвинулись вверх в 2019-й. Больше других поднялись в рейтинге за год: «Энерго-Строй» (на 113 строчек), ГК «Монополия» (плюс 110), «Арктиксервис» (на 72 позиции), «Нордавиа» (плюс 56), «Газпром ГНП Холдинг» (плюс 31). Наибольшее проседание в рейтинге — за такими компаниями, как «Ростехразвитие», «Газпром газораспределение», «Центр технологии судостроения и судоремонта», Группа RBI, «Концепт Групп», «Комнедра», «Вистинская топливная компания», ПФ «Вис», «Газпром Сера», «Август», НПО «Аврора», «Экко-Рос», «Санторин», «Дженерал Моторз Авто», «Псковнефтепродукт».

На картограмме отраслей с наибольшей выручкой за 2019 год — расположение в пространстве динамики выручки и маржинальности отрасли. Размер шарика соответствует объему выручки за отчетный период. Более динамичные

ВЫРУЧКА ОТРАСЛЕЙ В КООРДИНАТАХ «ДИНАМИКА ВЫРУЧКИ — РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ»



РЕЙТИНГ РЕГИОНОВ ПО ВЫРУЧКЕ 2019 ГОДА ИЗ ТОП-250, млн руб.

Регионы	Выручка 2019, млн руб.	Выручка 2018, млн руб.	Δ выручки, %	Прибыль 2019, млн руб.	Прибыль 2018, млн руб.	Δ прибыли, %	Капитал 2019, млн руб.	Капитал 2018, млн руб.	Взвешенная динамика, %
Санкт-Петербург	13 252 577	12 497 626	6	998 312	890 770	12	10 503 507	9 452 506	-5
Республика Коми	957 206	953 276	0	81 624	90 306	-10	613 827	563 635	-8
Вологодская область	924 848	889 796	4	163 739	166 205	-1	384 563	318 687	-14
Ленинградская область	915 869	932 249	-2	80 480	91 133	-12	304 509	300 258	-3
Калининградская область	751 623	666 884	13	14 226	11 094	28	47 616	38 984	-8
Новгородская область	213 223	199 243	7	27 635	15 083	83	105 670	98 008	-1
Архангельская область	146 946	113 854	29	20 475	14 273	43	109 189	81 910	-3
Мурманская область	114 158	94 969	20	33 334	25 934	29	61 178	50 784	0
Республика Карелия	100 691	92 032	9	44 896	32 495	38	49 864	42 117	-8
Псковская область	91 216	81 545	12	6 154	2 353	162	21 854	15 718	-20
Ненецкий автономный округ	73 910	71 811	3	8 662	-1 315	-	13 175	4 187	-67
Общий итог	17 542 266	16 593 285	6	1 479 536	1 338 331	11	12 214 950	10 966 795	-5

отрасли — транспорт и логистика, розница и сельское хозяйство / продукты питания. Более рентабельные — металлы и горная добыча, нефть и газ.

При совокупной выручке 3,7 трлн рублей предприятия нефтегазовой отрасли показали прибыль в 563 млрд рублей. Нефтяная отрасль, традиционный лидер по выручке, в рублевом эквиваленте вышла практически в ноль по выручке (плюс 0,3%), обеспечив, однако, 8%-й прирост прибыли, то есть получив небольшую прибыль даже в долларовом выражении. Несмотря на снижение цен на российскую нефть, отраслевые эксперты назвали 2019 год одним из самых удачных для нефтяной отрасли, так как стоимость нефти, при всех резких колебаниях за год, оставалась в целевом диапазоне, который устраивал и производителей, и потребителей.



Замедление экономического роста, о котором говорят аналитики по всему миру и в России, ощущается и на Северо-Западе. Суммарная выручка топ-250 компаний по Северо-Западу выросла за год на 5,7%, лишь слегка перекрывая снижение курса рубля к доллару.



Суммарно 21% выручки от топ-250 и 38% прибыли — нефть и газ — пока остаются основополагающими источниками доходов в региональные бюджеты. Вне досягаемости

«Газпром нефть» с выручкой 2,4 трлн рублей, за ней следуют «Лукойл-Коми» с 442 млрд рублей и «Новатэк-Усть-Луга» с 218 млрд рублей.

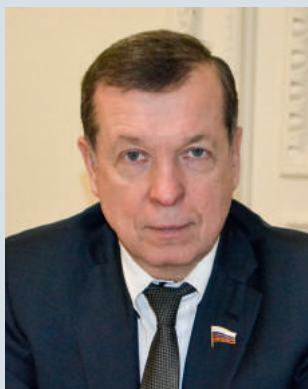
2019 год был успешным для двух компаний, ассоциированных с ПАО «Газпром», — «Газпром переработка» (двукратный рост выручки до 147 млрд рублей и трехкратный рост прибыли) и «Газпром газомоторное топливо» — трехкратный рост выручки. Также заметный рост показала «РН-Северо-Запад». Снижение оборота за прошлый год заявили «Киришинефтеоргсинтез» (минус 41%) и ОФ «ПТК» (минус 25%).

Показатели розничной торговли — выручка 2,4 трлн рублей, прибыль 33 млрд рублей. Снижение ключевой ставки Центробанка и, соответственно, снижение ставок на потребительский кредит должны были привести к активизации спроса на потребительские товары, однако по Северо-Западу это сложно заметить. Розничная торговля снизила рост оборотов с 20% в 2018 году до 12% в 2019-м, сохранив, однако, положительный рост. Наиболее уверенно в прошлом году себя чувствовали «ПТК», «Эркафарм Северо-Запад», «Мэлон Фэшин Груп», ТК «Прогресс», СТД «Петрович» и «Агроторг». Неожиданным прорывом стала деятельность ГК «Мега-Авто», получившей займы на сумму более 4 млрд рублей и закончившей год с оборотом в 14,5 млрд рублей против 232 млн рублей годом ранее. У большинства компаний розницы — небольшой рост или небольшой спад, в среднем колеблется около нуля.

Единой тенденции по сегментам розницы нет. Так, в сегменте продуктовых магазинов выделяется прирост выручки ТК «Прогресс» (бренд «Семишагофф»), «Агроторг» (бренд «Пятерочка») заметно вырос по обороту (плюс 19%), калининградский «Евроритейл» (Spar) подрос умеренно (на 10%), «Лента» и «О'Кей» остались по нулям, а калининградская

ВОЗМОЖНЫ НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

ФОТО: ТП СБ



Владимир Катенев

Депутат Государственной Думы РФ,
председатель Совета Санкт-Петербургской
торгово-промышленной палаты

— Год 2020-й оказался тяжелым для бизнес-сообщества. Ваша оценка того, что происходит, и смогли ли предприниматели Петербурга достойно выйти из критической ситуации?

— Действительно, сложилось несколько негативных факторов, ключевой из которых — пандемия, кардинально изменившая нашу жизнь. Санкт-Петербургская торгово-промышленная палата в течение всего года активно участвовала в различных мониторингах бизнес-климата в России, и мы, конечно, видели настроение предпринимателей. Когда случилась пандемия и пришлось остановить деятельность компаний, массовым стрессом для предпринимателей стало сохранение рабочих мест и выплата заработной платы. Прежде, когда правительство страны по той или иной причине объявляло дополнительный выходной день, то предприниматели всегда спрашивали: «А за чей счет?» Это если добавлялся один день, а тут добавились месяцы вынужденного простоя с обязательством работодателя сохранять рабочие места.

Дальше пошли меры государственной поддержки, стало немного легче. Одним из наиболее болезненных вопросов стало взаимодействие арендаторов и арендодателей. Большинство частных арендодателей пошли навстречу своим партнерам, а там, где диалог не

случился, мы видим приостановку или прекращение ведения деятельности, то есть они сами загнали себя в тупик. Поэтому год был очень сложный и необычный, но во многом он закалил предпринимателей.

— Достаточными ли оказались меры поддержки, которые государство предоставило бизнесу в эти месяцы? Есть ли еще меры, которые могли бы качественно помочь восстановлению бизнес-процессов?

— Если бизнес остановлен, то никакие меры поддержки достаточными не будут. Главное желание бизнеса — продолжать работу, власти — остановить распространение пандемии путем введения ограничительных мер. Здесь возникла вилка: с одной стороны, есть пример Китая, где массово закрыли вообще все и люди были под железным контролем. Или есть Швеция с Белоруссией, где ограничения не вводились. Достаточных мер быть в принципе не может, спасти всех невозможно. Конечно, со стороны государства были явные приоритеты по спасению государственных учреждений, именно им выделялись серьезные субсидии. Можно ли было в целом сделать больше? Учитывая накопившийся опыт, возможны новые интересные решения. К примеру, бизнес выступил с инициативой, а деловые организации ее поддержали, о возможности выдачи беспроцентного кредита в размере, который соответствовал бы объему выплаченных налогов за предыдущий год. Если компания работает в «белом» поле, добросовестно уплачивает налоги — ее нужно поддержать.

— Достойно ли отработало в этот сложный год правительство Петербурга?

— Прежде всего скажу, что управлять таким мегаполисом, как Санкт-Петербург, даже в абсолютно мирное время — сложнейшая задача, нужна очень серьезная команда профессионалов. На первом этапе город не был готов, как и вся страна, как и весь мир, к пандемии. Потом постепенно все процессы отстроились, и этой осенью мы имеем гораздо более качественную картину взаимодействия бизнеса, власти, жителей города. А улучшать всегда есть что.

К примеру, когда принимаются ограничительные меры, бизнесу нужно дать время. Сейчас постановления правительства Петербурга о введении тех или иных ограничений вступают в силу буквально на следующий день после опубликования. И зачастую предприниматель не успевает на эти ограничения отреагировать. Есть свои технологические процессы, если у вас, скажем, предприятие общественного питания, то уже закуплены продукты, запланированы мероприятия. Выставочные компании тоже получают авансы, должны исполнять обязательства. А тут раз — завтра уже можно не выходить на работу. Образно говоря, отправляется поезд из Петербурга в Москву, а в Бологом внезапно объявляют, что поезд дальше не идет. Дайте бизнесменам исполнить свои обязательства, предупредите их заранее. Могу сказать, что понимание этой проблемы на всех уровнях власти помогло бы решению многих вопросов.

— Если говорить про портрет предпринимателя-2021, каким он будет? Какие важные уроки необходимо усвоить и применять в своей работе в последующем?

— Бизнес всегда многолик. Будут создаваться новые компании, будут банкротства, удачи и неудачи. Думаю, главное, что предприниматели станут более осторожны, более прагматичны, менее подвержены риску. Что не всегда оправданно: любой кредит в банке — это риск, но без него бизнес не построишь. Для предпринимателей, особенно для малого и среднего бизнеса, очень важно выстраивать трудовые отношения с наемным персоналом — урок текущего года получился жестким. Предвижу, что бизнес будет переходить на контракты с индивидуальными предпринимателями, самозанятыми, на какие-то краткосрочные трудовые договоры, что снизит риски и ответственность работодателя, но сделает более сложным положение работников.

■ Санкт-Петербург

Публикуется в сокращенном варианте.
Полная версия интервью — на сайте
expertmw.com

«Виктория» ушла в минус. В строительном сегменте СТД «Петрович» нарастил выручку на 22%, а «Бауцентр» увеличил на 8% и почти не вырос в прибыли, «Максидом» ушел в небольшой минус по выручке и снизил прибыль на 42%. Аналогичная ситуация в сегменте одежды и обуви: «Мэлон Фэшн Груп» нарастила оборот на 32% и прибыль на 38%, а «Экко-Рос», «Концепт Груп» и «Август» (Oodji) показали снижение.

В сегменте продажи топлива существенно повысила обороты «ПТК» (+48%), а остальные участники рейтинга заявили небольшой минус.

В целом по Северо-Западу можно скорее говорить о реструктуризации потребительского спроса, нежели



Снижение ключевой ставки Центробанка и, соответственно, снижение ставок на потребительский кредит должны были привести к активизации спроса на потребительские товары, однако по Северо-Западу это сложно заметить.



о явной его активизации. Игроки одного сегмента перетягивают потребителей друг у друга, при этом общая потребительская активность лишь немного увеличивается.

Отрасль жилищно-коммунального хозяйства за 2019 год показала любопытный результат: почти по всем предприятиям — небольшой прирост оборота и существенный прирост прибыли (совокупная выручка в 2 трлн рублей, прибыль в 50 млрд рублей). Подобный расклад можно получить, если уменьшить количество потребителей, увеличив маржинальность услуг на каждого отдельного.

Лидерами роста стали «Северная сбытовая компания» и «ТГК-2 Энергосбыт», поставщики электроэнергии в Вологодской и Архангельской областях, обе организации получили статус официального поставщика, заменив собой отделение МРСК Северо-Запада. «ТГК-2» начала действовать с 2018 года, «Северная сбытовая» — с января 2019-го, в прошлом году выручка компаний была 13 и 15 млрд рублей соответственно. Сегмент поставок в сфере ЖКХ возглавляет «Газпром Межрегионгаз» с годовым оборотом 1,2 трлн рублей (минус 6%), далее «Газпром Трансгаз Ухта» (232 млрд рублей) и «ПСК» (155 млрд рублей).

Совокупная прибыль компаний финансового сектора составила 1,9 трлн рублей, прибыль достигла 220 млн рублей. Снижение ключевой ставки ЦБ до 6,25% годовых для финансовых организаций было выгодным. Ставки по вкладам понизились одномоментно, ставки по кредитам — в замедленном режиме, что само по себе создавало дополнительную маржу. С другой стороны, потребители стали активно перекредитовываться и переходить от одной организации к другой, что давало дополнительные возможности тем, кто отреагировал и перестроил кредитные линии. Кроме этого, поднялся спрос на дополнительные инструменты для накоплений, причем не только вложения в биржевые акции, но и инвестирование

ПРЕДСТАВЛЕННОСТЬ РЕГИОНОВ В ТОП-250

Санкт-Петербург

163

Ленинградская область

23

Калининградская область

12

Республика Коми

12

Архангельская область

9

Новгородская область

8

Вологодская область

7

Псковская область

5

Мурманская область

6

Ненецкий автономный округ

3

Республика Карелия

2

ПРЕДСТАВЛЕННОСТЬ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ В ТОП-250



ИСТОЧНИК: АЦ «ЭКСПЕРТ СЕВЕРО-ЗАПАД»

в виде долгосрочных вкладов под управлением банка и другие методы. Активизации частных инвесторов способствовало также и намерение Центробанка с 2020 года серьезно ограничить возможности для частных лиц. Росту доходов участников финансового сектора также способствует продолжающееся сокращение количества банков, страховых компаний, микрофинансовых организаций и негосударственных пенсионных фондов, в результате чего клиенты закрытых финансовых учреждений перераспределяются по оставшимся.

Основные изменения в банковской сфере ожидаются в краткосрочном периоде, когда у населения закончатся среднесрочные вклады по высоким ставкам и нужно будет принимать решение о выборе новых методов вложения средств.

Финансовый сектор является одним из основных источников пополнения региональных бюджетов — он получает 15% прибыли от прибыли всех участников рейтинга. Финансовый сектор рейтинга «Топ-250» пока почти на 80% формируется одним участником — Банком ВТБ.

В прошедшем году из крупных компаний финансового сектора спад оборота показали дочерние предприятия «Кит Финанс» («Кит Финанс Трейд» и «Кит Финанс Дилинг») — минус 50% выручки за год. Остальные игроки рынка увеличивали доходы, в том числе лидер сегмента — Группа ВТБ — с 1,5 трлн рублей (плюс 31% за год). Другие банки продемонстрировали скромные достижения.

Зато лизинговые компании начали прибавлять: «Интерлизинг» плюс 50% за год, «Балтийский лизинг» плюс 15%. Увеличение спроса на лизинговые услуги — хороший знак для

роста производства в малом и среднем бизнесе, хотя реализоваться в рост производства в 2020-м он вряд ли смог.

Машиностроение и автомобилестроение в 2019 году — нельзя сказать однозначно, что компании испытывают настоящий подъем, но и упадком ситуацию в отрасли назвать нельзя: выручка составила 1,3 трлн рублей, прибыль — 220 млн. С одной стороны, есть явные фавориты — о значимом повышении доходов заявили «Силовые машины»,



Основные изменения в банковской сфере ожидаются в краткосрочном периоде, когда у населения закончатся среднесрочные вклады по высоким ставкам и нужно будет принимать решение о выборе новых методов вложения средств.



«ИЗ-КАРТЭКС», «АЭМ-технологии», «ОДК-Климов». С другой стороны, из рейтинга ушли такие сильные представители, как Кировский завод, «Красный октябрь», Октябрьский электровагоноремонтный завод, приблизились к выходу из рейтинга Центр технологии судостроения и судоремонта и НПО «Аврора». Возможно, особенности были связаны с распределением госзаказов в прошлом году.

Автомобильный сегмент машиностроительной отрасли показывает небольшой рост, за исключением завода «Ниссан», который показал убыток в 10%. Возглавляет сегмент ГК «Автотор» с выручкой 351 млрд рублей.

Большинство добывающих и обрабатывающих компаний в 2019 году чувствовали себя уверенно: совокупная выручка составила 948 млрд рублей, прибыль — 216 млрд. Снизились по выручке «Исков ВТОРМЕТ» и «Газпром Сера», и около процента убыток показала ГК «Северсталь». Спад на мировом рынке цветной и черной металлургии мало заметен по добывающим предприятиям Северо-Запада. Сохранили и укрепили свои пози-

ции «Карельский окатыш», Ковдорский ГОК, «Боксит Тимана» и «Олкон» (последний даже прибавил в выручке на 42%). Снижение европейского спроса на уголь умеренно отразилось на показателях основного представителя в рейтинге — «Воркутауголь» (плюс 17% к выручке, но минус 99% к прибыли). А вот увеличение цен на золото заметно по отчетности ГК «Полиметалл» — плюс 24% к выручке за год и плюс 41% к прибыли.

Даже при отсутствии значимого роста отрасль остается одним из ключевых источников бюджетных доходов — объем прибыли по отрасли достигает 15% от прибыли участников топ-250.

ТОП-10 КОМПАНИЙ ПО ДИНАМИКЕ ВЫРУЧКИ В 2018–2019 гг.

№	Наименование	Регион	Отрасль	Сектор	Выручка 2019, млн руб.	Выручка 2018, млн руб.	Δ, %
1	Северная сбытовая компания	Вологодская область	ЖКХ	Непроизводственный	15 374	82	18 699
2	Газстройпром	Санкт-Петербург	Строительство инфраструктуры	Реальный	105 988	1 242	8 434
3	Группа Компаний Мега-Авто	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный	14 508	232	6 154
4	ГК «УПК»	Архангельская область	Строительные материалы	Реальный	19 873	553	3 493
5	СРП	Санкт-Петербург	Рестораны и доставка еды	Реальный	15 846	1 550	923
6	Кварта	Санкт-Петербург	Оптовая торговля	Реальный	20 995	2 702	677
7	Д1	Санкт-Петербург	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный	11 193	1 542	626
8	Рашен Дреджинг Энд Мэрин Контрактез	Санкт-Петербург	Строительство инфраструктуры	Реальный	14 472	2 350	516
9	Балтийская танкерная компания	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный	11 007	2 006	449
10	ТГК-2 Энергосбыт	Архангельская область	ЖКХ	Непроизводственный	13 005	3 620	259

ИСТОЧНИК: АЦ «ЭКСПЕРТ СЕВЕРО-ЗАПАД»

ТОП-10 КОМПАНИЙ ПО ДИНАМИКЕ ПРИБЫЛИ В 2018–2019 гг.

№	Наименование	Регион	Отрасль	Сектор	Чистая прибыль 2019, млн руб.	Чистая прибыль 2018, млн руб.	Δ, %
1	Д1	Санкт-Петербург	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный	149	2	8 055
2	ОДК-Климов	Санкт-Петербург	Машиностроение	Реальный	770	18	4 178
3	Концерн Титан-2	Ленинградская область	Строительство инфраструктуры	Реальный	277	9	3 096
4	Газстройпром	Санкт-Петербург	Строительство инфраструктуры	Реальный	3 774	126	2 903
5	ТГК-2 Энергосбыт	Архангельская область	ЖКХ	Непроизводственный	51	2	2 482
6	Газпром Трансгаз Ухта	Республика Коми	ЖКХ	Непроизводственный	3 444	135	2 453
7	Газпром Трансгаз Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	ЖКХ	Непроизводственный	1 366	109	1 158
8	Деловые линии	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный	1 430	122	1 072
9	Пеноплэкс СПб	Санкт-Петербург	Строительные материалы	Реальный	866	83	943
10	Сотэкс	Ленинградская область	Девелопмент и строительство	Реальный	13	2	684

ИСТОЧНИК: АЦ «ЭКСПЕРТ СЕВЕРО-ЗАПАД»

ЖИВОЙ — ЗНАЧИТ ОТВЕТСТВЕННЫЙ

ФОТО: ВШМ СПбГУ



Юрий Благов

Директор Центра корпоративной социальной ответственности им. ПрайсвотерхаусКуперс Высшей школы менеджмента СПбГУ

— Пандемия коронавируса оказалась беспрецедентным вызовом для человечества. Как меняется в этой связи сфера корпоративной социальной ответственности, отношение к ней бизнеса?

— Те изменения и кризисные явления, которые многие ассоциируют сейчас прежде всего с пандемией COVID-19, специалисты нашего профиля, занятые проблемами корпоративной устойчивости, исследуют достаточно давно. В этом смысле пандемия представляет собой действительно трагичный, но, к сожалению, лишь частный случай обострения глобальных проблем, к которым компании вынуждены приспосабливаться уже на протяжении многих лет.

И ключевое слово тут — вынуждены. Хотят того компании или не хотят, проснулась ли в них совесть или нет — подстраивание под стремительные изменения среды и рынков для них становится вопросом выживания. А пандемия — это своего рода краш-тест для инструментов корпоративной устойчивости, которые уже изобретены и внедряются ведущими предприятиями.

— О каких изменениях речь?

— Мировое научное сообщество (причем не только естественно-научное, но и управленческое) сходит сегодня

во мнении, что такие глобальные проблемы, как изменение климата и утрата биоразнообразия, — гораздо более крупные, серьезные и гораздо более катастрофичные, чем можно было предположить. При этом взаимосвязь бизнеса, общества и природы вышла на качественно новый уровень. Бизнес — элемент общества, а общество — элемент природы, и это вовсе не банальность, так как экологическая составляющая, экологические проблемы и ожидания пронизывают сейчас всю цивилизационную систему. Мы постоянно говорим о Целях устойчивого развития ООН (ЦУР ООН) — а ведь это на самом деле абсолютно алармистская повестка!

Еще несколько лет назад во главе угла стоял вопрос, в какой степени эти изменения носят антропогенный характер, виноват в них человек или нет. Это было особенно остро для российской экономики, в значительной степени связанной с добычей энергоносителей. Сегодня этот акцент имеет гораздо меньший смысл. Потому что во многих отношениях ситуацию назад отыграть невозможно, и большинство изменений уже носят необратимый характер. При чем речь идет об очень близких горизонтах — 10, 30, 50 лет. То есть о ныне живущем поколении.

— Есть ли национальная специфика в отношении бизнеса, прежде всего крупнейших компаний, к социальной ответственности или в самих проявлениях такой ответственности?

— Как правило, этот вопрос рассматривается упрощенно: есть среда ведения бизнеса, где живут потребители, сотрудники, местное сообщество, к которым подступаются (например, одновременно) западный и отечественный бизнес. И ведут они себя будто бы по-разному. Это не совсем так. Потому что и среда у них разная. Бизнес же «зеркалит» конкретные ожидания заинтересованных сторон и рационально реагирует на них, понимая, что они создают на самом деле очень противоречивую систему. Поэтому получается, что и ответственность не может быть одинаковой в каждой стране, во всяком случае, различается по страновым группам. Другое дело, что обострение глобальных проблем

порождает глобальные ожидания, более того — они трансформируют всю систему ожиданий.

— Можно ли сформулировать условный «идеальный стандарт» социально ответственного бизнеса?

— На сегодняшний — или, скорее, вчерашний, последний предковидный день — на ведущих мировых экспертных площадках сложился консенсус: идеальных компаний с точки зрения ответственного ведения бизнеса не только не существует, но не может быть даже теоретически. Какое бы решение вы ни приняли, всегда будет кто-то, кто проиграет. Или, по крайней мере, не выиграет.

В России крупные компании достаточно глубоко погрузились в проблематику, сумели быстро адаптировать к своим реалиям международный инструментарий, международные стандарты, в том числе стандарты нефинансовой отчетности. Более того, 20–25 компаний находятся на очень хорошем мировом уровне корпоративной социальной ответственности.

Однако когда мы говорим про средний и малый бизнес, также нет ни малейших оснований считать его безответственным по той простой причине, что он — живой. Понятно, что для многих компаний сложный инструментарий не всегда адекватен решаемым задачам. Но компании пытаются, и зачастую весьма успешно, в меру своих возможностей выстраивать взаимовыгодные отношения со своими заинтересованными сторонами. Всем стало очевидно, что речь идет не столько о получении конкурентных преимуществ путем «ответственной» или, наоборот, «безответственной» дифференциации, сколько о трансформации бизнеса в целом. Компании пытаются глубже погружаться в решение социальных и экологических проблем, при этом не переходя «красную линию», не выпадая из бизнеса за счет совершенствования бизнес-моделей и развития партнерств разных уровней. И эта трансформация в интересах устойчивого развития выгодна и компаниям, и обществу. Даже традиционная корпоративная благотворительность приобретает все более стратегический характер. ■

ТОП-30 КОМПАНИЙ ПО ОБЪЕМУ ПРИБЫЛИ В 2019 г.

№	Наименование	Регион	Отрасль	Сектор	Чистая прибыль 2019, млн руб.	Чистая прибыль 2018, млн руб.	Δ, %
1	ГК Газпром Нефть	Санкт-Петербург	Нефть и газ	Добывающий	422 088	400 993	5
2	Банк ВТБ	Санкт-Петербург	Финансы	Финансовый	203 099	178 800	14
3	ГК Северсталь	Вологодская область	Металлы и горная добыча	Добывающий	114 855	128 678	-11
4	Газпром газораспределение	Санкт-Петербург	ЖКХ	Непроизводственный	58 047	31 860	82
5	Лукойл-Коми	Республика Коми	Нефть и газ	Добывающий	43 945	49 176	-11
6	ГК Фосагро	Вологодская область	Химия и нефтехимия	Реальный	40 321	32 286	25
7	Карельский окатыш	Республика Карелия	Металлы и горная добыча	Добывающий	39 045	30 726	27
8	ГК Полиметалл	Санкт-Петербург	Металлы и горная добыча	Добывающий	31 395	22 261	41
9	Газпром нефть шельф	Санкт-Петербург	Нефть и газ	Добывающий	30 250	40 430	-25
10	Газпром экспорт	Санкт-Петербург	Нефть и газ	Добывающий	29 908	15 813	89
11	ГК Акрон	Новгородская область	Химия и нефтехимия	Реальный	24 786	13 318	86
12	Группа Илим	Санкт-Петербург	Лес и деревообработка	Реальный	21 293	35 640	-40
13	Усть-Луга Ойл	Ленинградская область	Транспорт и логистика	Непроизводственный	18 752	16 317	15
14	ВМ-Транс	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный	18 322	2 705	577
15	ГК Совкомфлот	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный	14 406	-2 632	—
16	Монди сыктывкарский ЛПК	Республика Коми	Лес и деревообработка	Реальный	14 237	19 015	-25
17	Трансойл	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный	14 178	15 934	-11
18	Россети Ленэнерго	Санкт-Петербург	Электроэнергетика	Непроизводственный	12 705	10 386	22
19	Новатэк-Усть-Луга	Ленинградская область	Нефть и газ	Добывающий	12 594	4 309	192
20	Сэтл Групп	Санкт-Петербург	Девелопмент и строительство	Реальный	11 676	5 811	101
21	Ковдорский ГОК	Мурманская область	Металлы и горная добыча	Добывающий	11 672	11 106	5
22	Варандейский терминал	Ненецкий автономный округ	Нефть и газ	Добывающий	11 227	9 442	19
23	Нокиан Тайерс	Ленинградская область	Химия и нефтехимия	Реальный	11 165	13 743	-19
24	Арктиксервис	Мурманская область	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный	10 071	6 485	55
25	Гознак	Санкт-Петербург	Полиграфия	Непроизводственный	9 706	10 561	-8
26	Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус	Санкт-Петербург	Машиностроение	Реальный	9 529	6 393	49
27	ТГК-1	Санкт-Петербург	Электроэнергетика	Непроизводственный	9 495	7 099	34
28	Лента	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный	9 146	5 140	78
29	Олкон	Мурманская область	Металлы и горная добыча	Добывающий	8 840	4 668	89
30	Пивоваренная компания «Балтика»	Санкт-Петербург	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный	8 622	13 832	-38

НЕ ОТСТАТЬ В НАЛОГОВОЙ КОНКУРЕНЦИИ

ФОТО: «КЛУБ ЛИДЕРОВ» В СТЬ И ЛО



Антон Кабаков

Управляющий партнер Forte Tax & Law, член «Клуба лидеров» в Петербурге и Ленобласти

— 24 ноября правительство Петербурга одобрило проект законопроекта о региональном инвестиционном проекте (РИП) и проект изменений в закон Петербурга о налоговых льготах, которые предусматривают предоставление налоговых льгот в обмен на инвестиции. На настоящий момент законопроект о РИП уже внесен в Законодательное собрание Петербурга и проходит первое чтение, можно обсудить варианты, какие преференции он даст инвесторам, в том числе крупнейшим компаниям Северной столицы.

В 2018 году федеральный законодатель существенно ограничил право регионов предоставлять льготы по налогу на прибыль, предусмотрев закрытый перечень инструментов налоговой поддержки инвесторов. Благая цель увязать налоговые льготы с произведенными инвестициями для Петербурга вылилась в то, что с 1 января 2023 года прекращают действовать многие ранее действующие региональные налоговые льготы. Это вряд ли бы позитивно сказалось на инвестиционной привлекательности региона и активности предпринимателей.

Совместно с «Клубом лидеров» в СПб и ЛО в том же году мы выступили с инициативой ввести в городе понятие регионального инвестпроекта и инвестиционного налогового вычета. Это позволило бы как-то ком-

пенсировать отменяемые льготы. Тем более что ряд субъектов России достаточно оперативно начал использовать эти инструменты, и было важно не затягивать с его введением в Петербурге, чтобы город не отставал в «налоговой конкуренции» от других регионов.

Необходимо применение обеих мер поддержки, поскольку они работают на разные категории инвесторов. Инвестиционный налоговый вычет (ИНВ), который Петербург ввел с начала этого года, должен стимулировать вложения в существующие производства. Тогда как региональный инвестиционный проект призван привлечь именно новых инвесторов и увеличить количество новых производственных площадок в городе. Поэтому я позитивно оцениваю то, что правительство Петербурга не остановилось на инвестиционном налоговом вычете и готово ввести инструмент, который был бы привлекателен для новых инвесторов.

Основные условия и критерии РИП зафиксированы на федеральном уровне — в Налоговом кодексе России. Среди ключевых условий — производство товаров осуществляется исключительно на территории одного субъекта (при этом товары не должны относиться к подакцизным). Инвестором осуществлены капитальные вложения в объеме не менее 50 млн рублей (при условии осуществления капитальных вложений в срок, не превышающий трех лет) и 500 млн рублей (пять лет соответственно).

вкладываем средства в новые промышленные производства в сфере обрабатывающей промышленности: продукты питания и напитки, одежда, бумага, древесина, металлы, резиновые и пластмассовые изделия, машины и оборудование, автомобили, компьютерное и электрическое оборудование — всего 23 вида товаров. При этом 90% выручки должно быть получено от реализации продукции нового производства, либо инвестор должен вести отдельный учет.

Инвестор, отвечающий указанным требованиям и включенный в соответствующий реестр, получит налоговые льготы. В первую очередь — по налогу на прибыль: ставка налога в части, подлежащей уплате в бюджет Петербурга, — 10%, в части, подлежащей уплате в федеральный бюджет, — 0%. Также инвестор будет освобожден от уплаты налога на имущество в отношении объектов, которые будут задействованы в производстве (это освобождение реализовано через вычет из общей суммы налога на имущество суммы налога, приходящейся на объекты РИП). Предполагается, что указанные льготы начнут действовать с 1 января 2021 года и до конца 2028 года (для «пятилетних» РИП), до конца 2026 (для «трехлетних» РИП).

В целом закон о региональных инвестиционных проектах способен улучшить инвестиционную привлекательность Петербурга. Хотя нужно признать, что принятие этого законопроекта ранее дало бы больший эффект

Инвестиционный налоговый вычет (ИНВ), который Петербург ввел с начала этого года, должен стимулировать вложения в существующие производства. Тогда как региональный инвестиционный проект призван привлечь именно новых инвесторов и увеличить количество новых производственных площадок в городе.

Если регион решает ввести РИП у себя, он может дополнить эти критерии, что и было сделано в Петербурге. Так, законопроект предусматривает предоставление льгот инвесторам,

для экономики города, так как многие инвесторы, рассматривающие возможность запуска производства, пересмотрели свои планы в связи с пандемией и общеэкономической ситуацией. ■

РЕЙТИНГ КОМПАНИЙ, ПОКАЗАВШИХ НЕОТРИЦАТЕЛЬНУЮ ВЗВЕШЕННУЮ ДИНАМИКУ ВЫРУЧКИ И КАПИТАЛА В 2018–2019 гг.

№	Наименование	Регион	Отрасль	Сектор	Выручка 2019, млн руб.	Выручка 2018, млн руб.	Капитал 2019, млн руб.	Капитал 2018, млн руб.	Взвешенная динамика выручки и капитала, %
1	Северная сбытовая компания	Вологодская область	ЖКХ	Непроизводственный	15 374	82	699	697	18 631
2	Балтийская танкерная компания	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный	11 007	2 006	146	802	2 919
3	ГК «УЛК»	Архангельская область	Строительные материалы	Реальный	19 873	553	7 716	6 127	2 754
4	Нордавиа	Архангельская область	Транспорт и логистика	Непроизводственный	13 349	7 980	1 474	-13 208	1 399
5	СРП	Санкт-Петербург	Рестораны и доставка еды	Реальный	15 846	1 550	7 949	6 059	680
6	Силовые машины	Санкт-Петербург	Машиностроение	Реальный	39 757	26 221	1 556	-5 540	440
7	Петербургская топливная компания	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный	15 975	10 826	13	33	288
8	СКФ ГЕО	Санкт-Петербург	Геологическая разведка	Реальный	10 381	3 472	-3 190	-3 938	269
9	Группа Компаний Мега-Авто	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный	14 508	232	1 795	106	268
10	Газпром ГНП Холдинг	Санкт-Петербург	Оптовая торговля	Реальный	209 824	62 442	25 333	22 711	201

ИСТОЧНИК: АЦ «ЭКСПЕРТ СЕВЕРО-ЗАПАД»

Транспорт и логистика — еще одна ключевая история для Северо-Запада: выручка за 2019 год составила 856 млрд руб., прибыль — 110 млрд. Сектор представлен преимущественно транспортно-логистическими компаниями в сфере перевозки нефтепродуктов: по количеству — примерно половина сектора, по выручке — примерно 60%. За год сегмент нефтеперевозок подрос, случаи спада единичны. Крупнейшие операторы сегмента — ГК «Совкомфлот» (108 млрд руб.), «Газпром ПХГ» (107 млрд руб.), «Транснефть Балтика» (44 млрд руб.). Возглавляет рейтинг отрасли авиакомпания «Россия» со 126 млрд руб. выручки за 2019 год. Еще одна авиакомпания — «Нордавиа» — стала одним из лидеров роста (плюс 67% за год и выход из минусовой прибыли).

Петербургские операторы пассажирских перевозок показали невысокий прирост выручки (около 8% в среднем) и убытки вместо прибыли.

Пищевая промышленность и сельское хозяйство (совокупная выручка — 748 млрд руб., прибыль — 58 млрд) в целом умеренно росли, с единичными исключениями. Больше других прибавили мясная промышленность и морское рыболовство: «Арктиксервис» (плюс 80%), Великолукский мясокомбинат (рост на 39%), «Мираторг Запад» (плюс 29%), Ленинградский комбинат хлебопродуктов им. С.М. Кирова (плюс 24%), «Вичюнай-Русь» (плюс 23%). Заметна активизация местных производителей мясной и рыбной продукции.

Выручка в сегменте «Строительство и девелопмент» соста-

Ряд экспертов рассматривали отсутствие явных изменений как стагнацию и признак надвигающейся рецессии, на начало 2020 года не подозревая, насколько замедление благоприятнее резких поворотов 2020 года — беспрецедентного падения курса нефти, обрушения курса рубля и ключевого события — локдауна из-за коронавируса.

Лидер традиционных перевозок для юридических и физических лиц — «Деловые линии» (33 млрд руб.). Наиболее высокими темпами развивались гатчинский оператор «Стройпроектсервис» (плюс 145% за год), ГК «Монополия» и «ВМ-Транс» (плюс 47%), «Бункер-Сервис» (рост на 42%).

вила 600 млрд руб. при прибыли в 27 млрд. Жилищное строительство пока еще находится в сложном положении из-за изменения схемы оплаты строящегося жилья дольщиками и внедрением эскроу-счетов. Кроме этого, в 2019 году вступили в силу ряд ограничений на кредитование частных

лиц, что сказалось на спросе на жилищное строительство. За исключением ГК «Эталон» (плюс 17%), игроки сегмента жилищного строительства показали убытки. Промышленное строительство развивалось более интенсивно: «Энергострой» (плюс 177%), «Газпром проектирование» (плюс 104%), «Газартстрой» (рост на 44%), ГК «АБЗ-1» (плюс 38%).

Активно развивалась фармацевтическая отрасль: выручка — 76 млрд рублей, прибыль — 9 млрд. Рынок активно рос в выручке (плюс 26% в среднем), по прибыли результаты различаются, наиболее благоприятные показатели у «БСС» (плюс 28% прибыли) и «Вертекс» (плюс 21%).

Рейтинг «Топ-250» на 91% объема суммарной выручки сформирован компаниями из четырех регионов: Санкт-Петербург (76%), Республика Коми, Вологодская и Ленинградская области (по 5%). Регионы с положительной динамикой выручки: Архангельская, Мурманская, Калининградская, Псковская области. Наибольший процент прибыли от выручки показали компании из Мурманской области и Карелии. Очевидно, что рейтинг крупнейших компаний по итогам 2020 года покажет существенные изменения как по составу участников, так и по географическому разделению. ■

Санкт-Петербург

МЕТОДОЛОГИЯ РЕЙТИНГА «250 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ СЕВЕРО-ЗАПАДА» В 2020 ГОДУ

Журнал «Эксперт Северо-Запад» подготовил рейтинг крупнейших компаний Северо-Западного федерального округа по финансовым результатам 2019 года.

Основной принцип включения в рейтинг — действующая регистрация компании в СЗФО. Ключевой метод ранжирования — по объему чистой выручки компаний в 2019 году. Выручка компаний по-прежнему остается драйвером экономики региона — в виде произведенной и реализованной продукции, налоговых отчислений, занятости персонала и включению в экономический цикл компаний-партнеров.

Дополнительные параметры рейтинга

- по абсолютной динамике выручки 2018–2019 гг.;
- по относительной динамике выручки 2018–2019 гг. (динамика соотношения выручки и капитала);
- по объему чистой прибыли и динамике чистой прибыли.

Группы компаний: финансовые результаты приводятся по консолидированной отчетности и относятся к тому региону, в котором зарегистрирована головная компания. Если компании имеют явно выраженную разную отраслевую принадлежность, они могут выступать в рейтинге как отдельные единицы. В случае с дочерними компаниями (например, компании «Газпром Межрегионгаз»), результаты суммируются только внутри региона и приводятся по каждому региону отдельно.

В рейтинг включены компании всех отраслей. Для оценки выручки преимущественно использовалась отчетность стандарта РСБУ, для групп компаний и финансовых организаций — консолидированная отчетность стандарта МСФО, в ряде случаев была использована опубликованная управленческая отчетность компаний, в том числе опубликованная в иностранной валюте и переведенная в рубли. Все результаты компаний представлены в миллионах рублей.

Для компаний финансового сектора был использован эквивалент выручки — операционные доходы: для банков — сумма процентных доходов, комиссионных доходов и доходов от небанковской деятельности; для лизинговых компаний — сумма процентных доходов и доходов от операционного лизинга.

Источники данных

- рейтинги прошлых лет;
- данные Росстата и ФНС, в том числе в системе СКРИН;
- отчетность компаний, опубликованная на официальных сайтах;
- отчетность компаний, опубликованная в открытых источниках, — годовые отчеты, финансовые отчеты, пресс-релизы и официальные заявления.

Публикуемые сведения о компаниях-участниках

- чистая выручка без НДС, акцизов и т. д. за 2019 и 2018 гг.;
- динамика чистой выручки;
- чистая прибыль за 2018 и 2019 гг.;
- динамика чистой прибыли;
- капитал: суммарный показатель «Капитал и резервы» в отчетности по РСБУ или суммарный показатель капитала по МСФО за 2018 и 2019 гг.;
- взвешенная динамика выручки: динамика соотношения выручки и капитала;
- место компании-участника в рейтинге за 2018 г.

Компания-участник могла быть исключена из рейтинга, если в открытом доступе о ней не было достаточно информации о ее деятельности. На основании этого параметра за рамки рейтинга было вынесено десять компаний, которые в отчетности по РСБУ продемонстрировали прирост выручки в 1,5–8 тыс. раз, однако не имели публичной информации о своих результатах, в том числе выполненных проектах и/или заказах, а также подтвержденных контактных данных. В случае если эти компании будут отвечать требованиям информационной прозрачности и подтвердят результаты в 2020 году, они будут включены в рейтинг.

Рейтинг крупнейших компаний СЗФО по объему выручки по итогам 2019 года

Топ-250 за 2019 г.	Топ за 2018 г.	Изменение	Наименование	Регион	Отрасль	Сектор
1	1	0	ГК Газпром нефть	Санкт-Петербург	Нефть и газ	Добывающий
2	3	1	Банк ВТБ	Санкт-Петербург	Финансы	Финансовый
3	4	1	Агроторг	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный
4	2	-2	Газпром Межрегионгаз	Санкт-Петербург	ЖКХ	Непроизводственный
5	5	0	ГК Северсталь	Вологодская область	Металлы и горная добыча	Добывающий
6	7	1	Лента	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный
7	6	-1	Лукойл-Коми	Республика Коми	Нефть и газ	Добывающий
8	10	2	ГК Автотор	Калининградская область	Машиностроение	Реальный
9	8	-1	Объединенная судостроительная корпорация	Санкт-Петербург	Машиностроение	Реальный
10	9	-1	Ростелеком	Санкт-Петербург	Телекоммуникации	Непроизводственный
11	12	1	Газпром Трансгаз Ухта	Республика Коми	ЖКХ	Непроизводственный
12	13	1	ГК Фосагро	Вологодская область	Химия и нефтехимия	Реальный
13	11	-2	Новатэк-Усть-Луга	Ленинградская область	Нефть и газ	Добывающий
14	45	31	Газпром ГНП Холдинг	Санкт-Петербург	Оптовая торговля	Реальный
15	н	–	Кит Финанс д.п.*	Санкт-Петербург	Финансы	Финансовый
16	15	-1	ГК Содружество	Калининградская область	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
17	16	-1	Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус	Санкт-Петербург	Машиностроение	Реальный
18	14	-4	Стройгазнефтегаз	Санкт-Петербург	Строительство инфраструктуры	Реальный
19	21	2	Петербургская Сбытовая Компания	Санкт-Петербург	ЖКХ	Непроизводственный
20	17	-3	О'Кей	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный
21	42	21	Газпром переработка	Санкт-Петербург	Нефть и газ	Добывающий
22	23	1	ГК Полиметалл	Санкт-Петербург	Металлы и горная добыча	Добывающий
23	24	1	Авиакомпания Россия	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный
24	18	-6	Группа Илим	Санкт-Петербург	Лес и деревообработка	Реальный
25	26	1	ГК Акрон	Новгородская область	Химия и нефтехимия	Реальный

Выручка 2019 г., млн руб.	Выручка 2018 г., млн руб.	Δ, %	Чистая прибыль 2019 г., млн руб.	Чистая прибыль 2018 г., млн руб.	Δ, %	Капитал 2019 г., млн руб.	Капитал 2018 г., млн руб.	Взвешенная динамика выручки и капитала, %
2393444	2418717	-1	422088	400993	5	2213197	1991819	-11
1471961	1124000	31	203099	178800	14	1653556	1540529	22
1234350	1035980	19	7206	10128	-29	100523	93317	11
1228640	1313718	-6	-17488	-1076	—	907626	795529	-18
530205	537130	-1	114855	128678	-11	225095	186225	-18
445021	438812	1	9146	5140	78	64839	55693	-13
442376	466364	-5	43945	49176	-11	428439	384494	-15
351900	307400	14	н/д	н/д	—	н/д	н/д	н/д
350301	336279	4	508	2217	-77	1298902	1171111	-6
319726	305939	5	-3363	5381	-162	238759	247452	8
231899	220269	5	3444	135	2453	28018	26577	0
226617	212496	7	40321	32286	25	140622	122053	-7
218767	223289	-2	12594	4309	192	14795	9201	-39
209824	62442	236	-3903	435	-997	25333	22711	201
206170	512455	-60	-290	-480	—	-594	-307	-79
202000	181000	12	7000	5000	40	3054	1239	-55
182284	169380	8	9529	6393	49	44675	35145	-15
164179	186530	-12	5360	6755	-21	10166	8915	-23
154494	136720	13	1748	1372	27	2223	2276	16
150603	150422	0	201	238	-15	12620	12418	-1
146860	66945	119	4101	1381	197	617684	594111	111
145990	118016	24	31395	22261	41	125320	89635	-12
126482	114517	10	2119	1648	29	7478	7222	7
124071	155701	-20	21293	35640	-40	35319	35215	-21
114835	108062	6	24786	13318	86	81965	76413	-1

Рейтинг крупнейших компаний СЗФО по объему выручки по итогам 2019 года

Топ-250 за 2019 г.	Топ за 2018 г.	Изменение	Наименование	Регион	Отрасль	Сектор
26	27	1	Филип Моррис Ижора	Ленинградская область	Потребительские товары	Реальный
27	19	-8	Группа ЛСР	Санкт-Петербург	Девелопмент и строительство	Реальный
28	28	0	ГК Совкомфлот	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный
29	22	-7	Ниссан Мэнуфэкчуриг Рус	Санкт-Петербург	Машиностроение	Реальный
30	25	-5	Трансойл	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный
31	н	—	Газстройпром	Санкт-Петербург	Строительство инфраструктуры	Реальный
32	32	0	ГК ВАД	Вологодская область	Строительство инфраструктуры	Реальный
33	30	-3	Сэтл Групп	Санкт-Петербург	Девелопмент и строительство	Реальный
34	29	-5	ТГК-1	Санкт-Петербург	Электроэнергетика	Непроизводственный
35	н	—	Газпром нефть шельф	Санкт-Петербург	Нефть и газ	Добывающий
36	39	3	ГК Эталон	Санкт-Петербург	Девелопмент и строительство	Реальный
37	35	-2	Газпром Трансгаз Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	ЖКХ	Непроизводственный
38	34	-4	Россети Ленэнерго	Санкт-Петербург	Электроэнергетика	Непроизводственный
39	31	-8	Лукойл-Северо-Западнефтепродукт	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный
40	38	-2	Марвел КТ	Санкт-Петербург	Оптовая торговля	Реальный
41	н	—	Карельский окатыш	Республика Карелия	Металлы и горная добыча	Добывающий
42	33	-9	Пивоваренная компания «Балтика»	Санкт-Петербург	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
43	40	-3	АБ «Россия»	Санкт-Петербург	Финансы	Финансовый
44	47	3	ТД «Электротехмонтаж»	Санкт-Петербург	Оптовая торговля	Реальный
45	н	—	ГК «АБЗ-1»	Санкт-Петербург	Девелопмент и строительство	Реальный
46	46	0	Тихвинский вагоностроительный завод	Ленинградская область	Машиностроение	Реальный
47	43	-4	Монди сыктывкарский ЛПК	Республика Коми	Лес и деревообработка	Реальный
48	54	6	Лукойл-УНП	Республика Коми	Нефть и газ	Добывающий
49	55	6	СТД «Петрович»	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный
50	48	-2	Банк Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Финансы	Финансовый

Выручка 2019 г., млн руб.	Выручка 2018 г., млн руб.	Δ, %	Чистая прибыль 2019 г., млн руб.	Чистая прибыль 2018 г., млн руб.	Δ, %	Капитал 2019 г., млн руб.	Капитал 2018 г., млн руб.	Взвешенная динамика выручки и капитала, %
111223	105888	5	2453	21294	-88	38731	36278	-2
110438	146376	-25	7469	16230	-54	83910	84353	-24
108238	95648	13	14406	-2632	—	476836	449962	7
107944	119538	-10	-9120	-6099	—	-8114	588	-107
107502	110387	-3	14178	15934	-11	44322	42308	-7
105988	1242	8434	3774	126	2903	88017	126	-88
103671	95124	9	7923	4395	80	16425	8502	-44
98091	92229	6	11676	5811	101	15137	8931	-37
90837	87080	4	9495	7099	34	104836	97826	-3
85613	92442	-7	30250	40430	-25	60795	50760	-23
84330	72327	17	186	37	403	34905	36550	22
83806	77195	9	1366	109	1158	51481	52565	11
82371	76450	8	12705	10386	22	151068	139702	0
81880	83368	-2	2129	2426	-12	6402	4286	-34
81838	73087	12	1808	828	118	5828	4478	-14
77104	69338	11	39045	30726	27	46843	39798	-6
75647	78444	-4	8622	13832	-38	58106	64484	7
74807	71494	5	6833	3631	88	45510	53310	23
72080	56058	29	1810	2953	-39	16078	14550	16
71899	52023	38	1249	-661	—	10390	6109	-19
66074	57697	15	2530	-2895	—	14386	11855	-6
60696	65832	-8	14237	19015	-25	43988	48088	1
60302	48573	24	4942	1958	152	23274	20292	8
59238	48505	22	2921	2104	39	8190	5919	-12
57486	53363	8	7906	9047	-13	80070	75653	2

Рейтинг крупнейших компаний СЗФО по объему выручки по итогам 2019 года

Топ-250 за 2019 г.	Топ за 2018 г.	Изменение	Наименование	Регион	Отрасль	Сектор
51	н	—	Газпром ПХГ	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный
52	н	—	Газартстрой	Санкт-Петербург	Девелопмент и строительство	Реальный
53	52	-1	Рольф эстейт Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный
54	53	-1	Гознак	Санкт-Петербург	Полиграфия	Непроизводственный
55	н	—	Балтийский лизинг	Санкт-Петербург	Финансы	Финансовый
56	51	-5	Петро	Санкт-Петербург	Потребительские товары	Реальный
57	н	—	Нокиан Тайерс	Ленинградская область	Химия и нефтехимия	Реальный
58	41	-17	Газпром Инвест	Санкт-Петербург	Строительство инфраструктуры	Реальный
59	67	8	Концерн Титан-2	Ленинградская область	Строительство инфраструктуры	Реальный
60	59	-1	Интернешнл Пейпер	Ленинградская область	Лес и деревообработка	Реальный
61	57	-4	Башнефть-Полюс	Ненецкий автономный округ	Нефть и газ	Добывающий
62	58	-4	ГК Орими	Ленинградская область	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
63	44	-19	МРСК Северо-Запада	Ленинградская область	Электроэнергетика	Непроизводственный
64	36	-28	Киришинефтеоргсинтез	Ленинградская область	Нефть и газ	Добывающий
65	62	-3	Транснефть — Балтика	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный
66	66	0	Петербургский метрополитен	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный
67	н	—	Ковдорский ГОК	Мурманская область	Металлы и горная добыча	Добывающий
68	н	—	Международный фонд частных инвестиций	Калининградская область	Коммерческая недвижимость	Реальный
69	50	-19	Ренейссанс констракшн	Санкт-Петербург	Девелопмент и строительство	Реальный
70	63	-7	ГК Свеза	Санкт-Петербург	Лес и деревообработка	Реальный
71	н	—	Газпром ЮРГМ девелопмент	Санкт-Петербург	Нефть и газ	Добывающий
72	76	4	Силовые машины	Санкт-Петербург	Машиностроение	Реальный
73	61	-12	БСХ Бытовые приборы	Санкт-Петербург	Потребительские товары	Реальный
74	68	-6	Аромалюкс	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный
75	69	-6	Водоканал Санкт-Петербурга	Санкт-Петербург	ЖКХ	Непроизводственный

Выручка 2019 г., млн руб.	Выручка 2018 г., млн руб.	Δ, %	Чистая прибыль 2019 г., млн руб.	Чистая прибыль 2018 г., млн руб.	Δ, %	Капитал 2019 г., млн руб.	Капитал 2018 г., млн руб.	Взвешенная динамика выручки и капитала, %
54948	54589	1	-540	-321	—	16175	17227	7
52078	36146	44	568	84	575	-1591	-2001	81
50974	51842	-2	243	517	-53	2936	3563	19
50367	50181	0	9706	10561	-8	64181	60497	-5
49913	43271	15	1448	2697	-46	8572	7124	-4
49213	52869	-7	7650	9062	-16	15473	11823	-29
48864	51268	-5	11165	13743	-19	20603	22069	2
48408	67854	-29	-1381	-15	—	-782	599	-155
47627	37699	26	277	9	3096	2454	4255	119
47226	46021	3	5026	7085	-29	19115	21688	16
45513	46464	-2	-1209	-3565	—	1997	2880	41
45149	46104	-2	6113	8750	-30	25792	18903	-28
45131	61123	-26	554	599	-8	25690	25704	-26
44534	75703	-41	-7966	-7779	—	19376	27342	-17
43808	39890	10	6852	2884	138	274688	262901	5
42281	37755	12	691	1769	-61	163423	135509	-7
41965	38538	9	11672	11106	5	17195	15536	-2
41895	24019	74	77	62	24	3041	2855	64
40572	52983	-23	67	1662	-96	2035	1779	-33
40300	39800	1	н/д	н/д	—	7247	8387	17
40189	44832	-10	7507	11948	-37	7549	11990	42
39757	26221	52	-21752	-52138	—	1556	-5540	440
39055	40060	-3	-752	-1128	—	6274	4651	-28
37156	36248	3	326	843	-61	3001	2886	-1
36883	35804	3	1738	636	173	232946	220900	-2

Рейтинг крупнейших компаний СЗФО по объему выручки по итогам 2019 года

Топ-250 за 2019 г.	Топ за 2018 г.	Изменение	Наименование	Регион	Отрасль	Сектор
76	60	-16	Виктория Балтия	Калининградская область	Розничная торговля	Реальный
77	74	-3	Объединенные пивоварни Хейнекен	Санкт-Петербург	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
78	49	-29	Ленгазспецстрой	Санкт-Петербург	Строительство инфраструктуры	Реальный
79	н	—	Воркутауголь	Республика Коми	Металлы и горная добыча	Добывающий
80	56	-24	Великолукский мясокомбинат	Псковская область	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
81	71	-10	Мултон	Санкт-Петербург	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
82	72	-10	Деловые линии	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный
83	73	-10	ТЭК СПб	Санкт-Петербург	ЖКХ	Непроизводственный
84	81	-3	Эркафарм Северо-Запад	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный
85	70	-15	Бритиш Американ Табакко-СПб	Санкт-Петербург	Потребительские товары	Реальный
86	91	5	РН-Северо-Запад	Санкт-Петербург	Нефть и газ	Добывающий
87	80	-7	БСС	Санкт-Петербург	Фармацевтика	Реальный
88	64	-24	Архангельский ЦБК	Архангельская область	Лес и деревообработка	Реальный
89	н	—	Якобс Дау Эгбертс Рус	Ленинградская область	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
90	85	-5	Балтийская топливная компания	Санкт-Петербург	Нефть и газ	Добывающий
91	75	-16	Артис-Агро экспорт	Санкт-Петербург	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
92	92	0	Усть-Луга Ойл	Ленинградская область	Транспорт и логистика	Непроизводственный
93	н	—	ГСП-2	Санкт-Петербург	Девелопмент и строительство	Реальный
94	н	—	Ижорский трубный завод	Санкт-Петербург	Строительные материалы	Реальный
95	79	-16	ПГ «Фосфорит»	Ленинградская область	Химия и нефтехимия	Реальный
96	82	-14	Мобис Модуль СНГ	Санкт-Петербург	Машиностроение	Реальный
97	210	113	Энерго-Строй	Санкт-Петербург	Девелопмент и строительство	Реальный
98	78	-20	РН-Северная нефть	Республика Коми	Нефть и газ	Добывающий
99	104	5	Биокад	Санкт-Петербург	Фармацевтика	Реальный
100	86	-14	Сегежский ЦБК	Республика Карелия	Лес и деревообработка	Реальный

Выручка 2019 г., млн руб.	Выручка 2018 г., млн руб.	Δ, %	Чистая прибыль 2019 г., млн руб.	Чистая прибыль 2018 г., млн руб.	Δ, %	Капитал 2019 г., млн руб.	Капитал 2018 г., млн руб.	Взвешенная динамика выручки и капитала, %
36346	40120	-9	1399	425	229	2499	1100	-60
35882	30821	16	2238	-371	—	3800	1813	-44
35633	53152	-33	-6825	33	-21025	-1311	5386	-375
34301	29357	17	75	6404	-99	18742	18989	18
33640	24126	39	392	-411	—	-624	-979	119
33560	32230	4	3219	1154	179	9121	5902	-33
33272	31853	4	1430	122	1072	1234	-48	-96
32115	30899	4	301	286	5	64361	56611	-9
31860	23683	35	209	36	474	7253	3633	-33
31710	35067	-10	-19573	1118	-1851	-5120	14453	-355
31119	21084	48	-360	-1456	—	-520	-160	-55
30293	24583	23	577	451	28	2433	1855	-6
29523	34003	-13	5717	8160	-30	28614	23684	-28
29194	27172	7	4528	4755	-5	6910	8285	29
27353	23070	19	360	875	-59	1348	802	-29
26990	28850	-6	44	115	-62	834	790	-11
26904	21009	28	18752	16317	15	28263	32327	46
25920	19789	31	2231	-2428	—	-876	-1770	165
25294	31057	-19	805	4197	-81	7076	11272	30
24832	24747	0	1554	4805	-68	20968	21914	5
24142	23680	2	1527	1248	22	4856	3329	-30
24118	8713	177	1640	229	616	1846	576	-14
24102	24917	-3	5519	2888	91	9439	11421	17
24101	17811	35	7198	7462	-4	25861	20802	9
23588	22694	4	5852	1769	231	3021	2320	-20

Рейтинг крупнейших компаний СЗФО по объему выручки по итогам 2019 года

Топ-250 за 2019 г.	Топ за 2018 г.	Изменение	Наименование	Регион	Отрасль	Сектор
101	93	-8	Боксит Тимана	Республика Коми	Металлы и горная добыча	Добывающий
102	87	-15	Несте Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный
103	88	-15	Балттранссервис	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный
104	214	110	ГК «Монополия»	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный
105	83	-22	Максидом	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный
106	99	-7	Транснефть — Север	Республика Коми	Транспорт и логистика	Непроизводственный
107	н	—	Олкон	Мурманская область	Металлы и горная добыча	Добывающий
108	н	—	Газпром Межрегионгаз Ухта	Республика Коми	ЖКХ	Непроизводственный
109	109	0	Мэлон Фэшн Груп	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный
110	98	-12	В Контакте	Санкт-Петербург	Информационные технологии	Реальный
111	н	—	Газпром Межрегионгаз Вологда	Вологодская область	ЖКХ	Непроизводственный
112	107	-5	ОДК-Климов	Санкт-Петербург	Машиностроение	Реальный
113	77	-36	Карелия Палп	Санкт-Петербург	Лес и деревообработка	Реальный
114	н	—	Татнефть-АЗС-Северо-Запад	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный
115	97	-18	Бауцентр Рус	Калининградская область	Розничная торговля	Реальный
116	н	—	Кварта	Санкт-Петербург	Оптовая торговля	Реальный
117	94	-23	Воздушные Ворота Северной Столицы	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный
118	н	—	ОФ «ПТК»	Ленинградская область	Нефть и газ	Добывающий
119	н	—	Ренстройдеталь	Санкт-Петербург	Строительные материалы	Реальный
120	95	-25	Птицефабрика Северная	Ленинградская область	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
121	96	-25	Руст Инк.	Санкт-Петербург	Оптовая торговля	Реальный
122	90	-32	АГД Даймондс	Архангельская область	Металлы и горная добыча	Добывающий
123	112	-11	ИК АЭМ-технологии	Санкт-Петербург	Машиностроение	Реальный
124	114	-10	Дом Одежды	Новгородская область	Потребительские товары	Реальный
125	н	—	ГК «УПК»	Архангельская область	Строительные материалы	Реальный

Выручка 2019 г., млн руб.	Выручка 2018 г., млн руб.	Δ, %	Чистая прибыль 2019 г., млн руб.	Чистая прибыль 2018 г., млн руб.	Δ, %	Капитал 2019 г., млн руб.	Капитал 2018 г., млн руб.	Взвешенная динамика выручки и капитала, %
23521	20761	13	963	1622	-41	6887	5925	-3
23474	22108	6	554	522	6	н/д	н/д	н/д
23368	21969	6	3969	4425	-10	3734	3665	4
23297	15796	47	156	20	677	1160	386	-51
23052	23502	-2	1864	3230	-42	16106	14968	-9
22888	19194	19	4021	2596	55	41600	37371	7
22865	16130	42	8840	4668	89	9580	7740	15
22810	22203	3	339	176	92	697	535	-21
22706	17266	32	1259	912	38	3091	2432	3
22629	19309	17	8177	7059	16	13107	19730	76
22560	21596	4	232	52	350	510	329	-33
21716	17734	22	770	18	4178	7973	6166	-5
21652	27225	-20	153	6079	-97	7661	7508	-22
21276	22108	-4	1004	522	92	5485	4481	-21
21130	19530	8	872	853	2	3567	1962	-40
20995	2702	677	425	61	593	486	61	-2
20970	20099	4	6193	3446	80	10301	14362	45
20744	27765	-25	-190	1	-34423	98	288	119
20665	11323	83	216	195	11	1127	1178	91
20664	20049	3	3457	3234	7	13661	12511	-6
20640	19906	4	20	136	-85	1012	992	2
20476	21378	-4	7710	4282	80	22993	15283	-36
20408	16549	23	-82	370	-122	8783	8400	18
20189	16343	24	689	318	117	3912	3223	2
19873	553	3493	3083	-1157	-	7716	6127	2754

Рейтинг крупнейших компаний СЗФО по объему выручки по итогам 2019 года

Топ-250 за 2019 г.	Топ за 2018 г.	Изменение	Наименование	Регион	Отрасль	Сектор
126	102	-24	ТК «Благо»	Санкт-Петербург	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
127	103	-24	Русджам Стеклотара Холдинг	Ленинградская область	Строительные материалы	Реальный
128	84	-44	РЭП Холдинг	Санкт-Петербург	Машиностроение	Реальный
129	н	—	Газпром Межрегионгаз Великий Новгород	Новгородская область	ЖКХ	Непроизводственный
130	н	—	Газпром Флот	Санкт-Петербург	Нефть и газ	Добывающий
131	89	-42	Псков ВТОРМЕТ	Псковская область	Металлы и горная добыча	Добывающий
132	119	-13	Великолукский свиноводческий комплекс	Псковская область	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
133	н	—	Варандейский терминал	Ненецкий автономный округ	Нефть и газ	Добывающий
134	107	-27	Национальная спутниковая компания	Санкт-Петербург	Телекоммуникации	Непроизводственный
135	152	17	ВМ-Транс	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный
136	106	-30	Торговый дом БМЗ	Санкт-Петербург	Оптовая торговля	Реальный
137	н	—	ПКП «Титан»	Архангельская область	Лес и деревообработка	Реальный
138	122	-16	Газпром подземремонт Уренгой	Санкт-Петербург	Строительство инфраструктуры	Реальный
139	н	—	Нева Милк	Вологодская область	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
140	111	-29	ИКС 5 Недвижимость	Санкт-Петербург	Коммерческая недвижимость	Реальный
141	105	-36	Лукойл- Калининградморнефть	Калининградская область	Нефть и газ	Добывающий
142	155	13	Контур СПб	Санкт-Петербург	Оптовая торговля	Реальный
143	117	-26	Инчекп Олимп	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный
144	173	29	Петербургская топливная компания	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный
145	н	—	СРП	Санкт-Петербург	Рестораны и доставка еды	Реальный
146	110	-36	Совэкс	Санкт-Петербург	Оптовая торговля	Реальный
147	144	-3	Газпром экспорт	Санкт-Петербург	Нефть и газ	Добывающий
148	н	—	СГК-1	Санкт-Петербург	Девелопмент и строительство	Реальный
149	н	—	ДЛ-Транс	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный
150	н	—	Северная сбытовая компания	Вологодская область	ЖКХ	Непроизводственный

Выручка 2019 г., млн руб.	Выручка 2018 г., млн руб.	Δ, %	Чистая прибыль 2019 г., млн руб.	Чистая прибыль 2018 г., млн руб.	Δ, %	Капитал 2019 г., млн руб.	Капитал 2018 г., млн руб.	Взвешенная динамика выручки и капитала, %
19464	17856	9	5	10	-54	25	29	28
19101	17812	7	1475	498	196	6078	4603	-19
18938	23213	-18	-2910	-2455	—	-16688	-13778	-33
18897	17930	5	9	5	81	15	11	-22
18413	18848	-2	-657	-817	—	7153	7500	2
18310	21676	-16	38	465	-92	2393	2355	-17
18058	15477	17	3246	1952	66	10546	7287	-19
17804	16801	6	11227	9442	19	31884	20656	-31
17692	17400	2	3945	4414	-11	3990	2737	-30
17474	11851	47	18322	2705	577	21617	3473	-76
17049	17778	-4	377	622	-39	2162	1909	-15
16964	14505	17	717	438	64	3750	3408	6
16864	14556	16	465	110	324	5184	3158	-29
16739	14331	17	83	44	91	249	166	-22
16561	16993	-3	3306	-14643	—	6065	2760	-56
16491	17803	-7	2502	1607	56	23283	21781	-13
16384	11788	39	31	552	-94	681	554	13
16109	15788	2	617	706	-13	7270	6654	-7
15975	10826	48	-21	-299	—	13	33	288
15846	1550	923	36	52	-30	7949	6059	680
15647	16999	-8	586	855	-31	1228	1242	-7
15555	12370	26	29908	15813	89	99307	85255	8
15539	36055	-57	-2825	-413	—	-4227	-1401	-86
15394	15622	-1	1020	263	288	1090	898	-19
15374	82	18699	3	-3	—	699	697	18631

Рейтинг крупнейших компаний СЗФО по объему выручки по итогам 2019 года

Топ-250 за 2019 г.	Топ за 2018 г.	Изменение	Наименование	Регион	Отрасль	Сектор
151	н	—	Горэлектротранс	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный
152	151	-1	Мираторг Запад	Калининградская область	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
153	124	-29	Пассажиравтотранс	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный
154	100	-54	ТД Экополимеры	Калининградская область	Оптовая торговля	Реальный
155	136	-19	Теле2-Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Телекоммуникации	Непроизводственный
156	149	-7	Евросиб СПб-ТС	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный
157	132	-25	Петербургская продовольственная корпорация	Санкт-Петербург	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
158	134	-24	Акра	Санкт-Петербург	Оптовая торговля	Реальный
159	н	—	Газпром проектирование	Санкт-Петербург	Девелопмент и строительство	Реальный
160	118	-42	Киришиавтосервис	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный
161	н	—	ПТК-Терминал	Санкт-Петербург	Оптовая торговля	Реальный
162	121	-41	Пеноплэкс СПб	Санкт-Петербург	Строительные материалы	Реальный
163	н	—	Петербургский тракторный завод	Санкт-Петербург	Машиностроение	Реальный
164	113	-51	Янтарьэнергосбыт	Калининградская область	ЖКХ	Непроизводственный
165	н	—	Группа Компаний Мега-Авто	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный
166	н	—	Рашен Дреджинг Энд Мэрин Контрактез	Санкт-Петербург	Строительство инфраструктуры	Реальный
167	146	-21	Боровичский комбинат огнеупоров	Новгородская область	Машиностроение	Реальный
168	176	8	ИЗ-Картэкс имени П.Г. Коробкова	Санкт-Петербург	Машиностроение	Реальный
169	101	-68	ПФ «Вис»	Ленинградская область	Девелопмент и строительство	Реальный
170	125	-45	Питерформ	Санкт-Петербург	Машиностроение	Реальный
171	116	-55	Супервэйв Групп	Ленинградская область	Оптовая торговля	Реальный
172	н	—	ГСП-7	Санкт-Петербург	Девелопмент и строительство	Реальный
173	138	-35	Нэксайн	Санкт-Петербург	Информационные технологии	Реальный
174	165	-9	Ленинградский комбинат хлебопродуктов им. С.М. Кирова	Санкт-Петербург	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
175	162	-13	Вичюнай-Русь	Калининградская область	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный

Выручка 2019 г., млн руб.	Выручка 2018 г., млн руб.	Δ, %	Чистая прибыль 2019 г., млн руб.	Чистая прибыль 2018 г., млн руб.	Δ, %	Капитал 2019 г., млн руб.	Капитал 2018 г., млн руб.	Взвешенная динамика выручки и капитала, %
15361	14207	8	-167	181	-192	17021	15788	0
15300	11870	29	1563	1655	-6	9830	8267	8
15248	14434	6	4	85	-95	14650	13380	-4
15146	18615	-19	-40	826	-105	-305	-179	-52
15145	13290	14	1151	1183	-3	3581	3610	15
15141	12014	26	75	450	-83	1358	1308	21
15137	13841	9	364	454	-20	2615	2251	-6
15057	13628	10	463	609	-24	1604	1390	-4
15001	7356	104	1	-2670	-	11377	11287	102
14966	15630	-4	549	149	268	4586	4177	-13
14704	27420	-46	-1628	27	-6066	-511	1117	-217
14646	14763	-1	866	83	943	3819	2953	-23
14634	13867	6	272	335	-19	2934	3601	30
14595	13528	8	26	19	36	79	63	-15
14508	232	6154	1	6	-79	1795	106	268
14472	2350	516	1285	175	636	1429	178	-23
14431	12368	17	1260	1087	16	13073	12063	8
14374	10545	36	2522	1563	61	5245	3406	-11
14370	17999	-20	1737	1733	0	8425	7088	-33
14274	14395	-1	1571	1501	5	8131	6560	-20
14193	15920	-11	28	84	-67	1279	1229	-14
14061	11202	26	-2010	-361	-	-2703	-692	-68
14029	13146	7	5977	5148	16	н/д	н/д	н/д
13855	11178	24	345	208	66	1599	1640	27
13792	11257	23	571	465	23	2127	1713	-1

Рейтинг крупнейших компаний СЗФО по объему выручки по итогам 2019 года

Топ-250 за 2019 г.	Топ за 2018 г.	Изменение	Наименование	Регион	Отрасль	Сектор
176	248	72	Арктиксервис	Мурманская область	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
177	137	-40	ЮПМ-Кюммене	Санкт-Петербург	Лес и деревообработка	Реальный
178	130	-48	Завод радиотехнического оборудования	Санкт-Петербург	Машиностроение	Реальный
179	139	-40	Эра Эйч Пи Си Дистрибьюшн	Новгородская область	Оптовая торговля	Реальный
180	236	56	Нордавиа	Архангельская область	Транспорт и логистика	Непроизводственный
181	115	-66	Газпром Сера	Санкт-Петербург	Металлы и горная добыча	Добывающий
182	174	-8	Мурманэнергосбыт	Мурманская область	ЖКХ	Непроизводственный
183	142	-41	ЦФ Россия	Санкт-Петербург	Оптовая торговля	Реальный
184	158	-26	РКС-Энерго	Ленинградская область	ЖКХ	Непроизводственный
185	н	—	ТГК-2 Энергосбыт	Архангельская область	ЖКХ	Непроизводственный
186	167	-19	Приморский торговый порт	Ленинградская область	Транспорт и логистика	Непроизводственный
187	200	13	Бункер-Сервис	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный
188	н	—	Лесозавод 25	Архангельская область	Строительные материалы	Реальный
189	135	-54	Фацер	Санкт-Петербург	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
190	215	25	Главстрой-СПб специализированный застройщик	Санкт-Петербург	Девелопмент и строительство	Реальный
191	171	-20	Нефтетранспорт	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный
192	170	-22	Агро-Альянс	Санкт-Петербург	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
193	150	-43	Коми Энергосбытовая компания	Республика Коми	ЖКХ	Непроизводственный
194	154	-40	Ростерминалуголь	Ленинградская область	Транспорт и логистика	Непроизводственный
195	141	-54	Мурманский траловый флот	Мурманская область	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
196	181	-15	Амрест	Санкт-Петербург	Рестораны и доставка еды	Реальный
197	129	-68	Вистинская топливная компания	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный
198	179	-19	Гловис Рус	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный
199	169	-30	Евроритейл	Калининградская область	Розничная торговля	Реальный
200	166	-34	БТК Групп	Санкт-Петербург	Потребительские товары	Реальный

Выручка 2019 г., млн руб.	Выручка 2018 г., млн руб.	Δ, %	Чистая прибыль 2019 г., млн руб.	Чистая прибыль 2018 г., млн руб.	Δ, %	Капитал 2019 г., млн руб.	Капитал 2018 г., млн руб.	Взвешенная динамика выручки и капитала, %
13739	7638	80	10071	6485	55	14470	10883	35
13728	13184	4	134	138	-4	2378	2245	-2
13445	13914	-3	1472	398	270	8247	6775	-21
13378	13145	2	168	71	137	512	464	-8
13349	7980	67	109	-2388	—	1474	-13208	1399
13334	16082	-17	484	282	72	745	470	-48
13272	10750	23	8	2	339	6490	4924	-6
13255	12589	5	638	429	49	2069	1432	-27
13205	11611	14	105	50	110	223	188	-4
13005	3620	259	51	2	2482	291	240	196
12954	11088	17	6774	5435	25	17049	15325	5
12756	8996	42	105	42	150	105	42	-44
12731	11167	14	269	1433	-81	5646	5377	9
12706	13606	-7	326	314	4	4618	4292	-13
12692	8623	47	4375	1742	151	6558	3035	-32
12660	10894	16	1187	1470	-19	2096	1910	6
12453	10950	14	42	74	-43	1001	960	9
12351	12014	3	8	3	139	1179	1171	2
12288	11816	4	8371	8326	1	8556	8285	1
12239	12985	-6	2324	3523	-34	12667	11224	-16
12091	10219	18	151	-239	—	3560	3410	13
12079	14109	-14	22	1337	-98	880	1713	67
12069	10306	17	509	334	52	1411	1112	-8
12027	10969	10	35	34	3	102	67	-28
11993	11140	8	457	241	90	7325	6868	1

Рейтинг крупнейших компаний СЗФО по объему выручки по итогам 2019 года

Топ-250 за 2019 г.	Топ за 2018 г.	Изменение	Наименование	Регион	Отрасль	Сектор
201	н	—	Стройпроектсервис	Ленинградская область	Транспорт и логистика	Непроизводственный
202	168	-34	Тиккурила	Санкт-Петербург	Строительные материалы	Реальный
203	н	—	СКФ Шельф	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный
204	209	5	ТК Прогресс	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный
205	153	-52	Невская Косметика	Санкт-Петербург	Потребительские товары	Реальный
206	143	-63	Экко-Рос	Новгородская область	Розничная торговля	Реальный
207	н	—	Эврика	Санкт-Петербург	Информационные технологии	Реальный
208	159	-49	ФК Зенит	Санкт-Петербург	Спорт	Непроизводственный
209	147	-62	Санторин	Санкт-Петербург	Букмекерские конторы и организация лотереи	Реальный
210	180	-30	Б.Браун Медикал	Санкт-Петербург	Фармацевтика	Реальный
211	н	—	Д1	Санкт-Петербург	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
212	164	-48	Балтцел	Санкт-Петербург	Оптовая торговля	Реальный
213	н	—	Трактородеталь Групп	Санкт-Петербург	Оптовая торговля	Реальный
214	157	-57	Сыктывкарский фанерный завод	Республика Коми	Лес и деревообработка	Реальный
215	128	-87	Группа RVI	Санкт-Петербург	Девелопмент и строительство	Реальный
216	153	-63	НПО Аврора	Санкт-Петербург	Машиностроение	Реальный
217	н	—	Балтийская танкерная компания	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный
218	н	—	Балтсервис	Калининградская область	Транспорт и логистика	Непроизводственный
219	н	—	Комбит	Санкт-Петербург	Оптовая торговля	Реальный
220	148	-72	Комнедра	Республика Коми	Нефть и газ	Добывающий
221	160	-61	Псковнефтепродукт	Псковская область	Розничная торговля	Реальный
222	161	-61	Дженерал Моторз Авто	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный
223	н	—	Сотэкс	Ленинградская область	Девелопмент и строительство	Реальный
224	н	—	Архбум	Архангельская область	Лес и деревообработка	Реальный
225	218	-7	Колвинское	Ненецкий автономный округ	Нефть и газ	Добывающий

Выручка 2019 г., млн руб.	Выручка 2018 г., млн руб.	Δ, %	Чистая прибыль 2019 г., млн руб.	Чистая прибыль 2018 г., млн руб.	Δ, %	Капитал 2019 г., млн руб.	Капитал 2018 г., млн руб.	Взвешенная динамика выручки и капитала, %
11924	4871	145	55	-4	—	253	203	96
11867	11005	8	451	307	47	2959	2718	-1
11866	11037	8	1709	2137	-20	1527	1217	-14
11675	8748	33	50	16	212	131	81	-18
11639	11848	-2	3150	3472	-9	21567	19257	-12
11581	12501	-7	580	153	278	5269	5053	-11
11493	3673	213	124	18	600	945	822	172
11313	11470	-1	547	-15	—	6111	5079	-18
11310	12192	-7	-31	252	-112	1638	1547	-12
11213	10232	10	591	651	-9	3686	3077	-9
11193	1542	626	149	2	8055	151	2	-91
11160	11190	0	121	112	8	684	643	-6
11128	9739	14	452	1697	-73	2220	1698	-13
11034	11649	-5	1503	2675	-44	2476	2315	-11
11031	14215	-22	928	1174	-21	4507	4577	-21
11011	11235	-2	703	767	-8	7233	6916	-6
11007	2006	449	156	71	119	146	802	2919
11000	10773	2	222	149	49	340	118	-65
10952	17495	-37	253	108	135	300	196	-59
10925	12145	-10	2629	3658	-28	9088	6458	-36
10796	11456	-6	230	-14	—	2276	2046	-15
10696	11268	-5	1064	536	99	8318	7254	-17
10689	7336	46	13	2	684	140	126	32
10687	11017	-3	864	479	80	2131	4600	109
10593	8547	24	-1356	-7193	—	-20706	-19350	16

Рейтинг крупнейших компаний СЗФО по объему выручки по итогам 2019 года

Топ-250 за 2019 г.	Топ за 2018 г.	Изменение	Наименование	Регион	Отрасль	Сектор
226	133	-93	Центр технологии судостроения и судоремонта	Санкт-Петербург	Машиностроение	Реальный
227	н	—	Санкт-Петербургская куриная компания	Санкт-Петербург	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
228	н	—	Петрозлектросбыт	Санкт-Петербург	ЖКХ	Непроизводственный
229	120	-109	Газпром газораспределение	Санкт-Петербург	ЖКХ	Непроизводственный
230	206	-24	ВСГЦ	Псковская область	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
231	195	-36	Инновационные Решения	Санкт-Петербург	Оптовая торговля	Реальный
232	н	—	Газпром газомоторное топливо	Санкт-Петербург	Нефть и газ	Добывающий
233	н	—	СКФ ГЕО	Санкт-Петербург	Геологическая разведка	Реальный
234	н	—	Л Дистрибушен	Санкт-Петербург	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
235	н	—	Севералмаз	Архангельская область	Металлы и горная добыча	Добывающий
236	243	7	Вертекс	Санкт-Петербург	Фармацевтика	Реальный
237	н	—	Айбарус	Санкт-Петербург	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
238	227	-11	Кнауф Петроборд	Ленинградская область	Лес и деревообработка	Реальный
239	н	—	Интерлизинг	Санкт-Петербург	Финансы	Финансовый
240	202	-38	МАГЭ	Мурманская область	Геологическая разведка	Реальный
241	185	-56	Тнс Энерго Великий Новгород	Новгородская область	ЖКХ	Непроизводственный
242	126	-116	Ростехразвитие	Санкт-Петербург	Оптовая торговля	Реальный
243	194	-49	Великоновгородский мясной двор	Новгородская область	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
244	н	—	Теплосеть Санкт-Петербурга	Санкт-Петербург	ЖКХ	Непроизводственный
245	197	-48	Балтамерика Форест	Санкт-Петербург	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный
246	172	-74	Концепт Груп	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный
247	182	-65	Август	Санкт-Петербург	Розничная торговля	Реальный
248	н	—	ОМЗ-Спецсталь	Санкт-Петербург	Металлы и горная добыча	Добывающий
249	203	-46	Модуль	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика	Непроизводственный
250	199	-51	Вологодское мороженое	Вологодская область	Сельское хозяйство и продукты питания	Реальный

Выручка 2019 г., млн руб.	Выручка 2018 г., млн руб.	Δ, %	Чистая прибыль 2019 г., млн руб.	Чистая прибыль 2018 г., млн руб.	Δ, %	Капитал 2019 г., млн руб.	Капитал 2018 г., млн руб.	Взвешенная динамика выручки и капитала, %
10512	13685	-23	848	1095	-23	7672	736	-93
10502	9632	9	230	88	161	849	688	-12
10501	6662	58	186	193	-4	1934	748	-39
10427	15283	-32	58047	31860	82	398550	267906	-54
10413	8810	18	2249	361	523	7264	5009	-18
10405	9220	13	34	26	28	132	99	-16
10383	3410	204	-2610	-2458	—	23105	20665	172
10381	3472	199	748	-2653	—	-3190	-3938	269
10373	9386	11	145	154	-6	927	782	-7
10337	9631	7	1955	3023	-35	36574	36398	7
10305	7789	32	1087	900	21	5089	4001	4
10239	8671	18	58	44	31	212	153	-15
10211	8263	24	1074	785	37	11664	10590	12
10099	6734	50	648	473	37	1865	1218	-2
10078	8928	13	418	151	177	776	477	-31
10042	9635	4	7	3	118	44	37	-12
9928	14344	-31	32	33	-1	707	675	-34
9870	9258	7	136	128	7	881	744	-10
9848	8557	15	276	292	-5	35752	33975	9
9814	9165	7	28	30	-6	92	69	-20
9806	10848	-10	344	-500	—	-724	-1068	33
9751	10012	-3	134	585	-77	7444	7312	-4
9730	7248	34	-704	-2175	—	-142	562	-630
9695	8899	9	133	374	-64	1468	1513	12
9683	9037	7	322	754	-57	963	716	-20

Георгий Дмитриев

КОГДА ВСЕ ПРОСЧИТАНО

Теemu Хелпполайнен: «Стратегию нам не нужно было менять. Если пандемия вдруг приводит к тому, что нужно быстро ее менять, возникает вопрос: а была ли эта стратегия изначально правильной?»



ФОТО: АРХИВ «ЭКСПЕРТ С-З»

В 2019 году финский концерн YIT завершил процесс консолидации своих российских дочерних компаний, работающих в России, и год 2020-й стал первым, который компания отработала после объединения. Благодаря принятым решениям на российском рынке появился мощный игрок. Генеральный директор «ЮИТ Санкт-Петербург», руководитель сегмента «Жилищное строительство, Россия» концерна YIT Теemu Хелпполайнен рассказал «Эксперту Северо-Запад» о первых результатах объединения и о том, что происходит на рынке недвижимости России.

— В нашей беседе год назад, накануне 2020 года, вы сказали, чего ожидаете: следующий год станет годом относительной стабильности на рынке недвижимости. Каким в итоге стал уходящий год для девелоперов?

— Он был очень необычным. Конечно, в течение года преваляли разные векторы, но в целом, по моему мнению, для застройщиков он стал успешным прежде всего благодаря государственным программам по поддержке ипотечных продаж. До конца февраля все шло сообразно сделанным ранее прогнозам, потом случился первый сюрприз с курсом рубля, и продажи немного пошли вверх. Затем на первый план вышла пандемия, март-апрель — резкое ухудшение объемов продаж. Начали рассматривать различные сценарии, но на федеральном уровне приняли программу государственной

поддержки ипотеки, и уже в конце апреля продажи снова пошли в рост. Третий квартал, с июля по сентябрь, стал очень хорошими как для нас, так и для других застройщиков. Каким будет итог по году, пока сказать нельзя, но за первые девять месяцев 2020 года концерн YIT продал в России квартир на 45% больше, чем за аналогичный период прошлого года. То есть с точки зрения продаж мы довольны. Да, хорошие продажи не помогают, если мы не можем строить. И пока строительные работы идут хорошо, по плану, очень надеемся, что вторая волна пандемии не повлияет негативно на темпы строительства, что наши сотрудники будут здоровы и смогут продолжать работать нормально.

— Что в целом происходит на рынке недвижимости в России и Петербурге в частности? Каковы общие тенденции и истории, присущие только Петербургу?

— Здесь тоже сюрприз. Раньше всегда был кризис строительства в России. Мы видели разные реакции клиентов в регионах. Где-то было стабильно, где-то продажи упали, и после каждого кризиса, когда начинался рост, где-то его было больше, где-то меньше. Теперь же реакция покупателя одинакова везде. Кроме того, видим интерес покупателей к объектам, которые находятся не в центре городов, а на периферии. В Петербурге это, к примеру, жилой комплекс INKERI в исторической части города Пушкина, есть несколько проектов в Московской области. И, конечно, помогла господдержка ипотеки. В других странах мы этого не видели, потому что процентная ставка в европейских странах, где мы работаем, изначально низкая. Много говорят о том, что хорошее решение для продаж в России — это господдержка, но я не согласен, чтобы это был единственный момент, который помогает продажам. Я думаю, что половина от хороших продаж связана с пандемией, потому что в других странах, где мы работаем, с августа виден рост продаж, и у нас не было понимания, почему это происходит. Обычно люди не знают, что будет дальше, и не делают больших инвестиций. Теперь наоборот, они делают инвестиции, что очень здорово. Мое мнение: во время локдауна, удаленной работы у людей просто было время подумать, как они хотят жить в будущем, с пониманием, что вот эти негативные факторы продлятся долго. Люди, у которых есть возможность купить квартиру, думают, что лучше инвестировать на условиях, когда можно спокойно жить и работать. Психология, без нее никак.

В новых условиях вдруг возник вопрос о необходимости иметь в квартире отдельную комнату, которую можно переоборудовать под кабинет. Но одна дополнительная комната повышает стоимость объекта на 20–30%. А значит, умная планировка будет играть еще большую роль в будущем. Кроме того, мы видим необходимость в развитии проектирования новых современных городских кварталов, это более востребовано, нежели проектирование отдельного дома. «Город 15 минут» — территория, где за обозначенное время можно найти все услуги, нужные для жизни. И вот эти «города в городе» будут еще больше востребованы.

— Качественные итоги года для ЮИТ — каковы они? Как компания проходит этот сложный для бизнеса год, пришлось ли менять тактические и стратегические задачи в связи с известными вирусными событиями?

— Стратегию нам не нужно было менять. Если пандемия вдруг приводит к тому, что нужно быстро ее менять, возникает вопрос: а была ли эта стратегия изначально правильной? Да, какие-то тактические решения пришлось применять, пандемия ускорила наш переход от традиционных бизнес-процессов к дигитализации. Решения, которые думали внедрить в течение следующих года-трех, мы внедрились сейчас. Нельзя сказать, что все сразу, но идем к этому быстрее, чем планировали. Основные изменения отработали еще весной, уже с июня все процессы шли так, как мы хотели, и теперь спокойно работаем в новой реальности.

— Как изменились условия взаимодействия с потенциальными покупателями квартир?

— Мы тоже перешли на онлайн-продажи. Буквально два дня было непонятно, что делать, после того как вечером 26 марта объявили о карантине. Быстро обсудили, быстро приняли решение о максимальном уходе в онлайн. Сообщили покупателям: «Вы хотели купить новую квартиру, и мы исполняем вашу мечту сейчас. У нас новая реальность, но не надо думать, что мы заключаем договоры в офисах

продаж, как раньше. Мы уже обслуживаем вас онлайн». Клиент не должен никуда ехать, уже в апреле у нас был организован процесс так, что все делалось удаленно. Если нужна подпись, то подъедет курьер и возьмет ее. И у нас все в порядке, и клиент готов все делать онлайн. Не увидели проблем и с банками, в принципе они готовы были сразу обслуживать клиентов онлайн. Проблемы если и были, то у регистратора.

— *Много говорят о том, что хорошее решение для продаж в России — это господдержка, но я не согласен, чтобы это был единственный момент, который помогает продажам.*

Нам очень помогло в этом процессе то, что мы еще три года назад централизовали наши продажи в России. Есть одно руководство, которое курирует продажи везде. Наша структура была готова перейти на новую реальность, плюс мы уже давно гармонизировали наши ИТ-системы. То есть наш ИТ был везде одинаковый в плане software (прошивки, софта) и мог устанавливать новые программы через Интернет без физического присутствия в офисе. Знаю, что были компании, которые отправили весь персонал домой в конце марта. А через два дня они вернулись обратно в офисы, потому что компьютеры не работали.

Думаю, что будем работать удаленно всегда, но не так, что все работают из дома. Наша оценка, что 30% персонала можно перевести на удаленную работу. Например, сейчас переезжаем в новый офис в Москве, и там будет концепция «офиса после пандемии»: раньше у всех сотрудников было свое рабочее место, но в новом офисе будут рабочие места только для 70% сотрудников, и ни у кого не будет постоянного, даже у руководителей.

— В 2020 год компания вступила, завершив в предыдущем году процесс объединения девелоперских компаний ЮИТ в России. Как это сказалось на операционном и стратегическом

управлении? Как вы оцениваете итоги первого «общего» года?

— Пандемия подтвердила, что мы сделали все правильно. Без объединения компаний у нас было бы гораздо больше проблем, чем сейчас. Мы довольны. Пока не завершён процесс объединения с компанией, работающей в Московской области, но в целом, с точки зрения управления бизнесом, все проще сейчас.

— Ваши проекты в Петербурге — как они развиваются, планируете ли к выводу на рынок новые объекты?

— Надеемся, что в ближайшие четыре-пять месяцев представим три новых проекта, плюс ищем новые площадки. Конечно, хотим строить больше. Что касается объемов продаж, не уверен, что мы удержим их на том же уровне, что были в текущем необычном году. На сколько процентов вырастет — на 10, 15, 20, сказать сложно, но это все равно будет хорошим плюсом. Помочь в качественной реализации проектов могли бы и решения на федеральном уровне, касающиеся использования счетов эскроу. На данный момент мы можем снять свои деньги со счетов эскроу только после ввода объекта в эксплуатацию, что очень тормозит инвестиции в новые проекты. Оптимальным решением, на наш взгляд, могла бы стать выплата в 30–35% от общей стоимости объекта заранее. Это средняя сумма инвестиций, которые застройщик должен делать до начала строительства, — проектирование, подключение инженерных сетей и т. д. Посмотрим, что будет решаться по этому вопросу на федеральном уровне. Все застройщики ждут положительного решения, которое качественно улучшит ситуацию в строительстве.

■ Санкт-Петербург

Сергей Шестаков

АДАПТАЦИЯ К НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Участники сегмента ВЭД излишне ситуацию на мировых рынках не драматизируют, но признают: бизнесу необходимо предпринять максимум усилий, чтобы стабилизировать экспортно-импортные поставки

Правительство страны уже несколько лет поддерживает развитие внешнеэкономической деятельности (ВЭД) российских компаний, и в 2020 году участники ВЭД, несмотря на турбулентность экономики, все же показали неплохие результаты работы. В беседе с «Экспертом Северо-Запад» директор дирекции внешнеторговых операций Банка «Санкт-Петербург» **Сергей Норицин** и генеральный директор компании «Модуль» **Александр Альтшуллер** рассказали о том, что происходит на рынке экспортно-импортных операций и каковы ожидания от 2021 года. Выбор собеседников не случаен: один из крупнейших частных банков России «Санкт-Петербург» осознанно сделал ставку на поддержку участников ВЭД, а компания «Модуль» — одна из крупнейших транспортно-экспедиторских компаний страны. К слову, в декабре 2020 года «Санкт-Петербург» и «Модуль» подписали соглашение о сотрудничестве, направленное на развитие и поддержку компаний, ведущих внешнеэкономическую деятельность. Оно предусматривает взаимовыгодное сотрудничество, включающее информационное взаимодействие, проведение совместных мероприятий и взаимовыгодных проектов.

— В 2020 году Банк «Санкт-Петербург» объявил ВЭД драйвером развития корпоративного бизнеса. Почему?

С.Н.: — В рамках утвержденной стратегии одна из целей банка звучит так: «Стать одним из лидеров рынка по ВЭД». Мы стремимся к тому, чтобы предлагать клиентам лучшие на банковском рынке условия для ВЭД: совершенствуем сервис, расширяем клиентскую базу, ведем проекты, направленные на достижение цели. В общей выручке банка корпоративный бизнес составляет 45% — это достаточно большая доля. При этом доля выручки по ВЭД в структуре корпоративного бизнеса — почти четверть. Для клиента ВЭД важен надежный партнер, к которому можно обратиться по любым вопросам. И мы хотим быть этим надежным партнером.

— Как в динамике повлиял на участников ВЭД коронакризис? С учетом двух факторов, второй волны локдауна в ряде стран и сезонности, как выглядит сейчас ситуация на рынке?

С.Н.: — В каждом из направлений ВЭД была разная динамика в кризисный период: многие отрасли продемонстрировали падение, достигая, по данным Росстата, в годовом выражении сокращения производства на 82,4%, другие оставались стабильными, а в некоторых сегментах, например в сфере ИТ,



Александр Альтшуллер (слева) и Сергей Норицин на ТЛК «Модуль Южный»

фармацевтики и медоборудования, был заметный рост. В период, когда всем надо работать на удаленке, заметно увеличились закупки ИТ-решений и вырос спрос на их установку. Примечательно то, что пандемия внесла свои коррективы и в фактор сезонности, многие производства запустились позднее; к примеру, показательна ситуация в Индии: фермеры в марте не успели собрать урожай, и произошел рост цен. Не стал бы драматизировать ситуацию с падением рынка ВЭД в этом году. Да, Федеральная таможенная служба (ФТС) говорит о заметном снижении товарооборота, но как банк мы видим рост. По итогам десяти месяцев у нас положительное сальдо, мы вышли в небольшой, но плюс. Кстати, многие производства в России оказались очень адаптивными.

А.А.: — Компания «Модуль» начала свою деятельность в 1992 году с отправки двух контейнеров во Вьетнам. Сегодня «Модуль» работает со всеми крупнейшими мировыми рынками, ежемесячно отправляет морем порядка 30 тыс. контейнеров и является одним из лидеров среди железнодорожных операторов России. Чем конкретно для нас коронакризис принципиально отличается от мировых и российских потрясений предыдущих лет? В первую очередь тем, что болеют люди — наш основной стратегический ресурс, несмотря на строгое

выполнение всех предписаний, введенных и продолжающих вводиться в связи с пандемией.

Мы отправили большинство офисных специалистов на так называемую удаленку, и, благодаря слаженным действиям наших IT-специалистов и грамотности сотрудников, клиенты не заметили перехода. Но, к сожалению, в нашей сфере полностью перейти на удаленную работу нельзя: водители, машинисты, курьеры, докеры, работники портов, складов и терминалов не могут выполнять свою работу из дома. Тем не менее текущая непростая ситуация открыла нам новые возможности для перестройки многих бизнес-процессов. Например, активное внедрение дистанционного механизма работы с нашими контрагентами и государственными структурами.

— Как вы оцениваете итоги работы с клиентами ВЭД за десять месяцев? Можете подвести предварительные итоги 2020 года?

С.Н.: — Одним из главных итогов десяти месяцев 2020-го в сравнении с аналогичным периодом 2019 года в направлении обслуживания ВЭД в банке стал прирост общей суммы новых контрактов по ВЭД на учете на 30% и увеличение количества клиентов с ВЭД на 8%. При этом в первом полугодии 2020 года в сегменте внешнеэкономической деятельности наблюдалось снижение клиентской активности из-за пандемии, но, несмотря на внешние условия, динамика операций клиентов ВЭД Банка «Санкт-Петербург» значительно превысила рынок: рынок снизился на 17%, а объем платежей клиентов в банке вырос на 3%.

А.А.: — Со своей стороны приведу некоторые факты: 2020 год мы начали с открытия стратегически важного для нас представительства, офиса в городе Находке. Полноценное присутствие компании на Дальнем Востоке стало серьезным подспорьем для дальнейшего развития транзитного контейнерного сервиса из стран Азии в Европу, который с августа 2019 года функционировал только в западном направлении. 28 марта 2020 года состоялась первая отправка поезда из Санкт-Петербурга с транзитными грузами из Европы в Азию. С апреля текущего года интермодальный сервис, комбинирующий мор-

ской и железнодорожный транспорт, осуществляется на двухнедельной основе. Общее транзитное время контейнеров от портов Северной Европы до портов Кореи и Японии составляет не более 23–32 суток против 52–57 при океанской перевозке через Суэцкий канал. Клиентом данной перевозки могут быть судовладельцы и транспортно-логистические компании, грузовладельцы и частные лица. В планах на 2021 год — увеличение количества транзитных контейнерных поездов в три раза.

— ■ —
Текущая непростая ситуация открыла новые возможности для перестройки многих бизнес-процессов.
— ■ —

— Какие услуги наиболее востребованы среди клиентов, ведущих внешнеэкономическую деятельность?

А.А.: — Как правило, среди клиентов, занимающихся ВЭД, востребован целый комплекс транспортных услуг. Это и терминальная обработка груза — перегрузка, фасовка, хранение, и экспедирование, и таможенное оформление. «Модуль» предлагает как индивидуальные решения под ключ для каждого клиента, так и отдельные услуги, например выполнение конкретной операции из состава мультимодальной перевозки или заполнение таможенной декларации.

С.Н.: — Наш банк несколько лет назад ушел от простых товарных предложений нашим клиентам. Мы создали настоящую экосистему, которая работает по принципу одного окна. Компаниям-экспортерам и импортерам нужно не только расчетно-кассовое обслуживание, но и защита рисков, финансирование, страхование, решение небанковских вопросов. Это сложный бизнес, и наш банк решил предоставить клиентам комплексный сервис, который по максимуму охватит все аспекты деятельности.

Если говорить о популярных продуктах, то в любом кризисе основной продукт — тот, который защищает от рисков.

Рисков много: и рыночные, и валютные, и процентные, и товарные. К этим рискам добавляются непоставка товара и форс-мажоры. Так вот у банка есть возможности закрыть все эти риски и снизить нагрузку на бизнес, что особенно важно сейчас, когда «валюта на максимумах», а сроки поставок выросли. И это востребованный подход: объем продаж продуктов, которые хеджируют риски, вырос вдвое по сравнению с прошлым годом.

— Ваши прогнозы на наступающий 2021 год: ожидаете ли вы, что в сегменте начнется восстановление? По каким направлениям видите положительную динамику и ждете продолжения?

С.Н.: — У нас изначально был амбициозный план, мы от него не отклонялись и почти не корректировали. В дальнейшем ставим перед собой еще более серьезные цели. Что касается объема рынка экспорта-импорта, я думаю, он вернется к докризисным показателям через год-полтора. Если, конечно, не случится еще какого-нибудь «черного лебедя», есть несколько факторов: проведение вакцинации, цены на нефть и политика избранного президента США Джо Байдена. Восстановление в сегменте ВЭД, вероятнее всего, полноценно начнется с конца 2021 года. В ближайшие два-три года наибольший объем прироста экспорта могут дать страны СНГ и Азиатско-Тихоокеанского региона. Что касается отраслей, считаю, что самыми перспективными направлениями, которые будут восстанавливаться активнее всего, станут IT и IT-услуги с точки зрения товарооборота и непосредственно услуг по настройке, софта, процессов. Наверное, еще пищевая промышленность.

А.А.: — Мои прогнозы, к сожалению, не отличаются оптимизмом. Уверен, что работать не станет проще и легче. Дальнейшее развитие для нашей компании я вижу в постоянном расширении сферы деятельности — в освоении новой номенклатуры грузов и дополнительных видов транспортных и терминальных операций. Это требует четкой организации транспортного процесса, тщательной технологической проработки, высокой квалификации персонала и строгой производственной дисциплины. ■

Санкт-Петербург

Дмитрий Глумсков

ЗАПРОС НА НОВОЕ

«Предпринимательское сообщество перестраивает бизнес-процессы, все больше возрастает роль сотрудников, которые готовы внедрять современные методы управления», — говорит Милана Джиджоева



Турбулентный 2020 год оказал серьезное влияние на все сферы бизнеса, и рынок труда не исключение. Закрывшиеся многие компании высвободило большое количество специалистов. А необходимость ухода в онлайн потребовала перестройки бизнес-моделей компаний, в том числе в части управления персоналом. Как эти изменения повлияли на качественное развитие сегмента HR, «Эксперту Северо-Запад» рассказала основатель HR-компании «Сотер» Милана Джиджоева.

— *Наиболее актуальные тренды 2020 года на рынке труда — каковы они?*

— На мой взгляд, главным трендом этого года стало то, что многие процессы, которые развивались эволюционно, резко перешли из категории «необязательно» в must have. Например, про цифровизацию все активно говорят последние десять лет, а реально компаний с цифровыми процессами до этого года были единицы. Пандемия заставила всех резко перейти в онлайн, трансформировать свои бизнес-модели. Те, кто смог это сделать, качественно изменили свой бизнес, что позволит им быстрее восстановиться.

То же самое в HR. Раньше большинство компаний искали сотрудников в офис. Сейчас же происходит размывание границ. Работодатель готов рассматривать кандидатов на удаленку из других регионов, а также фрилансеров. Аналогично с модной темой про soft skills. Пандемия вывела умение поддерживать и выстраивать отношения, разрешать конфликты, объяснять и договариваться на передний план. И это реальный вызов для руководителей.

Сильно изменился запрос на компетенции. Если в спокойное время большинство клиентов искали людей с аналогичным опытом, то сейчас идет запрос на новое, ведь то, что работало еще вчера, резко устарело. Еще одна тенденция — поглощение крупным и средним бизнесом качественных специалистов из микро- и малого бизнеса. Что ставит последних в еще более сложное положение.

— Какие оперативные и стратегические решения принимали компании и HR в условиях изменившихся правил? Какие вышли на первый план?

— Горизонт планирования большинства предпринимателей сузился до полугода, и все действия были направлены на «здесь и сейчас», чтобы удержать бизнес на плаву. При этом компании, особенно средний и крупный бизнес, столкнулись со сложностью управления своими кадрами на удаленке — от построения процесса работы до информационной безопасности. Решение этих вопросов ввело и предпринимателей, и службы персонала в ступор. Все, что не было оцифровано в плане показателей, пришлось в срочном порядке дополнять. И здесь было важно сохранить баланс, чтобы не превратить работу в перманентное заполнение отчетов.

Сейчас появился закон об удаленной работе. Большой вопрос к тому, как он будет реализовываться. Но хотя бы регулирует увольнение неэффективных сотрудников — согласно одному из положений, можно расстаться с человеком, если он не выходит на связь в течение двух дней. Раньше и этого не было. Конечно, вопросов все равно очень много. Думаю, система более-менее выстроится не раньше, чем через два-три года.

— В кризисных условиях резко возрастает роль качественных управленцев и их способность принимать верные, взвешенные решения. Но не становится ли подобных управленцев меньше?

— Качественных топ-менеджеров никогда не было много. Другой вопрос, что сейчас сильно модернизировались требования к их компетенциям. Раньше на работу легче было устроиться топ-менеджерам с понятным опытом из аналогичной сферы, которые могут просто переложить его на новую компанию и осуществлять операционный контроль. В ситуации неопределенности большая часть опыта становится неприменимой. Поэтому на первый план выходит умение видеть тренды, быстро перестраиваться, выявлять узкие места и превращать их в точки роста, привносить что-то новое.

Сейчас мы слышим от собственников бизнеса, что нужен топ-менеджмент, который разделит риски и при этом будет работать понятно и прозрачно. Который мало того что возьмет в управление бизнес, но еще и предложит какой-то эволюционный план. При этом предпринимателю надо быть уверенным в том, что люди, которые придут с новыми компетенциями, в лучшем случае улучшат бизнес, в худшем — не нанесут непоправимого урона.

Процесс подбора стал более сложным, «на кончиках пальцев». Если раньше предприниматели предлагали стабильную окладную составляющую при понятных процессах и достиже-

ниях, то теперь результат все больше сводится к итогам года, которые в нынешних условиях непредсказуемы. С другой стороны, топ-менеджер не понимает, почему он должен пойти на рынок в турбулентное время и пожертвовать своим доходом. Даже те управленцы, кто раньше думал о смене работы, сейчас предпочитают переждать, поэтому требуется больше усилий, чтобы «сдернуть» их на новое место.

— Насколько вообще стало сложнее подбирать и оценивать кандидатов? Ведь уже сейчас соискателей много, кроме того, компании продолжают оптимизировать штаты и повышать эффективность — это значит, на рынок выйдут новые кандидаты...

— Выбирать стало сложнее: если раньше конкурс на вакансии был, допустим, один к пяти, то сейчас он может стать один к пятнадцати. При этом бизнес сначала сокращает «балласт» и только в последнюю очередь тех, кто действительно эффективен. В силу этого мы просто вынуждены в ручном режиме всех перебирать. И здесь роль аналитики рынка труда и оценки, а также проверка профессиональной «чистоплотности» втройне актуальны. Благо, современный рекрутмент обладает нужным инструментарием.

Второй момент, который следует отметить: возросла потребность в точечном подборе. Когда мы на опережение анализируем компании, которые не до конца стабильны либо в скором времени будут сокращать штат. Это серьезная проработка рынка труда, выявление и переманивание наиболее подходящих кандидатов.

— ■ —

Пандемия вывела умение поддерживать и выстраивать отношения, разрешать конфликты, объяснять и договариваться на передний план. И это реальный вызов для руководителей.

— ■ —

— Можно ли говорить о том, что в условиях, когда соискателей становится все больше, произойдет снижение уровня заработных плат?

— Два тренда, каждый из которых будет усиливаться. Первый достаточно очевиден: все специалисты, которые сейчас ценятся, являются модными и передовыми, будут только расти в цене, так как за них растет конкуренция. Кроме того, сами специалисты неохотно выходят на рынок, будучи неготовыми к возросшим рискам, даже если раньше они вели переговоры. Что также сказалось на их стоимости. Это касается всех профессий, связанных с IT и онлайн-технологиями, коммерциализацией проектов, маркетингом, современным операционным управлением. При этом сотрудники, которые

не смогли приспособиться к новым условиям работы, а также те профессии, где нет дефицита, подешевели и будут дешеветь дальше.

Второй тренд: все большее число работодателей теперь привлекают более бюджетных квалифицированных специалистов из других регионов. Это может повлечь снижение уровня средней зарплаты в крупных городах.

— Помимо очевидных востребованных сейчас профессий, таких как IT-специалисты, эксперты в e-commerce и т. д. Какие еще специалисты сейчас нужны бизнесу?

— У нас в этом году увеличилось количество запросов на кросс-функциональных руководителей, таких как GR, маркетинг, PR. Мы это связываем с ростом важности укрепления связей с разными участниками рынка — властью, контрагентами, партнерами, существующими и потенциальными клиентами. В этом году бизнесу пришлось выходить на диалог с властью, даже если раньше он этого не делал. Компании поменьше для этого создавали различные отраслевые ассоциации, средний бизнес начал смотреть в сторону штатных GR-специалистов, как самый быстрый способ получить нужную компетенцию.

Переход в онлайн обострил борьбу за качественных интернет-маркетологов, которые умеют выстраивать коммуникацию. Кроме того, пандемия спровоцировала спрос на операционных директоров, способных быстро и качественно выстроить работы в цифровом формате.



*Бизнес ищет сотрудников-единомышленников,
которые вместе с ним будут искать пути развития.
И это креативное начало, связанное с мягкими
решениями, инноватикой, умением находиться
в постоянном поиске и апробации новых решений,
будет востребовано еще больше.*



— Одно из ключевых слов рынка труда — 2020 — удаленка. Как будет развиваться этот тренд в следующем году?

— Бизнес как маятник, из одной крайней позиции «все в офисах» качнуло в другую — «все на удаленке». Но система рано или поздно приходит в равновесие. И уже сейчас компании начинают работать в гибридном формате, когда часть сотрудников работает из дома или другого региона, а кто-то в офисе или коворкинге. Полностью удаленный формат работы далеко не всегда подходит и самим сотрудникам: люди устали быть в четырех стенах и работать с ребенком на шее и котом на руках, причем чаще всего без удобного рабочего места.

При таком подходе сильно возрастает роль доверия. Ведь контролировать и направлять распределенную команду становится достаточно сложно. Уже на этапе ее формирования нужно подбирать достаточно самостоятельных людей, которые не требуют жесткого контроля и ориентированы на результат. И здесь мы возвращаемся к критической важности оценки кандидатов, причем не только по профессиональным навыкам, но и с точки зрения психологических и личностных особенностей человека.

Второй момент, конечно же, автоматизация всех понятных и описанных процессов. Без нее бизнес не может масштабироваться и развиваться. Поэтому ты сначала выстраиваешь тех «солдатиков», которым можешь доверять и на которых можешь положиться, а дальше идет автоматизация, которая должна распространяться на всю компанию. На мой взгляд, будущее именно за такой гибридной формой работы.

— Работодатель и соискатель-2021 — какими они будут?

— Если раньше рынок находился в состоянии аффекта, то сейчас он уже начинает понимать: так, как было раньше, уже не будет. И те гарантии, которые были раньше, они уже навряд ли будут предоставлены. Опять же это касается нестабильного бизнеса. Кандидат должен быть более гибким, готовым к развитию «с колес». Работать в рамках «законсервированного» функционала уже не получится. Постоянно приходят новые вводные, в результате работать и учиться нужно будет параллельно.

Бизнес ищет сотрудников-единомышленников, которые вместе с ним будут искать пути развития. И это креативное начало, связанное с мягкими решениями, инноватикой, умением находиться в постоянном поиске и апробации новых решений, будет востребовано еще больше.

Что касается работодателя, то его действия станут более продуманными, не такими импульсивными и хаотичными, как в этом году. Предприниматели находятся далеко не в лучшей форме, потому что, даже если не упали оборотные капиталы, прибыль упадет у очень многих. Конечно же, есть компании, которые смогли поймать волну и расширить рынки, их сотрудникам очень повезет. Но таких процентов пятнадцать, не больше. Остальные будут на коленках переделывать стратегии, максимально уходить в альянсы. Если раньше мы предпочитали работать по российскому типу взаимодействия с более закрытой формой, то сейчас чаще идет речь о кооперациях, об обмене опытом и совместном развитии.

При этом бизнес, с одной стороны, станет более требовательным, а с другой — открыт новому. Если раньше мы получали заказы на сотрудника непосредственно из конкретного сектора экономики, и никак иначе, то теперь начали звучать другие тезисы: «Я готов смотреть другие сегменты, покажите мне тех, кто не зашорен предыдущим отраслевым опытом. Нам нужен свежий взгляд». И меня эта тенденция очень радует, потому что это даст качественный скачок многим бизнесам, позволит получить синергетический эффект и открыть новые ниши.

■ Санкт-Петербург

Сергей Шестаков

СКОРАЯ ПОМОЩЬ ДЛЯ БИЗНЕСА

Пандемия и сопутствующие ограничения привели к серьезным убыткам в бизнесе. Главный удар приняли небольшие компании. Одним из инструментов поддержки малого и среднего бизнеса стали программы государственных гарантийных фондов и микрофинансовых организаций

В Петербурге некоммерческая организация «Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса, микрокредитная компания» запустила антикризисные программы, направленные на поддержку и возобновление работы предпринимателей, сохранение рабочих мест.

Размер подушки безопасности большинства предпринимателей невелик. Многим потребовались дополнительные заемные средства, но ликвидного залогового имущества для кредитования не хватало. В бизнес-сообществе города зарекомендовала себя программа предоставления поручительств фонда. В пандемию она также стала помощником для предпринимателей. Программа дает возможность получить обеспечение до 100 млн рублей при условии, что сумма поручительства не превышает половину кредита или банковской гарантии. В этом году число обращений за поручительством фонда увеличилось на 40%, а предприниматели привлекли более 10 млрд рублей.

В июне фонд начал работу по предоставлению беззалоговых займов до 5 млн рублей на срок до трех лет по ставке на первый год 1% годовых, на второй год 2%, на третий — 3%. Изначально воспользоваться льготными займами могли компании из пострадавших отраслей с целью выплаты заработной платы сотрудникам. Но уже в августе программа стала доступной для производственных и научно-технических компаний, сферы услуг, а средства можно направить в том числе и на закупку сырья, материалов, оплату аренды, коммунальные платежи. Для реализации программы фонд получил докапитализацию от правительства Петербурга в размере 2 млрд рублей.

Программа стала дополнительным стимулом для выплаты официальной заработной платы. При условии выплаты основного долга и процентов по займу, сохранении численности сотрудников и поддержании средней заработной платы на одного работника в размере не менее одного МРОТ, установленного в Петербурге с 1 января 2020 года (19 тыс. рублей), предприниматели смогут в 2023 году обратиться в Комитет по промышленной политике, инновациям и торговле за получением безвозмездной субсидии на развитие деятельности. Размер субсидии составит от 50 до 100% от основного долга по договору займа фонда. С начала действия программы в фонд поступило более 500 заявок на сумму 1,8 млрд рублей. Выдано 360 займов на общую сумму 1,3 млрд рублей. Это позволило поддержать более 6,5 тыс. рабочих мест. Беззалоговые займы стали во многом скорой помощью для бизнеса. Рассмотрение обращения в фонде занимает один-два дня, а физически деньги поступают на счет предпринимателя в течение трех дней.

Среди заемщиков фонда есть немало примеров, кто в пандемию запустил новые производственные линии, а также реа-



ФОТО: АРХИВ «ЭКСПЕРТ С-З»

Исполнительный директор некоммерческой организации «Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса, микрокредитная компания» Александра Питкянен

лизировал планы по расширению. Таким компаниям потребовались средства на закупку сырья и материалов, приобретение оборудования. Для поддержки компаний фонд снизил ставки и расширил целевое назначение займов с залоговым обеспечением. Для производителей средств индивидуальной защиты и дезинфекции и изделий медицинской техники ставка снижена до 1% годовых на весь период займа. Для компаний из списка пострадавших отраслей на первый год займа ставка составляет 1% годовых, на второй — 3% годовых. Для компаний из остальных отраслей максимальная ставка по договору займа фонда не превышает ключевую ставку ЦБ. Займы предоставляются на сумму до 5 млн рублей на срок до двух лет. В 2020 году количество заявок увеличилось в два раза — объем выданных денежных средств составил 406 млн рублей.

Программы фонда вошли в комплекс региональных мер поддержки малого и среднего предпринимательства в период распространения коронавирусной инфекции. В фонд могут обратиться не только компании из отраслей, вошедших в список пострадавших от пандемии. Фонд оказывает поддержку и по дополнительным кодам ОКВЭД, что позволяет предпринимателям Петербурга независимо от отраслевой принадлежности получить доступ к финансовым ресурсам.

Санкт-Петербург

Фонд расположен по адресу: Санкт-Петербург, пер. Гривцова, д. 5, лит. Б
+7 (812) 640-46-14, +7 (812) 748-99-91 www.credit-fond.ru



Сергей Шестаков

ПОЛНОСТЬЮ ГОТОВОЕ ПРОРЫВНОЕ РЕШЕНИЕ

В период пандемии у предприятий, работающих в сфере здравоохранения, была особая роль. На ключевых позициях оказались те, кто предложил новые инновационные проекты и разработки

Необходимость проверки большого количества россиян на наличие коронавирусной инфекции и степень поражения легких привела к серьезной загрузке медицинских учреждений. Ситуация зачастую была критической, оборудования резко не хватало. Поэтому производители медицинской техники и изделий начали оперативно реагировать на резко возросшую потребность системы здравоохранения и выводить на рынок новые высокотехнологичные продукты. Одной из первых стала научно-исследовательская производственная компания (НИПК) «Электрон», головной офис которой расположен в Петербурге. Весной компания представила свою новую передовую разработку — Модуль томографический рентгеновский (МТР), созданный как эффективное и безопасное решение в рамках борьбы с COVID-19.

Разработка нового оборудования заняла всего пару месяцев — как известно, «Электрон» работает на рынке уже более 30 лет, это предприятие с полным технологическим циклом, обладающее отраслевыми компетенциями и производственным потенциалом. В проекте использовались не только собственные ресурсы компании, привлекался ряд организаций, специализирующихся на изготовлении и поставке материалов, комплектующих, отдель-

ных систем и компонентов. Работа над созданием МТР велась при активном участии и экспертной поддержке представителей медицинского сообщества и Роспотребнадзора.

«МТР особенно востребован сегодня, когда пандемия коронавируса диктует свои правила. Диагностические возможности лечебных учреждений в проведении исследований на выявление COVID-19 во многих регионах России в этот период ограничены. В таком положении дел перед государством встала задача обеспечить население РФ доступной компьютерной томографией. И применение модульных КТ, таких как наша новая передовая разработка, позволит оперативно решить проблему с проведением диагностики там, где это особенно необходимо», — объясняет генеральный директор НИПК «Электрон» **Александр Элинсон**.

МТР представляет из себя модуль, укомплектованный всем необходимым высокотехнологичным оборудованием для проведения КТ-диагностики, в том числе экстренной. Основное и абсолютное преимущество комплекса, помимо мобильности (его можно доставить в любое место на автомобильном тягаче), — отсутствие непосредственного контакта пациентов друг с другом и с медицинским персоналом за счет

продуманного разделения потоков внутри модуля, а также исключение риска инфицирования за счет встроенной инновационной системы дезинфекции и вентиляции. Компьютерный томограф производства НИПК «Электрон», который входит в состав МТР, является главным диагностическим инструментом для выявления у пациентов пневмоний, вызванных COVID-19 (согласно Временным методическим рекомендациям «Профилактика, диагностика и лечение новой коронавирусной инфекции (COVID-19)» Минздрава России). Новое оборудование позволяет быстро и безопасно организовать кабинет КТ в любых местностях и климатических условиях. Данное прорывное решение было внедрено на российском рынке впервые.

В чем заключается польза продукта? В компании ее объясняют прежде всего сокращением очередей пациентов, ожидающих проведения исследования, и снижением смертности за счет ранней диагностики заболевания. Важнейший фактор для пациентов — исключение риска заражения — здесь предусмотрен путем проведения дезинфекции помещений после каждого исследования, а также обеспечена низкая лучевая нагрузка за счет применения специализированных низкодозовых режимов сканирования. Организаторам здравоохранения новый

высокотехнологичный продукт позволит повысить безопасность медицинского персонала, а также даст возможность применения телемедицинских технологий для удаленного описания исследований. Для рентгенологов и рентгенолаборантов это минимальный риск инфицирования за счет отсутствия непосредственного контакта с пациентами, разделения потоков, повышение уровня комфорта (нет необходимости надевать защитный костюм), удобство сохранения и передачи исследований — кабинет подключается к существующей в лечебном учреждении системе хранения данных (PACS).

За минувшие месяцы «Электрон» провел несколько публичных демонстраций своей инновационной разработки — в компании уверены, что МТР позволит решить проблему недостатка диагностических возможностей рентген-томографии многих медицинских учреждений страны. А это очень важно в условиях, когда мы фактически вступили во вторую волну пандемии. В «Электроне» видят высокую заинтересованность в МТР: во-первых, встроенная система дезинфекции и разделение потоков — не имеет аналогов в подобном оборудовании, во-вторых, потребность в компьютерной томографии невероятно высока. Очевидно, что централизованно закупить томографы невозможно: даже если появится финансирование, производители просто не смогут одновременно выпустить необходимое их количество. По мнению Александра Элинсона, возможное решение проблемы — создание резерва оборудования за счет приобретения государством нескольких мобильных МТР, которые могли бы адресно направляться туда, где они наиболее востребованы в конкретный период времени. Это если не считать закупки новых комплексов непосредственно за счет региональных бюджетов. Очевидно, что уровень технического оснащения в каждом из регионов разный.

«Оборудование такого рода, как Модуль томографический рентгеновский, безусловно, очень востребовано в нашей стране, — считает главный внештатный специалист по лучевой и инструментальной диагностике Минздрава России, доктор медицинских наук, профессор **Игорь Тюрин**. — Это связано прежде всего с тем, что не все медицинские учреждения сегодня, которые так или иначе оказывают помощь пациентам с COVID-19, оснащены кабинетами

Александр Элинсон

Генеральный директор НИПК «Электрон»



ФОТО: АРХИВ «ЭКСПЕРТ С-З»

— Среди ключевых преимуществ МТР я бы вывел на первые позиции безопасность и скорость. Все мы видим, как работает персонал в «традиционных» кабинетах компьютерной томографии — в общем помещении с пациентами, облаченные в средства индивидуальной защиты, при этом есть необходимость проводить дополнительную обработку после каждого визита — требуется время, очереди растут. Мы разделили модуль на так называемые «красную зону» и «зеленую зону» — врачи находятся в отдельном помещении, с пациентом коммуникация ведется через аудио- и видеосвязь. В случае если пациенту все же требуется помощь, доступ в зону КТ имеет лаборант. Процесс обработки помещений в «красной зоне» максимально оптимизирован и эффективно поставлен — за три минуты происходит распыление дезинфицирующего раствора на основе диоксида хлора. Благодаря современной системе распыления он распространяется в виде «сухого тумана», после чего производится замена воздуха при помощи вентиляции. Эти меры обеспечивают пропускную способность модуля порядка 10–12 человек в час.

Конкурентоспособность МТР складывается из нескольких аспектов. Прежде всего — это мощный 64-срезовый компьютерный томограф производства НИПК «Электрон», так сказать, аппаратный центр модуля, который позволяет быстро и качественно диагностировать население на COVID-19. Из общения с врачами мы знаем, что проводить исследования пациентов с поражением легких более 20% томографом с меньшим количеством срезов порой тяжело, потому что больному попросту трудно задержать дыхание на длительное время.

Еще один важный фактор — сроки изготовления. Собственное производство и отлаженные технологические процессы позволяют нам отгружать продукцию максимально оперативно. И вновь еще раз обращаю внимание на уникальность заложенных в модуль инженерно-технических решений: современные системы дезинфекции и вентиляции, компоновка модуля с зонированием и разделением потоков не имеют прямых аналогов у других производителей.

компьютерной томографии. Поэтому появление МТР — исключительно важная и очень своевременная инициатива. Особенно в тех регионах страны, где существует явный дефицит КТ-оборудования. И если МТР будет направлен в эти лечебные учреждения, мы скорее достигнем положительного эффекта. К тому же сам по себе модуль может применяться и после завершения пандемии, ведь внутри него установлен современный компьютерный томограф, позволяющий оценивать практически любые патологические изменения различных анатомических областей человека. Томограф

может использоваться для диагностики рутинных заболеваний в онкологии, кардиологии и многих других».

Важно и то, что новая российская разработка — эффективное решение для безопасной диагностики, востребованное не только в контексте противостояния COVID-19. Модуль томографический рентгеновский нужен отечественному здравоохранению и в «обычном» режиме работы, так как позволяет оперативно решить вопрос недостатка диагностических мощностей там, где он стоит острее всего.

■ Санкт-Петербург

Георгий Дмитриев

ДИНАМИКА И УСТОЙЧИВОСТЬ

Андрей Гурьев:

«Инвестпрограмму на этот год пересматривать не будем, она сохранится на запланированном уровне в 36–38 млрд рублей»



ФОТО: ФОСАГРО

Группа «ФосАгро», реализующая на Северо-Западе России несколько масштабных проектов — постоянный участник рейтинга крупнейших компаний региона. Генеральный директор «ФосАгро», президент Российской ассоциации производителей удобрений **Андрей Гурьев** рассказал «Эксперту Северо-Запад» о стратегических решениях в условиях пандемии и о темпах развития Волховского химического комплекса.

— Первый вопрос в этом году — традиционный для всех руководителей. Как пандемия сказалась на рынках присутствия «ФосАгро» и на ведении бизнеса?

— Вся наша работа была подчинена одной задаче — сохранить здоровье трудового коллектива и бесперебойность работы предприятий. Заводы по выпуску минеральных удобрений относятся к стратегически важным производствам, обеспечивающим продовольственную безопасность, поэтому у нас нет права допустить малейшего сбоя в их работе. Удобрения — это, по сути, продукция первой необходимости, особенно в условиях прогнозов ООН о возникновении голода на фоне пандемии.

Мы осуществляем непрерывный мониторинг ситуации на мировых рынках: отслеживаем изменения конъюнктуры, появление возможных логистических ограничений и других узких мест на всех рынках присутствия и потенциальных направлениях сбыта. Формирование планов производства и экспортных

поставок «ФосАгро» происходит с учетом изменений на рынках. Проявляем гибкость в принятии решений: оптимизация сроков и условий продаж производится в соответствии с потребностями клиентов.

Безусловным приоритетом для нас являются интересы отечественных аграриев. В непростом 2020 году агропромышленный комплекс России продолжает рост и на сегодняшний день увеличивает закупки удобрений на 12% год к году в действующем веществе. В этой связи «ФосАгро» даже в сложных условиях пандемии продолжает надежно обеспечивать продукцией растущий спрос. Так, за девять месяцев 2020 года мы нарастили поставки аграриям на 10%. Поддерживаем уровень роста производства 5% год к году. Более того, в этом году наша компания намерена произвести рекордный объем удобрений — 10 млн тонн.

Инвестпрограмму на этот год пересматривать не будем, она сохранится на запланированном уровне в 36–38 млрд рублей. Благодаря этому мы не только не сократили численность персонала, но и создали с начала года 570 дополнительных рабочих мест, преимущественно в Северо-Западном федеральном округе.

— Какие противоэпидемические меры пришлось предпринять компании для защиты сотрудников?

— Центральный штаб Группы «ФосАгро» по предотвращению заболеваний коронавирусной инфекцией на предприятиях под моим руководством разработал комплексную систему мер профилактики, которая была введена на производствах после появления первых сигналов о надвигающейся пандемии. Разработали производственные регламенты на случай любого развития эпидемической ситуации, схемы резервирования ключевого персонала, занятого в обеспечении работы производств непрерывного цикла.

Решения в области профилактики, примененные «ФосАгро», вошли в сборники лучших практик, составленных Координационным советом Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) по противодействию коронавирусной инфекции. В рамках этой платформы крупному российскому бизнесу удалось наладить плодотворное сотрудничество. Благодарен коллегам за очень тесное взаимодействие и оказанное доверие — с момента создания Координационного совета я работал его сопредседателем, а в октябре возглавил.

В результате последовательной реализации профилактических мероприятий компании удалось на всех предприятиях избежать вспышек инфекции, а показатели заболеваемости

в городах присутствия «ФосАгро» на сегодняшний день среди самых низких по регионам. Кроме того, мы активно включились в работу под руководством региональных и федеральных властей по созданию надежного противовирусного щита в регионах. Компания усилила традиционную поддержку медицины и здравоохранения в регионах присутствия. С начала пандемии расходы «ФосАгро» на профилактику и защиту от COVID-19 и поддержку медицинских учреждений городов присутствия составили порядка 3 млрд рублей.

— «ФосАгро» реализует несколько масштабных проектов в регионах Северо-Запада. Каковы качественные итоги уходящего года?

— Инвестпроект, реализуемый в Волхове, — самый масштабный текущий проект для нашей компании. Именно с ним мы вошли в список пилотных проектов для запуска механизма Соглашений о защите и поощрении капиталовложений (СЗПК).

Это говорит о его значимости в масштабах не только отдельно взятой компании или такого важного региона, как Ленинградская область, но и для страны в целом. И это не громкие слова. Реализация столь крупного проекта создаст важный мультипликативный эффект для экономики области, появятся дополнительные финансовые и нефинансовые возможности для развития города. Будут созданы новые рабочие места, реализованы важные социальные проекты, которые позволят качественно улучшить городскую среду.

Важно, что, несмотря на пандемию и стройку, развернувшуюся на предприятии, Волховский филиал продолжает выполнять годовой план, выпускать востребованную российскими и зарубежными аграриями продукцию. А самым качественным итогом уходящего года стало то, что люди не в самых простых условиях продолжали честно и ответственно выполнять свои производственные задачи, четко придерживаясь мер профилактики.

Развитие производств «ФосАгро» напрямую отражается на социальных и благотворительных программах компании. Среди проектов текущего года — строительство лыжной базы, скейтпарка, установка универсальных детских

спортивных площадок, открытие после реконструкции Новооктябрьского мемориала. С приходом «ФосАгро» на волховском предприятии началась реализация корпоративной жилищной программы. В настоящее время ведется подготовка проектной и рабочей документации для строительства жилого комплекса на 305 квартир. Большой победой для нас в уходящем году стало вручение компании Гран-при Всероссийского конкурса РСРП «Лидеры российского бизнеса: динамика, ответственность, устойчивость». Он присуждался в истории лишь два раза, и оба раза — «ФосАгро».

— ■ —

Заводы по выпуску минеральных удобрений относятся к стратегически важным производствам, обеспечивающим продовольственную безопасность, поэтому у нас нет права допустить малейшего сбоя в их работе.

— ■ —

— Каковы основные параметры проекта по строительству нового завода в Волхове и как идет его реализация?

— Давайте сначала совершим небольшой экскурс в историю. Напомню, что волховский завод 1932-го года рождения, и в своей новой истории до 2012 года, когда он вошел в состав Группы «ФосАгро», предприятие выживало с трудом, работая на старых технологиях, переживая частые смены собственников и проблемы со сбытом продукции. Говоря откровенно, завод к моменту прихода компании находился в ужасающем состоянии.

С приходом компании «ФосАгро» в Волхов началось развитие площадки по всем направлениям. А в 2018 году был дан официальный старт проекту стратегического развития до 2025 года самого старого актива компании с запланированным объемом инвестиций в 28 млрд рублей. Целью нового инвестиционного проекта является создание в Волхове современного эффективного производ-

ства с выходом на проектную мощность с 2023 года. Сейчас идет его активная реализация, даже в сложный корона-вирусный год темпы строительства не снижаются.

Мощности нового производства позволят Волховскому химическому комплексу «ФосАгро» нарастить выпуск товарной продукции более чем в четыре раза — с 200 до 860 тыс. тонн в год, а также увеличить переработку апатитового концентрата с текущих 300 тыс. тонн в год более чем в четыре раза — на 1 млн тонн. Инвестиционный проект реализуется с применением наилучших доступных технологий и решений ведущих российских компаний и институтов. В рамках реализации первого этапа инвестпроекта участок №3 производства минеральных удобрений переходит на выпуск экологичного продукта — аммофоса. Закончено строительство и начались приемочные испытания оборудования на складе жидкого аммиака, построена железнодорожная ветка к новому производству.

Планы на ближайшее будущее у нас грандиозные. В 2021 году мы должны запустить новую сернокислотную установку мощностью 800 тыс. тонн в год, УТЭЦ, модернизированный второй и третий участки ПМУ, которые также перейдут на выпуск экологичных высокоэффективных удобрений — моноаммонийфосфата, модернизированное производство экстракционной фосфорной кислоты, мощность которого вырастет до 500 тыс. тонн в год.

Инвестиционный проект предусматривает дополнительные налоговые поступления в бюджет в размере порядка 3 млрд рублей в течение пяти лет после выхода завода на полную мощность (2023–2027 годы).

Новые производства будут соответствовать самым строгим российским и европейским нормам природоохранного законодательства. Технологические объекты спроектированы на основе современных требований по наилучшим доступным технологиям (НДТ) с мощной системой защиты окружающей среды от загрязнения. Наряду с технологическими решениями и применением современного оборудования, компания ведет строительство труб высотой 98 м, что окажет положительное влияние на экологическую ситуацию в городе. ■

Москва



Сергей Шестаков

ПЕРВЫЕ МЕГАВАТТЫ — В ЭНЕРГОСИСТЕМЕ СТРАНЫ

В конце октября на Ленинградской АЭС состоялось первое включение в сеть энергоблока №6 с реактором ВВЭР-1200. Новый энергоблок был синхронизирован с сетью и вышел на мощность 240 МВт

За плечами участников проекта — долгие годы тяжелой, кропотливой работы. Синхронизации и первому включению энергоблока №6 Ленинградской АЭС с реактором ВВЭР-1200 в единую энергосистему страны предшествовал этап энергетического пуска, который включал в себя большой объем работ и испытаний, проверку готовности основного оборудования и систем энергоблока к этапам освоения не только тепловой, но и электрической мощности, поэтапный подъем тепловой мощности реакторной установки

от 1 до 35% от номинальной. Именно этот уровень тепловой мощности позволил включить турбогенератор в сеть и начать выработку и передачу электроэнергии в единую энергосистему страны.

«Энергоблок №6 Ленинградской АЭС впервые синхронизирован с сетью и выдал электроэнергию в единую энергосистему России. Это значимое событие как для самого блока, так и для страны. В процессе наладки энергоблока есть две важных вехи. Одна — это первый вывод реактора в критическое состояние на минимально-контроли-

руемый уровень мощности, когда реактор начинает жить. И вторая — еще более важная веха — первое включение в сеть, когда энергоблок начинает выполнять свою функцию и производить электроэнергию. Сегодня страна получила еще один блок мощностью 1200 МВт и укрепила свой авторитет передовой державы в области ядерной энергетики», — говорит первый заместитель генерального директора по операционному управлению госкорпорации «Росатом» **Александр Локшин**.

«Новый энергоблок был включен в единую энергосистему и прошел

испытания на электрической мощности 240 МВт. Впереди этап опытно-промышленной эксплуатации — ступенчатое освоение мощности реактора до 100%. На каждой ступени будет выполнен большой комплекс проверок оборудования в динамических режимах работы энергоблока, связанных с имитацией отключения основного оборудования на разных уровнях мощности», — уточняет генеральный директор АО «Концерн Росэнергоатом» **Андрей Петров**.

Со знаменательным событием коллектив атомной станции поздравил губернатор Ленинградской области **Александр Дрозденко**.

«Первое включение в сеть энергоблока № 6 имеет огромное значение и для нашего региона, и для всей страны. Ленинградские атомщики еще раз доказали: у нас развивается современная, передовая энергетика, способная обеспечить нужды растущей экономики», — считает Александр Дрозденко и подчеркивает: региональные инвестпроекты не смогли бы стартовать без «такого мощного задела в электроэнергетике, какой имеется у нас на ЛАЭС». «Поздравляю всех, кто причастен к проектированию, строительству и пусконаладке нового энергоблока, сосновоборцев, работников ЛАЭС и их семьи, которые, конечно, тоже напряженно следили за тем, как готовится энергопуск, ждали его», — сказал губернатор.

Владимир Перегуда

Директор Ленинградской АЭС



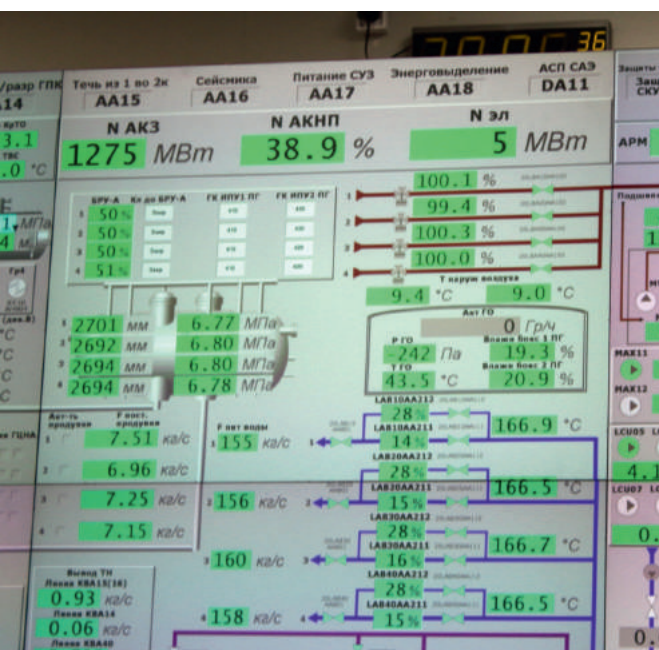
ФОТО: ЛАЭС

— За этим событием стоит огромный труд многих людей. Я благодарю коллектив Ленинградской атомной станции, коллективы генерального подрядчика «КОНЦЕРН ТИТАН-2» и наладчика «Атомтехэнерго», говорю большое спасибо всем предприятиям, которые принимали участие в создании блока. В условиях пандемии выполнить задачу по своевременной синхронизации блока с сетью было крайне тяжело, но мы успешно преодолели все трудности и сегодня с гордостью демонстрируем достигнутый результат. Я поздравляю Сосновый Бор, концерн «Росэнергоатом», «Росатом» с энергопуском и желаю всем нам дальнейших успехов.

В настоящее время ленинградские атомщики готовятся к началу опытно-промышленной эксплуатации шестого блока: в течение нескольких месяцев они будут постепенно повышать мощность блока до 100%, одновременно тестируя работу его технологических систем и систем безопасности. Финальной проверкой работоспособности и безопасности нового энергоблока станет его 15-суточное комплексное опробование на номинальных параметрах. По результатам

опробования государственной комиссией будет принято решение о сдаче энергоблока № 6 в промышленную эксплуатацию. Планируется, что это важное для страны и отрасли событие состоится в начале 2021 года. Шестой блок ВВЭР-1200 сменит своего «старшего брата» — второй энергоблок ЛАЭС с реактором РБМК-1000, который будет навсегда оставлен в нынешнем году.

Сосновый Бор
Фото: ЛАЭС



Андрей Кадулин*, Ирина Пирожкова**, Александр Глушко***

ЗАЩИТИТЬ БИЗНЕС

Аналитики Банка «Санкт-Петербург» — об инструментах управления процентным риском для компаний

Текущий год выдался насыщенным на экономические события, в основе своей спровоцированные пандемией новой коронавирусной инфекции COVID-19. Один из важнейших аспектов экономической жизни — процентные ставки, а также финансовые инструменты, с помощью которых можно управлять процентным риском. Эта тема очень актуальна для финансовых директоров и казначеев компаний, которые регулярно кредитуются и хотят иметь возможность управлять процентными рисками предприятия.

Учитывать обстоятельства

Динамика процентных ставок зависит от ряда факторов, наиболее важными из которых являются уровень ключевой ставки Банка России и рыночные ожидания ее дальнейшего изменения. Центральный банк меняет уровень ключевой ставки в рамках денежно-кредитной политики (ДКП), исходя из своей основной цели, — удерживание инфляции вблизи целевого уровня в 4% (см. график 1), поэтому при принятии решения по ставке учитываются и темпы экономического роста, и инфляционные ожидания, и прочие макроэкономические параметры, включая курсы валют и ожидаемую динамику цен на нефть. Для понимания текущего положения в ДКП и дальнейших перспектив изменения рублевой ставки необходимо учитывать обстоятельства, в которых ЦБ проводит свою политику.

Начало этого года для российской экономики было позитивным, стабильный курс рубля, высокие цены на нефть и высокий спрос на рискованные активы поддерживали российский рынок. Внутренний спрос в экономике рос на фоне позитивной динамики реальных заработных плат и активизации бюджетных расходов. Но распространение вируса COVID-19 и введение карантинных мер сначала в Китае, а потом и в евро-

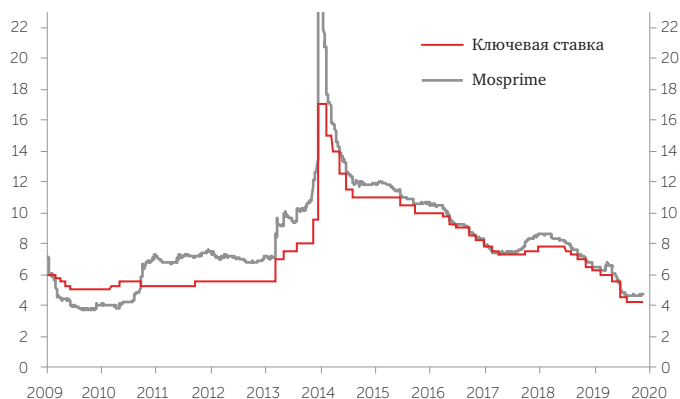
пейских странах усилили ожидания глобального замедления экономики, начал ослабевать внешний спрос, в частности и на энергоносители, после сокращения, а потом и полного закрытия авиасообщения в ряде стран. При этом развал сделки ОПЕК+ в марте и планы по наращиванию добычи усугубили ситуацию на рынке нефти.

Введение нерабочих дней в России и другие ограничительные меры, в сочетании со снижением цен на нефть и объемов добычи в рамках обновленной сделки ОПЕК+, оказали выраженное негативное влияние на российскую экономику. Давление на промышленность оказывало снижение как внешнего, так и внутреннего спроса на фоне ухудшения покупательной способности населения. При этом инфляция в России продолжала замедляться, достигнув локального минимума 2,3% г/г в феврале, но рост неопределенности, ослабление рубля и всплеск спроса на товары первой необходимости привели к локальному ускорению темпа роста цен; по итогам июля инфляция составила уже 3,4% г/г, а в октябре вплотную подошла к 4%. При этом сформировались существенные дезинфляционные риски — риски того, что инфляция не вернется к 4%, а останется на пониженном уровне. Поэтому Центральный банк предпринял шаги для ускоренного смягчения денежно-кредитной политики, снизив ставку до 4,25%. Таким образом, сейчас ЦБ проводит мягкую денежно-кредитную политику, то есть текущий уровень реальной ставки (ставка минус ожидаемая инфляция) является стимулирующим для экономики и инфляции. Сейчас Центральный банк России оценивает уровень нейтральной реальной ставки в 1–2%, то есть при целевой инфляции 4% уровень номинальной нейтральной ставки — 5–6%. Это диапазон, к которому ключевая ставка должна будет вернуться в будущем, при стабилизации инфляции у цели.

ИНФЛЯЦИЯ И КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА, %



ДИНАМИКА ДВИЖЕНИЯ СТАВОК MOSPRIME 3М И КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ БАНКА РОССИИ



Мы много внимания уделяем ключевой ставке Банка России, так как именно она является определяющей для остальных рублевых ставок, тем не менее она отображает только стоимость денег overnight (на день) для банков, привлекающих ликвидность напрямую в ЦБ. При этом для оценки более долгосрочных ставок используются другие индикаторы, в частности MosPrime (Moscow Prime Offered Rate) — независимая индикативная ставка предоставления рублевых кредитов (депозитов) на московском денежном рынке. MosPrime существует для разных сроков, но наиболее часто рассматриваемый — три месяца. Такая ставка еще достаточно короткая, чтобы не реагировать на долгосрочные ожидания по изменению, но уже учитывает в себе риск-премию и ожидания по ликвидности (чем больше рублей на денежном рынке, тем ближе MosPrime к ключевой ставке).

Предпосылки для возникновения рисков

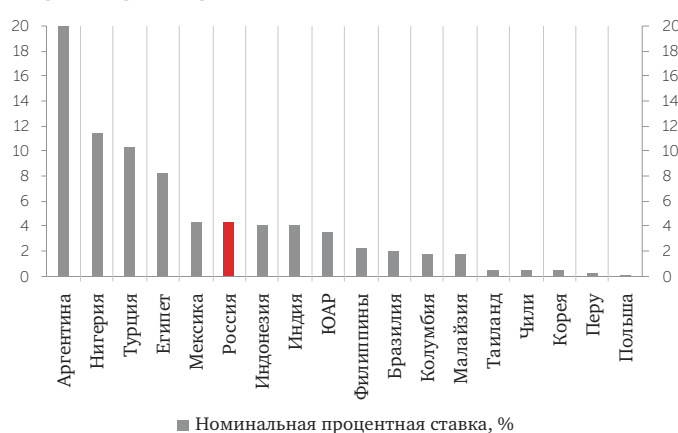
Центральный банк России продолжает в своей риторике отмечать сохраняющееся пространство для снижения ставки. Тем не менее, на наш взгляд, учитывая динамику курса рубля и инфляции в последние месяцы, регулятор вряд ли сможет использовать это пространство в ближайшее время, а ставка при этом не опустится ниже 4%.

Во-первых, текущий уровень нейтральной ставки выглядит сбалансированным относительно других центральных банков развивающихся стран (см. график 3–4), поэтому дальнейшее снижение может привести к оттоку капитала и давлению на курс рубля. Во-вторых, продолжение цикла смягчения может привести реальные ставки банковских депозитов в отрицательную зону, что может вызвать отток пассивов из банковской системы. Сам ЦБ ожидает возврата инфляции к целевому уровню уже в 2022 году после возможного снижения в 2021-м, что потребует начала нормализации денежно-кредитной политики и повышения ставки в 2022 году или ранее. В-третьих, ожидаемый восстановительный рост экономики в 2021–2022 годах подстегнет спрос, поэтому инфляция может вернуться к цели быстрее, чем сейчас ожидает рынок и Центральный банк, более того, ослабление рубля и динамика мировых цен на продовольственные товары создают краткосрочные проинфляционные риски.

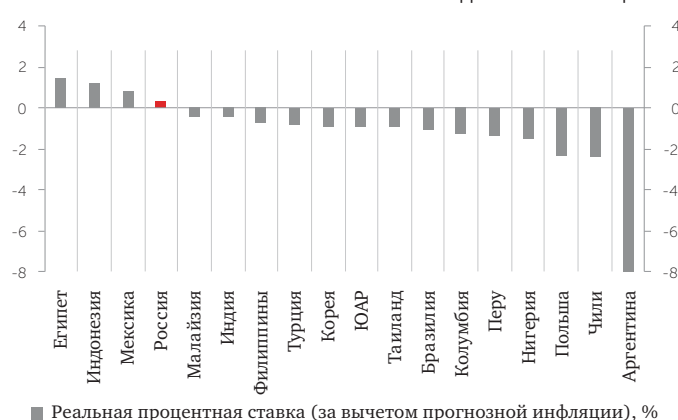
Таким образом, дополнительно учитывая продолжительную паузу (с августа) в снижении ключевых ставок центральными банками emerging markets, «перекупленность» фондового рынка США и сохраняющуюся непредсказуемость внешней политики США после процесса выборов, создается целый ряд предпосылок для возникновения рисков повышения процентных ставок в отечественной экономике на горизонте двух-трех лет.

На сегодняшний день основными видами процентных ставок, применяемых банками РФ в целях кредитования юридических лиц, являются фиксированная процентная ставка (постоянная величина, устанавливается на определенный срок и не зависит от каких-либо обстоятельств) и плавающая процентная ставка (может носить переменный характер и подлежать пересмотру в зависимости от ситуации на кредитном рынке). Плавающие ставки (индексные, условно-переменные) обычно привязаны к определенному индикатору — ключевая ставка Банка России, MosPrime Rate, доходность облигаций федерального займа и пр.

КЛЮЧЕВЫЕ СТАВКИ СТРАН ЕМ



КЛЮЧЕВЫЕ СТАВКИ СТРАН ЕМ ЗА ВЫЧЕТОМ ОЖИДАЕМОЙ ИНФЛЯЦИИ



Оценивая вероятность роста индикаторов и, как следствие, процентных ставок по банковским кредитам вне зависимости от характера привлечения средств — оборотный или инвестиционный, с целью минимизации роста стоимости кредитования и поддержания стабильного денежного потока бизнеса, клиентами Банка «Санкт-Петербург» активно используются инструменты хеджирования — опционы на процентную ставку (option CAP).

Опцион CAP на MosPrime — возможность зафиксировать «верхнюю границу ставки», защитив бизнес от роста плавающих ставок. По условиям хеджирующей сделки производится сверка значения MosPrime в конкретные даты, по заранее согласованному с клиентом графику с зафиксированным значением опциона CAP; в случае превышения над зафиксированным значением клиент получает выплаты от банка. Если же индикатор не достиг зафиксированного значения опциона CAP, клиент не несет никаких расходов, но и выплат не получает. Важно отметить, что Банк «Санкт-Петербург» одним из первых на рынке встроил в систему принятия решений по кредитным сделкам инструменты хеджирования процентного риска, тем самым предоставляя уникальный кредитный продукт, способный дополнительно защитить бизнес клиента.

Санкт-Петербург

* Head of Research

** fx&derivatives sales

*** Head of corporate fx&derivatives

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПЕРВОЙ СТОЛИЦЫ ДРЕВНЕЙ РУСИ — СЕЛА СТАРАЯ ЛАДОГА

ФОТО: LENTRAVEL.RU

В текущем году в запросах россиян по выбору путешествия раз за разом упоминались жемчужины российской истории. Всплеск интереса дал возможность внутреннему туризму заиграть новыми красками. Гостеприимство, уникальные памятники культуры, архитектуры и истории, природные ландшафты — все это получило шансы для привлечения большей аудитории. Особое внимание туристов привлекла Ленинградская область со своим богатым туристским потенциалом, развитой инфраструктурой и успешно внедренными современными технологиями.

Одним из ключевых туристских объектов региона является село Старая Ладога — древняя столица Руси, где зарождалась российская государственность. Ее главная достопримечательность — Староладожский историко-архитектурный и археологический музей-заповедник. Первые музейные экспозиции открылись в крепости в 1971 году. На территории музея находится более 150 памятников истории и архитектуры VIII–XIX вв., богатейшие коллекции археологического, историко-бытового фонда, картинной галереи, фонда фресок содержат тысячи уникальных экспонатов.

На сегодняшний день Старая Ладога отвечает всем запросам современного туриста: широкий спектр туристских активностей, аутентичные достопримечательности и разнообразная инфраструктура. Появившийся в 2019 году культурно-исторический маршрут с виртуальным экскурсоводом позволил

привлечь интерес к посещению Старой Ладоги молодого поколения. Туристский маршрут, экскурсоводом которого выступает созданный при помощи 3D-технологий князь Рюрик, охватывает десять доминант Старой Ладоги.

В том числе знаменитый Никольский мужской монастырь, основанный Александром Невским «в память о гиблых ладожских сродниках», павших в Невской битве 1240 года. Строительство монастыря началось вокруг уже существовавшего Никольского собора. Раскопки и натурные исследования привели специалистов к убеждению, что нижняя часть храма возведена во второй половине XII в. Храм во имя св. Николая Чудотворца поставили «от потопа и беды на войне и на море». Другой жемчужиной монастыря являются Святые ворота, выходящие к Волхову, а рядом — уди-

вительная по своей необычности церковь св. Иоанна Златоуста, построенная в 1861–1873 гг. Храм имеет редкую для России постройку: детали оформлены в старорусском стиле, но в то же время церковь напоминает романскую базилику. Романский архитектор А.М. Горностаев создал уникальный храм, сочетающий архитектурные элементы зодчества двух разных конфессий.

Старая Ладога — одно из ярчайших туристских мест на карте Ленинградской области, заслуживающее внимания. Самое время открыть для себя новые туристские возможности уже знакомых аттракций. И начать можно с древней столицы Руси. ■

Больше информации об уникальных местах Ленинградской области — на туристском портале lentravel.ru.



ФОТО: LENTRAVEL.RU



— *Специальный проект*

ЭКСПЕРТ ГОДА 2020

Подводим итоги



Дмитрий Глумсков

ВРЕМЯ ЛУЧШИХ

В конце ноября состоялась торжественная церемония вручения премии «Эксперт года». В противовес рейтингам первых лиц и известных медиаперсон, премия во многом посвящена людям непубличным, от чьей работы зависит будущее



Уже много лет премия «Эксперт года», которую проводит деловой журнал «Эксперт Северо-Запад», — это возможность определить лидеров, реализовавших прорывные идеи в бизнесе и значимые общественные инициативы. Базовые принципы были заложены в 2012 году, когда состоялась первая церемония вручения премии. Изначально мы исходили из глубокой убежденности в том, что зачастую авторами прорывных идей в бизнесе или значимых общественных инициатив оказываются не первые лица компаний или широко известные персоны, а люди непубличные, о чьих заслугах знает лишь узкий круг их коллег (см. «Герои сегодняшних дней», «Эксперт С-З» № 11 (557), март 2012 года). Это мнение стало результатом наших наблюдений и полностью согласовывалось с современным подходом к определению понятия «лидерство», согласно которому в любой организации или любом сообществе на каждом уровне управления есть неформальные лидеры, от идей и работы которых зависит успех всей системы.

В том, чтобы найти именно таких лидеров и вывести их в медийную сферу, мы увидели главную цель премии «Эксперт года». Ее социальная значимость для нас была и остается очевидной: мы и поощряем людей, достигших общественного признания, и обращаем на них более пристальное внимание их руководства. И наконец, на их примере показываем широкой публике, что в России множество талантливых, неординарных, преданных делу специалистов, благодаря которым страна движется вперед. Конечно, в последующие годы случались различные трансформации: менялись номинации, добавлялись новые смыслы, были организационные изменения. С ростом популярности премии постоянно растет количество представляемых на нее проектов. Если вначале оно не превышало 40–50, то в последние годы наш Экспертный совет ежегодно рассматривает заявки уже более 100 претендентов. Расширяется и список номинаций: это дает возможность представлять бизнес-сообществу лучшие достижения в основных сферах деятельности. Но изначальные принципы сохранены, и это очень важно для нас.

Завремя жизни проекта мы отобрали более 2 тыс. номинантов и наградили

более 100 лауреатов. Лауреатами премии «Эксперт года» становятся и маститые эксперты, и молодые профессионалы, которые заявили о себе громкими проектами в сферах бизнеса, политики, медицины, культуры, благотворительности и других отраслей деловой и общественной жизни. Единственное условие — в портфолио заявителя непременно должен быть громкий проект в бизнесе, политике, культуре или благотворительности. Наше исследование не претендует на то, чтобы быть истиной в последней инстанции, но при этом представляет срез общественного сознания, анализируя который можно увидеть интересные тенденции.

«Мы хотим показать достижения ведущих экспертов, а также представить имена, еще неизвестные широкой общественности. Для Северо-Запада — это крупнейшая подобная премия, которая является объективным индикатором запросов и настроений бизнес-кругов», — объясняет генеральный директор «Эксперта Северо-Запад» **Кристина Муравьева**.

Победителей в каждой из номинаций премии определяет Экспертный совет. В этом году в его состав вошли 28 исключительных личностей, представителей бизнеса, науки, власти, Экспертного сообщества Северо-Запада. Подборкой традиции Экспертный совет возглавил директор Государственного Эрмитажа **Михаил Пиотровский**. «Мы признательны членам Экспертного совета за поддержку премии «Эксперт года — 2020». Ваше внимание и уровень личной включенности в оценку проектов, номинирующихся на премию, трудно переоценить. Ведь для кого-то из лауреатов это открытие возможностей, для других — заслуженное признание. Без работы в совете значимых в своей сфере людей была бы невозможна объективная оценка. Мы благодарим лично каждого члена Экспертного совета за поддержку самой идеи честовать известных в узких кругах профессионалов, глубоко погружаясь в проделанную номинантами работу», — говорит Кристина Муравьева.

В 2020 году победители определялись в 18 номинациях: «Промышленность», «Финансы и инвестиции», «ИТ и телекоммуникации», «Строительство и девелопмент», «Туризм и HoReCa», «Государственное и муниципальное управление», «Управление человеческими ресурсами», «GR», «Урбанистика», «Малый бизнес», «Общественные инициативы», «Корпоративная социальная ответственность», «Здравоохранение», «Искусство и культурные проекты», «Образование и просвещение», «Спорт и качество жизни», «Наука и инновации», «Ритейл и торговля». В нескольких номинациях мнение жюри по победителям разделилось поровну, поэтому было принято решение признать лауреатами сразу двух номинантов.

«Оскар» для истинных профессионалов бизнеса и общественной деятельности Северо-Запада — еще одно устоявшееся определение премии «Эксперт года». Мы продолжаем искать — и находить — тех, кто меняет свою жизнь, свои проекты к лучшему. И уже скоро будет дан старт премии «Эксперт года — 2021».

Санкт-Петербург

ЗАМЕЧАТЕЛЬНАЯ ЧЕРЕДА ПРЕКРАСНЫХ ДЕЛ

Михаил Пиотровский

Председатель Экспертного совета премии «Эксперт года», директор Государственного Эрмитажа



фото: юрий моголков

— Для меня большая честь возглавлять Экспертный совет премии. Слово «эксперт» очень важное и в нашем случае имеет сразу несколько значений. Во-первых, «Эксперт» — это журнал, один из самых солидных и серьезных. Во-вторых, это участники жюри, которые оценивают работы. И наконец, эксперты — это те, кто побеждает в премии. Эксперт — это прежде всего опыт, который дает людям право судить. Качественная экспертиза очень важна для нас сегодня, потому что все зачастую строится на примитивных отношениях к цифре. Есть представление о том, что можно легко все сосчитать, по арифметическим подсчетам оценить, что хорошо, что плохо, — и это и есть экспертиза. Но экспертиза на самом деле — это мнение. Мнение людей, которые имеют право это мнение высказать, и которых все слушают и воспринимают. Речь идет о самом главном — и в жизни, и в политике, и в бизнесе — о репутации. Мы вместе создаем себе репутацию, создаем репутацию Петербургу, поэтому я, как президент Всемирного клуба петербуржцев, особо рад участвовать в работе Экспертного совета. Поздравляю всех победителей, замечательная череда прекрасных дел.

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

После объявления о старте отборочной кампании Организационный комитет премии начал прием заявок от участников. Заявки, которые содержали в себе данные о номинанте и описание проекта, в котором он участвовал, поступали как по электронной почте, так и через специальную форму на сайте премии. После завершения приема заявок оргкомитет обрабатывает поступившие данные, исключая в процессе заявки, которые не соответствовали условиям премии. После этого был сформирован шорт-лист, который поступил на рассмотрение членам Экспертного совета. По сложившейся традиции состав Экспертного совета премии «Эксперт года» формируется из числа известных представителей бизнес-сообщества, общественных и культурных институтов, властных структур регионов Северо-Запада. Члены Экспертного совета оценили поступившие на конкурс проекты и путем голосования определили победителей в номинациях премии.

Георгий Побелянский

Фармацевтическая
компания «Вертекс»



Номинация
«Промышленность»

Проект «Ввод в эксплуатацию инновационно-производственного технологического комплекса с учетом второй и третьей очереди».

Фармкомпанией «ВЕРТЕКС» осуществлен ввод в эксплуатацию в Санкт-Петербурге российского инновационно-производственного комплекса общей площадью более 56 тыс. кв. м и потенциальной мощностью более 200 млн упаковок продукции в год. Комплекс входит в число крупнейших промышленных объектов и инвестиционных проектов особой экономической зоны Санкт-Петербурга. Для работы второй и третьей очереди «ВЕРТЕКС» создал более 280 новых рабочих мест.

Маргарита Кирикова

Северо-Западный
филиал банка
«Открытие»



Номинация «Финансы
и инвестиции»

Перезапуск ипотечного блока объединенного банка «Открытие» (к которому с 1 января 2019 года был присоединен Бинбанк) в Петербурге, его расширение за счет открытия новых ипотечных центров и кратное наращивание бизнеса в Петербурге и Ленобласти. По итогам 2019 года банк «Открытие» занял четвертое место по выдачам ипотеки. Ключевая ценность проекта заключается в том, что необычайно активная работа ипотечной команды банка заставила и конкурентов усилить совместную работу с застройщиками и риелторами на петербургском рынке, активнее внедрять новые удобные сервисы для ипотечных заемщиков, повышать качество обслуживания и скорость обработки ипотечных заявок.

Михаил Кабешкин

Кондитерское
объединение
«Любимый край»



Номинация
«Промышленность»

Внедрение на производстве новой интегрированной производственной системы FPS (Favorite Production System), которая вобрала в себя лучшее от подходов «Бережливого производства», «Теории ограничения систем» и российских систем управления, позволило снизить инвестиционную нагрузку, минимизировать запасы сырья и готовой продукции, повысить производительность и качество продукции, снизить потери.

Александр Константинов

Экосистема заботы
о здоровье ONDOC



Номинация «ИТ
и телекоммуникации»

Проект ONDOC — система менеджмента пациентов, интегрированная с клиниками. Предоставляет клиникам и страховым компаниям личный кабинет пациента, который работает на сайте и в мобильных приложениях. Система решает проблему информатизации медицины и выстраивания прочной связи медклиник с пациентами с помощью ИТ. Каждый человек может собрать все данные о здоровье в одном месте, вовремя проходить нужные обследования, принимать лекарства и общаться со своим врачом и клиникой. У врача есть возможность иметь доступ к электронной медкарте пациента, общаться с ним при помощи инструментов телемедицины. Клиники используют ONDOC для того, чтобы сохранять клиентов и улучшать качество сервиса.

М. Чувствин, А. Степнов

Научно-производственный
центр «ДжиЭс-Нанотех»



Номинация «ИТ
и телекоммуникации»

В рамках развития импортозамещения GS Nanotech запустил проект по разработке и производству твердотельных накопителей SSD российского производства. В рамках проекта проведена разработка не только SSD, но и разработка технологии корпусирования, тестирования и сортировки современной MLC/TLC NAND Flash памяти. Компанией налажен полный цикл производства в России — от разработки до сборки. Продукция предназначена как для отечественных заказчиков, так и является альтернативой азиатской сборке для западных покупателей. Может применяться в самых разнообразных отраслях промышленности (рынки: серверный, потребительский, индустриальные решения).

Максим Кораблев- Дайсон

Управляющая компания
MKS management team



Номинация
«Туризм и HoReCa»

Проект цифровизации показателей сервиса и гостеприимства используется как опорная система управления сетевыми структурами в области HORECA. Внедренная автоматизированная техническая система позволила получить высокий объем обратной связи при подборе и обучении сотрудников, улучшить финансовые показатели, повысить KPI руководства, снизить психологическое воздействие. Как результат — повысились качественные и количественные составляющие культуры сервиса и гостеприимства региона, выявлен колоссальный нереализованный потенциал по увеличению туристических потоков. Данная система легко масштабируется под различные задачи.

Александр Гордин

Строительная компания
«Полар Инвест»



Номинация «Строительство
и девелопмент»

Коллектив петербургских инженеров под руководством Александра Гордина разработал систему Infinite FreeDOM и построил первый в мире дом с автономным энергоснабжением от возобновляемых источников энергии (ВИЭ), решив задачу повышения эффективности трансформации энергии и, как следствие, удешевления стоимости киловатт-часа полезной энергии за счет адаптации ветрогенератора к среднестатистической скорости ветра в Ленобласти (4 м/сек), использования преобразователей солнечной и геотермальной энергии с максимальным КПД солнечного коллектора и теплового насоса и т. д. Главные достоинства системы IFD — географическая свобода возведения строений, вне зависимости от расположения энергомагистралей, и полная финансовая независимость от постоянно растущих тарифов на энергоносители.

Илья Семяшкин

Правительство
Республики Коми



Номинация «Государственное
и муниципальное управление»

Республика Коми с помощью механизма Семейного социального контракта (ССК) снижает уровень бедности, а малоимущие семьи повышают свои доходы путем активации трудовых ресурсов. Дополнительно работа с семьями по преодолению сложной жизненной ситуации позволяет определить типовые модели по активации трудовых ресурсов семей, имеющих детей, и выведению семей с детьми из состояния бедности. Кроме того, ССК направлен в первую очередь на повышение эффективности вкладываемых средств для оказания социальной помощи — вывести малоимущую семью с детьми из состояния бедности и, соответственно, из числа получателей государственной социальной помощи. Коми включена в число субъектов России, в которых реализуются пилотные проекты. Всего с семьями на данный момент заключено более 200 ССК.

Ольга Литвинова

«Воздушные ворота
Северной столицы»



Номинация
«Управление HR»

Разработка и реализация проекта «На высоте». Летом 2019 года перед Пулково была поставлена амбициозная задача: войти в топ-5 лучших аэропортов Европы в рейтинге ASQ (по итогам второго квартала Пулково был 25-м среди 113 аэропортов). Чтобы этого достичь, необходимо было повысить качество сервиса для пассажиров и гостей аэропорта. Дирекция по персоналу ВВСС разработала проект «На высоте», который был реализован в течение лета и осени 2019 года и включал в себя: обучение персонала и программу blue printing — «Точка внимания» — обучение агентов по регистрации и инспекторов по досмотру (сотрудники, которые напрямую работают с пассажирами) качественному сервису. По итогам четвертого квартала Пулково занял четвертое место в рейтинге европейских аэропортов ASQ, выполнив поставленную задачу.

Юлия Антипова

Юридическая фирма
Capital Legal Services



Номинация
«CR»

Компания Capital Legal Services оказала консультативную и юридическую помощь в запуске первого в России проекта по строительству и эксплуатации семи поликлиник с использованием механизма ГЧП в Новосибирске. Это делает его не только уникальным с точки зрения формирования практики применения механизма ГЧП в российском здравоохранении, но и наглядно демонстрирует потенциал ГЧП для комплексного развития растущих городов и их обеспечения социальными объектами. Опыт, накопленный в данном проекте, стал основой для запуска еще одного проекта, предполагающего создание крупнейшего в Северо-Западном регионе перинатального центра, и может стать лекалом для реализации других социально значимых инфраструктурных проектов в российских регионах.

Наталия Боровикова

Консалтинговая
группа ВITОВЕ



Номинация
«Управление HR»

Проект «Развитие команд первого уровня в российских компаниях». Впервые в России проведено комплексное исследование с бенчмаркингом отечественных и зарубежных топ-команд, позволившее выявить характеристики, нивелирующие или блокирующие эффект зарубежных подходов. Новой российской методологией уже пользуются десятки крупных российских компаний. Проект позволяет за счет интенсивного развития управленческого кадрового резерва успешно снижать долю привлекаемых на топ-позиции иностранных специалистов, содействуя укреплению экономической независимости РФ. За счет отказа от привлечения иностранных специалистов и перехода от системы директивного управления к практике командного лидерства, российскому бизнесу уже удалось добиться большего эффекта топ-менеджмента российских компаний в решении постоянно усложняющихся бизнес-задач.

А. Кардаш, Д. Ревуцкий

Управляющая компания
ООО «Майлс энд ярдс»



Номинация
«Урбанистика»

Проект «Севкабель Порт» является примером успешного преобразования «серого» пояса в многофункциональное общественно-деловое пространство, открывающее для Петербурга и его жителей новую морскую набережную. Для создания общественного пространства, отвечающего современным потребностям бизнеса и горожан, было реконструировано 15 тыс. кв. м площадей, благоустроено три гектара территории. Обновленная набережная стала новой визитной карточкой Петербурга и одним из самых фотографируемых мест города. За первый год работы новое публичное пространство посетили более 1,5 млн гостей, проведено более 250 событий разного масштаба — от международных музыкальных фестивалей до масштабных профессиональных конференций и художественных выставок.

Леонид Цой

Продукты «Это у нас Семейное», ресторан «Молоко»



Номинация
«Малый бизнес»

Проект #Этоунасемейное и #РесторанМолоко включает в себя весь цикл производства и реализации — от поля до тарелки. Фермерское хозяйство Леонида Цоя включает сельское хозяйство, производство и переработку молока, выращивание крупного рогатого скота, птицы разных видов, разведение сиговых и форели. Для реализации фермерских продуктов предприниматель открыл три магазина, ресторан «Молоко», проектируется флагманский фермерский магазин.

Дарья Белякова

Биотехнологическая компания BIOCAD



Номинация «Корпоративная социальная ответственность»

Корпоративный волонтерский проект «100 дней на мечту», направленный на поддержку подопечных благотворительных фондов «Вера» и «Шаг навстречу». В рамках проекта за 100 дней до Нового года сотрудники компании BIOCAD исполнили 115 новогодних желаний подопечных детей. На исполнение желаний был направлен фонд, выделенный на празднование новогоднего корпоратива компании.

Ирина Семенова

Ассоциация промышленного туризма Северо-Запад



Номинация «Общественные инициативы»

Проект по популяризации промышленных инициатив через развитие промышленного туризма. Петербург не только культурный, но и один из крупнейших промышленных и инновационных центров России. Здесь расположено более 750 крупных и средних предприятий, часть из которых занимает ведущие позиции в России. Проект посещения предприятий — наглядная основа для формирования и расширения понимания ценностей профессий, что важно в любом возрасте: у школьников формируется интерес к профессиям, у студентов создается возможность осознания применения получаемых навыков в дальнейшем, экскурсанты более старшего возраста могут найти для себя новую реализацию своих возможностей и опыта. Разрабатывается методическое пособие для предприятий по внедрению промышленного туризма.

Экспертная группа BIOCAD

Биотехнологическая компания BIOCAD



Номинация «Здравоохранение»

В 2019 году компанией BIOCAD зарегистрирован препарат «Эфлейра», который включен в перечень жизненно важных лекарственных препаратов и применяется для терапии среднетяжелой и тяжелой степени псориаза и анкилозирующего спондилита. Оба заболевания представляют собой серьезную медико-социальную проблему, так как зачастую поражают людей молодого трудоспособного возраста — 22–35 лет. Разработка и производство первого российского оригинального препарата на основе моноклональных антител позволила сделать лечение более доступным.

Диана Юринова

Группа компаний
«Рики»



Номинация «Искусство
и культурные проекты»

Проект по продвижению анимационного и игрового контента. Одним из новых проектов ГК «Рики» стало производство анимационного сериала «Тима и Тома» совместно с китайским холдингом Alibaba Group. В мае — июне 2019 года более чем 25 телеканалов Китая вещали анимационные сериалы ГК «Рики», а игрушки и молочная продукция компании вошли в ассортимент более чем 200 магазинов крупнейших детских сетей Toys R Us и KidsWant. Стратегическое сотрудничество двух медиакомпаний — большой шаг в укреплении российско-китайских деловых отношений, продвижении имиджа нашей страны и региона на международной арене.

Андрей Обрезан

Петербургский союз
врачей



Номинация
«Образование»

Образовательный центр Петербургского союза врачей дает возможность дистанционного обучения врачам и работникам фармацевтической отрасли. Благодаря проекту врачи и работники фармацевтической отрасли из всех регионов нашей страны, а также ближнего зарубежья имеют возможность получать профессиональную информацию в соответствии с современными требованиями и тенденциями, повышать свою квалификацию по программе непрерывного медицинского и фармацевтического образования (НМФО) МЗ РФ. Центром уже проведено более 630 обучающих онлайн-семинаров, 68 тыс. специалистов приняли участие в образовательных мероприятиях. Особую значимость и ценность дистанционные возможности центра приобрели при обучении профильных врачей в период пандемии коронавирусной инфекции.

Сергей Ярошецкий

Фонд «Наследие барона
Штиглица», журнал
«Адреса Петербурга»



Номинация «Искусство
и культурные проекты»

Проект международной научно-практической конференции «Приграничная симметрия» — ежегодная дискуссия высококвалифицированных экспертов в сфере изучения, сохранения и современного использования памятников истории и культуры по обе стороны границы России со странами Балтии и Скандинавии. Помимо научного семинара в рамках конференции проводятся экскурсии и брифинг для прессы. Впервые конференция проведена в мае 2019 года с привлечением значительного числа российских и зарубежных экспертов. Ценность общественной инициативы доказывается успешным вовлечением в диалог целого ряда российских и зарубежных государственных структур, коммерческих и общественных организаций, от которых напрямую зависят изучение, сохранение и государственное использование объектов историко-культурного наследия.

Олег Баринов

Спортивный комплекс
NOVA ARENA



Номинация «Спорт
и качество жизни»

Некоммерческий проект спортивного комплекса NOVA ARENA #заповаспорт — бесплатные спортивные мастер-классы, которые проводятся для детей с целью помочь определить путь развития в спорте или найти комфортную среду для здорового развития. Проект помогает ребенку на основе личного опыта сделать выбор спортивной дисциплины, в которой он в будущем сможет достичь наивысших спортивных результатов. Помимо этого проводятся консультации для родителей, где можно получить рекомендацию от профессиональных тренеров и спортсменов по вопросам спортивного развития ребенка.

Роман Романюк

Венчурный фонд Euro Venture



Номинация «Наука и инновации»

Фонд Euro Venture выступил инициатором создания консорциума из петербургских ученых, инженеров и медиков, а также обеспечил венчурное финансирование проекта по созданию инновационного медицинского прибора для лечения онкологических заболеваний, не имеющего иностранных аналогов. С помощью такого прибора лечение онкологических заболеваний будет производиться путем непосредственного воздействия пучка рентгеновского излучения на внутренние опухоли, а также облучения области после операционного удаления раковых опухолей. В результате внедрения данного прибора медики смогут в разы повысить степень излечения от рака, что спасет тысячи человеческих жизней. Прибор будет максимально доступен в России.

Анастасия Карпова

ЗАО «Эркафарм»



Номинация «Ритейл и торговля»

Под руководством Анастасии Карповой группа компаний «ЭРКАФАРМ» вошла в топ-3 федеральных аптечных сетей, а также включена в перечень системообразующих организаций России как критичная товаропроводящая инфраструктура. Группа управляет 1129 аптеками в восьми федеральных округах, работающими в формате от дискаунтеров до фармamarcaетов. Основные бренды: аптечные сети «Озерки», «Доктор Столетов» и другие. Ежемесячно аптеки компании обслуживают более 7 млн покупателей, объем базы лояльных клиентов — 6,5 млн человек. Выручка в 2019 году составила более 62,9 млрд рублей. Штат компании превышает 2,9 тыс. человек, что делает ее одной из крупнейших работодателей Северо-Западного региона.

Василий Герасимов

АО «Российский энерго-промышленный холдинг»



Номинация «Выбор редакции»

Коллеги указали, что именно экспертиза Василия Викторовича и его умение организовать работу в условиях максимально сжатых сроков позволили состояться таким проектам, как разработка технологических процессов и сопровождение производства по выпуску газовых турбин «Ладога» и центробежных компрессоров для магистральных газопроводов — «Бованенково-Ухта», «Сила Сибири», «Северный поток», «Турецкий поток», «Сахалин-2», Новопортовское НГКМ, Амурский ГПЗ и др.

Василий Бондюк

АО «Электромонтаж-сервис»



Номинация «Выбор редакции»

Вот несколько строк из письма коллег в редакцию: «Василий Васильевич зарекомендовал себя как строгий, но справедливый руководитель. Человек с большой буквы, порядочный и скромный. За плечами — более 40 лет стажа, и сегодня, в свои 75 лет, он продолжает работать директором участка компании «Электромонтаж-сервис» электроснабжение (трансформаторные подстанции, кабельные и воздушные ЛЭП высокого и низкого напряжения) — все это понятные и простые для него процессы. При его непосредственном участии реализованы масштабные проекты по обеспечению выполнения полного комплекса электромонтажных работ.

Кристина Муравьева

ТРАНСФОРМАЦИЯ СОСТОЯЛАСЬ

Для «Эксперта Северо-Запад» 2020 год стал сложным испытанием по многим причинам. Именно на него пришлось наша трансформация, кадровые диффузии, формирование образа результата. Мы благодарны всем, кто в этот год был с нами, вложил свой труд и силы в репозиционирование издания, финансово нас поддерживал, и всем, кто начинает день с «Эксперта». В конце года мы можем сказать, что трансформация состоялась, и без ложной скромности подвести итоги.

Прежде всего журнал начал выходить в трех форматах: печатная версия, материалы в электронной версии, мультимедийная версия раз в квартал — все три имеют разное авторское наполнение. Мы изменили все и одновременно ничего — мы просто воссоздали аналитическое издание таким, каким оно должно быть: сильным, современным, независимым, точным, умным, корректным, предвидящим, фиксирующим и развивающимся. За прошедший год многое пересмотрели, а ситуация с пандемией нам только помогла. Сегодня бумажные форматы стали роскошью избранных: не каждый позволит себе печатать и не каждый продолжит покупать. Но мы сохранили этот атрибут интеллектуальности и продолжим выходить в книжном формате.

Что касается электронной версии, здесь мы готовы поделиться любопытным экспериментом. В самом начале пути мы обратились к опыту продвижения в интернет-СМИ и увидели, что без рекламных кампаний, без печати не несущих смысла новостей с гремющими заголовками, без скандалов и накрученных лайков нам не обойтись, если мы хотим иметь возможность похвастаться перед партнерами бешеными просмотрами. В то же время заметили: материал с 3–5 тыс. просмотров на сайте изданий в соцсетях крупных СМИ набирает зачастую один-два лайка или вовсе не публикуется. И нам стала интересна тема вовлеченности. Мы отказались от вложений в несуществующих чита-

телей, а потратили год на улучшение качества контента: от уровня самих журналистов до выборки экспертов для интервью, на увеличение вовлеченности читателей и качество выборки своего среди чужих. Отказавшись от вложений в рекламные и seo-накрутки, мы перераспределили бюджет на верстку, подачу материала, привлечение колумнистов, экспертов, подготовку сопровождающего фото- и видеоконтента.

Сегодня наша аудитория — тот самый один заветный процент руководителей, экспертов, государственных деятелей, акционеров и собственников, которые принимают решения, имеют знания и финансы для изменения реальности и являются лидерами мнений в своих отраслях. Тому, что мы печатаем, верят, нас читают и цитируют в собственных докладах. Среди колумнистов и экспертов издания появились академики, а среди читателей — те, кто готов к самой сложной информации.

Введение нового формата журнала — мультимедиа — совпало со временем пандемии и стало еще одним интересным экспериментом. Мы создали специальный аналитический мультимедиа-выпуск, в который смогли поместить гораздо больший объем аналитических отчетов, знаний, художественных фотоотчетов и видеоинтервью. Сейчас к выходу готовится третий выпуск номера. И читатели оценили преимущество такой версии перед обычным сайтом: ты можешь поделиться ссылкой на журнал через любой мессенджер, почту со своей аудиторией и провести собственные замеры эффективности публикаций.

Еще один пул изменений коснулся форматов деловых мероприятий — практически полностью мы отказались от стандартного проведения деловых конференций в пользу двух новых подходов. Первый формат — отраслевые и межотраслевые советы экспертов, которые позволяют собирать для обсуждения темы или ситуации узкий круг людей,



ФОТО: АРХИВ «ЭКСПЕРТ С-3»

принимающих решение в данной отрасли по функциональным характеристикам. Проще говоря, имеют полномочия и профессиональный вес влиять на ситуацию, а не просто обсуждать ее. Это позволило нам еще больше погрузиться в специфику отраслевых рынков, выйти на экспертов, не публичных, но решающих. Второй формат — подиумные дискуссии с приглашением к диалогу: на таких встречах идет интересный обмен опытом и кейсами, а дискуссия живая и динамичная. Наши партнеры и читатели с удовольствием принимают участие, и единственная проблема в наше онлайн-сегодня — успеть дать высказаться всем желающим, четко следуя таймингу.

В этом году мы первыми провели в Петербурге премию «Эксперт года» в полностью новом онлайн-формате, наградив 20 лауреатов в прямом эфире. Удаленное поздравление номинантов позволило максимально погрузиться в сами проекты и услышать, как много интересного происходит на отраслевых рынках и какие изобретения нас ждут в 2021 году. Многих номинантов заявляли коллеги, участвовали также научные коллективы, а не только персоналии. Так, за плечами лауреатов стала видна команда тех, кто помог им получить награду. Пожалуй, этот опыт обогатил всех нас: и редакцию, и членов совета, и номинантов, и их коллег. Последнее изменение в этом году — новый подход к подготовке рейтинга крупнейших компаний Северо-Запада, о результатах которого мы расскажем 16 декабря на странице expert_nw («Фейсбук») в прямом эфире.

После всего, что случилось в 2020 году, мы не знаем, что нас ждет в 2021-м. Но точно сохраним и преумножим нарабатанное качество и высокие стандарты деловой журналистики. ■

СОТЕР

**Создаём сильные команды,
которые приводят к целям**

Поиск и подбор топ-менеджмента
и кросс-функциональных специалистов

+7 (812) 317-75-02 | soter.pro | info@soter.pro

16.12
online



ХІ ФОРУМ КРУПНОГО БИЗНЕСА
СЕВЕРО-ЗАПАДА «ТОП-250»

Подроби́ти по телефону
8 800 707 11 89