

# ЭКСПЕРТ

## СЕВЕРО-ЗАПАД

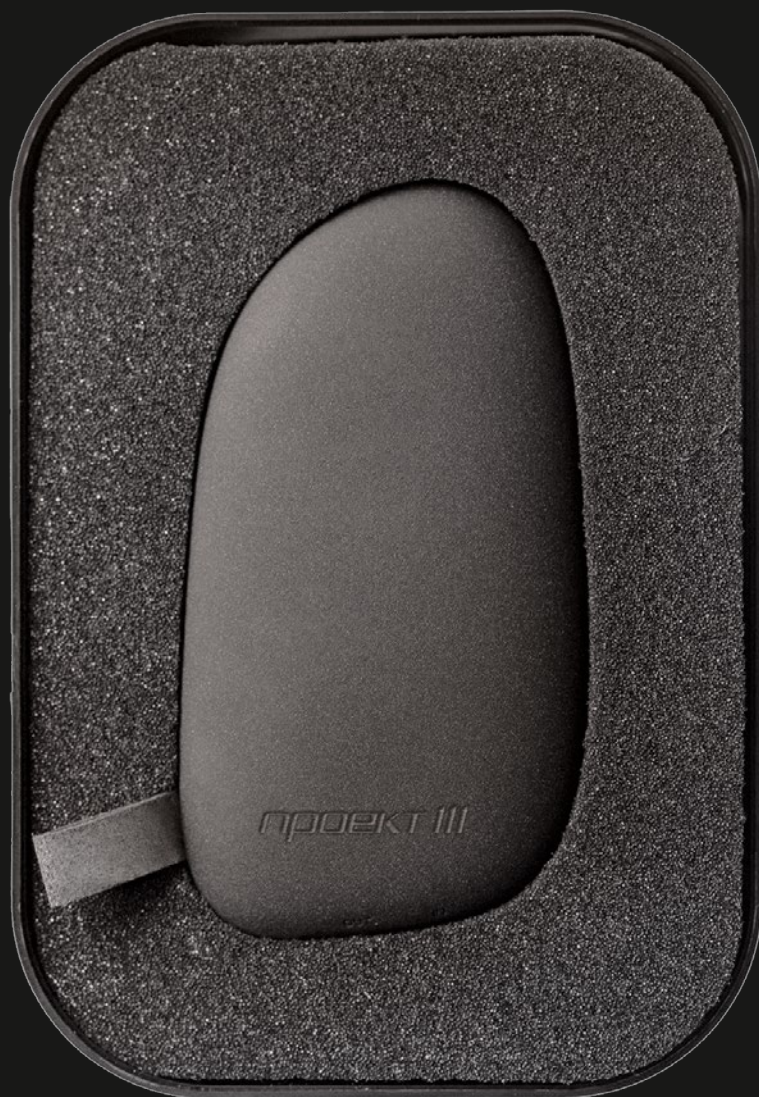
16+  
№12 (773) ДЕКАБРЬ 2019

РЕЙТИНГ  
**250**

**КРУПНЕЙШИХ  
КОМПАНИЙ  
СЕВЕРО-ЗАПАДА**

---

стр. 6



# СТАНЬ ДИЛЕРОМ

Заполните анкету дилера на сайте «Проект 111» и начните зарабатывать вместе с крупнейшим поставщиком промопродукции России. Только для агентств и рекламно-производственных компаний. Подробности на [gifts.ru](http://gifts.ru).




## СОДЕРЖАНИЕ

# ТЕМА НОМЕРА

## Крупнейшие компании Северо-Запада


# 6



РЕЙТИНГ  
250  
КРУПНЕЙШИХ  
КОМПАНИЙ  
СЕВЕРО-ЗАПАДА

34

### ПРИ ШИРОКОМ КРУГЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ



### ИДТИ ПРОТИВ ТRENDA БЕССМЫСЛЕННО

38



### НАРИСОВАННЫЙ РАЙ

60

#### ПОВЕСТКА ДНЯ 5

#### РЕЙТИНГ «250 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ СЕВЕРО-ЗАПАДА»

#### Двойная удача 6

Аналитический центр журнала «Эксперт Северо-Запад» подготовил рейтинг крупнейших компаний СЗФО по итогам 2018 года. Основные финансовые показатели могли быть хуже, но ослабление курса рубля нивелировано ростом цен на нефть, а снижение ключевой ставки ЦБ поддержало внутренний спрос и бизнес

#### При широком круге обязательств 34

«Эффект колес» должна сменить траектория развития, полагает Евгений Елин

#### Идти против тренда бессмысленно 38

Дмитрий Ялов: «Ключ к успеху региональной экономической политики состоит в опоре на тренды»

#### Пути на воде 42

Качественный рост объемов грузоперевозок по внутренним водным направлениям возможен только при масштабном финансировании проектов судостроения

#### Правильный голос бизнеса 46

«Понимаем, что бизнес может «звучать» по-разному, например, с позиции традиционной критики власти. Мы же в свою очередь становимся медиатором в дискуссии, когда трансформируем взаимное непонимание в конструктивные предложения», — говорит Дмитрий Панов

#### Working for Export 50

Ольга Волкова: «Выращивание экспортера — процесс недешевый и небыстрый, но результат — экспортный контракт — того стоит»

#### Принцип разумного девелопмента 52

Виталий Коробов: «Преимущества наших проектов — продуманность и технологичность»

#### Вопросы психологии 54

Уже в ближайшие месяцы можно снова ожидать роста числа заинтересованных в приобретении жилья покупателей, считает Александр Беляев

#### Качество от фамильного бренда 56

«Моя задача — не только помнить, хранить и продолжать традиции семьи, но и «держать марку». И с точки зрения почитания моих предков, и с точки зрения маркетинга — это единственно правильная позиция», — говорит Олеся Венивитина

#### Слово года 58

Промоиндустрия сейчас — четвертая сила в рекламных коммуникациях, уверен Андрей Дегтяренко

#### КУЛЬТУРА

#### Нарисованный рай 60

Если бы рядом с их полотнами поместили непарадные, настоящие фотоснимки того времени, то наша история и наша культура предстали бы не то что многограннее, но вернее, адекватнее

#### Фото номера 63

#### Арктическая библиотека: от Дежнёва до Нансена и Папанина 64

От книги к книге, от стеллажа к стеллажу — воспоминания, научные исследования, отчеты об экспедициях, атласы северных морей

#### БАЛКОН ЭКСПЕРТА

#### Об интеллектуальной ренте 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)

Дизайн-верстка и обложка: Вадим Егоров

Верстка: Ольга Левичева

Корректор: Марина Потулова

## МЕДИАКОЛДИНГ «ЭКСПЕРТ»

Генеральный директор: Михаил Нелюбин

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:

195238, Ленинградская область, г. Тосно, Московское шоссе, у дома 9

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, В&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.



ФОТО: GOV.SPb.RU

Дорогие друзья!

Поздравляю коллектив и всех читателей журнала «Эксперт Северо-Запад» с 20-летием одного из самых авторитетных аналитических изданий нашего региона!

За эти годы журнал стал заметным явлением на медиарынке Санкт-Петербурга. Благодаря профессионализму коллектива издание завоевало доверие и популярность у делового и промышленного сообщества города.

«Эксперт Северо-Запад» раскрывает актуальные темы, связанные с экономическим развитием Санкт-Петербурга, информирует читателей о социальных и культурных проектах, крупных событиях в жизни Северной столицы.

Сегодня коллектив издания успешно осваивает перспективные направления в медиаотрасли, укрепляет свои позиции в Интернете, инициирует новые проекты.

Желаю сотрудникам журнала новых творческих удач и легкого пера, а читателям — успеха и благополучия!

*Губернатор Санкт-Петербурга  
Александр Беглов*

## НОВОСТИ

### Подать пример

Карелия готова стать пилотным регионом по реализации лучших практик в сфере экотуризма, заявил заместитель премьер-министра правительства региона **Дмитрий Родионов** в ходе форсайт-сессии «Экотуризм — перезагрузка» в Петрозаводске. «Сегодняшний поток туристов, приезжающих на несколько дней в наш регион, составляет 850 тыс. человек, а экскурсантов, путешествующих одним днем, насчитывается до 2 млн. Туристический поток на особо охраняемые природные территории (ООПТ) федерального значения составляет порядка 160–170 тыс. человек в год. Можно сказать, что Карелия вошла в число самых популярных среди россиян направлений для отдыха этой зимой. И показатели турприбытий постоянно растут», — говорит Дмитрий Родионов. По его словам, наиболее успешными примерами взаимодействия бизнеса и органов власти в туристической сфере стали горный парк «Рускеала», резиденция «Талви Укко» и водопады Ахвенкоски на реке Тохмайоки. Как уточняют в пресс-службе правительства Карелии, ранее Комитет Госдумы по природным ресурсам и Министерство природных ресурсов и экологии России разработали законопроект о государственно-частном партнерстве в сфере экотуризма, который

предполагает общий объем инвестиций более 600 млн рублей со стороны органов власти в концепцию развития экотуризма в России.

### Для эффективного использования

Группа «Акрон», один из ведущих производителей минеральных удобрений в России и мире, на своей производственной площадке в Великом Новгороде реализует проект стоимостью порядка 10 млн долларов по увеличению мощности производства аммиачной селитры до 4,1 тыс. тонн в сутки. Как уточняют в «Акроне», увеличение мощности производства амселитры станет возможным благодаря поэтапному наращиванию мощности производства азотной кислоты — сырья для ее производства. В этом году на площадке «Акрона» в Великом Новгороде были запущены два новых агрегата азотной кислоты мощностью 135 тыс. тонн каждый. В конце года ожидается запуск еще одного агрегата, строительство которого ведется в настоящий момент.

«Пуск трех новых агрегатов азотной кислоты на новгородской площадке позволит эффективно использовать ее в дальнейшей технологической цепочке и беспрепятственно нарастить выпуск продуктов переработки, в том числе товарной селитры, КАС и тукосмесей», — объясняет председатель Совета директоров «Акрона» **Александр Попов**. Реализация проекта позволит одновременно увеличить до 900 тыс. тонн в год выпуск гранулированной амселитры, нарастить до 1,7 млн тонн в год производство карбамида-аммиачной смеси и стабильно выпускать тукосмеси в объеме 600 тыс. тонн в год.

ПАО «Акрон» в Великом Новгороде выпускает аммиачную селитру на двух агрегатах, введенных в эксплуатацию

в 1976–1978 годах. Общая проектная мощность — 900 тыс. тонн удобрений в год. Группа «Акрон» также производит аммиачную селитру на предприятии ПАО «Дорогобуж» в Смоленской области. Суммарный выпуск данного азотного удобрения за девять месяцев 2019 года составил 1628 тыс. тонн, что на 19% выше прошлогодних показателей.

### Думпкары-уникум

Специалисты Калининградского вагоностроительного завода (КВЗ) представили уникальный думпкары (вагон-самосвал), который может перевозить до 115 тонн вскрышных пород. На заводе уточняют, что это на 10 тонн превышает грузоподъемность самых мощных из используемых сегодня в России вагонов-самосвалов.

«Грузовые вагоны повышенной грузоподъемности дают ощутимый экономический эффект грузовладельцам. В России их выпуск устойчиво растет, конкуренция в транспортном машиностроении высока. В этих условиях выпуск такой техники на калининградском заводе — событие очень значимое, тем более некоторые характеристики вагона являются уникальным инновационным инженерным решением», — полагает заместитель министра экономического развития, промышленности и торговли региона **Анастасия Абрамова**. По экспертной оценке, экономия на стоимости перевозок такими вагонами может достигать 10%.

КВЗ основан в 1946 году на базе действовавшего до войны одного из крупнейших в Германии предприятий по производству товарных вагонов. Предприятие является единственным разработчиком и крупнейшим производителем четырех- и шестиосных думпкаров на территории РФ и стран СНГ.



Горный парк «Рускеала» станет одним из лидеров пилотного проекта. Фото: Интерпресс/Александр Чиженок



Калининградские вагоностроители дополнили линейку своей продукции. Фото: kvz39.ru

Дмитрий Глумсков

## ДВОЙНАЯ УДАЧА

Аналитический центр журнала «Эксперт Северо-Запад» подготовил рейтинг крупнейших компаний СЗФО по итогам 2018 года. Основные финансовые показатели могли быть хуже, но ослабление курса рубля нивелировано ростом цен на нефть, а снижение ключевой ставки ЦБ поддержало внутренний спрос и бизнес

**К**рупнейшие предприятия Северо-Запада продемонстрировали хорошие финансовые результаты за 2018 год — суммарная выручка 250 участников рейтинга выросла на 19,3%, чистая прибыль прибавила 21,4%. Колебания курса рубля в прошлом году могли деформировать основные финансовые показатели — компании-экспортеры могут показать завышенную динамику при пересчете выручки и других показателей отчетности в рубли. При пересчете в доллары по средневзвешенному курсу выручка предприятий, представленных в рейтинге, увеличилась на 11%, а чистая прибыль стала больше на 13% за 2018 год.

Одним из основных событий, которое повлияло на бизнес компаний в прошлом году, стало колебание курса рубля. В прошлом году курс национальной валюты снова упал — сначала весной из-за новых санкций, после, в конце года, когда рухнула цена на нефть. Это поддержало экспортно-ориентированные компании, которые зарабатывают в долларах. Неудивительно, что многие из них отчитались о хороших финансовых результатах и оценили ситуацию на мировых рынках как благоприятную. В то же время падение рубля снова больно ударило по бизнесу, ориентированному на внутренний рынок, особенно в потребительском сегменте. Их выручка росла медленней, а в некоторых случаях сократилась. Многие из таких предприятий получили убыток или увеличили его.

В какой-то степени компаниям, ориентированным на внутренний рынок, повезло. Ситуация могла оказаться хуже: дальнейшее ослабление национальной валюты остановил рост цен на энергоносители, который наблю-

дался с начала 2018 года по октябрь. Согласно годовым отчетам крупнейших российских нефтяных компаний, средневзвешенная цена нефти марки Brent за 2018 год составила 71,1 доллар — на 31% выше, чем в 2017 году. Похожая динамика наблюдается для цен нефти других марок. Аналитики прогнозировали дальнейший рост, но помешало падение цены нефти в октябре — с 85 до 50 долларов к концу декабря. Для того чтобы избежать дальнейшего падения нефтяных цен, ОПЕК+ попыталось сократить добычу, что дало поддержку рынку в первой половине 2019 года. Однако с начала лета этого года цены снова вошли в нисходящий тренд.

### Экспортеры в плюсе

Экспортерам энергоносителей повезло вдвойне: с одной стороны, весной вырос курс доллара, с другой — цена нефти росла практически весь год. Обычно рост цены нефти компенсируется укреплением рубля, но прошлый год стал исключением. Наверное, поэтому прошлогоднюю ситуацию на рынках энергоносителей можно считать благоприятной для нефтяного и нефтегазового бизнеса. Ожидается, что традиционный лидер нашего рейтинга, «Газпром нефть», показала рост рублевой выручки по МСФО на 28,7% за 2018 год. Согласно данным компании, скорректированная EBITDA (прибыль до уплаты процентов, налога на прибыль и амортизации) выросла на 45,1%. Отчетность корпорации подтверждает, что достичь таких результатов удалось во многом за счет благоприятной ситуации на внешнем рынке. Также показать хорошие финансовые результаты помогло повышение операционной эффективности и рост добычи.

**РЕЙТИНГ**  
**250**  
**КРУПНЕЙШИХ**  
**КОМПАНИЙ**  
**СЕВЕРО-ЗАПАДА**



№15

№11



## Максимальная прибыль — в нефтяной и нефтегазовой промышленности



ИСТОЧНИК: АИ «ЭКСПЕРТ СЕВЕРО-ЗАПАД»

Другие нефтяные компании демонстрируют похожую динамику выручки, рассчитанной по РСБУ. Например, «ННК-Печоранефть» увеличила выручку на 17,6%, компания «Комнедра» показала рост выручки в размере 27,8%. Предприятия металлургии неплохо заработали на падении курса рубля, но цены на их товары остались прежними. Цена на

выручку по МСФО на 17,4% за 2018 год, долларовый эквивалент выручки увеличился на 9%. Согласно отчетности, такие результаты удалось достичь за счет благоприятной ситуации с ценами на сталь и сырье, росту продаж на 2% в 2018 году.

На внутреннем, российском, рынке спрос на сталь растет медленно из-за стагнации в экономике. В частности,

портеров — в сегментах, где бизнес фокусируется на внутреннем рынке, возросла дифференциация динамики финансовых показателей. Например, наблюдается существенный рост выручки среди предприятий, которые занимаются строительством и проектированием объектов для добывающего сектора или смежных компаний.

### Заработок на ожиданиях

Компании в секторе строительства, которые работают на потребительский сектор, тоже показывают позитивную динамику, но темпы роста уже не двузначные. Например, суммарная выручка Группы ЛСР, Setl Group, ГК «Эталон», Главстрой-СПб выросла всего на 1,8% за 2018 год. Отчетность участников строительного рынка демонстрирует, что низкая стоимость ипотеки стала основным драйвером продаж объектов жилой недвижимости. Ставка ипотечного кредитования снижалась с марта 2017 года по сентябрь 2018-го, достигнув исторического минимума 9,4%. Кроме того, действовали различные программы господдержки ипотеки: субсидирование ставки, предоставление налогового вычета и некоторые другие. В результате выручка компаний этого сектора выросла. Лидером по темпам роста стала Группа ЛСР, доходы которой выросли на 5,7%, на втором месте ГК «Эталон», далее Setl Group.

Среди тех, кто зарабатывает на внутреннем рынке, выделяются предприятия машиностроения — практически у всех мы наблюдаем рост выручки. Например, производители автомобилей демонстрируют, что их продажи растут. Согласно данным Ассоциации европейского бизнеса, автомобильный рынок России в 2018 году вырос на 12,8%. Ожидается, что доходы ГК «Автотор» выросли на 42,2% за 2018 год, а выручка «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» увеличилась на 12,1%, «Ниссан Мэнүфэчуринг РУС» прибавила 12,9%. При этом не все из них зарабатывают на российском рынке. В частности, «Ниссан Мэнүфэчуринг РУС» показала убыток в 2017-м и 2018 годах, чистая прибыль «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» снизилась на 5%.

**Политика снижения стоимости кредитования не может полноценно разогреть этот рынок — неблагоприятная институциональная среда и отсутствие оптимистичных ожиданий у предпринимателей мотивируют не вкладывать много в расширение мощностей или создание новых производств.**

железную руду следовала за горизонтальным трендом весь 2018 год. Такая динамика связана с ростом спроса на металлы — мировая экономика росла медленно, китайская экономика замедляется, поэтому серьезных причин для роста цен металлов в прошлом году не было. В такой ситуации компании «Северсталь» удалось нарастить

спрос со стороны строительства — основного потребителя металлов — сократился на 2% в 2018 году. При этом вырос спрос на сталь со стороны автомобильной промышленности, машиностроения, труб большого диаметра.

Ситуация на мировом рынке сырья оказалась благоприятной для экс-



## На падающем рынке

Рынок товаров повседневного спроса постепенно сжимается. В сегменте ритейла продолжается стагнация результатов, связанная с низкой покупательской способностью населения. Годовые отчеты компаний этого сектора, представленного в рейтинге, отмечают, что реальные доходы населения не растут. Согласно годовому отчету «Ленты», реальные доходы населения продолжают снижаться, чему способствует отмена ежегодных индексаций пенсий и других социальных выплат, ослабление рубля в 2018 году и рост цен на топливо, жилищно-коммунальные услуги. Это обострило конкуренцию за покупателей среди основных игроков ритейла. В результате снизилась их чистая прибыль и упала маржа такого бизнеса, а также выросла дифференциация компаний по темпам роста своих финансовых показателей.

Выручка «Ленты» выросла на 13,25% (по МСФО), сопоставимые продажи увеличились на 1,3%. Позитивной динамики удалось достичь за счет эффективной стратегии и расширения торговых площадей — плюс 6,1%. При этом чистая прибыль ритейлера сократилась на 11,1%. Результаты другого крупного игрока — ГК «О'Кей» — скромнее. Выручка предприятия сократилась на 8,5%, компания фиксирует чистый убыток в 2018-м и в 2017 годах. Аналогичная ситуация наблюдается у «Х5 Недвижимость» (бренд «Пятерочка»), которое также демонстрирует падение продаж на 2,6% и убыток по итогам прошлого года. Иностраный ритейлер «Призма» отчитался о падении выручки на 16,2% и продолжает работать в убыток.

В секторе продаж одежды «Мэлон Фэшн Груп» фиксирует рост выручки в размере 24,2%, «Экко-Рос» увеличила продажи на 5,2%, а компания «Август»

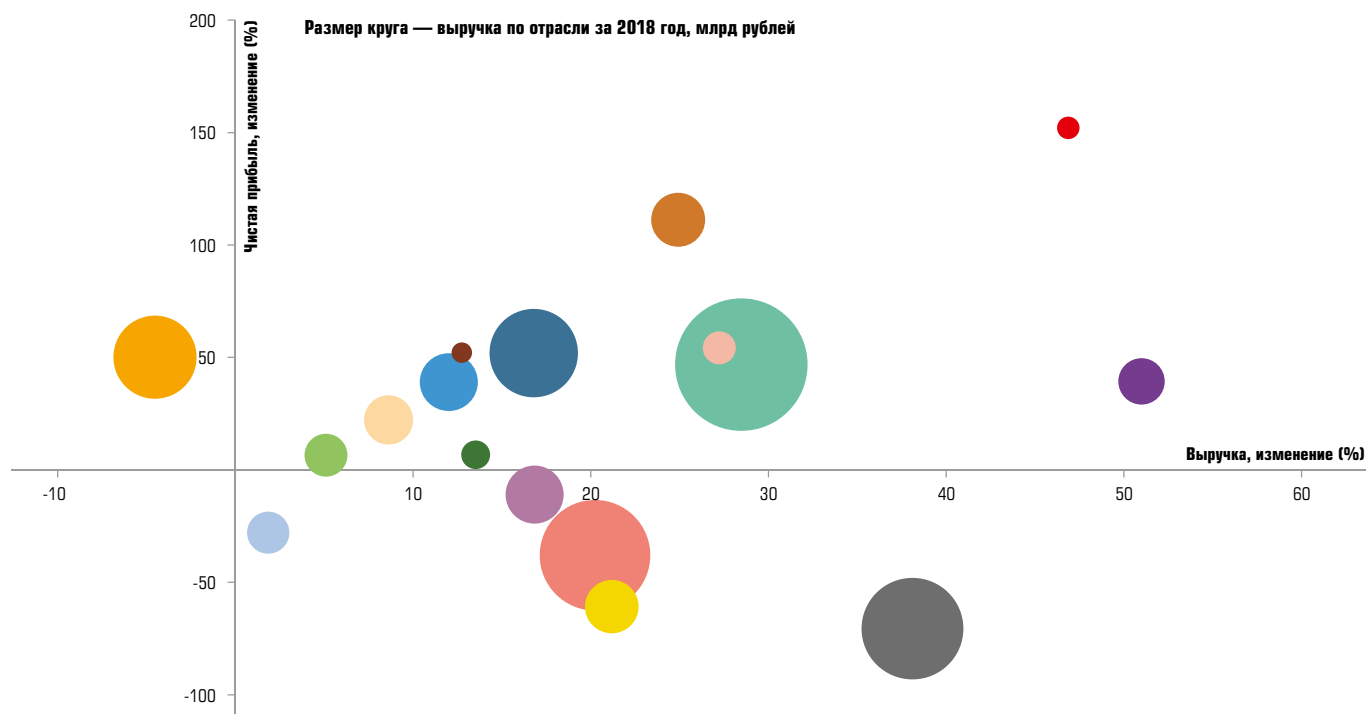
(бренд oodji) показала падение продаж на 9,1%.

Лучше обстоят дела в секторах ритейла, которые не связаны с продуктами питания. Например, СТД «Петрович» и «Максидом» отчитались о росте выручки на 30,8 и 12,5% соответственно. Это неудивительно на фоне возросшего интереса к приобретению жилой недвижимости, что стимулирует население покупать больше товаров для дома.

Согласно отчетам компаний, в 2019 году неблагоприятная ситуация на потребительском рынке сохраняется, поэтому, возможно, продолжится падение маржинальности бизнеса и обострение конкуренции в этом году.

Все могло быть хуже в секторах продаж товаров массового потребления, но политика Центрального банка по снижению стоимости кредитования и удержанию инфляции смягчила негативные явления. Низкий потребительский спрос в 2018 году заметно поддержало

## Рост выручки не гарантирует увеличение прибыли среди участников рейтинга



кредитование, что стало возможным благодаря снижению ключевой ставки ЦБ РФ. Это стало основным драйвером роста кредитного портфеля и прибыли игроков банковского рынка.

Первую половину прошлого года финансовый регулятор снижал ключевую ставку, позволяя банкам привлечь новых клиентов. Согласно годовому отчету Банка ВТБ, даже рост ставок кредитования во второй поло-

вительно: низкие проценты по кредитам неизбежно приводят к невысоким процентным доходам банков, которые составляют основную часть выручки. В целом банки оценивают итоги 2018 года позитивно, что подтверждается чистой прибылью этого сектора, однако не ждут таких же результатов по итогам 2019 года. Изменения законодательства в сфере жилищного строительства вряд ли помогут продать

практически не повлияло на производственный сектор.

В сегменте производства продуктов питания рост продаж за счет импортозамещения исчерпал себя. Теперь динамика выручки и прибыли напоминает ритейл — одни увеличивают продажи, другие теряют. Например, ГК «Содружество» (Калининградская область) увеличило доходы на 23,8%, Великолукский мясокомбинат (Псковская область) показал рост продаж на 11,7%. В то же время Группа «Орими» показала фактически нулевой рост выручки, а «Фацер» продемонстрировал снижение этого показателя. Такая дифференциация неудивительна — потребительский сегмент сжимается, значит, усиливается конкуренция и растут различия в доходах среди игроков.

Производители оборудования, судостроение и другие участники машиностроения демонстрируют скромные результаты. В частности, Объединенная судостроительная корпорация увеличила выручку на 3,25%, а «Силовые машины» снизили продажи на 58,7%. Низкие темпы роста доходов наблюдаются и у других участников нашего рейтинга в этом секторе. Такие результаты отражают низкий спрос на основные средства со стороны бизнеса — слабая инвестиционная активность препятствует развитию машиностроения. А политика снижения стоимости кредитования не может полноценно разогреть этот рынок — неблагоприятная институциональная среда и отсутствие оптимистичных ожиданий у предпринимателей мотивируют не вкладывать много в расширение мощностей или создание новых производств. Итог — слабый спрос на товары промышленного назначения.

В 2018 году наблюдался рост дифференциации компаний по темпам роста основных финансовых показателей — к слову, эта тенденция присуща и текущему году. Это неудивительно, рынок сжимается, места хватает не всем — в результате крупнейшие игроки зарабатывают больше, а остальные вынуждены уступать свое место на рынке. Такая ситуация может быть тревожной, если пойдет волна консолидации бизнеса, снизится конкуренция и вырастут цены. А это еще одно препятствие для роста экономики. ■

Санкт-Петербург

### *В 2018 году наблюдался рост дифференциации компаний по темпам роста основных финансовых показателей.*

вине 2018 года не помешал банкирам наращивать кредитный портфель. Все это, вместе с низкими ставками ипотеки, позволило существенно увеличить прибыль банковского сектора России — на 70,3%, до 1,3 трлн рублей.

Банки, представленные в рейтинге, не оказались исключением. Прибыль Банка ВТБ за 2018 год выросла на 48,9%, а конечный финансовый результат Банка «Санкт-Петербург» выше на 20,8%. При этом выручка этих игроков незначительно сократилась, что неуди-

еще больше ипотечных продуктов. В то же время снижение ключевой ставки может стимулировать дальнейший рост потребительского кредитования.

### Последовали за ритейлом

Монетарные власти предпринимали попытки поддержать совокупный спрос в потребительском сегменте за счет снижения ключевой ставки и удержания инфляции. Это действительно помогло банкирам, застройщикам, но

## Методология

Участники рейтинга ранжируются по величине выручки за 2018 год. Кроме этого, показана выручка за 2017 год, прибыль до налогообложения за 2018 год, чистая прибыль за два года.

Формирование рейтинга проходит в несколько этапов. Первый этап: на основе рейтингов прошлых лет, отчетности компаний, предоставленной Системой комплексного раскрытия информации и новостей (СКРИН), оперативной статотчетности и сообщений СМИ составлен список компаний — потенциальных участников рейтинга. Для подготовки рейтинга собрана отчетность компаний, зарегистрированных в Северо-Западном федеральном округе.

Второй этап: выполняется ранжирование компаний по величине выручки. При этом для холдинговых структур, у которых дочерние организации расположены в других регионах России или странах, показана выручка согласно консолидированной финансовой отчетности. Остальные компании ранжируются по величине выручки согласно российским стандартам бухгалтерской отчетности.

# simplewaters

different water\*



\* Отличная вода. Отличная от всех. [Вы ей понравитесь.](#)  
Voss — Норвегия. Antipodes — Новая Зеландия. Lurisia, San Benedetto — Италия.  
Simple Waters — официальный дистрибьютор на территории РФ.  
Заказ и доставка: +7 812 363 11 00 | [www.simplewaters.ru](http://www.simplewaters.ru)  
[f](#) SimpleWaters | [@Simple\\_Waters](#)



## МСП: между контролерами и корпорациями



### Вячеслав Трактовенко

Региональный координатор «Клуба лидеров» в Санкт-Петербурге и Ленинградской области

— Компании из Петербурга и Ленинградской области традиционно занимают лидирующие места в рейтинге крупнейших компаний Северо-Запада. Этому способствуют как особенности расположения регионов и развитая инфраструктура, так и сама бизнес-среда агломерации. Кроме того, наметилась важная тенденция — усиление процесса социально-экономического взаимодействия между городом и областью. В связи с устоявшимся составом правительства и прошедшими выборами должен более эффективно работать координационный совет, внимание которого сосредоточено на создании совместной транспортной системы, решении инфраструктурных вопросов, снятии различных барьеров, связанных с территориями массовой застройки на стыке города и области, а также кооперации и создании инвестиционных инструментов для совместного привлечения инвесторов.

Безусловно, активная работа над снижением административных барьеров и изменением делового климата также влияет на развитие бизнеса в агломерации и сильно улучшила

ситуацию за последние годы. Что показывают как рейтинг Doing Business, где мы сильно выросли в этом году, хотя и не вошли в топ-20, так и Национальный рейтинг инвестиционной привлекательности регионов, где Петербург стабильно входит в число лидеров.

При этом становится очевидным, что используемые в Петербурге инструменты по снижению административных барьеров (это и штаб по улучшению условий ведения бизнеса, и нацрейтинг) в последнее время работают либо для снятия точечных вопросов, либо решают задачи крупного бизнеса, который сам по себе и так имеет административный ресурс. Малый и средний бизнес сильно выпадают из этой повестки. Это, наряду с другими неблагоприятными факторами, такими как слабый потребительский спрос, проблемы с доступностью финансирования, рост фискальной нагрузки, приводит к сокращению количества представителей МСП. В связи этим мы видим для себя необходимость фокусировки на системных проблемах, отражающихся на малом и среднем предпринимательстве. Для решения таких задач необходимо выстраивать эффективные способы взаимодействия власти и малого и среднего бизнеса, а также создавать возможности для роста бизнеса, в том числе через участие в национальных проектах.

нацпроектов, которые привели бы к его участию не только как подрядчика и оператора бюджетных средств, но и с возможностью инвестировать частный капитал и получать нефинансовые меры поддержки с наделением статуса участника нацпроектов. С моей точки зрения, только такая система очень тесной связи и работы частного бизнеса и государства с созданием отдельного инструмента, который на сегодняшний день отсутствует, может привести к серьезному эффекту в реализации нацпроектов.

Помимо этого, также не теряет актуальность проблема большого давления на бизнес со стороны контрольно-надзорных органов. Мы рассчитываем на то, что принятый закон о так называемой регуляторной гильотине должен снять большое количество ограничений. По крайней мере тех, которые относятся к устаревшим ГОСТам, СНИПам и прочим нормам для сферы услуг, на которую приходится большая доля малого и среднего бизнеса. В рабочих группах по этим направлениям члены клуба оказывают достаточно большое влияние.

Еще одна тенденция, которая сильно влияет на бизнес в целом и в Петербурге в том числе, — все большую роль во всех отраслях начинают играть крупные компании и госкорпорации. Они занимают все большую долю

— ■ —  
*Мы видим для себя необходимость  
 фокусировки на системных проблемах, отражающихся  
 на малом и среднем предпринимательстве.*  
 — ■ —

Вопрос интеграции бизнеса в нацпроекты в целом стоит очень остро: тот объем средств и внимания, который выделяется со стороны власти к национальным проектам, значительно выше, чем возможные эффекты от них как для бизнеса в целом, так и для МСП в частности. И мы предлагаем определенные инструменты и интеграции для частного бизнеса в систему реализации

рынка, в связи с чем представляют большой интерес для заказа и интеграции в свою деятельность технологических компаний. И здесь очень важна работа по открытию их технологических и инновационных запросов. Если эту проблему удастся решить, то это будет существенным подспорьем как для появления нового бизнеса, так и для роста малых и средних компаний. ■

# Нам 20 лет

Одна подписка на два журнала!

**ЭКСПЕРТ**



**ЭКСПЕРТ**  
СЕВЕРО-ЗАПАД

Общенациональный еженедельный деловой журнал «Эксперт» — единственный в России деловой еженедельник, глубоко и профессионально изучающий экономику, российский и международный бизнес, общественно-политические процессы, науку и инновации.

Подписной индекс	Подписная цена на 1 месяц	Подписная цена на 6 месяцев	Подписная цена на 12 месяцев
72550	678 руб.	4068 руб.	—
80367	—	—	7689 руб.

## Рейтинг крупнейших компаний СЗФО по объему выручки по итогам 2018 года

№	Компания	Регион	Отрасль
1	Газпром нефть	Санкт-Петербург	Нефтяная и нефтегазовая промышленность
2	Газпром межрегионгаз	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
3	Банк ВТБ	Санкт-Петербург	Банки
4	Агроторг	Санкт-Петербург	Розничная торговля
5	Северсталь	Вологодская область	Черная металлургия
6	ЛУКОЙЛ-Коми	Республика Коми	Нефтяная и нефтегазовая промышленность
7	Лента	Санкт-Петербург	Розничная торговля
8	Объединенная судостроительная корпорация	Санкт-Петербург	Машиностроение
9	Ростелеком	Санкт-Петербург	Телекоммуникации и связь
10	ГК «Автотор»**	Калининградская область	Машиностроение
11	НОВАТЭК-Усть-Луга	Ленинградская область	Транспорт и логистика
12	Газпром трансгаз Ухта	Республика Коми	Транспорт и логистика
13	Апатит	Мурманская область	Химическая и нефтехимическая промышленность
14	СтройТрансНефтеГаз	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика
15	ГК «Содружество»*	Калининградская область	Пищевая промышленность
16	Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус	Санкт-Петербург	Машиностроение
17	ГК «О`Кей»	Санкт-Петербург	Розничная торговля
18	Группа «Илим»	Санкт-Петербург	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность
19	Группа ЛСР	Санкт-Петербург	Строительство
20	Стройгазконсалтинг	Санкт-Петербург	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство
21	Петербургская сбытовая компания	Санкт-Петербург	Электроэнергетика
22	Ниссан Мэнзюфэчуринг РУС	Санкт-Петербург	Машиностроение
23	Полиметалл**	Санкт-Петербург	Промышленность драгоценных металлов и алмазов
24	Авиакомпания «Россия»	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика
25	Трансойл	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика

\* Информация получена из открытых источников

\*\*Пересчитано по средневзвешенному курсу доллара за 2018 год равному 62.7078 и за 2017 год равному 58.3529

	Выручка (млн рублей)		Изменение, %	Прибыль до налогообложения за 2018 год (млн рублей)	Чистая прибыль (млн рублей)		Изменение, %	Тип отчетности
	2018 год	2017 год			2018 год	2017 год		
	2 489 292	1 934 589	28,67	480 122	400 993	269 678	48,7	МСФО
	1 192 168	882 037	35,16	- 1229	- 1722	- 16 151	-	РСБУ
	1 124 000	1 185 800	- 5,21	214 400	178 800	120 100	48,9	МСФО
	1 035 979	761 421	36,06	12 407	10 128	10 061	0,7	РСБУ
	537 130	457 521	17,40	158 442	128 678	145 966	- 11,8	МСФО
	466 364	327 021	42,61	60 120	49 176	34 265	43,5	РСБУ
	413 562	365 178	13,25	14 817	11 794	13 264	- 11,1	МСФО
	336 279	325 708	3,25	3 569	2 217	5 914	- 62,5	МСФО
	320 239	305 329	4,88	19 439	15 012	14 050	6,8	МСФО
	307 400	216 200	42,18	н. д.	н. д.	н. д.	-	РСБУ
	223 289	178 471	25,11	5 216	4 309	6 844	- 37,0	РСБУ
	220 269	212 230	3,79	1 213	135	161	- 16,2	РСБУ
	203 281	104 323	94,86	39 317	31 872	20 751	53,6	РСБУ
	186 530	153 189	21,76	9 311	6 755	- 8 935	-	РСБУ
	174 720	141 088	23,84	н. д.	н. д.	н. д.	-	РСБУ
	169 380	151 166	12,05	7 709	6 393	6 732	- 5,0	РСБУ
	159 768	174 655	- 8,52	- 1 503	- 1 303	- 1 638	-	МСФО
	155 701	110 412	41,02	45 365	35 640	18 956	88,0	РСБУ
	146 376	138 494	5,69	21 087	16 230	15 871	2,3	МСФО
	144 162	153 789	- 6,26	- 20 356	- 21 377	- 7 009	-	РСБУ
	136 720	126 603	7,99	1 704	1 372	1 268	8,3	РСБУ
	119 538	105 838	12,94	- 6 206	- 6 099	- 7 582	-	РСБУ
	118 016	105 911	11,43	26 714	22 261	20 657	7,8	МСФО
	114 517	94 812	20,78	2 869	1 648	4 196	- 60,7	РСБУ
	110 387	86 539	27,56	19 099	15 934	13 029	22,3	РСБУ

## Рейтинг крупнейших компаний СЗФО по объему выручки по итогам 2018 года

№	Компания	Регион	Отрасль
26	Группа «Акрон»	Новгородская область	Химическая и нефтехимическая промышленность
27	Филип Моррис Ижора	Ленинградская область	Табачная промышленность
28	ГК «Совкомфлот»	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика
29	ТГК-1	Санкт-Петербург	Электроэнергетика
30	Setl Group	Санкт-Петербург	Строительство
31	ЛУКОЙЛ-Северо-Западнефтепродукт	Санкт-Петербург	Розничная торговля
32	ВАД	Санкт-Петербург	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство
33	Пивоваренная компания «Балтика»	Санкт-Петербург	Пищевая промышленность
34	Ленэнерго	Санкт-Петербург	Электроэнергетика
35	Газпром трансгаз Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика
36	Киришинефтеоргсинтез	Ленинградская область	Нефтяная и нефтегазовая промышленность
37	Интерторг	Ленинградская область	Розничная торговля
38	Марвел КТ**	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
39	ГК «Эталон»	Санкт-Петербург	Строительство
40	АБ «РОССИЯ»**	Санкт-Петербург	Банки
41	Газпром инвест	Санкт-Петербург	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство
42	Газпром переработка	Санкт-Петербург	Газоснабжение
43	Монди СЛПК	Республика Коми	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность
44	МРСК Северо-Запада	Санкт-Петербург	Электроэнергетика
45	Газэнергосеть Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
46	Тихвинский вагоностроительный завод	Ленинградская область	Машиностроение
47	ТД «Электротехмонтаж»	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
48	Банк «Санкт-Петербург»	Санкт-Петербург	Банки
49	Ленгазспецстрой	Санкт-Петербург	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство
50	Ренейссанс Констракшн	Санкт-Петербург	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство

\* Информация получена из открытых источников

\*\*Пересчитано по средневзвешенному курсу доллара за 2018 год равному 62.7078 и за 2017 год равному 58.3529



	Выручка (млн рублей)		Изменение, %	Прибыль до налогообложения за 2018 год (млн рублей)	Чистая прибыль (млн рублей)		Изменение, %	Тип отчетности
	2018 год	2017 год			2018 год	2017 год		
	108062	94342	14,54	18306	13318	14260	-6,6	МСФО
	105888	72163	46,73	26842	21294	12519	70,1	РСБУ
	95648	83758	14,20	-1141	-2632	-6595	-	МСФО
	92455	87641	5,49	12316	10421	7927	31,5	МСФО
	92229	91139	1,20	7432	5811	8309	-30,1	МСФО
	83368	71395	16,77	2436	2426	-731	-	РСБУ
	81704	55387	47,51	5316	4005	3289	21,8	РСБУ
	78444	74519	5,27	17048	13832	15419	-10,3	РСБУ
	77990	77653	0,43	14067	10600	7753	36,7	МСФО
	77195	73116	5,58	947	109	1609	-93,3	РСБУ
	75703	62475	21,17	-6802	-7779	-5828	-	РСБУ
	73930	74511	-0,78	993	721	1036	-30,4	РСБУ
	73087	70422	3,78	1213	828	н. д.	-	РСБУ
	72327	70645	2,38	1345	37	7893	-99,5	МСФО
	71494	68294	4,69	6177	3631	н. д.	-	РСБУ
	67854	35494	91,17	379	-15	-30478	-	РСБУ
	66945	38568	73,58	2163	1381	11308	-87,8	РСБУ
	65832	54944	19,82	23549	19015	13018	46,1	РСБУ
	64854	47869	35,48	1573	1146	-2172	-	МСФО
	60380	31734	90,27	1035	806	863	-6,6	РСБУ
	57697	49701	16,09	-2956	-2895	-140	-	РСБУ
	56058	786	7035,94	3703	2953	1093	170,2	РСБУ
	53363	53777	-0,77	11207	9047	7491	20,8	МСФО
	53152	48322	10,00	53	33	58	-43,6	РСБУ
	52983	34862	51,98	2087	1662	630	164,1	РСБУ

## Рейтинг крупнейших компаний СЗФО по объему выручки по итогам 2018 года

№	Компания	Регион	Отрасль
51	Петро	Санкт-Петербург	Табачная промышленность
52	Рольф Эстейт Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Розничная торговля
53	Гознак	Санкт-Петербург	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность
54	ЛУКОЙЛ-Ухтанефтепереработка	Республика Коми	Нефтяная и нефтегазовая промышленность
55	СТД «Петрович»	Санкт-Петербург	Розничная торговля
56	Великолукский мясокомбинат*	Псковская область	Пищевая промышленность
57	Башнефть-Полюс	Санкт-Петербург	Нефтяная и нефтегазовая промышленность
58	Группа Орими*	Ленинградская область	Пищевая промышленность
59	Интернешнл Пейпер	Ленинградская область	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность
60	Виктория Балтия	Санкт-Петербург	Розничная торговля
61	БСХ Бытовые Приборы	Санкт-Петербург	Машиностроение
62	Транснефть-Балтика	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика
63	Свеза**	Санкт-Петербург	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность
64	Архангельский ЦБК*	Архангельская область	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность
65	Ковдорский ГОК	Мурманская область	Черная металлургия
66	Петербургский метрополитен	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика
67	Концерн «Титан-2»*	Ленинградская область	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство
68	АромаЛюкс	Санкт-Петербург	Розничная торговля
69	Водоканал Санкт-Петербурга	Санкт-Петербург	Жилищно-коммунальное хозяйство
70	БАТ-СПб	Санкт-Петербург	Табачная промышленность
71	Мултон	Санкт-Петербург	Пищевая промышленность
72	Деловые Линии	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика
73	Топливо-энергетический комплекс Санкт-Петербурга	Санкт-Петербург	Жилищно-коммунальное хозяйство
74	Объединенные пивоварни «Хейнекен»	Санкт-Петербург	Пищевая промышленность
75	Артис-агро Экспорт	Санкт-Петербург	Оптовая торговля

\* Информация получена из открытых источников

\*\*Пересчитано по средневзвешенному курсу доллара за 2018 год равному 62.7078 и за 2017 год равному 58.3529

	Выручка (млн рублей)		Изменение, %	Прибыль до налогообложения за 2018 год (млн рублей)	Чистая прибыль (млн рублей)		Изменение, %	Тип отчетности
	2018 год	2017 год			2018 год	2017 год		
	52869	47690	10,86	10793	9062	6228	45,5	РСБУ
	51842	41608	24,60	707	517	674	-23,3	РСБУ
	50181	38800	29,33	13354	10561	4207	151,0	РСБУ
	48573	45599	6,52	2429	1958	13	15344,9	РСБУ
	48505	37087	30,79	2634	2132	1486	43,5	РСБУ
	48000	42983	11,67	н. д.	5500	н. д.	-	Упр.
	46464	60865	-23,66	-4523	-3565	2134	-267,1	РСБУ
	46104	46070	0,07	н. д.	8750	н. д.	-	РСБУ
	46021	40595	13,37	8566	7085	5435	30,4	РСБУ
	40120	38783	3,45	583	425	378	12,6	РСБУ
	40060	38765	3,34	-1378	-1128	-1780	-	РСБУ
	39890	42739	-6,67	4771	2884	3791	-23,9	РСБУ
	39800	42749	-6,90	н. д.	н. д.	н. д.	-	РСБУ
	38800	32355	19,92	н. д.	8000	н. д.	-	МСФО
	38538	36199	6,46	14031	11106	11162	-0,5	РСБУ
	37755	34992	7,89	2277	1769	281	528,4	РСБУ
	37699	34218	10,17	698	9	н. д.	-	РСБУ
	36248	36494	-0,67	897	843	366	130,4	РСБУ
	35804	32502	10,16	1541	636	1099	-42,1	РСБУ
	35067	32478	7,97	1398	1118	1653	-32,4	РСБУ
	32230	32773	-1,66	1774	1154	929	24,3	РСБУ
	31853	27989	13,80	205	122	800	-84,7	РСБУ
	30899	29566	4,51	1127	286	274	4,6	РСБУ
	30821	28575	7,86	-741	-371	-901	-	РСБУ
	28850	31296	-7,82	145	115	154	-25,3	РСБУ

## Рейтинг крупнейших компаний СЗФО по объему выручки по итогам 2018 года

№	Компания	Регион	Отрасль
76	Силовые машины	Санкт-Петербург	Машиностроение
77	Карелия Палп	Санкт-Петербург	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность
78	РН-Северная нефть	Республика Коми	Оптовая торговля
79	Фосфорит	Ленинградская область	Химическая и нефтехимическая промышленность
80	БСС	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
81	Эркафарм Северо-Запад	Санкт-Петербург	Розничная торговля
82	Мобис Модуль СНГ	Санкт-Петербург	Машиностроение
83	Максидом	Санкт-Петербург	Розничная торговля
84	Российский энергомашиностроительный холдинг (РЭП Холдинг)	Санкт-Петербург	Машиностроение
85	Балтийская топливная компания	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
86	Сегежский ЦБК	Республика Карелия	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность
87	Несте Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Розничная торговля
88	БалтТрансСервис	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика
89	ПСКОВВТОРМЕТ	Псковская область	Черная металлургия
90	АГД ДАЙМОНДС	Архангельская область	Промышленность драгоценных металлов и алмазов
91	РН-Северо-Запад	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
92	Усть-Луга Ойл	Ленинградская область	Транспорт и логистика
93	Боксит Тимана	Республика Коми	Цветная металлургия
94	Воздушные Ворота Северной Столицы	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика
95	Птицефабрика «Северная»	Ленинградская область	Пищевая промышленность
96	Руст ИНК.	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
97	Бауцентр Рус	Калининградская область	Розничная торговля
98	В Контакте	Санкт-Петербург	IT
99	Транснефть-Север	Республика Коми	Транспорт и логистика
100	ТД «Экополимеры»	Калининградская область	Оптовая торговля

\* Информация получена из открытых источников

\*\*Пересчитано по средневзвешенному курсу доллара за 2018 год равному 62.7078 и за 2017 год равному 58.3529

	Выручка (млн рублей)		Изменение, %	Прибыль до налогообложения за 2018 год (млн рублей)	Чистая прибыль (млн рублей)		Изменение, %	Тип отчетности
	2018 год	2017 год			2018 год	2017 год		
	28330	68599	-58,70	-67499	-59675	-9772	-	МСФО
	27225	18124	50,22	7623	6079	495	1128,7	РСБУ
	24917	22291	11,78	3408	2888	4924	-41,3	РСБУ
	24747	17878	38,43	5784	4805	1006	377,8	РСБУ
	24583	25554	-3,80	593	451	632	-28,6	РСБУ
	23683	12658	87,10	52	36	68	-46,2	РСБУ
	23680	21146	11,98	1661	1248	3040	-58,9	РСБУ
	23502	20892	12,50	4003	3230	2224	45,3	РСБУ
	23213	8542	171,74	-3032	-2455	-3104	-	РСБУ
	23070	5247	339,67	1095	875	24	3556,5	РСБУ
	22694	15794	43,69	2390	1769	1058	67,2	РСБУ
	22108	19137	15,52	705	522	735	-29,0	РСБУ
	21969	17910	22,66	5576	4425	3694	19,8	РСБУ
	21676	15367	41,06	575	465	28	1578,9	РСБУ
	21378	18002	18,76	5378	4282	6232	-31,3	РСБУ
	21084	6299	234,71	-1808	-1456	-437	-	РСБУ
	21009	19730	6,48	19717	16317	12802	27,5	РСБУ
	20761	19263	7,78	2048	1622	1688	-3,9	РСБУ
	20099	17199	16,86	4484	3446	1540	123,7	РСБУ
	20049	17772	12,81	3347	3234	1609	101,0	РСБУ
	19906	17375	14,57	198	136	13	919,3	РСБУ
	19530	16115	21,19	1108	853	516	65,4	РСБУ
	19309	15237	26,73	8505	7059	5562	26,9	РСБУ
	19194	15828	21,26	3515	2596	1176	120,7	РСБУ
	18615	11697	59,15	1034	826	50	1559,1	РСБУ

## Рейтинг крупнейших компаний СЗФО по объему выручки по итогам 2018 года

№	Компания	Регион	Отрасль
101	Производственная фирма «ВИС»	Ленинградская область	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство
102	ТК «Благо»	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
103	Русджам стеклотара холдинг	Ленинградская область	Химическая и нефтехимическая промышленность
104	Биокад	Санкт-Петербург	Фармацевтика
105	ЛУКОЙЛ-Калининградморнефть	Калининградская область	Нефтяная и нефтегазовая промышленность
106	Торговый Дом БМЗ	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
107	ОДК-Климов	Санкт-Петербург	Машиностроение
108	Национальная спутниковая компания	Санкт-Петербург	СМИ
109	Мэлон Фэшн Груп	Санкт-Петербург	Розничная торговля
110	Совэкс	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
111	ИКС 5 недвижимость	Санкт-Петербург	Розничная торговля
112	АЭМ-технологии	Санкт-Петербург	Научные исследования
113	Янтарьэнерго	Калининградская область	Электроэнергетика
114	Дом Одежды	Новгородская область	Легкая промышленность
115	Газпром сера	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
116	Супервэйв Групп	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
117	Инчкэйп Олимп	Санкт-Петербург	Розничная торговля
118	Киришиавтосервис	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
119	Великолукский свиноводческий комплекс	Псковская область	Пищевая промышленность
120	Газпром газораспределение	Санкт-Петербург	Газоснабжение
121	ПЕНОПЛЭКС	Санкт-Петербург	Химическая и нефтехимическая промышленность
122	Газпром подземремонт Уренгой	Санкт-Петербург	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство
123	Производственно-коммерческое предприятие «ТИТАН»	Архангельская область	Оптовая торговля
124	СПб ГУП «Пассажиравтотранс»	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика
125	Питерформ	Санкт-Петербург	Машиностроение

\* Информация получена из открытых источников

\*\*Пересчитано по средневзвешенному курсу доллара за 2018 год равному 62.7078 и за 2017 год равному 58.3529

	Выручка (млн рублей)		Изменение, %	Прибыль до налогообложения за 2018 год (млн рублей)	Чистая прибыль (млн рублей)		Изменение, %	Тип отчетности
	2018 год	2017 год			2018 год	2017 год		
	17999	10606	69,71	2197	1733	1359	27,5	РСБУ
	17856	11594	54,02	13	10	10	1,2	РСБУ
	17812	10323	72,54	509	498	-551	-	РСБУ
	17811	12502	42,46	7753	7462	3825	95,1	РСБУ
	17803	15670	13,61	2037	1607	-417	-	РСБУ
	17778	14157	25,58	785	622	596	4,3	РСБУ
	17734	19074	-7,03	73	18	170	-89,4	РСБУ
	17400	16192	7,46	5294	4414	4484	-1,6	РСБУ
	17266	13899	24,22	1171	912	645	41,5	РСБУ
	16999	11920	42,60	1071	855	35	2313,2	РСБУ
	16993	17453	-2,63	-14549	-14643	653	-2343,5	РСБУ
	16549	9282	78,28	567	370	-1602	-	РСБУ
	16445	15136	8,65	-3262	-2899	2021	-243,5	МСФО
	16343	14206	15,05	398	318	671	-52,6	РСБУ
	16082	8557	87,93	366	282	299	-5,5	РСБУ
	15920	11523	38,16	115	84	50	69,1	РСБУ
	15788	12888	22,50	836	706	659	7,1	РСБУ
	15630	13044	19,83	196	149	145	2,5	РСБУ
	15477	13568	14,07	1956	1952	3663	-46,7	РСБУ
	15283	14685	4,07	33961	31860	357	8825,1	РСБУ
	14763	12113	21,88	125	83	-56	-	РСБУ
	14556	11940	21,91	227	110	395	-72,2	РСБУ
	14505	10905	33,01	522	438	405	8,1	РСБУ
	14434	12915	11,76	186	85	1	7837,0	РСБУ
	14395	13713	4,98	1787	1501	266	464,0	РСБУ

## Рейтинг крупнейших компаний СЗФО по объему выручки по итогам 2018 года

№	Компания	Регион	Отрасль
126	РОСТЕХРАЗВИТИЕ	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
127	Северо-Западное парокходство	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика
128	Группа RBI	Санкт-Петербург	Строительство
129	Вистринская топливная компания	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
130	Завод Радиотехнического Оборудования	Санкт-Петербург	Машиностроение
131	Кировский завод	Санкт-Петербург	Машиностроение
132	Петербургская продовольственная компания	Санкт-Петербург	Пищевая промышленность
133	Центр технологии судостроения и судоремонта	Санкт-Петербург	Научные исследования
134	Акра	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
135	Фацер	Санкт-Петербург	Пищевая промышленность
136	Теле2-Санкт-Петербург	Санкт-Петербург	Телекоммуникации и связь
137	ЮПМ-Кюммене	Санкт-Петербург	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность
138	Нэксайн	Санкт-Петербург	IT
139	Эра Эйч Пи Си Дистрибьюшн	Новгородская область	Оптовая торговля
140	ГК «Гранит»	Санкт-Петербург	IT
141	Мурманский траловый флот	Мурманская область	Транспорт и логистика
142	ЦФ Руссия	Санкт-Петербург	Сфера услуг
143	Экко-Рос	Санкт-Петербург	Розничная торговля
144	Газпром экспорт	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
145	Октябрьский электровагоноремонтный завод	Санкт-Петербург	Машиностроение
146	Боровичский комбинат огнеупоров	Новгородская область	Черная металлургия
147	Санторин	Санкт-Петербург	Игорный бизнес
148	Комнедра	Республика Коми	Нефтяная и нефтегазовая промышленность
149	Евросиб СПб-Транспортные системы	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика
150	Коми энергосбытовая компания	Республика Коми	Электроэнергетика



	Выручка (млн рублей)		Изменение, %	Прибыль до налогообложения за 2018 год (млн рублей)	Чистая прибыль (млн рублей)		Изменение, %	Тип отчетности
	2018 год	2017 год			2018 год	2017 год		
	14344	16215	-11,54	43	33	39	-16,2	РСБУ
	14307	11136	28,47	3169	3003	1294	132,0	МСФО
	14215	12177	16,74	1627	1174	1223	-4,0	МСФО
	14109	10938	28,99	1671	1337	514	160,3	РСБУ
	13914	13678	1,73	958	398	2671	-85,1	РСБУ
	13867	11555	20,01	484	335	1321	-74,6	РСБУ
	13841	12843	7,77	615	454	721	-37,0	РСБУ
	13685	13910	-1,62	1590	1095	1824	-40,0	РСБУ
	13628	11111	22,66	763	609	275	121,6	РСБУ
	13606	14394	-5,47	426	314	827	-62,1	РСБУ
	13290	12020	10,56	1432	1183	1149	2,9	РСБУ
	13184	10790	22,19	177	138	137	1,4	РСБУ
	13146	7181	83,08	6834	5148	1974	160,7	РСБУ
	13145	12110	8,55	96	71	118	-39,6	РСБУ
	13144	18875	-30,36	3304	3304	1165	183,6	РСБУ
	12985	11807	9,98	4429	3523	2926	20,4	РСБУ
	12589	11224	12,16	539	429	196	118,3	РСБУ
	12501	11878	5,24	277	153	537	-71,5	РСБУ
	12370	8725	41,78	17280	15813	105374	-85,0	РСБУ
	12370	9649	28,21	2029	1599	866	84,6	РСБУ
	12368	12734	-2,87	1303	1087	1510	-28,0	РСБУ
	12192	10833	12,54	46	252	-78	-	РСБУ
	12145	9500	27,84	4581	3658	1899	92,6	РСБУ
	12014	9191	30,72	568	450	402	11,9	РСБУ
	12014	12716	-5,52	10	3	26	-86,8	РСБУ

## Рейтинг крупнейших компаний СЗФО по объему выручки по итогам 2018 года

№	Компания	Регион	Отрасль
151	Мираторг Запад	Калининградская область	Пищевая промышленность
152	ВМ-Транс	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика
153	Невская косметика	Санкт-Петербург	Производство парфюмерных и косметических средств
154	Ростерминалуголь	Ленинградская область	Транспорт и логистика
155	КОНТУР СПб	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика
156	Карелприродресурс	Республика Карелия	Промышленность строительных материалов
157	Сыктывкарский фанерный завод	Республика Коми	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность
158	РКС-энерго	Ленинградская область	Электроэнергетика
159	ФК «Зенит»	Санкт-Петербург	Спортивные клубы
160	ПСКОВНЕФТЕПРОДУКТ	Псковская область	Розничная торговля
161	Джи Эм Авто	Санкт-Петербург	Машиностроение
162	Вичюнай Русь	Калининградская область	Пищевая промышленность
163	Концерн «НПО «Аврора»»	Санкт-Петербург	Научные исследования
164	Балтийская целлюлоза	Санкт-Петербург	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность
165	ЛКХП Кирова	Санкт-Петербург	Пищевая промышленность
166	БТК групп	Санкт-Петербург	Легкая промышленность
167	Приморский торговый порт	Ленинградская область	Транспорт и логистика
168	Тиккурила	Санкт-Петербург	Химическая и нефтехимическая промышленность
169	ЕвроРитейл	Калининградская область	Розничная торговля
170	Агро-Альянс	Санкт-Петербург	Пищевая промышленность
171	Нефтетранспорт	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика
172	Концепт Груп	Санкт-Петербург	Розничная торговля
173	Петербургская топливная компания	Санкт-Петербург	Розничная торговля
174	Мурманэнергосбыт	Мурманская область	Теплоэнергетика
175	Минимакс	Санкт-Петербург	Розничная торговля

\* Информация получена из открытых источников

\*\*Пересчитано по средневзвешенному курсу доллара за 2018 год равному 62.7078 и за 2017 год равному 58.3529

	Выручка (млн рублей)		Изменение, %	Прибыль до налогообложения за 2018 год (млн рублей)	Чистая прибыль (млн рублей)		Изменение, %	Тип отчетности
	2018 год	2017 год			2018 год	2017 год		
	11870	10122	17,27	1943	1655	2311	-28,4	РСБУ
	11851	8343	42,05	3382	2705	1154	134,4	РСБУ
	11848	12356	-4,11	4157	3472	3303	5,1	РСБУ
	11816	7557	56,36	9992	8326	4302	93,6	РСБУ
	11788	3389	247,83	690	552	46	1109,6	РСБУ
	11667	6576	77,42	2209	1764	152	1057,6	РСБУ
	11649	10303	13,06	3513	2675	2062	29,7	РСБУ
	11611	11008	5,47	65	50	107	-53,1	РСБУ
	11470	9722	17,98	59	-15	-231	-	РСБУ
	11456	9266	23,64	-13	-14	24	-158,1	РСБУ
	11268	10553	6,77	556	536	507	5,7	РСБУ
	11257	9998	12,59	445	465	311	49,6	РСБУ
	11235	11229	0,05	1181	767	752	2,0	РСБУ
	11190	8855	26,37	147	112	89	25,6	РСБУ
	11178	11093	0,77	272	208	361	-42,3	РСБУ
	11140	12336	-9,70	354	241	408	-41,0	РСБУ
	11088	9246	19,92	6474	5435	6665	-18,5	РСБУ
	11005	10463	5,18	398	307	358	-14,2	РСБУ
	10969	7061	55,35	43	34	21	63,2	РСБУ
	10950	11465	-4,48	87	74	203	-63,8	РСБУ
	10894	13110	-16,90	1839	1470	1684	-12,7	РСБУ
	10848	11219	-3,31	-581	-500	-250	-	РСБУ
	10826	11009	-1,66	-299	-299	26	-1266,4	РСБУ
	10750	9442	13,85	-74	2	-221	-	РСБУ
	10577	11324	-6,60	189	146	150	-2,4	РСБУ

## Рейтинг крупнейших компаний СЗФО по объему выручки по итогам 2018 года

№	Компания	Регион	Отрасль
176	ИЗ-КАРТЭКС имени П. Г. Коробкова	Санкт-Петербург	Машиностроение
177	Илим Тимбер	Санкт-Петербург	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность
178	Нефтехимкомплект	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
179	ГЛОВИС РУС	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика
180	Б. Браун Медикал	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
181	Амрест	Санкт-Петербург	Сфера услуг
182	Август	Санкт-Петербург	Розничная торговля
183	ТЦ «Восток»	Ленинградская область	Розничная торговля
184	Череповецкий ФМК	Вологодская область	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность
185	ТНС энерго Великий Новгород	Новгородская область	Электроэнергетика
186	Санкт-Петербургская куриная компания	Санкт-Петербург	Пищевая промышленность
187	Севералмаз	Архангельская область	Промышленность драгоценных металлов и алмазов
188	Транснефть — Порт Приморск	Ленинградская область	Транспорт и логистика
189	ТД «Формат»	Вологодская область	Оптовая торговля
190	Торговый Дом Северо-Западный	Ленинградская область	Оптовая торговля
191	Логистика 1520	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика
192	Спектр	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
193	Новгороднефтепродукт	Новгородская область	Транспорт и логистика
194	Великоновгородский мясной двор	Новгородская область	Пищевая промышленность
195	Инновационные решения	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
196	ФосАгро-СевероЗапад	Вологодская область	Оптовая торговля
197	Балтамерика форест	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
198	Мебель стиль	Калининградская область	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность
199	Вологодское мороженое	Вологодская область	Пищевая промышленность
200	Бункер-сервис	Санкт-Петербург	Оптовая торговля

	Выручка (млн рублей)		Изменение, %	Прибыль до налогообложения за 2018 год (млн рублей)	Чистая прибыль (млн рублей)		Изменение, %	Тип отчетности
	2018 год	2017 год			2018 год	2017 год		
	10545	7229	45,87	1890	1563	453	244,9	РСБУ
	10488	8839	18,65	1480	1139	216	428,2	РСБУ
	10468	6510	60,81	57	45	45	0,6	РСБУ
	10306	8854	16,40	434	334	342	-2,4	РСБУ
	10232	9222	10,94	828	651	442	47,5	РСБУ
	10219	8955	14,12	-231	-239	-115	-	РСБУ
	10012	11012	-9,09	751	585	-5	-	РСБУ
	9981	11588	-13,86	56	42	56	-23,9	РСБУ
	9648	6485	48,78	2158	1724	354	387,6	РСБУ
	9635	9587	0,51	4	3	7	-52,6	РСБУ
	9632	10252	-6,05	111	88	232	-62,0	РСБУ
	9631	7354	30,96	3794	3023	816	270,5	РСБУ
	9548	7723	23,63	5958	4591	3332	37,8	РСБУ
	9391	7746	21,23	292	232	93	150,3	РСБУ
	9389	6832	37,43	100	74	52	42,0	РСБУ
	9295	4477	107,63	1881	1501	491	205,6	РСБУ
	9275	9936	-6,65	465	372	283	31,4	РСБУ
	9263	7991	15,92	62	46	25	88,6	РСБУ
	9258	8004	15,66	167	128	180	-28,8	РСБУ
	9220	5575	65,38	33	26	56	-53,3	РСБУ
	9215	7822	17,81	517	414	378	9,6	РСБУ
	9165	6502	40,95	38	30	37	-19,0	РСБУ
	9092	10499	-13,40	4	3	-0	-	РСБУ
	9037	7281	24,13	932	754	389	93,8	РСБУ
	8996	979	818,73	58	42	11	267,1	РСБУ

## Рейтинг крупнейших компаний СЗФО по объему выручки по итогам 2018 года

№	Компания	Регион	Отрасль
201	Сясьский ЦБК	Ленинградская область	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность
202	Морская арктическая геологоразведочная экспедиция	Мурманская область	Научные исследования
203	Модуль	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика
204	Промстроймонтаж	Санкт-Петербург	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство
205	Комбинат питания «Конкорд»	Санкт-Петербург	Пищевая промышленность
206	ВСГЦ	Псковская область	Пищевая промышленность
207	Уни-Блок	Ленинградская область	Оптовая торговля
208	Пикалёвская сода	Ленинградская область	Пищевая промышленность
209	ТК Прогресс	Санкт-Петербург	Розничная торговля
210	Энерго-Строй	Санкт-Петербург	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство
211	Теплоэнергоремонт-Сервис	Санкт-Петербург	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство
212	Стод	Санкт-Петербург	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность
213	АйБаРус	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
214	Монополия	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика
215	Главстрой-СПб специализированный застройщик	Санкт-Петербург	Строительство
216	Петрогрупп	Санкт-Петербург	Транспорт и логистика
217	НГ-Энерго	Ленинградская область	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство
218	Колвинское	Ненецкий автономный округ	Нефтяная и нефтегазовая промышленность
219	Красный Октябрь СПб	Санкт-Петербург	Машиностроение
220	Концерн «Морское подводное оружие — Гидроприбор»	Санкт-Петербург	Научные исследования
221	Остров	Санкт-Петербург	Пищевая промышленность
222	Газинформсервис	Санкт-Петербург	IT
223	ПетербургГаз	Санкт-Петербург	Газоснабжение
224	Юникосметик	Санкт-Петербург	Химическая и нефтехимическая промышленность
225	Архангельский траловый флот	Архангельская область	Пищевая промышленность

\* Информация получена из открытых источников

\*\*Пересчитано по средневзвешенному курсу доллара за 2018 год равному 62.7078 и за 2017 год равному 58.3529

	Выручка (млн рублей)		Изменение, %	Прибыль до налогообложения за 2018 год (млн рублей)	Чистая прибыль (млн рублей)		Изменение, %	Тип отчетности
	2018 год	2017 год			2018 год	2017 год		
	8957	7849	14,12	574	433	75	475,1	РСБУ
	8928	5567	60,38	208	151	147	2,6	РСБУ
	8899	6955	27,96	453	374	2	15 099,6	РСБУ
	8841	6465	36,76	428	325	-1		РСБУ
	8834	7760	13,84	1547	1229	152	711,3	РСБУ
	8810	5443	61,86	362	361	1970	-81,7	РСБУ
	8801	4747	85,41	101	84	39	114,1	РСБУ
	8768	6922	26,67	1357	805	523	54,0	РСБУ
	8748	4959	76,43	27	16	5	214,0	РСБУ
	8713	13 117	-33,57	290	229	182	26,1	РСБУ
	8713	6030	44,50	1038	804	359	123,9	РСБУ
	8706	6210	40,19	-4553	-3657	-3153	-	РСБУ
	8671	7574	14,48	61	44	43	2,9	РСБУ
	8670	4841	79,08	20	7	8	-11,3	РСБУ
	8623	13 463	-35,95	2338	1742	940	85,3	РСБУ
	8587	8405	2,17	49	38	58	-34,6	РСБУ
	8560	8937	-4,22	80	53	42	26,4	РСБУ
	8547	7021	21,73	-5787	-7193	-1678	-	РСБУ
	8519	10 127	-15,88	2695	2221	2277	-2,5	РСБУ
	8495	12 782	-33,54	2033	1643	1096	49,8	РСБУ
	8449	6458	30,83	350	277	242	14,7	РСБУ
	8443	5226	61,55	2047	1636	1233	32,6	РСБУ
	8355	8419	-0,76	2003	1676	2188	-23,4	РСБУ
	8347	7531	10,84	2024	1189	1590	-25,2	РСБУ
	8342	7124	17,09	3247	2535	2162	17,2	РСБУ

## Рейтинг крупнейших компаний СЗФО по объему выручки по итогам 2018 года

№	Компания	Регион	Отрасль
226	Призма	Санкт-Петербург	Розничная торговля
227	КНАУФ ПЕТРОБОРД	Ленинградская область	Оптовая торговля
228	ННК-Печоранефть	Ненецкий автономный округ	Нефтяная и нефтегазовая промышленность
229	НПП «Радар ммс»	Санкт-Петербург	Научные исследования
230	Хендэ Стил Рус	Санкт-Петербург	Металлообработка
231	Пискаревский молокозавод	Санкт-Петербург	Пищевая промышленность
232	Автопитер	Санкт-Петербург	Розничная торговля
233	Петербургские аптеки	Санкт-Петербург	Розничная торговля
234	Компания «Топливные технологии»	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
235	ХК «СКА»	Санкт-Петербург	Спортивные клубы
236	Нордавиа	Архангельская область	Транспорт и логистика
237	Энергетическое строительство	Санкт-Петербург	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство
238	Изола	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
239	НКМ Норд	Санкт-Петербург	Оптовая торговля
240	Псковэнергосбыт	Псковская область	Электроэнергетика
241	Сити ритейл	Ленинградская область	Розничная торговля
242	ТРК «Петербург»	Санкт-Петербург	СМИ
243	Вертекс	Санкт-Петербург	Фармацевтика
244	Трест Севзапэнергомонтаж	Санкт-Петербург	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство
245	Карелиянефтепродукт	Республика Карелия	Оптовая торговля
246	Инженерные изыскания	Вологодская область	Электроэнергетика
247	Девон Рус	Санкт-Петербург	Машиностроение
248	Арктиксервис	Мурманская область	Пищевая промышленность
249	Концерн «Гранит-Электрон»	Санкт-Петербург	Научные исследования
250	Пикалевский глиноземный завод	Ленинградская область	Цветная металлургия
	<b>ВСЕГО</b>		

\* Информация получена из открытых источников

\*\*Пересчитано по средневзвешенному курсу доллара за 2018 год равному 62.7078 и за 2017 год равному 58.3529



	Выручка (млн рублей)		Изменение, %	Прибыль до налогообложения за 2018 год (млн рублей)	Чистая прибыль (млн рублей)		Изменение, %	Тип отчетности
	2018 год	2017 год			2018 год	2017 год		
8281	9885	9885	-16,23	-976	-815	-884	-	РСБУ
8263	8312	8312	-0,59	991	785	1034	-24,1	РСБУ
8246	7008	7008	17,65	200	-3	-1160	-	РСБУ
8244	6415	6415	28,51	2009	1569	1210	29,7	РСБУ
8244	7168	7168	15,01	-39	-14	186	-107,4	РСБУ
8188	7783	7783	5,21	719	559	647	-13,7	РСБУ
8180	7592	7592	7,73	16	12	4	178,3	РСБУ
8164	8142	8142	0,27	39	27	34	-20,2	РСБУ
8151	6427	6427	26,84	-141	-183	138	-233,1	РСБУ
8049	7686	7686	4,71	733	543	-1061	-	РСБУ
7980	6947	6947	14,87	-2412	-2388	1	-209983,6	РСБУ
7934	3906	3906	103,12	308	236	108	119,2	РСБУ
7917	6148	6148	28,78	221	176	153	15,3	РСБУ
7904	6792	6792	16,38	629	503	271	85,8	РСБУ
7861	7274	7274	8,08	54	50	20	148,1	РСБУ
7812	9317	9317	-16,15	16	12	7	73,3	РСБУ
7804	6985	6985	11,72	1837	1443	1579	-8,6	РСБУ
7789	5903	5903	31,95	1136	900	816	10,4	РСБУ
7763	6563	6563	18,29	25	16	18	-11,8	РСБУ
7752	5858	5858	32,34	-406	-331	-170	-	РСБУ
7669	7055	7055	8,70	79	62	66	-5,3	РСБУ
7645	6988	6988	9,40	-221	-178	504	-135,3	РСБУ
7638	6248	6248	22,26	6881	6485	4327	49,9	РСБУ
7633	7128	7128	7,07	683	580	630	-7,9	РСБУ
7603	6244	6244	21,77	438	342	129	164,9	РСБУ
<b>15 709 807</b>	<b>13 174 322</b>	<b>13 174 322</b>	<b>19,25</b>	<b>1 517 920</b>	<b>1 239 980</b>	<b>1 021 726</b>	<b>21,4</b>	

Георгий Дмитриев

## ПРИ ШИРОКОМ КРУГЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

«Эффект колеи» должна сменить траектория развития, полагает Евгений Елин

**К**омпании из Петербурга вновь возглавили рейтинг крупнейших компаний Северо-Запада. Вице-губернатор Санкт-Петербурга **Евгений Елин** считает этот результат закономерным.

**— Как в целом вы оцениваете итоги развития Санкт-Петербурга в этом году?**

— Конечно, Петербург — один из лидеров по уровню социально-экономического развития среди регионов, индекс промышленного производства у нас превышает общероссийский показатель почти в два раза, а на рынке труда сохраняется стабильная ситуация с низким уровнем безработицы. Все это так. Но надо честно признать, что динамика этих положительных тенденций маловата для такого великого города, как Петербург. При этом есть большой запрос у жителей на изменения. И у людей старшего поколения, и у молодежи цифровой эпохи востребована особая городская среда. Она подразумевает достойное современное медобслуживание, хорошее образование, безопасные улицы и дворы, высокие экологические стандарты, наличие прямой коммуникации с властью и многое другое. А мегаполис сейчас живет в режиме ограниченных возможностей, но при широком круге обязательств. Поэтому «эффект колеи» должна сменить траектория развития с горизонтом как минимум на 10–15 лет. Основную ставку, конечно, делаем на промышленность, на трансферт технологий нашим предприятиям.

**— Какие меры предпринимает правительство Петербурга для стимулирования роста городской экономики?**

— В городе в рамках нацпроектов реализуется порядка 40 региональных проектов, на их финансирование предусмотрено в этом году около 55 млрд рублей. Они, как путеводная нить, показывают нам, каким путем надо пройти, чтобы получить результат. Ряд проектов напрямую влияет на экономику: это повышение производительности труда, наращивание экспортного потенциала, развитие предпринимательства. Поэтому на этих направлениях сосредотачиваем особые усилия.

Ограничителем развития являются далеко не деньги, а способность предприятий выходить на рынки. Мировой рынок требует качественной продукции при невысоких издержках. Говорить о конкурентоспособности можно сколько угодно, но доказать можно только одним спосо-



ФОТО: АРХИВ «ЭКСПЕРТ С-З»

бом — поставками на экспорт. Если предприятие вышло на международный рынок, его продукцию покупают, значит, оно конкурентоспособно.

Так вот, мы заинтересованы в том, чтобы помочь предприятиям преодолеть те препятствия, которые мешают выпускать конкурентоспособную продукцию, отличающуюся не только техническими, но и экономическими характеристиками.

Механизмы используем разные. В повышении производительности труда, безусловно, это обучение, это инжиниринг — не столько технологический, сколько бизнес-процессов. В программу повышения производительности труда вошло 17 петербургских предприятий. Мы взяли обязательствократно увеличивать их число — почти до 900 к 2024 году. Начали практические действия. Петербург стал первым российским регионом, где в вузе, в Политехническом университете, будут готовить инженеров-практиков в области производительности труда на основе производственной системы «Тойота».

Что касается развития экспорта, то здесь город содействует производителям в выходе на внешний рынок, их участию в выставочной деятельности и в деловых визитах, оказывает поддержку на переговорах, помогает в организации обучения кадров и предоставляет субсидии экспортно-ориентированным предприятиям.

Кроме того, в Петербурге действует широкий спектр налоговых и неналоговых льгот, направленных также на стимулирование инвестиций и развитие производств. Например, применяются дифференцированные пониженные налоговые ставки в зависимости от объемов капитальных вложений для организаций, в том числе промышленных. Установлены пониженные ставки — 13,5–15,5% налога на прибыль организаций в части, поступающей в бюджет города.

Законодательно закреплены льготы, направленные на развитие инновационного бизнеса и производства наукоемкой продукции. Налоговые льготы действуют для резидентов специализированных площадок особой экономиче-

ской зоны технико-внедренческого типа «Санкт-Петербург», предприятий, которые заключили специальный инвестиционный контракт, а также для инновационно-промышленных и технологических парков. В 2020 году в Петербурге будет действовать новая преференция — инвестиционный налоговый вычет. Мы поддерживаем приоритетные отрасли экономики, которые имеют большой потенциал для роста, смогут существенно пополнить городской бюджет, дать рабочие места людям, улучшить условия их жизни.

Инвестиционным налоговым вычетом смогут воспользоваться предприятия обрабатывающей промышленности и работающие в сфере железнодорожного транспорта. Для них это стимул развивать инновационные производства. Мы рассчитываем, что вычет поможет также нашим предприятиям оборонно-промышленного комплекса. Учитывая, что не установлен «входной порог» по объему капиталовложений, действие инвестиционного налогового вычета будет распространяться и на предприятия среднего бизнеса.

**— Бизнес традиционно позволяет себе критические замечания в адрес исполнительных органов власти. Взгляд из правительства — как вы оцениваете качество поддержки бизнеса?**

— Критические замечания принимаем в работу, собственно, оценку качества взаимодействия должен давать сам бизнес и экспертное сообщество, а результаты должны отражаться в экономических показателях. Сегодня треть рабочих мест в Петербурге создана на предприятиях малого и среднего бизнеса. В прошлом году только по специальным налоговым режимам их отчисления составили 32 млрд рублей. Поэтому у города есть прямой интерес усиливать роль предпринимательства в социально-экономическом развитии города. Это касается как создания новых рабочих мест, так и изменения качества самого бизнеса: обновления производственных мощностей, внедрения инновационных технологий.

Максимально благоприятный деловой климат формируется, когда есть

равные конкурентные условия и установлены понятные правила. «Узкие» места постепенно расширяем. Образован новый Комитет по промышленной политике, инновациям и торговле. Решение продиктовано тем, что экономика изменилась, и разделение предприятий на малые, средние и большие стало крайне условным — граница практически стирается. Есть предприятия новой экономики, традиционной экономики, есть потребительский рынок и самозанятые.

Мы провели ряд структурных изменений, которые обеспечивают доступность услуг для предпринимателей. Созданы подразделения ГКУ «Имущество» — агентства, которые в том числе теперь обеспечивают полномочия Комитета имущественных отношений по заключению и сопровождению сделок аренды земельных участков и объектов нежилого фонда. Упрощаются процедуры. Например, в этом году стало возможным оформить онлайн-заявку на заключение договора на размещение нестационарных торговых объектов (НТО). Для добросовестных предпринимателей упростили алгоритм переоформления или продления договоров. Результат: число договоров на земельные участки увеличилось почти вдвое, а на НТО — почти в шесть раз.

Мы пересматриваем подходы к субсидированию и провели докапитализацию Фонда содействия кредитованию малого и среднего бизнеса, тем самым расширив доступ к микрозаймам под 3–7% годовых.

По нацпроекту на поддержку малого и среднего предпринимательства и индивидуальной предпринимательской инициативы на условиях софинансирования с федеральным центром в этом году направлено почти 268 млн рублей. И, конечно, мы продолжаем сокращать отдельные виды регионального контроля, внедряем риск-ориентированный подход в контрольно-надзорной деятельности.

**— Петербург сделал ставку на привлечение бизнеса, инвестиций в инновационную сферу...**

— Город развивает инновационную экосистему, технически подготовленную для перспективных инновационных проектов разного уровня, привлекательную и удобную для инвесторов и промышленных игроков. Участниками этой экосистемы являются вузы, государственные и частные центры разработок, промышленные предприятия, сами инновационные проекты. Для их взаимодействия нужен инфраструктурный компонент. В нашем городе его функции выполняет Технопарк Санкт-Петербурга. Ежегодно консультационные и технологические сервисы Технопарка закрывают потребности сотен петербургских компаний. Он дает им возможность быстрее выпустить готовый к рынку продукт или технологию.

Налаживая межотраслевые связи в экосистеме, мы создали новых игроков — территориальные и иннова-

### Наша справка

В Петербурге более 750 крупных и средних промышленных предприятий, из них 140 работает в составе оборонно-промышленного комплекса. В промышленности заняты около 350 тыс. петербуржцев. На ее долю приходится 21% валового регионального продукта. В 2018 году в консолидированный бюджет Российской Федерации от петербургской промышленности поступило 578,9 млрд рублей, из них 101,1 млрд — в бюджет региона. На протяжении трех лет темпы роста промышленного производства в Северной столице превышают среднероссийские показатели, и второй год подряд город занимает первое место в рейтинге инновационных регионов России.

ционные кластеры. Они реализуют сложные производственные проекты с участием десятков малых и средних предприятий.

Как я уже говорил, город поддерживает компании, у которых есть потенциал роста, помогает им преодолеть наиболее часто встречающиеся и сложные для инновационных предприятий трудности в организации технологических и бизнес-процессов, маркетинге, привлечении инвестиций, поиске промышленных партнеров. Вместе с оказанной поддержкой инновационный бизнес получает дополнительные преимущества — экономит свое время и ресурсы, перераспределяет их на развитие и новые проекты. К примеру, инновационные фармацевтические компании, которые стали клиентами Регионального инжинирингового центра микрореакторного синтеза, сокращают срок вывода новой лекарственной формулы на рынок на два-три года.

Участники проекта «Композитный кластер Санкт-Петербурга» по производству танк-контейнеров из композитных материалов получили поддержку по испытаниям, сертификации и маркетингу своей продукции, начали производство первой серии контейнеров. Суммарная выручка от реализации этого проекта составит 6 млрд рублей.

вационная площадка на полигоне Октябрьской железной дороги. Ее задача — аккумулировать информацию о разработках и адаптации инновационных решений для нужд железнодорожного транспорта. Предприятия, в том числе малого и среднего бизнеса, теперь имеют возможность стать поставщиком крупной корпорации, узнать требования к технической документации, получить технологии.

Бизнес заинтересован прежде всего в коммерчески выгодных для себя решениях. Когда владелец предприятия видит, что с помощью городской инфраструктуры реально подобрать для себя передовую технологию или разработать собственную, то он готов переоценить возможные риски. А действующие налоговые льготы, особые условия кредитования или возмещения расходов на инновационную деятельность помогают предпринимателю принять положительное решение.

Новая инновационная экономика строится на данных, совершенстве алгоритмов их сбора, передачи, обработки, использования. С одной стороны, в городе действуют сотни передовых компаний из IT и других отраслей, которым эти технологии принесли новые рынки сбыта и клиентов. Но также есть предприятия в дру-

сопровождение выстроенных по их принципам проектов с использованием городской инфраструктуры поддержки могут сначала решить задачи этих предприятий, а затем обеспечить нужный синергетический эффект.

По данным Технопарка Санкт-Петербурга, каждый год в городе возникает около 3 тыс. новых инновационных проектов, около трети из них подтверждают свою экономическую эффективность и действуют до момента поиска инвестиций для масштабирования работающей бизнес-модели. Так что лидеры есть. Мы должны прикладывать все силы, чтобы у этих людей были необходимые условия для развития своего дела. Для этого недостаточно особых налоговых преференций или кредитов. Нужны хорошие деловые и технологические связи. Первые создаются внутри университетов и коворкингов, вторые — в центрах прототипирования, региональных инжиниринговых центрах, особой экономической зоне. И, безусловно, город должен проводить технологические и деловые форумы, программа которых демонстрирует преимущества технологического предпринимательства и созданной для его поддержки инфраструктуры.

**— Как в целом вы оцениваете перспективы Санкт-Петербурга в краткосрочном и среднесрочном периоде?**

— Петербург был и остается промышленным городом. Вместе с торговлей промышленность — главный источник доходов в городском бюджете. Поддерживая наиболее перспективные промышленные проекты и технологии, мы привлекаем новых амбициозных специалистов, укрепляем финансовые позиции и репутацию. Например, поддерживая направление квантовых коммуникаций IT-кластера, город получил профильный инжиниринговый центр и открыл доступ петербургским компаниям на новый технологический рынок. Выделяя таким или другим образом технологии с высоким потенциалом коммерциализации, Петербург будет в числе ведущих городских экономик, сумеет воплотить новые инициативы и привлечь инвестиции. ■

Санкт-Петербург

— ■ —

*Налаживая межотраслевые связи в экосистеме, мы создали новых игроков — территориальные и инновационные кластеры. Они реализуют сложные производственные проекты с участием десятков малых и средних предприятий.*

**— Какие меры помогут в стимулировании спроса на инновации? Насколько бизнес готов к внедрению на производстве наилучших доступных технологий?**

— Мы видим большие перспективы в сотрудничестве с крупными корпорациями. В этом году в партнерстве с РЖД создана региональная инно-

гих отраслях, которые в силу многих причин пока остаются в стороне. Часть из них способна развиваться и приносить деньги, умело используя новые экономические тенденции, — тот же решоринг и кластеризацию, технологические разработки (промышленный интернет вещей и роботизацию). Обучение компаний этим экономическим и технологическим моделям,

/// ВИДЕО ДЛЯ БИЗНЕСА ///

**MEDIA**  **NEXT** \*

P R O D U C T I O N



info@medianext.ru  
www.medianext.ru  
+7 921 788 58 98

\* МедиаНекст Продакшн  
Реклама



Дмитрий Глумсков

## ИДТИ ПРОТИВ ТРЕНДА БЕССМЫСЛЕННО

Дмитрий Ялов:

*«Ключ к успеху региональной экономической политики состоит в опоре на тренды. Разбираться в тенденциях экономики и использовать мейнстримы на пользу региона — важное умение»*

**К**омпании из Ленинградской области традиционно оказываются в лидерах рейтинга «250 крупнейших компаний Северо-Запада». И успех этот обусловлен не только «базовой комплектацией» региона — выгодное географическое положение, размер территории, возможность реализовать разнообразные проекты. Заместитель председателя правительства Ленинградской области по экономике **Дмитрий Ялов** рассказал журналу «Эксперт Северо-Запад» про меры, которые принимает правительство региона для стимулирования роста экономики и привлечения инвесторов.

— Не стеснясь, скажу: Ленинградскую область уже давно называют одним из интересных примеров взаи-

**модействия бизнеса, власти и общественных институтов. Насколько легко было открыться к общению?**

— Открыться просто, тем более изначально поставлена подобная задача: быть максимально адекватными к запросам бизнеса и общества. Да, в вопросах инвестиционной политики необходимо соблюдать баланс ручного управления проектами и технологизации проектов. Личный телефон губернатора, на который любой инвестор может позвонить, может сработать в формате трех-четырёх проектов. Но мы понимаем, что при масштабировании в сотни проектов и миллиарды рублей такой подход не сработает. Поэтому мы еще несколько лет назад выработали решения по внедрению новых

технологичных форматов взаимодействия с бизнесом. Наш фронт-офис по работе с инвесторами уже доказал свою эффективность, вся коммуникация происходит сегодня там. Иногда в части отношений с федеральными структурами, органами власти инвесторам требуется подключить меня или губернатора **Александра Дрозденко**. Но это не десятки и сотни транзакций бесполезной суеты, а очень точная, выверенная работа.

Второй пример — для поиска свободных земельных участков несколько лет назад мы создали соответствующую интегрированную региональную информационную систему (ИРИС), в которой все данные для размещения производств доступны в мобильных приложениях. В ближайшей перспек-

тиве будет завершена работа над единой информационной системой для инвесторов, которая объединит все информационные системы в инвестиционно-строительной сфере и оптимизирует процессы оказания услуг и межведомственного взаимодействия. Будете удивлены, но в Ленинградской области до последнего времени не было точных пространственных данных различных территорий. Приходит инвестор, хочет запустить проект, который граничит, к примеру, с лесными массивами или землями сельскохозяйственного назначения. И начинаются накладки: сложно уточнить границы, проект зависает, потому как нельзя строить промышленный объект на землях лесфонда. Это глобальная проблема. Как в настольной игре: кидаешь кубик, попадаешь на определенную клетку, и тебе предлагают вернуться на 20 шагов назад. Так же, к сожалению, еще недавно выглядел градостроительный процесс для промышленных инвесторов. Вы все подготовили, весь пакет документов собрали, уже хотите получить разрешение на строительство, и вдруг оказывается, что где-то есть системная ошибка. И вы снова собираете пакет документов, снова действуют все сроки. Если мы живем в цифровом мире, если здесь все однозначно и существует в тех или иных базах данных, надо эти базы данных между собой соединить и минимизировать возможность ошибки. В полной мере такой проект не реализовал пока никто из регионов, есть неплохой опыт в Московской области, в Петербурге, мы с уважением относимся к этим разработкам и учитываем их. Предполагаю, что уже в начале 2021 года мы реализуем проект.

Самые очевидные решения для комфортной работы инвесторов уже приняты, все «низковисящие плоды» мы уже собрали. Теперь задача — реализовать сложные по своей масштабности проекты.

**— Какие еще интересные стимулы могут быть у инвесторов, чтобы прийти именно сюда, в Ленинградскую область?**

— Главное, что должны делать любые регионы, — разбираться в том, какие экономические тенденции наблюда-

ются, какие тренды есть. И эти тренды усиливать, но ни в коем случае не бороться. Самое худшее, что мы можем сделать, это начать пытаться идти против трендов. В случае с Ленинградской областью есть отличный пример. Мы с самого начала полагали, что есть общий тренд к локализации промышленности рядом с портовыми комплексами. Это общемировой тренд. В советском градостроительном планировании рисовались такие красивые схемы, по которым, в частности, появился Череповец, — он же находится далеко от сырьевых площадок, но на логистическом пересечении между источниками руды, спросом на конечную продукцию и т. д. Тренд простой: никто не хочет рисковать и привязываться к поставщикам сырьевых ресурсов. Соответственно, мы понимали, что перевалка начинает в большей степени идти через Ленинградскую область в европейские страны, это геополитический тренд, мы конкурируем здесь и со странами Скандинавии, и с прибалтийскими странами и выигрываем в этой конкуренции — каждый год видим увеличение грузооборота.

Вторая очевидная история — локализация промышленности в портовых зонах. Что мы делаем? Видим этот тренд и усиливаем его. Даем льготы, в которых заинтересованы компании, реализующие крупномасштабные проекты: льготы на налоги на имущество, потому что там инвестиции в десятки миллиардов рублей и 2% в год могут существенно влиять на экономику проекта. В случае со сверхкрупными проектами от 50 млрд рублей даем льготы по специнвестконтрактам. На днях мы приняли новый областной закон по региональным инвестпроектам, который дает серьезные льготы — до 10% по налогу на прибыль и освобождение от уплаты налога на имущество для новых проектов, которые приходят в регион.

**— IT-сфера сегодня тоже в тренде в Ленинградской области?**

— Наверное, нет ни одного региона в мире, который не хотел бы создать новую Силиконовую долину. Но пока трендом является то, что программисты собираются вокруг сильных технических вузов, в центрах крупных

мегаполисов. То есть это тренд, характерный для Петербурга. Если бы мы стали строить IT-технопарки и инвестировать в это существенные бюджетные деньги, то, скорее всего, не добились бы больших успехов, потому что это против тренда.

**— Есть ли такой тренд, который пока не присутствует в Ленинградской области, но кажется лично вам интересным?**

— Будем последовательны: не бывает трендов ниоткуда. Просто есть тенденции сегодняшнего дня, есть те, которые пока еще не являются мейнстримом. К примеру, активное усиление экспортных операций. Традиционно инвесторы приходили в Россию не для того, чтобы заниматься экспортом. Их основная задача — поставки на внутренний рынок страны, а также в страны ЕвразЭС. И все бизнес-планы рассчитывались, исходя из этого. Но теперь мы видим, что очень многие компании, представляющие мировые бренды, стали активно продавать на экспорт в различные регионы мира. Да, есть вопросы с конкуренцией, в том числе с китайскими компаниями, но на нашей стороне — высокое качество продукции, высококвалифицированный персонал, технологии.

Национальные проекты дали новое, очень важное звучание промышленным проектам. Только за последние месяцы мы в Ленинградской области вывели на экспорт более 20 компаний.

**— Не стало ли меньше смелых и амбициозных бизнесменов, есть ли в Ленинградской области лидеры, в том числе молодые, которые могут создать интересные, прорывные проекты в экономике?**

— Промышленный девелопмент и внешнеэкономическая деятельность — это все же не стартапы. Здесь работают опытные бизнесмены, умеющие просчитывать все риски. Популярная траектория по созданию компаний — модернизация объекта, не выходящая за рамки сферы его деятельности, либо создает производство тот, кто вчера был дилером и дистрибьютором, поскольку хорошо знаком с рынком. Часто новые производства — это

переезд компаний из других регионов. Есть существенный прирост новых проектов среди представителей малого бизнеса. Но если говорить о среднем и крупном бизнесе, то очень редко такие проекты стартуют с нуля.

**— Стратегия социально-экономического развития Ленинградской области, вы над ней сейчас работаете: какие основные принципы заложены?**

— К стратегии мы относимся очень внимательно, честно признаем, что документ сфокусирован на действиях администрации области, с учетом планов внешних игроков. Вообще, стратегия, где не учитываются внешние параметры и перемены, — это не стратегия.

В стратегии мы, безусловно, уделяем внимание экономике и промышленным проектам, но не конкретизируем отрасли. Мы должны создавать условия для всех инвесторов: налоговые льготы, механизмы поддержки, упростить процедуры. Я всегда с юмором отношусь, когда мои коллеги из других регионов в стратегиях прописывают отраслевые приоритеты. Говорю: «Представьте, что к вам приходит инвестор, сферой которого не являются ваши приоритеты, вы ему откажете?» Они отвечают: «Нет». Но ведь, если регионы не готовы от чего-то отказаться, значит, и приоритетов быть не может?

Приоритет — это не только про выбор хорошего, но и про отказ от того, чем вы не занимаетесь. Поэтому отраслевых приоритетов мы не ставим. Достаточно много внимания уделено социальной сфере, формированию комфортной городской среды. Если взять даже по объему бюджета, основное, чем управляет администрация любого субъекта, — социальная сфера. Эта составляющая интересна и инвесторам, которые, когда приходят, интересуются, где и насколько комфортно будут жить их работники. В Ленинградской области более 1,8 млн жителей, их интересы нужно учитывать и удовлетворять.

Две основные проблемы, которые будут в любой стратегии любой администрации Ленинградской области: перенаселение территорий, расположенных на границах с Петербургом, и убывающее население. С точки зрения сухой статистики активное развитие приграничных к городу территорий дает нам плюс по росту численности населения и высокие темпы строительства жилья. Но мы общаемся с населением этих территорий и понимаем всю проблематику, связанную с недостаточно развитой инфраструктурой. Рост — это всегда сложно, будь тут разговор про демографию или про бизнес-процессы. Диспропорции при таком амбициозном и быстром росте неизбежны.

При этом на востоке области, к сожалению, мы отмечаем сокращение численности населения. Мы уже меняем там нормативы деятельности социальных объектов, делаем повышающие коэффициенты для того, чтобы обеспечить граждан отдаленных районов таким же качеством и доступностью социальных услуг. Но это, безусловно, вызов, на который мы тоже будем отвечать.

**— В этом году Ленинградская область впервые вошла в топ-10 регионов в Национальном рейтинге инвестиционной привлекательности, подготовленном Агентством стратегических инициатив, заняв девятое место.**

**Причем ваш регион стал единственным новичком среди лучшей десятки. Как удалось победить другие, мечтающие о подобном регионе?**

— У рейтинга сложная, многоступенчатая история подсчета. Но и мы, конечно, постарались все сделать по максимуму в выстраивании процессов взаимодействия с бизнесом. Например, губернатор Александр Дрозденко поставил жесткую задачу перед муниципалитетами и исполнительными органами власти: доля закупок у малого бизнеса должна превышать федеральные нормативы, сейчас она у нас более 30%. Сыграла здесь и технологизация процессов, о которой я уже говорил. Выстроена система взаимодействия с инвесторами, открыты многофункциональные центры для бизнеса, оказывающие услуги предпринимателям в районах. Электросетевые компании улучшили качество работы с заявителями, это тоже не могло не понравиться предпринимателям. Мы стараемся быть максимально открытыми, ведь важно еще и донести информацию о том, что мы делаем для улучшения инвестиционного климата.

**— Вы известный адепт качественного государственного управления. Госуправление 2.0 — что необходимо сделать в первую очередь?**

— Первое — квалифицированные и хорошо мотивированные люди. Если люди не обладают правильной культурой и мотивацией, то ни одна стратегия, ни один KPI, ни одна система контроля не заставит их работать. Это вызов номер один, и я не могу сказать, что здесь все хорошо, мы находимся в жесткой конкуренции с бизнесом. Мы не можем конкурировать деньгами, не всегда можем конкурировать скоростью принятия решений, и зачастую наиболее талантливые люди выбирают бизнес, а не государственную службу.

Второе — приоритеты. Если мы хотим что-то менять и развивать, у нас должны быть приоритеты, причем в виде систематизированной стратегии. Третье — система, связанная с институтами, обеспечивающими внедрение приоритетов. Приходите вы, к примеру, на крупное предприятие, которое стремится к снижению травматизма на производстве, и видите всюду соответствующие плакаты о безопасности труда. Так же и с приоритетами. Вот у меня на рабочем столе всегда документ с принципами корпоративной культуры. Если он не будет лежать на столе, то я эти принципы рано или поздно забуду. Для этого мы с коллегами регулярно обсуждаем принципы, обновляем эту информацию.

Один из главных принципов в менеджменте — «дайте управляющему управлять». Дайте пространство для управления. Если у вас все описано KPI, спущенным сверху, то вы не управляете. Вы оператор с неким набором бойцов, которые выполняют строго определенные задачи. Если обсуждаем качественное управление, то как можно меньше приоритетов должно быть задано с верхнего уровня. Должно быть пространство для творчества, чтобы управленцы нашли оригинальные решения, почувствовали себя хозяевами ситуации: от нас многое зависит, мы можем что-то изменить. В Ленинградской области мы движемся в сторону пространства для управления, мне кажется, что внутри нашего экономического блока этот принцип удаётся соблюдать. ■

Санкт-Петербург

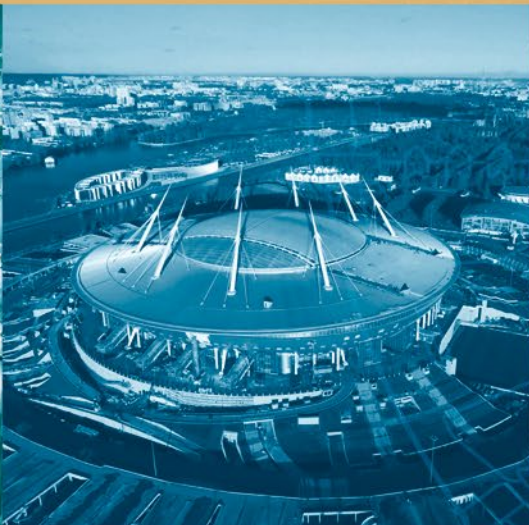




**МЕТРОСТРОЙ**  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

# С 1941 ГОДА СТРОИМ ИСТОРИЮ ВЕЛИКОГО ГОРОДА

Метростроение и подземное строительство



[metrostroy-spb.ru](http://metrostroy-spb.ru)



РЕКЛАМА

Сергей Шестаков

## ПУТИ НА ВОДЕ

Качественный рост объемов грузоперевозок по внутренним водным направлениям возможен только при масштабном финансировании проектов судостроения

**В** ближайшие годы Россия столкнется с массовым сокращением сухогрузного флота типа «река-море». Причина в том, что на фоне ускорения темпов выбытия судов «классических» советских серий объемы производства новых сухогрузов оказываются катастрофически низкими. Это почти неизбежно вызовет рост ставок на перевозку грузов по водным путям, притом что отраслевые эксперты констатируют отсутствие свободного тоннажа уже сегодня. Сложившаяся ситуация повышает привлекательность вложений в постройку новых судов; дополнительные преимущества для инвесторов могут обеспечить планы государства по развитию инфраструктуры внутренних водных путей, заложенные в федеральный бюджет субсидии на обновление флота, а также другие меры поддержки отрасли.

### Были да сплыли

По данным Морского Инженерного Бюро, из 1727 построенных с 1956-го по 1999 год сухогрузных судов смешанного, внутреннего и ограниченного морского плавания самых известных советских серий по состоянию на первое полугодие 2019 года было списано 738 судов (или 43%). Еще 134 судна со средним возрастом 42,8 года находились в отстое (это очевидные кандидаты на списание). Средний возраст оставшихся в работе 855 единиц — 39,3 года.

В Морском Инженерном Бюро прогнозируют, что к 2025 году в строю останется лишь 546 сухогрузов старых типов, а в 2030-м — 201 судно. Таким образом, средняя скорость выбытия увеличится с примерно 50 сухогрузов в год в первой половине следующего десятилетия, до 70 — во второй.

При этом, начиная с 2000 года, построено или выкуплено на рынке примерно 215 сухогрузов, это в среднем по 11 судов в год. В последнее время темпы прироста увеличились, но незначительно. Так, в 2017 году российские судовладельцы получили 18 новых сухогрузов, в 2018 году — 20, прогноз на этот год — примерно столько же. В частности, в первом полугодии завод «Красное Сормово», входящий в Объединенную судостроительную корпорацию (ОСК), завершил строительство четырех сухогрузов проекта RSD59, еще один сухогруз этого же проекта построен на Невском судостроительно-судоремонтном заводе. Окская судовой верфь передала заказчику первые четыре сухогруза проекта RSD32M. К концу 2019 года завод «Красное Сормово» должен завершить строительство еще трех сухогрузов проекта RSD59, а Окская судовой верфь — еще четырех экземпляров RSD32M и одного RSD59. Всего в постройке на разных судовой верфях по состоянию на середину октября 2019 года находится около 40 сухогрузов типа «река-море» (причем некоторые строятся в Китае, Турции и на Украине).

Эксперты отрасли полагают, что для сохранения уже перевозимого объема грузов до 2025 года потребуются построить примерно 130–140 новых крупных сухогрузных судов. В ОСК уверены в том, что гарантированный минимум для судостроительного рынка — 20–40 сухогрузов в год на протяжении следующих семи-десяти лет.

По оценке Минпромторга России, если темпы обновления сухогрузного флота не ускорятся, то к 2022 году можно ожидать существенного снижения предложения судов типа «река-море». В результате ставки на перевозку грузов этим видом транспорта вырастут

примерно в два раза, прогнозируют в министерстве. Таким образом, вложения в постройку подобных судов оказываются привлекательными именно сейчас.

### Альтернатива есть

Ускоряющееся выбытие сухогрузного флота пока не нашло отражения в тарифной политике судоходных компаний, так как это выбытие до последнего времени лишь компенсировало негативные тенденции в динамике грузоперевозок по водным путям. Все последние годы речные перевозки в России испытывали давление со стороны автомобильного и железнодорожного транспорта. Так, введение в 2017 году РЖД 25%-й скидки на экспорт нефтепродуктов с Саратовского, Самарского и Уфимского НПЗ привело к существенному снижению объемов перевозок речным транспортом. По оценкам Российской палаты судоходства, в 2018 году речной транспорт мог лишиться до 4,3 млн тонн грузовой базы.

Отрасль давно испытывает недостаток инвестиций, в то время как в наземную транспортную инфраструктуру вкладывались и вкладываются значительные суммы. В результате доля грузов, перевозимых внутренним водным транспортом, по данным Федерального агентства морского и речного транспорта (Росморречфлота), не превышает 1,5%. В то же время в странах Европы — Германии, Франции и Нидерландах — эта доля составляет 8, 10 и 30% соответственно.

В Европе внутренние водные перевозки субсидируются государством, поскольку снимают нагрузку с автодорог и повышают экологичность. Российские власти в последнее время дают

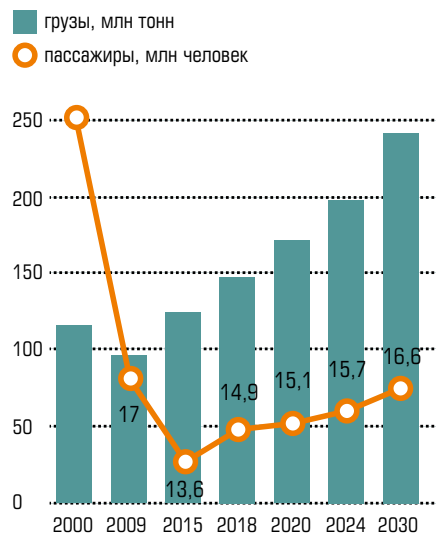
понять, что также находятся в поиске механизмов, стимулирующих переток грузов на водные артерии хотя бы во время «высокого сезона».

Дело в том, что объем перевозки грузов в европейской части России по направлению север-юг в летний период возрастает примерно на 30%. При этом многие направления автомобильных перевозок совпадают с направлениями речных путей. Между тем речной состав грузоподъемностью 8 тыс. тонн способен заменить 400 20-тонных грузовых автомобилей, напоминая в Росморречфлоте.

Одной из обсуждаемых мер является повышение платы за проезд грузового автотранспорта по автодорогам, которые идут параллельно с водными путями, с апреля по ноябрь. Также обсуждается возможность отменять на время навигации скидку на перевозку тяжеловесных грузов железнодорожным транспортом. В ОСК уверяют в этой связи, что средняя скорость перевозки по железной дороге — 11 км/ч, а по воде — 22 км/ч. В свою очередь, один из крупнейших перевозчиков в системе водного транспорта России — Северо-Западное пароходство (СЗП) — приводит такие данные: судно с 5 тыс. тонн груза по внутренним путям проходит путь от Балтийского до Черного моря примерно на шесть дней быстрее маршрута вокруг Европы (экономия — 1100 миль).

## Состояние речного флота в России

Прогноз перевозок грузов и пассажиров внутренним водным транспортом до 2030 г.



ИСТОЧНИК: VEDOMOSTI.RU

## Наша справка

Российская судостроительная отрасль сосредоточена в основном в Северо-Западном федеральном округе. На предприятия региона приходится около 60% всех работающих в отрасли и до 70% от общего объема производства. Следующий по значимости регион — Поволжье (около 12% занятых в судостроении и 12% от объема производства).

По данным Росморречфлота, цена перевозки внутренним водным транспортом сейчас ниже стоимости перевозки автомобильным при условии, что расстояние, преодолеваемое сухогрузом, — более 200–300 км и не менее 600 км — для танкера. При сравнении речных перевозок с железнодорожными, наибольший уровень конкурентоспособности демонстрируют перевозки металла и металлических изделий на расстояние более 200 км, агропромышленных грузов — более 250 км.

С 2019 года развитие внутреннего водного транспорта входит в комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на период до 2024 года, и основное финансирование будет направлено на мероприятия по повышению пропускной способности внутренних водных путей.

Ожидается, что в результате разных мероприятий провозная способность внутреннего транспорта увеличится вдвое, и транзитный потенциал между Балтийским, Белым, Каспийским, Азовским и Черным морями сможет быть использован «в полном объеме». Впрочем, реализация этого потенциала может оказаться под вопросом из-за упоминавшегося выше дефицита судов. Обновление флота нуждается в существенном ускорении.

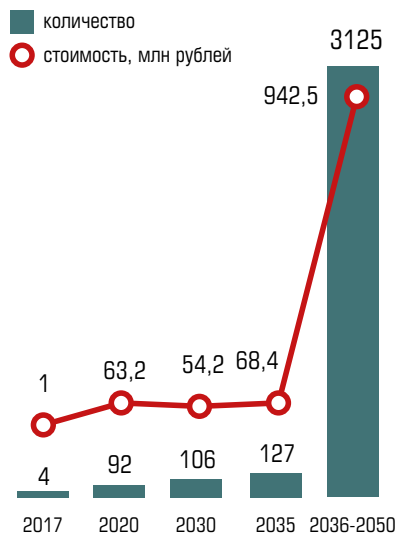
Стоит заметить, что до недавнего времени при заказе новых судов для перевозки грузов доминировали танкеры (нефтеналивные суда, химовозы и комбинированные суда). Однако примерно с 2016 года вектор интереса сместился в сторону сухогрузов. На них приходится более 80% от всех заказов в сегменте грузового флота. Это отражает повышающийся интерес к перевозке именно сухих грузов. Главные драйверы роста — щебень и зерновые (особенно экспортные направления).

Основным преимуществом сухогрузных судов типа «река-море» является возможность погрузки/выгрузки в морских и речных портах с малой осадкой судов, в устьевых портах, а также возможность транзита по внутренним водным путям России. При этом наиболее экономически эффективными считаются вложения в суда дедвейтом 5–7 тыс. тонн.

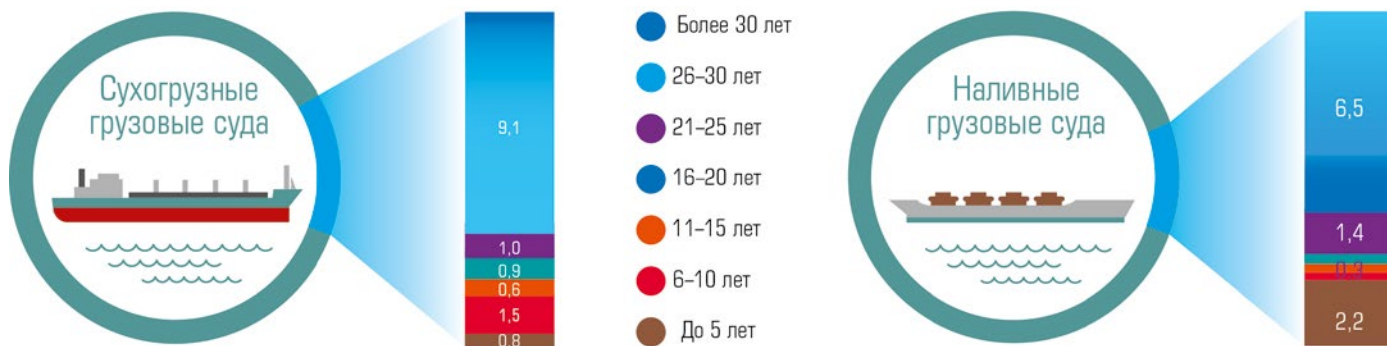
## Откуда деньги

Строительство нового флота предполагает длинные сроки окупаемости, высокую капиталоемкость и невозможно без привлечения заемных средств. Поэтому очевидно, что реализовать программу обновления флота без господдержки затруднительно.

Сколько судов придется обновить



## Возрастная структура речных и озерных судов на конец 2017 г., %



ИСТОЧНИК: КРМГ

Среди наиболее популярных мер на этом направлении можно выделить компенсацию части процентной ставки по кредитам и лизинговым платежам при приобретении судов, построенных на российских верфях. Впрочем, программа предусматривает субсидирование только в пределах текущего бюджетного периода, то есть одного года. Это обстоятельство серьезно мешает судовладельцам принимать инвестиционные решения о строительстве новых судов.

Сейчас в федеральном бюджете на 2020–2022 годы на эти цели заложено 15 млрд рублей — по 5 млрд ежегодно. Недавно Минпромторг запросил увеличение суммы до 105 млрд.

В ОСК заверяют, что 35 млрд рублей — сумма, которая позволит строить не менее 25 сухогрузов типа «река-море» в год. Причем для того чтобы грузоперевозчики активно заказывали новые суда, ставка лизинга должна быть на уровне 5,5%, подсчитали в ОСК.

вателю и использования в Балтийском, Северном, Средиземном, Каспийском, Азовском, Черном морях, а также на внутренних водных путях России по договору бербоут-чартера.

Срок строительства, которое планируется осуществлять на зарубежной верфи, — 15 месяцев. Платежи по договору бербоут-чартера будут поступать в иностранной валюте, в ней же будет осуществляться расчет доходности для пайщиков фонда. Предполагается, что последние смогут рассчитывать на ежемесячный доход на уровне 5–7% годовых в евро. К участию в проекте также приглашен крупный банк, доля участия которого будет зависеть от объема средств, аккумулированных в ЗПИФе.

Одно из ключевых преимуществ такого варианта финансирования строительства сухогрузов — небольшой первоначальный платеж. По расчетам УК «ДОХОДЪ», его размер более чем в три раза меньше, нежели в случае использования лизинга или банковского кредита. Это позволяет приобрести не одно судно, а несколько при наличии тех же ресурсов и таким образом рассчитывать на получение большей прибыли. Дополнительные преимущества для судовладельца — включение всех платежей за судно в операционные издержки (а значит, отсутствие кредитов и долгов в финансовой отчетности) и налоговая оптимизация (налогообложение прибыли откладывается до выплаты дохода по паям или их погашения). Если первый опыт финансирования строительства сухогрузов типа «река-море» с помощью ЗПИФа окажется удачным, УК «ДОХОДЪ» собирается его масштабировать. ■

Санкт-Петербург

*Цена перевозки внутренним водным транспортом сейчас ниже стоимости перевозки автомобильным при условии,*

*что расстояние, преодолеваемое сухогрузом, — более 200–300 км и не менее 600 км — для танкера.*

Еще одной значимой мерой поддержки обновления флота стал так называемый судовой утилизационный грант. Он предоставляется при утилизации судов, возраст которых составляет более 30 лет и плавание которых под государственным флагом РФ осуществлялось на протяжении не менее пяти последних лет. Средства от утилизации используются исключительно на постройку нового судна на российских судостроительных предприятиях.

Как бы там ни было, пополнение флота в настоящий момент осуществляется в основном с использованием лизинга, с подключением государственного субсидирования.

Пока вопрос увеличения объема программы государственного субсидирования обновления коммерческого флота находится в стадии обсуждения, судовладельцы ищут альтернативные варианты финансирования строительства судов по приемлемым ставкам. Один из таких вариантов — с помощью закрытого паевого инвестиционного фонда (ЗПИФа) — предложила недавно управляющая компания «ДОХОДЪ». В настоящий момент формируется пул инвесторов, готовых участвовать в проекте при минимальном объеме инвестиций в 5 млн рублей. Средства будут вложены в строительство сухогрузов типа «река-море» для последующей их передачи в аренду компании-фракто-

## Наши направления



КОРПОРАТИВНЫЕ  
МЕРОПРИЯТИЯ



СВАДЬБЫ



ВЫПУСКНЫЕ  
ВЕЧЕРА



СЕМЕЙНЫЕ  
ПРАЗДНИКИ



ЭКСПРЕСС-  
ФУРШЕТЫ



ШОУ  
И МАСТЕР-КЛАССЫ



ДОСТАВКА ОБЕДОВ

**Компания MobileFood catering  
специализируется  
на выездном ресторанном  
обслуживании  
частных и корпоративных  
мероприятий любого масштаба.**

## Mobile Food catering – Мобайл Фуд кейтеринг

ООО «МОБАЙЛ ФУД»

Год основания компании: 2010

Адрес: г. Санкт-Петербург, ул. Хрустальная, д. 27

Тел. +7 (812) 331-46-21

Реклама



[mobfood.ru](http://mobfood.ru)



[contac@tmobfood.ru](mailto:contac@tmobfood.ru)



[vk.com/mobfood.ru](http://vk.com/mobfood.ru)

Дмитрий Глумсков

## ПРАВИЛЬНЫЙ ГОЛОС БИЗНЕСА

«Понимаем, что бизнес может «звучать» по-разному, например, с позиции традиционной критики власти. Мы же в свою очередь становимся медиатором в дискуссии, когда трансформируем взаимное непонимание в конструктивные предложения», — говорит Дмитрий Панов



ФОТО: АРХИВ «ЭКСПЕРТ С-3»

**А**ппарат координатора «Деловой России» по Северо-Западному федеральному округу (СЗФО) презентовал отчет о состоянии предпринимательского и инвестиционного климата в СЗФО, в котором представлены ключевые проблемы и меры поддержки предпринимательской деятельности в регионах округа. Инициатор исследования, председатель Санкт-Петербургского регионального отделения, координатор «Деловой России» по СЗФО, генеральный директор ГК «Доверие» **Дмитрий Панов** рассказал «Эксперту С-3» о выводах, которые сделаны в отчете, и о ключевых направлениях взаимодействия бизнеса и власти.

**— Статистики по Северо-Западу достаточно много, почему вы решили сделать масштабное аналитическое исследование?**

— Статистики много, но сухие цифры, зачастую противоречивые, не всегда отражают ту реальность, в которой приходится работать бизнесменам Северо-Запада. Поэтому мы решили собрать живые мнения «с мест», проанализировать их и определить основные тенденции бизнес-климата СЗФО. Отправной точкой стали майские указы **Владимира Путина**, в част-

ности решение о запуске 13 национальных проектов, которые в течение пяти ближайших лет должны серьезно изменить и улучшить экономику и социальную сферу в стране. Бизнес верит в то, что эти проекты будут успешными, но важно в постоянном формате анализировать реализацию запланированных программ, выявляя основные проблемы и предлагая пути их решения. Конечно, можно проводить подобную верификацию по мере необходимости, однако мне представляется целесообразным делать данную работу на постоянной основе, раз в полгода или даже в квартал.

Мы, предприниматели, готовы делиться своими экспертными оценками, давать рекомендации, тем более что есть рабочие группы по каждому из национальных проектов. Я, в частности, вхожу в состав рабочих групп Госсовета РФ по нацпроектам «Образование», «Жилье и городская среда». Каждый квартал проводятся обсуждения этапов и мероприятий, позволяющих достигать необходимые результаты. И вот этот аналитический массив мы решили перенести на Северо-Запад в рамках «Деловой России». Провели в Петербурге окружной съезд, на котором присутствовали все руководители региональных отделений, обсудили ключевые проблемы, которые присутствуют на региональном уровне, обменялись идеями, которые помогут улучшить бизнес-климат и исполнение нацпроектов в каждом отдельном субъекте СЗФО.

— ■ —

*Сухие цифры не всегда отражают реальность,  
в которой приходится работать бизнесменам  
Северо-Запада.*

— ■ —

Мне кажется, нам удалось выработать эффективную модель взаимодействия с властью, при которой, соответственно, голос бизнеса звучит правильно. Мы понимаем, что бизнес может «звучать» по-разному. Например, с позиции традиционной критики, и это не всегда помогает достигнуть нужного результата, а в большинстве случаев отпугивает представителей власти от дальнейшего взаимодействия. Есть бизнесмены, которые считают, что власть во всем виновата; есть чиновники, полагающие, что бизнес недостаточно активно проявляет себя. Наша организация становится медиатором в дискуссии, когда мы трансформируем взаимное непонимание в конструктивные предложения.

И первым шагом в этом направлении стал опрос регионов СЗФО, итоги которого и легли в основу нашего отчета. По сути, это «коробочное», шаблонное решение, которое можно использовать для формирования дорожной карты взаимодействия с органами власти каждого субъекта СЗФО.

### — Решения каких вопросов бизнесмены Северо-Запада ждут уже в среднесрочной перспективе?

— Если выделять ключевые вопросы, то это прежде всего недостаточное развитие инструментов поддержки бизнеса, объектов инвестиционной инфраструктуры. Власти не всегда эффективно взаимодействуют с инвесторами. Констатируем низкий уровень развития и реализации проектов государственно-частного партнерства из-за их текущей экономической необоснованности для частных инвесторов. Среди проблем — сложности получения финансовой поддержки и льготных площадей в аренду для субъектов малого предпринимательства, а также избыточная частота проведения проверок контролирующих органов. Есть несколько замечаний по строительному сектору. Прежде всего, это длительные сроки и сложность в получении проектного финансирования для объектов жилищного строительства. В Петербурге и Ленинградской области ситуация еще терпимая, но в других регионах проекты жилищного строительства малорентабельны, поэтому банки не выстраиваются в очередь, чтобы финансировать проекты. Да и банков мало, конкуренции нет.

### — Что предлагает экспертное сообщество «Деловой России» в этой связи?

— В первую очередь до бизнеса нужно доносить реальные действующие программы поддержки — их достаточно много, но на практике осведомленность предпринимателей об их существовании довольно низкая. Исключительно важно, что сейчас предприниматели получили возможность участия в различных совещательных структурах при органах власти, особенно в связи с тем, что государство сегодня реализует программу борьбы с избыточными или неактуальными нормами в рам-

ках механизма «регуляторной гильотины». Именно предприниматели, как никто другой, понимают, какие меры на самом деле избыточны, поскольку сталкиваются с ними практически ежедневно.

В сфере строительства сегодня необходим комплекс мероприятий по поддержке застройщиков.

Практически все застройщики сходятся во мнении, что крайне важно введение инструмента поэтапного раскрытия эскроу-счетов. Это распространенная практика в европейских странах, и это тот опыт, который нам необходимо перенять, безусловно обеспечив вместе с этим меры необходимой защиты покупателей.

Необходимо уделить особое внимание субсидированию затрат на строительство объектов инфраструктуры, реализации инженерно и градостроительно подготовленных земельных участков девелоперам на льготных условиях, усилению консультативной поддержки банками застройщиков при предоставлении проектного

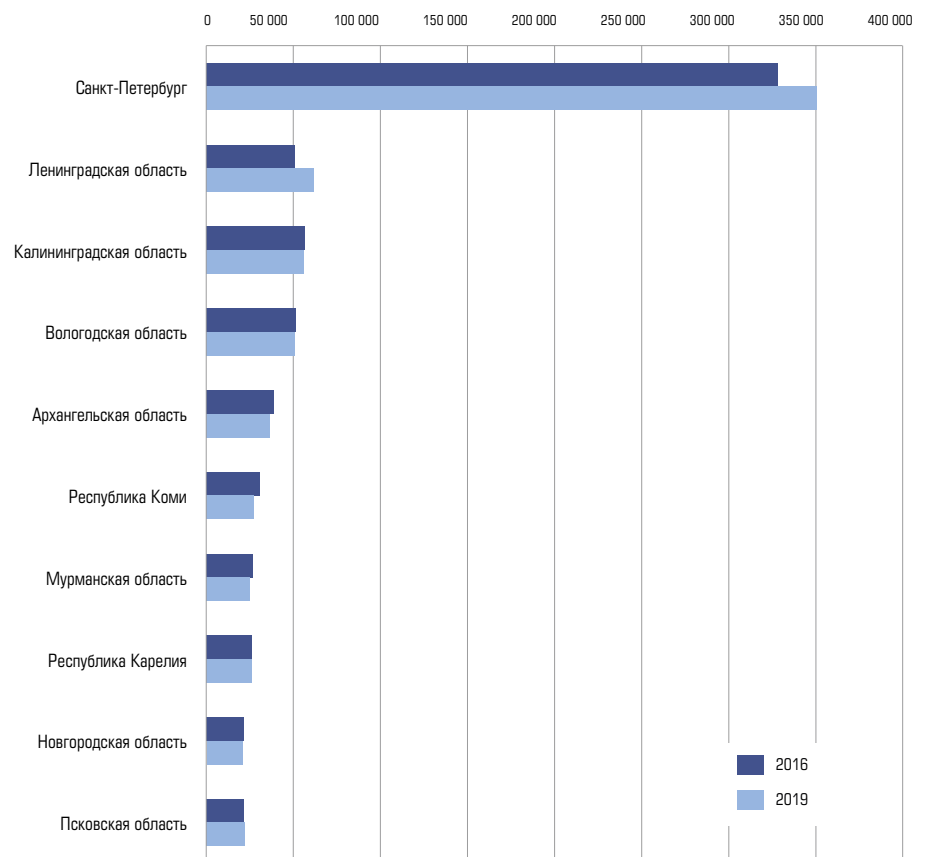
финансирования.

Это лишь краткая выдержка из расширенного блока рекомендаций нашего исследования, которые могут быть приняты за основу для тактических решений органов исполнительной власти.

### — Вам лично что кажется первоочередной задачей?

— Если уйти от результатов опроса и высказать свое личное мнение, то начну с Петербурга, потому что как руководитель регионального отделения «Деловой России» вижу и понимаю бизнес, который работает в городе. Петербург по многим параметрам является одним из лидеров в стране, и, безусловно, этим мы обязаны тому производственному комплексу, который базируется на его территории. Главные отрасли — оборонно-промышленный комплекс, судостроение, машиностроение, фармацевтика, строительство, пищевая промышленность, впрочем, перечислять можно долго: любая из традиционных

## Ленинградская область лидирует по темпам прироста субъектов малого предпринимательства



ИСТОЧНИК: «ДЕЛОВАЯ РОССИЯ»

отраслей промышленности представлена в Петербурге в той или иной степени. Многим предприятиям со стороны администрации города оказывается существенная поддержка, хотелось бы, чтобы они развивались и дальше, а главное, чтобы они использовали современные механизмы, позволяющие еще больше оптимизировать затраты и, соответственно, повышать производительность. Реализации этой цели, кстати, призван национальный проект «Производительность труда и поддержка занятости», согласно которому промышленные предприятия могут привлечь экспертов для внедрения новых технологий повышения производительности труда, а также претендовать на льготные займы Фонда развития промышленности под 1% годовых.

### — Предприниматели нередко сетуют на административные барьеры...

— Хотелось бы, чтобы было больше программ, способствующих развитию предпринимательских инициатив. Безусловно, определенное количество уже есть, но, по моему мнению, нужно обладать железной несгибаемой волей для того, чтобы все-таки эти меры поддержки получить. Берем условного бизнесмена, желающего получить под-

держку: обороты хорошие, перспективы и потенциал достойные, компания с приличным количеством сотрудников. И вот бизнесмен решает воспользоваться программами поддержки, проходит много этапов согласований, однако в финале выясняется, что документы были неправильно заполнены. Не должен человек, который занимается агропромышленным комплексом, знать, в какой графе нужно поставить галочку. Это не должно стать саботирующим фактором неполучения поддержки от государства.

Много говорится о поддержке внешнеэкономической деятельности. Давайте делать больше практических решений. Мы взаимодействуем с банковским сообществом и проводим встречи с представителями различных стран. Активно работаем, к примеру, с Финляндией, другими европейскими странами, в том числе и пока не столь популярными с точки зрения ведения бизнеса в нашем предпринимательском сообществе. К примеру, в следующем году ожидаем приезд бизнес-миссии из Княжества Монако. В течение календарного месяца мы встречаем три-четыре иностранные делегации, причем если прежде они всегда приезжали в сопровождении представителей власти, то теперь самоорганизуются и решают только деловые задачи. Можно еще раз

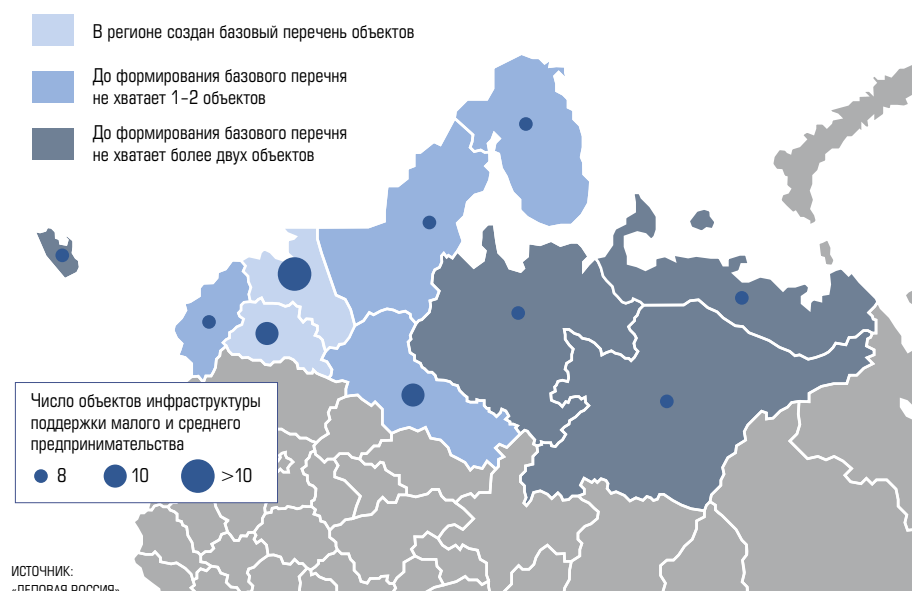
подчеркнуть, что потепление бизнес-климата и улучшение взаимодействия бизнесменов из России и других стран налицо.

### — Таких встреч, равно как и встреч с «внутренней повесткой», много, число всевозможных форумов и конференций зашкаливает за мыслимые пределы. Есть ли от них польза?

— Зависит от тех задач, которые перед собой ставят организаторы. Есть те, кто собирается «просто поговорить». Мы сторонники практической и актуальной повестки, по итогам которой можно непосредственно выстроить процесс реализации прозвучавших тезисов. Бич сегодняшнего бизнес-сообщества в том, что доминирующее количество договоренностей, которые достигаются на том или ином форуме, не доходит до этапа реализации. Довольно часто наблюдаю, как бесчисленное количество круглых столов, которые якобы должны улучшить бизнес-климат, не заканчивается какими-то решениями, пусть даже не протокольными. Но ведь никто не отменял хрестоматийное правило из любого учебника по ведению бизнеса: любой мозговой шторм должен завершаться составлением плана мероприятий с фиксацией каждого конкретного пункта и обозначением сроков исполнения. И во многих случаях к этому исполнению ты приступаешь немедленно. Рассчитываю, что деловая культура в Петербурге и в регионах Северо-Запада будет улучшаться, во многом благодаря четкой и планомерной реализации планов по качественному развитию предпринимательского климата на Северо-Западе. К слову, еще одна из приоритетных задач — повышение экспертных компетенций на федеральном уровне. Петербург — это ведь еще по многим параметрам и интеллектуальная столица России, здесь работают высокопрофессиональные эксперты в различных отраслях экономики. Поэтому необходимо повышать статус этой отраслевой компетенции, чтобы именно в Петербурге рождались такие нужные экономические и промышленные экспертизы, а также усиливать присутствие наших экспертов в реализации федеральных программ и национальных проектов.

Санкт-Петербург

## На Северо-Западе не хватает инфраструктурных объектов по поддержке бизнеса







**PRINT**  
SCREEN

Мы умеем делать рекламу  
на профессиональном уровне  
для бизнеса Санкт-Петербурга

---

- широкоформатная печать
  - полиграфия
  - плоттерная резка
  - ростовые фигуры
  - наклейки
  - интерьерные вывески
  - баннеры
  - выставочные стенды
  - печать на холсте
  - световые вывески
  - сувенирная продукция
  - дизайн
- 

г. Санкт-Петербург, ул. Софийская, 8 к. 1  
(м. Бухарестская/Международная), 3 этаж, офис 6  
тел.: 8 952 362-26-20, 8 812 467-34-55  
e-mail: [info@prtsc78.ru](mailto:info@prtsc78.ru)  
**prtsc78.ru**

Георгий Дмитриев

## WORKING FOR EXPORT

Ольга Волкова:

«Выращивание экспортера — процесс недешевый и небыстрый, но результат — экспортный контракт — того стоит»



ФОТО: ИГОРЬ БАКУСТИН

**Ц**ентр развития промышленности (ЦРП) Ленинградской области заявил о новой акселерационной программе, которая будет способствовать продвижению региональных компаний на внешние рынки. ЦРП активно поддерживает желание локального бизнеса заниматься внешнеэкономической деятельностью (ВЭД) и планирует в дальнейшем вводить новые программы для предпринимателей, говорит директор Центра развития промышленности **Ольга Волкова**.

— Развитие экспортного потенциала областных компаний, наряду с кластерными инициативами, является одной из основных задач ЦРП. Какие практические шаги в этом направлении вы делаете?

— Буквально на днях дан старт акселерационной программе German Business, которая поддержит планы региональных предприятий по выходу на рынок Германии. Проект наш собственный, можно сказать, уникальный. Реализуется в партнерстве с немецкими консалтинговыми компаниями. Особенность программы в том, что она комплексная и рассчитана на средний, малый и даже микробизнес. Именно на таких предприятиях часто генерируются новые идеи, производится

тот уникальный продукт, который может занять свою нишу за рубежом, в частности в ЕС. Рынок перенасыщенный, очень сложный, чтобы выйти на него, требуется обширная институциональная поддержка. В German Business выработан эффективный алгоритм, позволяющий обеспечить максимальную подготовку к экспорту и эффективное взаимодействие ленинградских компаний с немецкими партнерами.

Структура программы состоит из нескольких этапов. Сначала образовательный, собираем группу здесь, прорабатываем с бизнесменами каждый из аспектов экспортных операций, начиная с изучения предложения, анализа спроса и заканчивая детальным анализом валютных контрактов. Бизнесмены вместе с российскими и немецкими экспертами пошагово проходят все ступени оформления экспортных контрактов, понимая возможные сложности и заранее принимая меры по минимизации рисков. Затем бизнес-миссия, по окончании обучения группа выезжает в Дюссельдорф, где происходят деловые контакты. И, наконец, заключение контрактов, которые и являются основной целью акселерационной программы и деятельности ЦРП. Предполагается, что первые из них будут заключены уже в марте.

— Бизнес сложно идет во внешнеторговую деятельность, опасаясь излишней зарегулированности экспортно-импортных операций. Насколько эти опасения обоснованы?

— Скептицизм действительно имеет место, но, на мой взгляд, он объясняется не реальной зарегулированностью, а отсутствием у предпринимателей понимания, что значит экспортировать и как это делать правильно. На федеральном и на региональных уровнях созданы различные организации, готовые оказать максимальную поддержку, но, естественно, основные риски несет сам бизнесмен. Мы не можем выпустить за него продукцию, но готовы помочь с экспортным аудитом, подготовкой коммерческого предложения, переводом документов, консультациям по таможенному оформлению, другим задачам. На данный момент меры поддержки по этим направлениям получили более 80 компаний Ленинградской области.

В рамках ЦРП этим занимается Центр поддержки экспорта. Его создание стало одним из главных мероприятий национального проекта «Международная кооперация и экспорт». О результатах нашей работы по поддержке экспортеров говорит количество заключенных контрактов — их уже более двадцати. При этом важно, что почти половина из

них заключена предприятиями, которые ранее не вели внешнеэкономическую деятельность. Их трамплином для выхода на внешние рынки как раз и стало сотрудничество с Центром поддержки экспорта.

К слову, важнейшим инструментом экспансии на международные рынки является электронная торговля. Как правило, выйти на электронные площадки самостоятельно малому и среднему бизнесу без знания специфики сложно. У нас есть интересный опыт по взаимодействию предприятий Ленобласти с такими известными площадками, как китайский Alibaba и европейский EuroPages, а также с сервисом BVP от Сбербанка, с которыми мы работаем в рамках трехсторонних соглашений. На них уже представлена продукция нескольких областных товаропроизводителей — пионером стал Тосненский комбикормовый завод, думаю, что в краткосрочной перспективе мы расширим свое взаимодействие с этими площадками.

**— Интерес к электронной торговле растет. На форуме «Российский промышленник» ЦПЭ посвятил этой теме отдельную программу...**

— Да, мы провели семинары, мастер-классы, привлекли экспертов, представителей различных площадок, специализирующихся на e-commerce, которые рассказали обо всех тонкостях торговли в новом для большинства наших компаний формате. Надо сказать, что желающих работать с нами в этом направлении немало. Поэтому в следующем году количество площадок для размещения продукции наших экспортеров планируем увеличить до двадцати.

Еще одно важное направление нашей работы с бизнесом — школа экспорта РЭЦ.

Это образовательный проект для предпринимателей, который охватывает все актуальные аспекты внешнеэкономической деятельности. Оператором проекта в Ленобласти выступает наш центр. На семинарах разбираются темы документационного сопровождения, таможенного регулирования, финансовых инструментов и правовых аспектов ВЭД. Старт Школе экспорта дали в конце мая, и за прошедшие месяцы обучение прошли уже более

90 человек. Для некоторых «учеников» школы обучение стало стимулом для вывода продукции на экспорт уже в ближайшие месяцы. Например, ООО «Теплоблоки Северо-Запад» ведет переговоры с ритейлерами строительных материалов в Норвегии, а ООО «Арбор Нова» намерено занять нишу интерьерной дизайнерской доски в Европе. Кстати, договоренности о поставках достигнуты по итогам их участия в зарубежных выставках.

Организация бизнес-миссий и участие в международных выставках по востребованности у бизнеса занимают первое место. Предприятия участвуют в них бесплатно, все расходы по застройке коллективного стенда, подбору контрагентов, проведению переговоров берет на себя Центр поддержки экспорта. В этом году мы вывозили предприятия на выставки шесть раз: в Норвегию, Чехию, и дважды в Казахстан и Китай. Областные товаропроизводители успешно представляли на них продукты питания, продукцию деревообработки и машиностроения, композитные и строительные материалы, промышленное оборудование, сельхозтехнику, галантерею, санитарно-гигиенические изделия. Причем зарубежных партнеров зачастую интересует не только импорт, но и промышленная кооперация с компаниями региона. Есть планы по размещению на их производственных площадках ряда европейских заказов.

**— Кооперация в целом история интересная, в том числе для «внутреннего» промышленного взаимодействия...**

— Центр кластерного развития, который также является структурным подразделением ЦПЭ, поддерживает кластерные инициативы, направленные в том числе на импортозамещение и экспорт. Сейчас внимательно обсуждаются идеи по запуску территориальных инновационных межрегиональных, а в перспективе, возможно, и международных кластеров. В ряде случаев это потребует от компаний новых подходов к управлению ресурсами, процессами и персоналом. Отсюда и новые компетенции и направления деятельности ЦПЭ. К примеру, со следующего года в рамках националь-

ного проекта «Производительность труда и поддержка занятости» на базе ЦПЭ создается Региональный центр компетенций в сфере производительности труда, который займется реализацией профильных мероприятий непосредственно на предприятиях.

В среднесрочном периоде мы должны включить в программу порядка 200 региональных компаний, которые смогут получить экспертную помощь по устранению неэффективности бизнес-процессов, на безвозмездной основе обучить сотрудников методам повышения производительности труда с использованием инструментов «бережливого производства». И, конечно, внедрить управленческие и технологические решения по сокращению издержек производства, повышению прибыли и снижению себестоимости продукции.

— ■ —

*Организация бизнес-миссий  
и участие в международных  
выставках по востребованности  
у бизнеса занимают  
первое место.*

— ■ —

По сути, Центр развития промышленности становится «единым окном», предоставляющим услуги промышленным предприятиям по поиску бизнес-партнеров, расширению рынков сбыта продукции, получению мер государственной поддержки регионального и федерального уровней, развитию экспорта, внедрению новых технологий в производстве. В целом это должно способствовать положительной динамике индекса промышленного производства в основных отраслях в течение ближайших пяти лет и увеличению объемов несырьевого неэнергетического экспорта в регионе с 2,1 млрд долларов в 2017 году до 4,4 млрд долларов в 2024-м. ■

Санкт-Петербург

Екатерина Иванова

# ПРИНЦИП РАЗУМНОГО ДЕВЕЛОПМЕНТА

**Виталий Коробов:***«Преимущества наших проектов — продуманность и технологичность»*

ФОТО: АРХИВ «ЭКСПЕРТ С-3»

**Ф**едеральный строительный холдинг «Аквилон Инвест» сегодня входит в топ-20 девелоперских компаний России и в десятку крупнейших застройщиков Санкт-Петербурга. Директор по развитию холдинга **Виталий Коробов** рассказал журналу «Эксперт Северо-Запад» о том, как внедряемые «Аквилон Инвест» стандарты качества помогают жителям включиться в общий энергоэффективный тренд.

— *С какими итогами холдинг «Аквилон Инвест» завершает этот год?*

— Мы продолжаем двигаться по наметченному плану и укрепляем позиции на рынке Петербурга. В 2019 году земельный банк холдинга пополнился на более чем 200 тыс. кв. м за счет покупки трех участков в популярных городских районах. В третьем квартале уже стартовали продажи в двух новых проектах: ЖК класса комфорт «FoRest Аквилон» в Каменке и ЖК бизнес-класса Promenade в Адмиралтейском районе. В ноябре дали старт еще одному проекту класса комфорт на Октябрьской набережной — ЖК «Аквилон SKY».

Говоря о финансовых результатах, за десять месяцев 2019 года реализовали на 10% больше квартир, чем за аналогичный период прошлого года. При этом сумма заключенных договоров выросла на 19%, что связано с увеличением количества квартир на средней и высокой стадии готовности, а также пополнением портфеля холдинга проектом бизнес-класса ЖК Promenade.

Еще из позитивных итогов года — это вовремя сданные объекты. В октябре мы получили разрешение на ввод в эксплуатацию малоэтажного ЖК «Солн-

цеPark» в Пушкинском районе Петербурга. Сейчас там активно ведется заселение. Это камерный жилой комплекс, состоящий из двух пятиэтажных корпусов с мансардным этажом. Следующий проект, который мы готовим к вводу, — вторая очередь ЖК 4YOU в Московском районе. Всего до конца 2019 года «Аквилон Инвест» планирует ввести в эксплуатацию в Петербурге порядка 85 тыс. кв. м недвижимости.

— *Некоторые эксперты предрекали значительные изменения на рынке из-за перехода на новую систему финансирования проектов и внедрения эскроу-счетов, прогнозировали и взлет цен до небес, и общий коллапс на рынке. Как обстоят дела на самом деле?*

— Серьезного роста цен на квартиры пока не произошло. Результаты нашего анализа по итогам трех кварталов 2019 года в объектах «Аквилон Инвест» показывают, что стоимость квадратного метра по сравнению с началом года увеличилась на 5–8% в зависимости от объекта. Коллапса на рынке также не случилось. Однако нужно понимать, что полноценный переход на эскроу еще не завершился, и реальный эффект, если таковой будет, рынок ощутит в перспективе одного-двух лет.

Отмечу, что использование эскроу — нормальный формат отношений между дольщиками и застройщиками, весь цивилизованный мир работает так. Мы готовы к нововведениям, у нас открыты кредитные линии в крупнейших банках, выстроено взаимодействие. Действующие проекты проходят по критериям, позволяющим работать без эскроу-счетов. Следующие объекты в Петер-

бурге мы будем продавать по эскроу. На сегодня в холдинге сформирована так называемая финансовая подушка, которая позволяет уверенно пережить переход. Важно и то, что сегодня «Аквилон Инвест» — компания, не закредитованная ни на рубль.

— *В ноябре холдинг «Аквилон Инвест» открыл продажи квартир в новом жилом комплексе класса комфорт «Аквилон SKY» на Октябрьской набережной. Это весьма конкурентная локация. За счет чего планируете дистанцироваться от конкурентов?*

— Главное преимущество проекта — его продуманность и технологичность. Это и внедрение ресурсосберегающих технологий, и «умных» систем для дома, которые экономят время и средства жильцов, и новых планировочных решений. Все квартиры будут иметь дополнительную шумоизоляцию, горизонтальную разводку труб, окна увеличенного размера, индивидуальные вентиляционные клапаны.

Мы глубоко прорабатываем и все то, что находится за дверью квартиры. В парадных — качественная отделка, колясочные, сити-боксы (кладовые). Во дворе — многофункциональное пространство с местами для общения жителей, занятий спортом, лаунж-зоны с беседками и скамейками, оригинальная песочница для малышей и развивающие площадки для тинейджеров, место для прогулок с питомцами. Особенным будет и озеленение территории. Мы создадим два сквера с дизайнерским освещением: Blue SKY с большой голубой елью и тропинками для прогулок и White SKY с белыми цветниками и местом для йоги.

Всегда стремимся сделать дворы местом для отдыха, а не для парковки (для автовладельцев, кстати, мы строим крытый паркинг). Кроме того, в «Аквилон SKY» откроются общественные пространства, уже ставшие стандартом нашего холдинга. Так, на первом этаже разместятся детский клуб и спортивный зал. Они будут оснащены всем необходимым и переданы в собственность жильцам.

**— Девелоперы ищут свободные ниши на рынке, многие начинают осваивать бизнес-класс. ЖК Promenade — первый жилой комплекс бизнес-класса «Аквилон Инвест» в Петербурге. Насколько успешен проект?**

— ЖК Promenade — флагманский проект холдинга «Аквилон Инвест». Это действительно редкое предложение для города — участок в центре Петербурга с отличной инфраструктурой, в минуте ходьбы от станции метро «Фрунзенская» и Московского проспекта. Спрос на такие объекты стабильно высок, поскольку предложение крайне ограничено. Более того, мы застраиваем последний участок на этой территории, и это значит, что к моменту заселения новый квартал уже будет полностью сформирован.

Комплекс станет украшением города. Главный элемент благоустройства — просторный променад, образованный системой сквозных арок и уютных дворов. В проекте появится «Площадь роз» и «Лавандовая площадь» с фонтанами и скамейками для отдыха. Большой выбор планировок, отвечающих разным требованиям современных горожан, — от студий до видовых пятикомнатных резиденций, квартиры с мастер-спальнями, а также редкие лоты с остекленными в пол эркерами и террасами. При строительстве будет реализован стандарт качества «Аквилон Инвест», объединяющий передовые разработки холдинга по ресурсосбережению, эргономике, экологичности.

**— Стандарт качества — какие преимущества он предполагает для покупателей?**

— Просто расшифровать стандарт 4E — а это Ergonomics, EnergySaving, Ecology, Economy — будет недостаточно. Дело в том, что с момента своего основания холдинг работает над тем, как не на бумаге, а реально улучшить составляющие комфорта жилой среды.

К примеру, мы внедрили технологию дополнительного утепления фасадов «Термо-S», практически исключаящую теплопотери и сохраняющую оптимальный микроклимат в квартире. Достигается это за счет увеличенного слоя утеплителя на наружных стенах и кровле (до 180 мм при норме для Санкт-Петербурга 130 мм), качественных фасадных систем и установки окон с низкой теплопроводностью и селективным покрытием. Все это, согласно расчетам, позволяет снизить необходимое для обогрева количество теплоносителя (и, соответственно, затраты жильцов на отопление) на 25%.

Еще одна составляющая — система управления домом «in-Home». Через специальное мобильное приложение жители смогут получать информацию о потребленных ресурсах и эффективно контролировать свой бюджет и время. Кроме того, в квартирах установлены «умные» счетчики отопления, водоснабжения и электричества, а также датчики, защищающие от пожара и протечек. Мы — часть общего экологического

движения. Наши энергоэффективные технологии помогают жителям включиться в общий тренд.

Со временем эти и другие разработки оформились в отдельный подход — стандарт качества 4E. В совокупности все это дает жильцам экономию и в затратах на эксплуатацию дома, и во времени на решение бытовых вопросов.

**— Для Петербурга особенно актуален вопрос строительства сопутствующей инфраструктуры. Какие объекты возводит в рамках своих жилых комплексов «Аквилон Инвест»?**

— Мы строим пять детских садов в Приморском, Адмиралтейском, Московском, Невском и Пушкинском районах. Социальные объекты безвозмездно передаем на баланс города. Мы стараемся придерживаться в своей работе принципов разумного девелопмента — это ответственное отношение и к самому бизнесу, и к территории, и к обществу.

Одними из первых начали оборудовать в жилых комплексах общедомовые пространства — детские клубы «Аквилон Kids», где малыши смогут играть в непогоду или устраивать детские праздники. Эти пространства мы дарим жителям, передаем в собственность. По такому же принципу внедряем в проекты спортивные залы «Аквилон Fitness».

Для здорового развития городов создание удобных и безопасных пространств не менее важно, чем строительство качественного жилья. Наши пространства мотивируют жителей больше времени проводить на свежем воздухе, заниматься спортом, отдыхать. При этом мы стараемся неординарно подходить к благоустройству, а не просто выполнять СНиПы. Так, в ЖК «FoRest Аквилон» в Каменке у нас будет необычный экопарк, который займет почти половину территории всего жилого комплекса, а в ЖК Promenade — своя прогулочная аллея, на территории экопроекта «Q-мир» — просторный бульвар и детский огород, в ЖК 4 YOU — всепогодный парк, в «ARTквартале Аквилон» — аллея со скульптурами современных петербургских авторов, литературная ротонда и уличные музыкальные инструменты для детей. Новые точки притяжения открывают возможности для общения жителей, налаживания добрососедских отношений, приятного отдыха — простые, казалось бы, вещи, но не всегда доступные жителям мегаполисов из-за отсутствия необходимой инфраструктуры.

**— Какие планы у компании на перспективу?**

— Мы нацелены на дальнейшее развитие. Будем масштабировать бизнес, расширять свое присутствие, в первую очередь на Северо-Западе, улучшать наши стандарты качества. Одно из перспективных направлений — редевелопмент. У нас есть успешный опыт: в Архангельске мы активно участвуем в государственной программе расселения ветхого жилья, занимаемся редевелопментом бывших промышленных и заброшенных территорий. Есть определенные планы и в Санкт-Петербурге. Наша цель — в ближайшие годы попасть в пятерку крупнейших застройщиков Петербурга. У нас есть все, что для этого необходимо: грамотная диверсификационная политика, прочный финансовый базис и профессиональный коллектив. ■

Санкт-Петербург

Георгий Дмитриев

## ВОПРОСЫ ПСИХОЛОГИИ

Уже в ближайшие месяцы можно снова ожидать роста числа заинтересованных в приобретении жилья покупателей, считает Александр Беляев



ФОТО: АРХИВ «ЭКСПЕРТ С-3»

**П**ереезд в Петербург офисов крупнейших федеральных компаний не только повлиял серьезным образом на позиции локальных компаний в рейтинге «Топ-250», но и внес качественные изменения в различные сегменты городской экономики, в частности на рынке недвижимости. Управляющий партнер компании Engel & Vorlkers Санкт-Петербург Александр Беляев — о том, что происходит в сегменте de luxe.

**— Количественные итоги рынка недвижимости подводить еще рано, что происходит в этом году в качественном отношении?**

— В целом на рынок недвижимости в Петербурге серьезное влияние оказало внесение поправок в ФЗ-214 и переход на эскроу-счета. Влияние прежде всего психологическое, ведь в реальности порядка 80% от общего числа объектов достраивается на прежних условиях. Но психологически тема подогревалась, что привело к повышенному спросу на первичную недвижимость в начале года. Девелоперы постепенно поднимали цены, квартиры скупались, но уже во второй половине года и стоимость квадратных метров снова пошла на спад, и объем продаваемой недвижимости, прежде всего в сегментах «комфорт» и «бизнес». Еще отмечу, что если прежде к моменту завершения строительства объекта в нем уже было продано 90–95% квартир, то теперь планка сместилась, и к концу в продаже остается 50–60% квартир. И спрос немного снизился, и предложение реально выросло.

Другая важная история — с ипотекой. Снижение Центральным банком ключевой ставки в лучшую сторону сказалось на доступности ипотечного кредитования. По нашим оценкам, уже в ближайшие месяцы можно снова ожидать роста числа заинтересованных

в приобретении жилья покупателей. Опять же, психология — традиционно есть ожидания, что в новом году ситуация в экономике в целом ухудшится.

**— Покупатели элитной недвижимости тоже подвержены психологическим волнениям?**

— Стараюсь не оперировать словом «элитная», мне больше нравится определение de luxe. К слову, остается сожалеть, что в отличие от коммерческой недвижимости в сегменте жилой недвижимости так и не разработан классификатор, который был бы согласован всеми участниками рынка. В результате из-за разной интерпретации происходит смешение классов, девелоперы предпочитают объекты более низкой ценовой категории преподнести как жилье классом выше. Поэтому никто и не заинтересован в том, чтобы была четкая классификация, потому что есть определенная уловка по отношению к будущим покупателям. Мы в своей собственной истории выделяем пять сегментов жилой недвижимости: «эконом», «комфорт», «бизнес», «премиум» и de luxe.

Если говорить собственно про de luxe, то первое очевидное отличие — цена, второе — локация. Да, есть примеры, когда девелоперы возводят «элитные» дома в несоответствующей локации, но это все же экспериментальные проекты, высокорисковые с экономической точки зрения. Каменный и Крестовский острова, «золотой треугольник», территория вокруг Таврического сада — исторически сложившиеся локации для de luxe. Третье — квартирография. Прежде всего, небольшое количество квартир в доме, и эти квартиры большие по метражу, от 80 м и выше. Произошли определенные изменения в сознании покупателей de luxe, они стали более прагматичными. Если прежде был спрос на квартиры в 500–600 кв. м, то сейчас максимум

300–320, что позволяет сделать достойную внутреннюю планировку.

Продажи в целом из года в год в этом сегменте не меняются. Сам рынок de luxe небольшой, предложений немного, равно как и особого спроса, — достаточно сказать, что в продаже по всему Петербургу стоимостью от 90 млн рублей и выше стоит всего 15–20 квартир. Поэтому сделка по одной квартире стоимостью за 700 млн рублей уже может добавить серьезную долю в общем объеме продаж. Обращает на себя внимание, что все большей популярностью пользуются квартиры с отделкой. Прошел тот период, когда покупатели брали бетонные коробки и начинали заниматься креативом. Теперь все стали ценить время, ведь «доведение до ума» квартиры в несколько сот квадратных метров — это в лучшем случае год-полтора работы. Поэтому сейчас, если говорить про спрос, наиболее дефицитная позиция — хорошая качественная квартира с отделкой, в которой никто не жил.

**— Рынок загородной недвижимости, судя по всему, еще более статичен...**

— Да, исчезла мода на загородное проживание, которая существовала с середины 2000-х годов, когда все старались построить дворцы «на природе». Проблемы с транспортной доступностью, высокий ритм жизни, техническое содержание особняков — все эти составляющие привели к тому, что люди вновь вернулись в города. Им хватает дачи в один-два этажа, куда можно выехать на выходные. Поэтому в продаже сейчас очень много интересных объектов в пригородных с Петербургом локациях. Но сделки совершаются в основном, только если речь идет об очень демпинговой цене. Возродится ли спрос на загородную недвижимость, сказать сложно, текущая ситуация этому не способствует. ■

Санкт-Петербург



## АВТОРСКАЯ ЛИНЕЙКА СЫРОВ

# МАРСЕНТАЛЬ

- натуральная продукция из коровьего, козьего и овечьего молока
- широкий выбор сыров – от полутвердых до экстратвердых
- уникальная рецептура, разработанная технологами предприятия

Еще больше изысканных сыров на **Sernur.club**



Сергей Шестаков

## КАЧЕСТВО ОТ ФАМИЛЬНОГО БРЕНДА

«Моя задача — не только помнить, хранить и продолжать традиции семьи, но и «держать марку». И с точки зрения почитания моих предков, и с точки зрения маркетинга — это единственно правильная позиция», — говорит Олеся Венивитина



ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

**Б**изнес-истории про семейное дело всегда имеют свои преимущества, поскольку «производственная родословная» обязывает: с одной стороны, бизнесмен должен поддерживать качество продукта на высоком уровне, с другой — само имя рода, как бренд, уже является гарантией качества. В странах Западной Европы культура «потомственного» производства ценится очень высоко, и промышленные мануфактуры столетней давности давно превратились в крупные мировые бренды. В России, к сожалению, подобная культура была во многом утрачена в XX веке, однако сейчас начинает постепенно возрождаться.

«Мы выращиваем свои фрукты и овощи в Узбекистане и Иране на органических подкормках без применения вредных химических удобрений, чтобы на стол потребителям попадали только натуральные и полезные фрукты и овощи», — отмечает генеральный директор ООО «Агро ФМ» Олеся Венивитина. — Также развиваем и другие направления: тепличное хозяйство, молочное и мясное производство. Кроме того, наша компания разрабатывает диетические и сбалансированные линейки пита-

ния и развивает инновационное производство продуктов питания для детей». По словам Олеси Венивитиной, предприятие ориентировано на производство продуктов питания для детей и взрослых исключительно из натурального сырья, на структурированной воде, с добавлением качественных натуральных ингредиентов. Однако дело здесь не только в клиентоориентированности и желании выгодно отличаться от конкурентов.

— Слоган вашей компании «В лучших дворянских традициях». Это рекламный ход с прицелом на VIP-аудиторию?

— Не совсем так. Однажды мне захотелось изучить свою родословную. Мне подарили семейный диплом, в котором была описана моя фамилия и ее происхождение, после чего я стала очень подробно изучать данную тему. В итоге открыла для себя целый культурный пласт, содержащий настолько ценную информацию и интересные факты, от которых я была в неописуемом восторге. Во-первых, в моем роду были потомки таких людей, как Пушкин, князья Оболенские-Белые и Щербатовы, Оленины, графы Виельгорские, Мусины, Косиковские, Боровские, Комаровские, Чайковские, Гагарины, Огинские, Бироны, Радзивиллы и многие другие. Мои предки были довольно известными потомственными дворянами, служили на государственной службе, были меценатами и сделали очень много для России и людей, увековечив память о себе. Во-вторых, все в нашем роду занимались производством: делали сукно и одежду для армии, пекли хлеб для детей и бездомных, строили суда по заказу царя и много другое.

Я работала на государственной службе и собиралась построить карьеру следователя, что у меня очень неплохо получалось, но моя родословная во многом помогла определить дальнейшее профессиональное развитие; я поняла, откуда у меня те или иные предпочтения, вкусы, умения и способности, привычки и интересы. Так что производство натуральных продуктов питания — это не только бизнес, это еще и дань памяти моим предкам, семейное дело.

— Кстати, женщины из дворянского сословия предпринимательством не занимались, но сегодня женщины в бизнесе — это активно обсуждаемая тема. Влияет ли гендерный аспект на правила ведения бизнеса?

— Сейчас женщины в бизнесе — норма, и у них совсем неплохо получается. Иногда даже лучше, чем у мужчин. Женщины



внимательны к деталям, аккуратны и дипломатичны. К сожалению, зачастую это вынужденная позиция, так как много мужчин перестали обеспечивать свои семьи должным образом и нести ответственность за родных и близких. Для меня финансовая независимость от мужчины — это очень важный аспект, хотя бы потому, что всегда должны быть средства на себя, чтобы хорошо выглядеть. Просить на помаду и выслушивать в ответ упреки мне совсем не по душе. Конечно же, бизнес — это прежде всего мир мужчин, жестокий, колкий, грубый, не терпящий слабости и безжалостный. Но в то же время бизнес, как тренажер, дисциплинирует, не дает расслабляться. Для меня это полная независимость, это творчество, это поле для реализации своих самых смелых идей и планов.

**— Возвращаясь к «фамильной» составляющей вашего бизнеса: используется ли фамильная легенда в маркетинге и можно ли говорить об эффективности такого использования?**

— Прежде всего — это предмет огромной гордости. Моя родословная уже задействована в одном проекте, и эта идея будет реализована еще в нескольких. К примеру, мы создали торговую марку, лицом которой стал Дмитрий Веневитинов, сын прапорщика лейб-гвардии Семеновского полка императорской армии Владимира Веневитинова и княжны Анны Оболенской. Он служил переводчиком в Министерстве иностранных дел. По маме Дмитрий был четвероюродным братом Александра Пушкина, его лучшим другом и соратником, талантливым русским поэтом, писателем, философом, литературным критиком, основателем отечественной философской эстетики. Именно Дмитрий Веневитинов с князем Одоевским основали философское общество Любомудрия в Москве. Александр Пушкин впервые прочитал свое произведение «Борис Годунов» именно в доме Дмитрия, в Кривоколенном переулке. На мой взгляд, такой человек достоин во всех отношениях и по праву является лицом торговой марки.

И в маркетинге это работает. Это качество, подтвержденное столетиями. Фамилия является гарантией того,

что вы купите качественный продукт. Моя задача — не только помнить, хранить и продолжать традиции семьи, но и «держать марку». И с точки зрения почитания моих предков, и с точки зрения маркетинга — это единственно правильная позиция.

**— Вы упомянули, что ваши предки находились на государственной службе и поставляли товары для царской армии (говоря современным языком, работали в рамках госконтракта). В этом плане вы являетесь продолжателем традиций или же компания не ориентирована на этот сегмент?**

— Мы сразу поняли, что наш сегмент — это крупный опт и внешнеэкономическая деятельность. Что касается работы по государственным контрактам: мы пробовали поставлять продукты питания в детские сады, школы и больницы, однако потом посмотрели на принцип работы в этом сегменте и выявили существенные недостатки. Господрячки ставят абсолютно нереальные условия, когда за минимальную цену ты должен обеспечить детей качественной, натуральной продукцией. Естественно, это невозможно, и, к сожалению, сейчас нередки случаи, когда

ных секций, групп продленного дня и т. д. Я уверена, что любая нормальная мама сделает выбор в пользу здорового питания для своего ребенка.

**— В продолжении — о взаимодействии бизнеса с государством: сегодня предприниматели зачастую скептически относятся к такому партнерству. Участвовали ли вы в каких-либо программах поддержки бизнеса? Как в целом вы оцениваете качество подобной поддержки и что необходимо сделать в первую очередь, чтобы улучшить это взаимодействие?**

— Сейчас много говорится о взаимодействии бизнеса и власти, помощи малому бизнесу и т. д., но нам пока не удалось получить подобной поддержки: всегда возникает масса каких-то неудобных или невыполнимых условий, которые только заводят в тупик, кроме того, сохраняется риск либо попасть в долговую кабалу, либо совсем лишиться своего дела. Поэтому мы сохраняем нейтралитет в работе с подобными предложениями, если они поступают. Как правило, это банковские программы с потенциально невыполнимыми или, повторюсь, кабальными условиями. Поэтому пока нам по душе



*Чтобы улучшить взаимодействие бизнеса с государством, власти просто необходимо обратить внимание на малый и средний бизнес и обеспечить реальную, а не декларативную, как это часто бывает, финансовую и административную поддержку. От этого, как мне кажется, выиграют все.*



поставщики продуктов в детские сады и школы вынуждены производить откровенный суррогат и писать на нем «ГОСТ». Ни для кого не секрет, что многие родители и школьники уже отказываются от питания в образовательных учреждениях. Чтобы хоть как-то исправить ситуацию, мы сейчас выходим на сегмент дополнительного образования, то есть будем поставлять экологически чистую продукцию для дополнитель-

партнерские отношения и частные инвесторы. Думаю, чтобы улучшить взаимодействие бизнеса с государством, власти просто необходимо обратить внимание на малый и средний бизнес и обеспечить реальную, а не декларативную, как это часто бывает, финансовую и административную поддержку. От этого, как мне кажется, выиграют все. ■

Москва

Георгий Дмитриев

# СЛОВО ГОДА

Промоиндустрия сейчас — четвертая сила в рекламных коммуникациях, уверен Андрей Дегтяренко



ФОТО: АРХИВ «ЭКСПЕРТ С-3»

**П**редседатель совета директоров компании «Проект 111» **Андрей Дегтяренко** — о тенденциях в промоиндустрии и о том, кто должен быть амбассадорами бренда.

**— Объемы рынка промоиндустрии в России растут из года в год. Есть ли интересные тенденции, на которые вы обратили внимание в текущем году?**

— Тенденции условно можно разделить на два типа: быстрые тренды и долгоиграющие изменения с высоким потенциалом. Быстрые тренды связаны скорее с сиюминутными креативными идеями, если же формировать под них ассортимент, он через сезон перестанет быть интересен и просто осядет на складе. К примеру, какими бы актуальными ни были неоновые, нюдовые и другие модные оттенки, в закупках все равно более востребованы базовые черные, белые и серые вещи. А дизайнеры уже могут печатать на них в любых цветах.

Что касается долгоиграющих тенденций, то главная в том, что корпоративные подарки и промпродукция максимально сблизились с ритейлом. Компании дарят то, что люди привыкли покупать в магазинах: качественные функциональные товары — внешние аккумуляторы с высокой емкостью, одежду с хорошим дизайном, удобные рюкзаки и прочее. Само брендование становится более аккуратным, интересным и «носибельным». Значительно вырос спрос на текстиль. Слово года в отрасли — «мерч», термин, который используется в сфере ритейла и в быту для определения товаров с символикой (логотипом) определенного бренда, музыкального коллектива, фильма, компьютерной игры и т. д. Носить одежду от известных брендов, даже если они не имеют отношения к индустрии моды, стало популярно.

Второй тренд — экологизация. Многообразие взамен однообразному — практически манифест промпродукции для мероприятий, да и для подарков тоже. Холщовые сумки, термкружки и бутылки для воды, металлические трубочки для напитков — это не просто подарки, но и способ заявить о социальной ответственности компании и заботе о планете.

**— Промоиндустрия в целом — что она из себя представляет и как она формировалась? Вы, как один из старейших игроков рынка, явно участвовали в ее становлении...**

— Промоиндустрия сейчас — четвертая сила в рекламных коммуникациях. Я говорю про бюджеты рекламодателей, по которым отрасль обгоняют только Интернет, ТВ и наружная реклама. Можно сказать, что брендование в целях рекламы и PR было всегда: например, в Советском Союзе наградные значки делало каждое уважающее себя предприятие. Но становление индустрии, целиком подчиняющейся законам мар-

кетинга, началось в 90-х. С чего именно? С желания работать и зарабатывать. Мы начинали в 1993 году с ручек с логотипом и небольших заказов, в 1998 году появился бумажный каталог, в котором было 111 товаров, сейчас у нас более 20 тыс. артикулов на сайте. Качественным прорывом в развитии индустрии стало принятие общих отраслевых стандартов: система агентств-партнеров, которые работают с компаниями по всей стране, с одной стороны, и поставщики, которые занимаются ассортиментом, с другой. Так «Проект 111» работает и сейчас. Второй скачок произошел относительно недавно, когда персонализация стала глобальным трендом. Проще говоря, за последние пару лет все просто помешались на мерче.

**— Корпоративная культура, продвижение компаний через сувенирную и промпродукцию — какие советы вы можете дать как профессиональный участник рынка?**

— Самый главный совет — начинать с себя, изнутри. Промпродукция — редкий инструмент, с помощью которого можно работать и во внешнюю среду, и во внутреннюю. Главные амбассадоры любого бренда — его сотрудники. Нужно постараться, чтобы у людей, работающих на бренд, горели глаза. Это касается как больших ритейл-сетей, где каждая деталь — от униформы персонала до подарков к акциям — должна быть предметом гордости, так и серьезных B2B-компаний, где оставленная на нужном столе ручка с логотипом может привести к миллионным сделкам.

**— Есть ли новые направления, которые пока еще не присутствуют в промоиндустрии, но имеют шансы стать успешными уже в краткосрочном периоде?**

— Самое главное направление, которое должно развиваться в индустрии в ближайшее время, — это планирование бюджетов и расчет окупаемости промпродукции. Она стала настолько важным инструментом коммуникации, что агентства просто обязаны в ближайшей перспективе научиться считать ее эффективность. Тем более все цифровые инструменты им в помощь, потому что хороший мерч — это то, чем хочется делиться в социальных сетях, а желание обладать эксклюзивными подарками отлично вписывается в программы лояльности и стимулирующие акции, такие как подарки за покупку. Недавно мы запустили новый проект, первый новостной сайт про мерч. Там мы собираем все свежие тренды отрасли и сами каждый день удивляемся, сколько всего интересного происходит. Самые яркие события — успех маленьких локальных предприятий, которые, запустив мерч, собирают миллионы рублей за несколько дней.

Санкт-Петербург

НОВОГОДНИЕ  
ТОРТЫ  
НА ЗАКАЗ



[WWW.TORTVM.RU](http://WWW.TORTVM.RU)

+7 921 752 3483

[7523483@TORTVM.RU](mailto:7523483@TORTVM.RU)

РЕКЛАМА



ФОТО: ИНТЕРПРЕСС/СВЕТЛАНА ХОЛЯВЧУК

Никита Елисеев

## НАРИСОВАННЫЙ РАЙ

Если бы рядом с их полотнами поместили непарадные, настоящие фотоснимки того времени, то наша история и наша культура предстали бы не то что многограннее, но вернее, адекватнее

**В**от уж чего я не люблю, так это советское официальное искусство 30–40-х годов. Весь этот натужный оптимизм, столь же натужный героизм и якобы реализм, вот это вот: все, как в жизни. Притом что вот к чему, к чему, а к реализму все эти огромные «оперные» полотна не имели никакого отношения: такой вечно-сияющей, вечно-белозубой улыбки жизни нигде не было и нет, а уж тем более в Советском Союзе времен зрелого и позднего Сталина. Посему я с большой неохотой пошел на выставку «Дейнека/Самохвалов», признанных мастеров того, что не очень верно называется «социалистический реализм в живописи».

Раздражало меня и то, что выставка стала знаковым событием Международного культурного форума, недавно проходившего в нашем городе. Конечно: «Это — наша история! Наше наследие! И художники — замечательные!» Так-то оно так, но ведь каждый выбирает для себя наследие. Кто-то смелый художественный эксперимент Филонова и его учеников, кто-то супрематизм Малевича, кто-то столь же смелые живописные эксперименты «арёфьевцев» и «лианозовцев» (соединенные, кстати, с весьма жестким реализмом), а кто-то парадное великолепие нарисованного рая 30-х годов. Художники, конечно, хорошие, мягко говоря, кто бы спорил.

Но вот если бы рядом с их полотнами поместили непарадные, настоящие фотоснимки того времени, то наша история и наша культура предстали бы не то что многограннее, но вернее, адекватнее. Словом, я с великим предубеждением шел на эту выставку. Однако предубеждение было развеяно у щита с большим текстом про Дейнеку и Самохвалова ректора Академии художеств **Семена Михайловского**. Великолепный текст — и в фактографическом, и в концептуальном отношении. Очень хорошо представляешь себе двух этих парней (Дейнеку из Курска и Самохвалова из Бежецка), ставших классиками советской живописи.

Какие-то факты просто интересны. Оказывается, Дейнека в юности работал в курском уголовном розыске — фотографом и художником. Самохвалов с подачи Маршака писал детские книжки и сам их иллюстрировал. Иные факты достойны некоторых размышлений. До 1937 года и Дейнека, и Самохвалов широко выставлялись на Западе. Более того, их картины продавались. Само собой, львиную долю от продаж забирало государство. Но и живописцам кое-что перепало. Тут интересно то, где охотнее всего покупали картины Дейнеки с физкультурниками и физкультурницами, сиянием солнца, блеском и гладкостью кожи. В фашистской Италии. Там этот культ физкультуры, силы во всем, и прежде всего физической силы, тоже шел на ура. Был, как это принято сейчас говорить, в тренде.

Но более всего меня заинтересовал в тексте Михайловского вот какой факт. Понятно, что самая знаменитая картина Дейнеки «Оборона Севастополя». Это — его знак. Всякий, кто хоть сколько-нибудь знаком с живописью, при имени Дейнека сразу вспоминает этот холст. (Точно так же, как всякий при имени Самохвалов сразу вспоминает «Девушку в футболке».) Так вот, именно эта картина Дейнеки при своем появлении подверглась сокрушительной критике: натурализм, жестокость, погрешности против реализма. Эта история очень хорошо иллюстрирует мысль Александра Твардовского насчет того, что каждое знаменитое произведение советского искусства, прежде чем стать каноническим и хрестоматийным, обязательно обдирало себе бока об упреки и обвинения. Все верно: тоталитаризм всегда держится среднего уровня; все, что слишком ярко, необычно, неожиданно, в тоталитарном обществе поначалу принимается с подозрением, если не вовсе в штыки.

### Время ломало

Экспозиция выстроена чрезвычайно остроумно. Сначала — время ученичества Дейнеки — у Фаворского; Самохвалова — у Петрова-Водкина. Причем тут же помещена одна картина Петрова-Водкина и одна гравюра Фаворского. Благодаря этому замечаешь: да,

уйдя очень далеко от своих великих учителей, ученики сохранили кое-что от своих истоков. Самохвалов — лирический монументализм Петрова-Водкина; Дейнека — четкую линейность, своеобразный аскетизм Фаворского.

Затем идут темы. Внизу — «Спорт», «Труд», чуть повыше «Тело», «Дети», на самом верху — «Война», «Мир», «Люди». Несколько жутковато, но в общем-то верно. Получается, что то, что внизу, — опора, фундамент, основа того, что наверху. То есть спорт, труд, натренированные тела — милые дети готовились к войне. Они — фундамент войны, вслед за которой — мир, труд, май и сияющие от счастья люди. Жутко-с.

Чем хорошо такое не хронологическое, но тематическое расположение? Не только тем, что оно позволяет увидеть, как вот эту тему решал Дейнека, а как — Самохвалов, но и тем, что мы видим, как по-разному они сами решали ту или иную тему в разные периоды своей жизни. Время ломало этих сильных художников. Например, картина Дейнеки «Восстановление Донбасса», 1947 год. Статичная живопись, абсолютно нереалистичная при внешнем жизнеподобии. Улыбающи-

гана. И высший пилотаж мастерства художника: за широченными окнами видны две коровы и пастух. То есть зритель понимает, что комбинат построен еще не в городе, здесь еще деревенская жизнь. А вслед за тем он понимает, откуда такая напуганность у девушки на первом плане. Только-только из деревни. Такой труд ей непривычен, даже немножко страшен.

Или изумительная картина того же 1927 года Самохвалова «Кондукторша». Я ставлю эту картину даже выше по заслугам прославленной «Девушки в футболке». «Кондукторша» — и смешная, и страшная, и символическая. Над зрителем, словно над малолетним безбилетником, висит огромная женщина во всей кондукторской сбруе, будто в латах, лица не видно, лицо засвечено огнями ночного города, ладонь вздернута вверх: «Кто тут без билета?» Это на уровне быта, а на уровне бытия... сама судьба возвышается надо мной, зрителем этой картины, а на уровне истории: «Все, ребята, приехали! Со всеми эстетическими экспериментами покончено! Рисуйте красиво и похоже, чтобы мне нравилось!»

### Контраст между картинами 20-х — начала 30-х и 40-х, 50-х — сокрушительный.

еся девушки лопатами грузят уголь. Простите, если они грузят уголь, они должны быть черны от угольной пыли. Нет, в чистых блузках, в аккуратно повязанных платочках, с улыбочками. А рядом полотно 1928 года «Шахтер». Вот это да... Скрученный от непосильного труда, как-то даже вывернутый, вывихнутый черный человек в робе.

Или знаменитая работа того же Дейнеки «Текстильщицы» (1927). На мой вкус — лучшая его работа. Потрясающе передан ритм. Не менее потрясающе — какая-то пугающая разница между недавними деревенскими хрупкими девушками и стерильным миром наисовременнейших машин. На первом плане девушка тянет нить, настолько тонкую, что она не видна зрителю. Зато зрителю видно: девушка напу-

Контраст между картинами 20-х — начала 30-х и 40-х, 50-х — сокрушительный. На самом, самом верху, там, где «Война», висит полотно Самохвалова «Военизированный комсомол», 1932 год. Да, это — живопись. Ритм, четкость, какая-то даже музыкальная, что ли, картина. Рядом — «Сталинград не сдастся» 1943 года. Какая-то постановочная сцена из оперы того же названия. В соседнем зале «Мир» — сплошное ликование. Это смотреть просто невозможно. Это уже настоящее клишированное искусство Третьего рейха. Сергей Миронович Киров принимает парад физкультурниц. Стоит вождь, а к нему тянутся восторженные красавицы. И все такое пестро-конфетное, розовенькое. Кстати, я думаю, что картина долгое время была в запаснике

не только потому, что вождю полагается быть одному-единственному, в данном случае Сталину, но и потому, что на первом плане красавица так вытягивает правую руку по направлению к Кирову, что людям, знающим этот жест (а кто ж его со времен Второй мировой не знает?), делается несколько не по себе. Красавица натурально «зигует».

И так в каждом отделе выставки. «Дети». Ранняя картина Самохвалова «Головомойка» 1923 года. Винтовая деревянная лестница, будто повторяющая движение взрослой женщины, моющей голову маленькой девочке, наскоро и очень светлый мир — одна из лучших картин художника. Рядом хорошие, очень хорошие изображения детей, сделанные им в 30-е годы. Вот разве что Дейнека в годы войны вспомнил молодость. Плакатную, резкую, почти футуристическую. Хотя почему «почти»? Дейнека был художником в спектакле Мейерхольда по пьесе Маяковского «Баня».

К сожалению, на выставке нет его «Обороны Севастополя». Видно, слишком огромная картина. А вот «Сбитый ас» 1943 года есть. Сожженный город, разбитые машины, противотанковые надолбы, след дымящегося самолета и летящий на надолбы вниз головой немецкий летчик. Вообще, в Дейнеке

было больше чего-то, едва ли не хулиганского. В 1947 году он, например, нарисовал «Бой амазонок». Полуголые бабы с каменными топорами вдребезги разносят греческую фалангу, вооруженную мечами, прикрытую щитами. На дальнем плане греческий воин схватил в охапку голую амазонку и поднял меч, причем заметно, что меч повернут плашмя, то есть он просто собирается врезать мечом по попе побежденной даме. Но амазонка не сдаётся и вовсю, до крови, царапает икру пока еще победителя.

### Саундтрек и «обнаженка»

Всем бы хороша выставка. Но — саундтрек. Все время, пока ходишь по выставке, звучит музыка. Одна и та же. То есть она доигрывает до какого-то финала, раздаётся голос Дейнеки, о чем-то он бодро отчитывается, а потом та же музыка начинается сначала. Через полчаса, как сказала бы моя дочь, крышу сносит капитально. Я чуть было не согласился с одним пожилым сталинистом, который с прищипчивой улыбкой снимал на свой айфон обнаженную натуру, нарисованную Самохваловым.

До 1936 года «обнаженка» (как выяснилось на выставке) была весьма в ходу у советских художников. Вполне

эротическая «обнаженка», чего стоит одна только самохваловская пловчиха, стаскивающая с себя трусики. После 36-го никакой эротики. Все запакованы в одежды по горло. Я было сначала подумал, что это связано с оглядкой на Третий рейх, в котором голые красивые мужские и женские тела сияли бедрами и грудями на каждой выставке. И без того искусство 30-х годов СССР было похоже на искусство нацистской Германии, а если еще и это, то и вовсе не отличишь. Нет, извините, у нас — чистое искусство! Никакой порнографии.

А потом я понял: возможно, причина еще и в массовом притоке деревенской молодежи в города во второй половине 30-х годов. Всеми правдами и неправдами молодые люди вырывались из нищеты, голодной деревни — в город. Я представил себе комментарии деревенской молодежи, которую привел с завода на выставку, допустим, парторг, по поводу самохваловской пловчихи. Вы их услышали своим внутренним слухом? Вернисаж встал бы дыбом.

Так вот, как раз у этой пловчихи пожилой дяденька, снимавший пловчиху на айфон, поморщился: «Ну сколько уже можно музыкой по мозгам шарашить, невозможно же». Я было хотел согласиться, но дядечка продолжил: «Такие светлые художники, а они такую мрачную музыку запустили». «Светлые художники жуткого времени», — добавил я. «Чем же оно жуткое?» — пошел в атаку дядечка. Пришлось объяснить. Финал спора был обычен: «Не те вы книги читали!» — «Извините, в отличие от вас я читал и те книги, и другие». И надо ж такому быть, что сразу после этого спора я подошел к картине Дейнеки 1931 года «Девочка у окна. Зима». Она была недалеко от нас, спорящих. Хотя бы ради этой картины стоит пойти на выставку. Темная, даже черная, комната, у большого окна стоит маленькая девочка и смотрит в белый, убитый зимой сад. Мало я видел картин, которые были бы так напоены тревогой, наваливающимся мраком, одиночеством, как эта картина. Какое-то другое название под ней видится: «Что-то случилось...» или случится.

*Дейнека/Самохвалов. Санкт-Петербург, ЦВЗ «Манеж».*



ФОТО: ИНТЕРПРЕСС/СВЕТЛАНА ХОЛЯВЧУК

Тематическое расположение картин помогает увидеть, как по-разному изображали ту или иную тему художники



Санкт-Петербург. Будучи старейшим заводом в России, часовая мануфактура «Ракета» является собирательным образом истории страны с нового времени до сегодняшних дней. Основана Петром Первым, обрабатывала камень для Петербурга, работала на советскую военную промышленность, воевала на фронтах Второй мировой, делала часы для всего СССР, почти погибла в девяностые. Сегодня флагманский бутик возрожденной «Ракеты» находится в старейшем универсаме страны «У Красного Моста». Часы от 10 до 100 тыс. рублей покупают не только иностранцы: не менее половины покупателей — россияне. Все детали и механизмы сделаны в Петергофе вручную — сегодня такое могут себе позволить считанные мануфактуры в мире. Фото: Юлия Островская

Надежда Паршукова

# АРКТИЧЕСКАЯ БИБЛИОТЕКА: ОТ ДЕЖНЁВА ДО НАНСЕНА И ПАПАНИНА

От книги к книге, от стеллажа к стеллажу — воспоминания, научные исследования, отчеты об экспедициях, атласы северных морей

**Р**уаль Амундсен и Витус Беринг, Семен Дежнёв и Иван Папанин. Вечные снега и льды, северные олени и медведи, «Земля Санникова», «Два капитана» и откуда-то совсем уж из детства — «Снежная королева» с ее сверкающими чертогами. Полярная ночь, и в темноте — шаман в оленьей шкуре, с бубном, прыгающий вокруг костра.

Рассказы о Северном полюсе в детстве будоражили воображение. С годами романтический пыл поулегся. Мы больше не рвемся покорять арктические широты. Чашечка кофе, уютное кресло и... нет, не айфон, не айпад, а книга в старинном тяжелом переплете, из позапрошлого века, с хрустящими, словно только что выпавший снег, страницами. «Сильная вьюга — и все кругом нас исчезло в снежном вихре. В несколько минут сани, собаки были заживо похоронены под снегом...»

От книги к книге, от стеллажа к стеллажу — воспоминания, научные исследования, отчеты об экспедициях, атласы северных морей... Даже заядлые коллекционеры сегодня не могут похвастать тем, что в их собрании имеются все лучшие печатные издания об истории освоения Арктики. Общий корпус текстов на русском языке насчитывает несколько сотен томов. Изданные зачастую более века назад, многие из них стали библиографической редкостью.

Единственную в своем роде Арктическую библиотеку (230 томов факсимильных копий книжных раритетов) выпустило недавно петербургское издательство «Альфарет», вот уже более десяти лет специализирующееся на репринтной литературе. Впервые библиотека была представлена на Международном арктическом форуме в апреле этого года. Среди переизданных шедевров — воспоминания Ф. П. Врангеля и О. Е. Коцебу,

И. Д. Папанина и Г. А. Сарычева, Ф. Нансена и А. Э. Норденшёльда, Р. Амундсена и В. Альбанова. Вся история покорения крайних северных широт предстает сквозь страницы поистине детективных историй, наполненных трудностями, суровыми испытаниями и героизмом.

Нередко работа в этом краю проходила при тридцатиградусном морозе. Лейтенант Ф. П. Врангель вспоминал, что во время экспедиции на Чукотское море, зимой 1820 года, кожа пальцев примерзала к секстанам и хронометрам. Из пальцев текла кровь, и раны почти не заживали. Наблюдения велись даже ночью, при свете ручного фонаря. Временами приходилось карабкаться на крутые, в 90 футов вышиной, ледяные горы, опасаясь каждую минуту сорваться вместе с санями и собаками в бездонную пропасть.

С давних времен проблема Северо-Восточного прохода (так до начала XX века называли Северный морской путь) занимала умы русских людей. Но только в 30-е годы уже XX века была налажена здесь регулярная навигация. Во льды потянулись люди, начали строить города. Чтобы страна знала своих героев, был создан журнал «Советская Арктика», сегодня в полном комплекте переизданный в рамках Арктической библиотеки.

Многие попытки достичь Северного полюса оканчивались трагически. Так, в 1881 году погибла не приспособленная для плавания во льдах шхуна «Жаннетта», которая в течение почти двух лет носилась по океану, затертая льдами. Руководил экспедицией американский мореплаватель Джордж Де-Лонг. Рядом с его замерзшим телом позднее был найден дневник, строки которого невозможно читать без содрогания: «Понедельник. 3 октября. У нас осталась лишь полуголодная собака. Да поможет нам Бог. При переправе лед подо мной треснул, и я окупнулся в ледя-

ную воду по самые плечи. На ужин ничего другого не оставалось, кроме собаки... Воскресенье. 30 октября. 140-й день экспедиции. Дальше идти нет сил...»

Беспрецедентным разделом Арктической библиотеки «Альфарега» являются старинные географические атласы. Многие из них сохранились в единичных экземплярах и недоступны для читателя. Атласы Белого моря, Енисея и Северной Двины, русских коммерческих портов, северных губерний: Архангельской, Тобольской, Пермской — совершенно не похожи на современные аналоги. Изображения судов, гербы, портреты путешественников, экзотические сцены и необычные пейзажи, аборигены в умопомрачительных одеждах, сцены быта и охоты — все это часто соседствует с планами и картами и делает старинные картографические издания шедеврами каллиграфического и художественного искусства. Специалисты издательства собрали, восстановили и отреставрировали многие поврежденные со временем карты, вручную сшили атласы, воспроизводя технологии былых времен.

Во всех регионах, связанных с Арктикой (а это, по сути, треть территории России), читатели испытывают определенный интеллектуальный голод: в основном все редкие издания сосредоточены в столицах. Сделан первый шаг: обладателем Арктической библиотеки стала Архангельская областная научная библиотека им. Н. А. Добролюбова. Бесценный дар архангелогородцам преподнесли губернатор области **Игорь Орлов** и группа бизнесменов-меценатов.

Подробно ознакомиться с коллекцией книг об Арктике, выпущенных ограниченным тиражом, можно в выставочном зале издательства «Альфарет» — Книжной Капелле.

Санкт-Петербург





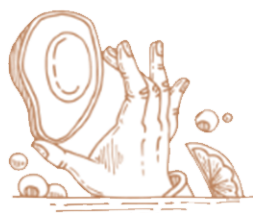
edoque

## Отборные продукты у вашей двери

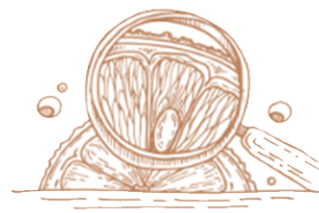
Находим и доставляем лучшие продукты,  
спелые фрукты и вкусные овощи  
вам домой и в офис.



Мы создали должность дегустатора  
и онлайн-курс для их обучения.



Дегустаторы каждый день пробуют  
фрукты, овощи и остальные продукты  
для ваших коробок, чтобы убедиться  
в их качестве и отменном вкусе.



Сборщики осматривают каждый  
фрукт и овощ со всех сторон, чтобы  
не допустить внешних дефектов.  
Остальные продукты тоже проходят  
строгий контроль.



## Дарим 500 рублей

на заказ от 1500.

Доставка домой, в офис или в подарок.

Оформите заказ на сайте

**edoque.ru**

и укажите промокод:

**EXPERT**

**+7 (812) 309-40-93    +7 (499) 70-333-71**

Леонид Вайсберг\*

# ОБ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ РЕНТЕ



ФОТО: ИНТЕРПРЕСС/АЛЕКСАНДР НИКОЛАЕВ

**Н**а различных мероприятиях один из наиболее часто задаваемых вопросов, чем власти могут помочь бизнесу. Но у меня нет уверенности, что бизнесу нужно помогать, бизнесу надо дать покой. Сейчас все работают в определенном напряжении, боясь не уследить за какими-либо новациями в налоговой или административной сферах. Мы, к примеру, не самая крупная компания, но пришлось долго приспособливаться к повышению НДС на 2%. Нормально, если поправки в то же налоговое законодательство вносятся раз в пять лет. Но ведь это перманентный процесс, ощущение, что наш финансовый регулятор только об этом и думает.

Стратегическая задача должна быть иной: пусть бизнес зарабатывает побольше, это и позволит нарастить объем налоговых поступлений. Требуется разумное сочетание подходов, мы ведь осознаем обязанность платить налоги. В дополнение к федеральному «беспокойству» есть еще и региональные особенности. К примеру, имущественный налог, где городские власти переживают, постоянно занимаясь переоценкой основных фондов и поднимая коэффициенты.

Если все же говорить о поддержке бизнеса, то меня волнует больше всего, как развиваться промышленному сектору Петербурга, какое будущее у наших высокотехнологичных производств. Заметил, что как-то стыдливо из властного словарного запаса исчезло словосочетание «экономика знаний», которое одно время было популярным в городе. Помните: стратегия города заключается в развитии экономики знаний, за счет которой город, как уникальный кластер, сочетающий образование, науку, промышленные технологии, должен больше зарабатывать. Не на выплавке стали, не на перевалке нефти, а на интеллектуальной ренте. Но об этом вроде как забыли. Не было придумано к той стратегии внятных механизмов, которые бы реально реализовывали ее. И осталось ощущение популизма. А ведь истина в подобной трактовке определенно есть, и бизнес искренне рассчитывал, что стратегия станет тем драйвером развития инновационной экономики, который столь необходим. Стратегической концентрации ресурсов не произошло. Да, созданы различные институты поддержки промышленного сектора, но давайте признаем: прорывных проектов в сегменте экономики знаний так и не появилось.

Смущает, что основная ставка при этом делается на финансовую поддержку. Оставим за скобками довольно сложную процедуру получения грантов и субсидий и еще более сложную — с отчетом по использованию средств. Финансы в данном случае — это как укол в лечебных целях, но он не должен делаться в протез. Надо очень внимательно, прицельно и точно оказывать такую поддержку, ведь, по сути, это бюджетные инвестиции, надо понимать, как это окупится. Можно ведь помогать не деньгами, а консалтинго-

выми услугами, научить мыслить быстро и качественно, рассказать о новых рынках и возможностях, именно это особенно важно для нового инновационного бизнеса.

На самом деле, бизнес просто должен быть уверен в завтрашнем дне. Бизнес и участие в нем — это то, ради чего люди ходят ежедневно на работу. У собственников нет начальства, но они добровольно и круглосуточно в работе, что называется, по долгу совести. Потому что за ними стоят рабочие места, которые они должны сохранить; надо их понимать, надо их уважать, не дергать без конца и по любому поводу. Понимаете, все-таки они обеспечивают самое главное — занятость, это фундамент. Поэтому и государство должно, собирая бизнесменов, говорить им: «Коллеги, мы вас оберегаем, делайте на своих местах все, что нужно, мы вам не будем мешать. Да, установили налоги, вот вы их держитесь. Вы уж тут будьте честны с нами, платите. Но, самое главное, живите, развивайтесь, создавайте все больше рабочих мест и поддерживайте свое дело в хорошем состоянии, потому что это основа нашей стабильности».

Не знаю почему, но у меня в последние годы складывается впечатление, что бизнес в Петербурге делает гораздо меньше оборотов, чем во многих прочих российских городах. Вот какая-то все-таки в городе существует зыбкая неопределенность, болотистость, что свойственно нашей местности. Огорчает, что в городе, в котором действительно много научного и кадрового потенциала, промышленной масштабности, лишь единичные примеры того, чтобы локальный бизнес вдруг вырос, быстро рванул вверх и сам, без помощи федерального центра, существенно увеличил городской бюджет. ■

\* Академик РАН, председатель совета директоров — научный руководитель корпорации «Механобр-техника».



# ДОХОД

управляющая компания



Приглашаем **ИНВЕСТОРОВ** для участия в проекте  
строительства сухогрузов «РЕКА-МОРЕ»  
с последующей передачей в эксплуатацию  
компании-фрахтователю

**до 7%**  
годовых, € (Евро)

**ВЫПЛАТЫ**  
ежемесячно



**+7 812 635 68 65**

[uk.dohod.ru](http://uk.dohod.ru)

Санкт-Петербург, Литейный пр., д. 26

ООО «УК «ДОХОДЪ», Лицензии ЦБ РФ на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами, негосударственными пенсионными фондами № 21-000-1-00612 от 20 декабря 2008 г. и на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами № 040-09678-001000 от 14 ноября 2006 г. Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, государство не гарантирует доходность инвестиций в паевые инвестиционные фонды, прежде чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления. Ознакомиться с условиями управления активами, получить подробную информацию о паевых инвестиционных фондах, ознакомиться с правилами доверительного управления и иными документами, подлежащими раскрытию и предоставлению в соответствии с действующим законодательством, до заключения договора можно по адресу: 191028, Санкт-Петербург, Литейный пр., 26, лит. А, оф. 208, на сайте [uk.dohod.ru](http://uk.dohod.ru), по телефону (812) 635-68-63.

Реклама



**МАРЬИНО**

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК

**ПРОМЫШЛЕННЫЕ УЧАСТКИ ПО СПЕЦИАЛЬНОЙ ЦЕНЕ**  
**Скидка 5% по промокоду МАРЬИНО2020\***



Участки с полной инженерной подготовкой



Блоки от 1000 м<sup>2</sup> в универсальном промышленном здании



Проекты «под ключ» (build-to-suit) для производственных компаний и складских операторов



Финансовая поддержка

+7 (812) 329-84-46

[www.maryino-spb.ru](http://www.maryino-spb.ru)

\* Организатор акции ООО «Капитал-Энерго», срок акции с 20.11.2019 по 31.12.2019. Подробности по телефону 8 (812)329-84-46. Реклама