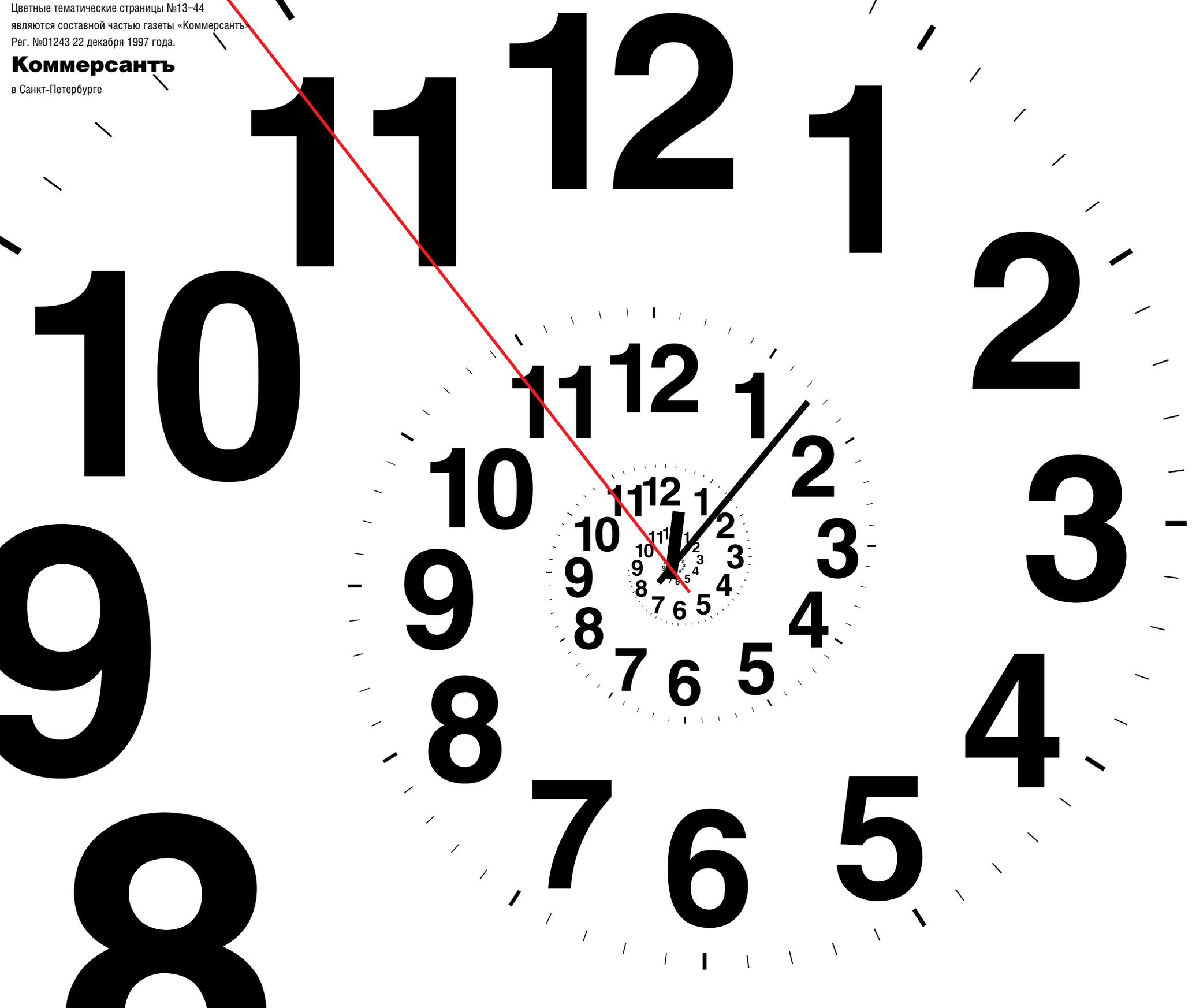


# САНКТ-ПЕТЕРБУРГ КОМПАНИИ

Четверг, 27 июня 2013 №110  
(№5141 с момента возобновления издания)  
Цветные тематические страницы №13-44  
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»  
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.

**Коммерсантъ**  
в Санкт-Петербурге



# BUSINESS GUIDE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ОАО Банк ВТБ

Реклама

ПАРТНЕР ВЫПУСКА



ОАО Страховая компания «Альянс»

Реклама

ПАРТНЕР ВЫПУСКА ООО «Хуа-Жень Группа»



Реклама



ЕЛЕНА БОЛЬШАКОВА,  
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «КОМПАНИИ»

## СЕМЬДЕСЯТ СМЕЛЫХ

Шестой ежегодный выпуск ВГ «Компани» был подготовлен наименьшим за последние годы составом — в течение трех недель трое сотрудников редакции предоставляли информацию о проекте и принимали данные компаний, желающих продемонстрировать свои достижения в финансовом плане. Однако количество анкет по сравнению с предыдущими годами не сильно уменьшилось. В нынешнем рейтинге крупных открытых компаний СЗФО приняли участие около 70 предприятий. Под крупными мы понимаем фирмы, выручка которых за 2012 год превысила 1 млрд рублей. Термин «открытый» применимо к участникам означает, что рейтинг основывается на данных, которые поступают в редакцию от компаний-претендентов, а не «снятых» с сайтов компаний или из косвенных источников.

При сохранении высокого порога вхождения и уменьшении выборки в нынешнем рейтинге участвовало около 70 компаний против 80 участников прошлого года. Только в 2011 году, когда порог вхождения для участия в рейтинге по выручке в связи с кризисом был снижен до 300 млн рублей, на предложение показать финансовые результаты откликнулись 100 компаний. При этом каждый год мы опрашиваем до тысячи предприятий. Эти цифры наводят на мысль о том, что хвататься эффе́ктивно своей работы готов ограниченный круг игроков. Однако все реже встречаются карикатурные реакции на предложение показать финансовые данные за последние несколько лет — бизнес привыкает к идее открытости. Мы благодарим всех участников за предоставленные в срок данные. Специально для тех, кто хотел принять участие и не успел, ВГ публикует материал о тайм-менеджменте.

Однако рейтинг — это основная, но не единственная тема выпуска. В материалах приложения внимание было уделено структурным изменениям рынков региона. Так, мы рассмотрели трансформации, происходящие на рынке юридических услуг; перечислили и проанализировали основные сделки по слияниям и поглощениям за 2012 год и первую половину 2013 года; попытались понять, в каком направлении в ближайшее время возможно сотрудничество власти и бизнеса в форме ГЧП; выяснили, что думают предприниматели по поводу государственного заказа и возможности его выиграть; узнали, есть ли перспектива у независимых компаний выйти на рынок сбыта электроэнергии.

## КОЛОНКА РЕДАКТОРА

# БИРЖЕВОЕ ПРИТЯЖЕНИЕ

В ТЕКУЩЕМ ГОДУ ОЖИДАЕТСЯ РЯД КРУПНЫХ РАЗМЕЩЕНИЙ БУМАГ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НА ОТКРЫТОМ ФОНДОВОМ РЫНКЕ. В ТОМ ЧИСЛЕ, ПОЯВИЛАСЬ ИНФОРМАЦИЯ О НАЧАЛЕ ПОДГОТОВКИ К IPO РЯДА ПЕТЕРБУРГСКИХ КОМПАНИЙ, ТАКИХ КАК СЕТЬ ГИПЕРМАРКЕТОВ «ЛЕНТА» И ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ КОМПАНИЯ FORT GROUP. ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ РОСТ ИНТЕРЕСА К ОТКРЫТОМУ РЫНКУ СО СТОРОНЫ ЭМИТЕНТОВ СЕКТОРА НЕБОЛЬШИХ, НО РАСТУЩИХ ИННОВАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ. АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА



СИТУАЦИЮ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ И НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ БЛАГОПРИЯТНОЙ НЕ НАЗОВЕШЬ. СРЕДИ РОССИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ У ИНВЕСТИРОВ ВЫЗЫВАЮТ ИНТЕРЕС КОМПАНИИ, ПОКАЗАТЕЛИ КОТОРЫХ МАЛО ЗАВИСЯТ ОТ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНЬЮНКТУРЫ И ЦЕН НА СЫРЬЕ

Среди ожидаемых размещений этого года — банк «Тинькофф», «Алроса», группа НМТП (правительство России планирует продать 20% группы), «Нефтетранссервис», «Совкомфлот» (приватизация пакета в 50%), компания Parallels (продавшая недавно миноритарный пакет американской Cisco), «ЮТэйр», банк «Санкт-Петербург» (планирует в сентябре 2013 года допэмиссию акций на сумму от \$150 млн), независимый энергетический трейдер компания «Новотэк-Трейддинг» (10% уставного капитала). Кроме этого, компания «Живой офис» (поставщик товаров для офиса в корпоративном сегменте) подала заявку на IPO на Московской бирже и рассчитывает провести сделку, которая может принести ей более 600 млн рублей.

**ОТЛОЖЕННЫЕ ПЛАНЫ** В начале июня ОАО «Живой офис» объявило ценовой диапазон первичного размещения: 115–135 рублей за одну акцию. Компания планирует предложить инвесторам 4 млн акций в секторе РИИ (рынок инноваций и инвестиций), разместив на бирже до 33% уставного капитала. Таким образом, общий объем размещения составит 460–540 млн рублей, вся компания оценена в 920 млн — 1,2 млрд рублей. Ранее в «Живом офисе»

заявляли, что средства необходимы компании для продвижения и маркетинга, развития собственной марки «Живой офис», погашения кредита, а также открытия филиалов в городах-миллионниках. Отметим, что фирма планировала выйти на биржу в конце 2012 года и привлечь \$10 млн, но из-за неблагоприятной рыночной конъюнктуры перенесла размещение.

По данным агентства Reuters, в прошлом году также были официально перенесены первичные размещения Промсвязьбанка, который отложил IPO на \$350–400 млн, поскольку счел предложенную инвесторами цену заниженной. Компания O1 Properties отложила IPO из-за рыночной конъюнктуры, оценка компании составляла \$0,977–1,078 млрд.

По мнению Дениса Демина, начальника аналитического отдела банка БФА, ситуацию в мировой экономике и на фондовом рынке нельзя назвать благоприятной, и инвесторы настороженно относятся к традиционным для российской экономики секторам сырьевой направленности — так называемым циклическим компаниям. «В то же время сохраняется интерес к эмитентам „защитных“ секторов экономики, финансовые показатели которых мало зависят от макроэкономической конъюнктуры и цен на сырье. Для России

это компании, деятельность которых связана с IT, медициной, розничной торговлей. Как правило, лидеры этих отраслей представлены быстрорастущими компаниями, которые заинтересованы в привлечении средств на развитие, поэтому здесь их интересы совпадают с нуждами финансового рынка. К тому же, бизнес-модель такого рода компаний зачастую близка и понятна западным инвесторам, которые и являются основной целевой аудиторией размещений в отсутствие желания вкладываться в рынок акций у отечественного капитала», — рассуждает господин Демин.

**ПЕТЕРБУРГСКИЕ ЭМИТЕНТЫ** В числе петербургских компаний, приступивших к подготовке к продаже своих бумаг инвесторам, в этом году также оказались девелопер Fort Group и ритейлер с петербургскими корнями «Лента» (принадлежит «ВТБ Капитал», фондам TPG и ЕБРР, а также миноритариям). Относительно намерений «Ленты» банковские источники Reuters говорят вполне определенно. «„Лента“ приступила к активной фазе выбора банков для организации лондонского IPO, может рассчитывать на привлечение \$1–1,5 млрд», — утверждает в официальной сводке агентства. → 16

## IPO

# *Комплексный подход в масштабах Вашего бизнеса*



Мир без преград

- *РКО*
- *Кредитование*
- *Управление ликвидностью*

Эффективное управление финансами — залог успешного бизнеса.

В Вашем распоряжении — индивидуальный комплекс решений, который поможет реализовать Ваши планы.

**8 (800) 200-77-99**  
звонок по России бесплатный  
[www.szrc.vtb.ru](http://www.szrc.vtb.ru)

14 → Эту информацию СМИ подтвердил и первый заместитель председателя правления ВТБ Юрий Соловьев, сообщивший, что IPO состоится через год-два, скорее всего, на Московской фондовой бирже. Представитель сети «Лента» Яна Могилева официально факт подготовки к IPO ВГ не подтвердила. Отметим, что компания уже объявляла о намерении провести публичное размещение в 2006 году, тогда она планировала продать 25–30% акций.

Компания Fort Group, которая приобрела разорившегося некогда крупного девелопера Петербурга — «Макромир», заявила недавно о начале подготовки к возможному IPO. «На сегодняшний день Fort Group начала процесс внедрения аудированной отчетности. Возможно, в будущем, в зависимости от ситуации на рынке, мы будем рассматривать возможность проведения IPO», — сообщил ВГ представитель Fort Group Константин Виноградов. Речь идет об аудировании отчетности по МСФО, для чего была привлечена одна из компаний «большой четверки». В портфеле Fort Group 11 проектов торгово-развлекательных комплексов в Петербурге общей площадью 500 тыс. кв. м и один небольшой проект элитного жилья на Крестовском острове. До сих пор на IPO вышли два девелопера Петербурга: ЛСР в 2007 году и «Эталон» в 2011 году.

В числе компаний, готовящихся к размещению, по-прежнему значится и социальная сеть «В Контакте» (VK), заявившая о планах выйти на IPO еще в 2012 году. Но основателя «В Контакте» Павла Дурова неудачный опыт Facebook охладил, и IPO VK было отложено на неопределенный срок. С момента IPO Facebook потерял около 25% своей стоимости и стал примером наихудшего крупного размещения за несколько последних лет.

Денис Демин говорит, что в настоящее время акционеры «В Контакте» рассчиты-

вают на проведение IPO в долгосрочной перспективе. «Для удачного размещения компании нужно продемонстрировать публике устойчивую финансовую модель, чего пока не удалось даже „старшему брату“ социальной сети — американскому Facebook, а также урегулировать вопросы защиты авторских прав — западные инвесторы очень внимательно относятся к этим аспектам, — комментирует Денис Демин. — К тому же, для успешного IPO бизнес компании должен демонстрировать хорошую динамику; в случае если к намеченным срокам „В Контакте“ будет проигрывать российскую аудиторию конкурентным сетям, выгодно разместить компанию будет нелегко». VK, третья по популярности после «Яндекса» и Mail.ru площадка рунета (данные TNS), оценивается в \$1,5 млрд.

**ИННОВАЦИОННЫЙ ВЫХОД** Характерной тенденцией для российского фондового рынка эксперты считают выход на биржу малых и средних компаний инновационного сектора, растущих компаний с узкой специализацией и своей рыночной нишей. На биржу приходят новые эмитенты, но серьезными или знаковыми эти размещения назвать нельзя, говорят аналитики. В основном это небольшие по меркам биржи компании, размещающиеся в секторе «Рынок инноваций и инвестиций» ММВБ. Интересно, что среди таких компаний немало петербургских эмитентов, которые довольно успешно дебютировали в прошлом году. Из вышедших на биржу в 2012 году можно выделить петербургскую медиагруппу «Война и мир», холдинг «Вторресурсы», «ЧЗПСН-Профнастил», «Теплоком», ОАО «Группа компаний „Роллман“».

В июле компания «Вторресурсы» (реализует проект по созданию электронной сервисной площадки по сбору лома черных металлов с применением облачных

сервисов) провела размещение на Московской бирже, с того времени ее акции подорожали на 1 рубль — до 13,2 рубля. «Мы столкнулись с проблемой роста, которая решается только увеличением собственного капитала — отгрузки нашей сети площадок растут очень быстро, а оборотный капитал упирается в более медленный органический рост прибыли, — объясняет решение выйти на открытый рынок председатель совета директоров ОАО «Вторресурсы» Иван Мясоедов. — Конечно, для решения нашей задачи мы могли бы искать финансирование на рынке private equity, но мы хотели бы рекомендовать себя и получить известность в инвестиционном сообществе и в последующем прибегать также к облигационным займам. На бирже обращается около 6 процентов размещенных акций компании „Вторресурсы“».

В ноябре прошлого года IPO провел петербургский производитель оптических приборов «Левенгук», разместив 19% уставного капитала. Сейчас его акции торгуются близко к цене размещения — 14 рублей за штуку. По словам генерального директора и основателя ОАО «Левенгук» Антона Епифанова, одной из причин выхода на биржу для компании была относительная легкость привлечения финансирования как на этапе выхода, так и после выхода, поскольку акции компании, находящейся в листинге на бирже, принимают многими банками в качестве залога.

Андрей Гусев, исполнительный директор «Смарт Секьюритиз» (организатор SPO «Левенгука»), добавляет, что после IPO в декабре 2012 года компания «Левенгук» разместила еще часть квазиказначейских акций в рамках SPO в июне 2013 года. «Получателем денег стало стопроцентное дочернее общество — ООО „Левенгук“. Собственники бизнеса в целом довольны размещением, поскольку владельцами акций стали целевые долго-

срочные инвесторы, — говорит господин Гусев. — Хотя в будущем собственники хотят видеть акции ликвидными и поэтому считают целесообразным работать над расширением круга их владельцев и стоимости бизнеса». По его словам, вырученные средства предназначены для финансирования той части инвестиционной программы по расширению дистрибуции в США и Европе, которая требует единовременных затрат и длинных денег. Это разработка и продвижение интернет-сайтов, покупка офисов, рекламная компания, учреждение дочерних компаний в регионах присутствия, пополнение товарных остатков на складах.

Медиагруппа «Война и мир» разместила свой пакет с прицелом на обратный выкуп одной из структур группы. «Члены совета директоров медиагруппы утвердили программу обратного выкупа акций медиахолдинга на дочернюю компанию ООО „Актуальный телеканал „Война & Мир““, а также параметры процедуры buyback, — говорит корпоративный секретарь компании «Война и мир» Андрей Яковлев. — План предполагает выкуп с рынка 8,4 процента от акционерного капитала компании на общую сумму 52,9 млн рублей. Цена приобретения — 13 рублей за акцию. Покупка акций должна состояться в пять этапов в срок до декабря 2013 года. Таким образом, компания намерена снизить долю спекулятивных инвесторов как минимум до 20 процентов и увеличить долю долгосрочных инвесторов».

Среди крупнейших размещений российского рынка Денис Демин знаковым считает размещение сети клиник «Мать и дитя». «Прошлой осенью ее владельцу, MDMG, удалось привлечь более \$300 млн, разместившись на Лондонской бирже. С этого момента капитализация компании заметно выросла, подкрепляемая сильной динамикой финансовых результатов», — говорит господин Демин. ■

## ПОБОЛЕТЬ В ПЕТЕРБУРГЕ ПОКА ЧЕМПИОНАТ МИРА ПО ФУТБОЛУ (ЧМ), КОТОРЫЙ ПРОЙДЕТ В 2018 ГОДУ В РЯДЕ РОССИЙСКИХ ГОРОДОВ, ЗАНИМАЕТ УМЫ ЧИНОВНИКОВ ЗНАЧИТЕЛЬНО МЕНЬШЕ, ЧЕМ ОЛИМПИАДА В СОЧИ, КОТОРАЯ СОСТОИТСЯ УЖЕ В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ. ОДНАКО ВГ РЕШИЛ ИЗУЧИТЬ, МНОГО ЛИ ВЫИГРАЕТ ПЕТЕРБУРГ ОТ ПРОВЕДЕНИЯ ТАКОГО МАСШТАБНОГО И ЗАТРАТНОГО МЕРОПРИЯТИЯ ЧЕРЕЗ ПЯТЬ ЛЕТ. ВЛАДА ГАСНИКОВА

Безусловно, притчей во языцех, причем по всей стране, уже стал стадион на Крестовском острове, который строится с 2007 года и готов только на 35%. Он задумывался как новая арена для «Зенита» и значимых спортивных мероприятий города, безо всякой привязки к мундиально. Спортивная площадка вместимостью более 69 тыс. человек изначально должна была быть сдана в 2009 году и стоить 6,9 млрд рублей. Со временем сдвигался не только срок ввода в эксплуатацию, но и росла стоимость стадиона, в проект которого неоднократно вносились изменения: теперь чиновники обещают полностью достроить стадион стоимостью в 34 млрд рублей в середине 2016 года. Примечательный факт — за свою уже многолетнюю историю существования в форме проекта стадион уже стоил и 43,8 млрд рублей,

однако сумма была признана непотребно большой и урезана. Стадион строится за счет бюджета Петербурга, финансовой помощи «Газпрома», о которой первоначально шла речь, нет.

В середине июня текущего года главный инженер проекта Сергей Копыл сообщил, что стадион готов на 35%, в настоящее время ведутся работы по бетонированию чаш и бетонных конструкций, а также устройство перекрытий и трибун. По словам господина Копыла, повторная госэкспертиза арены на Крестовском должна пройти в феврале-апреле 2014 года. «Строительство стадиона продолжается, но, к сожалению, не такими высокими темпами, как хотелось бы. Но наша задача — завершить строительство стадиона в декабре 2015 года с отладкой всех систем к июню 2016 года — сохраняется»,

— обнадежил болельщиков руководитель проекта.

Непростая судьба нового стадиона связана и с запутанными отношениями генерального подрядчика «Инжтрансстрой-СПб» с его субподрядчиками. Например, с конца 2012 года «Инжтрансстрой-СПб» судится со своим субподрядчиком ОАО «Мостоотряд № 19», который выполнял строительные-монтажные работы. Компании в судах выясняют, кто кому должен более 1,3 млрд рублей: подрядчик пытается вернуть себе выплаченный аванс, а субподрядчик — недополученные деньги за выполненные работы. По сути, «Мостоотряд № 19» сейчас не ведет работы по строительству стадиона.

**КАК ДОЕХАТЬ НА ФУТБОЛ** Федеральные власти обещают, что к 2018 году

между Петербургом и Москвой проляжет платная автотрасса М11, хотя изначально трасса должна была открыться на год позже. Многомиллиардная магистраль должна быть построена на принципах ГЧП, причем концессионеров будет сразу несколько: каждый из них будет строить свой участок и взимать потом плату за проезд по нему. Пока строительные работы ведутся только на одном из участков, концессионером выступает ОАО «Северо-Западная концессионная компания». Конкурс по выбору частного партнера по созданию второго участка находится на стадии подачи заявок.

Чтобы как можно больше людей смогли посетить чемпионат мира в Петербурге, в 2017 году столицы должна соединить и высокоскоростная железнодорожная магистраль, стоимость которой составляет примерно €14 млрд. → 18



SINCE 2010

БИЗНЕС  
КЛАСС

# МАРИИНСКАЯ УСАДЬБА

## ГОТОВЫЕ И СТРОЯЩИЕСЯ КИРПИЧНЫЕ ДОМА от 170 кв.м.!

РАССРОЧКА  
ДО 8 ЛЕТ

ПЕРВЫЙ  
ВЗНОС 10%

- 👑 7 МИНУТ ОТ ПАРКОВ ПАВЛОВСКА И ПУШКИНА
- 👑 ЖИЛОЙ МАНСАРДНЫЙ ЭТАЖ
- 👑 ВСЕ КОММУНИКАЦИИ
- 👑 ОХРАНЯЕМАЯ ТЕРРИТОРИЯ
- 👑 СОБСТВЕННЫЙ ПАРК
- 👑 РЕСТОРАН - МИНИ-МАРКЕТ - ДЕТСКАЯ КОМНАТА - SPA



ЛО, Тосненский р-н, д.Ладога

[WWW.МАРИИНСКАЯУСАДЬБА.РФ](http://WWW.МАРИИНСКАЯУСАДЬБА.РФ)

(812) 298-888-888

группа компаний  
**ХУА ЖЭНЬ**



Би Хай Инвест

16 → Этот проект планируется также превратить в жизнь с привлечением частного инвестора, который вложит 30% обозначенной суммы. Пока же скоростная дорога Москва — Казань получила статус приоритетной, а на направлении Москва — Петербург строительные работы еще не ведутся.

Если гости чемпионата все-таки доберутся до Петербурга, они могут столкнуться с внутригородскими транспортными сложностями. Пока западная часть Крестовского острова имеет слабые транспортные связи с остальным городом, поэтому городские чиновники рассматривают вариант создания пешеходной переправы к спортивной арене. Это может быть как пешеходный мост, так и канатная дорога. По подсчетам городского Центра транспортного планирования, две линии канатной дороги обеспечат транспортировку 10 тыс. пассажиров в час. Существующая транспортная инфраструктура Крестовского острова позволяет вывозить 24 тыс. пассажиров в час, с вводом в 2017 году новой станции метро «Новокрестовская» этот показатель возрастет до 36 тыс. человек в час.

Как другой вариант пешеходной связи Крестовского острова и Приморского района город рассматривает строительство пешеходного моста в створе Яхтенной улицы. Где на Крестовском острове окажется конечная точка переправы, пока неизвестно. Определиться с тем, какой из вариантов будет воплощен в жизнь, город планирует ближе к осени. Пока ни один из этих двух проектов не внесен в генплан, поэтому проектирование ни того, ни другого не велось.

Всего в рамках подготовки к чемпионату мира город рассчитывает реализовать несколько крупных транспортных проектов. Это строительство моста в районе острова Серный, проект которого возрождался несколько раз, с сопутствующей реконструкцией набережных Адмирала Лазарева и Песочной, а также последующее строительство продолжения набережной Макарова с мостом через реку Смоленку. Продление набережной должно состояться в три этапа до первого квартала 2018 года от 2-й линии Васильевского острова через остров Серный и Адмиральский проезд до ЗСД. По первым двум объектам уже были выполнены проектные работы, которые из-за давности уже требуют корректировок. Вторая очередь продолжения набережной Макарова сейчас буксует из-за нерешенных имущественных вопросов с заводом «Алмаз». Общая стоимость проектов оценивается в 17,6–18,6 млрд рублей.

В первом квартале 2018 года должен быть сдан магистральный проезд по набережным Адмирала Макарова и Песочной с выходом на Леонтьевский мыс и Васильевский остров стоимостью 2,5 млрд рублей. Проектно-изыскательские работы по объекту велись в 2007 году, однако они требуют корректировок, поскольку вдоль будущей трассы появились новые сооружения.

Серьезные планы у городских властей на развитие метрополитена к моменту проведения мундиала. В 2016 году должен быть сдан участок Фрунзенского радиуса от станции «Международная» до «Южной» в Шушарах, к этому же объекту относится строительство одноименного депо. В начале 2017 года городские чиновники надеются достроить участок



ПОКА ОСНОВНОЙ ПРИЧИНОЙ ИНТЕРЕСА К НОВОЙ АРЕНЕ ЯВЛЯЕТСЯ ЕЕ СТОИМОСТЬ, ЕДИНСТВЕННЫМ МЕСТОМ В ПЕТЕРБУРГЕ, ГДЕ БОЛЕЛЬЩИКИ МОГУТ РАЗДЕЛИТЬ РАДОСТЬ ПОБЕД ЛЮБИМОЙ КОМАНДЫ, ОСТАЕТСЯ ПЕТРОВСКИЙ СТАДИОН

Невско-Василеостровской линии от станции «Приморская» до станции «Улица Савушкина», в который входит и станция «Новокрестовская», которая должна расположиться у стадиона. Продолжение Кировско-Выборгской линии от станции «Проспект Ветеранов» до станции «Пулково» у аэропорта должно появиться в первом квартале 2018 года.

Все подземные проекты стоят около 98,4 млрд рублей. Единственный проект из десяти, который уже претворяется в жизнь, — это развязка на пересечении Пулковского шоссе с Дунайским проспектом. Она должна быть построена в первом квартале 2017 года. Стоимость объекта составляет 12,3 млрд рублей, которые город и федеральный бюджет вложат на паритетных началах. Сейчас из центра уже выделено 2 млрд рублей на этот проект, и пока это единственные федеральные средства на транспортные объекты города, о которых петербургские чиновники смогли договориться с федеральным центром.

Соотношение бюджетов по всем надземным проектам, на которое рассчитывают городские власти, составляет 50 на 50. В отношении более дорогих подземных проектов город преимущественно рассчитывает на федеральные средства: Петербург готов взять на себя 6% от затрат на строительство метро в Пулково (от общей суммы от 42 млрд рублей) и 100% от затрат на Фрунзенский радиус (31,4 млрд рублей).

Стоимость каждого из перечисленных проектов является ориентировочной, исходя из данных об аналогичных проектах.

Городские чиновники, по их собственным словам, ведут активную работу с федералами, убеждая в необходимости финансировать каждый из обозначенных транспортных объектов. Если получить деньги, на которые рассчитывает Петербург, в полном объеме не выйдет, город будет расставлять приоритеты между проектами. Как обещают в Смольном, конечное решение точно появится до 2015 года, чтобы все проекты, на которые удастся найти средства, можно было успеть построить к чемпионату мира.

Вероника Лежнева, руководитель отдела исследования «Colliers International Санкт-Петербург», считает, что сейчас не все заявленные к ЧМ-2018 инфраструктурные проекты соответствуют реальным потребностям города. «Напри-

мер, последние корректировки бюджета на 2013–2014 годы привели к тому, что строительство продолжения Калининско-Красносельской линии на юге города перенесено на неопределенное время, и Красносельский район продолжает существовать без качественного транспортного обеспечения. Похвально желание отстроить метро рядом с новым стадионом — для удобства зрителей. Да и Крестовский, действительно, является центром притяжения, излюбленной зоной отдыха для горожан. Однако та же станция „Спортивная“ всегда закрывается на длительное время после игры, пока зрители покидают Петровский стадион. Хотелось бы, чтобы та же участь не ждала „Новокрестовскую“ станцию стоимостью более 20 млрд рублей», — замечает аналитик.

Эксперты замечают, что до сих пор не решен вопрос связи аэропорта Пулково, пассажиропоток которого в 2018 году прогнозируется на уровне 17 млн человек, с городом. «Пассажиропотоки в период ЧМ, несомненно, увеличатся, поскольку динамика игр предполагает активное перемещение болельщиков и игроков между городами за достаточно короткое время. Текущая система пассажироперевозок от аэропорта к ближайшим станциям метро оставляет желать лучшего», — замечает Вероника Лежнева.

**ГДЕ ЖИТЬ МЕЖДУ МАТЧАМИ** В 2012 году члены оргкомитета «Россия-2018» оценили обеспеченность Петербурга гостиничными номерами и местами общественного питания как достаточную. На тот момент город заключил контракты почти на 8 тыс. номеров класса «три-пять звезд» для передачи в оперирование оргкомитету ФИФА в период проведения ЧМ-2018. Эти номера предназначены для проживания как футбольных клубов, так и болельщиков.

По данным комитета по развитию туризма, на сегодняшний день номерной фонд Санкт-Петербурга составляет 28,2 тыс. номеров во всех предприятиях коллективного размещения. По подсчетам Colliers International, в городе 18,5 тыс. номеров в 129 гостиницах.

В составе нового комплекса в аэропорту Пулково, который будет сдан в конце 2013 года, должен появиться отель класса «четыре звезды», рассчитанный на 200 номеров. Два отеля под брендом Hilton будут открыты в 2014 году на территории

конгрессно-выставочного центра «Экспофорум» в Шушарах. Это единственные новые гостиницы, о которых пока говорят чиновники в преддверии ЧМ.

Арсений Васильев, генеральный директор ГК «Унисто Петросталь», считает, что Санкт-Петербург является одним из тех городов, которые наиболее готовы к проведению мундиала. «По количеству номерного фонда гостиниц Санкт-Петербург не испытывает затруднений, но качественный их состав к чемпионату мира должен быть смещен в сторону гостиниц эконом-класса», — говорит господин Васильев. По мнению члена совета директоров O2 Development Виктора Осокина, в Петербурге недостаточно развита гостиничная сфера, в высокий сезон не хватает номеров в гостиницах, которые обычно бронируются за несколько месяцев. «Причем есть сложность как с отелями высокого уровня, так и с двух- и трехзвездочными», — полагает господин Осокин.

**СТОИТ ЛИ ИГРА СВЕЧ** Рассуждая о том, выгодно ли Петербургу принимать у себя такое затратное мероприятие, как ЧМ, эксперты подчеркивают, что затраты на проведение мундиала не должны быть оторваны от каждодневных потребностей города.

«Если говорить о пользе таких мероприятий, то, конечно, вопрос больших затрат всегда будет оставаться спорным. С одной стороны, имидж города как раз и формируется за счет мероприятий мирового масштаба, а ЧМ, безусловно, таким является. По опыту других стран можно прогнозировать: мероприятие привлечет не только туристов, но и дальнешие инвестиции. С другой стороны, важно, чтобы значительные затраты бюджета вписывались в общую стратегию развития города, были согласованы, а объекты инфраструктуры стали востребованы горожанами после чемпионата», — считает Виктор Осокин.

Аналитики вспоминают, что ориентация бюджета на подготовку к ЧМ уже заставляет власти откладывать решение первоочередных проблем города, например, строительство метрополитена на юго-западе.

«Скорее всего, Санкт-Петербург получит минимальные субсидии из федерального центра. Основную часть финансовых средств городу необходимо будет искать самостоятельно. Проведение чемпионата мира можно рассматривать как имиджевое мероприятие, оно может создать некоторые условия для развития туристического бизнеса, внести свою лепту в решение транспортных проблем, но, как показывает мировой опыт, окупить понесенные затраты вряд ли удастся быстро», — прогнозирует Арсений Васильев.

Денис Радзимовский, генеральный директор «S.A.Ricci — Санкт-Петербург», замечает, что ситуация с проведением мероприятий международного уровня практически всегда выглядит несколько двоякой. «С одной стороны, безусловно, подобные события дают сильный толчок для развития национальной экономики, позволяют заработать. При этом когда принимаются такие соревнования, возрастает престиж страны в целом и отдельных регионов в частности. С другой стороны, принимая подобные мероприятия в таких исторических городах, как Петербург, всегда есть риск косвенного негативного влияния на архитектурные сооружения», — говорит аналитик. ■

ВИД ИЗ КВАРТИР ДОМА НА СВЕРДЛОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ «ЧЕТЫРЕ ГОРИЗОНТА»

Жизнь  
в стиле  
RBI



ЧЕТЫРЕ ГОРИЗОНТА  
ДОМ НА СВЕРДЛОВСКОЙ НАБЕРЕЖНОЙ



- Trade-in
- 7% скидка при 100% оплате
- Ипотека
- Рассрочка 0%



АЛЕКСАНДРИЯ  
ЭЛИТНЫЙ ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС  
НОВГОРОДСКАЯ УЛ., 23

Дом построен



Дополнительная скидка  
для каждого члена семьи

- Trade-in
- 7% скидка при 100% оплате
- Ипотека
- Квартиры от 110 тыс. руб. /м<sup>2</sup>

RBI  
*The art of real estate®*

Тел: (812) **320 7676** **rbi.ru**  
20 ЛЕТ РАБОТЫ. 58 ПОСТРОЕННЫХ ДОМОВ  
ХОЛДИНГ RBI  
основан в 1993 г.

# «СТРАХОВЩИКАМ НЕОБХОДИМО ПЕРЕЗАГРУЗИТЬ ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ»

ПРЕЗИДЕНТ СОЮЗА СТРАХОВЩИКОВ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА И СЕВЕРО-ЗАПАДА, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА, РУКОВОДИТЕЛЬ СЕВЕРО-ЗАПАДНОЙ ДИРЕКЦИИ СК «АЛЬЯНС» ЕВГЕНИЙ ДУБЕНСКИЙ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ КРИСТИНЕ НАУМОВОЙ О ПЕРСПЕКТИВАХ АВТОСТРАХОВАНИЯ, ТЕНДЕНЦИЯХ НА РЫНКЕ И ОТМЕТИЛ, ЧТО СТРАХОВЩИКАМ НУЖНО СЕРЬЕЗНО РАБОТАТЬ НАД СОБСТВЕННЫМ ИМИДЖЕМ.

**BUSINESS GUIDE:** Сделки по автокредитам занимают большую долю в портфеле страховщиков. По итогам года эксперты ожидают падение продаж легковых автомобилей. Как это отразится на рынке страхования?

**ЕВГЕНИЙ ДУБЕНСКИЙ:** Даже в портфеле универсальных крупных страховых компаний доля сделок по автострахованию достигает 60%. Соответственно, замедление темпов продаж так или иначе сказывается на страховом бизнесе. Но падение или стагнация продаж новых автомобилей происходит неравномерно. Премиум-класс, как правило, проседает в кризисные периоды меньше всего. Компания «Альянс» работает преимущественно в этом сегменте. Снижение спроса наблюдается в продажах бюджетных автомобилей и машин стоимостью от 500 тыс. до 1 млн рублей. Думаю, что страховые компании в ответ на падение спроса несколько изменят маркетинговую политику, чтобы стимулировать продажу полисов. Кроме того, компании будут активнее развивать другие ниши. Например, обязательное страхование ответственности перевозчиков, сельхозстрахование, страхование опасных объектов (ОПО), а также классические программы ДМС, страхование имущества физических и юридических лиц. Все это позволит крупным игрокам не потерять объемы 2012 года.

**ВГ:** Госдума в первом чтении приняла законопроект, предусматривающий значительное увеличение размера страховых выплат по ОСАГО. Как вы оцениваете перспективы этой законодательной инициативы?

**Е. Д.:** Сейчас на рынке ОСАГО переломный момент. Во многом ситуация осложняется готовящимися поправками в федеральный закон № 40 об обязательном страховании автогражданской ответственности, которые предусматривают существенное увеличение лимита выплат как по «железу», так и по страхованию жизни и здоровья. После таких решений страховщики должны будут платить по ОСАГО значительно больше, тогда как тарифы не изменятся. Таким образом, убыточность этого направления бизнеса возрастет. Во многих регионах убыточность уже сейчас крайне высока. Если такой законопроект будет принят, он усугубит ситуацию для страховщиков. Сегодня на рынке ОСАГО в России работает около 100 компаний, в Петербурге — около 70. Компаний будет становиться меньше в любом случае, потому что на протяжении нескольких лет по объективным причинам на рынке происходит консолидация. Но в случае если законопроект об ОСАГО будет принят, сегодняшние проблемы будут обострены. Компании, которые находились в пограничном состоянии, не смогут удержаться.

**ВГ:** Говоря о каско, многие сетуют, что можно быть уверенным только в том, что будешь регулярно делать взносы. Но компенсацию убытков никто не гарантирует...



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

**Е. Д.:** Это один из главных вопросов к страховщикам сегодня. Но я с таким тезисом соглашусь только отчасти. Если мы возьмем реальные цифры, то увидим, что страховые компании действительно много выплачивают как по ОСАГО, так и по каско.

Безусловно, есть определенные проблемы, связанные с тем, что страховые компании скрупулезно подходят к урегулированию убытков. Чтобы избежать неприятных ситуаций, до подписания договора необходимо изучить условия страхования и собрать максимум информации о страховой компании. Я советую попросить отзывы о компании у профессионалов, знакомых, посредников. Кроме того, если говорить про каско, то рекомендую в самой компании узнать, есть ли возможность удаленного урегулирования убытков. Нужно изучить чуть больше, чем рекламный буклет. И нельзя ориентироваться только на цену, потому что дешевое не всегда бывает качественным.

**ВГ:** Расскажите, пожалуйста, о текущей деятельности вашей компании на рынке автострахования.

**Е. Д.:** Для своих клиентов мы разработали программу лояльности «Альянс», которая предусматривает специальные условия на покупку полиса каско, который действует в ситуации, если ранее клиент покупал в нашей компании полис ОСАГО, но не обращался по нему за возмещением убытков. Также у нас можно уменьшить стоимость страховки каско с по-

мощью новых страховых продуктов «Альянс»: «Мини-каско» или «Автоаптечка».

Хочу отметить важное ноу-хау нашей компании — это продукт «Каско без справок», по которому клиенту достаточно уведомить страховую компанию о произошедшем ДТП по телефону, а потом предоставить автомобиль для осмотра. Продукт задумывался не как узко сегментированный, а как массовое предложение. Прежде чем выводить на рынок данный продукт, мы проводили маркетинговые исследования того, что для нашего потенциального клиента является действительно важным. Исследования показали, что для автовладельца очень важно не тратить время на сбор документов и не ждать ГИБДД, при этом для клиента более приоритетна возможность не собирать справки, нежели разница 3–5% в стоимости полиса. Показатели первого месяца продаж после введения данного продукта продемонстрировали рациональность и правильность нашего подхода.

**ВГ:** Сегодня кажется, что доверия нет в целом к страховому рынку...

**Е. Д.:** Люди не верят, и это плохо. Дело в том, что страховая услуга по своей природе очень сложная с точки зрения ее продажи. Страховщик продает то, что нельзя потрогать, четко себе представить. Соответственно, этому сложно и доверять. Но и после того как клиент подписал договор, у компании могут возникнуть сложности во взаимодействии с ним. Например, проходит год, а страхового

случая не было. Человек думает: «Зря заплатил деньги». Не все понимают, что покупали спокойствие на весь год: страховой случай не произошел, но мог бы произойти. Если же страховой случай происходит и страховая компания заплатила в полной мере, у клиента все равно остается «осадок», потому что страховой случай — это всегда какие-то проблемы, беда у клиента. Я думаю, что страховщикам нужна глобальная перезагрузка отношений с клиентами. Отрицательный имидж страхования, конечно, во многом создан противоречивыми решениями самих страховых компаний. Если этот вопрос не будет решен в ближайшее время, страховой рынок не выйдет из этого «забитого» состояния.

**ВГ:** Что происходит на рынке страхования ОПО?

**Е. Д.:** Рынок страхования ОПО в целом по России и, в частности, в Петербурге по своей емкости не оправдал ожидания страховщиков. Мы рассчитывали на большие цифры, на большее число клиентов. У крупных страховых компаний, так же как и у небольших, доля ОПО в портфеле составляет не более 5%. Можно говорить о том, что существенного изменения на рынке закон не принес. Но он, безусловно, был необходим как инструмент социальной поддержки россиян на случай крупных техногенных аварий. В прошлом году в Сестрорецке был взрыв газа, люди потеряли жилье, и уже по новому закону страховые компании предоставили новые квартиры пострадавшим. Такие аварии происходят нечасто, но если произойдут, мало не покажется.

**ВГ:** Какие виды обязательного страхования следовало бы ввести?

**Е. Д.:** Из обсуждаемых инициатив могу выделить введение обязательного страхования ответственности перед пациентом. К сожалению, Минздрав отправил соответствующий законопроект в Госдуму, не показав его страховому сообществу. Документ оставляет множество вопросов, но его идея заключается в том, что вред, причиненный пациенту из-за врачебной ошибки, будет компенсироваться страховыми компаниями. Это социально значимый страховой продукт, во всем мире он является обязательным, но российский законопроект пока, на наш взгляд, не до конца проработан.

**ВГ:** Какую ключевую проблему предстоит решать российским страховым компаниям в наступившем 2013 году?

**Е. Д.:** Ключевым моментом для российских страховых компаний сейчас является вопрос о соотношении между ростом и прибыльностью. Глобальная стратегия нашего акционера группы Allianz — это прибыльный рост. Мы считаем, что в России, и в Санкт-Петербурге в частности, для этого есть все возможности. Рецепт такого роста для нас — это соединение международных ресурсов и мирового опыта со знанием местного рынка и потребностей наших клиентов. ■

# О чем вы думаете, глядя на белый лист?

## Мы — о том, как он был сделан

Мы знаем о нашей отрасли все. Начиная с того, как растут деревья, и заканчивая современными технологиями выпуска целлюлозы, картона и бумаги. Потому что мы занимаемся этим более 20 лет и уже давно стали признанными лидерами целлюлозно-бумажной промышленности России. Мы уверены: чтобы сохранить позиции и продолжать развивать отрасль, нужно двигаться вперед очень быстро. Поэтому уже сейчас мы вкладываем в наше развитие 1,4 млрд долларов и в этом году запускаем новое производство целлюлозы в Иркутской области и начнем выпуск офисной и мелованной бумаги в Архангельской области.



# НЕБОЛЬШОЕ ДЕЛЬЦЕ

В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ФОРМИРУЮТ ДО 80% ВВП, В РОССИИ ОНИ ИМЕЮТ ЗНАЧИТЕЛЬНО БОЛЕЕ СКРОМНУЮ ДОЛЮ — ВСЕГО 20%. НЕСМОТЯ НА ПРАВИТЕЛЬСТВЕННЫЕ ПЛАНЫ УВЕЛИЧИТЬ ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ ДО 50–60%, ПО ДАННЫМ СОЦПРОСОВ, ВСЕ МЕНЬШЕ РОССИЯН ГОТОВЫ НАЧАТЬ СВОЙ БИЗНЕС. СРЕДИ ОСНОВНЫХ ПРИЧИН СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ ЭКСПЕРТЫ НАЗЫВАЮТ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ ЭКОНОМИКИ И ОТСУТСТВИЕ РЕАЛЬНЫХ ГАРАНТИЙ ДЛЯ БИЗНЕСА. ВЛАДА ГАСНИКОВА

Россия может остаться без малого бизнеса: согласно результатам июньского опроса ВЦИОМ, около 70% россиян не планируют открывать собственное дело. Одна из главных причин уменьшения количества бизнесменов — высокий уровень экономической преступности, сообщил глава ВЦИОМ Валерий Федоров.

«Тут несколько составляющих. Одна из них — это личный опыт. Вторая составляющая — это представление о роли и месте бизнеса в национальной культуре вообще. Россия в данном случае представляет собой некий экстремальный вариант европейской культуры, где бизнес всегда считался чем-то не очень чистым, не очень моральным. Сегодня относительно бизнеса в России господствует такое мнение: конечно, хорошо быть бизнесменом, но для этого нужно презреть все моральные устои, идти на сделки с совестью. Последний фактор — просто у нас отсутствует система обучения тому, как заниматься бизнесом», — считает господин Федоров.

**ТЕРМИНОЛОГИЯ** Малыми предприятиями в России являются компании, в которых доля субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и других фондов, не должна превышать 25%. Также выше 25% не должна быть доля любых из учредителей — юридических лиц. К малому бизнесу могут относиться физические лица, зарегистрированные без образования юридического лица, — индивидуальные предприниматели.

В соответствии с Федеральным законом «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ», предприятием малого бизнеса считается то, в котором трудятся до 100 человек, и чья выручка без НДС или балансовая стоимость активов составляет до 400 млн рублей в год.

Александр Кайсаров, декан факультета менеджмента НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург, считает, что развитие постинформационной экономики, стирание границ между фирмой и клиентами, активное распространение сетевого принципа построения бизнеса предполагают качественное изменение понятия «малый бизнес». «Любые попытки определения понятия „малый бизнес“ будут отставать от появления новых форм. Более надежной по сравнению с выручкой и оборотом, но тоже „отстающей“ формулировкой будет критерий, связанный, например, с созданием новой стоимости на одного человека», — говорит господин Кайсаров.

По данным Минэкономразвития, в России действует около 6 млн субъектов малого и среднего предпринимательства, обеспечивающих занятость для 25% населения и создающих до 20% ВВП страны.

Александр Кайсаров напоминает, что доля малого бизнеса выросла с 12% ВВП



АЛЕКСАНДР ИЖЕНКО

**ЗАНИМАТЬСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ ГОТОВА ЛИШЬ МАЛАЯ ЧАСТЬ НАСЕЛЕНИЯ СТРАНЫ. А НЕСТАБИЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ И ПРОТИВОРЕЧИВЫЕ ДЕЙСТВИЯ ВЛАСТЕЙ ЗАСТАВЛЯЮТ НЕБОЛЬШИЕ ФИРМЫ ЗАКРЫВАТЬСЯ ИЛИ УХОДИТЬ В ТЕНЬ**

с начала нулевых годов. Согласно официальным оценкам, доля малого бизнеса в ВВП в последние годы растет небольшими темпами. «Это может быть связано с самыми разными факторами, в том числе и с используемой методикой расчета данного показателя, с высокой долей теневого сектора в экономике, с сохраняющимся высоким уровнем монополизации рынков и другими факторами», — комментируют в Минэкономразвития.

Однако начальник аналитического отдела ИК ЛМС Дмитрий Кумановский приводит в пример Италию, где малый бизнес формирует 80% ВВП страны. «В послед-

ние пять лет показатель значения малого бизнеса в российском ВВП почти не рос, так как государство поддержку оказывало неэффективно. При этом из-за роста налогообложения в 2013 году страна лишилась более 300 тыс. индивидуальных предпринимателей, закрывших бизнес или ушедших в тень. Поэтому маловероятно, что доля малого и среднего бизнеса будет расти в ближайшее время», — полагает господин Кумановский.

**ПРОТИВОРЕЧИВЫЕ УСЛОВИЯ** Согласно действующему законодательству о государственных и муниципальных заказах,

заказчики должны размещать не менее чем 10% и не более чем 20% от объема закупок у малых предприятий. В 2012 году субъектами малого предпринимательства было заключено около 293 тыс. госконтрактов на сумму около 171,7 млрд рублей. С 1 января 2014 года в силу вступит новый закон о федеральной контрактной системе. Согласно ему, квота закупок у малых предприятий должна составлять не менее 15% от совокупного годового объема закупок для государственных нужд. Таким образом, в Минэкономразвития ожидают, что в ближайшем будущем возможности малых компаний по участию в государственных и муниципальных закупках расширятся.

По экспертным оценкам, конкурентное преимущество малого бизнеса заключается в том, что он может оказывать услуги крупным компаниям в своем регионе присутствия с минимальными издержками. В этом случае привлечь малый бизнес на местах намного выгоднее, чем везти туда своих сотрудников и свое оборудование.

Как рассказывают в департаменте развития малого и среднего предпринимательства и конкуренции Минэкономразвития, в России довольно много льгот и преференций для малых предприятий.

«Действует федеральный закон, ограничивающий объем проверок в отношении субъектов малого предпринимательства, а также устанавливающий дополнительный фильтр на их проведение: проведение внеплановых проверок необходимо согласовывать с органами прокуратуры. За последние три года правительство России приняло ряд нормативных актов, которые сократили стоимость и сроки технологического присоединения малых предприятий к энергосетям. С 2005 года Минэкономразвития реализует масштабную программу финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства, в рамках которой предприниматели имеют возможность получить более двадцати видов субсидий на компенсацию затрат, возникающих у них в ходе осуществления деятельности. С 2009 года реализуется так называемый закон „О малой приватизации“, предоставивший малым и средним предприятиям преимущественное право приобретения в собственность арендуемых ими помещений. В июне 2013 года планируется принять законопроект, который продлит срок действия указанного закона и предоставит малым компаниям дополнительные льготы по выкупу помещений», — перечисляют в департаменте.

Кроме того, в Минэкономразвития замечают, что Российский банк поддержки малого и среднего предпринимательства реализует программу по предоставлению малым предприятиям доступа к банковским кредитам на льготных условиях, также для малых предприятий действует

целый набор специальных режимов налогообложения: упрощенная и патентная системы налогообложения, единый налог на вмененный доход.

Дмитрий Кумановский характеризует отечественную систему преференций для малого бизнеса как противоречивую. «С одной стороны, правительство РФ вводит новые меры по поддержке такого бизнеса, с другой стороны, отнимает преференции, которыми уже более десяти лет пользовались малые предприниматели. Например, во многих субъектах федерации для малого бизнеса действуют льготные ставки аренды муниципальной недвижимости и земельных участков, льготные налоги на прибыль. На федеральном уровне принято постановление, что малые лоты при госзакупках отдаются субъектам малого бизнеса, причем квоты на них составляют 10–20 процентов. Планируется, что и госкорпорации будут выделять квоты на закупках малому бизнесу. Кроме того, ВЭБ из своей прибыли докапитализирует дочерний МСП-банк, предоставляющий льготное кредитование малому и среднему бизнесу. С 2013 года отменена преференция, позволявшая не вести бухучет, после 2013 года может быть отменена льгота по уплате страховых взносов, которые составляют сейчас 20 процентов вместо 30. Из-за всего этого бизнес может закрыться или уйти в тень», — полагает аналитик.

Для поддержки предпринимателей необходимо создать постоянные условия развития бизнеса, уверен президент Региональной ассоциации мультисервиса Алексей Самойлов. «Многие предприниматели, которые занимались бизнесом, сейчас закрываются. Достаточно часто и резко меняются условия, в которых

приходится работать предпринимателям, поэтому они не могут планировать, прогнозировать, привлекать дополнительные средства для развития собственного бизнеса, теряют ощущение перспективы развития. И при резком изменении условий они сделают свой выбор в пользу закрытия. Я думаю, что здесь надо сместить акцент от поддержки отдельных предпринимателей на создание общей бизнес-среды», — считает господин Самойлов.

**УТРАЧЕННОЕ ДОВЕРИЕ** В Минэкономразвития называют создание условий для развития малых и средних предприятий одной из приоритетных задач правительства страны, при этом ее актуальность возрастает в контексте снижения темпа экономического роста. В мае 2013 года был утвержден план деятельности министерства до 2018 года, в котором ставятся задачи по повышению доступности финансирования для субъектов малого и среднего предпринимательства, расширению имущественной и инфраструктурной поддержки компаний этого уровня, упрощению процедур ведения предпринимательской деятельности, оптимизации специальных налоговых режимов и повышению информационной открытости системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства.

На государственном уровне озвучивался план увеличить долю малого и среднего бизнеса в ВВП к 2020 году до 60–70%. Признавая амбициозность поставленной цели, в Минэкономразвития отмечают, что в России наблюдается высокая доля неформальной занятости. «По экспертным оценкам, к „неформальному сектору“ сегодня можно отнести каждого третьего

занятого, или свыше 21 млн человек трудоспособного возраста. Создание условий для вывода таких самозанятых граждан „из тени“ и вовлечения их в легальную предпринимательскую деятельность автоматически увеличит вклад сектора малого и среднего предпринимательства в ВВП», — рассчитывают в министерстве.

Дмитрий Кумановский признает, что правительство и Госдума осознают необходимость принятия новых мер поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. «Тем не менее проблема с собираемостью бюджета и большая бюрократизированность принятия решений не позволяют быстро реагировать на изменение ситуации и потребности малого бизнеса, особенно в вопросах кредитования и налогообложения. После снижения числа индивидуальных предпринимателей в 2013 году из-за роста социальных взносов только в мае 2013 года правительство РФ поддержало отмену роста налогов, что может позволить остановить сворачивание малого бизнеса, но вернуть бывших предпринимателей в бизнес уже не сможет. Потребуется длительная работа по восстановлению доверия к правительству, чтобы малый бизнес захотел выйти из тени», — уверен эксперт.

Александр Кайсаров считает, что долю малого бизнеса сокращают именно действия правительства. «Одной рукой — железной — мы вводим драконовские ставки социальных отчислений, формируем такие условия участия в госзакупках, при которых малый бизнес неминуемо выступает как проигравший. Другой рукой — смягчаем административное давление, формируем в целом положительный тренд изменения законодательной базы», — поясняет господин Кайсаров.

По словам декана факультета менеджмента НИУ ВШЭ — Санкт-Петербург, сильная коррупционная составляющая в экономике приводит к выживанию не самых эффективных предприятий, а предприятий, где руководители смогли выстроить отношения с силовым государством, крупной госкорпорацией. «В известном смысле государство и менеджмент крупных компаний заинтересованы в малом бизнесе, но интерес этот порой весьма специфичен, — говорит Александр Кайсаров. — Поэтому сейчас выгодно открывать бизнес, но выгодно сильно зависит от того, сумеет ли новичок договориться с основными стейкхолдерами рынка. Если в начале 1990-х в качестве последних чаще всего выступали местные криминальные авторитеты, то теперь конфигурация интересов более сложная, следовательно, менее просчитываемая и содержащая больше рисков».

По экспертным оценкам, вести малый бизнес в России выгодно с формальной точки зрения — исходя из налоговых требований и дарованных преференций. «Но с практической точки зрения заниматься малым бизнесом тяжело и нерентабельно из-за отсутствия реальной конкуренции на региональном и федеральном уровне по причине повсеместного присутствия местных элит, госкомпаний и их дочерних структур. Кроме того, малый бизнес не имеет возможности противостоять административному давлению со стороны чиновников и контролирующих органов», — перечисляет Дмитрий Кумановский. Именно незапланированные расходы на преодоление административных барьеров при небольшом масштабе деятельности часто оказываются губительными для бизнеса или загоняют его в теневой сектор экономики. ■

# СЕВЕРЕН

## ТЕЛЕКОМ

### Связь для бизнеса

**Связь  
для корпораций**

**+7 (812) 740-70-70**  
[www.severen.ru](http://www.severen.ru)

# «У ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ КИТАЙСКОГО БИЗНЕСА ЕЩЕ МАЛО ИНФОРМАЦИИ ОБ УСЛОВИЯХ РАБОТЫ В РОССИИ»

ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ХУА ЖЭНЬ» ВАН ЛИНАНЬ СЧИТАЕТ, ЧТО БОЛЬШЕ ВСЕГО КИТАЙСКИХ БИЗНЕСМЕНОВ ВОЛНУЮТ ВОПРОСЫ БЕЗОПАСНОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА В НАШЕЙ СТРАНЕ. ГОСПОДИН ЛИНАНЬ РАССКАЗАЛ ВГ ОБ ИСТОРИИ, ТЕКУЩИХ ПРОЕКТАХ И ПЛАНАХ ГРУППЫ, СРЕДИ КОТОРЫХ — ЗАПУСК КОНСАЛТИНГОВОГО НАПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ КИТАЙСКИХ КОМПАНИЙ, ЖЕЛАЮЩИХ РАБОТАТЬ В РОССИИ.



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

**BUSINESS GUIDE:** Расскажите о вашей компании. Как давно она работает в Санкт-Петербурге?

**ВАН ЛИНАНЬ:** Международная группа компаний «Хуа Жэнь» более двадцати лет работает в России и является одной из первых компаний с китайским капиталом в Санкт-Петербурге. Основными направлениями деятельности являются девелопмент и ресторанный бизнес.

**ВГ:** Как вы начали работать в России?

**В. Л.:** Я учился в Санкт-Петербургском аграрном университете. После окончания экономического факультета мы с однокурсниками из Китая создали компанию «Хуа Жэнь». До 1998 года мы занимались торговлей. Привозили высококачественный текстиль из Китая, поставляли его в главные торговые центры Санкт-Петербурга на тот момент — Гостиный Двор, «Пассаж», ДЛТ и еще в сотню других магазинов города. «Хуа Жэнь» занимала 30–40% петербургского рынка. Но в 1998 году случился кризис, курс валют сильно упал, торговля стала невыгодна, и мы начали заниматься инвестиционными проектами. Выкупили коммерческие здания, реконструировали их, а потом сдавали в аренду или продавали. В то время мы купили здание на Большой Конюшенной улице, запустили проект на Таллинской улице, где сейчас находится центральный офис компании. В общей сложности в нашем портфеле было четыре здания. Мы перестраивали их под бизнес-центры и мини-гостиницы. Последние несколько лет мы занимаемся девелопментом жилой недвижимости. В этой области наш холдинг реализует сразу три проекта: коттеджный поселок «Мариинская усадьба», дом бизнес-класса Pushkin House и комплекс таунхаусов «Есенин Village».

**ВГ:** Расскажите об этих проектах.

**В. Л.:** Флагманским для нас является коттеджный поселок «Мариинская усадьба», расположенный неподалеку от Павловска и Пушкина. Кирпичные дома площадью от 168 до 252 кв. м строятся в стиле англий-

ского и французского классицизма. Строительство первой очереди завершено в прошлом году, всего очередей будет четыре. Второй проект — это Pushkin House — дом бизнес-класса на 80 квартир в центре Пушкина на Оранжевой улице. Весь Пушкин малоэтажен, поэтому мы не стали нарушать архитектурный ландшафт, спроектировав пятиэтажное здание с высокими потолками, просторными кухнями-гостиными, остекленными балконами. Особенность дома — видовые квартиры с мансардами с окнами на дендрарий. В течение 5–10 лет мы запустим еще несколько проектов. Речь идет о строительстве социального жилья и таунхаусов.

**ВГ:** Вы сказали о планах группы компаний на развитие жилья экономкласса. Как, по вашему мнению, будет развиваться этот сегмент?

**В. Л.:** Я считаю, что в течение ближайших 5–10 лет рынок жилья экономкласса Петербурга будет расти, поэтому мы планируем развивать именно это направление. В нашем первом проекте экономкласса «Есенин Village» стоимость квартиры в таунхаусе площадью 77 кв. м начинается от 1,5 млн рублей. Стоит отметить, что в эту стоимость входит и земельный участок. Сейчас идет официальный старт продаж открыт лист ожидания, и интерес к проекту очень высок. Это говорит о его конкурентоспособности.

**ВГ:** Среди приоритетных направлений деятельности, помимо строительства, вы выделяете ресторанный бизнес. Каковы планы по развитию этого направления на ближайшие несколько лет?

**В. Л.:** Холдинг «Хуа Жэнь» имеет многолетний успешный опыт в ресторанном бизнесе — ресторан «Лотос» уже несколько лет входит в число лучших заведений китайской кухни в Санкт-Петербурге. В наших планах создание большой сети ресторанов «Нихао» с современным дизайном и китайской кухней высочайшего уровня. Сейчас уже открылись первые два ресторана на Невском, 78, и Невском, 112, а в июле откроется третье заведение

«Нихао» по адресу Невский, 160. Главный проспект для открытия первых ресторанов был выбран с целью привлечь внимание аудитории. В дальнейшем мы планируем расширяться и в спальные районы. До конца 2014 года мы планируем открыть около двадцати заведений. Объем инвестиций в проект составит около 200 млн рублей.

**ВГ:** В чем смысл названия ресторанов и их особенность?

**В. Л.:** «Нихао» переводится с китайского как «здравствуй». Такое название выбрано не случайно. Мы хотим, чтобы рестораны «Нихао» стали знакомством петербуржцев с аутентичной домашней китайской кухней. При разработке интерьера мы решили не связывать его с характером кухни заведения, а создать наиболее комфортную и привычную обстановку для жителей и гостей города. Я думаю, что Петербургу не хватало таких заведений, и мы с успехом восполним этот пробел.

**ВГ:** Недавно одна из китайских компаний объявила о проекте создания индустриального парка в Ленобласти. Считаете ли вы это направление перспективным?

**В. Л.:** В Китае есть государственная программа по созданию технопарков в различных странах. Продукция китайского производства имеет низкую стоимость, поэтому пользуется спросом на международном рынке. Китайское правительство планирует открыть около 100 китайских технопарков по всему миру. В России это направление только развивается.

**ВГ:** Что представляет собой китайский технопарк?

**В. Л.:** Каждый китайский технопарк объединяет предприятия, работающие в рамках одного направления. Только так можно добиться максимального снижения себестоимости конечной продукции. У каждого технопарка есть своя управляющая компания. В Китае в каждом городе есть несколько узкоспециализированных технопарков. Так, есть технопарки по производству автозапчастей, лекарств, одежды и других товарных групп.

**ВГ:** Есть ли в вашем портфеле подобные проекты?

**В. Л.:** В настоящий момент мы рассматриваем возможность запуска технопарка в Ленобласти. У нас есть предварительный проект, для доработки документа нам нужно еще два-три месяца.

**ВГ:** Вы являетесь первым вице-президентом Делового клуба Шанхайской организации сотрудничества (ШОС). В чем состоит ее основная функция?

**В. Л.:** Основная цель этой организации заключается в укреплении сотрудничества российского и китайского делового сообщества, в содействии развитию совместного бизнеса, в развитии культурного сотрудничества и укреплении дружбы и взаимопонимания. Я принимаю активное участие в сотрудничестве между нашими странами. «Хуа Жэнь», имея многолетний опыт работы в России, оказывает консультационную помощь китайским компаниям при выходе на российский рынок.

**ВГ:** С какими сложностями чаще всего сталкиваются китайские компании при открытии бизнеса в России?

**В. Л.:** У представителей китайского бизнеса еще мало информации об условиях работы в России, больше всего их волнуют вопросы безопасности ведения бизнеса. Речь идет об административном влиянии, государственной поддержке проектов, законодательстве, налоговой политике. Это основной круг вопросов. В планах «Хуа Жэнь» запуск направления в области консалтинга для китайских компаний, которые хотят работать в России. Мы будем предоставлять консалтинговые услуги «под ключ», начиная с регистрации компании до запуска производства. В число этих услуг входит организация юридического сопровождения, проведение маркетинговых исследований рынка сбыта, организация системы продаж, консультации в области налоговой системы. Однако консалтинг необходим и российским компаниям, для них актуален поиск надежных поставщиков и производителей в Китае. Поэтому я считаю, что у «Хуа Жэнь» большие перспективы. ■

# СЛИЯНИЕ ПО-АНГЛИЙСКИ

В ПРОШЛОМ ГОДУ ПРОИЗОШЛО НЕМАЛО КРУПНЫХ СДЕЛОК ПО СЛИЯНИЮ И ПОГЛОЩЕНИЮ. ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ С ОСТОРОЖНОСТЬЮ ДЕЛАЮТ ПРОГНОЗЫ. РИСКИ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ ТАКИХ СДЕЛОК ПО-ПРЕЖНЕМУ ВЫСОКИ, А СУДЫ — НЕПРЕДСКАЗУЕМЫ. РОССИЙСКОЙ ПРАВОВОЙ СИСТЕМЕ НЕИЗВЕСТНЫ МНОГИЕ ПРОГРЕССИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ ИНСТИТУТЫ, ПОЭТОМУ СТОРОНЫ ЗАЧАСТУЮ СТАРАЮТСЯ ПРОВЕСТИ СДЕЛКИ ПО ИНОСТРАННОМУ ПРАВУ, В ОСНОВНОМ — АНГЛИЙСКОМУ. КРИСТИНА НАУМОВА

В 2012 году наибольшее число сделок слияний и поглощений проходило в секторе потребительского рынка, розничной торговли и сельского хозяйства, их общая стоимость составила \$6,6 млрд, говорит аналитик «Инвесткафе» Андрей Шенк. По словам эксперта, это связано с ростом потребительского рынка в России. По сравнению с 2011 годом объем сделок в этом секторе увеличился на \$0,1 млрд.

**ОСТОРОЖНЫЙ ОПТИМИЗМ** Самыми крупными сделками в прошлом году стали покупка 26% компании Мегафон группой инвесторов за \$5,2 млрд, а также продажа 7,6% Сбербанка группе инвесторов через СПО за \$5,2 млрд.

На долю Сбербанка, ВТБ, «Роснефти» и «Интер РАО ЕЭС» пришлось 41 сделка на общую сумму \$17,1 млрд, что эквивалентно 21% общего объема рынка, отмечает господин Шенк. По его подсчетам, российский рынок слияний и поглощений потерял в уходящем году 35% общей суммы сделок, составив в объеме всего около \$49,69 млрд.

Самой крупной сделкой по приобретению целой компании является покупка Сбербанком турецкого Denizbank за \$3,8 млрд. Генеральный директор юридической компании Rightmark Group Александр Рассудов выделяет шумевшую покупку банком ВТБ российского бизнеса Tele2 за \$3,55 млрд (с учетом долга), а также сделки в сфере строительства и девелопмента — продажу девелоперских активов Бориса Иванишвили за \$982,5 млн и покупку «Лабораторией Касперского» бизнес-центра «Олимпия Парк» в Москве за \$350 млн.

По данным информационного агентства АК&М, в сфере добычи нефти и газа и нефтепереработки в 2012 году состоялось 23 сделки слияний и поглощений на \$6,8 млрд, что в 2,9 раза больше, чем в 2011 году. Наиболее ожидаемым событием в отрасли стала покупка «Роснефтью» компании «ТНК-ВР» ориентировочно за \$61 млрд. Одна эта сделка привлекла внимание средств массовой информации всего мира и по стоимости перекрыла суммарный показатель оставшейся части российского рынка M&A в 2012 году.

Петербургский рынок слияний и поглощений оценивается экспертами с осторожным оптимизмом. Партнер юридической фирмы «Дювернуа Лигал» Игорь Гуцев отмечает, что в течение последнего года в целом количество сделок возросло, увеличился и объем средней сделки. Основная активность была сосредоточена в девелоперской сфере — приобретались компании, основным активом которых является недвижимое имущество, в особенности земельные участки под застройку коммерческой и жилой недвижимостью.

По прогнозам партнера Capital Legal Services Павла Карпунина, число сделок M&A в России будет только расти, учитывая, что темпы приватизации не будут уменьшаться. Более того, 20 июня 2013 года на заседании

правительства РФ должен был рассматриваться прогнозный план приватизации на 2014–2016 годы, где предусматривается прекращение участия России в уставном капитале таких компаний, как «Зарубежнефть», «Русгидро», «Интер РАО ЕЭС», ОАО «Международный аэропорт Шереметьево», «Аэрофлот», «Алроса», банк ВТБ и других крупнейших акционерных обществ (на момент сдачи выпуска в печать итоги этого заседания не были известны).

**РИСКИ НЕИЗБЕЖНЫ** Игорь Гуцев отмечает, что основные риски в сделках M&A связаны с тем, что покупатель не имеет полной и достоверной информации о приобретаемой им компании: об объеме обязательств и имущественном комплексе. Обязательной процедурой перед приобретением компании является due diligence, то есть проверка компании на предмет выявления объема ее обязательств, имеющихся активов. Качественно проведенная процедура due diligence, в первую очередь, дает покупателю информацию о компании, а во-вторых, позволяет существенно сократить риски покупателя при осуществлении сделки. Как правило, многие выявленные риски удается устранить. Также не секрет, что выявленные по результатам проверки риски зачастую используются покупателем как инструмент в переговорах с продавцом относительно условий будущей сделки M&A, поясняет господин Гуцев.

Андрей Шенк констатирует, что основными рисками проведения процедуры слияния и поглощения являются недополучение выручки в результате неточной оценки перспектив сделки, а также неполное финансирование проекта слияния. К рискам при слиянии относятся также потеря квалифицированных сотрудников и, как следствие, потеря части клиентов приобретаемой компании, а также размытие контроля и отсутствие стратегии развития будущей компании. «На этапе проведения переговоров для сокращения рисков стоит обратиться к профессиональному посреднику для оценки перспектив будущей сделки, составления специального соглашения для предоставления дополнительной информации, а также адекватной оценки максимальной величины премии и учета будущего снижения рыночной стоимости поглощаемой компании», — рассуждает эксперт.

Павел Карпунин подчеркивает, что сделки M&A, как правило, имеют сложную структуру, поэтому многие риски неизбежны. Множество из них связано с большим количеством заинтересованных в этих сделках лиц, круг которых чаще всего шире непосредственных сторон сделки. Например, происходит покупка более 30% акций в открытом акционерном обществе. В данном случае сторонам сделки нужно согласовать условия сделки не только между собой, но и учесть права остальных акционеров, топ-менеджеров общества, поскольку их интересы могут быть затронуты таким приобретением. В частности, лицо,

которое приобрело 30% и более акций открытого акционерного общества, обязано направить остальным акционерам публичную оферту (обязательное предложение) о приобретении у них таких ценных бумаг. Что касается руководства компании, то смена контроля над компанией часто означает прекращение трудовых отношений, поскольку новый акционер или участник часто стремится назначить своего руководителя.

**ВОПРОС ТРАКТОВКИ** Кроме того, государство в лице антимонопольных органов, регуляторов финансового рынка, налоговых и других органов также влияет на условия совершения подобных сделок. «Нельзя сбрасывать со счетов и чисто юридические риски, связанные с состоянием документации приобретаемой компании, чистотой прав на долю акции в компании, которая является объектом сделки M&A», — напоминает господин Карпунин.

Как правило, говорит он, риски минимизируются на стадии предварительных договоренностей, когда приобретение компании или контрольного пакета в ней ставится в зависимость от выполнения неких условий.

Часто такие договоренности фиксируются в соглашениях, которые заключаются в параллель с договорами купли-продажи акций, но уже по английскому праву, поскольку по российскому праву они не всегда исполнимы.

Старший партнер Pen & Paper Валерий Зинченко указывает на неосмотрительность российского бизнеса и юристов при сопровождении сделок M&A. Эта неосмотрительность становится все более опасной, учитывая повышающуюся экономическо-юридическую грамотность правоохранительных органов, говорит эксперт.

Сделки, кажущиеся на первый взгляд безукоризненными с гражданско-правовой точки зрения, в итоге могут трактоваться как преступные. Эксперт привел пример: покупка ликвидных активов, находящихся в процедуре банкротства. «Как это часто бывает, предприятие в стадии банкротства ищет инвестора, акционеры имеют возможность контролировать процедуру, и признаков преднамеренного банкротства нет. Прежние инвесторы планируют остаться в бизнесе. Предлагается схема, при которой актив выставляется на торги, акционеры голосуют и устанавливают стоимость имущества. → 33

ОБНОВИТЕ СВОЙ АВОПАРК!

ЛИЗИНГ — ДВИЖЕНИЕ ВАШЕГО БИЗНЕСА.

легковой транспорт

грузовой транспорт

коммерческий транспорт

спецтехника

оборудование

БалтИнвест

(812) 325 64 83 | [baltleasing.ru](http://baltleasing.ru)

работаем по всей России

УАО ООО «БалтИнвест». Россия.

# РЕЙТИНГ КРУПНЫХ ОТКРЫТЫХ КОМПАНИЙ СЗФО

№	КОМПАНИЯ	ОТРАСЛЬ	ДААННЫЕ КОМПАНИЙ ЗА 2012 ГОД										РАСЧЕТНЫЕ	
			АБСОЛЮТНЫЙ ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ (2009-2011 ГОДЫ), МЛН РУБ.	ВЫРУЧКА (ОБОРОТ), МЛН РУБ.	ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ.	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ.	АКТИВЫ, МЛН РУБ.	СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ, МЛН РУБ.	ЧИСТЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ОТ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, МЛН РУБ.	ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОД- СТВЕННЫЕ ФОНДЫ, МЛН РУБ.	ОБЩИЙ ФОТ, МЛН РУБ.	СРЕДНЕСПИСОЧНАЯ ЧИСЛЕН- НОСТЬ ПЕРСОНАЛА, ЧЕЛ.	РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ, %	РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ АКТИВОВ, %
1	ОАО «ГАЗПРОМ НЕФТЬ»	ДОБЫЧА СЫРОЙ НЕФТИ	435686,0	1230266,0	198743,0	184152,0	1300108,0	875431,0	231073,0	н/д	н/д	54829	15,0	14,2
2	ОАО «СИБУР ХОЛДИНГ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, В Т.Ч. НЕФТЕХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	82767,0	271330,0	н/д	60085,0	378299,0	195756,0	62661,0	74274,0	н/д	30644	22,1	15,9
3	ООО «ЛЕНТА»	РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, В Т.Ч. ТОРГОВЛЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ И ТОРГОВЛЯ АВТОМОБИЛЯМИ	39300,0	109900,0	27400,0	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	19500	н/д	н/д
4	КОМПАНИЯ «ПТК»	РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, В Т.Ч. ТОРГОВЛЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ И ТОРГОВЛЯ АВТОМОБИЛЯМИ	14229,0	34506,0	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	4046	н/д	н/д
5	ОАО «АКРОН»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, В Т.Ч. НЕФТЕХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	13307,0	36059,0	18990,0	8554,0	102434,0	41444,0	8510,0	4020,0	2227,0	4029	23,7	8,4
6	ОАО «ПИВОВАРЕННАЯ КОМПАНИЯ „БАЛТИКА“»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, В Т.Ч. ПРОИЗВОДСТВО ТАБАЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ И ПРОИЗВОДСТВО АЛКОГОЛЯ	11528,0	89261,0	48843,0	6284,0	84765,0	64536,0	20740,0	4108,0	5974,0	8840	7,0	7,4
7	ОАО «ГРУППА ЛСР»	СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ	11172,0	61122,0	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	16000	н/д	н/д
8	ОАО «ДИКСИ ГРУПП»	РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, В Т.Ч. ТОРГОВЛЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ И ТОРГОВЛЯ АВТОМОБИЛЯМИ	10492,0	29178,0	6750,0	825,0	7650,0	1899,0	1993,0	1666,0	2285,7	6620	2,8	10,8
9	ОАО «ТГК-1»	ЭНЕРГЕТИКА	9532,6	60145,1	4902,3	3353,4	121673,4	76597,8	8245,8	8573,1	3346,1	7097	5,6	2,8
10	ЗАО «ПО „ВОЗРОЖДЕНИЕ“»	СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ	7344,6	14311,1	2632,2	689,6	8900,1	967,7	н/д	н/д	н/д	475	4,8	7,7
11	ООО «ГЛАВСТРОЙ-СПБ»	СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ	6839,0	6861,6	3841,3	2299,3	33900,4	4362,8	6899,5	4,8	224,3	570	33,5	6,8
12	ООО «СТД „ПЕТРОВИЧ“»	РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, В Т.Ч. ТОРГОВЛЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ И ТОРГОВЛЯ АВТОМОБИЛЯМИ	6732,5	12978,5	2102,4	222,4	1459,1	513,5	377,2	56,9	755,5	1703	1,7	15,2
13	ООО «АКСЕЛЬ ГРУПП»	РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, В Т.Ч. ТОРГОВЛЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ И ТОРГОВЛЯ АВТОМОБИЛЯМИ	6092,0	12199,0	789,0	244,0	2608,0	577,0	-426	844,0	197,0	720	2,0	9,4
14	ООО «ПФ „ВИС“»	СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ	5860,0	22078,0	1896,0	502,0	52501,0	1404,0	3546,0	119,0	944,0	531	2,3	1,0
15	ОАО «КАРЕЛЬСКИЙ ОКАТЫШ»	ДОБЫЧА ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ	5620,5	39721,5	17114,0	8276,0	32809,0	17909,0	14066,0	4768,0	2125,0	3683	20,8	25,2
16	ГРУППА КОМПАНИЙ «ЛАУРА»	ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА	5009,5	14017,9	1692,1	350,5	5297,7	1071,4	413,6	104,5	542,3	1443	2,5	6,6
17	ОАО «ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ОБЪЕДИНЕНИЕ „ЛЕНСТРОЙМАТЕРИАЛЫ“»	СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ	4537,9	10529,9	2836,2	528,7	13217,6	3991,4	293,0	292,0	996,4	2446	5,0	4,0
18	ОАО «КИРОВСКИЙ ЗАВОД»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	4496,1	15817,0	2654,0	-271,9	16922,4	3363,2	-728,6	527,1	2961,4	н/д	-1,7	-1,6
19	ООО «МАКСИДОМ»	РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, В Т.Ч. ТОРГОВЛЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ И ТОРГОВЛЯ АВТОМОБИЛЯМИ	4403,6	15760,1	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	2513	н/д	н/д
20	ОАО «ИЖОРСКИЕ ЗАВОДЫ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	4366,0	10102,0	2097,0	65,0	26651,0	5097,0	730,0	1413,0	1715,8	3335	0,6	0,2
21	ОАО «СПАЗП»	ЭНЕРГЕТИКА	4347,0	14668,0	4679,0	2779,0	43445,0	3922,0	14344,0	н/д	н/д	н/д	18,9	6,4
22	ООО «НЕВСКИЕ ПОРОГИ»	ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, В Т.Ч. ПРОИЗВОДСТВО ТАБАЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ И ПРОИЗВОДСТВО АЛКОГОЛЯ	3810,4	23329,4	2481,1	3108,3	22130,2	6586,1	2804,9	120,1	663,2	1827	13,3	14,0
23	КОМПАНИЯ «БАУЦЕНТР»	РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, В Т.Ч. ТОРГОВЛЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ И ТОРГОВЛЯ АВТОМОБИЛЯМИ	3808,0	9112,0	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	2000	н/д	н/д
24	ОАО «ТЕПЛОСЕТЬ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА»	ЭНЕРГЕТИКА	3670,2	6074,6	512,7	3,4	37046,1	33169,7	2372,7	3222,8	1010,4	1891	0,1	0,0
25	ОАО «МОСТОСТРОЙ № 6»	СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ	3501,0	9618,0	486,0	49,0	9393,0	1391,0	6453,0	177,0	1829,0	4438	0,5	0,5
26	ОАО «ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТНАЯ УПРАВЛЯЮЩАЯ ЭЛЕКТРОСЕТЕВАЯ КОМПАНИЯ»	ЭНЕРГЕТИКА	2487,5	5972,0	2404,0	1019,0	10858,0	3550,0	1662,0	2132,0	764,3	1750	17,1	9,4
27	ОАО «СЕВЕРСТАЛЬ-МЕТИЗ»	МЕТАЛЛУРГИЯ, В Т.Ч. ОБРАБОТКА ОТХОДОВ И ЛОМА ЧЕРНЫХ И ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ	2107,2	14278,0	2181,0	607,0	14802,0	12323,0	581,0	272,2	1349,9	2910	4,3	4,1
28	ОАО «ЛЕНЭНЕРГО»	ЭНЕРГЕТИКА	2073,0	36273,0	3443,0	1234,0	76417,0	76417,0	н/д	14891,0	3218,0	6056	3,4	1,6
29	ЗАО «АЛАРМ-МОТОРС»	РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, В Т.Ч. ТОРГОВЛЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ И ТОРГОВЛЯ АВТОМОБИЛЯМИ	1646,0	8186,0	768,0	73,0	2899,0	398,0	56,0	338,0	429,0	901	0,9	2,5
30	ЗАО «БЕАТОН»	СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ	1536,2	3054,4	25,1	43,8	1570,8	0,5	-51,8	84,9	60,6	258	1,4	2,8
31	ЗАО «ЕВРОСИБ СПБ – ТРАНСПОРТНЫЕ СИСТЕМЫ»	ТРАНСПОРТ И ЛОГИСТИКА	1389,9	7654,0	1368,0	710,0	4453,0	1461,0	-259,0	46,0	279,0	398	9,3	15,9
32	ОАО «НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ „РАДАР ММС“»	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК	1352,8	2946,7	545,2	289,6	3869,6	892,8	50,1	170,0	1067,7	1505	9,8	7,5
33	ОАО «ЗВЕЗДА-ЭНЕРГЕТИКА»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	1347,8	5829,4	1329,9	490,4	8870,6	1427,6	759,0	131,2	597,7	901	8,4	5,5
34	ООО «ОЛИМП»	РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, В Т.Ч. ТОРГОВЛЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ И ТОРГОВЛЯ АВТОМОБИЛЯМИ	1186,0	3801,0	374,0	55,0	1598,0	395,0	74,0	0,8	202,0	267	1,4	3,4
35	ОАО «ПСКОВКАБЕЛЬ»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	1147,1	3937,1	238,1	6,6	1566,2	285,6	122,4	39,6	216,5	574	0,2	0,4
36	ООО «ГРУППА КОМПАНИЙ „КОРУС КОНСАЛТИНГ“»	РАЗРАБОТКА ПРОГРАММНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ	1129,0	2700,0	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	440	н/д	н/д
37	ОАО «АРХАНГЕЛЬСКИЙ ЦБК»	ЛЕСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	1089,3	17078,5	3577,7	1287,2	17396,9	9991,9	1328,2	1036,6	1540,5	4001	7,5	7,4

# ПО ДИНАМИКЕ РОСТА

ПОКАЗАТЕЛИ ПО ДАННЫМ ЗА 2012 ГОД					ДАННЫЕ КОМПАНИЙ ЗА 2011 ГОД								ДАННЫЕ КОМПАНИЙ ЗА 2010 ГОД											
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА, %	СРЕДНЯЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА ПЕРСОНАЛА, МЛН РУБ. В ГОД	ВЫРУЧКА НА ОДНОГО РАБОТНИКА, МЛН РУБ.	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ НА ОДНОГО РАБОТНИКА, МЛН РУБ.	ОТНОШЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ К ОБЯЗАТЕЛЬНОСТИ	ВЫРУЧКА (ОБОРОТ), МЛН РУБ.	ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ.	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ.	АКТИВЫ, МЛН РУБ.	СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ, МЛН РУБ.	ЧИСТЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ОТ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, МЛН РУБ.	ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ, МЛН РУБ.	ОБЩИЙ ФОТ, МЛН РУБ.	СРЕДНЕСПИСОЧНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА, ЧЕЛ.	ВЫРУЧКА (ОБОРОТ), МЛН РУБ.	ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ.	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ.	АКТИВЫ, МЛН РУБ.	СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ, МЛН РУБ.	ЧИСТЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ОТ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, МЛН РУБ.	ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ, МЛН РУБ.	ОБЩИЙ ФОТ, МЛН РУБ.	СРЕДНЕСПИСОЧНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА, ЧЕЛ.	КОЛИЧЕСТВО ЛЕТ РАБОТЫ ОРГАНИЗАЦИИ В УКАЗАННОЙ ОТРАСЛИ В СЗФО	ГОД ОСНОВАНИЯ
21,0	н/д	22,44	3,36	0,54	1029803,0	209541,0	167669,0	1118159,0	732170,0	180871,0	118402,0	н/д	58905	794580,0	141458,0	104256,0	977211,0	569522,0	163749,0	100147,0	н/д	64895	7	1995
30,7	н/д	8,85	1,96	0,34	248660,0	н/д	62799,0	323129,0	165334,0	54181,0	55553,0	н/д	30753	188563,0	н/д	40737,0	230551,0	114364,0	51431,0	39423,0	н/д	31956	8	1995
н/д	н/д	5,64	н/д	н/д	89700,0	21000,0	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	17500	70600,0	16000,0	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	14500	20	1993
н/д	н/д	8,53	н/д	н/д	27200,0	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	4138	20277,0	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	4141	19	1994
20,6	0,55	8,95	2,12	0,14	33246,0	17709,0	14012,0	90490,0	44276,0	6933,0	2804,0	1550,0	3804	22752,0	9995,0	5123,0	72244,0	37582,0	1303,0	1536,0	1418,0	3717	21	н/д
9,7	0,68	10,10	0,71	1,03	88835,0	48206,0	17067,0	67097,0	47156,0	21916,0	3901,0	6285,0	9660	77733,0	44607,0	17558,0	54856,0	41193,0	22152,0	2869,0	5577,0	9481	23	1990
н/д	н/д	3,82	н/д	н/д	51910,0	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	16000	49950,0	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	16000	20	1993
43,4	0,35	4,41	0,12	0,35	22297,0	4918,0	623,0	5827,0	1692,0	1317,0	906,0	1546,7	4511	18686,0	3636,0	793,0	4333,0	1271,0	591,0	366,0	1276,3	3698	13	1992
4,4	0,47	8,47	0,47	0,18	57690,8	5556,6	3757,3	115843,1	73432,2	3753,9	12783,1	3809,8	7134	50612,5	5905,1	3613,2	102854,4	69855,3	7495,0	13340,2	3242,1	8062	8	2005
71,3	н/д	30,13	1,45	н/д	17601,0	20283,6	246,2	11401,5	313,6	н/д	н/д	н/д	472	6966,5	2626,6	14,4	7523,7	69,0	н/д	н/д	н/д	201	16	1997
52,7	0,39	12,04	4,03	0,23	6805,7	5445,6	4090,3	26602,8	2616,4	4942,9	92,2	161,8	461	22,6	15,6	1,3	26831,3	5,4	2715,9	11,2	82,1	325	7	2006
43,3	0,44	7,62	0,13	0,40	9740,7	1411,8	124,6	1336,4	511,0	-59,5	89,1	513,1	1425	6246,0	1143,7	137,1	942,6	446,5	-17,4	38,5	426,3	1178	18	1995
42,3	0,27	16,94	0,34	-0,21	9342,0	666,0	220,0	1696,0	268,0	114,0	565,0	149,0	522	6107,0	457,0	137,0	1561,0	43,0	630,0	454,0	113,0	431	18	1995
35,8	1,78	41,58	0,95	0,07	18066,0	1391,0	416,0	40332,0	1145,0	63,0	145,0	664,0	445	16218,0	1205,0	466,0	28464,0	760,0	135,0	1100,0	242,0	359	12	2000
46,2	0,58	10,79	2,25	0,94	44500,0	25595,0	17047,0	51153,0	32152,0	15117,0	3932,0	1995,6	3717	34101,0	18866,0	13468,0	25950,0	23157,0	10099,0	2156,0	1749,1	3883	20	1993
32,7	0,38	9,71	0,24	0,10	11871,2	1360,6	245,1	4391,6	837,9	289,2	137,5	487,9	1417	9008,3	1152,0	53,4	3576,0	564,5	63,0	87,0	398,3	1321	24	1989
13,2	0,41	4,30	0,22	0,03	9954,8	2305,6	310,5	15324,6	3683,7	109,0	135,0	1020,0	2519	5992,0	1558,0	7,0	14142,0	3414,0	16,0	5,0	828,0	2479	19	1994
-8,1	н/д	н/д	н/д	-0,05	14011,2	2106,5	43,1	12905,3	3636,1	-414,3	352,7	2598,8	н/д	11320,9	1598,0	-264,1	11412,8	3643,0	273,7	162,8	2204,1	н/д	21	1992
н/д	н/д	6,27	н/д	н/д	13839,2	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	2637	11356,5	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	2755	16	1997
1,3	0,51	3,03	0,02	0,03	7175,0	1170,0	24,0	21501,0	5031,0	115,0	571,0	1543,6	3523	5736,0	1243,0	194,0	16453,0	4983,0	97,0	439,0	1312,0	3286	56	1722
70,9	н/д	н/д	н/д	0,36	22822,0	2459,0	1472,0	45034,0	2293,0	29949,0	н/д	н/д	н/д	10321,0	1680,0	792,0	30990,0	1641,0	15325,0	н/д	н/д	н/д	84	1929
47,2	0,36	12,77	1,70	0,18	21479,4	1197,3	1198,2	22860,1	4477,9	1828,0	414,9	631,0	1859	19519,0	696,4	528,0	11981,3	4279,6	1348,3	213,0	530,1	1829	14	1999
н/д	н/д	4,56	н/д	н/д	6988,0	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	2000	5304,0	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	19	1994
0,0	0,53	3,21	0,00	0,61	5469,6	394,1	10,6	35931,4	81,0	3450,7	3565,2	934,6	1866	2404,4	67,0	40,4	865,7	70,4	17,7	н/д	509,4	1112	3	2010
3,5	0,41	2,17	0,01	0,81	6927,0	366,0	35,0	5896,0	1342,0	4128,0	437,0	1236,0	3030	6117,0	433,0	111,0	5229,0	1308,0	1980,0	164,0	620,0	1890	68	1945
28,7	0,44	3,41	0,58	0,23	5081,5	2238,6	1074,7	9209,8	3110,7	1747,1	1973,3	663,2	1668	3484,5	1178,7	455,4	7007,9	2221,4	1315,6	1358,5	546,9	1641	9	2004
4,9	0,46	4,91	0,21	0,23	14394,3	2531,0	929,0	14504,0	12016,0	1057,0	487,4	1231,4	3042	12170,9	2398,0	64,0	14400,0	11197,0	1475,0	837,7	1049,5	2950	45	н/д
1,6	0,53	5,99	0,20	н/д	36958,0	5201,0	1366,0	56144,0	56144,0	н/д	15061,0	3035,0	6018	34200,0	6712,0	3805,0	51626,0	51489,0	5970,0	15813,0	2505,0	5833	127	1886
18,3	0,48	9,09	0,08	0,02	7366,0	596,6	95,3	1871,0	381,3	37,0	184,0	385,0	701	6540,0	521,0	60,0	1670,0	287,0	11,0	136,0	326,0	595	10	2003
8690,7	0,23	11,84	0,17	-0,03	2790,0	147,3	20,6	1378,4	0,5	67,1	75,1	43,3	220	1518,2	87,5	58,3	953,1	0,5	156,4	12,1	31,9	183	18	1995
48,6	0,70	19,23	1,78	-0,09	6465,0	1092,0	598,0	4382,0	1144,0	763,0	29,0	184,0	301	6264,1	626,0	210,9	3846,4	768,4	675,0	8,2	147,8	274	21	1992
32,4	0,71	1,96	0,19	0,02	2622,0	501,8	285,7	3250,5	603,3	-223,9	101,2	714,0	1428	1593,9	222,2	74,1	2825,1	317,6	160,8	113,6	533,3	1308	63	1950
34,4	0,66	6,47	0,54	0,10	6208,0	1045,1	312,2	7308,5	947,6	508,0	26,3	547,0	781	4481,6	618,8	117,4	6277,7	430,4	1136,1	55,4	452,0	708	12	2001
13,9	0,76	14,24	0,21	0,06	3251,0	343,0	45,0	1451,0	340,0	-79	1,2	189,0	287	2615,0	327,0	32,0	1450,0	295,0	265,0	0,0	155,0	281	9	2001
2,3	0,38	6,86	0,01	0,10	3824,4	190,0	4,8	1123,5	279,1	64,9	13,7	201,1	569	2790,0	186,4	4,2	1026,1	266,9	67,2	12,3	161,7	553	49	1964
н/д	н/д	6,14	н/д	н/д	1910,0	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	440	1571,0	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	375	13	2000
12,9	0,39	4,27	0,32	0,18	17454,6	4690,4	2372,1	15751,0	9603,0	1426,9	466,2	1401,6	3986	15989,2	4762,9	2482,3	10282,9	7353,3	2085,5	577,3	1236,2	4025	21	1940

№	КОМПАНИЯ	ОТРАСЛЬ	ДАННЫЕ КОМПАНИЙ ЗА 2012 ГОД										РАСЧЕТНЫЕ	
			АБСОЛЮТНЫЙ ПРИРОСТ ВЫРУЧКИ (2009-2011 ГОДЫ), МЛН РУБ.	ВЫРУЧКА (ОБОРОТ), МЛН РУБ.	ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ.	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ.	АКТИВЫ, МЛН РУБ.	СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ, МЛН РУБ.	ЧИСТЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ОТ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, МЛН РУБ.	ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОД- СТВЕННЫЕ ФОНДЫ, МЛН РУБ.	ОБЩИЙ ФОТ, МЛН РУБ.	СРЕДНЕСПИСОЧНАЯ ЧИСЛЕН- НОСТЬ ПЕРСОНАЛА, ЧЕЛ.	РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ, %	РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ АКТИВОВ, %
38	ООО «ГЕРОФАРМ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, В Т.Ч. НЕФТЕХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	1048,8	2283,0	1450,7	525,0	1856,1	1198,3	219,0	387,0	212,4	242	23,0	28,3
39	ООО «АЛИТЕР-АКСИ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, В Т.Ч. НЕФТЕХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	976,1	2042,3	613,5	108,9	808,0	530,4	-92,05	26,5	235,7	274	5,3	13,5
40	ООО «ОННИНЕН»	СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ	796,0	2863,0	530,0	30,0	721,0	142,0	127,0	1,0	140,0	203	1,0	4,2
41	ОАО «НЕФРИТ-КЕРАМИКА»	СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ	723,1	2000,7	362,7	223,3	1938,3	1002,7	58,0	222,7	211,8	609	11,2	11,5
42	ЗАО «ОЗ „МИКРОН“»	МЕТАЛЛУРГИЯ, В Т.Ч. ОБРАБОТКА ОТХОДОВ И ЛОМА ЧЕРНЫХ И ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ	651,0	1736,0	605,0	262,0	983,0	599,0	427,0	29,0	197,0	637	15,1	26,7
43	ООО «ОЛИМПАВТО»	РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, В Т.Ч. ТОРГОВЛЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ И ТОРГОВЛЯ АВТОМОБИЛЯМИ	619,0	1046,0	96,0	7,0	252,0	-2,0	-78,0	0,5	36,0	51	0,7	2,8
44	ОАО «СКДМ»	СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ	605,0	1802,0	310,0	14,0	1903,0	843,0	37,0	13,0	267,0	947	0,8	0,7
45	ОАО «МУРМАНСКАЯ ТЭЦ»	ЭНЕРГЕТИКА	573,4	4373,1	129,8	30,7	3107,8	-1757,9	34,8	49,8	447,8	657	0,7	1,0
46	ОАО «ПЕТЕРБУРГСКАЯ СБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ»	ЭНЕРГЕТИКА	535,9	52679,5	31605,8	176,8	8507,7	2433,2	5642,0	119,4	815,9	1293	0,3	2,1
47	ООО «ОЛИМП ЦЕНТР»	РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ, В Т.Ч. ТОРГОВЛЯ МОТОРНЫМ ТОПЛИВОМ И ТОРГОВЛЯ АВТОМОБИЛЯМИ	530,0	1020,0	78,0	-6,0	189,0	-25,0	-48,0	0,0	17,0	29	-0,6	-3,2
48	ЗАО «ТРЕСТ „СЕВЗАПЭНЕРГОМОНТАЖ“»	ЭНЕРГЕТИКА	515,3	2687,7	162,7	8,4	1569,6	159,1	-73,4	12,2	89,9	147	0,3	0,5
49	ЗАО «КОМПАКТ»	СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ	511,1	6552,0	562,0	166,0	6354,0	2091,0	-450	50,0	188,0	254	2,5	2,6
50	ООО «СЕВЕРНЫЙ КУПЕЦ»	РЫБОЛОВСТВО	399,0	1536,0	108,0	0,1	302,0	51,0	47,0	н/д	9,0	13	0,0	0,0
51	ООО «СУХОНСКИЙ ЦБК»	ЛЕСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	366,0	2095,0	456,0	117,0	4318,0	1579,0	210,0	630,0	295,0	1126	5,6	2,7
52	ОАО «СЫКТЫВКАР ТИССЬЮ ГРУП»	ЛЕСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	346,4	2098,0	759,0	673,0	2482,0	1055,0	244,0	543,0	146,9	385	32,1	27,1
53	ООО «СЕВЛЕСПИЛ»	ЛЕСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	300,0	1391,0	487,0	87,0	1174,0	391,0	237,0	169,0	170,0	463	6,3	7,4
54	ОАО «ПСКОВЭНЕРГОСБЫТ»	ЭНЕРГЕТИКА	281,6	5388,6	13,9	30,2	440,7	32,6	-71,2	0,0	н/д	20	0,6	6,9
55	ООО «СТЭП»	СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ	264,0	3414,0	107,0	48,0	2918,0	170,0	1623,0	н/д	187,0	179	1,4	1,6
56	ООО «ПЕТРОКОМ»	СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ	163,1	7353,7	231,8	98,8	5242,5	233,1	-1053,2	747,6	143,9	1057	1,3	1,9
57	ОАО «НПО ЦКТИ»	ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ОБЛАСТИ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК	159,8	1306,0	235,3	34,7	755,9	383,6	27,0	161,5	439,2	963	2,7	4,6
58	ЗАО «ЛЕСОЗАВОД 25»	ЛЕСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	89,3	2776,8	515,7	211,6	4357,8	1829,0	509,8	1258,0	298,3	1051	7,6	4,9
59	ОАО «АРМАЛИТ-1»	МАШИНОСТРОЕНИЕ	39,4	1237,0	181,8	84,2	3106,0	429,7	622,6	22,0	302,3	692	6,8	2,7
60	ОАО «ВОРКУТАУГОЛЬ»	ДОБЫЧА ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ	-46,0	29557,0	10088,0	2817,0	31124,0	26051,0	7232,0	7397,0	5491,0	7910	9,5	9,1
61	ООО «ЛЕНГИПРОНЕФТЕХИМ»	ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, В Т.Ч. НЕФТЕХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	-454,0	1174,0	232,0	241,0	2783,0	1671,0	461,0	26,0	572,0	430	20,5	8,7
62	ГРУППА ЛЕСОЗАГОТОВИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ «ТИТАН»	ЛЕСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	-668,0	7877,0	764,2	408,0	3824,0	1561,0	251,9	689,8	570,9	2083	5,2	10,7
63	ОАО «ГРУППА „ИЛИМ“»	ЛЕСНАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ	-822,1	52685,4	13581,6	3443,5	79591,4	27515,2	6450,0	н/д	н/д	18624	6,5	4,3
64	ЗАО «ЮИТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ»	СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ	-1613,1	8433,4	1765,1	753,1	12709,1	8632,2	325,0	61,0	547,5	545	8,9	5,9
65	ЗАО «РЕНЕЙССАНС КОНСТРАКШН»	СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ	-1739,0	25280,0	875,0	537,0	15479,0	1146,0	34464,0	199,4	1845,0	4402	2,1	3,5
66	ЗАО «ССМО „ЛЕНСПЕЦСМУ“»	СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ	-1949,1	14795,0	6919,0	4562,0	54126,0	17896,0	1534,0	9276,0	436,0	255	30,8	8,4
67	ЗАО «ИЖОРСКИЙ ТРУБНЫЙ ЗАВОД»	МЕТАЛЛУРГИЯ, В Т.Ч. ОБРАБОТКА ОТХОДОВ И ЛОМА ЧЕРНЫХ И ЦВЕТНЫХ МЕТАЛЛОВ	-11200,7	18398,0	3201,0	1570,0	19429,0	16661,0	1627,0	185,0	668,0	1152	8,5	8,1

## МЕТОДИКА ПОДГОТОВКИ РЕЙТИНГА

Исследование охватывает компании нефинансовой сферы как зарегистрированные, так и осуществляющие основную деятельность в Северо-Западном федеральном округе. Основным условием для участия в проекте являлась выручка компании за 2012 год не менее 1 млрд рублей. Информация о проекте рассылалась по открытым базам компаний. Участие бесплатное.

Расчет показателей, приведенных в таблицах и использованных для анализа, выполнен сотрудниками газеты «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге на основании данных анкет, предоставленных компаниями-участницами. Компании ранжируются по приросту выручки за два года. Таким образом, в опрос включены только фирмы, существующие на рынке не менее трех лет.

Методика определения ключевых показателей не меняется из года в год, следовательно, у читателей есть возможность сравнивать результаты рейтинга разных лет. Мы настаиваем, чтобы участники предоставляли финансовые

данные из отчетов по РСБУ, и если это группа компаний, то отдельно по каждому юрлицу в ее составе. Однако не все участники смогли выполнить это условие. Те фирмы, которые в силу различных причин открывают только консолидированную отчетность, кроме запрашиваемой информации, указывали долю, в которой приведенные данные относятся к деятельности в СЗФО в процентном выражении от общих финансовых и статистических показателей.

Ниже приведено краткое описание алгоритма определения ключевых показателей.

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

**РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ АКТИВОВ** — отношение чистой прибыли за период к величине активов на конец периода. Упрощенно: данный показатель дает представление о том, сколько рублей чистой прибыли приходится на рубль активов.

## РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА

— отношение чистой прибыли за период к величине собственного капитала на конец периода. Упрощенно: данный показатель дает представление о том, сколько рублей чистой прибыли приходится на рубль собственного капитала. Все показатели рентабельности для целей настоящего исследования рассчитаны на базе величины чистой прибыли. При желании и необходимости читатель может рассчитать данные показатели на базе валовой прибыли. Выбор чистой прибыли обусловлен потребностью обеспечить большую сопоставимость данных (насколько она может быть достигнута при экспресс-анализе подобного массива данных).

**ОТНОШЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ К ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ** (в некоторых источниках — «коэффициент покрытия задолженности»). Данный показатель рассчитывался как отношение величины чистых денежных средств от текущей деятельности к величине обязательств, определенной как разница между активами и собственным капиталом. Упрощенно: данный коэффициент показывает,

во сколько раз приток денежных средств от текущей деятельности превышает обязательства компании, обратный — сколько периодов потребуется для того, чтобы притока денежных средств от текущей деятельности хватило на оплату существующих обязательств.

**СРЕДНЕГОДОВАЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА ПЕРСОНАЛА** рассчитана как отношение общего фонда оплаты труда на среднесписочную численность персонала компании.

**ВЫРУЧКА (ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ) НА ОДНОГО РАБОТНИКА** — отношение выручки (чистой прибыли) к среднесписочной численности персонала.

Абсолютные изменения показателей рассчитывались путем определения разницы между величиной отчетного периода и предшествующего.

Относительные изменения показателей рассчитывались путем деления абсолютного изменения на величину показателя в предшествующем периоде.

В работе над рейтингом принимали участие Екатерина Воскресенская, Кристина Шулина. Руководитель проекта — Елена Большакова. ■

ПОКАЗАТЕЛИ ПО ДАННЫМ ЗА 2012 ГОД					ДАННЫЕ КОМПАНИЙ ЗА 2011 ГОД									ДАННЫЕ КОМПАНИЙ ЗА 2010 ГОД										
РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА, %	СРЕДНЯЯ ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА ПЕРСОНАЛА, МЛН РУБ. В ГОД	ВЫРУЧКА НА ОДНОГО РАБОТНИКА, МЛН РУБ.	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ НА ОДНОГО РАБОТНИКА, МЛН РУБ.	ОТНОШЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ ОТ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ К ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМ	ВЫРУЧКА (ОБОРОТ), МЛН РУБ.	ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ.	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ.	АКТИВЫ, МЛН РУБ.	СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ, МЛН РУБ.	ЧИСТЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ОТ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, МЛН РУБ.	ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ, МЛН РУБ.	ОБЩИЙ ФОТ, МЛН РУБ.	СРЕДНЕСЛИСОЧНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА, ЧЕЛ.	ВЫРУЧКА (ОБОРОТ), МЛН РУБ.	ВАЛОВАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ.	ЧИСТАЯ ПРИБЫЛЬ, МЛН РУБ.	АКТИВЫ, МЛН РУБ.	СОБСТВЕННЫЙ КАПИТАЛ, МЛН РУБ.	ЧИСТЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ СРЕДСТВА ОТ ТЕКУЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, МЛН РУБ.	ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ФОНДЫ, МЛН РУБ.	ОБЩИЙ ФОТ, МЛН РУБ.	СРЕДНЕСЛИСОЧНАЯ ЧИСЛЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА, ЧЕЛ.	КОЛИЧЕСТВО ЛЕТ РАБОТЫ ОРГАНИЗАЦИИ В УКАЗАННОЙ ОТРАСЛИ В СЭФО	ГОД ОСНОВАНИЯ
43,8	0,88	9,43	2,17	0,33	1595,9	1003,4	421,1	1361,1	932,1	132,0	115,0	168,3	233	1234,2	770,0	307,6	1001,9	723,1	137,0	20,0	116,8	181	13	2000
20,5	0,86	7,45	0,40	-0,33	1435,8	510,5	152,9	997,8	522,0	117,0	14,0	167,7	233	1066,2	494,8	228,1	650,7	363,4	129,6	2,9	137,8	194	14	1999
21,1	0,69	14,10	0,15	0,22	2166,0	439,0	-37,0	535,0	112,0	-118	3,0	128,0	181	2067,0	400,0	-1,0	472,0	149,0	-18,0	1,0	119,0	163	19	1993
22,3	0,35	3,29	0,37	0,06	1676,3	331,9	191,7	1530,0	779,4	202,2	157,6	184,5	609	1277,6	178,3	72,5	1029,8	587,7	187,1	43,4	156,7	585	22	1991
43,7	0,31	2,73	0,41	1,11	1361,2	454,0	158,7	1014,5	337,2	185,2	6,6	162,4	612	1085,0	350,0	75,0	1019,0	178,0	179,0	42,0	125,0	586	15	1998
-350,0	0,71	20,51	0,14	-0,31	872,0	81,0	7,0	784,0	-9,0	-51,0	1,0	27,0	41	427,0	23,0	-16,0	602,0	-16,0	-50,0	17,7	13,0	35	4	2010
1,7	0,28	1,90	0,01	0,03	1755,0	308,0	80,0	1702,0	900,0	-6,0	22,0	268,0	895	1197,0	128,0	2,0	1633,0	820,0	-274,0	35,0	245,0	1036	65	1947
-1,7	0,68	6,66	0,05	0,01	4467,2	338,3	-32,4	2683,6	-1788,6	-15,5	27,7	408,8	674	3799,6	-278,8	-1010,9	2352,0	-1756,2	-783,5	6,2	344,0	723	79	1934
7,3	0,63	40,76	0,14	0,93	56415,8	35455,7	1616,0	10492,1	2250,1	4105,0	276,8	769,9	1249	52143,6	2614,8	1433,0	7939,5	2259,7	1620,0	175,9	799,2	1220	8	2005
24,0	0,59	35,17	-0,21	-0,22	954,0	87,0	18,0	155,0	-18,0	27,0	2,0	15,0	25	490,0	42,0	-9,0	158,0	-36,0	-65,0	0,0	11,0	25	5	2009
5,3	0,61	18,28	0,06	-0,05	3399,4	188,6	2,4	1512,1	154,1	-126,9	12,0	91,3	149	2172,4	1240,6	2,3	1933,0	173,0	416,0	5,5	73,3	134	69	1944
7,9	0,74	25,80	0,65	-0,11	6688,0	730,0	254,0	5684,0	1801,0	388,0	336,0	221,0	252	6040,9	708,7	321,8	3903,3	1494,2	434,5	400,4	161,3	258	21	1992
0,2	0,69	118,15	0,01	0,19	1514,0	126,0	6,0	239,0	51,0	47,0	н/д	10,0	15	1137,0	98,0	4,0	241,0	45,0	18,0	н/д	8,0	14	10	2003
7,4	0,26	1,86	0,10	0,08	2174,0	662,0	249,0	3734,0	1462,0	241,0	643,0	250,0	1083	1729,0	475,0	148,0	2770,0	1212,0	144,0	582,0	211,0	1114	95	1917
63,8	0,38	5,45	1,75	0,17	2034,0	659,0	174,0	1829,0	382,0	186,0	206,0	134,0	398	1751,6	468,2	93,8	1556,6	218,5	99,4	24,2	113,0	421	10	2003
22,3	0,37	3,00	0,19	0,30	1255,0	424,0	73,0	1065,0	308,0	133,0	50,0	157,0	455	1091,0	384,0	72,0	1073,0	240,0	202,0	117,0	138,0	432	13	2000
92,8	н/д	269,43	1,51	-0,17	5613,9	145,6	69,7	411,7	72,1	118,0	0,0	н/д	20	5107,0	58,2	17,7	305,4	20,1	-6,6	0,0	н/д	18	9	2004
28,2	1,04	19,07	0,27	0,59	1505,0	11,0	3,0	1012,0	123,0	15,0	н/д	160,0	160	3150,0	54,0	10,0	1090,0	120,0	724,0	н/д	122,0	184	20	1993
42,4	0,14	6,96	0,09	-0,21	8624,3	244,6	58,7	7840,7	134,3	448,6	368,9	226,8	995	7190,6	213,0	19,3	4266,3	14,5	1005,1	57,4	164,9	728	20	1992
9,0	0,46	1,36	0,04	0,07	1282,0	202,5	37,1	569,9	356,8	64,8	43,7	425,3	980	1146,2	216,6	62,4	507,9	320,5	47,1	35,8	393,3	1006	86	1927
11,6	0,28	2,64	0,20	0,20	2677,8	555,2	270,4	3411,3	1617,4	-57,0	920,0	270,4	1149	2687,4	740,4	423,5	2057,0	1348,2	246,4	46,0	254,3	1174	15	1998
19,6	0,44	1,79	0,12	0,23	1006,5	153,0	1,0	2411,1	342,6	221,9	12,2	257,3	688	1197,6	155,3	68,4	1930,7	341,6	-419,2	17,5	264,0	701	135	1878
10,8	0,69	3,74	0,36	1,43	35168,0	17803,0	11094,0	28974,0	20298,0	9710,0	5439,0	4441,0	7540	29603,0	14277,0	8307,0	19984,0	9204,0	7726,0	1450,0	3952,0	8138	69	1944
14,4	1,33	2,73	0,56	0,41	1336,0	296,0	268,0	1979,0	1735,0	92,0	21,0	540,0	418	1628,0	579,0	493,0	1689,0	1467,0	432,0	25,0	605,0	416	68	1945
26,1	0,27	3,78	0,20	0,11	7428,0	730,0	132,0	2654,0	952,0	450,1	4,0	541,0	2345	8545,0	802,0	205,0	3026,0	1148,0	459,8	27,0	554,0	2208	17	1996
12,5	н/д	2,83	0,18	0,12	59238,0	22373,6	8589,6	65186,9	28477,4	8227,9	н/д	н/д	19139	53507,6	20170,2	8463,0	44717,1	22520,8	9815,7	н/д	н/д	19462	5	2007
8,7	1,00	15,47	1,38	0,08	8919,0	1071,6	445,8	11386,7	7879,1	2454,0	12,0	349,0	259	10046,5	2550,9	1624,4	12223,4	7433,3	1865,0	7,0	210,6	221	15	1997
46,9	0,42	5,74	0,12	2,40	14404,0	545,0	418,0	10740,0	620,0	17072,0	125,0	1747,0	3125	27019,0	974,0	726,0	9356,0	688,0	30876,0	71,0	1300,0	3585	20	1993
25,5	1,71	58,02	17,89	0,04	17385,7	8451,4	4298,6	42637,1	11266,3	251,4	7780,0	342,0	264	16744,1	6749,2	4074,3	39278,2	6970,3	258,2	5407,0	326,0	237	26	1987
9,4	0,58	15,97	1,36	0,59	29724,0	7276,0	4850,0	20944,0	17591,0	2050,0	517,0	542,0	1162	29598,7	9160,5	5331,5	20774,9	15020,0	10206,6	144,6	544,9	1244	н/д	н/д

## РЕЗУЛЬТАТЫ

Победителем рейтинга по динамике развития второй год подряд становится ОАО «Газпром нефть». Прирост выручки за два года превысил тот же показатель ближайшего конкурента фирмы в нашем проекте, «Сибур Холдинг», более чем в пять раз и составил 435,7 млрд рублей. Это объясняется легко — выручка компании за 2012 год сопоставима с суммарным показателем всех остальных участников рейтинга (1,2 трлн против 1,3 трлн рублей).

«Сибур Холдинг» также держит свою позицию уже второй год подряд. В этот раз он выручил на 82,8 млрд больше, чем в 2010 году. «Лента», занимающая третье место, смогла увеличить выручку на 39 млрд по сравнению с показателем двухлетней давности, когда именно она стала победительницей нашего рейтинга. При подготовке предыдущего рейтинга компания не смогла открыть показатели отчетного года, что исключило возможность вычислить динамику ее развития.

Названная тройка в том же порядке составляет топ по выручке за 2012 год. «Сибур Холдинг» выручил в 2,5 раза больше, чем «Лента», и может похвастаться показателем в 271,3 млрд против 109,9 млрд рублей ритейлера. Однако никто из перечисленных компаний не открывает данные по РСБУ, вместо этого использованы международ-

ные стандарты, а в случае с «Газпром нефтью» — и американские (US GAAP).

**РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ** В этом году наибольшую эффективность продаж обеспечило ООО «Главстрой-СПб» — рентабельность реализации этой компании составила 33,5%. ОАО «Сыктывкар Тиссю Групп» и ЗАО «ССМО „Лен-СпецСМУ“» также переступили порог 30%, отодвинув на четвертое место лидера прошлого года по данному показателю ОАО «Акрон» (23,7% против 42,1% в 2011 году).

**ОПЛАТА ТРУДА** Производственная фирма «ВИС» очередной раз показала лучшую среднюю заработную плату. По данным строителя, один работник в среднем зарабатывает 1,78 млн рублей в год. Прошлым летом соотношение фонда оплаты труда к среднесписочной численности персонала составляло 1,49. Стоит заметить, что высокая средняя заработная плата характерна именно для строительной отрасли. Так, от миллиона и выше платят своим сотрудникам «ЮИТ Санкт-Петербург», «СТЭП» и «ЛенСпецСМУ». Другой доходной отраслью можно считать химическую (и нефтехимическую) промышленность. Среди лидеров по этому показателю числятся общества

с ограниченной ответственностью «Ленгипро-нефтехим» (1,33 млн), «Герофарм» (880 тыс.) и «Алитер-Акси» (860 тыс.).

**ИНВЕСТИЦИИ** «Сибур Холдинг», «Ленэнерго» и «ЛенСпецСМУ» вложили наибольшие суммы в свои производственные фонды в 2012 году. Лидер рейтинга этой цифры открыть не пожелал. Инвестировав в 2011 году почти 120 млрд рублей, в этом он уступил первую позицию по этому показателю «Сибуру», который не поспешил на 74,3 млрд рублей, подняв эту цифру с 2011 года на 34%. К слову, инвестиции в основные производственные фонды составляют почти 38% выручки компании (на пять пунктов выше аналогичного показателя компании в 2011 году). Сумма вливаний всех участников рейтинга в 2012 году составила 146 млрд рублей. Таким образом, «Сибур» обеспечивает более 50% этих денег.

Среди участников рейтинга есть старожилы. Это компании, которые не только предоставляют данные несколько лет подряд, но и оперируют на рынке дольше остальных: Ижорские заводы, «Армалит-1» и «Ленэнерго». Каждая из них существует уже более ста лет.

Благодарим всех участников за предоставленные данные. ■

# КОНКУРС ТАЛАНТОВ

## КОРРУПЦИЯ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ТЕНДЕРОВ, КОТОРЫЕ ОПЛАЧИВАЮТСЯ ИЗ БЮДЖЕТА, ПО ОБЩЕМУ МНЕНИЮ, ЯВЛЯЕТСЯ ГЛАВНЫМ ПРЕПЯТСТВИЕМ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ КОНТРАКТНОЙ СИСТЕМЫ В РОССИИ. КАК РАБОТАЕТ СИСТЕМА ОТСЕИВАНИЯ, ЕСТЬ ЛИ ВОЗМОЖНОСТЬ ЧЕСТНО ПОБЕДИТЬ В ТОРГАХ, «ЗАТОЧЕННЫХ» ПОД КОНКРЕТНУЮ КОМПАНИЮ, И КАКИМ ОБРАЗОМ УЧАСТНИКИ РЫНКА ПРЕДЛАГАЮТ РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ, УЗНАВАЛА КОРРЕСПОНДЕНТ ВГ ВЛАДА ГАСНИКОВА.

Главным документом, регламентирующим госзакупки, пока является 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Согласно ему, выделяются несколько видов тендеров в пользу государства: открытые и закрытые конкурсы (последние относятся к сфере оборонзаказа и сфер, связанных с гостайной), запросы котировок (внеконкурсный вид закупки, сумма не должна превышать 500 тыс. рублей) и аукционы (сумма свыше 500 тыс. рублей, проходят в форме публичных торгов). Проведение госзакупки у единственного поставщика возможно лишь в случае, если сумма закупки не превышает 100 тыс. рублей.

Участие в торгах любой формы требует от претендентов на бюджетные средства оформления заявки. Именно в заявках участники тендерные комиссии могут найти повод для отстранения от процедуры либо от присуждения претенденту баллов, которых точно не хватит для победы.

**ОТСЕЯТЬ ЛИШНЕГО** Старший юрист юридической фирмы Vogenius Алексей Никитин констатирует: несмотря на то, что в РФ декларируется прозрачность и открытость системы государственных закупок, у заказчиков практически всегда существует возможность обеспечить выигрыш «нужной» компании или попросту не допустить «неудобных» претендентов до участия в конкурсе. «В современных реалиях нет „золотого“ алгоритма, который гарантировал бы допуск к участию в тендере. Даже правильно заполненная заявка может быть отклонена по основаниям, которые иногда бывают попросту абсурдными, а иногда еще и противоречат закону. Например, был случай, когда индивидуальному предпринимателю было отказано в участии в конкурсе, поскольку он не представил одобрение крупной сделки, хотя это правило касается только юридических лиц. Зачастую спецификация бывает составлена некорректно, что лишает шансов на победу даже идеально и по всем правилам заполненную заявку», — замечает господин Никитин.

В одной из строительных компаний города рассказывают, что компании, которые занимаются поставкой товаров, на открытых аукционах в электронной форме чаще всего отсеивают на стадии проверки первых частей заявок. В этой части необходимо указывать конкретные показатели поставляемого товара, однако если заказчик хочет получить товар конкретного поставщика, он всегда найдет способ найти несоответствие техзаданию в заявках других участников. «По открытым конкурсам, в отличие от открытых аукционов, кроме цены, существуют еще разнообразные критерии оценки участника: опыт выпол-



НЕСМОТЯ НА ВСЕ РАЗГОВОРЫ О БОРЬБЕ С КОРРУПЦИЕЙ, ЖАДНОСТЬ ВЛАСТЬ ИМУЩИХ ОСТАЕТСЯ ГЛАВНОЙ ПРИЧИНОЙ НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ ДЕЙСТВИЙ ПРИ РАЗМЕЩЕНИИ ГОСЗАКАЗА

нения аналогичных работ, сроки выполнения работ, цена, уровень квалификации. У нас были ситуации, когда заказчик не засчитывал тот или иной опыт работ по территориальному признаку. Например, в конкретном порту участнику не засчитывались за опыт работы, выполненные в другом порту», — рассказывает представитель строительной компании.

Зачастую неудобные компании отсеиваются, исходя из того графика работ, которые они предлагают заказчику, причем впоследствии график работ, предложенный на тендере победителем, не является приложением к договору и, соответственно, к реальности имеет мало отношения. Оценивая опыт претендентов, заказчики крупных закупок имеют право выставлять такой параметр как число сданных объектов за конкретный период. Засчитываются только объекты, которые в указанный срок начали строиться, были сданы и приняты на баланс госкомиссии. С учетом того, что заказчик знает результаты всех крупных подрядчиков в своей отрасли, он легко может рассчитать, какой должен быть этот срок — последние три, пять, семь лет — и поставить ноль баллов тем компаниям, объекты которых достроены

несколько лет назад, но из-за бюрократических проволочек еще не приняты на баланс государства.

Нередко заказчики требуют лицензии и допуски к определенным видам работ, хотя это не всегда законно.

В фармацевтической компании Biosad рассказывают, что поводом для отказа в приеме заявки может быть материал, из которого сделан лекарственный флакон. «Так, в техническом задании заказчика прописана поставка лекарства в стеклянном флаконе, а мы предлагаем требуемое лекарство в пластиковом. На качество препарата материал, из которого сделан лекарственный флакон, никак не влияет, но для заказчика это может стать основанием для отказа, так как заявка согласно 94-ФЗ должна содержать конкретные показатели товара, указанные заказчиком в техническом задании», — говорят в компании.

Представитель ГК «Возрождение» Максим Швецов вспоминает самый абсурдный случай недопуска к тендеру в практике группы компаний. «Это отстранение ООО „Лентрансстрой“ (входит в ГК «Возрождение». — ВГ) от участия в электронном аукционе на обслуживание

КАД. Компанию, которая прошла уже два этапа аукциона — рассмотрение первой части заявки и собственно электронные торги, в которых мы выиграли, — отстранили из-за опечатки в одном из документов, представленных в составе так называемой второй части заявки. На этом этапе участник аукциона должен предоставить учредительные документы и необходимые лицензии СРО. У нас в решении учредителя о назначении генерального директора нашли пропущенную букву „н“ в названии компании. Причем в этом же документе слово „Лентрансстрой“ встречается еще четыре раза, и опечатка допущена в самом незначительном месте — в расшифровке подписи учредителя. Более того, документу несколько лет, и его „недостоверность“ (как это назвал заказчик) не помешала, к примеру, нам зарегистрироваться на электронной площадке, на которой происходили торги!» — говорит господин Швецов.

После того, как это решение заказчика было несколько раз признано Федеральной антимонопольной службой необоснованным, заказчик признал «Лентрансстрой» победителем, но вместо того, чтобы прислать победителю госконтракт на подпись, решил вернуться к рассмотрению первой части заявки, которая ранее была признана удовлетворительной. И нашел уже в ней недостатки, позволившие снять «Лентрансстрой» с аукциона. «Если заказчик хочет отстранить неудобного подрядчика, он найдет причину. И внешне она будет выглядеть абсолютно законной», — замечает представитель «Возрождения».

Поводом для недопуска к торгам бывают отсутствие на представленной претендентом копии лицензии печатного лицензирующего органа, непрошитые листы заявки, недостающие запятые. Одной из тонкостей оформления заявки является необходимость поступления на счет заказчика задатка, внесенного претендентом, к моменту проведения торгов. «Часто компания-претендент в последний момент решает участвовать в тендере. Она оформляет заявку, перечисляет задаток, но к моменту проведения торгов он не успевает поступить на счет организатора, в результате чего считается, что претендентом не соблюдены требования к оформлению заявки, и он не допускается к участию в торгах», — обращает внимание Мария Смирнова, старший юрист коммерческой практики компании Rightmark Group.

**НАДЕЖДА НА ФАС** Если заказчик твердо решил, что победить должна конкретная компания, то единственной возможностью победить в подобном тендере становится существенное снижение начальной стоимости контракта. «Таким образом, даже участие в таких конкурсах, результат ко-

торых заранее predetermined, становится невыгодным для потенциальных участников», — констатирует Павел Карпунин, партнер Capital Legal Services.

Представитель одной из строительных компаний города замечает, что если тендер проводится «под своего», сторонний претендент имеет хоть какой-то шанс выиграть только тремя способами. «Самому дать взятку заказчику; „кошмарить“ и шантажировать организатора торгов в УФАС и судах — или пойти на субподряд к выбранному победителю», — перечисляет собеседник ВГ. По его словам, заключив договор с компанией, которая предложила лучшие условия, чем «свой» претендент, госзаказчик начинает вставлять выбранному подрядчику палки в колеса: задерживать выдачу документации, откладывать рабочие совещания, не подписывает акты выполненных работ — и в итоге расторгает контракт по причине невыполнения работ в срок. После чего в спешных условиях горящего дедлайна подписывает контракт с «удобным» подрядчиком.

Представители ряда компаний, опрошенных ВГ, заявили, что на поддержку ФАС они не рассчитывают, поскольку антимонопольный орган выносит вердикт в зависимости от могущества заказчика, чьи действия оспариваются. «Зачастую обращения в ФАС — это пустая трата времени и средств», — считает специалист по электронным торгам одной из частных компаний.

Юристы же уверены в том, что обращаться в антимонопольную службу необходимо. Мария Смирнова из Rightmark Group констатирует, что обжалование действий, нарушающих правила проведения торгов, является довольно эффективным, о чем свидетельствует достаточное

количество решений о признании торгов недействительными.

Алексей Никитин из Borenius верит, что доказать незаконность итогов тендера в ФАС реально. «ФАС зачастую отменяет результаты тендера, хотя практика не отличается единообразием — в двух одинаковых ситуациях могут быть вынесены кардинально отличающиеся решения. Перспективы оспаривания результатов тендера зависят в значительной степени от того, насколько формально подходит ФАС или суд к исследованию обстоятельств дела. Случается, что при всей очевидной необъективности тендера, буква закона формально не нарушена. В этом случае суд может отменить решение ФАС, которым результаты тендера были признаны недействительными. К сожалению, контролирующие и судебные органы не всегда готовы исследовать суть дела и зачастую ограничиваются формальной проверкой, что оборачивается печально для добросовестных, но не имеющих связей участников рынка», — говорит господин Никитин.

В этой ситуации вспоминается случай, когда в этом году бывшего главу дорожного комитета Ленобласти оштрафовали на 650 тыс. рублей за 13 эпизодов нарушения антимонопольного законодательства при распределении госконтрактов на строительство дорог. И это самый большой штраф, как минимум за последние годы, который уплатил чиновник за нарушение правил размещения госзаказа. «Одно нарушение было оценено в 50 тыс. рублей. Если учесть, что контракты в дорожном строительстве исчисляются миллиардами рублей, то штраф в 50 тыс. рублей — это комариный укус для нечистоплотного чиновника. Конечно, если доказать, что

чиновник не просто нарушил правила, а имел преступный умысел, то коррупционер может понести уголовное наказание, но таких случаев в нашем регионе в последнее время не было. Даже скандал с „Флорой“ пока не привел к уголовному наказанию ни одного чиновника. Два человека только под следствием. Чем оно закончится, пока неизвестно. И это самый громкий скандал, который у всех на виду», — подчеркивает Максим Швецов из «Возрождения».

**СЫРАЯ ПЕРСПЕКТИВА** Основной проблемой существующей системы госзакупок Алексей Никитин называет недобросовестность ее участников. «В случае с конкурсами это проявляется в виде коррупции и „местничества“, когда победа отдается „своим“. В случае с аукционами — в виде наличия заведомо недобросовестных участников конкурса, с которыми госзаказчик фактически ничего не может сделать. Все это усугубляется тем, что далеко не всегда участники рынка готовы отстаивать свои права, поэтому порочную практику не удается изменить глобальным образом», — констатирует эксперт.

К 2014 году начинает действовать Федеральный закон «О федеральной контрактной системе в сфере закупок товаров, работ и услуг», который будет регламентировать закупочный цикл и заменит существующий ныне 94-ФЗ.

Федеральная контрактная система, создаваемая на базе того же сайта, предполагает, по мнению инициаторов, полную прозрачность закупок и должна обеспечить эффективное расходование бюджетных средств.

Правда, многие независимые эксперты сомневаются, в том, что данная система будет работать должным образом и смо-

жет стать гарантом прозрачности закупок и добросовестной конкуренции. «Не совсем ясно, каким образом заказчики будут проводить экстренные закупки. Заказчики и поставщики, работающие с сайтом госзакупок, также относятся к новому проекту с большим скепсисом — в действующий интернет-сервис уже вложено 180 млн рублей, при этом работать с ним довольно затруднительно в связи с частой недоступностью сайта. При последнем обновлении государственного портала не работал в течение трех недель — страшно даже предположить, что может произойти при оптимизации работы сайта под новый закон», — рассуждает Кирилл Роднянский, аналитик исследовательского центра ГК «Размах».

Павел Карпунин из Capital Legal Services считает, что новый закон о государственных закупках, который вступает в силу с 1 января 2014 года, способен существенно изменить ситуацию: в нем предложены новые способы определения поставщиков, введены антидемпинговые меры, оптимизирована система контроля за сферой государственных и муниципальных закупок. «Последние стали более прозрачными и ориентированными на эффективность использования бюджетных средств. Вместе с тем достижение заявленной цели нового закона — предотвращение коррупции и иных злоупотреблений — возможно только в том случае, если мероприятия по реформированию нормативной базы будут сопровождаться точным и неукоснительным исполнением предписаний закона со стороны правоприменителей», — говорит юрист.

Большая часть представителей бизнеса называет закон сырым и не способным решить главную проблему системы госзаказов — жажду наживы заказчиков и участников. ■

ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЕ ИНТЕРНЕТ ПО В АРЕНДУ ДАТА-ЦЕНТР ВИРТУАЛЬНЫЙ НОМЕР ТЕЛЕФОНИЯ IPTV

WestCall TELECOMMUNICATIONS

17 лет на рынке телекоммуникаций

WestCall TELECOMMUNICATIONS

17 лет на рынке телекоммуникаций

(812) 647 00 11

WWW.WESTCALL.RU

# БИЛЕТ В ОДИН КОНЕЦ

НЕСМОТРЯ НА ТО, ЧТО СОСТАВ ИГРОКОВ РЫНКА РЕГУЛЯРНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК МОЖЕТ МЕНЯТЬСЯ КАЖДЫЕ ПЯТЬ ЛЕТ ПО ИТОГАМ КОНКУРСОВ, ОН НЕИЗМЕНЕН ГОДАМИ. РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ БИЗНЕСА СОСТАВЛЯЕТ 15–18%, ПОЭТОМУ ЧАЩЕ ВСЕГО РАБОТАТЬ ПРОДОЛЖАЮТ КРУПНЫЕ КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ НЕ МОГУТ УЙТИ С РЫНКА ИЗ-ЗА ЛИЗИНГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ И СЕРЬЕЗНОГО АВТОПАРКА, КОТОРЫЙ НИКОМУ НЕ УДАСТСЯ ПРОДАТЬ. ВЛАДА ГАСНИКОВА

Все линии общественного пассажирского транспорта обслуживают 20 перевозчиков: два городских ГУП «Горэлектротранс» и ГУП «Пассажиравтотранс» (ПАТ) и 18 частных компаний. Наиболее крупным перевозчиком является ПАТ, на долю которого приходится 48% рынка, причем компания обслуживает только социальные маршруты. Крупнейшие операторы рынка коммерческих перевозок — «Питеравто», «Третий парк», Петербургская транспортная компания, «Вест-Сервис». На их долю приходится около 80% рынка.

В Петербурге легально заниматься общественными пассажирскими перевозками могут только компании, заключившие договор с городом. Пятилетнее право обслуживать социальные и коммерческие маршруты разыгрывается на открытых конкурсах, соответственно, раз в пять лет. В качестве нагрузки к коммерческим маршрутам, стоимость проезда на которых устанавливается самими перевозчиками, в состав каждого лота входят и социальные маршруты с фиксированной стоимостью и обязательствами по обслуживанию льготников. Более вместительная техника на социальном маршруте стоит значительно дороже, однако на коммерцию перевозчикам приходится ставить большее количество машин. Соотношение «социала» к коммерции в лотах в среднем составляет 1:3.

За работу на социальных маршрутах транспортные компании — победители конкурса получают от комитета по транспорту субсидии. В 2012 году их объем составил 5,5 млрд рублей на всех перевозчиков. Теоретически объем субсидий должен высчитываться путем вычитания дохода транспортных компаний (выручка от продажи билетов) от общей стоимости работы перевозчика. Однако в Петербурге объем субсидий рассчитывается исходя из расстояния, пройденного автобусом.

По информации комитета по транспорту, расходы негосударственных перевозчиков на социальных маршрутах составляют от 39 до 97 рублей на километр пробега. Для ГУП «Пассажиравтотранс» расценки другие: от 5,34 рубля на километр пробега на пригороде до 54,22 рубля в городе. «Данные показатели варьируются по различным причинам. На размер расходов перевозчика влияют такие факторы, как вид транспортного средства — обычное или низкопольное, тип маршрута — городской или пригородный, класс — средний, большой, особо большой. Размер доходов определяется в зависимости от типа маршрута, а также класса автобуса», — говорит Тамара Смирнова, пресс-секретарь комитета по транспорту.

Выходя на официальную работу на городских маршрутах, кроме приобретения подвижного состава, перевозчик несет эксплуатационные затраты (топли-



АВТОБУСЫ ЗАРАБАТЫВАЮТ НА ОПЛАТЕ ПРОЕЗДА ТОЛЬКО В ЧАСЫ ПИК. ОДНАКО НАЛИЧИЕ МЕЖПИКОВЫХ ПЕРИОДОВ ТАРИФИКАЦИЯ НЕ УЧИТЫВАЕТ, УСУГУБЛЯЯ УБЫТОЧНОСТЬ РЕГУЛЯРНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК

во, горюче-смазочные материалы, техническое обслуживание, ремонт, мойка подвижного состава, амортизационные отчисления, заработная плата), платит налоги, оплачивает страхование пассажиров, подвижного состава, работников предприятия. Если объекты производственной базы — стоянка, медицинский кабинет, посты технического обслуживания и ремонта — арендуются, то перевозчик оплачивает и эту статью расходов. Согласно требованиям города, возраст автобуса большой вместимости, которые работают на городских линиях, должен быть не выше семи лет, средней вместимости — не больше пяти лет.

**С ПРИБЫЛЬЮ НЕ ПО ПУТИ** По оценке Василия Киселева, председателя НП «Ассоциация перевозчиков пассажи-

ров» (АПП), действующая тарификация не отражает потребностей транспортных компаний. Она не учитывает нехватки пассажиров между часами пик: автобус проезжает тот же километраж, но пустой, из-за чего не зарабатывает на оплате за проезд, но при этом получает субсидию такого же размера, как и за это же расстояние, пройденное в час пик, когда пассажиры платят за проезд. «О прибыльности этого бизнеса в Петербурге говорить нельзя, только о рентабельности в 15–18 процентов. В среднем содержание автобуса обходится в 270–300 тыс. рублей в месяц. С учетом инфляции, необходимости выплачивать лизинговые платежи и множеством других расходов один автобус должен «привозить» 400–450 тыс. рублей. Сегодня это возможно, только если машина ездит по разработанному люд-

ному маршруту, без пробок и без дублирования коммерческими перевозчиками. Однако таких трасс в городе единицы», — говорит господин Киселев.

По оценке перевозчиков, городской пассажирский транспорт был рентабельным, когда на коммерческих маршрутах могли работать «Газели», которые были полностью запрещены в 2010 году. С 2005 по 2012 год включительно перевозчики в соответствии с требованиями комитета по транспорту обновили подвижной состав дважды: поэтапно было заменено 4,7 тыс. автобусов, общий объем инвестиций на начало 2013 года превысил 5,5 млрд рублей. При этом перевозчики по-прежнему сталкиваются с острой проблемой: им некуда деть старый подвижной состав. В итоге он по несколько лет стоит на стоянках, теряя свою стоимость, однако покупать его не-

кому: несмотря на потребность в новых автобусах, регионы их не покупают из-за отсутствия денег. А в Петербурге и Москве старые автобусы, тем более в таком количестве, уже никому не нужны.

«Город выплачивает субсидии не в полном объеме потребностей транспортных компаний, но при этом у государства всегда существует множество требований, которые не сказываются на качестве обслуживания пассажиров, но требуют затрат на их выполнение. Нет четкой системы, в которой сочетались бы желания государства и возможности бизнеса. Тарифы на социальном транспорте сдерживаются, в городе запущены архиивыточные ночные автобусы. Но нельзя жить только политическими интересами — это рано или поздно скажется на экономике: когда-нибудь перевозчикам будет не на что заменять старые автобусы», — считает глава АПП.

Представитель одной из транспортных компаний, работающих по договору с городом, констатирует, что постоянно растущие требования государства к перевозчикам на фоне конкуренции и резкой неприязни населения к росту тарифов делают его бизнес убыточным. «Надеюсь, проект газификации общественного транспорта пока еще побудет проектом, иначе наше дело будет совсем плохо», — говорит перевозчик.

Василий Киселев поднимает еще одну проблему, остро стоящую перед транспортниками: с 5 ноября 2013 года вступит в силу закон, согласно которому водители общественного транспорта должны будут иметь права, выданные только на территории РФ. «И этот документ не предусматривает возможности переоформить зарубежные права на российские! Тогда 40–45 процентов наших водителей не смогут выйти на работу, это около 7 тыс. человек, без которых 1,5–2 тыс. автобусов будут «поставлены к стенке», — прогнозирует господин Киселев. «Уже давно наблюдается истерия по поводу того, что все проблемы на дорогах из-за приезжих водителей. Но у ДПС нет статистики о национальности водителей общественного транспорта с иностранными правами, по вине которых произошло ДТП. По подсчетам нашей ассоциации, это только 10–15 процентов от общего числа дорожно-транспортных происшествий. Но у нас на основании досужих домыслов принимаются целые федеральные законы», — возмущен эксперт.

При этом зачастую в укор перевозчикам ставится то, что они не набирают водителей из регионов России. Однако, по словам Василия Киселева, шоферы из регионов вовсе не горят желанием работать в Петербурге: максимальная зарплата водителя со стажем на социальном транспорте составляет 25–28 тыс. рублей в месяц, в ГУП «Пассажиравтотранс» при выполнении всех норм — до 35 тыс. рублей, при стаже свыше десяти лет могут быть доплаты.

**СТАРЫЙ ПЕРЕВОЗЧИК ЛУЧШЕ НОВЫХ ДВУХ** Новый перевозчик может выйти на рынок общественного транспорта Петербурга, только выиграв соответствующий конкурс. В комитете по транспорту подчеркивают, что в тендере на право работы по договору с городом могут принимать участие новые индивидуальные предприниматели и юридические лица, имеющие действующую лицензию на осуществление перевозок пассажи-

ров автомобильным транспортом, оборудованным для перевозок более восьми человек. Ближайший подобный конкурс состоится в третьем квартале 2013 года: на нем будет разыграно право работы на Лиговском проспекте.

В «Питеравто» замечают, что сейчас на городском рынке остались компании, которые работают уже достаточно долго. «Бизнес специфический, новые игроки появляются очень редко. Такова особенность бизнеса: ведь мало просто купить новые автобусы, необходимо организовать работу паркового хозяйства: диспетчерскую, медцентр, ремонтную зону. Это серьезные расходы, которые не каждая компания может себе позволить», — говорит в «Питеравто».

Василий Киселев думает, что новые компании стремятся выйти на петербургский рынок общественного транспорта именно из-за незнания его нюансов. «Выйти на этот рынок не очень сложно, куда труднее выйти с него, имея огромные кредиторские задолженности и старую технику, которую невозможно продать в таком объеме», — полагает господин Киселев.

Ряд перевозчиков, которые победили в конкурсе 2010 года, разорились и ушли с петербургского рынка в 2011 и 2012 годах. По словам Василия Киселева, на момент проведения конкурса все они полагали, что это очень прибыльный бизнес. «Но они не учли, что в Петербурге, в отличие от регионов, огромные межпробеги, межпиковые периоды, дублирующая сеть на параллельных улицах. И, конечно, тарифы проездных билетов, которые выгодны для пассажиров, но умертвляюще действуют на транспорт», — говорит Василий Киселев. По его данным, убытки некоторых разорившихся компаний доходили до нескольких сотен миллионов рублей.

Однако представитель небольшой транспортной компании, которая уже неоднократно, но безуспешно принимала участие в конкурсах комитета по транспорту, обещает, что будет участвовать во всех тендерах на право работы в Петербурге. «У меня большой опыт работы в транспортной сфере, у меня водители готовы в любой день выйти на работу, мне нужно только несколько маршрутов», — уверяет он. Бизнесмен не сомневается в прибыльности работы на городских маршрутах, однако считает, что они всегда распределяются только между «своими» крупными перевозчиками. «Никто не стал бы покупать технику за миллионы рублей, не будучи уверенным в победе. Парочку маршрутов отдадут небольшим компаниям, чтобы можно было отчитаться о том, что у нас честные конкурсы и дают дорогу новым игрокам, но это все только декорации», — говорит перевозчик.

Одним из доказательств того, что прибыльность работы транспортных компаний не так уж велика, является сокращение числа нелегальных перевозчиков. Они, не имея договора с городом и, соответственно, не соблюдая затратных требований комитета по транспорту, дублируют маршруты официальных перевозчиков, порой незначительно снижая стоимость проезда. По данным комитета по транспорту, полтора-два года назад в Петербурге работали 53 нелегала, располагавших 700 автобусов средней вместимости. Однако сейчас незаконную деятельность осуществляют не более пяти юрлиц и несколько физических, чей автобусный парк не превышает 60 единиц. ■

**25 →** Под это создается новая компания, куда входят инвестор и акционеры, которая эти торги и выигрывает. По заявлению одного из кредиторов правоохранительные органы могут трактовать схему как преступление по ст. 165 УК РФ (причинение имущественного ущерба путем обмана или злоупотребления доверием) и 201 (злоупотребление полномочиями). Юрист, который подготовил сделку, может быть назван правоохранительными органами организатором преступления», — говорит господин Зинченко. Эксперт подчеркивает: никакие частные договоренности не исключают возможного вмешательства правоохранительных органов. В ближайшее время, по словам Валерия Зинченко, анализ уголовного-правовых рисков при реализации M&A-проектов должен войти в обычай делового оборота.

**ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ ОТСТАВАНИЕ** Господин Гуцев отмечает, что в России отсутствует сформировавшаяся судебная практика по оспариванию сделок в сфере M&A. Существенная практика накоплена в части так называемых «крупных сделок», то есть касающихся значительной части активов хозяйственного общества. «Как правило, крупные сделки оспариваются миноритарными акционерами, которые считают, что сделка (например, продажа крупного пакета акций) совершена на невыгодных для продавца условиях, и это обстоятельство нарушает права миноритарных акционеров компании-продавца», — говорит господин Гуцев. Другой заслуживающей внимания проблемой, по словам эксперта, является то, что недостатки самой компании (например, объем обязательств значительно выше заявленного продавцом) не признаются равными недостаткам продаваемых акций такой компании. «То есть по российскому законодательству покупатель акций, выявивший, допустим, что объем долгов приобретенной им компании в несколько раз выше заявленного продавцом, может столкнуться с существенными трудностями, когда пойдет требовать соразмерного уменьшения уплаченной им цены акций», — поясняет юрист.

Российское законодательство в сфере M&A существенно отстает от зарубежного, констатируют эксперты. «Российской правовой системе неизвестны многие прогрессивные правовые институты, такие как опционы или эскроу, а также сделки под условием, которые позволяют обеспечить баланс интересов сторон и эффективное разрешение спорных ситуаций. Институт акционерных соглашений находится в зачаточном состоянии и на практике не применяется. Невысока и степень доверия предпринимателей к российским правоприменительным органам. В связи с этим распространенной практикой является выведение долей (акций) в зарубежные холдинговые компании, что позволяет успешно применять все указанные выше инструменты, а также пользоваться правоприменительными органами за рубежом», — говорит господин Гуцев.

**СУДЕБНЫЕ СПОРЫ** Павел Карпунин отмечает, что судебная практика 2012–2013 годов вскрыла ряд проблем. Во-первых, несоблюдение порядка направления «обязательного предложения» при приобретении крупных пакетов акций. «Покупатели акций иногда „забывают“ направить обязательное предложение миноритариям. В связи с этим миноритарные акционеры подают иски об обязывании приобретателя выкупить оставшиеся акции, однако суды часто отказывают в таких исках. Соответственно, единственным негативным последствием такого нарушения для приобретателя акций будет ограничение его права на голосование частью приобретенных акций и ад-

министративный штраф», — говорит эксперт. Например, если после приобретения акций размер пакета приобретателя станет больше 30% голосующих акций, то их владелец сможет голосовать только 30% до момента направления обязательного предложения. Если у приобретателя было больше 30%, а после покупки стало больше 50%, то он сможет голосовать не более чем 50%. Если владелец более 50% акций станет владельцем пакета более 75%, то он сможет голосовать только 75% акций.

Во-вторых, наибольшие споры вызывает определение цены акций непубличных компаний, приобретаемых в порядке обязательного предложения. Цена акций в таких случаях определяется независимым профессиональным оценщиком. Но миноритарии часто бывают недовольны оценкой, так как покупатели нередко стараются занижить стоимость пакетов.

В-третьих, сделки не всегда согласовываются с антимонопольным органом. «Сделки в отношении предприятий, имеющих стратегическое значение, активно оспариваются антимонопольными органами в случаях, когда стороны неправильно оценивают необходимость получения такого согласования и не обращаются за ним. По закону сделки, в результате которых инвестор приобретает 25 процентов и более в уставном капитале такого предприятия, требуют предварительного согласия антимонопольного органа. Отсутствие такого согласования является основанием для признания сделки недействительной», — напоминает эксперт. Судебные споры в отношении иных сделок, которые совершены без согласования с ФАС, происходят относительно редко. Это связано с тем, что для признания сделки недействительной, антимонопольный орган должен доказать, что сделка повлияла на состояние конкуренции в России. Это бывает трудно доказать, и антимонопольный орган ограничивается наложением административного штрафа за нарушение законодательства о защите конкуренции.

**В ПОЛЬЗУ ЗАРУБЕЖНОГО ПРАВА** Гражданское и корпоративное законодательство, которые регулируют многие аспекты сделок M&A, находятся в стадии активного реформирования. «В частности, вносятся изменения в Гражданский кодекс Российской Федерации, однако при введении новых норм мы сталкиваемся с тем, что отсутствует правоприменительная практика, а суды зачастую просто не знают, как правильно эти нормы применять», — говорит Павел Карпунин.

Александр Рассудов констатирует, что российское корпоративное законодательство не в полной мере соответствует потребностям участников сделок M&A. Прежде всего об этом свидетельствует тот факт, что большинство крупных сделок M&A, в особенности с участием иностранных инвесторов, подчиняются не российскому, а иностранному праву (чаще всего английскому).

По словам господина Рассудова, действующее корпоративное законодательство не отличается нужной гибкостью и в большей мере тяготеет к императивности. Это зачастую приводит к тому, что «нестандартные» договоренности сторон становятся невозможным реализовать на практике и получить в случае возникновения спора судебную защиту. Кроме того, действующее законодательство не содержит таких же эффективных средств защиты для участника сделки, как, например, английское право (в частности, ответственность за взятые на себя гарантии и заверения).

Эксперт подчеркивает, что даже в случаях, когда имеется адекватное законодательное регулирование, невозможно предугадать применение закона судами. ■

# КРИЗИС ЖМЕТ НА КЛАКСОН

## НА ЭТОТ РАЗ АВТОДИЛЕРЫ ОКАЗАЛИСЬ ГОТОВЫ К СНИЖЕНИЮ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО СПРОСА. СЕГОДНЯ ОНИ ОТДАЮТ ПРЕДПОЧТЕНИЕ ОСТОРОЖНОМУ РАЗВИТИЮ БИЗНЕСА, ОТКАЗЫВАЯСЬ ОТ МАСШТАБНЫХ ПРОЕКТОВ.

КРИСТИНА НАУМОВА

На петербургском авторынке, как и в целом по стране, ощущаются кризисные настроения. Это отражается в статистике продаж новых автомобилей. За первые четыре месяца текущего года в Петербурге было продано 62,9 тыс. автомобилей, что на 1% меньше результата аналогичного периода прошлого года, подсчитало агентство «Auto-Dealer-СПб». В апреле петербургские дилеры реализовали 17,8 тыс. автомобилей, или на 7,5% меньше, чем за тот же период 2012 года. Эксперты констатируют, что это самый низкий за последние несколько лет результат по итогам одного месяца. Отчасти отрицательная динамика вызвана высокой базой апреля прошлого года, который оказался самым успешным месяцем за весь 2012 год, говорит директор «Auto-Dealer-СПб» Михаил Чаплыгин. По его словам, многие дилеры, несмотря на завершение сезона скидок, предлагают скидки и на модели 2013 года, чтобы стабилизировать объемы и пополнить за счет проданных автомобилей свою сервисную базу. Генеральный директор компании «Аларм Моторс» Роман Слуцкий подчеркивает, что сегодня любой инвестор так или иначе ставит цель продать как можно больше автомобилей в штуках. В противном случае уменьшается нагрузка на сервисный центр, что может обернуться потерями в будущем.

Господин Слуцкий полагает, что отрицательная динамика — это тревожный сигнал, который говорит о приближающемся кризисе. «Минпромторг и импортеры, имеющие производства в России, должны разработать меры стимулирования спроса. Это могут быть, например, новые утилизационные программы, субсидирование кредитных ставок, госзакупки. В противном случае, если господдержки не будет, спрос на автомобили снизится и, как следствие, мощности заводов не будут загружены, упадет спрос на металл, пластик. Надо учитывать, что автобизнес тащит за собой и другие отрасли», — говорит господин Слуцкий.

Авторынок уже сейчас испытывает на себе кризисные явления, констатирует генеральный директор «Аксель Групп» Алексей Безобразов. Подтверждение тому — отрицательная динамика продаж как в России, так и в Европе. По прогнозам господина Безобразова, по итогам года в Петербурге ожидается падение рынка на 5%. В лучшем случае авторынок ожидает стагнация. При этом падение рынка произойдет не за счет премиального сегмента, полагает господин Безобразов. Спрос на дорогие автомобили не утихал в кризис и сейчас продолжает расти. Так, по итогам четырех месяцев 2013 года продажи Audi выросли на 28%, BMW — на 27%, Mercedes — на 31%.

По мнению генерального директора компании «Авто Премиум» Алексея Николаева, падение продаж было ожидаемо. Он отмечает, что импортеры на этот год не строили позитивных прогнозов. По итогам года господин Николаев также прогнозирует падение рынка на 5%.



ИГРОКИ РЫНКА ГОВОРЯТ: ЛЮБОЙ ИНВЕСТОР СТАВИТ ЦЕЛЬ ПРОДАТЬ КАК МОЖНО БОЛЬШЕ АВТОМОБИЛЕЙ В ШТУКАХ. ИНАЧЕ УМЕНЬШЕНИЕ НАГРУЗКИ НА СЕРВИСНЫЙ ЦЕНТР ОБЕРНЕТСЯ ПОТЕРЯМИ В БУДУЩЕМ

Генеральный директор «Auto-Dealer-СПб» Михаил Чаплыгин констатирует, что сейчас наблюдается превышение предложения над спросом, но пока столь заметных провалов, как в конце 2008 и в 2009 году, нет. Дилеры сегодня более подготовлены к снижению покупательского спроса, чем в прошлый кризис, полагает эксперт.

В сравнении с 2008–2010 годами на петербургском рынке уже новые лидеры. На тот момент развитое локальное производство было у Ford и Chevrolet, которые вместе с отечественной Lada были самыми популярными в Петербурге, вспоминает Михаил Чаплыгин. Сейчас местное производство есть у каждого из представленных в топ-10 брендов (по итогам 2012 года, по данным комитета автопроизводителей АЕБ в топ-10 брендов по объему продаж входили Lada, Chevrolet, Renault, Kia, Hyundai, VW, Nissan, Toyota, Ford, Skoda). Поэтому на первых строчках те марки, которые развивают производство массовых моделей: Hyundai, VW, Kia, Renault. Еще одно отличие в сегодняшней структуре продаж и структуре пятилетней давности заключается в отсутствии в лидерах, за исключением Toyota, японских брендов (Honda, Mitsubishi, Mazda). Это стало следствием падения японской иены на мировом валютном рынке в период прошлого мирового кризиса, поясняет господин Чаплыгин.

«В перспективе двух-трех лет рынок не рухнет, как это происходило пять лет назад, а будет продолжать балансировать вокруг отметки в 200 тыс. автомобилей с расширением присутствия брендов, центры которых сегодня уже увеличивают производственные мощности в России», — прогнозирует Михаил Чаплыгин.

Председатель совета директоров ГК «Лаура» Игорь Щербаков придерживается более оптимистичных взглядов. «Кризиса нет и не будет, в это надо верить.

Емкость российского рынка сегодня большая, есть куда расти. Кроме того, существуют факторы, которые будут способствовать росту продаж. Во-первых, у нас старый автопарк, а во-вторых, количество автомобилей на душу населения в три раза меньше, чем в Европе», — говорит господин Щербаков. Собеседник издания полагает, что реальный упадок на рынке был осенью и зимой прошлого года. Спад объемов продаж сопровождался кризисными настроениями. «Но сейчас на рынке остались стабильные компании, и даже если возникнут сложности, банки и дистрибуторы окажут поддержку», — говорит Игорь Щербаков. По его словам, прошлый кризис подорвал доверие к автобизнесу, сформировал негативный имидж автодилеров, и усугублять ситуацию сегодня никому не выгодно. Банки хотят сохранить клиентов в виде автодилеров, а дистрибуторы — покупателей.

Господин Щербаков ожидает по итогам года стагнацию или небольшой рост. Отрицательные весенние результаты, по его словам, — это сезонные колебания, которые выровняются в течение года.

Одним из сигналов приблизившегося кризиса на автомобильном рынке можно считать отказ ряда инвесторов от крупных проектов. Так, например, автохолдинг RPT заморозил проект по строительству автодеревни на Парнасе стоимостью около миллиарда рублей и в ближайшее время может рассмотреть возможность продажи земельного участка и компании «Энергофинанс», которая была создана специально для реализации проекта. Руководство автохолдинга рассчитывало начать строительство первых двух зданий в начале 2014 года. Всего на территории 12 га, на пересечении проспекта Энгельса и кольцевой автодороги, планировалось построить дилерские центры Honda, MAN, грузовых автомобилей Hyundai, Nissan, GM.

Ранее автохолдинг «Атлант-М» отказался от планов по строительству автодеревни в Кудрово, где у компании есть участок площадью 16 га. Руководство компании приняло решение продать 12,6 га из своих 16 га. Оставшиеся 4 га в Кудрово компания оставляет в собственности для дальнейшего развития. Впрочем, концепция по данной площадке пока не готова.

До кризиса планы на автодеревню были и у «Аксель Групп». Господин Безобразов рассказал, что компания купила 10 га на КАД, напротив IKEA. «Тогда (в 2008 году. — BG) все бурно развивалось, и мы планировали строить автодеревню, но кризис охладил душу и расставил все по своим местам. Пока мы оставляем этот участок за собой, посмотрим, может быть, построим там какие-то временные площадки для хранения автомобилей или что-либо иное. Думаю, земля может стоить около \$10 млн», — говорит господин Безобразов.

Участники рынка отмечают, что дилерский рынок Петербурга сегодня довольно насыщен, и в ближайшие пять лет масштабных проектов город не увидит. Директор по развитию «Аксель Групп» Игорь Седов отмечает, что сегодня мало кто готов браться за новые проекты. Сегодня автодилеры крайне осторожно заявляют о новых проектах. «Мы пережили тот период, когда хватало лишь бы что. Так, перед кризисом мы взяли дилерство Fiat, „TagAZ“ — и слава богу, что потом репрофилировали салоны. Сейчас мы рассматриваем марки, на которых можно зарабатывать. В Петербурге рынок насыщен и имеет дорогой входной билет. Возможности по возврату денег с учетом прогнозируемых кризисных рисков слабые», — говорит собеседник издания.

Другим признаком кризиса на авторынке традиционно являются заявления участников рынка о желании покупать и продавать, в том числе, профильные активы. Первые такие заявления уже звучат. Например, Роман Слуцкий готов пополнить портфель компании «Аларм Моторс» брендом Renault, купив у одного из петербургских игроков салон, работающий по временной схеме. Господин Слуцкий отмечает, что рынок довольно насыщен дилерскими центрами, поэтому строить еще один зачастую бывает нецелесообразно.

Игорь Седов отмечает, что дилерская сеть сложилась и в регионах, поэтому с новым центром не так легко выйти на новый рынок. «Скорее всего, мы будем покупать готовые салоны в регионах. Но для этого надо посмотреть, что будет с экономикой. Первая волна предпринимателей, возможно, начнет отказываться от бизнеса. Мы хотим подождать и посмотреть. Не хотелось бы делать преждевременных заявлений. В прошлый кризис многие дилеры говорили о том, что в кризис будут скупать активы, но сделок не было, потому что всем стало тяжело», — говорит господин Седов.

# ПОДЧИНИТЬ СЕБЕ ВРЕМЯ

**В ПЕТЕРБУРГЕ РАСТЕТ ИНТЕРЕС К ОТНОСИТЕЛЬНО НОВОМУ ВИДУ ОБУЧАЮЩИХ ТРЕНИНГОВ — ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТУ. ПРОДВИНУТЫЕ КОМПАНИИ ВСЕ ЧАЩЕ ОТПРАВЛЯЮТ СВОИХ СОТРУДНИКОВ НА КУРСЫ ГРАМОТНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ ВРЕМЕНИ. КРОМЕ ТОГО, ПОДОБНЫЕ КУРСЫ ЗАЧАСТУЮ ОКАЗЫВАЮТСЯ КОЗЫРЕМ ДЛЯ СОИСКАТЕЛЕЙ, ГОВОРЯТ РЕКРУТЕРЫ.** КРИСТИНА НАУМОВА

Игорь Щербаков рассказывает, что ему уже пришло предложение из региона купить часть бизнеса. Региональный дилер готов продать дилерский центр Chevrolet в Череповце. Господин Щербаков пока решения не принял. Такие предложения собеседник издания считает не сигналом кризиса, а естественной «чисткой» рынка. «В прошлый кризис на рынок пришли бизнесмены, которые раньше не занимались продажей авто. До кризиса был всплеск продаж, и многим казалось, что на этом рынке можно легко заработать. Сейчас маржа серьезно упала, и остаются на рынке только профессиональные игроки», — говорит господин Щербаков.

Игорь Седов также отмечает, что автобизнес сегодня является рискованным во всем мире. «Люди думают, что здесь крутятся большие деньги. Это так, деньги возвращаются действительно большие, но вот прибыль получается невысокая. Более того, как только изменяются экономические условия в стране, совершенно успешное предприятие от банкротства отделяет один шаг», — говорит господин Седов.

Автопромышленность тоже реагирует на кризисные настроения. Петербургский завод Nissan в начале года раз в неделю останавливал конвейер, а петербургский завод GM принял решение продлить корпоративные летние каникулы и отдыхать целый месяц. Впрочем, по всей видимости, заводы ориентированы на повышение спроса на автомобили в долгосрочной перспективе. Так, General Motors к 2015 году увеличит мощности завода с 85 тыс. до 230 тыс., после чего, возможно, расширит модельный ряд. К этому же сроку Nissan намерен удвоить объемы производства с 50 тыс. до 100 тыс. авто в год. Удвоение мощностей позволит выпускать в Петербурге пять разных моделей одновременно. Сегодня на предприятии собираются Nissan Teana, Nissan X-Trail и Nissan Murano, а также производится крупноузловая сборка Infiniti FX и Infiniti M. После расширения петербургского завода здесь будут производить для внутреннего рынка обновленную модель Qashqai. Пятая модель еще обдумывается.

Все петербургские заводы, кроме Toyota, сейчас работают на пределе своих мощностей. Лидером по объему производства автомобилей в регионе по-прежнему является Hyundai, который по итогам года произвел порядка 220 тыс. автомобилей, что является максимумом для предприятия. Территория, которой владеет Hyundai, при желании позволит компании расширить завод до 400 тыс. автомобилей в год. Впрочем, корейский автопроизводитель не спешит заявлять о таких планах.

По данным агентства «Auto-Dealer-СПб», в январе — апреле 2013 года петербургские автомобильные заводы Toyota, GM, Nissan и Hyundai произвели 138,5 тыс. автомобилей, что на 12% больше аналогичного периода прошлого года. Всего на четырех автомобильных заводах Санкт-Петербурга выпускается 11 моделей автомобилей: Chevrolet Cruze, Opel Astra, Chevrolet Trailblazer, Nissan Teana, Nissan X-Trail, Nissan Murano, Infiniti FX, Infiniti M, Toyota Camry, Hyundai Solaris, Kia Rio. Из них пять (Solaris, Rio, Cruze, Astra и Camry) по итогам января — апреля 2013 года вошли в топ-25 наиболее продаваемых моделей автомобилей в России. ■

Директор представительства HeadHunter по Северо-Западу Юлия Сахарова рассказывает, что первые научные разработки по оптимизации использования рабочего времени, нормированию труда, нормированию времени трудовых операций появились в начале XX века. В СССР это развилось в НОТ («научная организация труда»). Тайм-менеджмент — одна из подсистем нормирования труда, говорит Юлия Сахарова.

Руководитель отдела аналитики рекрутингового портала Superjob.ru Валерия Чернецова тоже проводит параллель с советской эпохой. «Многие элементы и методы современного тайм-менеджмента существовали в нашей стране и в советский период. Плановая экономика того времени, разработки Советского Союза в науке, технике, производстве не могли обходиться без правильного планирования, учета и анализа временных затрат для достижения поставленных показателей. Поэтому хронометраж рабочего времени всегда являлся необходимым инструментом, помогающим реализовывать в срок поставленные цели и планы», — говорит госпожа Чернецова.

Что касается термина «тайм-менеджмент», то он пришел в Россию с Запада и получил известность в 2005–2007 годах. Так, первая кафедра тайм-менеджмента была открыта в 2007 году в Московском финансово-промышленном университете «Синергия», рассказывает Валерия Чернецова. «Сейчас существует ряд организаций и компаний, которые специализируются на предоставлении образовательных услуг в этом направлении (курсы, тренинги, семинары). Кроме того, специалисты по тайм-менеджменту привлекаются к проектной работе по организации и выстраиванию эффективных бизнес-процессов компаний», — говорит эксперт.

**КОМУ МИНУТКУ** Руководитель отдела обучения компании «Мастер-класс» Валерия Вахрушева констатирует, что многие придерживаются мнения о том, что управлять временем невозможно и нужно только подстроиться под его течение.

Но существует и другая позиция, которую продвигают организаторы тренингов. Она заключается в том, что определенные инструменты помогают оптимизировать время. «Для меня тайм-менеджмент — это оптимизация жизнедеятельности человека», — говорит Валерия Вахрушева. Она отмечает, что первые программы по обучению эффективному управлению временем появились в России еще в 1990-х, но тогда они были мало востребованы и не получали доверия со стороны потенциальных клиентов.

Но за последние пять лет, по ее словам, интерес к таким программам заметно вырос и продолжает увеличиваться с

каждым годом. «Такой спрос вполне объясним. Сейчас требования к сотрудникам выросли. Вместо того чтобы расширять штат, многие работодатели предпочитают наделить одного сотрудника несколькими функциями. Таким образом, работник должен выполнять несколько задач, быстро принимать решения. В этом смысле абсолютно всем важно обладать навыками грамотного использования времени, независимо от профиля компании, в которой человек работает», — говорит госпожа Вахрушева. Она добавила, что компании с иностранным капиталом более привычны к тренингам, и у них традиционно в бюджете есть строчка на проведение тренингов для сотрудников.

Юлия Сахарова полагает, что наиболее востребован тайм-менеджмент в производственных, логистических компаниях и среди топ-менеджеров любой отрасли. «Однако эффективное использование и планирование времени важно специалистам практически любой сферы деятельности — IT, коммерческие отделы, ритейл, общепит», — отмечает эксперт.

Старший консультант по подбору персонала Kelly Services Елена Русецкая также полагает, что навыки тайм-менеджмента нужны всем сотрудникам. «Чем больше на позиции предполагается самостоятельной работы, принятия решений и ответственности, тем важнее уметь планировать временные ресурсы. Именно поэтому „персональный и корпоративный“ тайм-менеджмент является одной из ключевых компетенций руководителей, перед которыми стоит задача систематизировать не только свое рабочее время, но и время своих подчиненных», — говорит госпожа Русецкая. «Современный человек, будь то школьник, студент, работник, управленец, постоянно сталкивается с нехваткой времени. Поэтому управление временем важно не только для повышения эффективности рабочих процессов — напрямую влияет на качество личной жизни работника. Как правило, тот, кто умеет хорошо работать, умеет и хорошо отдыхать, не становится жертвой стресса или синдрома хронической усталости», — рассуждает Валерия Чернецова.

**ДЛЯ СТРОЧКИ В РЕЗЮМЕ** Юлия Сахарова рассказывает, что, как правило, компании привлекают внешних консультантов для обучения управлению временем или поручают данную задачу внутреннему специалисту. Это может быть бизнес-аналитик, внутренний тренер, коуч, специалист по обучению.

«Подобных вакансий на сайте hh.ru по Петербургу только за последний месяц опубликовано более 250. Но чаще всего идеологами тайм-менеджмента в компаниях

являются топ-менеджеры и директора. По данным опроса руководителей на нашем сайте, 44 процента из них ежедневно планируют свое рабочее время. Многие ввели эту практику и для своего персонала: 34 процента опрошенных регулярно рассчитывают время сотрудников на работу, 25 процентов — только в моменты авралов», — приводит данные Юлия Сахарова.

Валерия Чернецова, в свою очередь, констатирует, что вакансии «тайм-менеджер» в такой формулировке практически не встречаются на рынке или в записях в трудовой книжке. Иногда соискатели пишут в резюме «тайм-менеджер» в поле «желаемая должность» или в поле «опыт работы». Впрочем, при ближайшем рассмотрении становится понятно, что под этим они больше подразумевают сам по себе хронометраж рабочего времени или составление рабочего графика руководителя, что входит в обязанности секретаря или ассистента.

Впрочем, продвинутые курсы тайм-менеджмента добавляют соискателю веса на собеседовании, считают специалисты. Работодатели часто в вакансиях в поле «требования к кандидату» указывают, что соискатель должен владеть основами тайм-менеджмента, иметь за плечами пройденные курсы по тайм-менеджменту, говорит Валерия Чернецова. Такие требования, по ее словам, чаще всего встречаются в вакансиях для менеджеров по продажам, для специалистов по связям с общественностью, для руководителей среднего и высшего звена».

**ПОГЛОТИТЕЛИ ВРЕМЕНИ** Спрос рождает предложение, и сегодня в Петербурге работает большое количество компаний, специализирующихся на организации тренингов и предлагающих спецкурс по тайм-менеджменту.

Все программы, которые предлагаются сегодня в России, уже давно были разработаны западными специалистами. Однако опытные специалисты эти программы адаптируют, учитывая реалии российского бизнеса, обстоятельства и цели конкретной компании, говорит госпожа Вахрушева. «Важно понимать, почему компания обратилась к тренеру, какие проблемы мешают ее сотрудникам грамотно распределять рабочее время и выполнять поставленные задачи в указанные сроки», — подчеркивает эксперт.

Как показывают исследования, многие сотрудники неэффективно используют 40% рабочего времени, отвлекаясь на социальные сети, чаепития, перекуры. Для того чтобы сформировать программу, тренеру необходимо изучить поведение сотрудников, руководителей компании, понять, как ведется работа в компании, рассказывает Валерия Вахрушева. → 38

# УДАЧНО ВЗЯТЬ ВЗАЙМЫ

ВПЕРВЫЕ ЗА ДОЛГОЕ ВРЕМЯ РЕГИОНАЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ, ВЫПОЛНЯЮЩЕЕ ГОСЗАКАЗ, РАЗМЕСТИЛО ОБЛИГАЦИИ. АНАЛИТИКИ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ЭТО УДОБНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА БАНКОВСКИМ КРЕДИТАМ. ОДНАКО ДЛЯ ПОКУПКИ ОБЛИГАЦИЙ СЕЙЧАС НЕ САМОЕ ПОДХОДЯЩЕЕ ВРЕМЯ, КАК И ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЛЮБЫЕ ЦЕННЫЕ БУМАГИ. КРИСТИНА НАУМОВА

Впервые за долгое время на российском облигационном рынке появилось региональное машиностроительное предприятие. Петербургский завод «Арсенал» в мае разместил на Московской бирже облигации серии «04» общим номинальным объемом 1,5 млрд рублей. Ориентиром по купонному доходу выступает уровень 14% годовых. Компания намерена реализовать по открытой подписке 1,5 млн ценных бумаг номинальной стоимостью 1 тыс. рублей каждая. Срок обращения выпуска составит 1092 дня (три года) с начала размещения, оферта не предусмотрена.

В настоящее время завод производит космические аппараты военного назначения, артиллерийские и ракетные установки для флота, а также компрессорную и криогенную технику, водоочистное оборудование. Более чем 90% продукции предприятия производится в рамках оборонного заказа. Выручка компании по итогам 2012 года составила 3,3 млрд рублей, EBITDA — 50,6 млн рублей, чистый долг — 1,3 млрд рублей. В 2013 году «Арсенал» планирует увеличить выручку до 8,4 млрд рублей. С 2009 года на предприятии развился корпоративный конфликт, в результате которого в отношении главы совета директоров Михаила Сапего было возбуждено дело о хищении 16% акций. В сентябре 2012 года дело было прекращено.

## ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ

Генеральный директор ООО «Энергокапитал-Консалт» Константин Ермоленко отмечает, что причиной размещения облигаций послужили некоторые особенности финансирования государственного оборонного заказа. В частности, выполнение гособоронзаказа подразумевает определенное авансирование, однако размер аванса зачастую не превышает 10% от суммы контракта. На эти средства невозможно закупать необходимое для выполнения заказа оборудование, оплачивать работу специалистов. «Предприятию нужно где-то брать деньги, и традиционным источником всегда были банковские кредиты. Но работа с банками носит специфический характер и накладывается на предприятие определенные обременения. Например, предполагает наличие залога, соблюдение условий по выручке. Облигации избавляют от необходимости постоянного общения с банками, размещаются на более долгий срок, в случае «Арсенала» — на три года. То есть на три года с предприятия снимается необходимость поиска финансового ресурса для обеспечения государственного заказа», — говорит господин Ермоленко.

Размещение облигационного займа позволит «Арсеналу» решить определенные задачи. Вырученные от размещения облигаций деньги предприятие направит на серьезное перевооружение, закупку новых станков, привлечение квалифици-

рованного персонала и обеспечение ему высокой зарплаты. Кроме того, средства будут направлены на рефинансирование существующей задолженности.

**РЕГИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКА** Директор информационно-аналитического управления ЗАО «ИК „Энергокапитал“» Александр Игнатьев констатирует, что в Петербурге подобное размещение облигаций происходит не часто. Банки финансируют крупнейшие предприятия, а региональным компаниям с длительным производственным циклом, как правило, денег не достается. При этом российский рынок облигаций частных компаний достигает 1,5 трлн рублей. «Это огромные деньги, на которые могут рассчитывать, в том числе, региональные компании. В июне будет в общей сложности семь размещений на 23 млрд рублей. Но давайте посмотрим, кто размещает облигации в июне. Первый эшелон (это в первую очередь банки уровня ВТБ24) забирает половину рынка. Еще половину — забирают субъекты федерации. Среди частных компаний — только Дальневосточное морское пароходство (ДВМП) и „Арсенал“, при этом ДВМП — крупная федеральная компания», — говорит господин Игнатьев.

Аналитик «Инвесткафе» Дарья Пичугина отмечает, что региональная специфика заключается в том, что подавляющему большинству средних и даже крупных предприятий требуются относительно небольшие финансовые вливания. Основной спрос сосредоточен в пределах 100–300 млн рублей. «Даже при наличии более глобальных программ развития стоимость заимствований в условиях низкой капитализации и отсутствия истории заимствований на фондовом рынке будет слишком высокой. Необходимо также отметить, что большинство предприятий рассматривает в первую очередь возможность размещения корпоративных облигаций, поскольку размещение акций, по их мнению, при относительно низкой стоимости бизнеса может привести к потере столь трудно обретенного контроля над предприятием», — рассказывает госпожа Пичугина. Объем рынка облигаций региональных предприятий в 2012 году составил около 1,1 млрд рублей.

Аналитик инвестиционного холдинга «Финам» Антон Сороко отмечает, что для небольших компаний облигационный вид займов является достаточно сложным. На первых порах инвесторы, как правило, относятся к эмитенту с опаской, из-за чего стоимость заимствования оказывается слишком высокой. Однако потом, когда компания выпустит и успешно погасит несколько облигационных займов, стоимость денег для нее значительно снижается. «В результате можно будет привлечь деньги под крупные долгосрочные проекты, при этом их стоимость будет меньше, чем кредит в банке», — говорит господин Сороко.

По словам господина Игнатьева, в общем объеме размещенных облигационных займов предприятия машиностроения занимают около 3,3% на рынке облигаций в России. Вообще на российском рынке облигаций среди машиностроительных предприятий присутствуют такие крупные компании, как «КамАЗ», Sollers. «Для компаний, участвующих в оборонных или космических заказах, по сути, места на этом рынке не было. Имея возможность получить финансирование до 1,5 трлн рублей, они просто боялись выходить на рынок. Подобное размещение для нашего города и для оборонной промышленности уникально», — говорит Александр Игнатьев.

Размещение облигационного займа могут позволить себе лишь некоторые компании с госзаказом, кроме этого объемы их размещения остаются небольшими, отмечает также госпожа Пичугина. «Завод „Арсенал“ размещает свои облигации с 2006 года, при этом объем эмиссий составлял от 300 млн до 1,5 млрд рублей, при этом ставка купона составляла 12,65–17 процентов годовых. То есть облигации достаточно высокорискованные, но доход приносят неплохой. Привлекательность зависит от отношения конкретного инвестора к риску», — говорит госпожа Пичугина.

По мнению ряда экспертов, «Арсенал» положил начало тенденции, и другие промышленные предприятия вскоре также решатся на размещение облигационных займов. По прогнозам Дарьи Пичугиной, сезон размещений будет ближе к середине третьего квартала, когда компаниям потребуется рефинансировать часть задолженности. Но крупных размещений, по ее словам, ждать не стоит. «Рублевый рынок сейчас нестабилен из-за высокой волатильности рубля, поэтому наблюдается отток инвесторов. Разместить облигации по привлекательным ставкам не удастся, поэтому ждать крупных размещений в ближайшее время не стоит», — говорит эксперт.

Трейдер управления инвестиционных операций АКБ «Ланта-Банк» Виталий Ледовской отмечает, что в 2013 году наблюдается рост размещений региональных предприятий по сравнению с прошлым годом. По его словам, в этом году, помимо «Арсенала», успешно разместились с дебитными выпусками казанский «ДОМО» (продажа бытовой техники), новороссийский Верхнебаканский цементный завод, петербургская компания «Лента», Мордовцемент, а также постоянные участники рынка — краснодарский «Магнит», группа ЛСР, лизинговая компания «Каркаде» из Калининграда, Челябинский трубопрокатный завод.

Аналитик компании «Альпари» Анна Корева отмечает, что самыми крупными по объему привлечения являются облигации регионов. В тройку лидеров, по ее словам,

входят Московская область, Краснодарский край и Самарская область. В Краснодарском крае долговая нагрузка по итогам выпусков составляет 25 млрд рублей, в Московской — 31 млрд рублей, а в Самарской — 28 млрд рублей. На втором месте региональные банки. Средняя ставка доходности по облигациям региональных банков составляет сейчас 14–19% годовых. На третьем месте — промышленные предприятия.

**АЛЬТЕРНАТИВА КРЕДИТАМ** «Если мы посмотрим на зарубежный опыт, то выход на долговые финансовые рынки, как правило, позволяет крупным промышленным компаниям серьезно улучшить свои бизнес-перспективы. В свое время облигации размещали такие крупные и известные компании, как Boeing, Airbus S.A.S, прямой конкурент «Арсенала» — «Бофорс». «Арсенал» с точки зрения качества и конкурентоспособности своей продукции не уступает большей части зарубежных аналогов. Но в России действительно существуют определенные сложности с финансированием заказов, оборотных средств», — рассуждает специалист отдела инвестиционного моделирования ИК «Энергокапитал» Василий Копосов. Он приводит в пример группу ЛСР, которая по средствам размещения облигационного займа смогла профинансировать строительство собственных заводов, а также основную деятельность.

Чаще всего к размещениям в России прибегают металлурги, энергетики, банки, нефтегазовый сектор и в целом те отрасли, где присутствуют крупные игроки, которые могут получить дисконт на долгом рынке.

Дарья Пичугина отмечает, что рынок облигаций в России развит гораздо больше, чем рынок акций. «Выйти на рынок с облигациями несколько проще, особенно если это размещение по закрытой подписке. Некоторые эмитенты, прежде чем задумываться об IPO, сначала размещают долговые бумаги, чтобы понять, насколько они интересны инвесторам. Однако объемы торгов облигациями остаются довольно низкими», — рассказывает эксперт.

Во многом такая ситуация связана с рисками. Риски размещения региональных облигаций сегодня, по оценкам госпожи Пичугиной, выше, чем по облигациям федерального займа (ОФЗ), но при этом они дают большую доходность для инвестора. Основными рисками является нарушение сроков выплат по облигациям, либо банкротство эмитента, вероятность которого невелика, если в его портфеле есть государственные заказы.

Размещение облигационных займов имеет ряд преимуществ перед получением банковского кредита. Во-первых, в облигационном займе участвует широкий круг инвесторов. Таким образом, при выпуске облигаций создается публичная кредит-



Андрей Юршунов

**ОБЛИГАЦИИ ИЗБАВЛЯЮТ ОТ НЕОБХОДИМОСТИ ПОСТОЯННОГО ОБЩЕНИЯ С БАНКАМИ И РАЗМЕЩАЮТСЯ НА БОЛЕЕ ДОЛГИЙ СРОК, ЧЕМ КРЕДИТЫ. ТАКИЕ КРУПНЫЕ ЗАЙМЫ УДОБНЫ ДЛЯ ПЕРЕОБОРУЖЕНИЯ ОСНОВНОГО ФОНДА ПРЕДПРИЯТИЙ**

ная история. Если первое размещение облигаций прошло успешно и заемщик выполнил обязательства, то при повторном размещении бумаг инвесторы выше оценят надежность эмитента, следовательно, стоимость заимствования будет ниже.

Во-вторых, при размещении облигаций долг распределяется между большим количеством инвесторов, что сокращает зависимость компании от какого-либо кредитора. В-третьих, облигации позволяют привлечь большую сумму, нежели банковский кредит. Впрочем, размер облигационного займа не должен превышать размер уставного капитала компании. Кроме того, облигационный заем — это более длинные деньги.

Дарья Пичугина отмечает, что на выпуск облигаций компании идут, если уверены в будущем и занимают деньги под конкретные проекты. Кредиты, в свою очередь, больше подходят для финансирования текущей деятельности, а также в случае неуверенности компании в успехе размещения своих долговых бумаг.

Ставки на облигационном рынке часто ниже, чем ставки по банковским креди-

там в силу инертности рынка банковского кредитования. «Облигации позволяют привлекать денежные средства без залога. Размещение облигаций позволяет более гибко управлять ликвидностью, так как дает возможность регулировать объем основной суммы долга через механизм встроенных офферт и выкуп на вторичном рынке. В то же время такой способ привлечения средств позволяет снизить стоимость обслуживания долга. Уже в процессе обращения облигаций можно устанавливать более низкие ставки купонов на последующие купонные периоды», — говорит господин Ледовской.

Выпуск облигаций позволяет компании расширить круг кредиторов, а также снизить стоимость банковского финансирования. В то же время эксперт подчеркивает, что к займу через облигации могут прибегнуть только компании с хорошим балансом и с большим торговым оборотом, которых знает финансовый рынок. Стартапу и небольшим эмитентам гораздо лучше обратить свой взор на банковские кредитные продукты.

### РИСКНУТЬ РАДИ ДОХОДНОСТИ

По мнению экспертов, сегодняшняя ситуация на рынке не способствует покупкам каких-либо ценных бумаг. «Облигации дают преимущество стабильного дохода и преимущественного права на активы предприятия в случае банкротства. С этой точки зрения, облигации привлекательны. Однако волатильность рубля, которая имеет место в последнее время, инвесторам невыгодна», — говорит Дарья Пичугина. Покупка облигационных займов, по ее словам, прежде всего интересна пенсионным фондам, фондам облигаций, крупным банкам. В то же время частным лицам такой вид инвестирования может быть интересен с точки зрения доходности. В случае «Арсенала», например, она составляет 14%, тогда как максимальная ставка по депозитам не превышает 10%.

Инвестируя в облигации компании, необходимо изучить ее положение, напоминают эксперты. В частности, нужно узнать информацию о ее акционерах, заказах, ресурсах. В отличие от банковских вкладов, никаких программ страхования по

выпуску облигаций не предусмотрено. Но отсутствие госгарантий компенсируется более высокой ставкой. «Риски инвесторов при покупке долговых ценных бумаг — это стандартный банковский риск», — говорит господин Ермоленко.

Помогают оценить риски при инвестировании в облигации рейтинговые агентства, присваивающие эмитенту рейтинг. Оценка учитывает отраслевой риск, риски заемщика, а также риски обязательств эмитента и ликвидность облигации. Эксперты отмечают, что в России далеко не все эмитенты имеют кредитный рейтинг.

Облигации представляют собой менее рискованный инструмент инвестиций по сравнению с акциями и тем более деривативами, говорит господин Сороко. «Но, конечно, существуют риски дефолта эмитента, из-за чего он может не выплатить покупателю облигаций причитающиеся ему деньги. Обычно по бондам, которые выпускают компании, близкие к банкротству, на рынке предлагаются максимальные ставки. Инвестор, который гонится за максимальной доходностью, может прогореть», — предупреждает эксперт. ■

35 → Корпоративный тренинг (для сотрудников определенной компании) традиционно длится два полноценных рабочих дня, с 10 до 18 часов. В процессе курса совмещаются теория и практика. Программа состоит из пяти основных блоков, отмечает Валерия Вахрушева. Первый — «целеполагание». На этом этапе тренер рассказывает, как правильно ставить цели, каким образом организовывать иерархию целей, как определять степень важности каждой из них. «Не всегда сотрудники сами виноваты в том, что не могут в установленные сроки выполнить поставленную перед ними задачу. Нередко руководитель неправильно определяет цель, из-за чего в дальнейшем идет череда проблем», — рассуждает эксперт.

Второй блок программы — «планирование». После того как цели определены, должны быть сформулированы задачи и сроки их решения. На этом этапе тренер рассказывает об инструментах, которые помогают оптимизировать деятельность. Как правило, даются советы по использованию стандартной офисной почтовой программы Outlook, а также рассказываются некоторые нюансы работы с iPhone, планшетами. Но здесь трудно найти какие-то стандартные советы, потому что у всех разные гаджеты, подчеркивает Валерия Вахрушева.

Третий блок — «расстановка приоритетов». На данном этапе необходимо определить, какие задачи будут решаться в первую очередь и почему.

Четвертый блок программы — непосредственно реализация намеченных планов. Здесь важно, чтобы у сотрудника была мотивация выполнять все поставленные руководством задачи. В частности, должны быть

одинаковые требования ко всем сотрудникам. То есть если один работник должен вкладываться на 100%, то и все остальные должны выполнять все свои обязанности. К отсутствию мотивации можно отнести и не объективно низкую зарплату. «Кроме того, на этапе реализации планов необходимо бороться с так называемыми поглотителями времени, к которым относятся, например, социальные сети, общение с коллегами, перекуры, чаепития», — рассказывает госпожа Вахрушева.

Наконец, пятый блок — анализ и контроль выполненных задач. На этом этапе необходимо проанализировать, что из намеченного, в каком объеме и в какие сроки удалось сделать.

По такому стандартному кругу специалисты строят свои программы, говорит Валерия Вахрушева. Стоимость корпоративной программы для группы из 15 человек составляет 120 тыс. рублей. Для физического лица курс обойдется в 10–11 тыс. рублей. Есть также специальные программы для руководителей бизнеса, стоимость которых несколько выше, отмечают участники рынка.

Эксперты отмечают действенность курсов по тайм-менеджменту, но подчеркивают, что человек, отправляясь на такой курс, должен понимать, что тренер не посыплет его волшебной пылью. Он лишь покажет инструменты, которые помогут оптимизировать время как в офисе, так и за его пределами. «Нужно быть готовым после тренингов продолжать колоссальную работу над собой, менять что-то в своем подходе к работе и отдыху», — резюмирует Валерия Вахрушева. ■

# В ПАРТНЕРСТВЕ С ВЛАСТЬЮ

## ПЕТЕРБУРГ УЖЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ СЧИТАЕТСЯ ЛИДЕРОМ В РОССИИ ПО РАЗВИТИЮ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА. ЗДЕСЬ ПРИНЯЛИ ПЕРВЫЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЗАКОН О ГЧП, НАЧАЛИ И ПРОДОЛЖАЮТ РЕАЛИЗОВЫВАТЬ КРУПНЫЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ, ОБЕЩАЮТ ЗАНЯТЬСЯ НОВЫМИ НАПРАВЛЕНИЯМИ. ПРИ ЭТОМ НОВОСТЕЙ О ГЧП В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ НЕМНОГО.

ВЕРНИКА ПАВЛОВА

Руководство города по-прежнему считает ГЧП важным инструментом работы с инвесторами вообще и строительства крупных объектов инфраструктуры в частности. Риторика нынешнего губернатора в этом смысле мало чем отличается от высказываний его предшественницы — оба говорили о необходимости сотрудничества с частным капиталом. При этом Валентине Матвиенко достались лавры новатора, а Георгий Полтавченко должен был сохранить и развить начатое. Это получилось с проектом Западного скоростного диаметра и должно получиться с модернизацией аэропорта Пулково. Оба проекта были упомянуты Полтавченко как успешные в его недавнем обращении к участникам Международного банковского конгресса. Кроме того, на слуху строительство завода по переработке твердых бытовых отходов, а также объектов социальной инфраструктуры.

В Петербурге реализуется не менее пяти проектов ГЧП в таких сферах, как образование, транспорт, переработка твердых бытовых отходов, отмечают глава российской практики ГЧП фирмы Dentons Карина Чичканова и советник Dentons Олег Ловцов. При этом они подчеркивают, что «по мнению многих экспертов и представителей бизнеса, активность Петербурга в инициировании ГЧП-проектов за последние один-два года заметно снизилась, конкурсы на заключение ряда соглашений о ГЧП отложены или не подготовлены». Есть примеры отмены ГЧП-проектов с заключенными соглашениями — например, строительство Орловского тоннеля. «Однако это не помешало Петербургу в этом году занять первое место в рейтинге российских регионов по уровню развития ГЧП. По совокупности различных факторов, влияющих на уровень подготовленности и „привлекательности“ региона для реализации ГЧП-проектов, он по-прежнему опережает другие субъекты РФ, в том числе и Москву. Сейчас есть позитивная тенденция возобновления интереса городских властей к ГЧП в развитии социальной и транспортной инфраструктуры», — отмечают в Dentons.

В Петербурге хорошо проработанная, гибкая и благоприятная для инвесторов законодательная база по ГЧП, координатор ГЧП в составе городской администрации, несколько финансово закрытых

и несколько уже подготовленных к реализации проектов — это позволяет считать Петербург одним из лидеров в России, считает менеджер отдела сопровождения корпоративных сделок и реструктуризации бизнеса КПМГ в России и СНГ Наталия Резниченко. При этом она отмечает, что в последнее время сократилось число рассматриваемых проектов, а небольшие не всегда получают необходимую административную поддержку.

Главным органом власти, курирующем ГЧП в Петербурге, является комитет по инвестициям. Пресс-служба комитета не смогла в обозначенные в законе «О СМИ» сроки подготовить информацию по развитию ГЧП, а для цитаты председателя попросила на прочтение материал ВГ до его публикации. Поэтому узнать позицию официального куратора петербургского ГЧП не удалось. Тем не менее известно, что последней инициативой комитета стала подготовка проекта регионального закона «Об инвестиционном фонде Петербурга». Из средств фонда предполагается финансировать проекты ГЧП стоимостью от 5 млрд рублей и сроком не более 30 лет. Фонд будет создан за счет региональных средств, но сможет привлекать деньги инвестфонда РФ.

«Закон об инвестфонде Петербурга должен быть, потому что отсутствие правовой базы для реализации проектов — первая причина невозможности таких проектов», — считает руководитель офиса «Грант Торнтон» в Петербурге Алексей Пушкарев. Он подчеркивает, что «в условиях мирового кризиса, когда большинство инвестпроектов сведены на нет, сократилось привлечение частных денег на облигационном рынке и посредством IPO, ГЧП приобрело особое значение. Государство дважды помогает бизнесу: создает инфраструктуру — драйвер местной экономики — и дает зарабатывать и развиваться при реализации самого проекта по схеме ГЧП». При этом эксперт убежден, что «государство должно предлагать привлекательные условия для бизнеса, а не пытаться усидеть на двух стульях: получить качественную инфраструктуру и держать концессионера постоянно в напряжении в вопросах документации и согласований».

«Федеральное законодательство до настоящего времени должным образом не

### МНЕНИЕ

**ВИКТОРИЯ КУЛИБАНОВА,**

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОММУНИКАЦИОННОГО АГЕНТСТВА SPICE MEDIA:**

— Основное правило — записывать все дела сразу же, как только появилась мысль о них. Если в данный момент кажется, что ты это не забудешь, то через десять минут ты об этом уже не помнишь. Не надо стараться все запомнить — надо записывать. Если под рукой нет ежедневника, то я ставлю себе напоминание в телефоне. Если какая-то мысль пришла поздно вечером, то я не стараюсь запомнить ее до утра, я моментально ее записываю или пишу письмо тому, кого она касается.

**НАТАЛЬЯ СУСЛОВА,**

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОММУНИКАЦИОННОГО АГЕНТСТВА «РЕПУТАЦИЯ»:**

— У меня синхронизирована почтовая программа Microsoft Outlook с рабочим ноутбуком и телефоном. Главное правило тут — не забывать заносить все встречи и задачи в календарь. Но, несмотря на то, что количество новых гаджетов и программ, помогающих управлять своим временем, растет в геометрической прогрессии, я часто предпочитаю использовать обычные записные книжки в качестве «календарей». Какие-то «быстрые» задачи, появляющиеся в течение дня и требующие оперативного решения, мне удобнее записывать в ежедневник, различные заметки и памятки по ходу работы я тоже часто делаю на бумаге. При этом многоплановые проекты и задачи я сразу формирую в электронном виде: так удобнее планировать этапы, распределять обязанности. Курсы по тайм-менеджменту, на мой взгляд, нужны людям с проблемами в самоорганизации или для систематизации уже накопленных знаний по эффективному управлению временем.

**АЛЕКСАНДР РАССУДОВ,**

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЮРИДИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ RIGHTMARK GROUP:**

— Эффективность работы компании напрямую зависит от умения каждого сотрудника рационально планировать свое рабочее время, грамотно расставлять приоритеты. Использование доступных на сегодняшний день технологий — это не модный атрибут, это серьезный управленческий инструмент. В современных быстро движущихся бизнес-процессах, когда растет необходимость оперативно отслеживать изменения, контролировать выполнение работы, идти на опережение — это необходимость. Реалии таковы, что не освоив новые возможности по управлению собственным временем сейчас, можно понести убытки в будущем. Для оптимизации всего рабочего процесса компании мы используем видеосвязь, корпоративную почту, программу автоматизированного электронного документооборота. Последняя оптимизирует весь процесс и позволяет сотрудникам иметь доступ ко всем актуальным на данный момент проектам как из офиса, так и удаленно, например, в командировке или на встрече. Она ведет отсчет времени, затраченного на ту или иную задачу, заблаговременно напоминает о встречах и мероприятиях. Полагаясь на опыт работы с данной программой, могу сказать, что экономия времени колоссальная — она обеспечивает единое информационное пространство для общения и оперативность работы всех сотрудников. Для управления собственным временем я использую смартфон и ноутбук. Смартфон служит органайзером, позволяет работать с почтой и обеспечивает быстрый доступ к интернету. Ноутбук с удаленным доступом к корпоративному серверу позволяет работать с проектами и документами, отслеживать рабочий процесс.



МАКСИМ КИМЕРДИНГ

ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ РОСТ ИНТЕРЕСА ВЛАСТЕЙ К ПРОЕКТАМ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ — УЧРЕЖДЕНИЯМ ОБРАЗОВАНИЯ, МЕДИЦИНЫ, СПОРТА

регулирует ГЧП, что затрудняет развитие этого института», — отмечают Карина Чичканова и Олег Ловцов из Dentons. Они подчеркивают, что «очень важным будет принятие федерального закона о ГЧП, но в целом необходима адаптация консервативных и негибких, содержащих множество императивных норм, действующих нормативных актов к развитию ГЧП как института, предусматривающего очень разнообразные формы сотрудничества бизнеса и власти, а также их взаимных обязательств, способов их реализации и гарантий публичного партнера. В связи с этим инициатива создания петербургского инвестфонда заслуживает положительной оценки, как и недавние изменения в Федеральный закон «О концессионных соглашениях»».

«Создание региональных инвестфондов предоставит дополнительную возможность для поддержки инвестпроектов регионального уровня», — отмечает Наталья Резниченко. По ее словам, в условиях конкуренции за ограниченные финансовые ресурсы на государственном, региональном и проектном уровнях создание инвестфондов позволит региону увеличить интерес к нему и к рассматриваемым проектам ГЧП со стороны финансового рынка. Кроме того, эксперт подчеркивает, что ресурсы инвестфондов в сочетании с федеральными ресурсами могут направляться и на подготовку и структурирование отобранных заранее проектов ГЧП, что привлечет инвесторов, операторов и кредиторов и позволит повысить эффективность проекта для государства.

По своей природе ГЧП представляет собой самостоятельный правовой институт, и многие нормы федерального законодательства не рассчитаны на него, считает старший юрист DLA Piper Алла Лапшина. «Например, как правило, государство предоставляет партнеру земельный уча-

сток для строительства объекта ГЧП, а порядок предоставления земельного участка для строительства, предусмотренный земельным законодательством, исходит из необходимости проведения торгов», — поясняет она.

**ЕЗДИТЬ, ЛЕЧИТЬ ИЛИ УЧИТЬ** Петербургские власти давно обещают схемы ГЧП в здравоохранении и образовании. Проект пока один — строительство школ и детских садов в микрорайоне «Славянка» — эксперты оценивают его неоднозначно. При этом все эксперты отмечают рост интереса властей к проектам в социальной сфере.

«В ближайшем будущем в рамках ГЧП будут возможны именно крупные инфраструктурные проекты», — считает Алексей Пушкарев, — пока это слишком сложная конструкция, чтобы перенести ее на небольшие проекты». Эксперт приводит в пример проект в «Славянке»: «Девелоперский бизнес мотивирован: при наличии социальной инфраструктуры квартиры покупаются охотнее и стоят дороже. Однако недостатки законодательства позволяют местной власти выполнять свои договоренности не в четкие сроки, а когда это удобно, или вообще не выполнять. Поэтому не ясно, выкуплены ли государством эти образовательные учреждения — и это показатель отношения к ГЧП». Впрочем, господин Пушкарев отмечает, что в будущем все будет зависеть именно от мотивации бизнеса. «Понадобится медицинский центр, значит, его построят в рамках ГЧП. Если прогнозы укажут на низкую доходность или отсутствие косвенной выгоды, желающих будет немного», — заключает он.

Власти по-прежнему отдают предпочтение масштабным проектам в области развития коммунальной инфраструктуры и транспорта, отмечают эксперты Dentons. При этом они подчеркивают, что ГЧП про-

екты в сфере образования, медицины, спорта, социального обеспечения крайне востребованы, в особенности, застройщиками при осуществлении ими проектов строительства жилья, но их крайне мало. Эксперты указывают, что власти Петербурга обещают застройщикам жилых кварталов разработать правила сотрудничества по обеспечению строящегося жилья инфраструктурой, но пока их нет. Застройщики либо отказываются от проектов, либо реализуют их сами.

Сегодня среди востребованных сфер применения ГЧП на первом месте стоит транспорт, вследствие того что эти проекты относительно легко структурировать и есть опыт, как у государства, так и у участников рынка, считает Наталья Резниченко. На втором месте водотведение и водоснабжение. Она подчеркивает, что нет достаточного опыта для распространения ГЧП в социальной сфере, хотя предпринимаются попытки в разных регионах России. Госпожа Резниченко отмечает, что в Петербурге рассматривалось два проекта здравоохранения для их структурирования по схеме ГЧП — это «Детская городская клиническая больница № 5 им. Филатова» и «Городская больница № 40».

Постепенно стали появляться менее масштабные проекты, в частности, в области культуры и образования. В последние годы мы видим внимание городских властей к ГЧП-проектам в здравоохранении, отмечает старший юрист DLA Piper Алла Лапшина. Она подчеркивает, что «от собственно ГЧП город постепенно переходит к использованию частной финансовой инициативы, когда от партнера требуется только создание объекта и поддержание его в надлежащем состоянии в течение 20–30 лет, а социально значимую деятельность — образовательные, медицинские и прочие услуги населению — оказывают подведомственные государственные учреждения».

**ПЕРСПЕКТИВЫ И НАДЕЖДЫ** Эксперты позитивно смотрят на будущее ГЧП в Петербурге. «Нам представляется, что развитие или возрождение развития проектов ГЧП в Санкт-Петербурге — это неизбежность, которая обязательно должна случиться», — считают Карина Чичканова и Олег Ловцов.

С этим согласна Наталья Резниченко. Она полагает, что в целом число новых региональных проектов и инициатив, а также законодательные изменения говорят о том, что Россия движется в направлении выработки своего успешного подхода к реализации проектов ГЧП, хотя это и потребует времени.

Подтверждением мнения экспертов могут послужить и свежие новости Ленинградской области. Вице-губернатор — председатель комитета экономического развития и инвестиционной деятельности Дмитрий Ялов принял участие в парламентских слушаниях о ГЧП в России. «Нет никакой альтернативы для реализации крупных проектов в сфере ЖКХ, транспорта и социальной сферы, кроме как на принципах государственно-частного партнерства. Необходимо сформулировать гарантии по этим проектам и привлечь бизнес для их реализации», — заявил господин Ялов думским депутатам. Он считает, что закон должен быть рамочным, чтобы субъекты могли разрабатывать свои нормативно-правовые акты в сфере ГЧП с учетом специфики регионов и проектов.

Ленобласть ведет активную законодательную работу в сфере ГЧП — подготовлены уточнения ко второму чтению федерального законопроекта — по земельным и имущественным вопросам, а также по стьюковке Инвестиционного фонда РФ и региональных инвестиционных фондов. Будет доработан и региональный законопроект о ГЧП. ■

# С ПОЗИЦИИ СИЛЫ

**КРИЗИС СПОСОБСТВОВАЛ ТОМУ, ЧТО В ПЕТЕРБУРГЕ ПРОИЗОШЛО УСИЛЕНИЕ КРУПНЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ. НЕСМОТЯ НА ПРОБЛЕМЫ, ОНИ ВЫЖИЛИ, БЫСТРЕЕ ОПРАВИЛИСЬ И НАБРАЛИ ОБОРОТЫ. КАК ГОВОРЯТ АНАЛИТИКИ, С КАЖДЫМ ГОДОМ ПОЛОЖЕНИЕ ЭТИХ КОМПАНИЙ В ОТРАСЛИ БУДЕТ ТОЛЬКО УКРЕПЛЯТЬСЯ.** НИКОЛАЙ ВОЛКОВ



**В ОТВЕТ НА СПРОС ТЕНДЕНЦИЕЙ СТАЛИ ПРОЕКТЫ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ. ЭТО НЕ ИГРАЕТ НА РУКУ НЕБОЛЬШИМ ЗАСТРОЙЩИКАМ, ПОСКОЛЬКУ ВОЗВЕДЕНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ МОГУТ ОСИЛИТЬ ТОЛЬКО КРУПНЫЕ КОМПАНИИ**

В посткризисный период именно крупные девелоперы, которые смогли выстоять в сложных условиях, начали активно разрабатывать новые проекты. Так, по данным вице-президента петербургского союза строительных компаний «Союзпетрострой» Льва Каплана, сейчас 85% строительного рынка Петербурга приходится на десяток крупнейших компаний, которые получают до 90% прибыли в отрасли.

«Укрупнение компаний рынка строящегося жилья — естественный процесс, он начался уже достаточно давно. Логично, что крупные компании имеют

возможность привлекать более дешевые кредитные ресурсы и за счет этого расширять портфель инвестиционных проектов быстрее, чем небольшие компании, финансовая устойчивость которых подчас может зависеть от реализации одного проекта. Никакой угрозы ни для рынка, ни для потребителей в этом не вижу», — считает Александр Веселов, директор по развитию Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

«Дорожающая земля и перекалывание возведения инфраструктуры на плечи застройщиков только усугубляют ситуацию, ведь небольшие строитель-

ные компании не могут конкурировать здесь с ведущими игроками рынка. В итоге темпы роста крупных компаний намного превосходят темпы мелких, что ведет к диспропорции», — согласен с ним Вячеслав Ефремов, заместитель генерального директора «НДВ СПб».

Юрий Ильин, директор по связям с инвесторами и корпоративным коммуникациям группы ЛСР, минусов в этом тренде не видит. «Скорее плюсы: рынок становится более цивилизованным и прозрачным, снижается активность компаний, не имеющих перспективных планов развития, а стремящихся

реализовать один-два проекта и уйти с рынка, не выполнив обещаний перед акционерами или дольщиками. Кроме того, банки более охотно работают с крупными компаниями, хорошо зарекомендовавшими себя на рынке, что позволяет последним активно развивать свой бизнес, в том числе, приобретать земельные участки с целью реализации на них девелоперских проектов», — говорит представитель компании.

«За последние годы кто-то ушел с рынка, но появились и новые игроки. Тем не менее есть тенденция, которая будет все нарастать. → 43

# НЕЗАВИСИМЫЙ СБЫТ

В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ НА РЫНКЕ СБЫТА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ ПЕТЕРБУРГА РАБОТАЮТ НЕСКОЛЬКО ПОСТАВЩИКОВ. ДОЛЯ ОАО «ПЕТЕРБУРГСКАЯ СБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ» НА НЕМ СОСТАВЛЯЕТ 70%. ОДНАКО НА РЫНОК ПОТИХОНЬКУ ОСМЕЛИВАЮТСЯ ВЫХОДИТЬ НЕЗАВИСИМЫЕ ИГРОКИ. МАРИЯ ДЕТОЧКИНА

Доля ОАО «Петербургская сбытовая компания» (ПСК) на рынке сбыта электроэнергии составляет 70,48%, доля ООО «Энергия Холдинг» — 11,86%, доля ООО «РКС-энерго» — 7,63%. Оставшуюся долю занимают независимые сбытовые компании.

Среди независимых сбытовых компаний можно выделить ООО «Балтийская сбытовая компания», которое поставляет электричество УК «Теорема», ООО «Цемент», ЗАО «Пластполимер-Т». По словам генерального директора Балтийской сбытовой компании Михаила Червинского, его фирма покупает электроэнергию у Петербургской сбытовой компании и продает ее клиентам. «При этом мы предоставляем им ряд дополнительных услуг, в том числе, интеллектуальный аудит, персональный выбор тарифной политики, индивидуальный подход. Мы более тесно работаем с клиентом, специалисты Петербургской сбытовой компании не имеют такой возможности из-за большой загруженности», — рассказал он. — Для того чтобы создать независимую сбытовую компанию, никаких лицензий получать не нужно. Необходимо собрать команду высококлассных специалистов, которых на рынке найти сложно. Их приходится выращивать самим. У нас всего около 40 крупных клиентов, которые требуют к себе повышенного внимания. В их числе Ижорские заводы, «Теорема», завод «Цемент» группы ЛСР, расположенный в Ленобласти. Мы работаем только на территории Петербурга и Ленобласти, но если наши услуги понадобятся крупным компаниям из других регионов, мы рассмотрим возможность налаживания с ними сотрудничества. Но в других регионах на рынке сбыта работают свои гарантирующие поставщики».

По словам директора ЗАО «Энергосбытовая компания Кировского завода» Салавата Хафизова, в 2008 году на Кировском заводе была создана собственная сбытовая компания, которая сначала поставляла электрическую энергию только на Кировский завод. «В 2010 году после того, как энергосбытовая компания заключила договоры с внутренними абонентами завода, была принята стратегия развития бизнеса по предоставлению услуг сторонним потребителям. Такое решение было связано с тем, что конечная стоимость электрической энергии у нас была на 10–13 процентов ниже, чем у монополистов. С тех пор мы занимаемся привлечением внешних абонентов», — рассказал Салават Хафизов.

В настоящее время компания поставляет электричество на «Северную верфь», «Петроход», «Адамант» (бизнес-центр «Атмосфера»). «У нас в общей сложности около 30 абонентов-юрлиц, которые находятся „за бортом“. Кроме того, мы активно выходим на рынок Новгородской области — уже работаем с Окуловской бумажной фабрикой, мебельной фабрикой „Элегия“, предприятием лесопромышленного комплекса „Содружество“, — гово-



ВЛАДИСЛАВ ЛОНИЦКОВ  
НЕЗАВИСИМЫХ ПОСТАВЩИКОВ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ НА РЫНКЕ ВСЕ ЕЩЕ НЕМНОГО. МОНОПОЛИСТОМ ОСТАЕТСЯ ПЕТЕРБУРГСКАЯ СБЫТОВАЯ КОМПАНИЯ, КОТОРАЯ ОБСЛУЖИВАЕТ ОКОЛО 70% ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

рит Салават Хафизов. — Для привлечения новых абонентов мы проводим семинары в Доме ученых на Лесном проспекте, где рассказываем о нововведениях в электроэнергетике. Мы, помимо поставки энергоресурсов, проводим энергоаудит, предоставляем инженеринговые услуги, поставляем оборудование. Имеем очень широкий спектр деятельности».

ЗАО «Энергосбытовая компания Кировского завода» в 2013 году планирует занять около 8% рынка сбыта энергоресурсов юридическим лицам на Северо-Западе. В настоящее время доля рынка компании составляет около 4%. И это практически единственная частная фирма в Петербурге, которая работает на этом рынке наряду с Петербургской сбытовой компанией.

В 2013 году организация планирует продолжить свою экспансию на рынке Северо-Запада (Великий Новгород, Псков), а также выйти на рынок Привол-

жья (Саратов, Челябинск). По итогам 2012 года за счет развития бизнеса прибыль компании увеличилась на 70%.

В Петербургской сбытовой компании рассказали, что независимые сбытовые компании существовали в Петербурге и раньше. В основном это сбытовые компании, созданные акционерами для поставки энергоресурсов собственным потребителям.

Существенного роста количества независимых сбытовых компаний в Петербурге и Ленинградской области в 2013 году нет. «С 2012 года проявилась некоторая активность сбытовых компаний в регионах. Данная тенденция связана с принятием постановления правительства № 442, которое упрощает процедуру выхода на оптовый рынок потребителей через независимые сбытовые компании. Ранее возможность выйти на ОРЭМ (оптовый рынок электроэнергии и мощности) у независимых сбытовых компаний была один раз

в год, с 2012 года — один раз в квартал. Конкуренции за потребителя на розничном рынке электроэнергии (мощности), кроме вывода потребителя на ОРЭМ, на сегодняшний день практически нет», — рассказали в ПСК.

На данный момент ОАО «Петербургская сбытовая компания» активно привлекает новых абонентов (строящиеся дома, заводы). При этом несколько крупных потребителей уходят от независимых сбытовых компаний обратно на обслуживание к ОАО «Петербургская сбытовая компания», уточнили в ПСК. Монополист активно ведет работу по консультации потребителей относительно выбора более выгодных условий обслуживания для снижения расходов на электроэнергию. В настоящее время ОАО «Петербургская сбытовая компания» является гарантирующим поставщиком и работает в двух регионах — это Петербург и Ленинградская область. ■

# ФИРМЕННЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ

НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ЮРИСПРУДЕНЦИИ ПРОИЗОШЕЛ РЯД СОБЫТИЙ, ПОВЛЕКШИХ ИЗМЕНЕНИЕ ЕГО СТРУКТУРЫ. СПЕЦИАЛИСТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ ДАЛЬНЕЙШЕЕ УКРУПНЕНИЕ И ЖЕСТКУЮ СПЕЦИАЛИЗАЦИЮ ЮРИДИЧЕСКИХ ФИРМ, СВЯЗЫВАЯ ЭТО С ГЛОБАЛИЗАЦИЕЙ И ВОЗРАСТАЮЩЕЙ В ОТРАСЛИ КОНКУРЕНЦИЕЙ. АНАСТАСИЯ ЦЫБИНА

Не будет преувеличением сказать, что знаковым для всего рынка стало объединение трех ведущих игроков правовой сферы: в ноябре 2012 года Salans, SNR Denton и канадская Fraser Milner Casgrain (FMC) предложили своим партнерам основать новую международную юридическую компанию. Весной процесс был завершен, и фирма получила название Dentons. Это первое объединение канадского игрока с компанией со значительным присутствием в США. Ожидается, что в результате объединения будет создана глобальная интегрированная организация, которая, собрав под своим именем 2,5 тыс. юристов, станет седьмой крупнейшей юридической фирмой в мире.

«Юристы Dentons специализируются в 24 отраслях экономики и 36 областях практики по всему миру, — прокомментировал объединение немецкий адвокат Флориан Шнайдер (Florian Schneider), управляющий партнер московского офиса Dentons. — В России мы развиваем не весь спектр этих практик. Нет смысла, скажем, развивать практику в области американского права или аборигенного права. Наиболее активно мы работаем в области корпоративного права, слияний и поглощений, налогообложения, банковского права и финансирования, недвижимости, трудового права, разрешения судебных споров, интеллектуальной собственности, compliance (соблюдение правовых норм). Среди отраслевых практик — энергетика и природные ресурсы, автомобильная промышленность, гостиничный бизнес, розничная торговля, товары класса люкс, индустрия моды и красоты, телеком, фармацевтика, биотехнологии и медицина».

Управляющий партнер петербургского офиса Dentons Виктор Наумов отмечает, что, несмотря на масштабность, в структурном смысле объединение не отразилось на его подразделении. «На данный момент только в пяти городах происходит фактическое слияние — это Москва, Алма-Ата, Нью-Йорк, Лондон, Париж. В Петербурге не было офисов других участников объединения (SNR Denton и FMC), поэтому 2 апреля 2013 года вся команда фирмы Salans стала командой новой фирмы Dentons», — говорит он. По словам господина Наумова, сделка состоялась в тот момент, когда нужно было оперативно отреагировать на новые условия рынка. «В этом абсолютно одинаково были заинтересованы все три стороны. Именно поэтому мы не называли сделку поглощением. Это настоящее объединение, партнерство трех юридических фирм, которым было важ-



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

**В ПЕТЕРБУРГЕ СОЗДАНИЕ DENTONS НЕ СТАЛО МАСШТАБНЫМ СОБЫТИЕМ, ТАК КАК ЗДЕСЬ БЫЛ ОФИС ТОЛЬКО ОДНОГО УЧАСТНИКА ОБЪЕДИНЕНИЯ. ПЕТЕРБУРГСКИЙ ФИЛИАЛ СФОРМИРОВАЛА КОМАНДА МЕСТНОГО ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ SALANS ВО ГЛАВЕ С УПРАВЛЯЮЩИМ ПАРТНЕРОМ ВИКТОРОМ НАУМОВЫМ**

но расширить свое географическое присутствие в мире», — рассказывает Виктор Наумов.

До апреля 2013 года в кооперации с SNR Denton в городе работала другая петербургская юридическая фирма — «Дювернуа Лигал». Однако с апреля этой кооперации не существует, потому что все офисы компании SNR Denton стали частью компании Dentons. «Мы очень ценим более чем пятилетний опыт ассоциации „Дювернуа Лигал“ с SNR Denton. Это великолепная фирма, которая очень много дала нам в вопросах оказания юридических услуг и контроля качества. Кроме того, наши юристы получили неоценимый опыт участия в международных проектах, — говорит управляющий партнер «Дювернуа Лигал» Егор Носков. — Мы бы с удовольствием продолжили эту ассоциацию, но по иронии из сотен крупных международных фирм Dentons слился с одной из пяти между-

народных компаний, представленных в Петербурге. После их слияния мы по собственной инициативе отказались от ассоциации, несмотря на то, что мы с большим уважением и симпатией относимся к коллегам из петербургского офиса Salans — налицо был бы конфликт интересов. Сейчас мы ведем переговоры об аналогичной ассоциации с несколькими международными юридическими фирмами, которые не представлены в Петербурге».

В 2012 году состоялось также объединение адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» с фирмой Magisters. На вечный вопрос: «Слияние или поглощение?» председатель комитета партнеров адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» Дмитрий Афанасьев ответил VG так: «Будущее национального юридического бизнеса — в консолидации. Ключевая цель объединения состояла в создании единой платфор-

мы в России, на Украине и в Белоруссии, а также в приобретении дополнительных талантливых российских юристов. Мы — адвокатское бюро, поэтому новые российские коллеги вступили в наше бюро, а на Украине и в Белоруссии были созданы новые юридические лица с учетом местного регулирования». По его словам, в результате кооперации получился лидер юридического рынка на постсоветском пространстве. По результатам рейтинга The Lawyer European 100, адвокатское бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» является российской юридической фирмой «номер один», занимая 18-е место в общеевропейском рейтинге, что уникально для фирмы из России. Господин Афанасьев говорит, что эффект синергии от слияния виден на примере кросс-продаж между офисами в России и на Украине, объем которых за первый год после слияния составил около \$10 млн.

Не так давно стало известно, что финская юридическая компания Borenius (офисы в Хельсинки, Эспоо, Тампере, Нью-Йорке и Санкт-Петербурге) выходит на рынок Северной столицы, причем делает это «за счет» петербургского коллектива шведской юридической фирмы Mannheimer Swartling. Команда этой компании составила «костяк» российского представительства Borenius. Основная цель открытия офиса — создание платформы для предоставления под единым брендом услуг как для финских компаний, работающих в России, так и для иных иностранных и российских компаний. В итоге петербургское отделение Mannheimer Swartling закрыто.

Андрей Гусев, управляющий партнер юридической фирмы Borenius Russia, говорит, что ее выход на рынок — это результат сразу нескольких процессов. «Во-первых, существенным фактором стало расхождение во взглядах между мной и советом директоров и партнерским коллективом фирмы относительно стратегии и модели работы в России. Mannheimer следует за своими шведскими клиентами и предпочитает работать с ними и иными скандинавами на иностранных рынках. На мой взгляд, данная модель себя изжила на Северо-Западе уже несколько лет назад и вскоре будет нежизнеспособна в России в целом. Единственный вариант — это работа на открытом рынке, не концентрируясь на клиентах из определенной страны или стран. В то же время стратегия Borenius нацелена на рост и диверсификацию, а партнерский коллектив верит в российский рынок», — объясняет господин Гусев.

По его мнению, превращение Salans в Dentons никак или почти никак не повлияло на рынок, тогда как превращение петербургского офиса Mannheimer Swartling в Borenius окажет влияние на расстановку сил, так как Borenius ориентируется на клиентов любой страновой принадлежности, в том числе и на российских, чего не было в Mannheimer Swartling. В Borenius перешла вся команда петербургского офиса Mannheimer, к концу года в этой фирме будет работать около двадцати юристов.

Участники рынка говорят, что эти перемены повлияют на рынок не сильно, так как, скорее всего, большинство клиентов останется, ведь юридические услуги часто завязаны на конкретных людей, а клиенты хотят, чтобы те же люди продолжали работать для них.

По словам Егора Носкова, переход юристов из Mannheimer Swartling в Borenius, а также слияние Salans с Denton — самые крупные события на петербургском рынке юридических услуг за последний год. «Это, безусловно, две самых ярких новости для петербургских юристов. Они показывают, что рынок сформировался и что он интересен зарубежным игрокам», — отмечает господин Носков.

«Говоря о слияниях на рынке юридических услуг в контексте причин и следствий, пожалуй, следует отметить возрастающую конкуренцию в данной среде, которая зачастую мешает развитию юридических команд, — комментирует заместитель руководителя экспертно-аналитической группы M&A-Intelligence ЗАО «Журнал „Слияния и поглощения“» Олег Кривошапов. — На рост конкуренции влияет прежде всего обстановка, сложившаяся в мировой экономике (в том числе — сокращение активности в сфере слияний и поглощений). Она неизбежно влияет на деловую активность и, как следствие, на востребованность высококвалифицированной юридической помощи в бизнес-среде».

Впрочем, по словам господина Кривошапова, не так давно начался и обратный процесс — разделение юрфирм. «Весной 2012 года несколько партнеров адвокатского бюро „Линия права“ создали собственную компанию — Legal Capital Partners. А в сентябре 2012-го один из основателей компании „Юков, Хренов и партнеры“, Андрей Юков, уйдя из команды с частью специалистов, организовал новую компанию — „Юков и партнеры“». На мой взгляд, это тоже форма поиска новых перспектив в условиях осложнившейся обстановки на рынке», — говорит эксперт.

На сайте Legal Capital Partners говорится, что компания, консультант в сфере рынков капитала, корпоративного права и финансовых сделок, начала работу в мае 2012 года. «Четверо партнеров адвокатского бюро „Линия права“ (Роман Беленков, Дмитрий Крупышев, Александр Тимофеев и Юрий Туктаров), а также их команды (около 70 процентов юридического персонала „Линии права“) приняли решение оставить „Линию права“, — говорится на сайте. Legal Capital Partners рас-

полагает офисами в Москве и Петербурге.

Офисы юридических фирм регулярно расширяются. И это не то же самое, что набор персонала в компанию, работающую на каком-либо ином рынке: ситуация с кадровым пополнением штата имеет столь важное значение в ограниченном кругу отраслей. Так, состоялось расширение московского офиса международной юридической фирмы DLA Piper. К нему присоединилась команда из четырех человек, представляющих корпоративную, авиационную и финансовую практики, благодаря чему авиационная практика DLA Piper должна стать одной из крупнейших в России.

Оценить стоимость подобных сделок в юридической отрасли крайне сложно, отмечают эксперты. «Дело в том, что речь идет о бизнесе, в котором активы составляет „человеческий капитал“, то есть конкретные специалисты. А определить „рыночную стоимость“ человека, даже если он приносит фирме некий более или менее стабильный доход, не представляется возможным. Поэтому ценность слияния в данной среде определяется скорее условиями, на которых объединяется команда (или на которых отдельные команды переходят из одной фирмы в другую)», — полагает Олег Кривошапов.

Виктор Наумов объясняет такое оживление на юридическом рынке процессом глобализации мировой экономики. «В связи с этим у бизнеса появилась потребность в поставщиках юридических услуг с масштабным географическим присутствием. Юридические фирмы объединяются, чтобы адекватно реагировать на эти мировые тенденции, — рассуждает господин Наумов. — Думаю, что в ближайшем будущем на юридическом рынке сохранится тенденция к объединениям. С возрастанием числа международных проектов этот процесс практически неизбежен. С другой стороны, как и на Западе, продолжится формирование узкоспециализированных фирм с сильными профессионалами на местах, которые будут составлять конкуренцию первой группе игроков в рамках сфер их специализации».

По мнению Егора Носкова, уже несколько лет рынок юридических услуг Петербурга не растет. «В городе практически нет новых крупных частных или инфраструктурных инвестиционных проектов. А только за их счет может радикально вырасти рынок юридических услуг. Думаю, все крупные юрфирмы согласятся со мной. Но это не значит, что никто из игроков не увеличивает свою долю — некоторые фирмы растут за счет других, как происходит всегда и на любом рынке», — говорит юрист. Любопытно, что в стратегических планах компании — постепенный выход на федеральный уровень. «До конца года мы планируем открыть офис в Москве. Его основной специализацией будут услуги для high net worth individuals (физические лица — крупные собственники активов). Сегодня это один из самых быстрорастущих сегментов рынка юридических услуг российских столиц», — делится планами Егор Носков. ■

**40 →** Это укрупнение рынка и уход с него небольших игроков. С учетом того, что строительство инфраструктуры постепенно переключается на застройщиков, можно предположить, что рынок будет все дальше укрупняться, так как небольшим компаниям сложно потянуть еще и возведение детсадов и школ за свой счет», — говорит Олег Пашин, генеральный директор ООО «ЦРП „Петербургская недвижимость“».

Еще одним фактором, который способствовал этому процессу, является укрупнение и вывод на рынок проектов комплексного освоения территорий. «Поскольку это является явной тенденцией в девелопменте последних лет, то очевидно, что такие объемы могут „потянуть“ только достаточно крупные и финансово устойчивые компании. И это хорошо и для рынка, ведь крупная компания обладает достаточным количеством различных ресурсов для решения комплекса вопросов при разработке и реализации проекта, и для конкретного покупателя, ведь он может быть уверен, что проект будет завершен», — полагает Сергей Терентьев, руководитель департамента недвижимости ГК ЦДС.

**ПРАВИЛА МОНОПОЛИИ** По словам экспертов, пока говорить о монополизации рынка нельзя, но именно застройщики, входящие в топ-10 по объемам строительства, во многом определяют сегодня ценовую политику. «Это может быть как демпинг на ранних этапах, так и завышенные цены на более поздних проектах, когда увеличивать маржу позволяют репутация и скорость строительства», — считает Вячеслав Ефремов. С ним согласен и Денис Радзимовский, генеральный директор «S.A.Ricci — Санкт-Петербург». «Тенденция к укрупнению компаний приводит к тому, что у крупных застройщиков появляется физическая возможность диктовать цены рынку. С другой стороны такое „объединение“ может повлиять на формирование общих стандартов строительства и классификации жилья. Также стоит отметить, что с увеличением количества масштабных проектов жилой застройки, в которых участвует несколько крупных застройщиков, встает вопрос качества жизни и транспортной доступности в новых формирующихся районах», — говорит он.

Впрочем, другие эксперты уверены, что вероятность ценового сговора крупных компаний минимальна — поскольку кроме первичного рынка жилья есть еще вторичный рынок, и в случае необоснованного роста цен на одном покупательский спрос автоматически переместится на другой.

«Крупные компании, как правило, более стабильны в финансовом смысле, имеют возможность осуществлять качественный проектный менеджмент и перераспределять ресурсы без риска для проектов», — говорит Андрей Тетыш, председатель совета директоров АРИН. «Что касается цен, то цены диктует рынок, и никакой картельный сговор крупных застройщиков, даже если бы он мог быть, не заставит людей приобретать квартиры по цене выше их покупательской возможности. Даже наоборот: вывод большого количества проектов комплексного освоения тер-

риторий в последнее время тормозит рост цен в массовом сегменте», — уверен Сергей Терентьев.

Впрочем, в монополизме некоторые эксперты видят и положительные моменты. «Основным плюсом монопольной работы крупных компаний на рынке строящегося жилья является продуманная концепция территории и ее соблюдение при строительстве. Крупный игрок в большинстве случаев — это гарантия безопасности покупателя, так как шансы, что объект не сдадут или заморозят, малы. В свою очередь, это влечет за собой лоббирование цен крупными игроками. С другой стороны, в том же Девяткино работают сразу несколько крупных игроков, которые из-за высокой конкуренции вынуждены вести сдерживающую ценовую политику», — рассказывает Екатерина Бармашова, ведущий аналитик АН «Итака».

Однако до настоящей монополизации далеко. «Есть очень много девелоперов среднего уровня, возводящих три-пять объектов одновременно. Они все равно будут занимать свою нишу и продолжать работать, сдерживая цены крупных игроков, либо перетягивая покупателей на свои проекты», — говорит Андрей Вересов, генеральный директор ГК «Новый Петербург». С ним согласен и Сергей Терентьев: «Для средних и небольших компаний есть великолепная ниша на рынке, это максимально индивидуальные, очень четко сегментированные объекты с продуманной локацией, и эта ниша может быть значительно доходнее в пересчете на квадратный метр, чем крупные проекты».

«У нас нет надобности строить в год по 300–500 тыс. кв. м. Более того, нет такого желания. Деньги ради денег — неинтересно. Как бы ни пошло это звучало, хочется заниматься любимым делом и чувствовать себя в этом деле лучшим. Все наши проекты отличаются именно подобной выверенностью», — говорит Тарас Кручинин, генеральный директор ИСК «Сфера».

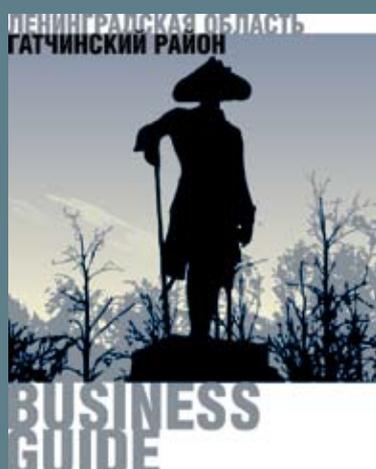
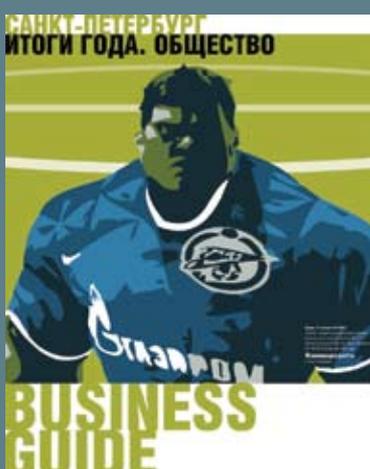
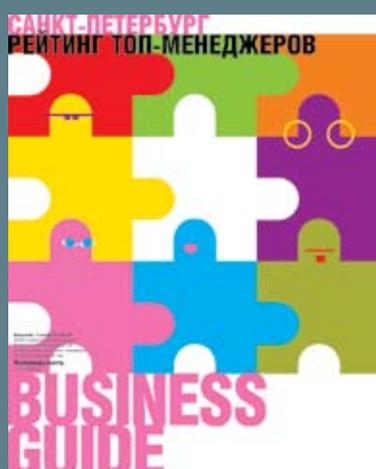
**ИГРОКИ СО СТОРОНЫ** Изменить конкурентную среду мог бы приход сторонних или федеральных девелоперов. «Стоит отметить, что в ближайшей перспективе покупка петербургских компаний иностранными или московскими девелоперами вполне возможна, поскольку на рынке ведется ряд переговоров. Такие сделки способны в дальнейшем усилить тенденцию укрупнения компаний», — рассказывает Денис Радзимовский. Но не все верят в это. «Приобретение компаний иностранными или московскими девелоперами маловероятно. Гораздо проще и выгоднее приобретать отдельные земельные участки для реализации на них девелоперских проектов», — говорит практик Юрий Ильин. «Покупка компаний иностранными или московскими девелоперами, на мой взгляд, маловероятна. Тем более что крупные компании, которые хотели выйти на рынок Санкт-Петербурга, уже давно и вполне успешно здесь работают. Конечно, всегда возможны слияния и поглощения, но это также вполне естественные для любого рынка процессы», — согласен с ним Александр Веселов. ■

ТЕМАТИЧЕСКИЕ  
СТРАНИЦЫ  
ГАЗЕТЫ

## Коммерсантъ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА  
ИНФРАСТРУКТУРА  
БИЗНЕС И ВЛАСТЬ  
ТЕХНОЛОГИИ  
ИНВЕТОРЫ  
КОНКУРЕНТЫ  
ТРЕНДЫ  
КАДРЫ  
АНАЛИЗ  
МНЕНИЯ



# BUSINESS GUIDE

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

ПРИЛОЖЕНИЯ BUSINESS GUIDE ВЫХОДЯТ В СОСТАВЕ ГАЗЕТЫ «КОММЕРСАНТЪ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ  
ОТДЕЛ ПОДПИСКИ: (812) 271 36 35, ОТДЕЛ РЕКЛАМЫ: (812) 325 85 96, [WWW.KOMMERSANT.RU/REGION/SPB](http://WWW.KOMMERSANT.RU/REGION/SPB)