

www.dp.ru

25 лет

Деловой
Петербург

ТЕХНОЛОГИИ

Совладелец
«Адаманта»
займется
ремонтом

Алексей Гнесин запустил проект по дизайну и обновлению помещений. → 6



ТЕЛЕКОМ

«Беркут» вылетает
в Москву

Поставщик биллинговых решений продан столичному ТД «Медиа». → 7

Среда | 17.10.18 | №161 (5007)
Цена: свободная

↓ USD 65,5305 РУБ.

↓ EUR 75,9236 РУБ.

↑ НЕФТЬ 80,58 USD

↑ ИНДЕКС МБ 2417,26

↑ РТС 1165,87

Деньги на ветер



ЭНЕРГЕТИКА. Петербургские производители энергетического оборудования рассчитывают заработать на поставках техники для Росатома. Госкорпорация до конца 2022 года обязана ввести в строй ветроэлектростанции общей мощностью 940 МВт. Объем заказов только на подстанции для ветряков оценивается в 8 млрд рублей. Но эксперты сомневаются, что подрядчики за 4 года успеют обеспечить запросы Росатома.

В Петербурге и Ленобласти насчитывается больше десятка компаний, создающих решения для подстанций — от готовых объектов до отдельных элементов: распределительных шкафов и высоковольтных выключателей. Объем годовой выручки, генерируемый на подобных заказах, по оценке самих участников рынка, в 2017 году составил около 3 млрд рублей. К рынку ветроэнергетики петербургские компании только

8

млрд рублей могут разыгрывать между собой петербургские производители подстанций на заказах Росатома.

присматриваются.

Тем временем альтернативная энергетика перестает быть уделом нишевых компаний и начинает играть заметную роль в работе даже самых крупных энергокомпаний. Siemens готовится собирать под Петербургом гондолы для ветряков — механизмы, преобразующие кинетическую энергию вращающихся лопастей в элект-

рическую. В прошлом году АО «Электронмаш» поставило подстанции 35 кВ для ветроэлектростанции «Фортум-Симбирская» под Ульяновском — совместного проекта Роснао и финской Fortum.

По данным бизнесменов, скоро на рынке должен появиться большой заказ на строительство подстанций для АО «НоваВинд», подконтрольного Росатому. Его же структуры выиг-

рали конкурс Минэнерго по отбору инвестпроектов по использованию возобновляемых источников энергии и теперь должны ввести в строй около 940 МВт ветроэлектростанций. Сейчас строится пилотная ВЭС в Адыгее мощностью 150 МВт. Подстанцию для нее строит за 273 млн рублей «дочка» ПАО «Федеральная сетевая компания».

Продолжение → 4-5

2 ГЛАВНОЕ

952

млрд рублей составило суммарное влияние чемпионата мира по футболу на ВВП России за 2013–2018 годы. На организацию и проведение ЧМ-2018 Россия потратила 688 млрд рублей. В течение следующих 5 лет эффект от турнира продолжит ощущаться и будет составлять до 210 млрд рублей ежегодно.

ТЕМА ДНЯ

Конституция и жандарм Герасимов



АНТОН МУХИН
anton.mukhin@dp.ru

Как пели в большевистской частушке 113 лет назад, царь испугался, издал манифест: мертвым — свободу, живых — под арест. 17 октября 1905 года Николай II, коротко говоря, провозгласил в России Конституцию. Непосредственно этого слова в манифесте не было — там было про Государственную думу, гражданские права и свободы и т. д. Но что-то пошло не так. Говорят, во всем виноваты либералы, которые убедили царя дать парламент и довели страну до революции. Это не верно. Николай II не хотел подписывать манифест — это правда. Но уговаривали его отнюдь не только либералы. Дядя государя, великий князь Николай Николаевич, размахивал револювером в царском кабинете и кричал, что застрелится, если манифест не будет подписан. Ну, допустим, Николай Николаевич был человеком экзальтированным. Но ведь не только либеральная общественность — весь государственный аппарат встречал манифест со слезами радости на глазах. С его появлением уничтожалось «средостение» (преграда) между царем и народом. Отныне царь и народ были вместе.

Петербургским охранным отделением тогда командовал полковник Герасимов. Он был жандармом из Харькова и в конституционном законодательстве разбирался не особо. Когда начали готовиться к созыву Думы, полковник заказал из библиотеки книжки о парламентской системе в Европе, после чего пришел к министру внутренних дел Петру Дурново и прямо спросил: с какими партиями правительство будет сотрудничать, а какие необходимо преследовать. Толковым жандармом был этот Герасимов!

Составившись диалог он описал в мемуарах. «Отчетливо помню, как поразил меня ответ Дурново: «О каких партиях вы говорите? Мы вообще никаких партий в Думе не допустим. Каждый избранный должен будет голосовать по своей совести. К чему тут партии? Но партии все-таки появились. Научиться работать с ними за оставшиеся ему чуть больше 10 лет царское правительство так и не смогло.

Проблема русской Конституции не в том, что лучше всех в ней разбираются жандармы. А в том, что все остальные, кто должен в ней разбираться, предпочитают мыслить в категориях «совесть», «нравственность» и «духовность». Именно тому, что в руки таких людей нельзя доверять дело русской Конституции, а не чему-нибудь иному, и учит нас печальная история столетней давности.

СЕГОДНЯ

В ГОРОДЕ «ДП» поздравит юбиларов

Сегодня «ДП» в третий раз выпускает ежегодный спецпроект «Юбилары» и проводит торжественную церемонию чествования компаний, отмечающих круглую дату со дня своего основания. Кроме того, издание расскажет о 25-летнем отрезке жизни российского и петербургского бизнеса.

В СТРАНЕ Инновации в финансах

В Сочи начинается трехдневный форум инновационных финансовых технологий Finopolis, который организует Банк России при поддержке фонда «Росконгресс». Это крупнейшая в стране площадка для анализа тенденций и возможностей применения цифровых технологий в финансовом секторе.

В МИРЕ Переговоры по Brexit

Сегодня в Брюсселе пройдет встреча лидеров Евросоюза. Предполагалось, что к саммиту будет готово соглашение по Brexit, однако уже понятно, что сделки не будет, поскольку компромисс по границе между британской и независимой частями острова Ирландия так и не достигнут.

«Викинг» тасует доли в капитале

БАНКИ. Банк «Викинг» меняет структуру собственности. Пакеты акций консолидируются у Алексея Устаева и его семьи.

Банк «Викинг» заявил на своем сайте о начале процедуры реорганизации структуры собственников. Количество держателей акций сократится на треть, доли держателей — физических лиц вырастут.

Банк находится под контролем физических лиц, связанных между собой семейными узами: братьям Владимиру и Алексею Устаевым, их супругам, детям и сестре напрямую принадлежит 47,5% банка. Из них семье старшего брата Владимира принадлежит 13,6% акций банка, младший брат Алексей и члены его семьи владеют 27,7%, еще 6,1% принадлежит их сестре. Схема структуры собственников опубликована на сайте Банка России.

Оставшаяся половина банка принадлежит девяти юридическим лицам. Их конечными бенефициарами являются Алексей Устаев и его дочь Аида. В ходе реорганизации часть компаний, совокупно владеющих 3,63% банка, продадут свои акции напрямую Алексею Устаеву и ООО «Викинг», часть других юридических лиц, контролирующих совокупно 21% акций банка, будут присоединены к новому собственнику — компании «Екатерингофка 19». Данная компания, по данным «СПАРК-Интерфакс», принадлежит Алексею Устаеву и его дочери в долях 12% и 88% соответственно.



→ Основной владелец банка «Викинг» Алексей Устаев. ФОТО: РОМАН ЯНДОЛИН

2,24
млрд рублей составят активы банка «Викинг» на 1 июля 2018 года, по данным Интерфакса.

После окончания оптимизации собственниками банка «Викинг» останутся физические лица, связанные семейными узами. Кроме того, среди собственников останутся СП «Викинг», отель «Октябрьская», конечными владельцами которых является президент банка Алексей Устаев и его дочь, и ООО «Викинг». Учредителями последнего, по данным «СПАРК-Интерфакс», являются Алексей Устаев, его

сестра и жена его брата. В банке не стали комментировать причины изменения структуры собственников. По данным выписок ЕГРЮЛ, все названные юрлица уже находятся в стадии реорганизации. Также в банке не стали комментировать перераспределение долей внутри компании «Екатерингофка 19», которая станет владельцем 21% акций банка. Если внутри этой компании будет сохранено распределение долей между учредителями, формально можно говорить о процессе перераспределения части пакета акций Алексея Устаева в пользу своей дочери.

Опрошенные «ДП» аналитики рекомендовали наблюдать за последующими изменениями в структуре собственников банка, так как формально, по их мнению, подобная консолида-

ция акций может говорить о процессах по привлечению новых акционеров.

По оценкам экспертов, сегодня справедливая стоимость регионального банка может варьироваться в пределах 0,3–0,5 собственного капитала. Капитал у «Викинга» на 1 июля 2018 года составлял 758,9 млн рублей, что дает оценку банка в 228–380 млн рублей. По данным рейтинга агентства «Интерфакс», активы «Викинга» на ту же дату составили 2,2 млрд рублей. За квартал они снизились на 10,6%.

Алексей Устаев считается совладельцем гостиниц «Октябрьская» и «Санкт-Петербург», также его компания контролирует 25%-ный пакет акций Большой Гостиницы Двора.

ЕВГЕНИЙ ПЕТРОВ
evgeny.petrov@dp.ru

Газета основана 25.05.1993
Редакция: 197022, СПб, ул. Академика Павлова, 5, бизнес-центр River House, 5-й этаж, **печать@dp.ru**
☎ (812) 328 2828, (812) 326 9700; факс (812) 326 9701

Главный редактор: Смирнов А.И. **адm@dp.ru**
Шеф-редактор: Хейфец В.Л. **chey@dp.ru**
Выпускающий редактор: Жуков А.В. **andrey.zhukov@dp.ru**
Одесские корреспонденты: Галышева И.А. **ig@dp.ru**
Одесские спецпроекты: Мазо Б.И. **boris.mazo@dp.ru**

Учредитель и издатель: АО «ДП Бизнес Пресс», 197022, Санкт-Петербург, ул. Академика Павлова, 5
Генеральный директор: Шелудяко Н.Н.
Одесские рекламные: tek@dp.ru, 125993, Москва, Волоколамское шоссе, 2, 3-й этаж; **тел.** факс (495) 981 0647

Отдел распространения: ☎ 328 2828, 326 9700 факс 326 9711
Руководитель: Коротаева Л.И.
Главный редактор портала: **www.dp.ru** Чехушова А.О.
☎ 326 9741; **alisa.chekhushova@dp.ru**
Представительство в г. Москве: 125993, Москва, Волоколамское шоссе, 2, 3-й этаж; **тел.** факс (495) 981 0647

Свидетельство ПИИ-ФЭ 77-65441 от 18.04.2016, выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций с почтовой редакцией. **Присланные материалы не возвращаются. Редакция не предоставляет справочной информации.**

Претензии по доставке газет: отдел подписки «ДП» — ☎ 328 2828, ООО «Северо-Западное Агентство ПрессИнформ» — ☎ 798 8129, ООО «Урал-Пресс СПб» — ☎ (812) 378 6644
Подписные индекс: 31582 — по Санкт-Петербургу 15942 — по Ленинградской

Типография: ООО «Типографский комплекс «Девиз»», 195027, Санкт-Петербург, Якорная ул., 10, корп. 2, лит. А, пом. 44
Время подписки в печать: Установленное: 21:45 Фактическое: 21:45
№ заказа: 25/161

Карты — © OpenStreetMap, CC-BY-SA, **www.openstreetmap.org**
Пресс-релизы: **news@dp.ru** **http://www.dp.ru**
16+ **11 000 ЭКЗ.**
Тираж сертифицированной Национальной тиражной службой Цена свободная

” В целом идея здравая, мне надоело наблюдать на набсовете АСВ, как мы гоняемся за этими банкирами по всему миру и пытаемся что-то отсудить, присудить и так далее.

АЛЕКСЕЙ МОИСЕЕВ, замминистра финансов, поддерживает идею ограничения выезда за рубеж собственников и топ-менеджеров проблемных банков



Смольный меняет табло

ГКУ «Организатор перевозок» объявило аукцион на монтаж новых информационных табло на остановках общественного транспорта. На их установку и сервис город потратит до 100 млн рублей. Поставщики не понимают, зачем это нужно.

Смольный меняет систему отношений с поставщиками табло. Большинство старых табло сейчас демонтированы и переданы поставщикам. Контракт на них истек, и продлевать его чиновники не хотят.

Ранее техническим сопровождением оборудования занимались сами

поставщики, город платил только по факту оказания услуг. За 3 года два подрядчика в сумме получили около 100 млн рублей.

Теперь же ГКУ «Организатор перевозок» само купит новые табло (стартовая цена — 28,3 млн рублей) и наймет подрядную организацию для их обслуживания.

По оценкам экспертов, за 2 года Петербург потратит на это еще почти 70 млн рублей.

«Для нас основная загадка — зачем город включил ранее выявленные недостатки в новые требования и переложил риски с бизнеса на бюджет», — удивляется Роман Моисеев, гендиректор ООО «Синертэк» (один из прежних по-



→ Возможный вариант нового табло. ФОТО: АРХИВ «ДП»

ставщиков). Например, в новой госзакупке указано, что работоспособность табло должна гарантироваться в диапазоне от -30°C до +40°C, но по факту на солнце оно нагревается до 80°C.

«Также появились новые требования к автономной работе. Теперь каждые 7 дней нужно за бюджетные деньги менять аккумуляторы более чем на сотне табло», — говорит Роман Моисеев.

В пресс-службе ГКУ «Организатор перевозок» пояснили, что новые требования, напротив, помогут производителям получить конкретное техническое задание.

«Например, требования к автономности табло модифицированы в требования по минимальному времени работы от аккумуляторной батареи», — поясняет представитель ГКУ. Многие технические решения отдаются на откуп поставщикам. В частности, «для привлечения большего числа производителей и поставщиков» чиновники решили не устанавливать требования к внешнему виду табло. В таком случае город полагается на благонадежность поставщика.

Производитель на аукционе за наименьшие деньги может предложить табло, соответствующее минимальным техническим требованиям, и «Организатору перевозок» придется принять такую технологию.

У представителя ОАО «Рикор Электроникс» (компания из Арзамаса, чьи табло также ранее были установлены в Петербурге) не возникло принципиальных претензий к новым требованиям администрации города. «Конечно, мы будем участвовать в конкурсе. Кто платит, тот и музыку заказывает», — считает представитель компании Вадим Лакеев.

ВЛАДИСЛАВ СКОБЕЛЕВ
vladislavskobelev@dp.ru

ПРОДАЕТСЯ

ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК

9,05 га

ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО
ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА
(52 000 кв. м)

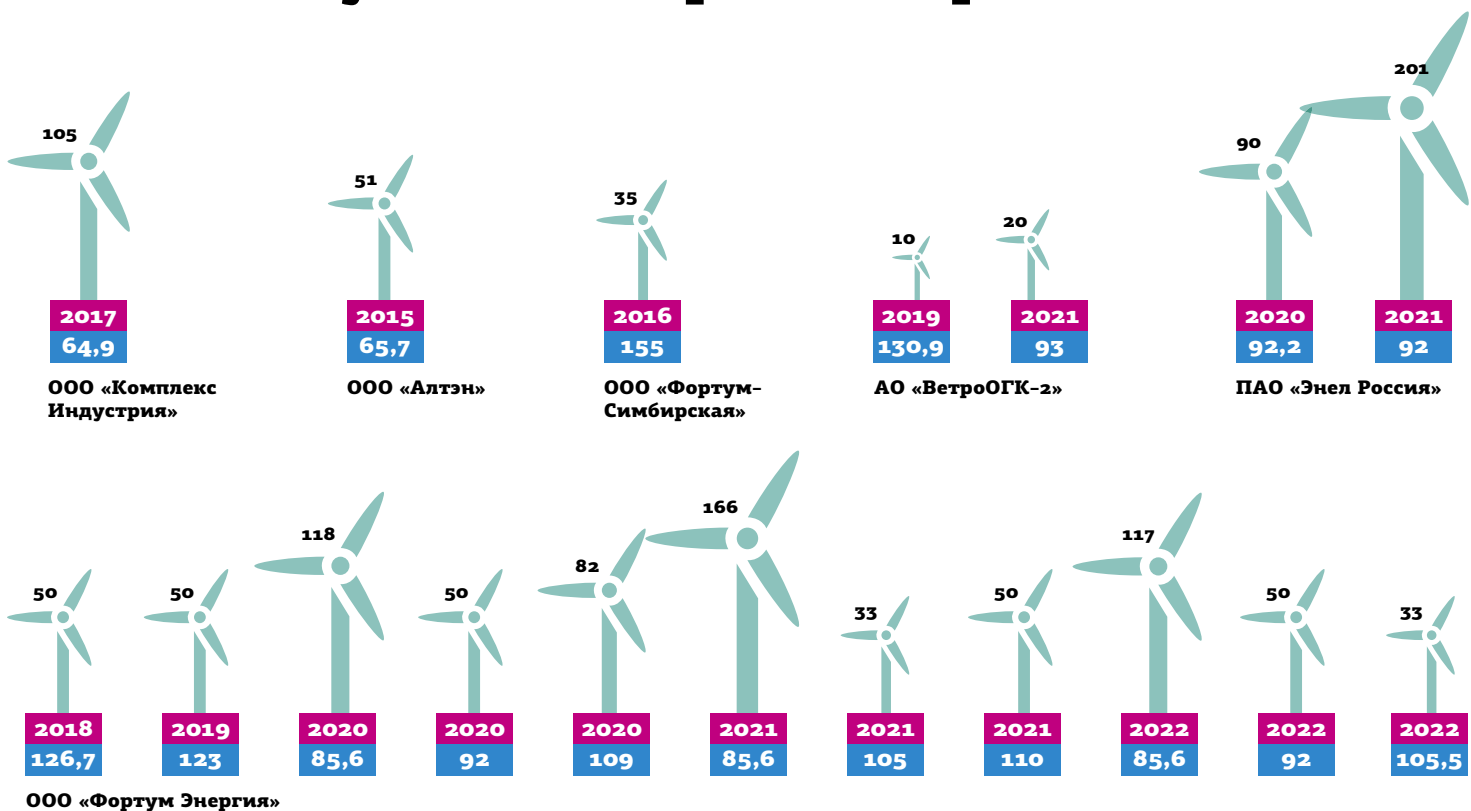
В ПРЕДЕЛАХ КАД
ВСЕВОЛОЖСКИЙ РАЙОН

тел. +7 (911) 824 40 44



4 ПЕРВАЯ НОВОСТЬ

Компании, выигравшие конкурсы на поставку в сеть энергии ветра



Ветер под напряжением

Окончание. Начало → 1

В компании «НоваВинд» (структура Росатома) адыгейскую ветроэлектростанцию называют самой крупной из строящихся на данный момент в России. Всего Росатом должен, согласно заданию Минэнерго, построить восемь ветропарков от 10 до 280 МВт установленной мощности. Проект носит инвестиционный характер, и многомиллиардные затраты, по сути, будут переложены на потребителей. Стоимость 1 кВт·ч установленной мощности, вырабатываемой этими ветроэлектростанциями, будет колебаться от 93 тыс. до 141,5 тыс. рублей (см. «Где искать подряды...»). Таковы условия договоров присоединения мощностей, которые, согласно российскому законодательству, оплачивают все потребители европейской части страны.

Одновременно со строительством адыгейской ВЭС «НоваВинд» готовит площадки в остальных трех регионах, где компания обязалась разбить ветропарки. В Ставропольском крае уже получены технические условия на присоединение к электросетям и начинается установка ветроизмерительных комплексов, рассказывают в АО «НоваВинд». Продолжаются проектные работы в Краснодарском крае, а в Ростовской области начинаются ветроизмерения. Следующей по времени ввода станет, предполагают в компании, ставропольская станция мощностью 200 МВт.

Крупный заказ

Если поставщики основного оборудования для ветрогенераторов уже вполне понятны (их круг очень ограничен), то вопросы смежного оборудования, в первую очередь подстанций, которые будут пре-

образовывать получаемую электроэнергию для передачи в общую сеть, остаются открытыми. В «НоваВинде» и самом Росатоме отказываются говорить о стоимости контрактов на поставку подстанций для оставшихся после адыгейской ветроэлектростанций общей мощностью 790 МВт.

Участники рынка оценивают стоимость такого оборудования примерно в 8 млрд рублей — это ориентировочная сумма контракта. Конкретного техзадания на данный момент не существует. Похоже, даже сам заказчик не знает точные характеристики подстанций и их напряжение, в этом и заключаются основные риски», — делится своими ощущениями один из петербургских участников рынка энергооборудования.

«Электронмаш» заинтересован в данном проекте, но, учитывая, что производственная кампания на сле-



→ Гендиректор Росатома Алексей Лихачев. ФОТО: ROSATOM

дующий год уже включает ряд контрактов по солнечной генерации, мы готовы были бы взять не более 40 подстанций напряжением 35 кВ с равномерной разбивкой данного объема на 4 года», — рассказали корреспонденту «ДП» на предприятии.

«Про данный заказ было известно давно, оператором выступала компания «НоваВинд». Мы представили ей техническое решение. Предполагалось, что «НоваВинд» будет закупать подстанции частями в течение 4 лет. Но потом было объявлено, что конкурс будет проводить Рос-

атом сразу на 100 подстанций. Выполнить такой объем работ и в такие сжатые сроки не готов ни один российский производитель, — объясняет ситуацию один из петербургских промышленников. — В первоначальную заявку входит около 100 подстанций напряжением 35, 20, 10, 6 кВ. Однако каких и сколько — неизвестно. Именно это, а также жесткие штрафные санкции за срыв сроков останавливают нас от участия в тендере. Скорее всего, его выиграет одна из структур Росатома и поделит общее количество подстанций среди нескольких заводов-производителей».

Но даже на таких условиях бизнес готов участвовать в зеленых проектах. О желании работать с подобными заказами сообщили в АО «ВО «Электророботостроение». Заинтересовано в проекте, но пока даже не знает, как к нему поступиться, ООО «РакурсИнжиниринг». Могло бы принять участие в поставках подстанций для ВЭС и ООО «Спецэнерго».

Ложка дегтя

Росатом — лишь один крупный строитель ветро-

станций. Примерно такой же объем заказов будет и у альянса Роснано и Fortum. Сейчас общая мощность всех электростанций России — 140 ГВт, из них на возобновляемые источники энергии приходится лишь чуть больше 1%.

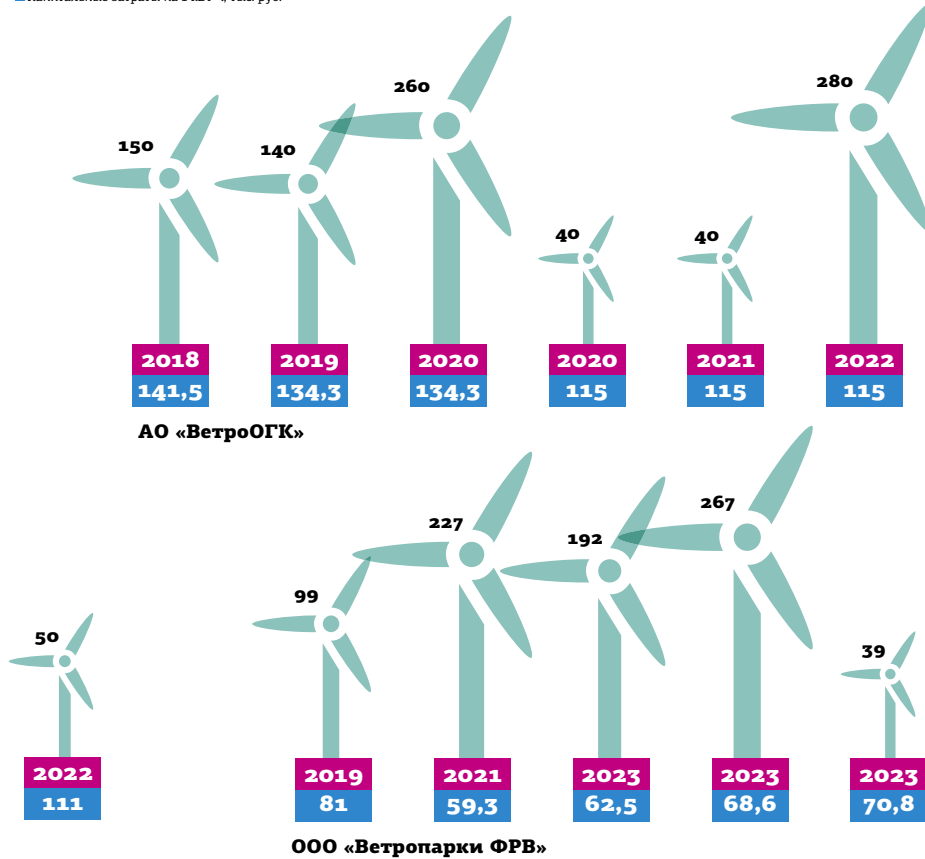
Глава Роснано Анатолий Чубайс недавно заявил, что необходимо стремиться к тому, чтобы уже к 2024 году эта доля выросла до 4%.

Однако есть и те, кто скептически относится к зеленому проекту.

«Рынок в целом не впечатляет. В стране, где есть огромный количество неосвоенных гидроресурсов, наконец, много газа, где профицит энергомощностей, развивать ветро- и солнечную генерацию очень странно. К тому же это отрасль, где обязательно требуется иностранное участие, ибо своих, ответственных решений в этом сегменте почти нет. Россияне не делают лопасти и гондолы, производство солнечных батарей фактически монополизировано. Рынок вообще поделен и монополизирован, что там ловить?» — сетует один из его участников.

↑ Мощность, МВт
 ■ Год начала поставки мощности в сеть
 ■ Капитальные затраты на 1 кВт·ч, тыс. руб.

Источник: Минэнерго РФ



В КОНТЕКСТЕ



ФОТО: NATHAN ICHERBE/UNSPASH

Альтернативная энергетика — это уже не про зеленых активистов, пророчащих апокалипсис от глобального потепления. Это про деньги — и притом про деньги очень серьезные.

Еще 10 лет назад можно было притворяться, что ничего не происходит, а в годовых отчетах насмешливо указывать десятки доли зеленой энергетики в мировом потреблении. Но время скепсиса закончилось.

Революция в энергетике случилась на наших глазах. Цены на ветряные турбины в 2007–2010 годах упали на 37–56%, а стоимость солнечных фотоэлектрических модулей — на 81%. Согласно последнему отчету Renewables Energy Policy Network, ветряная энергетика занимает уже 5,6% в мировом производстве энергии, солнечная — до 1,9%. В масштабах отдельных национальных государств цифры выглядят еще внушительнее.

Дания через 10 лет планирует полностью перейти на возобновляемую энергию, хотя уже сейчас доля солнца и ветра там — почти 60%. Уругвай многие помнят только как соперника российской сборной на чемпионате мира по футболу, но южноамериканцы обошли нас не только в мячом: треть всего электропотребления в этой стране обеспечена ветром.

Если посмотреть на опережающие показатели, все еще интереснее. Согласно аналитическим отчетам, мировые инвестиции в возобновляемую энергетику уже составили \$265 млрд. Миллиардов — и это не считая гидроэлектростанций!

Для сравнения: в традиционные источники (нефть, газ) вложено лишь \$103 млрд, а атомная энергетика привлекла только \$42 млрд. Причем в энергию будущего вкладывается не только Северная Европа — мы уже смирились, что этот менталитет нам не понять. Почти половину всех денег (\$127 млрд) вложит куда более близкий нам сегодня Китай.

Как говорится, если не можешь подавить бунт, возглавь его. Ну или хотя бы успей вовремя перейти на сторону бунтующих. Конечно, в то, что россияне побегут ставить на крыши домов солнечные батареи, верится с трудом. Очевидно и то, что нефтегазовое лобби будет всячески препятствовать этим процессам. Простой пример: зачем нам электромобили, если есть газ — как обещают, не менее экологичный? Но даже минимальное участие в мировой энергетической революции обеспечит нам компетенции и технологии, которые можно будет выгодно экспортировать в будущем. Конечно, если мы хотим в этом будущем остаться энергетической державой.

ГЕОРГИЙ ВЕРМИШЕВ
 georgiy.vermishhev@dp.ru

КОММЕНТАРИИ



АЛЕКСЕЙ ПОТАПОВ,
 коммерческий директор
 АО «Электронмаш»

У меня есть знакомый бизнесмен из Германии, который недавно оборудовал уже третью солнечную электростанцию на крыше жилого дома. Банк с удовольствием выдал под это кредит. Дело в том, что там государство, дав когда-то толчок к развитию зеленой энергетики, позволило торговать всем желающим.

Дошло до того, что в общую сеть электричество продают дачники, которые у себя в поселках тоже ставят на крыши по несколько панелей. В итоге процент возобновляемых источников в германской энергетике растет опережающими темпами и составляет сейчас где-то 36%.

Когда и в России частный бизнес пустят в сеть, произойдет толчок для всего рынка.



ДМИТРИЙ БАРАНОВ,
 ведущий эксперт
 УК «ФИНАМ Менеджмент»

Задержки с исполнением контрактов на строительство ветроэлектростанций возможны, как и в других проектах — и в этом случае все зависит от того, как прописаны в договорах отношения подрядчиков и заказчиков. Говорится ли об ответственности субподрядчиков, несут ли они солидарную ответственность, весомая ли это причина для пересмотра контрактов, будут ли тогда применяться санкции и в каком объеме. Если трудности проекта будут объективными, то заказчику проще пойти на компромисс с исполнителем и продлить сроки реализации, это может быть проще и выгоднее.

строить примерно 1,5 ГВт солнечных установок. Исполнителями, а значит, и будущими заказчиками оборудования стали компания «Авелар» Виктора Вексельберга и структуры экс-министра Михаила Абызова.

В Петербурге есть компании, которые не только хотят зарабатывать на этом, но и вкладывают деньги в развитие новых компетенций.

Так, чтобы осваивать рынок солнечной энергетики, петербургское АО «Энергомаш» строит производственный комплекс по созданию собственных блочно-модульных инверторных установок, преобразующих постоянный ток от солнечных батарей в переменный.

«Электронмаш» сейчас выполняет заказ на поставку соляриных станций для компании «Авелар» Виктора Вексельберга, строящей солнечный парк в Астраханской области. Заказ должен быть исполнен до конца года. В контракт поставки входят условия по гарантийному обслуживанию станций в течение 15 лет.

АЛЕКСЕЙ ДМИТРИЕВ
 aleksey.dmitriev@dp.ru

Представители компаний, которые еще не участвуют в освоении «зеленых миллиардов», видят в подобных проектах, как ни странно, опасность для экологии.

«Ветроэлектростанции — это огромный ущерб экологии. В зоне работы ветряков возникают постоянные низкочастотные шумы, длительное воздействие которых убивает все живое. Поэтому они хороши в калмыцких степях, а в средней полосе России, под Ульяновском, еще неизвестно, чем обернется, — возмущаются недовольные энергетики. — Аккумуляторы ветряков быстро изнашиваются. Да, перевозчики опасных отходов смогут подзаработать — но это реально огромные объемы больших по размерам аккумуляторов. В Ульяновской области, например, полигона опасных отходов нет. Кто-то просчитывал логику?»

Все зеленее и зеленее Ветрогенерация — лишь одно из основных направлений развития энергетики на возобновляемых источниках. На том же конкурсе Минпромэнерго было разыграно право по-

ем

6 БИЗНЕС

Таблетки для Европы

«Биокад» планирует продавать в Европу препараты для лечения аутоиммунных заболеваний. Производиться они будут на заводе компании в Финляндии.

Петербургский фармпроизводитель подписал контракт с греческой компанией WinMedica. По условиям договора «Биокад» до 2025 года должен поставить в Грецию и на Кипр 115 тыс. упаковок биоаналога «Адалимумаба», лекарства для лечения аутоиммунных заболеваний. До нынешнего момента признанным лидером в этой группе препаратов считалось лекарство компании AbbVie. Сейчас российский биоаналог готовится к подаче на регистрацию в Евросоюзе в 2021 году. Предварительно в 2019 году начнутся клинические исследования на территории европейских стран.

Дорогое удовольствие

Выход на европейские рынки требует больших затрат из-за строгих требований местных регуляторов. Как рассказывает коммерческий директор компании «Полисорб» Вера Кобелева, ее предпринимателью понадобилось 3 года, чтобы подготовить производственную площадку, получить сертификат ISO и зарегистрировать продукт. Параллельно искали партнеров в Европе, согласовывали контракты поставок. «Годы 2015-й и 2016-й были для нас стартовыми для выхода на рынки Европы. В 2017 и 2018 году мы начали активную деятельность», — рассказала «ДП» Вера Кобелева. Сегодня продукты «Полисорба» присутствуют в 18 странах мира.

«Биокад» подготовил для европейских рынков портфель из семи препаратов для лечения онкологических и аутоиммун-



→ Гендиректор «Биокада» Дмитрий Морозов.

ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОХИН

ных заболеваний. Они будут производиться на заводе компании в финском городе Турку. Соответствующие планы были анонсированы в 2017 году. Производственная площадка по выпуску химических и биологических препаратов займет площадь порядка 1,7 тыс. м². Сроки реализации проекта — 2018–2025 годы. Ин-

вестиции в строительство — 25 млн евро. Сумму контракта с Грецией «Биокад» не разглашает.

Сейчас в России есть только оригинальный препарат AbbVie — «Хумира», зарегистрированная цена на него составляет 58,35 тыс. рублей. Если предполагать, что дженерик «Биокада» выйдет на 15–30% дешевле, он мо-

жет стоить 41–50 тыс. рублей. Значит, продав в Грецию 115 тыс. упаковок лекарства, теоретически можно выручить 4,5–6 млрд рублей. Это очень примерный расчет, в реальности суммы могут быть как ниже, так и выше. «Полисорб», например, признает, что в Европу компания продает значительно дороже, чем в России.

Малый экспорт

Основной экспорт лекарств из России приходится на страны СНГ — свыше 25 млрд рублей. В страны Восточной Европы и Прибалтики из России в 2017 году, по данным компании RNC Pharma, суммарно было экспортировано лекарств на 3,9 млрд рублей. Динамика к 2016 году составила 13% в рублях. Лидируют по объему импортированных из России в Европу лекарств Латвия и Литва — на них приходится 53% всех поставок. В Латвию поставлялась продукция заводов «Штада», «Фармстандарт», «Ферон» и др. Крупнейшие поставщики в Литву — «Синтез» (Курган), Ирбитский ХФЗ и «Рош».

Из стран «старой Европы» по импорту российских лекарств в 2017-м лидирует Швейцария, на нее пришлось 9% поставок в Европу. Но в строгом смысле слова это не был экспорт: из России осуществлялись возвраты товара иностранных компаний «Мерк», «Новartis» и «GSK Россия». Единственным реальным экспортером на этом направлении был «Герофарм» с препаратом «Ринсулин», но объем поставок там составил лишь несколько сотен миллионов рублей. Если говорить о реальном экспорте, надо упомянуть Словению с долей 8%. Абсолютный лидер здесь КРКА, которая поставляет в Европу продукцию своего подмосковного предприятия. Часть лекарств даже не зарегистрированы в России и производятся специально для рынка Словении.

СВЕТЛАНА БЕЛОГУБЦЕВА
svetlana.belogubtseva@dp.ru

Cronwell спускается на воду

ТУРИЗМ. Cronwell Hotels & Resorts выходит на рынок речных пассажирских перевозок. Сеть отелей приобрела флот из шести судов, инвестировав в общей сложности более 100 млн рублей.

В 2019 году сеть Cronwell Hotels & Resorts (управляет 11 отелями) займется речными пассажирскими перевозками. Компания инвестировала в создание флота из шести теплоходов более 100 млн рублей — все они были изготовлены на местных верфях. Расчетная окупаемость проекта — около 5 лет.

Приняв участие в торгах, компания получила права аренды на два причала — на Мойке и на Фонтанке.

По словам Алексея Мусакина, управляющего партнера и члена правления Cronwell, наличие теплоходов позволит компании также сдавать суда в аренду под проведение конференций и банкетов.

Каждый из теплоходов вмещает 35–50 пассажиров. Стоимость часа аренды в Петербурге зависит от типа судна, дня неде-

ли и сезона и может достигать 5–10 тыс. рублей.

Сибирский опыт

У Cronwell уже был опыт речных перевозок. Так, в 1995 году холдинг «Югра Сервис» (после ребрендинга получивший название Cronwell) развивал гостиничную сеть в Ханты-Мансийске и параллельно владел четырьмя двухпалубными теплоходами — экскурсионными и корпоративными, часть сдавалась под мероприятия, на остальные мог попасть любой желающий. Затем суда устарели, владельцы холдинга решили, что приобретать новые невыгодно, и приостановили перевозки.

В середине 2000-х компания пришла в Грецию и взяла в управление отель Miraggio с причалами и яхтой luxury-класса на восемь человек. Сейчас яхта обслуживает гостей четырех отелей. «Мы понимали, что это выгодная дополнительная услуга, особенно в местах с круглогодичной навигацией. В России сервис ограничен по времени, и, когда у нас появилась возможность



→ Алексей Мусакин, управляющий партнер Cronwell Hotels & Resorts.

ФОТО: АРХИВ «ДП»

приобрести теплоходы в Петербурге, мы все-таки сомневались, окулятся ли вложения», — рассказывает Алексей Мусакин.

«Сейчас мы привлекаем несколько крупных петербургских отелей рангом четыре-пять звезд, которые также находятся рядом с каналами и реками, — им тоже нужно как-то развлекать гостей. Так что мы можем объединять наши

клиентские базы и возможности», — говорит он.

Некуда причалить

Впрочем, отельеров давно привлекают петербургские реки. Еще весной 2017 года экс-председатель комитета по развитию туризма Петербурга Андрей Мушкарев заявлял, что город определился с адресами 10 водных гостиниц в акватории Невы.

Как ранее писал «ДП», в навигацию прошлого года на реках и каналах Петербурга работали 20 судоводных компаний. Они обслуживали 76 маршрутов — в том числе 12 регулярных. Также в 2017 году на водных путях города работало 16 причалов. С точки зрения Андрея Капитонова, контрагента четырех речных перевозчиков, для гостиниц это пер-

1,3

млрд рублей — примерно в такую сумму предприниматели оценивают объем рынка речных перевозок в Петербурге.

спективное направление. «Для них это дополнительные продажи и увеличение среднего чека», — говорит эксперт. По словам Капитонова, рынок речных перевозок продолжает расти, чему способствует увеличение турпотока. Впрочем, перевозчики сталкиваются с трудностями. В основном им мешает развиваться недостаток инфраструктуры — нехватка причалов.

Сейчас на рынке речных пассажирских перевозок города работают компании «Неватрип», «Ирбис», «Нева Тревел Компани», «Драйвер» и другие. Объем рынка речных перевозок в Петербурге составляет примерно 1,3 млрд рублей.

ИННА РЕЙХАРД
inna.reykhard@dp.ru

Сделать ремонт инновационно

УСЛУГИ. Совладелец «Адаманта» Алексей Гнесин инвестировал в сервис по ремонту и дизайну интерьеров. Рынок предвещает консолидацию и внедрение IT-технологий.

Вице-президент и совладелец ХК «Адамант» Алексей Гнесин (№190 в Рейтинге миллиардеров «ДП») запустил в этом году новый проект. Речь идет о компании Flatium, которая предоставляет услуги по дизайну интерьера и ремонту помещений под ключ, рассказал «ДП» представитель Гнесина.

Объем инвестиций в проект Flatium составил 30 млн рублей. Предполагаемый срок окупаемости — 3 года. Алексей Гнесин развивает проект с партнером Ильей Гавриловым на паритетных началах.

Нужны инновации

Ремонт квартир и помещений остается отраслью, в которой в настоящий момент минимально проникновение новых идей и технологий — не в вопросах дизайна, а в процессах организации работ, считают в Flatium. По мнению Алексея Гнесина, сейчас на рынке дизайна интерьера и ремонта помещений действует большое количество мелких игроков, нет крупных компаний, отсутствуют технологичность, доверие и прозрачность сервиса на всех этапах.

«Большинство сделок на этом рынке заключается гражданами без доверия к безответственно мигрирующим бригадам с непрозрачным ценообразованием, без возможности осуществлять контроль качества и сроков и т. д., — убежден бизнесмен, — Как результат — отрасль с правилами прошлого века и негативным шлейфом среди потребителей».

Пока Flatium работает в Петербурге, в будущем бизнесмены планируют развиваться за пределами региона. «Уже по начальному этапу понятно,



→ Совладелец «Адаманта» Алексей Гнесин.

ФОТО: МИХАИЛ СПИЦЫН

что современные подходы в такой консервативной отрасли пришли многим по вкусу», — констатирует бизнесмен.

Основной актив Алексея Гнесина — 7% холдинга «Адамант», которому принадлежит 22 торгово-развлекательных комплекса в Петербурге общей площадью более 1,2 млн м². Гнесин развивает бизнес в партнерстве с Игорем Лейтисом, Аркадием Теплицким, Евгением Гуревичем, Михаилом Баженовым, Борисом Берсоном и Анатолием Мариничевым.

Беда с сервисом

Годовой объем российского рынка ремонтно-отделочных услуг (без строительных материалов и мебели) оценивается в 400 млрд рублей. По оценке экспертов, около 7–10% приходится на долю Петербурга и Ленобласти. Рынок ремонта квартир и дизайна помещений не консолидирован, на нем много небольших компаний, считает основатель федеральной ремонтной компании «Рус Ремонт» Александр Лазарев.

«Я думаю, в будущем он будет укрупняться, будут развиваться компании с выстроенными стандартами и бизнес-процессами, которые будут предоставлять высокий сервис», — поясняет Александр Лазарев. — Пока же клиенты привыкли, что с ремонтом возможна лотерея. Если покупатель готов отказать от поломанного

дивана, который ему привезли, то, увидев плохо сделанный ремонт, он также махнет рукой и примет работы, потому что хочет, чтобы он поскорее закончился».

Дизайн явление редкое

Самые типичные проблемы для ремонтного рынка — неверный расчет строительной сметы, срыв срока работ и отсутствие гарантий. Сейчас компании начинают внедрять в свою работу IT-технологии, добиваясь с их помощью ускорения выполнения процессов.

По словам Ильи Гаврилова, подтвердившего «ДП» свое участие в проекте, внедрение автоматизации и технологий позволит сократить стоимость ремонта на 40%.

В России ремонт могут делать бригады из стран СНГ, владельцы квартир своими силами, с помощью компаний. Тут возможны два варианта — с дизайном или без него. На квартиры, при ремонте которых используется дизайн-проект, в Петербурге приходится 3–6%, оценивает Александр Лазарев.

Для поиска мастеров есть сервисы Profi.ru, «Ремонтник.ру». Вышел на этот рынок «Яндекс», запускает «Яндекс.Мастер», но свернул проект.

Также на российском рынке работают компании «Сделано», «Бригаду надо», «Прораб Нева», Planium, «Ютта» и другие.

НАТАЛЬЯ МОДЕЛЬ
nm@dp.ru

«Беркут» получил новых владельцев и деньги

СВЯЗЬ. Основатели НПФ «Беркут», поставщика биллинговых IT-решений, продали компанию московскому ООО «ТД Медиа». Возможно, это крупнейшая сделка в отрасли за год. По данным «ДП», сумма могла достигнуть 3 млрд рублей.

В СПАРК отражены изменения в структуре собственников от 9 октября. Однако на перешедшие во владение московской фирмы доли в «Беркуте» наложены обременения в пользу пяти прежних владельцев, которым фирма принадлежала с момента основания в 2003 году.

С отсрочкой платежа

Залоги, следует из официальных документов, будут действовать «до выплаты третьего транша цены покупки». Ожидается, что это случится через год. Стоимость сделки не разглашается, однако источник «ДП», знакомый с ее ходом, говорит, что цена оказалась «чуть меньше двух годовых выручек». По итогам 2017 года вы-

ручка «Беркута» составила 1,48 млрд рублей.

Глава ассоциации «Руссофт» Валентин Макаров оценивает эту сделку как крупнейшую на российском рынке IT в 2018 году.

«Возможно, это одна из крупнейших сделок без участия иностранного капитала за всю нашу историю», — говорит эксперт.

В «Беркуте» 5 октября сменился и гендиректор. Им стал Владимир Кичатов, руководитель московского ООО «ТД Медиа». Новое руководство «Беркута» делает ставку на расширение бизнеса. Компания планирует активно развивать сотрудничество со своим крупнейшим партнером, оператором Telez, который использует ее биллинговые решения. Также планируется предоставлять услуги виртуальным операторам (MVNO).

Виртуальный бизнес

«Почти все аналитики мобильного рынка говорят, что сегмент MVNO будет активно развиваться в России. При этом виртуальные операторы точно не смогут потянуть до-

рогостоящие биллинговые решения, им нужно будет что-то более легкое и практичное», — рассказывает Олег Братишко, управляющий партнер венчурного фонда Turphoon Digital Development, которому принадлежит ТД «Медиа». Этим отчасти и обосновывается покупка «Беркута»: многие MVNO-операторы, такие как «СберМобайл», «Тинькофф Мобайл» и Virgin Connect, работают именно на базе Telez. Также биллинговая компания вскоре планирует выйти на рынок Средней Азии и Ближнего Востока.

«У предыдущих акционеров не было возможностей для развития на международных рынках, нужны были большие средства на маркетинг», — говорит Олег Братишко. Новые владельцы в ближайшее время планируют выделить на это несколько миллионов долларов.

Сегодня на азиатских рынках представлен еще один крупнейший российский поставщик биллинговых решений — компания Nexign (Петербург). **ВЛАДИСЛАВ СКОБЕЛЕВ**
vladislav.skobelev@dp.ru

» Внедрение технологий и автоматизация сократят стоимость ремонта примерно на 40%.

 <p>Деловой Петербург</p>		<p>ЛАНЧ</p> <p>С ДЕЛОВЫМ ПЕТЕРБУРГОМ</p> <p>Места распространения газеты «Деловой Петербург»:</p>	
 <p>Restoran Ragu Кадетская линия, В. О., д. 9</p>	 <p>Ресторан «Бали» ул. Савушкина, д. 98</p>	 <p>Bar & Bistro KIT ул. Рубинштейна, д. 16</p>	
 <p>Ресторан-бар «География» ул. Рубинштейна, д. 5</p>	 <p>Кафе-пекарня «ИБ» ул. Кирочная, д. 36</p>	 <p>Израильский стритфуд EASY HUMMUS Порт Севкабель, В.О. Кожевенная линия, д. 40</p>	
 <p>Пиццерия Don Mimi пер. Ульяны Громовой, д. 8Б</p>	 <p>Ресторан «Паштет» ул. Казанская, д. 46</p>		

Госзаказ

Заказчики сначала хитрят, а потом копируют



ВАДИМ ВЛАДИМИРОВ,
руководитель Санкт-Петербургского УФАС России

В целом тенденции в сфере контроля госзакупок в рамках 44-ФЗ с начала года не претерпели существенных изменений. Но напомним, пожалуй, с новшества. ГУПы снова ушли под контроль более мягкого закона о закупках для отдельных видов юридических лиц (223-ФЗ). Нельзя сказать, что в этом году у нас было как-то особенно много жалоб на торги унитарных предприятий. Из 4,5 тыс. жалоб, рассмотренных нами с начала года, всего 10% были на действия ГУПов.

Традиционно больше всего заявлений поступает на закупки, которые осуществляет правительство Петербурга и подведомственные ему организации, включая администрации районов, школы, больницы, детские сады. Но это и понятно: у кого больше объем закупок, на того и жалуются чаще.

Если говорить о проблемах, то мы фиксируем увеличение количества технических сбоев на аукционных площадках. Заявитель, уверенный в том, что его заявка полностью сформирована и все необходимые документы к ней приложены, отправляет нам жалобу на незаконное отклонение. А на заседании комиссии представитель заказчика убедительно доказывает, в том числе и заявителю, что технические неисправности на площадке не позволили ему увидеть заявку полностью.

Очередная придумка заказчиков, проводящих конкурсы, — включение в оценку по критерию «Квалификация участников» показателя «Деловая репутация». Причем репутация оценивается по наличию некоего индекса, который должен быть подтвержден сертификатом, оформленным в соответствии с ГОСТом Р 66.1.01-2015.

Нормы законодательства, обязывающие заказчиков применять этот ГОСТ, отсутствуют. Как указывает ФАС России в своем разъяснении, «получение участником закупки данного сертификата с условием указания индекса деловой репутации требует значительных временных и финансовых затрат, что является административным барьером для участия в закупке».

Добавлю, что срок получения и стоимость сертификата не установлены, а это значит, что получение документа зависит от волеизъявления третьих лиц. Следовательно, установление в конкурсе в качестве предмета оценки по показателю «Деловая репутация» только индекса, присвоенного в соответствии с указанным ГОСТом, может привести к ограничению конкуренции.

В Петербурге вообще есть такая тенденция: как только кто-нибудь придумает, как якобы законным способом протасовать своих, так сразу эта хитрость начинает массово копироваться практически везде. Видимо, заказчики считают, что именно на их закупку не пожалуются и занижение баллов негодных участников по этому показателю пройдет незамеченным.

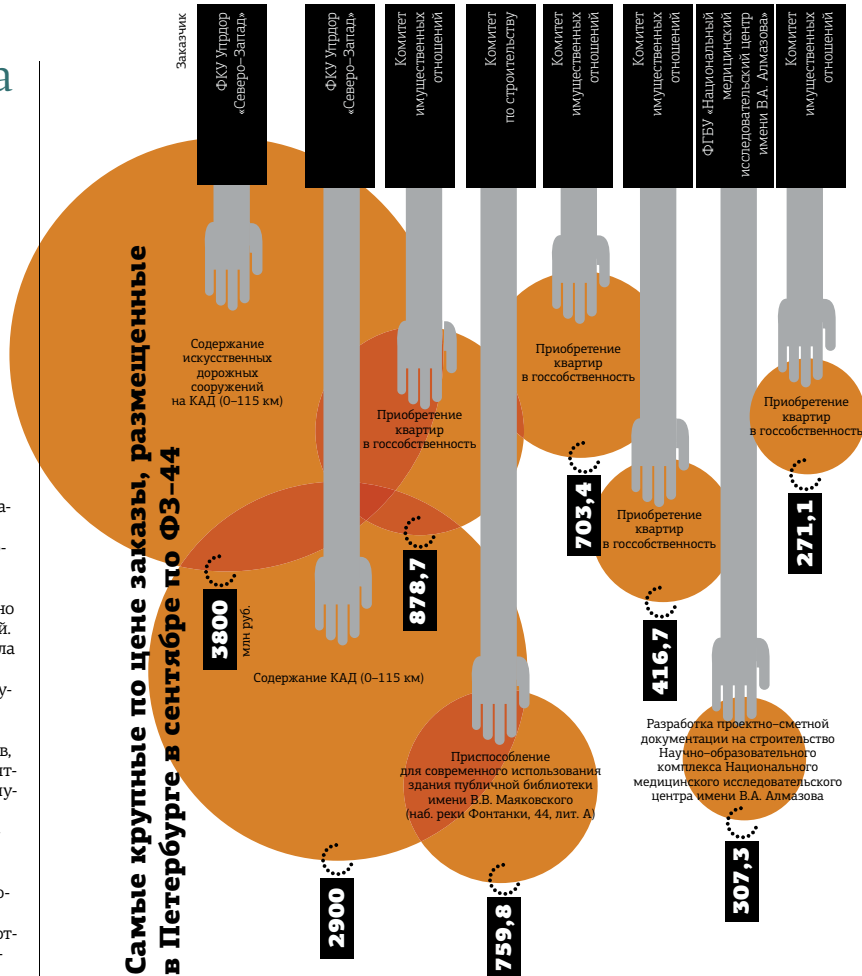
Еще хочется заострить внимание на проблеме закупок, которые осуществляют школы и детские сады. Уже очень давно городские власти ведут разговоры о централизованной подготовке документов для этих учреждений. Ну не должны воспитатели и учителя вникать в сложность госзаказа. Они детей должны воспитывать.

Санкт-Петербургское УФАС поддерживало и поддерживает это желание городских властей, но, к сожалению, воз и ныне там. Предлагаю вернуться к этой теме, потому что необходимость принятия такого решения уже давно назрела.



редактор рубрики
НАДЕЖДА РОДИЧЕНКО
ivan.skrutach@dp.ru
47 (812) 326 9725

Самые крупные по цене заказы, размещенные в Петербурге в сентябре по ФЗ-44



Игра на

«Сортавала», соцобъекты и велодорожки — «ДП» составил сентябрьский рейтинг госзакупок.



ВИКТОРИЯ МЕДВЕДЕВА
news@dp.ru

Сентябрь в Петербурге оказался урожайным на отмену итогов торгов. Бюджетный хлеб у победителей отбирали или пытались отобрать как проигравшие конкуренты, так и вовсе не участвовавшие в тендерах компании. Лидером по количеству отмен стала сфера строительства и благоустройства. Кто-то лишился сотен миллионов рублей, а кто-то радовался приобретению даже десятка.

Кто лучше кладет теплотети
Яблоком раздора для двух известных в Петербурге компаний — ООО «Тоннель-ГеоСтрой» и ООО «Северо-Западная строительная компания СПб» — стал проект ГУП «ТЭК СПб» по реконструкции магистральной теплотети в Приморском районе (цена годового контракта — 518 млн

рублей), который каждый из них пытался заполучить. Победителем признали «ТоннельГеоСтрой». СЗСК СПб обратилась в петербургское управление антимонопольной службы. По мнению заявителя, аукционная комиссия ГУПа неправомерно допустила к участию будущего победителя. В частности, недовольные обратили внимание на то, что «ТоннельГеоСтрой», конечно, имеет опыт строительства водоводов, но не работ непосредственно на участках магистралей теплосетей. А у СЗСК СПб «в анамнезе» такого опыта достаточно. В сентябре закупка была приостановлена.

Кочки на дороге госзаказа
В сентябре не удалось избежать некоторых волнений даже участникам торгов местного управления федерального Росавтодора. АО «ВАД» стало единственным участником и победителем объявленного ФКУ «Упрдор «Северо-Запад» аукциона на право капремонта очередного участка трассы «Сортавала» общей стоимостью почти 1,7 млрд рублей. Лишить компании средств попытался индивидуальный предприниматель из Краснодарско-

Закон нужно дорабатывать



ИВАН ГИРИН,
юрист группы компаний «Цензор»

Коммерческие подряды надежнее



АНТОН ЛЯХУ,
генеральный директор ООО «Гринлайт»

44-ФЗ, на мой взгляд, еще дорабатывать и дорабатывать. Вот сейчас участвуем в процессе. Подрядчик фактически выполнил часть работ на определенную сумму, но оплаты не получил. Кроме того, заказчик всячески уклонялся от исполнения своих обязательств. Последовало расторжение контракта со стороны подрядчика, а затем и заказчик пытался в одностороннем порядке разорвать контракт и внести сведения о подрядчике в реестр недобросовестных поставщиков. Тем не менее антимонопольная служба правильно разобралась в ситуации и не внесла сведения в реестр, так как расторжение контракта со стороны подрядчика было исполнено первым и в соответствии с требованиями законодательства. Сейчас компания хочет взыскать то, что, по ее мнению, наработала. **Прогноз на исход делать не берусь,** ибо практика по таким делам неоднозначная. Многие зависит от доказательной базы, которая есть у подрядчика и заказчика. Суд у нас, конечно, объективный, но от судьбы все равно очень много зависит. У нас вроде не прецедентное право, как в зарубежных правовых системах, а тем не менее очень часто разъяснения вышестоящих судов, разъяснения пленумов Верховного суда, Высшего арбитражного суда используются судьями как некие нормы, которыми надо руководствоваться.

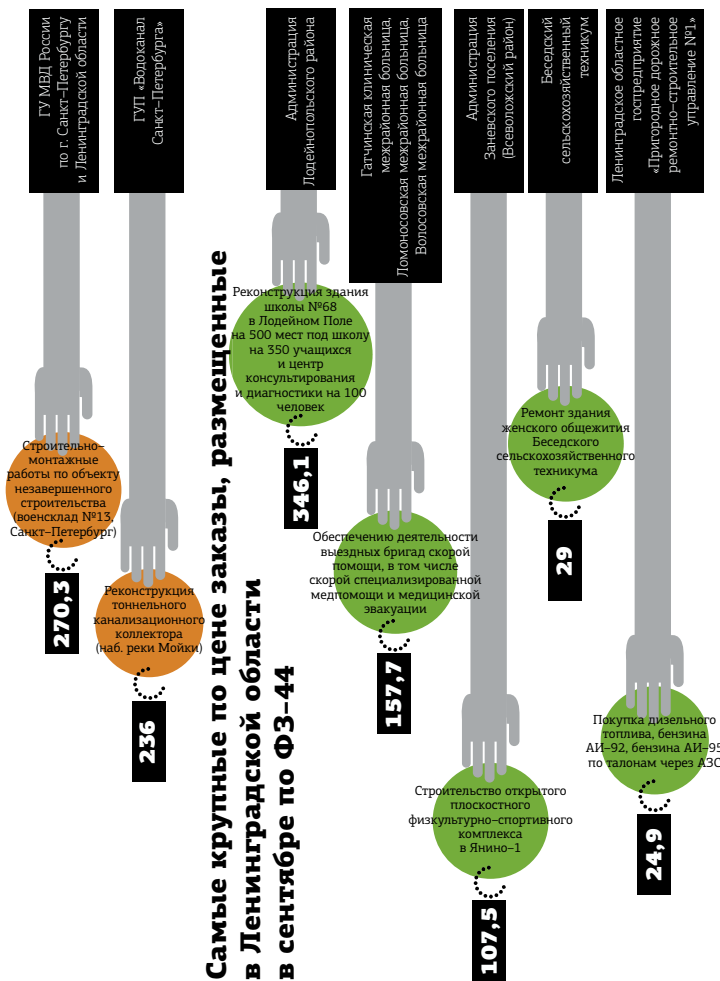
Наше предприятие занимается строительно-монтажными работами. Последние 5 лет участвуем в государственных тендерах. Но жить за счет работы по госзаказу — это утопия для малого бизнеса. Основную прибыль дают коммерческие подряды. Так явно надежнее, чем ждать месяцы, пока согласуют сметы, подпишут акты и справки о стоимости выполненных работ по форме КС-2 и КС-3, а потом заплатят за них. Поэтому в последнее время если и работаем с государством, то беремся за проекты, которые покрывают все риски и издержки на этапе авансирования.

У нас был негативный опыт работы по гособоронзаказу на субподряде. В 2013 году подписали договор на сумму около 15 млн рублей, потом добавилось еще порядка 5 млн рублей за дополнительный работам. Контракт выполнили, все работы сделали в срок и без замечаний. В первый год генподрядчик нам платил, а на следующий — перестал и около 4 млн остался должен.

Мы судились и выиграли дело, так что, хоть нам и выдали исполнительный лист, денег до сих пор получить не можем, так как ведется процедура банкротства генподрядчика.

С «оборонной» вообще работать не просто. Стабильная практика — задерживать оплату, а иногда и вовсе не платить.

Самые крупные по цене заказы, размещенные в Ленинградской области в сентябре по ФЗ-44



выбывание

го края. Заметим, что в поле его зрения попали закупки не только в 78-м регионе. Жалобы на процедуры других заказчиков от него поступали в управления ФАС географически отдаленных от Петербурга регионов — к примеру, Воронежской и Свердловской областей. Однако в Петербурге ИП не удалось одержать верх. Контракт с давним подрядчиком Упрдора «Северо-Запад» устоял.

Напомним, компания Валерия Абрамова ранее уже принимала участие в ремонте участков «Сортавалы», а также работала на других федеральных трассах. Всего на «Сортавале» ВАД ведут работы на трех участках.

Тотальная отмена

В сентябре совсем не повезло с заключением крупных контрактов петербургскому ГКУ «Фонд капитального строительства и реконструкции», которое намеревалось обрести подрядчиков на достройку нескольких социальных объектов (поликлиник, детского сада, дома культуры), а также на демонтаж строительных конструкций.

Поступившие в УФАС жалобы от компании «Нордстрой 3» из Павловска, скорее всего, поставили крест наведении до ума объектов, работы на которых планировалось завершить до конца текущего 2018 года. В общей сложности «Нордстрой 3» удалось застопорить закупки почти на 1,5 млрд рублей.

УФАС признало избыточным требование о предоставлении подтверждения деловой репутации по определению ГОСТу. При этом потенциальные подрядчики бы-

» Лидером по количеству отмен стала сфера строительства и благоустройства.

ли готовы к этим требованиям — таких фирм нашлось несколько. Только по одной из четырех процедур на победу претендовал лишь один участник. По остальным наблюдалась хоть и небольшая, но конкуренция — между двумя или тремя компаниями.

Например, за строительство поликлиники на 420 посещений в смену в Красном Селе боролись три компании. Победителем стало ООО «КапиталСтрой» (оно запросило за свои услуги ненамного меньше начальной стоимости — 466,5 млн). Компания предложила большую цену, чем ближайший кон-

курент — ООО «СтройАктив» (на 23 млн рублей), но обошла его по дополнительным показателям.

ООО «СтройАктив» из Всеволожска участвует в госзакупках с 2014 года, в этом году заключило госконтрактов на общую сумму 577 млн рублей. И если бы не поступившая в УФАС жалоба, компания могла бы увеличить свой портфель заказов еще на 310 млн — за счет работ по достройке поликлиники в Приморском районе (600 посещений в смену).

К слову, по этому объекту «СтройАктив» взял реванш у «КапиталСтрой».

В аукционе не участвовала компания «Стройкомплект», которая подступалась к объекту дважды — получая заказы в 2013 и 2016 годах.

Велодорожные разборки Мишенью недоброжелных компаний из другого российского региона в сентябре стало и петербургское госучреждение «Городской центр управления парковками». ООО «Стройком 888», зарегистрированное в бурятском Улан-Удэ, оспорило в петербургском УФАС

три контракта на строительство велодорожек в Купчино на общую сумму 47,6 млн рублей. В антимонопольном ведомстве претензии «Стройком 888» сочли обоснованными (там установили, что заказчик в инструкции по заполнению заявки ссылался на действующую редакцию 44-ФЗ, что привело к появлению излишних требований к потенциальным поставщикам) и предписали результаты отменить, изменения в документацию внести, а торги провести заново.

В этой истории есть любопытный нюанс. Три оспоренные процедуры по обустройству инфра-

структуры для велосипедистов — лишь некоторые из аналогичных торгов, проведенных в этом году городским парковочным центром. Обращает на себя внимание факт, что торги проводились в форме электронной аукциона и зачастую заявка «КБ Сервис» оказывалась единственной.

Однако буряты помехой не стали — петербуржцы внакладе не остались, заключив в 2018 году еще пять «велосипедных» контрактов с Городским центром управления парковками на общую сумму 79 млн рублей.

При этом, несмотря на кажущуюся незначительность сумм, этот год можно назвать для компании прорывным. Ведь ранее она в работе по госзаказу не была замечена. А в этом году отметился не только в Петербурге, но и в Ленинградской области — выиграла подряд на 11 млн рублей на капремонт спортивной площадки школы в Вырице (Гатчинский район), а второй — на ремонт автодороги за 10,8 млн рублей в Ивангороде по Госпитальной ул. (Кингисеппский район).

3,8

млрд рублей — размер самого крупного заказа, объявленного в Петербурге в сентябре. В такую сумму ФКУ «Упрдор «Северо-Запад» оценило расходы по содержанию искусственных дорожных сооружений на КАД.

Лошадей попросили остаться

«Иппосфера» придумала, как поднять статус отечественных ценных пород почти на мертвом рынке коневодства России.



ЮЛИЯ КУЛИКОВА
yulia.kulikova@dp.ru

Инициатива закрыть вывоз из России племенных лошадей — представителей исторических и особо ценных для страны пород — была направлена в Минсельхоз в октябре 2018 года после случая с конезаводом имени Первой Конной Армии в Ростовской области. Осенью одного из жеребцов-носителей буденновской породы конезавод продал в Казахстан, остановив таким образом продолжение клана. В России такие кланы можно пересчитать по пальцам.

Первой за корвалол схватилась главный регистратор породы из НИИ коневодства Анна Николаева. «Донских кобыл в России около 180 голов, буденновских — около 500, орловских — 1,3 тыс., терских — около 120. Для сравнения: в небольшой Германии всех верховых маток, в числе которых голштинские, ганноверские и тракенинские лошади, насчитывается около 40 тыс.», — говорит она.

Следом к делу подключилась конная выставка «Иппосфера» (в течение 10 лет проходит в Петербурге). «Туда пришел человек без образования, ей кажется, что так лучше», — комментирует «поступок» ростовского конезавода Евгения Филиппова, директор выставки. Представитель отрасли написала письмо директору департамента животноводства Минсельхоза Харону Амерханову, в котором попросила закрыть границы для ценных пород, а также создать в России государственный конезавод, который будет сохранять редкий генофонд. Таким образом охраняют рысистую породу во Франции, кладрубов в Чехии и хладнокровную лошадь в Финляндии.

«Нам нужно закрыть границу, остановить бесконтрольную продажу именно племенного ядра, то, что составляет основу конного завода национальных пород, и повышать престиж пород. Если мы сохраним у себя лучших лошадей, мы создадим рынок и станем конкурентоспособными. Мы станем говорить, что немецкие ганноверы, оказывается, не самые лучшие лошади», — подчеркнула Филиппова.

Тревогу у представителей индустрии вызывают орловские рысаки, донские лошади, терская, владимирская, буденновская породы и советский тяжеловоз. Последний, правда, не вызывает особого восторга по качественным характеристикам у участников рынка, но также включен в состав особо ценных для России пород.

Вызвать подделку

Экспорт лошадей из России практически нулевой. В 2017 году продано около 400 голов на \$600 тыс. в Азербайджан, Китай, Германию, Грузию, Венгрию, Киргизию, Казахстан, Латвию, Монголию, Польшу, Таджикистан, Узбекистан и Иран. Импортные жеребцы дороже — столько же



→ Конезаводчик ахалтекинской породы Вера Трунова арендует историческую конюшню Ганнибала. ФОТО: ЕВГЕНИЙ ЕГОРОВ

голов пришло в Россию уже за \$5,5 млн. Поставщики — Азербайджан, Белоруссия, Германия, Финляндия, Франция, Великобритания, Ирландия, Италия, Латвия, Швеция, США, ОАЭ, Бельгия, Чехия, Дания, Израиль, Нидерланды, Польша, Словения, Турция и Украина.

” Сейчас с российскими лошадьми можно сделать все что угодно: на мясо отдать, продать за границу.

«Нередко наши лошади выезжают за границу и оттуда возвращаются уже с другим названием породы. Например, русская спортивная попадает в Германию, потом в Голландию, где ей делают документы голландской полукровной», — рассказывает Григорий Цветков, коммерческий директор инвестиционно-строительной компании «Вита» и по совместительству конезаводчик. Его конеферма в Ломоносовском районе Ленинградской области насчитывает 25 голов тракенской породы.

Вместо запрета экспорта племенного ядра Григорий Цветков предлагает заняться развитием индустрии внутри страны,

например построить конюшню в Ленинградской области ипподром. Он отмечает, что сегодня конезаводчики региона тренируют молодняк на инфраструктуру Финляндии.

В Ленинградской области есть два конезавода — «Ковчег» и «Калгановский», а также около 300 конноспортивных клубов и частных конеферм, которые зарабатывают на постое, обучении верховой езде и выращивании лошадей для последующей продажи. Крупнейшие клубы: «Дерби» бывшего вице-губернатора Петербурга Виктора Локтионова, «Форсайт» и «Вента».

«Молочное и мясное коневодство как скотовод-

ство осталось только в союзных республиках, например в Казахстане. У нас идет спрос на лошадей хобби-класса, которыми интересуются просто любители лошадей, а также спортсмены. В моде немецкие ганноверы, тракены и так далее. Коневладельцы не покупают наших лошадей, потому что не знают, что у нас есть прекрасные представители пород заводского качества, которые пригодны к соревнованиям, конкуру и выездке», — продолжает Евгения Филиппова.

Дорог подарок

Вера Трунова — сотрудник другой строительной компании Петербурга — занимается ахалтекинской породой. В течение года она арендует историческую конюшню Ганнибала под Гатчиной. Стоимость содержания 20 голов — около 1,2 млн рублей в год, включая зарплату двоих сотрудников, которые ежедневно следят за лошадьми. Шесть жеребят, родившихся здесь, отправились в Польшу, Чехию и даже брату президента КНР.

«Стоимость одного жеребенка сегодня составляет 300–500 тыс. рублей. Ахалтекинская порода относится к шоу-классу — их часто дарят. Считается как дорогой автомобиль. Прошлой зимой уехала такая лошадка к Кадирову на конюшню. Подарок королю Бахрейна администрация президента искала в 2016 году, в итоге выбрали лошадь из Рязанской области», — рассказывает Вера Трунова. В качестве меры по сохранению исторических пород конезаводчица предлагает замораживать семя жеребцов.

Олег Гришин, совладелец конезавода «Ковчег», оценивает себестоимость содержания лошади в крупном хозяйстве в 100 тыс. рублей в год. Выручку предприятия от экспорта он оценивает примерно в 20%, остальное — от продажи на внутренний рынок. Нередко продукцию берут и в подарок. «Бывают ситуации, когда компания дарит своему начальнику лошадь, но это история как в арабской сказке: если хочешь разорить своего слугу, подари ему слона или лошадь», — добавил Олег Гришин.

ЮБИЛЕИ

2018 2008 2003 1998 2013

Деловой
ПЕТЕРБУРГ

ССП  Консалт



 МЕГАФОН
Начинается с тебя



simplewaters

СПОНСОРЫ

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ



ЛЕНЭКСПО 50 – ЭКСПОФОРУМ 10



Сергей Алексеев
Вице-президент
«ЭкспоФорум-Интернэшнл»

50



Сергей Воронков
Генеральный директор
«ЭкспоФорум-Интернэшнл»

«В 2018 году мы отмечаем два юбилея event-рынка: полвека опыта Ленэкспо и 10 лет инноваций Экспофорума. Гигантский опыт ветерана выставочного рынка взяла на вооружение молодая и амбициозная компания «ЭкспоФорум-Интернэшнл», под управлением которой сейчас находятся обе площадки».

«Экспофорум – гордость России, это единственный комплекс в нашей стране, который строился специально под крупные международные события. Мы легко можем – и будем! – принимать события до 30 тысяч человек! Выставки и конгрессы – наш вклад в экономику региона: тысячи мероприятий, миллионы посетителей, десятки тысяч деловых туристов, бесчисленное количество новых контактов и контрактов по всей России – всё это итоги развития главных российских площадок».



 **Ленэкспо** С-Петербург

EXPOFORUM

реклама

25
лет



НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР ДЛЯ ВАС И ВАШЕГО БИЗНЕСА

ДОХОД'

- Реализация проектов через ЗПИФ
- Управление семейным благосостоянием
- Инвестиции в недвижимость, валюту и ценные бумаги
- Управление ликвидностью

● Литейный пр., д. 26
8 | 812 | 635 68 63

dohod.ru

ООО «УК «ДОХОДЪ». Лицензии ФСФР на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами, негосударственными пенсионными фондами № 21-000-1-00612 от 20 декабря 2008 г. и на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами № 040-09678-001000 от 14 ноября 2006 г. 191028, Санкт-Петербург, Литейный пр., 26, лит. А, оф. 208, тел. (812) 635-68-63. Официальный сайт uk.dohod.ru.

ЮБИЛЯРЫ 13⁽⁰³⁾

Компании, отмечающие в 2018 году юбилей

«47 Грест»	«Дагмар Лоренц»	«НИКА»	«СК Трейд» (ТМ «Снежная королева»)
«Абсолют Банк»	«Дальпитерстрой»	«НК «Роснефть»	«Скаг»
«Авантаж»	«Данко»	«Н-Маркет ПРО»	«Совтрансавто Логистика Рус»
«АВС-Транспорт»	«ДИАПАЗОН»	«Новая ЭРА», производственное предприятие	«СПАРТА»
«Авто Премиум»	«Дикси групп»	«Новикомбанк»	«Спектрум»
«Авторадио»	«ДК «Созвездие»	«Норматив»	«Спецедежда»
«Автомир»	Дом ленинградской торговли (ДЛТ)	«НПО «Ленинградский электромашиностроительный завод»	«СпецПроект»
«Автопитер»	«ДОМ МОД на ПЕТРОГРАДСКОЙ»	«НПП «Изумруд»	«СП-Консалт»
«Авторитет СПб»	«ДОРСЕТ»	«НПФ «Хеликс»	«Стелла»
«Агентство недвижимости ИТАКА»	«ДОХОДЪ»	НТВ	«Стокист»
«Агробалт трейд»	«ДП Бизнес Пресс»	«О'КЕЙ»	«Страховая компания «Капитал-Полис»
«Агроторг» (ТМ «Пятерочка»)	«Еurosib-Авто»	«ОБИ Франчайзинговый Центр»	«Страховая компания ГАЙДЕ»
«А двек. Недвижимость»	«Единый центр переуступок»	«Объединенная консалтинговая группа»	«Строгазонтаж»
«Адвокат ФРЕММ»	«ЕСН»	«Олимп Групп»	«Стройинвест»
Адвокатское бюро «Егоров, Пугинский, Афанасев и партнеры»	«Завод им. Козицкого»	«ОЛКИ»	«Строительная компания «Темп»
«Адриа и К»	«Звезда Невы»	«ОП «Балтик Экспорт холдинг»	«СТЭП»
«АЙТЭС»	«ИДАВАНТ»	«Орион Медик»	«Судостроительная фирма «Алмаз»
«АК БАРС»	«Издательский Дом «С-Петербургские Ведомости»	«Официальная гостиница Государственного Эрмитажа»	«Супер БАБИЛОН»
«АКБ Российский капитал»	«ИМОТЭК»	«Инвестиционная компания «Пулковская»	«Таргет»
«Аквилон Инвест»	«ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ «ПУЛКОВСКАЯ»	«Парламентская газета»	Театр марионеток им. Е. С. Деммени
«Аларм-Моторс»	«Инвитро»	«Парок»	«Теплосервис»
«Алватекс зТМ»	«Инжпротстрой»	«Пассажир ТВ» (ТМ «ПТВ»)	«Теремок — Русские Блины»
«АЛЕКСАНДР Недвижимость»	«ИНМОР»	«Персонал Санкт-Петербурга»	«Терминатор»
АЛПРО	«ИНТАН»	«Петербургский социальный коммерческий банк»	«ТермоСейв» (ТМ Nordwestfur)
«Альфа Балт инжиниринг»	«Интек»	«Петро Мир»	«ТехноКомСтрой»
«АльясЛизинг»	«Интернет Решения» (ТМ Ozon)	«ПетроMaster»	«ТНК АИС»
«Алюмстрой»	«Информационная сеть (ТМ «Инфо-Лан»)»	«Петроокна»	«Торговый Дом «Виконт»
«Анкер»	«ИОЛ»	«Пилон»	«Торговый дом «Стройпанель»
«Апелляционный центр»	ИП Инкина М.В.	«Пластик Система»	«Торговый Дом Северная Пальмира»
«Арасар»	«ИРБИС»	«ПМП Элиб Групп»	Торжковский рынок
«Арина»	«ИРИДА»	«Поиск»	«Трансмашпроект»
«Аркадия»	«ИТ-ГРАД»	«Полиметалл»	«Трансойл»
«Армалит»	«ИЦ «ЛИКОН»	«Победа-30»	«Трансфнефть»
«АРТ НЕВА СПб»	«Карго Сервис Центр»	«Постер»	«Трансэйр-Сервис»
Ассоциация «Объединение строителей Санкт-Петербурга»	«КАРТА»	«Призма»	«Трибуна»
«АФК Система»	«КБ ДельтаКредит»	«Прогаль»	«Тринити»
«Аэросервис»	«КБ Ситибанк»	«Проектинвест»	«Туугари парк»
«Аэрофлот»	«КВС»	«Проф ГРО»	«ТЭК СПб»
«Балтийская топливная компания»	«КлимАрт»	«ПТ Контейнер» (ТМ «Полома»)»	Уголовный розыск
«Банк Союз»	«КНАУФ»	«Птицефабрика Синявинская»	«Фаворит»
«Банк Уралсиб»	«Кожгалантерейная фабрика «Альянс»	«ППК-ДорСтрой»	ФГБУЗ КБ №122 им. Л.Г. Соколова
«Баурама»	«КомГрупп Холдинг»	«ПО «СКБ Контур»	«Фачалка»
«Белвест Ритейл Москва»	«Компания LENA»	«РБК»	«Финансовая Корпорация Открытие»
«Белые ночи» («ММЦ «СОГАЗ» обособленное подразделение)	«Компания Лагра»	«Ремфасад»	«Форвард Девелопмент»
«БИК-Информ»	«Корпорация «КРЕПС»	«Рено Россия»	«Фортрент»
«Бинбанк»	«Корпорация В»	«Репром»	«ХАРТИНГ»
«Би питрон»	«КПМГ» (СПб филиал)	«РЕСО-Лизинг»	«Холдинг «ВТБ-капитал»
«Буер»	«Крона»	«Ритак»	«Хуа-Жэнь Инвест»
«Бухгалтерия-Сервис»	«Кроща картошка»	«РИТВЕРЦ»	«Центр гидроэкологических исследований»
«Валенс»	«КСК»	«РК «Русский Дом»	«Центр проекционных технологий
«ВАЛЬД»	«Ладога»	«РМС-ОПЕНКА»	«Викинг»
«Викинг»	«Ларосс-Т»	«Росбанк»	«Эдельвейс» (ТМ «Стройбат»)»
«ВМБ-Траст»	«Ленинградский электромеханический завод»	«РосМет»	«Эдил-Импор» (ТМ Holodilnik.ru)
«Водоканал Санкт-Петербурга»	«Ленгазспецстрой»	«Российская полиция	«ЭКОВАТА СПб»
«Водоканалстрой»	«Ленпромтрансстрой»	«Российский Союз Туриндустрии	«Экспозан»
«Всерегionalное объединение «Изотоп»	«Ленстройдеталь»	«РОССИННО»	«Экспо Форум-Интернэшнл»
«ВСК» (СПб филиал)	«Лента»	«Ростелеком»	«Элит-Мебель»
«Выборгский судостроительный завод»	«Линзмастер»	«РЭО «СЕРВИС»	«ЭЛКО Технологии СПб»
Высшая школа менеджмента СПбГУ	«Лонас технология»	«Санаторий «Сестрорецкий курорт»	«Элком»
«Вюрт Северо-Запад»	«Лэнд Аспект»	«Санаторий «Черная речка»	«Энергия-М»
«Газпром трансгаз Санкт-Петербург»	«Любавушка Ритейл Групп» (ТМ «Полушка»)»	«Санкт-Петербургская Трубная Компания»	«Энергострой СПб»
«Газпром энерго»	«Малахит»	«Санкт-Петербургское агентство маркетинговых исследований»	«ЭРА-Инжиниринг»
«Газпром»	«М16-Недвижимость»	«Санкт-Петербургский государственный институт кино и телевидения	«ЮБИ СПб»
«Газпром-Медиа Холдинг»	«М-видео»	«Сбербанк Лизинг»	«ЮИТ Санкт-Петербург»
«ГРАНТ-СК»	«Мега-Авто»	«Северный город»	«Юникредит Банк»
«Генеральная подрядная компания «ЛЭНД»	«Мегафон»	«Северо-Западное пароходство»	«Юридическая фирма «Тай-Соф»
«География»	«Медиаканал ПТВ	«Сервисталь СМЦ-Колпино»	«ЮСТ»
«Геострой»	«Медицинский центр доктора Лемешева»	«Сенатор»	«Юстиция»
«ГлавСтройКомплекс»	«Меркурий Транспорт»	«Сервисная компания БЕРЕГ»	AVENGO CARGO SERVICE
«Глория Джинс»	«Метробетон»	«СИБЕЛ»	Assist
«Гознак»	«Межуборка СПб»	«Сидмар»	Bright Rich CORFAC
«Градэкс»	«МЗ «СИНЕРГИЯ»	«Симметрон»	Dentons
«ГРАНД СЕРВИС»	«Микробит»	«Ситилинк»	IKEA
«Группа компаний МЕДСИ»	«М-Индустрия»	«СК «Мишель»	Its.agency
«Группа компаний «Прогресс»	«МАОК»	«СК «Согласие»	Lindström
«Группа ЛСР»	«МТС»		National Concert Academy (NCA)
«Группа Ренессанс Страхование»	«МФК ДжамильКо»		Neste Oy
«ГСК Красный Треугольник»	«МЭЛП»		RBI
«ГСК»	«Невский Альянс»		VOZDUN
	«Невский судостроительно-судоремонтный завод»		
	НИИРПИ		

14⁽⁰⁴⁾ ЮБИЛЯРЫ

14 ЛЕТ 2013 год

14 ЛЕТ 2008 год

ООО «РОССИННО»	Разработка программного обеспечения
ООО «М16-Недвижимость»	Риелторские услуги
ООО «Единый центр переуступок»	Риелторские услуги
ООО «КлимАрт»	Интернет-магазин климатического оборудования
ООО «Н-Маркет ПРО»	Федеральная система бронирования новостроек
Официальная гостиница Государственного Эрмитажа	Гостиничные услуги
ЗАО «Институт «Трансэкспроект»	Комплексное проектирование объектов
АО «Группа компаний МЕДСИ»	Медицинские услуги
Ресторан-бар «География»	Ресторан
ООО «Фортрент»	Аренда техники и оборудования

ООО «Инвестиционная компания «Пулковская»	Строительство
ООО «Персонал Санкт-Петербурга»	Кадровый центр
АО «Валенс»	Проектно-исследовательские работы
ООО «ТехноКомСтрой»	Строительство
ООО «Лэнд Аспект»	Продажа земельных участков
ООО «Авторитет СПб»	Производство и продажа металлопроката
ООО «КомГрупп Холдинг»	Транспортная компания
ООО «КАРТА»	Геодезическая фирма
VOZDUH	Рекламное агентство
Bright Rich CORFAC	Консалтинг в недвижимости
ООО «ТермоСейв» (TM Nordwestfur)	Производство одежды
ООО «ПТК-ДорСтрой»	Строительство
ООО «ИМОТЭК»	Поставка электронных компонентов
ООО «ЭКОВАТА СПб»	Услуги по утеплению домов эковатой
ООО «Профи ПРО»	Рекламно-производственная компания
ООО «Градэкс»	Строительство
ЗАО «ИНМОР»	Производство корабельных амортизаторов
ООО «Балтийская топливная компания»	Хранение и транспортировка нефтепродуктов
ЗАО «Северсталь СМЦ-Колпино»	Металлообработка
ООО «Данко»	Торгово-производственная компания
ООО «ИТ-ГРАД»	Облачные сервисы для бизнеса
ООО «Пластик Система»	Торгово-производственная компания
ЗАО «ЭРА-Инжиниринг»	Электроснабжение предприятий
ООО «ЭкспоФорум-Интернэшнл»	Конгрессно-выставочный центр
ООО «Стокист»	Поставки товаров повседневного спроса
ООО «Призма»	Сеть супермаркетов
ООО «ИДАВАНГ»	Производство свинины
ГК «СпецПроект»	Системы защиты информации
АО «Холдинг «ВТБ-капитал»	Инвестиционная компания
ООО «Ситилинк»	Сеть онлайн-гипермаркетов электроники
ГК «Юлмарт»	Онлайн-гипермаркет
ООО «ССП-Консалт»	Юридические услуги
Ассоциация «Объединение строителей Санкт-Петербурга»	Саморегулируемая организация
ООО «Стройгазмонтаж»	Строительство
ООО «Санкт-Петербургская Трубная Компания»	Поставка трубопроводной арматуры
ООО «Пассажир ТВ» (TM «ПТВ»)	Рекламное агентство

«ГЕОГРАФИЯ»

5 ЛЕТ НА УЛИЦЕ РУБИНШТЕЙНА



Управляющий
Сергей Штоль



Улица Рубинштейна — это место гастрономической силы. 768 метров, 40 домов и более 50 точек общественного питания: кафе, баре, рестораны, пиццерии, кондитерские лавки — чего здесь только нет. Помпезные открытия и тихие закрытия — о бывших заведениях напоминают только заброшенные инстаграммы. Коренных «жителей» общепита на Рубике знают в лицо. Один из почетных ресторанов-долгожителей — это «География», в декабре бару исполняется 5 лет, за которые он принял более 300 000 гостей. О том, чем привлечь людей в условиях жесткой конкуренции, откроется ли «География» в Москве и что такое «Пони-ураган», мы поговорили с управляющим Сергеем Штолем.

— С чего начиналась «География» 5 лет назад?

— Изначально проект задумывался как ромовый бар. Мы открылись с меню, в котором было представлено более 100 позиций рома. Мы были первыми в Петербурге, кто предлагал такой обширный выбор этого крепкого напитка. Пять лет назад знания гостей о роме ограничивались, как правило, тем, что он бывает светлый и темный. Команда «Географии» решила провести ликбез, познакомив гостей с многообразием стилей рома: испанского, английского, французского, — это лишь малый перечень любимого «пиратского» напитка. Время идет, мы выросли и изменились. Сейчас история про ром — не основа концепции, а хорошая память, которую мы храним в 55 видах рома, оставшегося в барном меню.

— История названия всегда интересна, поделитесь?

— Кто-то из великих сказал: «Мир — это книга, и тот, кто не путешествует, читает лишь одну ее страницу». Если мы говорим про ресторанный бизнес, то это гастрономическая книга, которую мы с удовольствием помогаем гостям прочесть. В «Географии» представлены блюда и напитки с разных концов света: наш бар-менеджер Иван Собянин регулярно проводит рейды по мировым барам, шеф-повар бережно собирает рецепты. Это наша география — она интересна и вкусна.

— Остановимся подробнее на кухне!

— Меню в ресторане «География» словно атлас: яркий, сочный и интересный — хочется рассмотреть и попробовать буквально все. Основная

часть с легкой руки нашего шеф-повара Тимура Карданова представлена аутентичными блюдами разных стран: тартар из тунца в соево-имбирном соусе; уха с подкопченным сигом, лососем и треской; котлеты из кролика с гранатовым соусом; треска по-сицилийски с овощами; карамелизированная курица с подпеченными грибами — все позиции навеяны путешествиями в разные точки земного шара и отличаются оригинальной авторской подачей. Абсолютный хит среди иностранцев (и не только) — борщ «как у бабушки» по старинному рецепту с черносливом и говядиной.

— У вас и бизнес-ланчи есть?

— Да, причем самые вкусные на Рубинштейна (по мнению постоянных гостей). Особенно офисным сотрудникам нравится, что к бизнес-ланчу в будние дни мы предлагаем бокал вина или морса на выбор. Это очень по-петербургски и немного по-итальянски, согласны?

— «География» находится в культовом для общепита месте — на улице Рубинштейна. Это способствует популярности?

— Давайте абстрагируемся от романтического флера. Сама по себе улица Рубинштейна — это не золотое Эльдorado. Масса заведений закрывается, не проработав здесь и года. Рестораны-мастодонты, которые располагаются на улице годами, задали серьезную планку, и теперь гости приезжают сюда с высокими требованиями к сервису, кухне, бару. Далеко не каждому заведению удается соответствовать, попасть в концепт, найти свою аудиторию.

— Чем сейчас удивляет гостей?

— Каждый раз мы создаем что-то новое в баре и на кухне! Учитываем моду, тренды, сезонность продуктов, но не изменяем своему стилю. К примеру, мы никогда не станем использовать в коктейлях промышленные сиропы, все заготовки — дело рук наших барменов. Помимо сезонных предложений есть и годовые «фишки». Например, в 2017 году мы представили коллекцию коктейлей, которые выдерживали в дубовых бочках. В начале 2018 года мы взяли курс на дополнительную реальность — виртуальный бармен появится в меню и расскажет про коктейли, стоит только навести смартфон на отмеченные специальным значком позиции! На 2019 год есть пара свежих

идей, которые привезла наша команда с другого конца света. Скоро обязательно вас с ними познакомим.

— Опишите процесс придумывания нового коктейля.

— Все начинается с идеи, которая приходит вслед за вдохновением. Мы смотрим на тенденции, время года, прислушиваемся к потребностям аудитории. Сначала бар-менеджер собирает весь изученный материал вместе, потом занимается вкусовым наполнением: придумывает, какие напитки и в каких пропорциях смешать. Дегустация проходит среди рабочей группы: это могут быть друзья ресторана, партнеры, фуди, блогеры. Собираем мнения, что-то корректируем, снова смешиваем и снова дегустируем — доводим коктейль до совершенства и «ставим на ноги». Далее идет просчет себестоимости, нейминг, верстка и печать меню — весь процесс занимает от одного до двух месяцев!

— Расскажите про коктейли-долгожители!

— Сразу на ум приходят две позиции коктейльной карты. Так, например, ради «Злобного мальчишки» туристы съезжаются буквально со всех уголков страны. За 5 лет гости заказали его больше 15 000 раз. Узнать источник славы загадочного шота до сих пор не удалось, мистика да и только... Еще есть «Пони-ураган» — наш суперхит и суперстар, или «Страна Оз». Перечислять ингредиенты не будем, лучше один раз увидеть... попробовать и постоянно заглядывать к нам в бар, навевающая «долгожителей»!

— Ваши гости — кто они: коренные петербуржцы или гости города?

— Каждый из нас, прогуливаясь в выходной день в центре Петербурга, становится немного туристом. Безусловно, среди наших гостей есть много приезжих. Откройте TripAdvisor, и вы уви-

дите: 50% отзывов — на иностранном языке. Но... к чему делить гостей. Поход в ресторан «География» — это уже своего рода гастрономическое путешествие, где каждый из нас счастливый турист, отправляющийся на отдых!

— 5 лет — серьезный возраст для ресторана, как будете отмечать?

— В кругу близких и родных — наших постоянных гостей. В декабре мы устроим грандиозный праздник с коктейлями, сюрпризом от шеф-повара, с хорошей музыкой и подарками. Мы хотим поблагодарить всех постоянных гостей, друзей и партнеров, которые на протяжении 5 лет с нами! Подробности раскрывать пока не стану.

— Какие планы на следующие 5 лет?

— Мы думаем куда дальше, чем на 5 лет вперед. В Мадриде есть «Собриньо де Ботин» — ресторан, открытый еще в 1725 году и занесенный в Книгу рекордов Гиннеса как старейшее заведение общественного питания в мире! Понимаете, к чему я клоню!

Мы хотим оставаться на уровне и превосходить ожидания гостей! А главное — не распыляться на разные проекты и ни в коем случае не тиражировать «Географию»! Признаться, нам много раз предлагали открыться в Москве, но мы отшучивались: «Тогда москвичи перестанут приезжать в Петербург!» Тиражируя проект, легко заиграться, уйти в сеть и потерять душу ресторана, а для нашей команды это больше, чем бизнес или работа. Это движение, развитие, это сама жизнь!

Рубинштейна, д. 5,
☎ +7 (812) 3400074,
Инстаграм: @geo-rest
Сайт: geo-rest.com

Бизнес спустился 25 лет

Петербургская бизнес-среда начала формироваться четверть века назад вместе с новой системой экономических взаимоотношений. Как отмечают сами предприниматели, с 1990-х годов многое изменилось в лучшую сторону, а начинающих тогда можно назвать выжившими.

Слегализацией бизнеса в 1990-х Петербург начали насыщать акционерные общества, коммерческие банки и тысячи совместных предприятий. Для многих предпринимателей это время казалось сумбурным, но не лишенным романтики — именно тогда стартовать в бизнесе мог каждый. Как объясняют сами бизнесмены, подспорьем успешных проектов становился минимальный государственный контроль, который со временем серьезно окреп. Сейчас, по различным данным, в бизнес идут только 5–7% россиян. Так, на 1 января 1998 года количество организаций, поставленных на учет Санкт-Петербургским комитетом государственной статистики в Едином государственном регистре предприятий и организаций (ЕГРПО), достигало по городу 148,4 тыс. Между тем петербургская бизнес-среда по-прежнему продолжает формироваться.

В настоящее время, по данным Росстата, в Петербурге зарегистрировано около 359,7 тыс. субъектов малого и среднего бизнеса — на 17 тыс. больше, чем годом ранее.

Золотой период

«Тогда мы жили абсолютно другой жизнью — в подвешенном состоянии между хаотичными, разрозненными, только появившимися субъектами бизнеса и отсутствием поддержки со стороны власти. Не было налоговой инстанции, правового поля, полиция была слаба, а платежеспособность населения гораздо ниже, чем сейчас», — вспоминает Юнис Теймуханлы, владелец гостиницы «Гельвеция». Как казалось большинству, государство теряло рычаги управления.

Несмотря на очевидные недостатки 1990-х годов, зарабатывать было значительно проще, а старт в бизнесе не требовал существенных инвестиций. В действительности именно тогда, к началу 1993 года, начала расцветать новая система экономических отношений.

«Вотки палку в песок, и она начнет расти — все хотели отдать последнее, лишь бы получить какие-то банальные блага. С этой точки зрения 1990-е были

золотым периодом для петербургского бизнеса», — резюмирует Юнис Теймуханлы.

«Свое первое предприятие я открыл в 1993 году, многого не знал, но справлялся, — рассказывает Сергей Федоров, президент Ассоциации промышленников и предпринимателей. — Сейчас, с точки зрения эксперта, начинающим предпринимателям приходится гораздо сложнее, а трудности у многих начинаются еще на этапе поиска стартового капитала на открытие бизнеса».

Фокус на развитие

В основном предприниматели отмечают положительные перемены. По словам Аркадия Пекаревского, экс-совладельца торговой сети Sela, а ныне девелопера и собственника кондитерской фабрики «Ацтек», за прошедшее время появилось много новых технологий, о которых в 1990-х никто даже не имел представления, — новые сервисы и прочее. «В этом смысле у бизнеса появилась возможность развиваться на всех рынках, не ограничиваясь российским, — это было невозможно сделать тогда. Львиная доля предпринимателей занимались тем, что завозили на пустой рынок товар из-за границы. Сегодня есть фокус на развитие сервиса и относительное расширение рынка», — говорит эксперт. «Прогресс не видит только тот, кто вообще не жил в 1990-х. Тех, кто сейчас

в бизнесе, можно назвать выжившими. И улучшения произошли за очень короткое время — всего за 20 лет», — говорит Юнис Теймуханлы.

Так, с 1993 года город начал предоставлять бизнесу больше правовой поддержки, помогая со сбором необходимой документации. Например, в 2010 году в Петербурге начал работу Центр развития и поддержки предпринимательства (ЦРПП), который работает с малыми и средними предприятиями. Сейчас бизнес может получить там ряд услуг в сферах экономической, правовой поддержки, производственной кооперации и пр.

Уровень государственных услуг также значительно вырос. Онлайн-сервисы, МФЦ, сайт госуслуг работают не хуже, чем в развитых европейских странах, — считают предприниматели.

С точки зрения Юниса Теймуханлы, на руку бизнесу играет развитая банковская и налоговая система, то же касается законодательства. «Другое дело — есть проблемы с исполнением», — отмечает отеллер.

Наведение порядка

Остается актуальной и проблема доминирования на рынках крупных торговых сетей. «В 1990-х не было сетевых структур и каждый, кто что-то производил, относил это в соседний ларек. Сейчас до 85% мелкой розницы захвачено сетевыми структурами.

То есть оставшиеся не относятся к ряду монополистов, и если их задушить, то многим предпринимателям из реального сектора экономики негде будет продавать свою продукцию», — рассказывает Сергей Федоров. Впрочем, сложнее стала жизнь и у крупных компаний. «Изменилась наполненность рынка — из пустого он превратился в высококонкурентный, к тому же в последние годы мы наблюдаем сокращение покупательной способности — это две вещи, которые расстраивают больше всего», — говорит Аркадий Пекаревский.

С точки зрения Михаила Бурмистрова, гендиректора «INFOLine-аналитики», со временем законодательство ужесточилось в отношении ретейлеров. Так, например, федеральный закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ» наложил ряд ограничений на взаимоотношения между торговыми сетями и поставщиками.

По словам Леонида Гарбара, президента Федерации рестораторов и отельеров Северо-Запада, со временем жизнь предпринимателей стала упорядоченной: «В 1990-х было больше пустых, незаполненных рынков, однако ни государственной, ни юридической защиты не было. Сейчас с защитой относительно лучше, но стало ли бизнесу проще работать — сказать сложно».

ИННА РЕЙХАРД
inna.reykhard@dp.ru

КОММЕНТАРИЙ

Формировать интересы рынка



СЕРГЕЙ ВОРОНКОВ,
генеральный директор
«ЭкспоФорум-Интерэншл»

В 1990-х выставки были, пожалуй, единственным способом получить информацию о новинках рынка, и за этим посетители выстраивались в огромные очереди! В «Ленэкспо» проводилось около 20 выставочных проектов в год, была разработана выставочная стратегия, акцентирующая внимание на экспозициях, необходимых Северо-Западному региону. Тогда появились выставки «Робототехника», «Защита от коррозии», «Сварка», «Интенсификация», направленные на техническое перевооружение заводов. Со стратегией демонстрации выставки перешли на стратегию PIN — продвижение, информация, связь. Выставки стали не просто отвечать потребностям рынка, а формировать его интересы. «Автомеханика», «Экология большого города», «Интим-мода. Белье» — выставки, фактически открывшие новые отрасли Петербургу.

Со временем изменились и сами выставки: сейчас нет чисто выставочных проектов, это всегда комбинированные мультимедийные события, которые включают и выставочную часть, и конгрессную программу, и развлекательные мероприятия, и даже шоу. Не изменилось одно: сила воздействия на бизнес.



ОБЪЕДИНИТЬСЯ, ЧТОБЫ СТРОИТЬ



Начиная с 2008 года строительный комплекс города сильно изменился, взял курс на работу по новым правилам — правилам саморегулирования. Сплотиться для решения общих задач и проблем строителям города помогли саморегулируемые организации, и, конечно, главную роль здесь играла первая в Санкт-Петербурге региональная саморегулируемая организация — Ассоциация «Объединение строителей Санкт-Петербурга», отмечающая в конце октября 10-летие своей работы.

В 2008 году на фоне общемирового финансового кризиса в деятельности строительной отрасли России в целом и Петербурга в частности наметились перемены. В то время в городе строителям было выдано 6000 лицензий, но при этом реально работала только каждая третья компания. Возникла необходимость навести на отраслевом рынке порядок, так как утрата доверия к строительным компаниям из-за деятельности фирм-однодневок могла дорого стоить в сложных экономических условиях. В качестве стратегии было выбрано саморегулирование — решать, кто может работать на стройке, должны были профессиональные объединения. «Во всем цивилизованном мире основными институтами регулирования являются не государственные органы, а саморегулируемые организации — ассоциации строителей», — сказал годом раньше на заседании комитета Госдумы РФ по собственности один из основателей российской системы саморегулирования, депутат Госдумы РФ трех созывов Виктор Плещасчевский.

С 1 января следующего, 2009 года выйти на стройплощадку могли только члены саморегулируемых организаций.

К тому времени в Петербурге уже достаточно давно существовала Ассоциация «Строительно-промышленный комплекс Северо-Запада». Именно на ее базе и было образовано «Объединение строителей СПб», в которое вошли 11 крупнейших строительных компаний региона. С 30 апреля 2009 года оно начало выдавать свидетельства о допуске к строительным работам, а уже к концу 2009 года объединение превратилось в масштабную структуру, охватывающую инвестиционно-строительные компании и холдинги, подрядные и генподрядные организации — всего более 130 компаний самого разного масштаба.

На сегодняшний день СРО А «Объединение строителей СПб» (под таким названием она рабо-

тает с 2016 года) является самым крупным региональным объединением строителей — компаниями, которые в него входят, строится более 80% жилой и коммерческой недвижимости Петербурга. А ведь сейчас в Петербурге из тех застройщиков, кто предоставляет ежеквартальную отчетность в городской комитет по строительству, работает более 226 организаций, и это не считая различных подрядных фирм. А всего в отрасли и смежных с ней сферах работает более 300 тыс. человек.

Задач перед саморегулируемой организацией помимо основной — выдачи строительным компаниям допусков к строительным работам — стояло немало: осуществлялась работа над федеральными и региональными законами и административными актами, в том числе регулирование спорных вопросов вроде высотности зданий и редевелопмента промышленных территорий, налаживалось взаимодействие с представителями государственной власти и монопо-

СПб» удалось добиться, на мой взгляд, значительных результатов в решении различных задач. Сегодня это одна из самых влиятельных и уважаемых саморегулируемых организаций в России, и это, безусловно, является заслугой всей нашей команды и особенно президента партнерства Максима Шубарева и генерального директора Алексея Белоусова», — говорил на одном из общих собраний членов объединения Александр Вахмистров.

ВМЕСТЕ С РЫНКОМ

В 2017 году в Петербурге было введено в эксплуатацию 3,5 млн м² жилья — это один из самых высоких показателей среди российских регионов. Еще 2,6 млн м² жилья сдано в Ленинградской области. Несмотря на то что формально это разные субъекты Федерации со своими законами, в том числе в сфере строительства, большинство застройщиков работают одновременно и в Петербурге, и в Ленобласти, а значит, объединению приходится работать на два региона одновременно.

10 лет для строительной отрасли — это немало. Например, если в 2008 году переход застройщиков на работу по 214-ФЗ только начинался — тогда всего 8 строительных компаний в полной мере придерживались его принципов, то к настоящему времени практически все строительство стало долевым, а в течение нескольких лет от него, возможно, и вовсе откажутся.

Изменения, которые вносились в 214-ФЗ непрерывно на протяжении всех 10 лет, становились вызовом для строителей и требовали постоянно приспосабливаться к новым условиям. Страхование ответственности, создание компенсационных фондов, особые правила регистрации договоров — все это обсуждалось, в том числе с участием саморегулируемых организаций, и именно благодаря «Объединению строителей СПб» удавалось достигать до региональных и федеральных властей, чтобы сделать новые нормы более адекватными рынку.

В рамках общего процесса реформирования законодательства объединением были сформированы компенсационный фонд возмещения вреда и компенсационный фонд обеспечения договорных обязательств. Суммарный размер этих фондов к октябрю 2018 года составляет уже 1,73 млрд рублей.

Еще одна важная часть работы СРО — борьба с административными барьерами. Здесь и получение разрешений на строительство, и сроки регис-

Лидеры жилищного строительства в Санкт-Петербурге

- Холдинг Setl Group
- «Группа ЛСР»
- Группа «Эталон»
- Объединение «Строительный трест»
- «Главстрой Санкт-Петербург»
- «Группа ЦДС»
- «ЮИТ Санкт-Петербург»
- СК «Дальпитерстрой»
- ГК «Ленстройтрест»
- ГК «РосСтройИнвест»
- ГК «Пионер»
- Группа RBL

трации сделок, сюда же, пожалуй, можно отнести и взаимоотношения с монополистами. И всегда голос бизнеса звучал громче, если исходил не от отдельных компаний, а от профессионального объединения. В этом, наверное, и заключается суть саморегулирования.

Не стоит забывать и об экономических кризисах — за эти 10 лет строительный комплекс переживал их как минимум три раза: в 2008, 2015 и 2017 годах. Но, несмотря на пессимистические прогнозы, петербургские застройщики в очередной раз достойно выходят из экономических передряг. Например, по итогам первого полугодия 2018 года ведущие застройщики города говорят о росте спроса на жилье в диапазоне от 20 до 46%.

Сейчас перед строительным комплексом города стоят новые вызовы: падение ипотечных ставок, очередные изменения в 214-ФЗ, смена губернатора в Петербурге — все это, несомненно, влияет на темпы и доходность строительства. Все ждут принятия поправок в Генплан и новых общественных слушаний по Правилам землепользования и застройки. А в ближайшем будущем — отказ от долевого строительства и переход на проектное финансирование. Как строительный комплекс справится с этими испытаниями — покажет время. Но то, что объединившись, это делать легче, уже доказано 10-летней историей СРО А «Объединение строителей СПб».

55 млн м²

недвижимости разного назначения сдано в Петербурге за 10 лет

листами, оттачивался процесс перехода к долевному строительству. Да и кризисы — то мировые, то российские — постоянно добавляли беспоконства. В таких условиях, безусловно, важнейшую роль играет личность руководителей СРО. Первым президентом объединения в 2009 году стал Максим Шубарев — совладелец Setl Group, а в 2015 году на этом посту его сменил Александр Вахмистров. При этом должность генерального директора «Объединения строителей СПб» почти все эти годы занимает Алексей Белоусов, лишь на короткое время, в связи с работой в Законодательном собрании СПб, ставший вице-президентом объединения.

«За годы работы «Объединению строителей

АО «ЛЕНПРОМТРАНСПРОЕКТ» — ГОРДОСТЬ ЗА ПРОШЛОЕ, УВЕРЕННОСТЬ В БУДУЩЕМ!



В ноябре исполняется 90 лет одной из ведущих проектных организаций России — АО «Ленпромтранспорт». Как компании удается занимать лидирующие позиции на фоне сменяющихся друг друга эпох и экономических реалий, сохранять традиции и идти в ногу со временем, невзирая на сложности, расскажет генеральный директор АО «Ленпромтранспорт» Шкурко Ростислав Николаевич.

В России немного компаний с такой богатой историей. АО «Ленпромтранспорт» — одна из них. Расскажите, с чего все началось?

— История АО «Ленпромтранспорт» берет свое начало 23 ноября 1928 года. В годы индустриализации наша организация сразу стала участником проектов промышленного транспорта крупнейших предприятий страны: Магнитогорского и Кузнецкого металлургических заводов, Риддерского и Норильского комбинатов цветной металлургии, Горьковского автомобильного завода, комбината «Апатит». Многолетняя история многих промышленных гигантов тесно связана с нашим институтом. Например, над транспортной составляющей горно-обогатительного предприятия «Апатит» мы работали начиная с 1939 года на протяжении многих лет, вплоть до сегодняшнего дня.

Уникальный опыт специалистов АО «Ленпромтранспорт» был особенно востребован в самые сложные периоды жизни страны. В годы Великой Отечественной войны инженеры АО «Ленпромтранспорт» участвовали в строительстве военных баз на северном побережье Финского

залива, а также в строительстве железнодорожных мостов через Неву. В послевоенное время наши специалисты занимались восстановлением крупных транспортных средств страны. В это сложное для всех время нашим институтом было выполнено большое количество стратегически важных проектов в городах Прибалтики. Сложнейшие мостовые сооружения в Латвии и Эстонии построены по нашим проектам, многие из которых функционируют по сей день.

Какие ваши ощущения от работы в компании с 90-летней историей?

— Я возглавляю АО «Ленпромтранспорт» уже более 10 лет и очень горжусь 90-летней историей нашей организации: реализованными объектами, которые служат людям, объектами, которые строятся на данный момент и будут построены по проектам нашего профессионального коллектива. Наши предшественники смогли вписать свои имена в историю развития транспортной системы страны, задав нам очень высокую планку. Сегодня нам удается поддерживать работу АО «Ленпромтранспорт» на высоком уровне и вносить свой вклад в модернизацию транспортной инфраструктуры России. Уверен, что наши потомки будут с такой же гордостью рассказывать о наших сегодняшних проектах, как мы сегодня вспоминаем значимые объекты наших предшественников.

Какие проекты вы считаете знаковыми для АО «Ленпромтранспорт»?

— Гордость компании — первые уникальные проекты. В архиве нашей организации хранятся проекты первого в России

Последние проекты компании могут конкурировать с ними по значимости?

— Они скорее не конкурируют, а продолжают логическую цепочку значимых и сложных проектов, которые соответствуют своему времени, а некоторые даже опережают его. Например, на данный момент планируется строительство уникального моста в Новом Уренгое через реку Пур по нашему проекту. Вы не представляете, насколько поменяется качество жизни местных жителей, когда он будет построен. Один из наших наиболее амбициозных и сложных проектов последних лет — строительство железнодорожных подходов к Крымскому мосту, имеющих огромное значение для развития всего Крымского полуострова.

За последние годы наша команда работала над проектами таких автомобильных магистралей, как: кольцевая дорога в обход г. Санкт-Петербурга, М-9 «Балтия», М-18 «Кола», М-5 «Урал».

Разносторонний кадровый состав позволяет нам решать самый широкий спектр задач и не бояться брать за самые смелые проекты. Так, опыт специалистов АО «Ленпромтранспорт» стал особенно востребован в сейсмоопасных районах Туркменистана. Там по нашим проектам построены автомобильные дороги, развязки, путепроводы, правительственная трасса, способные выдержать землетрясение 9 баллов. Объекты в Туркменистане — это уникальные и сложные транспортные связи.

Сейчас наш относительно молодой отдел автоматизации и связи заканчивает работу над крупным проектом перевооружения устройств железнодорожной автоматики и телемеханики на участке Джанкой—Крым, а также проектом по обеспечению транспортной безопасности железнодорожных подходов к Крымскому мосту. Транспортная безопасность — относительно новое для нас направление, которое в ближайшее время мы планируем выделить в новое структурное подразделение, чтобы иметь возможность брать больше заказов в этой области.

Сегодня на российском рынке существует довольно много компаний, занимающихся проектированием объектов транспортной инфраструктуры. Что позволяет АО «Ленпромтранспорт» успешно конкурировать с ними?

— АО «Ленпромтранспорт» является одной из немногих российских организаций, которые обладают возможностью выполнять комплексное проектирование всех объектов транспортной инфраструктуры, а следовательно, и контролировать каждый этап работы. Именно поэтому нам доверяют самые масштабные комплексные объекты в России и за рубежом.

Кстати, на счету нашей организации реализованные объекты не только во всех федеральных округах РФ, но и 25 зарубежных странах. Такая широкая география проектов подарила нам опыт проектирования в сложных инженерно-геологических условиях, в том числе в районах с повышенной сейсмической активностью и вечной мерзлоты. Это преимущество дает нам возможность осуществлять проектирование

сложных объектов в самых разных уголках земного шара.

Одна из сильных сторон АО «Ленпромтранспорт», которая выгодно отличает нас от конкурентов, — это тесная взаимосвязь уникального опыта, накопленного за 90 лет непрерывной работы, с инновациями, которые мы внедряем в свою деятельность сегодня. Эта связь формирует нашу постоянную востребованность на рынке. Мы продолжаем внимательно следить за тенденциями в развитии современного проектирования, применяем накопленный опыт, используя современные материалы и разработки. Например, на данный момент АО «Ленпромтранспорт» проектирует здания социального назначения, а также крупные объекты транспортной инфраструктуры с применением технологий информационного моделирования (BIM-технологий), в том числе разработку улично-дорожной сети территории Рублево-Архангельское.

Одно из главных преимуществ нашей организации — это, конечно, годами сформированная репутация. Она подтверждена тысячами реализованных объектов. Заказчики, приходя к нам, знают, что ничем не рискуют, что проект в наилучшем качестве будет сдан в условленный срок. Имидж можно сформировать за короткий промежуток времени, репутация складывается на протяжении многих лет. Мы свою репутацию заслужили годами упорного труда и гордимся ею!

Какие задачи стоят перед АО «Ленпромтранспорт» сегодня? И какие перспективы вы видите для дальнейшего развития компании?

— АО «Ленпромтранспорт» всегда ставит перед собой самые смелые и амбициозные задачи. Сегодня мы занимаемся активным внедрением новых технологий и продолжаем реализацию плана по расширению географии проектов. Уверен, что наш потенциал и опыт позволят в ближайшее время осуществлять функции технического заказчика, а также стать полноценными участниками инвестиционных проектов развития транспортной инфраструктуры нашей страны.

Как вы чувствуете себя накануне юбилея? И как компания собирается отмечать такую круглую дату?

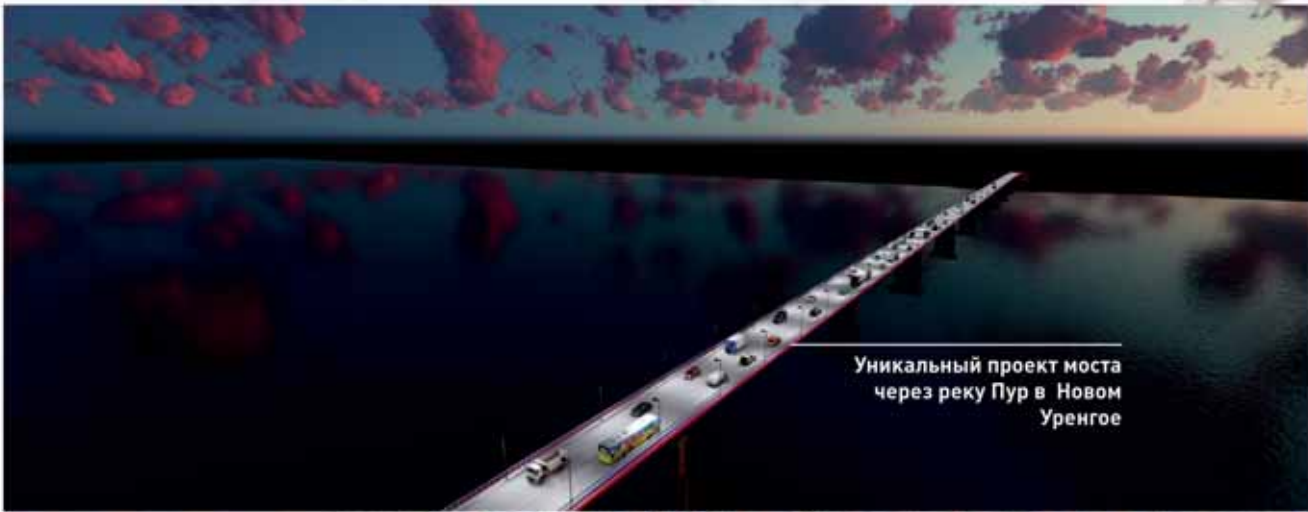
— Для нашей компании это очень важный рубеж, который мы переступаем в первую очередь с уверенностью, с полным порывом интересных и сложных заказов. Именно поэтому коллектив АО «Ленпромтранспорт» подходит к празднованию этого события очень основательно. Сейчас мы занимаемся подготовкой спектакля по мотивам пьесы В.В. Маяковского «Клоп», в нем примет участие практически каждый сотрудник организации. Спектакль, приуроченный к 90-летию юбилею АО «Ленпромтранспорт», состоится в рамках культурной программы первого Международного форума транспортной инфраструктуры АО «Ленпромтранспорт» выступает генеральным партнером данного мероприятия. Премьерный показ спектакля будет проходить 27 ноября в театре им. В.Ф. Комиссаржевской и соберет вместе всех наших постоянных партнеров и друзей.

Что бы хотели добавить к вышесказанному?

— Прежде всего я хочу сказать спасибо своему коллективу за профессионализм, за верность компании на протяжении многих лет, а также выразить благодарность нашим постоянным партнерам и заказчикам за доверие и совместную плодотворную работу.



АО "ЛЕНПРОМТРАНСПРОЕКТ"
КОМПЛЕКСНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ОБЪЕКТОВ ТРАНСПОРТНОЙ
ИНФРАСТРУКТУРЫ



Уникальный проект моста
через реку Пур в Новом
Уренгое



2018 год

Проектирование улично-дорожной сети территории Рублёво-Архангельское с подключением к транспортной развязке автомобильной дороги М-9 «Балтия»



2016 год

Проект строительства железнодорожных подходов к Крымскому мосту



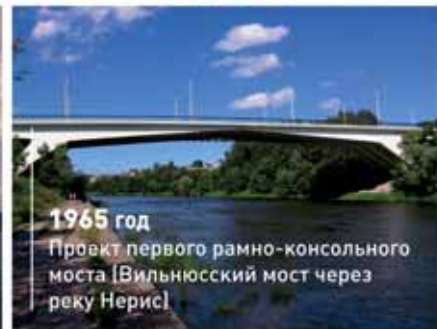
1987 год

Проект уникального моста в Великом Новгороде



1977 год

Проект первого вантового моста (мост в г. Череповце через реку Шексну)



1965 год

Проект первого рамно-консольного моста [Вильнюсский мост через реку Нерис]

РЕАЛИЗОВАННЫЕ ОБЪЕКТЫ
ВО ВСЕХ
ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГАХ РФ

182
ОБЪЕКТА В СТРАНАХ
ПРИБАЛТИКИ

БОЛЕЕ
150
ОБЪЕКТОВ В СТРАНАХ СНГ

ОБЪЕКТЫ В
25
СТРАН МИРА

МАСТЕРСТВО, ПРОВЕРЕННОЕ ВРЕМЕНЕМ!

Строительство рынка строительства



В 1990-х годах бичом строительного рынка была ситуация, когда компаниям не удавалось выполнить обязательства перед дольщиками, и на последних этапах строительства практиковали «дополнительный сбор средств».

Ветераны строительного рынка Петербурга помнят времена, когда за \$10 тыс. можно было купить квартиру в черте города, а прибыль частного инвестора от перепродажи квартиры, изначально купленной на этапе котлована, достигала 150%.



ТАТЬЯНА ЕЛЕКОВА
tatyana.elekoeva@dp.ru

В 1980-х в Ленинграде ежегодно появлялось от 120 до 180 новых жилых домов. Однако преобразования в экономике и системе государственного управления, осуществленные в 1992 году, привели к резкому падению жизненного уровня и полной остановке строительной деятельности. Однако уже в 1994 году, несмотря на отсутствие бюджетных ассигнований, в Петербурге стали появляться первые стройки, реализуемые по схеме долевого строительства. Лидирующие позиции на рынке в то время занимали три компании: концерн VMB, строительная компания «Росстро» и финансовая компания «Сото-кредит». Несмотря на низкий уровень доходов населения, строительство быстро стало рентабельным. По словам президента Bescar Asset Management Group Александра Шарاپова, цены на недвижимость в то время росли на 15–20% в год в долларах, а прибыль от строительства квартир до 1998 года составляла 20–30%. «Когда в 1996 году мы построили дом на Комендантском, 39, цены держались на уровне \$250–300 за 1 м², — рассказывает основатель группы «Эталон» Вячеслав Заренков. — Например, в нашем доме однокомнатная квартира стоила \$10 тыс., двухкомнатная — \$15–18 тыс., трехкомнатная — \$20–25 тыс.». При этом, вспоминает эксперт, рабочие получали \$180–300 в месяц. По тем временам не так уж мало, если учесть, что средняя зарплата в России в 1996 году составляла \$100–125. Однако, по словам Александра Шарاپова, объемы стройки в это время были несущественными: в среднем они укладывались в 200–300 тыс. м² в год.

«Те времена характеризуются тем, что вся застройка в Петербурге была точечной и уплотнительной. При этом средств, чтобы прокладывать новые инженерные сети, не было, и новые жилые объекты строились на территориях, которые были подготовлены в советские времена», — рассказывает эксперт.

«В то время частного рынка земли почти не было, львиная доля жилья строилась на городской территории, которую распределяла инвестиционно-тендерная комиссия целевым образом по так называемой двойной рыночной оценке, — добавляет генеральный директор Knight Frank St Petersburg Николай Пашков. — Торгов не существовало, в основном были неофициальные договоренности, и считалось моветоном подать свою заявку на заявку другого застройщика, ведь в наказание всех вместе

могли отправить на торги. Был целый бизнес, когда люди специально подавали заявки на «чужие» пятна и потом вымогали деньги за то, чтобы их снять».

Строительная лотерея

Времена были лихие, рисковали все — и застройщики, и люди, решавшиеся доверить им свои деньги. «В экономических условиях 1990-х годов бичом строительного рынка была ситуация, когда компаниям не удавалось выполнить обязательства перед дольщиками, и на последних этапах строительства нередко практиковали «дополнительный сбор средств».

«Права потребителей, конечно, в то время не были защищены», — говорит президент группы RBI Эдуард Тиктинский.

Однако и потребители в 1990-е встречались разные, далеко не все из них «отвечали за базар». Особенно тяжело приходилось строительным компаниям, которые осваивали городской рынок. «В начале 1990-х мы как раз набивали первые шишки, — вспоминает Вячеслав Заренков. — Строить жилые дома без участия государства для нас оказалось возможным лишь в пригородах Ленинграда, и мы решили заняться коттеджами. Больше всего трудностей возникало при расчетах с заказчиками: бывало, дом уже наполовину готов, а заказчик исчезает, не расплатившись».

Тем не менее строительный рынок развивался очень быстро и целенаправленно шел к цивилизованным формам работы. В 1995 году возникает первое бюро регистрации в Петербурге во главе с Валерием Назаровым. «Мы гордились самостоятельно разработанным городским бюро регистрации современным программным обеспечением, отсутствием очередей. Нормативным сроком регистрации договора считался месяц, и большинство городов с этими сроками



Банк, с которым просто

*25 лет
вместе*

*с предпринимателями
Петербурга*

Банк, с которым просто:

- ✓ РКО - полный комплекс услуг с возможностью установления индивидуальных тарифов
- ✓ ВЭД - полный комплекс услуг, включая гарантии и аккредитивы
- ✓ Валюта Онлайн - покупка/продажа валюты по биржевому курсу
- ✓ ПСКБ Старт - пакетное предложение для индивидуальных предпринимателей (ИП)
- ✓ Интернет-эквайринг - самые выгодные тарифы
- ✓ Банковские платежные терминалы - более 1700 по Санкт-Петербургу и области

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

Генеральная лицензия ЦБ РФ №2551 от 12 февраля 2015 г.

ВАШИ СРЕДСТВА ДО 1.4 МЛН. РУБЛЕЙ ЗАСТРАХОВАНЫ В АСВ. ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ №2551 ОТ 12 ФЕВРАЛЯ 2015 ГОДА АО БАНК «ПСКБ» (АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО «ПЕТЕРБУРГСКИЙ СОЦИАЛЬНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК»).

18+

На правах рекламы

22⁽¹²⁾ ЮБИЛЯРЫ

→ Начало на стр. 10

ми не справлялось, но в Петербурге была ситуация, в которой можно было зарегистрировать недвижимость за неделю», — вспоминает Александр Шарапов.

В середине 1990-х были заключены и первые ипотечные сделки. По словам Эдуарда Тиктинского, банки выдавали кредиты на несравнимо более жестких условиях, чем сегодня, с маленькими сроками возврата кредитов, до 1-1,5 года. Ставки же находились на уровне 36% годовых в иностранной валюте. Но уже в 1997 году был запущен ипотечный механизм покупки жилья с погашением кредита в срок 10 лет. «Ставка была порядка 20-25% в год в валюте. И она считалась беспрецедентно низкой», — рассказывает Эдуард Тиктинский.

Умножение возможностей

Постепенно жизнь налаживалась, но в 1998 году грянул один из самых мощных российских кризисов. По словам Александра Шарапова, рынок обвалился буквально в течение квартала, и если в середине года стоимость квадратного метра была около \$600, то уже к Новому году цены на недвижимость составляли \$200-250 за 1 м². Но рынок достаточно быстро восстановился. Кроме того, именно тогда многие девелоперы поняли, что кризис — это не обязательно плохо.

«В 1998 году, когда рынок рухнул, Весга находилась в процессе сделки по приобретению одного этажа бизнес-центра «Бекар», но в результате обвала цен смогла приобрести все здание площадью 4 тыс. м² целиком. Приобретение и реновация БЦ «Бекар» обошлась для нас в \$230 за 1 м². В 1999 году, уже после кризиса, мы приобрели еще и БЦ «Нобель» — за \$60 за 1 м²», — рассказывает Шарапов. Начало 2000-х годов было ознаменовано развитием рынка коммерческой недвижимости.

«Первые бизнес-центры класса А появились в конце 1990-х, но это преимущественно были проекты реконструкции или приспособления исторических зданий. Например, в то время была проведена масштабная реконструкция БЦ «Атриум». А вот по-настоящему новые проекты коммерческой недвижимости, построенные с нуля по специально разработанному проекту, появились уже в 2000-х», — вспоминает Николай Пашков. Следующей вехой стало принятие в 2004 году федерального закона №214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости».

Появление этого закона, призванного защитить права дольщиков и ограничить мошеннические схемы, а также развитие схем ипотечного кредитования и активизация национальных программ спровоцировали резкий скачок спроса. На первичном рынке возник серьезный дефицит предложения.

«В 2006 году объем предложения за год был равен 4,36 млн м², а годовой вывод объектов нового строительства — 1,2 млн м², что привело к небывалому росту цен от 110 до 119% в различных сегментах рынка Петербурга», — комментирует руководитель консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Ольга Трошева. — К началу октября средняя цена жилья массового спроса в кирпичных и монолитных домах составила \$2144 за 1 м², в панельных и монолитно-панельных — \$2019. По словам Николая Пашкова, в 2005-2006 годах в периоды такого роста частный инвестор на покупке долевой недвижимости мог заработать и 100%, и 150%.

«При этом вероятность, что человек получит в итоге квартиру, была довольно велика. Конечно, на тот момент были «глобальные» крахи, проблемные объекты. В штуках относительно рынка их, может быть, было и не так мало, но надо понимать, что и рынок был гораздо меньше. Поэтому в абсолютном исчислении обманутых дольщиков на рынке было меньше, чем, например, в наше время в отдельно взятом «СУ-155» или ГК «Город».



PAROC: 25 лет профессионального утепления

За 25 лет работы на российском рынке финская компания PAROC не только значительно увеличила продажи теплоизоляции, но и запустила собственное производство, создала масштабную дилерскую сеть и задала тренды энергоэффективного строительства.

Впервые на российском рынке финская компания PAROC начала продажи в 1993 году. В те времена качественные теплоизоляционные материалы в России еще не производили, и спрос на продукцию был высок. Строительный рынок стремительно развивался, нужны были новые технологии и новые поставщики, особенно для возведения крупных и знаковых объектов в мегаполисах. Особенно теплоизоляция производства PAROC пользовалась успехом в Петербурге и других городах Северо-Запада, так как отгрузки производились с завода в Лаппенсранте, расположенного недалеко от границы с Россией. Удачный старт задал направление для работы компании в России: профессиональное строительство, которому требуется качественная теплоизоляция.

ОТ ИМПОРТА — К ПРОИЗВОДСТВУ

Развивался строительный рынок — новые шаги делала и компания PAROC. С середины 90-х и до начала 2010-х годов продажи на российском рынке шли в рамках экспортных поставок, постепенно увеличиваясь в объемах.

Высокий спрос на теплоизоляционные материалы и активность строителей побудили создать в России собственное производство. Тем более что это отвечало философии PAROC — производить материалы там, где находятся клиенты. Заручившись поддержкой региональных властей, в 2011 году компания приступила к реконструкции действовавшего производства минеральной ваты, расположенного в поселке Изоплит Тверской области. Близость федерального центра, развитая логистическая инфраструктура и дружелюбный инвест-

тиционный климат стали основными причинами, повлиявшими на выбор региона для локализации.

Компания PAROC инвестировала в создание производства 2,5 млрд рублей. От решения о строительстве до ввода в эксплуатацию прошло всего 2 года — это очень небольшой срок для реализации проекта. На тот момент это было самое современное предприятие группы. И в декабре 2013 года в присутствии премьер-министра РФ Дмитрия Медведева новый завод был торжественно открыт.

В настоящее время на Тверском заводе выпускается полноценная линейка теплоизоляционной продукции, которая предназначена как для профессионалов, так и для частных покупателей. Ассортимент насчитывает свыше 500 SKU — минеральная вата PAROC применяется для тепло- и звукоизоляции внешних стен, кровли, полов и фундамента, а также для утепления межэтажных перекрытий и внутренних перегородок, обеспечивая высокий уровень не толь-

ко тепла, но и огнезащиты конструкций. Также на заводе в Тверской области производится серия продуктов для технической изоляции, а с этого года успешно реализован проект производства продуктов с покрытием, предназначенных в первую очередь для использования в судостроении. За 5 лет завод уже выпустил продукцию, которой хватило на утепление 28000000 м² различных поверхностей и конструкций.

Но выпустить продукцию мало — надо ее продать. Поэтому на третьем этапе развития PAROC в России основной упор был сделан на увеличение присутствия на рынке за счет формирования клиентского пула и создания собственной дилерской сети. Сейчас продукция PAROC можно приобрести более чем в 100 городах России. Кроме того, постоянно расширяется география экспортных поставок теплоизоляционных материалов — продукция российского производства идет на экспорт в Белоруссию, Грузию, Азербайджан и Казахстан.

ЗАДАВАЯ ТРЕНДЫ

Продукция PAROC активно используется профессионалами при возведении достаточно масштабных и важных инфраструктурных сооружений. Например, с использованием продукции и решений PAROC были построены и реконструированы такие знаковые объекты, как стадионы «Лужники» и «Санкт-Петербург», атомный ледокол «Арктика», бизнес-центр «Лакта» в Петербурге, комплекс GOOD WOOD PLAZA в Москве. Особенно гордятся в компании сотрудничеством с предприятиями нефтехимического комплекса. В частности, компания обеспечивала изоляционными материалами производственный комплекс «Газпром Нефтехим Салават» в Республике Башкортостан, Оренбургский газоперерабатывающий завод (входит в структуру «Газпрома»), ЛУКОЙЛ Волгограднефтепереработка.

Но, даже занимая устойчивые позиции на рынке, компания PAROC стремится быть трендсеттером рынка, двигаясь в сторону цифровизации.

В настоящее время завершена разработка пакета BIM-моделей продуктов, которые теперь доступны и на сайте PAROC, и на ресурсах специализированных BIM-библиотек. Библиотеки содержат всю необходимую техническую информацию о продукции PAROC и предназначены для проектировщиков, использующих материалы и комплексные технологические системы компании.

ГАРАНТИИ НАДЕЖНОСТИ

Теплоизоляционные материалы на основе каменной ваты сегодня очень востребованы в строительстве. И компания PAROC является одним из лидеров отрасли. К преимуществам продукции PAROC можно отнести: неизменное качество, высокую клиентоориентированность, точность поставок и экологичность производства.

Выпускаемая на тверском заводе продукция имеет все необходимые сертификаты, подтверждающие ее соответствие международным стандартам экологической безопасности и качества: ISO 9001 и ISO 14001. PAROC одним из первых на изоляционном рынке России прошел европейскую сертификацию и получил CE-маркировку. Кроме того, на продукции PAROC можно увидеть «зеленую» маркировку — это подтверждение того, что продукция безопасна для людей и окружающей среды. Производитель прошел добровольную экологическую сертификацию и получил по ее итогам сертификат EcoMaterial GREEN.

Важное качество современного производителя — своевременность и точность поставок. Поэтому развитие ответственной системы снабжения сегодня является одним из при-

оритетов деятельности компании. И, по статистике, 98,5% поставок PAROC в России были выполнены точно в срок.

ФОКУС НА ПОТРЕБИТЕЛЯ

Ежегодно российское подразделение PAROC выводит на рынок новые продукты и осваивает передовые технологии, развивая продажи сразу в нескольких направлениях.

В сегменте строительной изоляции компания планирует укрепить позиции на рынке фасадных систем разного типа. Также PAROC планирует сформировать новый сегмент для строительного рынка и занять на нем лидирующие позиции. Речь идет о ламельной изоляции для плоских кровель, железобетонных конструкций, ступенчатых фасадов и паркингов. До сих пор ламели являлись новым и недооцененным продуктом для российского рынка, поэтому у него достаточно серьезные перспективы.

В сегменте технической изоляции компания развивает направление огнезащиты — систем ОВК металлических конструкций. Также планируется усилить фокус на судостроительном направлении. Судостроение само по себе является активно растущим направлением, поэтому для него актуально применение новых технологий. У PAROC уже есть инновационные разработки — например, облегченные решения для изоляции огнестойких палуб и переборок Light Marine. Также планируется локализовать производство судостроительных плит и в целом плит с покрытием.

Еще одно важное направление — это розничные продажи. Сейчас PAROC уделяет особое внимание расширению ассортимента, предназначенного для частного потребителя. Так, для DIY-сегмента планируется предложить не только классические решения по теплоизоляции, но и звукоизоляционные материалы, а также специальную теплоизоляцию для саун и бань.

Как и 25 лет назад, PAROC стремится быть лидером — в технологиях, в поставках, в отношении с потребителем.



24⁽¹⁴⁾ ЮБИЛЯРЫ

15 ЛЕТ 2003 ГОД

ОАО «ГлавСтройКомплекс»	Строительство
ООО «ДК «Созвездие»	Строительство
ООО «Форвард Девелопмент»	Строительство
ООО «РЕСО-Лизинг»	Лизинговые услуги
ГК «КВС»	Строительство
ООО «Трансойл»	Железнодорожный оператор подвижного состава
ЗАО «АльянсЛизинг»	Лизинговые услуги
ООО «Терминатор»	Услуги промышленного демонтажа
«Сенатор»	Сеть бизнес-центров
ООО «Аэросервис»	Строительство
ООО «Альфа Балт инжиниринг»	Производство энергетического оборудования
ООО «Аларм-Моторс»	Сеть автодилерских центров
ООО «Торговый Дом Северная Пальмира»	Поставщик стройматериалов
ООО «Силмар»	Логистические услуги
ПК «Авантаж»	Производство металлоконструкций
ООО «Звезда Невы»	Автодилер
ООО «МЗ «СИНЕРГИЯ»	Металлообработка полного цикла
ООО «Мехуборка СПБ»	Вывоз и утилизация мусора
ООО «Медицинский центр доктора Лемешева»	Медицинские услуги
ООО «Любавушка Ритейл Групп» (ТМ «Полушка»)	Сеть супермаркетов
АО «Апелляционный центр»	Юридические услуги
ИП Инкина М.В.	Сеть бутиков одежды
ХК «Аквилон Инвест»	Строительство
ООО «Эдил-Импорт» (ТМ Holodilnik.ru)	Онлайн-магазин бытовой техники и электроники
ООО «АйТиС»	Системы связи и коммуникационные решения
ООО «КСК»	Строительство
«ОБИ Франчайзинговый Центр»	Сеть магазинов строительных товаров
ГК «О'Кей»	Сеть супер- и гипермаркетов

ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА «АДВОКАТ ФРЕММ»: 25 ЛЕТ НАМ ДОВЕРЯЮТ

Адвокат



юридическая фирма

По результатам ежегодного исследования юридического бизнеса в России «Право-300» «Адвокат ФРЕММ» входит в Топ-50 ведущих юридических фирм, оказывающих услуги на территории Российской Федерации, достигших наилучших финансово-статистических показателей по выручке и количеству юристов.

Юридическая фирма «Адвокат ФРЕММ» отметила летом этого года 25-летний юбилей. Один из основателей фирмы, управляющий партнер Владимир Мечтаев, рассказал о том, какие юридические услуги были востребованы 25 лет назад, что нужно бизнесу сегодня и как будет развиваться право в будущем.

— С чего началась деятельность фирмы? И кто такой Фремм?

— 25 лет назад не было юридических компаний, которые бы консультировали предпринимателей. Но появлялся бизнес, у него была потребность в юридической поддержке — и стали появляться и юридические компании, среди которых и «Адвокат ФРЕММ». Опыта еще не было, и на первом этапе мы занимались в основном регистрацией предприятий и сопровождением сделок с недвижимостью. Сейчас такая работа стала во многом технической, но для нас было важным получить опыт работы, а главное — создать клиентскую базу. Ведь многие компании, в регистрации которых мы принимали участие, остались нашими клиентами и по сей день.

Что касается Фремма — это частый вопрос наших новых клиентов. Открою тайну — это вовсе не фамилия какого-то известного юриста, а аббревиатура, составленная из инициалов учредителей компании.

— Какие новые практики появились в арсенале фирмы и почему?

— Росли потребности компаний — и мы расширяли спектр предлагаемых юридических услуг, появилась судебная практика. Время диктует свои условия, мы по-прежнему оказываем услуги по юридическому со-

провождению бизнеса, работаем с недвижимостью, при этом наиболее востребованными сейчас является судебное представительство — арбитраж, банкротство. В прошлом году с практиками «Банкротство» и «Семейное/наследственное право» наша фирма вошла в отраслевой региональный рейтинг юридических компаний России «Право-300». Появление практики по семейному и наследственному праву — это как раз яркий пример того, что мы реагируем на запросы клиентов и готовы оказывать услуги, необходимые им в конкретный момент.

— Как изменился рынок за 25 лет?

— Конечно, рынок юридических услуг развивается уже не такими темпами, как раньше. Но до сих пор на него выходят новые игроки, а старые фирмы по тем или иным причинам уходят с рынка. Впрочем, все равно выйти на этот рынок достаточно легко — трудно сделать бизнес прибыльным, ведь конкуренция сейчас большая.

Еще можно отметить значительное усиление юридических отделов компаний, особенно крупных. Сейчас юридические департаменты больших компаний зачастую сильнее фирм, и помощь им нужна только в особых случаях, которые требуют специализированных знаний.

— В чем вы видите уникальность вашей компании? В чем секрет долголетия?

— Основа успеха юриста — это доверие. Поэтому наш секрет — в репутации, которая складывалась годами, в накопленном опыте. Нас рекомендуют. Хороший юрист как хороший врач — в этом у нас много общего.

Но основа всего — это коллектив, люди, профессионалы, которых удалось сплотить. Некоторые из ведущих



юристов работают в компании более 20 лет, они стояли еще у истоков создания фирмы и остаются преданными компании и своему делу.

Если вначале в компании работало всего пять юристов, то сейчас — около 25 человек. Нам удалось собрать команду экспертов из различных областей права, а также специалистов по бухгалтерскому учету и налогообложению, чтобы сопровождать проекты комплексно. Все это в совокупности и является составляющими стабильности и многолетнего успеха.

— У компании есть кредо?

— «Пусть каждый занимается тем, в чем он разбирается». Владельцам бизнеса нужно не бояться делегировать определенные юридические проекты на аутсорсинг профессионалам, в этом есть свои выгоды для сторон.

— Как вы видите дальнейшее развитие юридического рынка в целом и фирмы «Адвокат ФРЕММ» в частности?

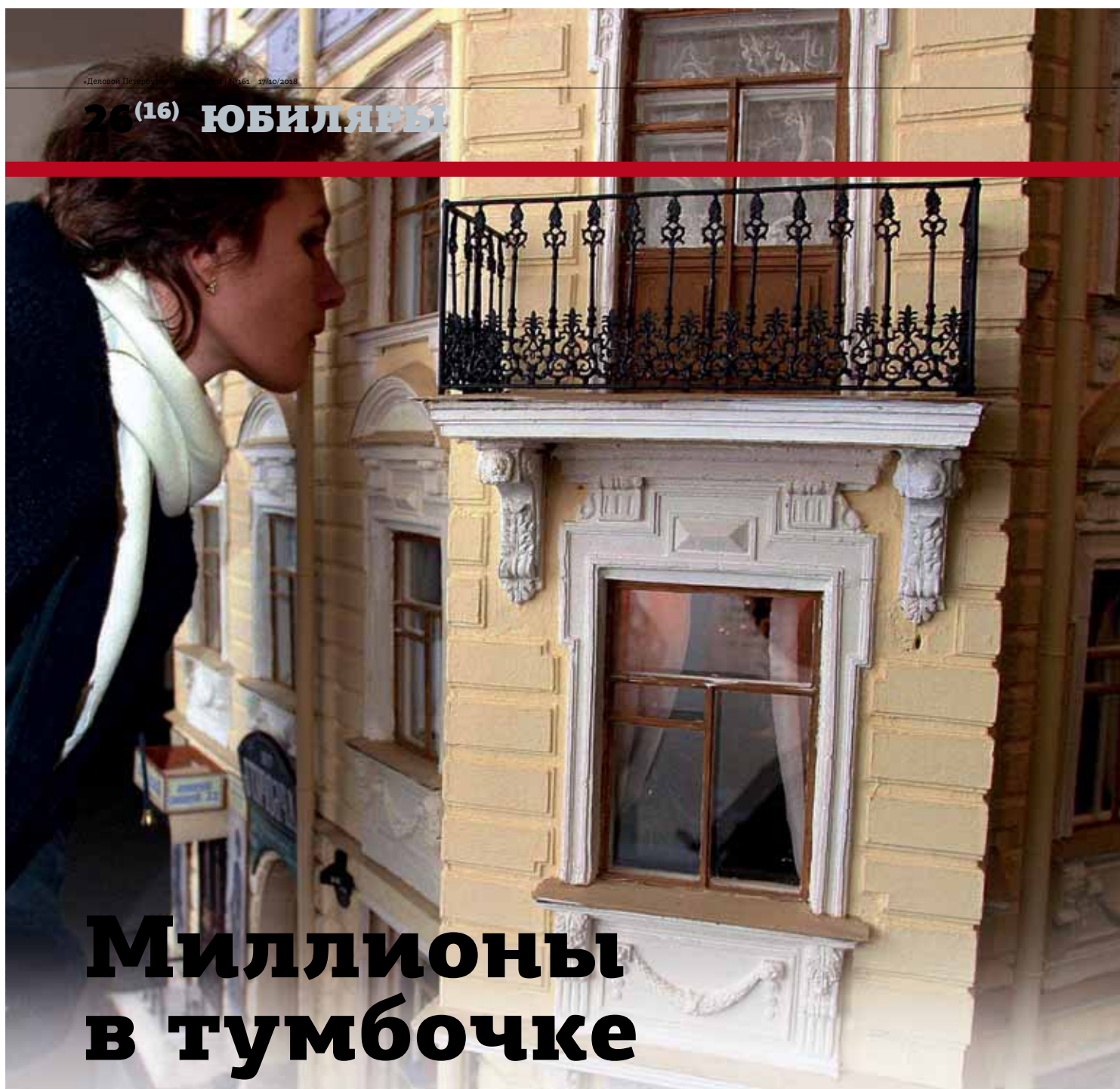
— Если посмотреть на страны с более длительной историей правовой системы, то мы увидим, что наряду с небольшими компаниями и час-

тными адвокатами там есть крупные юрфирмы и сетевые компании. Пока в нашей стране крупные фирмы есть только в Москве, так что, я думаю, что бизнес в России также пойдет по пути укрупнения.

Мы планируем по-прежнему быть лидерами на этом рынке. Сейчас бизнес сужается, и, значит, сужается сфера услуг для бизнеса, к которой относимся и мы. И, чтобы расти на этом рынке, нужно предложить больше услуг. Например, за счет возвращения тех практик, которые мы хорошо знаем, но они были какое-то время не востребованы. В первую очередь это услуги, связанные с недвижимостью.

Также мы планируем выходить в регионы — у нас достаточно много судебной практики по всей России, так как география работы наших клиентов очень широка. Поэтому мы планируем налаживать партнерские связи, чтобы создать сеть в регионах. Все это позволит нам эффективно работать и отвечать всем потребностям наших клиентов.

Санкт-Петербург,
Стремянная ул., 11
(812) 575-80-80 · (812) 575-80-08
www.fremm.ru



Миллионы в тумбочке

Одним из самых прибыльных занятий в лихие девяностые была продажа недвижимости. О том, как это было, рассказывают люди, стоявшие у истоков петербургского риелторского рынка.



ТАТЬЯНА ЕЛЕКОВА
tatyana.elekoeva@dp.ru

Официальным стартом российского риелторского рынка можно считать 1990 год, когда появился закон «О собственности в СССР». После этого события на рынок вышли первые кооперативные квартиры, которые продавались по невероятно низким ценам.

«В 1990 году любая однокомнатная квартира в спальнях района тогда еще Ленинграда стоила \$1 тыс. Большинство двухшек продавалось за \$1,5 тыс., а трешки — за \$2 тыс.», — вспоминает гендиректор АН «Невский простор» Александр Гиновкер. По словам заместителя гендиректора АН «Итака» Валерия Лазугина, в начале 1990-х цены были такие, что иногда стоимость комнат в коммунальной квартире равнялась стои-

мости машины «ВАЗ 2109» или стоимости гаража.

Квартиры эмигрантов
Президент Besar Asset Management Александр Шарпов добавляет, что тогда продавцами квартир в основном были те, кто уезжал в Израиль или Германию, — огромный поток людей после открытия железного занавеса. Именно из-за этого, объясняет Александр Гиновкер, а также в связи с высокой инфляцией все объекты экспо-

нировались исключительно в долларах. Что касается покупателей, то, по словам Александра Шарпова, ими часто становились люди искусства, которые ездили на гастроли за рубеж и могли заработать там валюту. Также квартиры приобретали бизнесмены, в основном торговавшие в ларьках.

Второй значимой вехой в истории рынка можно считать 1992 год, когда началась приватизация квартир. Рынок начал бурно расти, а вместе с ним и цены на объекты недвижимости.

«В 1990 году я купил двухкомнатную квартиру площадью 70 м² в очень приличном состоянии и очень престижном месте — на 4-й линии В.О. Стоила она тогда \$75 тыс. А в 1995 году покупка стометровой квартиры на 13-й линии обошлась мне уже в \$10 тыс. То есть за 3 года цены выросли почти в 3 раза», — рассказывает президент группы компаний «Адвекс. Недви-

жимость» Александр Романенко. Росло и количество риелторских компаний на рынке, а агент по недвижимости становится престижной должностью с высочайшим уровнем отбора: 25 человек на место. «Так как процент выплачивается с долларовой сделки, зарплата фактически валютная, а инфляция рубля — то ли 500%, то ли 1000% в год, из клиентов выстраивались очереди», — вспоминает Александр Шарпов. Постепенно меняются и покупатели. На смену людям искусства и дарчикам приходят представители сферы среднего и крупного бизнеса, чиновники и бандиты.

Накопления на расселениях

Заработки риелторов на тогдашнем стихийном рынке были существенно выше, чем в наши дни. «Тогда рентабельность риелторского бизнеса могла

→ Продолжение на стр. 18

ТОРЖКОВСКИЙ РЫНОК: ПЕРЕЗАГРУЗКА



Торжковский рынок по историческим меркам достаточно молод — ему 40 лет. Свой юбилей он встретил на пороге серьезных преобразований — в ближайшие годы Торжковский рынок ждет масштабная реконструкция. О том, какие перемены увидят жители Приморского района, как рынок может быть бизнес-инкубатором для сельхозпроизводителей и почему сетевые магазины не являются конкурентами, рассказывает директор Торжковского рынка Леонид Яцук.

С чего начиналась история рынка?

— Изначально это был Светлановский рынок, построенный в районе одноименной площади. Там проживало много рабочих, которые покупали на рынке продукты. Часть из них выращивали неподалеку — в Парголово, которое тогда еще было деревней. Но время шло, город активно застраивался, и при строительстве Светлановской площади рынок демонтировали. Его переменили и стал Торжковский рынок, который открыл свои двери в 1978 году.

Как давно вы сами работаете на рынке?

— Уже почти 20 лет. В 1999 году городские власти объявили тендер на проведение на Торжковском рынке ремонта — он тогда был в довольно плачевном виде. Предыдущие хозяева мало заботились о его состоянии, многое пришло в негодность. Наше предприятие — ООО «Приморский сельскохозяйственный рынок» — стало победителем тендера. Мы провели здесь ремонт, поменяли холодильное оборудование, торговые прилавки — и тем самым дали толчок его развитию. Стало появляться больше интереса со стороны торгующих, на рынке закипела жизнь. Так мы последние годы и управляем рынком по сегодняшний день.

В наше время появились новые форматы торговли, магазины — от небольших до гипермаркетов — буквально на каждом шагу. Зачем сейчас нужны рынки?

— Конечно, в эпоху дефицита рынки пользовались гораздо большим спросом — тогда раскупалось все, что появлялось в продаже. Сейчас конкуренция в ретейле увеличилась, стали разрастаться сетевые магазины, привлекая все больше покупателей. Но это не значит, что рынки совсем должны уйти в прошлое. Рынки необходимо сохранить, но надо их реформировать, чтобы они отвечали современным запросам. Я думаю, что чем больше разных форматов торговли, тем лучше. Должны быть и большие

сетевые магазины, и небольшие торговые точки, принадлежащие малому бизнесу, — магазины у дома и, конечно, рынки.

Для какой торговли подходят рынки?

— В моем представлении рынок должен быть торговым объектом для небольших сельхозпроизводителей, для фермеров, которые не могут продавать свою продукцию через торговые сети. У них не те объемы производства, чтобы удовлетворить ежедневные потребности сетевых магазинов. То есть рынок должен быть неким кластером, рассчитанным на тех, кто вырастил что-то — неважно, животного или растительного происхождения этот товар — и хочет это продать.

Я бы назвал рынок бизнес-инкубатором для тех, кто работает в сфере сельского хозяйства, общепита, торговли. Если это стартап в этой сфере, то ему прямая дорога на рынок. Посудите сами, рынок предоставляет за достаточно небольшую плату и торговое место, и оборудование — весы, холодильные витрины — и санитарную одежду, и склад. Очень важно, что на рынке работает санитарно-ветеринарная лаборатория, которая находится в ведении городской ветеринарной службы и не подчиняется администрации рынка. Через нее проходит весь товар, поступающий на прилавки. Это серьезнее, чем сертификация, на мой взгляд: ведь здесь работают люди, которые несут за свою работу персональную ответственность. Заслон на пути различных болезней стоит достаточно жестко. И это должно повысить доверие людей к товарам, которые продаются на рынке.

Фермеры и стартапы — звучит внушительно. А как же бабушки, выращивающие укроп на своих 6 сотках?

— Как и раньше, Торжковский рынок предоставляет несколько десятков бесплатных торговых мест для садоводов и огородников Петербурга и Ленобласти, абсолютно не получая ничего взамен. Для этого нужно лишь показать паспорт, справку, что человек является садоводом-огородником, показать свой товар в лаборатории, которая находится тут же, на рынке, и продавать его. Можно сказать, что у нас тут уже сложился клуб по интересам среди тех, кто продает плоды своих трудов.

Но, как вы сами отметили, в рыночной торговле назрели перемены. Что ждет Торжковский рынок в будущем?

— Конечно, последние 20 лет мы поддерживали рынок в работоспособном состоянии. Но поскольку наша компания не являлась владельцем рынка, а любой договор аренды имеет конечный срок, то вкладывать серьезные средства в ремонт у нас не было резона. Сейчас ситуация изменилась — и мы приняли решение выкупить рынок, стать его собственниками. По Федеральному закону №159 мы имеем на это право как действующий арендатор. Соответствующее распоряжение комитета имущественных отношений уже опубликовано.

Что теперь вы намерены изменить на рынке?

— Само здание рынка требует серьезной и дорогостоящей реконструкции. Поэтому после выкупа мы в первую очередь планируем все капитально отремонтировать — кровлю, полы, инженерные сети. Нужно заменить торговое оборудование, в том числе холодильное. То, что мы поставили здесь 20 лет назад, тогда было современным, но к сегодняшнему дню уже стало древностью. По нашим оценкам, в реконструкцию и переоборудование нужно вложить не менее 300 млн рублей.

Означает ли это, что жители Приморского района на какое-то время останутся без рынка?

— Нет, закрывать рынок мы не будем, реконструкция будет вестись поэтапно. В качестве примера можно привести Даниловский рынок в Москве, ставший примером того, каким можно сделать современный рынок. Как раз его реконструировали по частям, не закрывая.

Что изменится после реконструкции?

— В первую очередь мы планируем привлечь больше местных фермеров. К сожалению, в Ленобласти работает гораздо меньше крупных сельскохозяйственных предприятий, чем было 20–25 лет назад. Но появляются новые производители, мы ведем с ними переговоры. В целом мы хотим сделать многофункциональное предприятие для сельхозпроизводителей. Чтобы здесь можно было не только реализовать свою продукцию, но и разместить ее на хранение, например в холодильные камеры. Мы также планируем переоборудовать офисные помещения на втором этаже, чтобы можно было проводить переговоры, работать с документами. Ну и конечно, здесь будет кафе — я думаю, что было бы интересно использовать для приготовления блюд сезонную продукцию, которая здесь же, на рынке, и продается.



В чем, по-вашему, конкурентные преимущества рынка?

— Я не думаю, что рынок вообще должен конкурировать с сетями. Рыночная торговля — это прежде всего индивидуальный подход, она отличается от сетевой, как костюм, сшитый по индивидуальным меркам, отличается от купленного в магазине. За счет этого на рынке может быть чуть выше цена, но зато здесь можно торговаться — попробуйте это сделать в гипермаркете. Да и качество у продукции, выращиваемой небольшими партиями, всегда выше. Надеюсь, что после реконструкции к прежним постоянным посетителям Торжковского рынка прибавятся новые, которым будет приятно покупать продукты именно в таком формате.





→ Начало на стр. 16

составлять и сотни процентов», — признается Александр Гиновкер. Самой выгодной работой для агента недвижимости 1990-х годов было расселение коммунальных квартир.

«В начале становления рынка более 2 млн петербуржцев жили в коммунальных, среди которых много было видовых квартир в центре города, — вспоминает Александр Романенко. — Их тогда очень активно расселяли. Это был особый, очень непростой, хотя и выгодный бизнес. Среди жильцов коммунальных квартир встречались совершенно неадекватные люди, поэтому работа эта никогда не гарантировала конечного результата, и процесс расселения мог тянуться месяцами, а то и годами. Тем не менее некоторые агенты специализировались только на сделках по расселению коммуналок».

По словам Валерия Лазугина, минимальные комиссионные, которые закладывались на операциях расселения коммунальных квартир, начинались от 10%, и еще столько же обязательно добавлялось на непредвиденные расходы. В итоге агентские гонорары выглядели более чем внушительно: ведь под расселение шли большие по площади, расположенные в элитных районах Петербурга и, соответственно, очень дорогие квартиры. Однако встречались риелторы, которым было и этого мало. «Некоторые предпринимчивые агенты практиковали такой вид заработка. Они выкупали на себя одну из комнат в этой коммуналке и в итоге расселения получали отдельную квартиру», — рассказывает Валерий Лазугин.

Соблазн чужих денег

Как рассказал Александр Романенко, на заре формирования рынка Петербург пережил очень серьезные кризисы, которые были связаны не только с финансовыми потрясениями, но и с переделами рынка, самый страшный из которых произошел в 1997 году. Тогда из 10 крупнейших риелторских компаний семь стали банкротами. Это были «Интер Оксидентал», «Дом Плюс», «Икстлан», «Реклама-шанс», «Кредо-Петербург» и «Каисса», растратившие деньги своих клиентов.

«До 1994 года в стране действовала так называемая «валютная статья», и за сделки в валю-

те можно было получить реальный срок, — поясняет Александр Шарапов. — В связи с этим валютные расчеты велись не в приемной нотариуса, а через агентства». По словам Александра Гиновкера, покупатель вносил полную сумму за объект в агентство недвижимости, где деньги и хранились, пока шло оформление документов. На тот момент этот процесс занимал месяц. «У руководителей риелторских компаний был доступ к клиентским деньгам, а когда у тебя в тумбочке каждый день лежит \$3 млн, то возникает очень серьезное желание куда-то эти деньги инвестировать, — комментирует

Александр Романенко. — Поэтому кто-то покупал земельные участки, кто-то вкладывался в долевое строительство, а кто-то просто спускал эти деньги на себя».

Александр Шарапов вспоминает историю одного агентства, владельцы которого вложили хранившиеся у них деньги покупателей в «голубые фишки» (акции наиболее крупных, ликвидных и надежных компаний со стабильными показателями доходности), но в определенный момент их мощный рост сменился падением, и риелторы не нашли средств, чтобы рассчитаться с продавцами.

«Вместо знакомой нам проблемы обманутых дольщиков в тот момент была актуальна проблема обманутых продавцов и покупателей: сделки зарегистрированы, но денег нет, — говорит Александр Шарапов. — Но после серии подобных скандалов сделки начали проходить с использованием банковских ячеек и эскроу-счетов, и с этого момента началась новая мощная веха в развитии петербургского рынка».

КОММЕНТАРИИ



АЛЕКСАНДР ГИНОВКЕР,
генеральный директор агентства недвижимости «Невский простор»

Иногда расчеты производились на подоконнике в подъезде возле квартиры или на заднем сиденье «жигулей». При этом продавцы большое значение уделяли проверке долларов. Любые купюры с пометками сразу отменялись, поэтому покупатель должен был приходить на сделку с определенным запасом валюты.



АЛЕКСАНДР ШАРАПОВ,
президент Bescar Asset Management

Судебная система в 1990-е годы фактически не работала, и агентствам необходимо было сотрудничать с «крышей» или из силовых органов, или из братков-бандитов. В принципе обе эти структуры ссылались и опирались в основном на так называемые «понятия», а не на какие-либо законодательные акты. В агентства недвижимости то и дело заходили ребята в кожаных куртках, которые проверяли наличие и устойчивость у риелторов «крыши». Эпоха бандитизма российского рынка завершилась тогда, когда завершилась ельцинская эпоха.

» В начале становления рынка жилой недвижимости более 2 млн петербуржцев жили в коммунальных квартирах.

ИНТАН Центры имплантации и стоматологии — компания с душой



За 20 лет — с 1998 года, когда в Петербурге открылся первый медицинский центр, до настоящего момента — компания ИНТАН преодолела большой путь, став лидером стоматологической отрасли. Об этапах развития компании и о планах на будущее рассказывает генеральный директор сети Ирина Сапозжникас.

Первая клиника ИНТАН, открытая в 1998 году, даже не была на 100% стоматологической. Какие этапы прошла компания, чтобы превратиться в лидера рынка?

— Действительно, первая клиника на проспекте Стачек в 1998 году включала помимо стоматологии отделение восточной медицины и аптеку. Именно тогда была сформулирована политика компании, актуальная и сейчас: цены ниже среднего по рынку. К 2002 году мы сосредоточились только на развитии стоматологии. В те годы имплантация зубов только начала развиваться и была инновационным направлением. Но уже тогда было понятно, что этот метод восстановления зубного ряда очень перспективный и его востребованность будет расти. В 2007 году у нас появилась вторая клиника — на Команданском проспекте, и с тех пор мы каждый год открывали по несколько клиник, а в 2014 году вышли в другие регионы России. Постепенно мы запустили семь клиник в Южном федеральном округе и четыре в Москве. Таким образом, к 2018 году у нас работает 35 клиник, учебный центр и зуботехническая лаборатория.

За время развития сети технологий в лечении и имплантации зубов существенно изменились?

— Прогресс был колоссальный. Поэтому очередной этап, который начался в 2016 году, можно назвать «технологической революцией». Инвестиции в передовое оборудование мы считаем одной из важнейших составляющих нашего развития. Современное оборудование благодаря своей технологичности дает возможность оказывать услуги на очень высоком уровне с точки зрения качества и эстетики, а также позволяет значительно сократить сроки выполнения работ.

Мы оборудовали клиники цифровыми трехмерными компьютерными томографами с возможностью телерентнограммы, что позволило вывести диагностику на самый высокий уровень. И это очень важно, потому что качественная диагностика — это залог успешного лечения. Мы оснастили центры внутритримерными цифровыми сканерами, которые позволили выполнять работы по протезированию с высочайшей точностью, при этом в существенно меньшие сроки.

Кстати, сейчас мы изучаем новое направление, которое набирает популярность и уже тестируется в основном в США — это применение искусственного интеллекта в диагностике стоматологических заболеваний.

Как сейчас расширяется сеть центров имплантации и стоматологии ИНТАН?

— Такой динамики развития, как у ГК ИНТАН, сейчас нет ни у одной компании в России. Только за прошлый год мы открыли 12 клиник: часть в Петербурге, часть в Москве и Краснодаре. Сейчас мы лидеры и по численности медицинских сотрудников в штате, и по количеству стоматологических установок — у нас 200 установок в Петербурге и около 60 в регионах.

Год назад мы заключили соглашение с заводом в Израиле о поставках имплантатов AB DENTAL напрямую, без участия посредников, что позволило снизить закупочную стоимость в 3 раза.

Мы приобрели долю в зуботехнической лаборатории ДИТ — это одна из самых современных, технологичных российских компаний. Благодаря этому сотрудничеству нам удалось не только улучшить качество, сократить сроки работ, но и снизить цену на несъемное протезирование почти в 3 раза. А количество установленных нами циркониевых коронок в 2017 году увеличилось на 320%.

Такое быстрое развитие требует привлечения большого количества врачей. Как вы решаете кадровый вопрос? Какую роль в этом играет Учебный центр ИНТАН?

— Работа с персоналом уже давно вышла для нас на первый план. В связи с динамичным развитием мы испытываем постоянную потребность в квалифицированных кадрах. Поэтому в 2015 году мы открыли собственный учебный центр. Мы тщательно выбираем специалистов и далее повышаем их квалификацию, обучаем новым специализациям. Очень важно, чтобы врачи постоянно росли профессионально, и мы готовы помогать им в этом. К 2018 году мы повысили квалификацию 85% медицинских сотрудников центров ИНТАН.

По мере развития сети деятельности учебного центра усложнялась, появились новые потребности. Поэтому мы приобрели здание, в котором будет располагаться новый учебный центр. Он заработает в начале 2019 года, а современное оснащение позволит проводить сложные обучающие операции с применением симуляционного оборудования, видеооборудования и т.п.

Конечно, мы не ограничиваемся обучением только в центре ИНТАН. Наши специалисты обучаются и в других учебных заведениях, в других городах и странах — Португалии, Испании, они готовят научные работы, защищают диссертации. Мы активно сотрудничаем с СПбГУ в обучении наших врачей.

Недавно состоялся научно-практический международный симпозиум, где ИНТАН выступал генераль-

ным партнером СПбГУ. Симпозиум был посвящен основным проблемам стоматологии, в том числе развитию кадрового потенциала. ГК ИНТАН совместно с партнерами готово и дальше работать в этом направлении, так как это важно и актуально для всего медицинского сообщества.

Планируете ли и дальше сохранять такие темпы роста?

— У нас большие планы. В ближайшее время мы наростим мощности в Петербурге, а затем у нас в проекте Поволжье: Самара, Саратов, Нижний Новгород, Ярославль и другие крупные города региона. Сейчас мы взаимодействуем с зарубежными стоматологическими сетями и отмечаем, что процесс развития сети у них выстроен совсем иначе. Поэтому мы хотим изучить и, возможно, применить их модель на российском рынке или создать собственную модель, возможно, с привлечением западных партнеров. Это объективная необходимость, чтобы не останавливаться в развитии.

Также мы разрабатываем партнерские программы с ведущими врачами и ищем партнеров в регионах, поскольку развитие сети в регионах всегда сопряжено с большими рисками и проблемами управления.

Планируете ли вы развивать новые медицинские направления?

— Исторически сложилось, что ИНТАН — это в первую очередь центры имплантации. Действительно, у нас работают лучшие хирурги-имплантологи в городе, мы устанавливаем самое большое количество имплантатов — более 10 тыс. единиц в год, мы накопили очень большой опыт в области имплантологии. Это направление всегда будет нашим основным, от него мы никуда отходить не будем. Но вообще клиники у нас универсальные, в них представлены все направления стоматологии, и все они находятся на высоком уровне.

Со временем появляются и новые потребности. Например, в одной из наших клиник открылось отде-

ление косметологии. Если этот опыт окажется успешным, мы внедрим его на базе других клиник ИНТАН, площади наших помещений позволяют это сделать. Тем самым мы сможем стать лидерами еще и в сфере косметологии за очень короткий срок. В другой нашей клинике заинтересовались остеопатией — тоже интересное и востребованное направление.

Но самое перспективное — это направление челюстно-лицевой хирургии и отделение анестезиологии-реаниматологии, которое мы недавно открыли на базе клиники ИНТАН на Большой Пороховской. Это направление подразумевает проведение сложных челюстно-лицевых хирургических операций под общим наркозом, с использованием специального оборудования. Теперь мы можем делать такие операции, как установка скуловых имплантатов, которые невозможно ставить в условиях простого хирургического кабинета; ортогнатические операции — хирургическое исправление нарушений прикуса; тотальная пересадка костей — то есть самые сложные и тяжелые обширные операции в челюстно-лицевой хирургии.

Есть ли сотрудники, которые прошли с компанией весь путь?

— В компании за 20 лет вырос целый коллектив известных и высокопрофессиональных врачей. Мы гордимся тем, что люди приходят надолго, растут вместе с компанией. Это врач хирург-имплантолог — ортопед — Камиль Фредович Рад, врач-ортодонт — Мартиросян Арmine Меружанова, которые трудятся в компании с самого начала, Теньков С. Н., Зайцева Т. В., Лемешева Е. А., Дмитриева Е. В., Липатов А. С., Котов М. М., Уманская Н. А., Минаков А. В., Серенко Е. А. и другие. За долгие годы совместной работы у нас сложились очень близкие, доверительные отношения с сотрудниками. Важно и в будущем сохранить их. Ведь при всех нынешних высоких технологиях, современном оборудовании главным остается врач. Главное — это человек!

ИНТАН
ЦЕНТРЫ ИМПЛАНТАЦИИ И СТОМАТОЛОГИИ

777-02-02
INTAN.RU

ЧЕСТНЫЕ НИЗКИЕ ЦЕНЫ!

**ИМПЛАНТАТ
С УСТАНОВКОЙ**

9 900 ₹

КОНСУЛЬТАЦИЯ ИМПЛАНТОЛОГА БЕСПЛАТНО

Акция действует с 01.11.2018 по 31.12.2018 на имплантат AB Dental Devices (Израиль) с установкой. Номер в номенклатуре мед.услуг А.16.07.006. Подробности по телефону и на сайте.

Лицензия на предоставление медицинских услуг № 78-01-004451 от 28 февраля 2014 г.

ПОЛУЧИТЕ КОНСУЛЬТАЦИЮ У НАШЕГО СПЕЦИАЛИСТА ПО ВОЗМОЖНЫМ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯМ





Извилистый путь автобизнеса

Автомобильные компании в 1990–е годы самостоятельно занимались поставками машин. Активное развитие дилерских сетей началось в 2000–е, после открытия официальных представительств иностранных производителей.



ДМИТРИЙ БАРДАЧЕВ
news@dp.ru

Отечественные автомобили «Жигули» начали продаваться в Ленинграде в 1976 году, спустя год после образования САЦ «Авто-ВАЗтехобслуживание», занимавшегося сервисным обслуживанием этой марки. С марта 1991 года предприятие было преобразовано в АО «Питер-Лада».

Иномарки же в большом количестве, в основном поддержанные, стали ввозиться из Прибалтики и Европы в 1990–е. Затем эти машины перепродавались на комиссионных площадках (на пр. Энергетиков, в Автово, на Апрашке).

«Для людей тогда было ново, что можно приобрести иномарку и жить как на Западе», — говорит Валерий Бронский, исполнительный директор «Ауди Центр Петроградский» (входит в ГК «Мега-Авто»).

Верх совершенства

Первые дилерские центры по продаже иномарок в Петербурге стали открываться с 1992 года. Так, первым официальным

дилером автопроизводителя Ford Motor Company на территории СНГ становится петербургская компания «ТДВ-Авто» с автосалоном на ул. Коммуны. В 1993 году на Софийской ул. «Автопродикс» открывает первый шоурум Nissan. В том же году на Бухарестской ул. (на арендованной территории у ЦНИИ топливной аппаратуры) с торговли автомобилями с пробегом и «жигулями» зародился бизнес компании «Мега-Авто».

Руководство транспортно-логистической компании «Евросиб» в ходе своей рабочей поездки в Финляндию сначала заключает партнерское соглашение с компанией Inpcshare Motors Finland OY (региональным дистрибьютором Mazda Motor Corporation) о поставке японских автомобилей для своего корпоративного парка. А в 1995 году подписыва-

ет дилерское соглашение с дистрибьютором, став первым в России официальным дилером Mazda. Первый автоцентр «Евросиб-Авто» был построен на Боровой, 55, с мойкой и современной СТО со стапелем. В компании говорят, что «на тот момент это был верх совершенства, приезжали смотреть со всего города».

«Тогда ни дефицита иномарок, ни спроса особо не было, и конкуренции тоже не было. Не было ни кредитных программ, ни безнала — все расчеты шли наличными. Оборудование для пересчета банкнот тоже сначала не было, кассиры принимали деньги и пересчитывали вручную пачки купюр», — вспоминают в «Евросиб».

Шведская компания Swed-Car в 1993 году первой в городе начала заниматься продажами автомобилей Volvo. Компания организует совмес-

тное предприятие Swed-Mobil Service (сегодня известная как «Свид-Мобиль») со СТО «Диагностический центр «Экомобиль». В 1994 году у скандинавской фирмы возникают проблемы с поставками, и она спешно сворачивает свою деятельность, продав долю Swed-Mobil Service российским партнерам. На следующий год в городе появляются еще два дилера Volvo — компании «Сигма Автоимпорт» и «Аксель-Моторс».

В 1994 году дилерами Mercedes-Benz становятся компании «Вехо» («дочка» финской компании VEHO) и «Петекс». В 1995 году в Петербурге представительство открывает московское АО «Лого-ВАЗ» (компания первой получила статус официального импортера автомобильной Mercedes-Benz в СССР в 1991 году).

Изначально дилерам приходилось самостоятельно заниматься поставками автомобилей в Россию. «В начале 1990-х все продавцы вели внешнеэкономическую деятельность. Импортеры не было. Мы работали только по полной предоплате, везли автомобили, таможили. Это был нелегкий бизнес. При этом получали хорошую импорттерскую маржу, которая перекрывала все финансовые риски», — отмечает Игорь Седов, директор по развитию «Аксель групп».

Взлет и падение

Начиная с 2000 года начал активно развиваться институт импортеров — все больше производителей открывают представительства в России, дистрибьюторы раздают франшизы и выводят на рынок порядок. «В конце нулевых, как известно, наступил спад в связи с кризисом. Но достаточно быстро спрос выровнялся. И до конца 2014 года снова настали хорошие времена. В 2010-х годах институт взаимоотношений импортер — официальный дилер — клиент налажен на высоком уровне. Схема прозрачна для всех сторон», — рассказывает Валерий Бронский.

Со временем авторынок приобретает цивилизованный вид, появляются первые страховые компании, кредитные про-

дукты. «В период бурного роста продаж, который продолжался до 2008 года, за наиболее популярными машинами (например, Mazda 3) были очереди. Спрос намного превышал предложение, иногда клиенты ждали почти год», — отмечают в «Евросиб».

По словам Игоря Седова, годы с 2001-го по 2008-й стали золотым временем для дилерских предприятий: «Открывая любую точку и получая золотые горы. Рынок «сжевывал» абсолютно все. В то время мы инвестировали в открытие дилерского центра Toyota \$8 млн и полностью окупили вложения за 1,5 года».

Пережив мировой финансовый кризис 2008 года, следующий сложный период для дилеров начался с 2015 года.








На рынке идет череда банкротств финансово неустойчивых компаний. Происходит трансформация, связанные как с экономическим кризисом, так и с изменением потребительского поведения в целом.

«Рентабельность бизнеса упала. Если в 2013–2014 годах рентабельность в продажах новых машин на уровне 5% считалась хорошей, то сегодня она в среднем составляет 2%».

Сейчас автобизнес в основном зарабатывает на продаже сопутствующих услуг: trade-in, кредитных и страховых продуктах», — говорит Игорь Седов.

ССП  Консалт
ЮРИДИЧЕСКАЯ КОМПАНИЯ

10 лет
на рынке

-  Банкротство
-  Абонентское корпоративное обслуживание
-  Трудовое право
-  Разрешение споров
-  Недвижимость и строительство
-  Административная защита
-  Страховые споры

 (812) 901 02 01

www.ssp-consult.ru

32⁽²²⁾ ЮБИЛЯРЫ

2017 Деловой Петербург 1998 ГОД

ООО «Дальпитерстрой»	Строительство	ООО «Корпорация В»	Строительство
ЗАО «Строительная компания «Темп»	Строительство	ГК «Ладога»	Производство и поставка алкоголя
ОАО «Полиметалл»	Добыча драгоценных металлов	ООО «Петроокна»	Производство оконных конструкций
ООО «Торговый дом «Виконт»	Поставка бытовой и профессиональной химии	ООО «Информационная сеть» (ТМ «Инфо-Лан»)	Оператор связи
ООО «Элком»	Производственная компания	ООО «ЛТ Контейнер» (ТМ «Полома»)	Продажа и аренда контейнеров
ООО «Торговый дом «Стройпанель»	Производственная компания	ООО «БИК-Информ»	Системы безопасности
ЗАО «Инжпетрострой»	Строительство	ООО «РЭО «СЕРВИС»	Бизнес-инкубатор
ООО «ДОРСЕТ»	Продажа дорожно-строительной техники	ООО «Компания Ларга»	Продажа компьютерной техники
ООО «РосМет»	Заготовка и экспорт стальной и чугунной стружки	АО «Группа Ренессанс Страхование»	Страховые услуги
ООО «ТНК АЙС»	Поставка противогололедных материалов	ООО «ИНТАН»	Стоматологические услуги
ООО «НПФ «ХЕЛИКС»	Медицинские услуги	National Concert Academy (NCA)	Организация концертов
ООО «Проективест»	Проектирование объектов электроэнергетики	ГК «Спектрум»	Инжиниринговый холдинг
ООО «Туутари парк»	Горнолыжный курорт	АНО «Парламентская газета»	СМИ
ООО «Арасар»	Услуги промышленного демонтажа	АО «КБ ДельтаКредит»	Банк
АО «ВМБ-Траст»	Аренда и продажа помещений	ООО «Теремок — Русские Блины»	Сеть быстрого питания
ООО «РК «Русский Дом»	Риелторские услуги	ООО «Газпром энерго»	Энергетическая компания
ООО «РМС-ОЦЕНКА»	Аудиторские услуги в недвижимости	ОАО «Газпром — Медиа Холдинг»	Медиахолдинг
ООО «Корпорация «КРЕПС»	Производство стройматериалов	ООО «Инваитро»	Медицинские услуги
ООО «ГК-ЭкоСан»	Продажа туалетных кабин	ООО «Крошка картошка»	Сеть быстрого питания
ООО «Юстиция»	Юридические услуги	ООО «Линзмастер»	Сеть салонов оптики
ООО «Скат»	Производство продукции из драгоценных металлов	ООО «Агроторг» (ТМ «Пятерочка»)	Сеть супермаркетов
ООО «НПП «ИЗУМУРУД»	Научно-производственная фирма	АО «Рено Россия»	Импортер автомобилей
ООО «Алюмстрой»	Строительство	ООО «СК Трейд» (ТМ «Снежная королева»)	Сеть магазинов одежды
ООО «ПетроМастер»	Продажа и обслуживание шин для автомобилей	ООО «ГСК Красный Треугольник»	Производство конвейерной ленты
ООО «Автопитер»	Продажа автомобильных запчастей	ООО «Алватекс зТМ»	Производство средств индивидуальной защиты
ООО «Стройинвест»	Строительство	ООО «Интернет Решения» (ТМ Ozon)	Интернет-гипермаркет
ГК «Сервис-Экспресс»	Услуги таможенного оформления	Assist	Провайдер электронных платежей
		Its.agency	IT-услуги

УРАЛСИБ — 30 лет развития



В 2018 году свое 30-летие отмечает банк УРАЛСИБ — один из крупнейших универсальных банков России, входящий в топ-25 рынка.

ЛУЧШЕ ОТ МНОГИХ

Свою историю УРАЛСИБ начинает с 6 декабря 1988 года, с основания ОАО АКБ «Автобанк» и получения им генеральной лицензии Банка России № 30. К слову, сегодня генеральная лицензия ПАО «БАНК УРАЛСИБ» носит тот же самый — «исторический» номер.

Сам бренд УРАЛСИБ появился в 2000-х годах. Тогда же сложилась и бизнес-модель УРАЛСИБа — как одного из крупнейших универсальных банков страны. Произошло это в 2005 году, после слияния под единым брендом десяти российских финансовых организаций. Этот проект объединения банковского бизнеса по своим масштабам и числу кредитных организаций стал беспрецедентным как для России, так и стран Восточной Европы, а УРАЛСИБ после этого вошел в топ-10 крупнейших российских банков и пятерку самых узнаваемых банковских брендов страны.

Всего же в результате консолидации банковского бизнеса на разных этапах развития под единым брендом УРАЛСИБ было объединено 15 самых разных банков. Последними в начале мая 2017 года к УРАЛСИБу успешно присоединились банк БФА и Башпромбанк. При этом универ-

сальность УРАЛСИБа органично формировалась и развивалась из специализации банков, которые объединили свои компетенции и опыт, прекрасно дополнив друг друга в консолидированном бизнесе. Широкий спектр самых разных финансовых продуктов в линейке позволял охватывать максимум целевых клиентских сегментов, а диверсификация активов обеспечивала более высокую надежность и гибкость бизнеса в целом. Банк УРАЛСИБ, по сути, взял все лучшее от целого ряда банков и с середины 2000-х является одним из ключевых игроков банковского рынка.

УРАЛСИБ — ПЕРЕЗАГРУЗКА

В 2015 году начался новый этап в насыщенной событийности биографии УРАЛСИБа. Для банка это были не самые простые времена, как, впрочем, и для банковского рынка в целом, столкнувшегося с кризисными проявлениями 2014 года.

В ноябре 2015 года была начата реализация Плана АСВ по финансовому оздоровлению банка. УРАЛСИБ получил значительные дополнительные ресурсы для дальнейшего стратегического развития и возможности перезагрузить бизнес и направить его развитие в новое русло.

На протяжении 2 лет в банке был реализован целый ряд стратегических инициатив, направленных на повышение эффективности бизнеса. За это время была оптимизирована организационная структура банка, повыше-

на технологичность и эффективность бизнес-процессов, проведена большая работа по развитию продуктовой линейки и каналов продаж. Это позволило серьезно нарастить объемы бизнеса уже по итогам первого года перезагрузки — в частности, выдачи по основным розничным продуктам в 2016 году выросли в 3–4 раза.

В 2017 и 2018 годах УРАЛСИБ активно развивал бизнес по всем ключевым направлениям бизнеса, что позволило банку значительно укрепить свои позиции на рынке. По итогам работы в 2017 году УРАЛСИБ вошел в топ-10 крупнейших ипотечных банков (увеличив объемы выдачи ипотеки за год в 4,5 раза), топ-10 крупнейших автокредитных банков, топ-5 банков по объему кредитования малого и среднего бизнеса, топ-10 крупнейших эмитентов карт «Мир».

Сегодня ключевые финансовые показатели УРАЛСИБа продолжают расти. С ноября 2015 года объем активов банка увеличился в 1,5 раза и по итогам 6 месяцев 2018 года составил 504 млрд рублей. Начиная с 2016 года банк показывает положительный финансовый результат. Собственные средства (капитал) банка по РСБВ за это время увеличились на 24 млрд рублей и достигли 49 млрд рублей.

Оптимизация бизнес-процессов позволила существенно повысить эффективность бизнеса банка, сегодня УРАЛСИБ входит в топ-15 самых прибыльных и самых рентабельных банков. Ряд показателей, характе-

ризующих эффективность бизнеса банка, превышает среднерыночный уровень.

«Сейчас у банка хороший запас ликвидности, диверсифицированные источники фондирования и неплохие показатели по достаточности капитала, что позволяет нам быть уверенными в стабильности положения на рынке», — отмечает председатель правления банка Константин Бобров.

Многие эксперты оценивают опыт УРАЛСИБа как наиболее успешный пример восстановления финансовой устойчивости банка. В феврале 2018 года ключевой акционер и Президент банка Владимир Коган получил награду «Банкир года — 2017» от портала «Банки.ру».

Подтверждением эффективности выбранной стратегии являются рейтинги УРАЛСИБа от международных и отечественных рейтинговых агентств. В 2017 году рейтинги УРАЛСИБа были повышены международными агентствами Fitch Ratings и Moody's, а Standard & Poor's подтвердило долгосрочный и краткосрочный рейтинги УРАЛСИБа со «стабильным» прогнозом. В мае 2018 года Standard & Poor's изменило прогноз по рейтингу на «положительный». А в июле отечественное Аналитическое кредитное рейтинговое агентство (АКРА) присвоило ПАО «БАНК УРАЛСИБ» рейтинг ВВВ–(RU) со «стабильным» прогнозом, отметив, что данный рейтинг обусловлен адекватной оценкой достаточности капитала, а также позиции по фондированию и ликвидности при удовлетворительной оценке бизнес-профиля. Наличие рейтинга от АКРА дало банку дополнительные возможности для развития бизнеса.

НАДЕЖНОСТЬ И ГИБКОСТЬ

Сегодня УРАЛСИБ остается универсальным банком и намерен сохранить и развивать эту модель и в будущем. При этом при актуализации универсальной бизнес-модели ключевой акцент был сделан на трех составляющих.

Первая — надежность. УРАЛСИБ сегодня — системообразующий банк федерального уровня. Вторая — гибкость, которую обеспечивает оплаченная работа физических и дистанционных каналов продаж, а также технологичность процессов, что позволяет развивать отношения с клиентами с возможностью быстрой адаптации продуктов под их нужды. И третья — эффективность бизнеса, в основе которой — автоматизация бизнес-процессов, управление расходами, управление инвестиционными проектами с фокусом на рентабельность инвестиций.

Коротко эти подходы можно охарактеризовать одной фразой: «Банк УРАЛСИБ надежен как государственный банк, при этом гибок и эффективен как частный».

Ключевые направления бизнеса — розничный, малый и корпоративный бизнес, а также бизнес на финансовых рынках. Сегодня клиентами УРАЛСИБа являются более 180 тыс. юридических и более 2,2 млн физических лиц.

Как уже говорилось, банк достаточно активно развивает фокусные направления, добиваясь высокой динамики и серьезных результатов.

В 2017–2018 годах такими «точками роста» являются ипотека, вклады, рефинансирование кредитов, карточные продукты, продукты для малого и среднего бизнеса. По большому счету из этих направлений УРАЛСИБ входит в число крупнейших игроков на рынке.

В настоящее время УРАЛСИБ меняет модель взаимодействия с клиентами. Так, например, сегодня в банке реализуется программа по трансформации региональной сети с учетом новой модели продаж. Пересматриваются форматы и локация офисов (сегодня их у банка 274 в 47 регионах страны), что позволит УРАЛСИБу быть ближе к клиентам и улучшить качество их обслуживания. При этом активно растет роль электронных каналов: банк продолжает развивать функционал интернет- и мобильного банка, а также поэтапно переводить в дистанционное обслуживание ряд сервисов, которые сейчас предоставляются в офисах. Также решается задача по формированию единой технологической платформы для обслуживания клиентов в любом канале за счет набора фронт-офисных решений и интеграции с внутренней системой банка.

КЛЮЧЕВОЕ СЛОВО — «ЭФФЕКТИВНОСТЬ»

В стратегической перспективе УРАЛСИБ намерен продолжать активное развитие. Основные задачи: дальнейшее совершенствование модели продаж, наращивание объемов продаж и повышение эффективности бизнеса.

Безусловно, все это — взаимосвязанные процессы. Наращивание объемов бизнеса при контроле уровня принимаемого риска в банке видится как ключевой инструмент роста эффективности, когда именно рост объемов бизнеса начинает окупать имеющуюся инфраструктуру (в отличие от той модели, в которой эффективность обеспечивается в основном за счет сокращения операционных расходов). Еще одна важная задача — рост непосредственно операционной эффективности, обеспечение соответствия затрат банка размерам его активов и доходов, в первую очередь — за счет оптимизации, доработки процессов и использования технологических решений.

В УРАЛСИБе придерживаются сбалансированной стратегии. Один из ключевых принципов здесь — диверсификация бизнеса, которая обеспечивает устойчивость банка с точки зрения возможных рисков. При этом банк всегда движется в сторону большей избирательности, исходя из оценки эффективности тех или иных клиентских сегментов. Банк намерен гибко подходить к выбору приоритетов, фокусироваться на тех сегментах, которые являются прибыльными на длительном горизонте, и убирать фокус с сегментов, которые перестают быть эффективными в текущей рыночной ситуации.

«Нам не принципиально быть впереди или позади кого-то на рынке, нам нужно понимать, что та модель, которую мы используем, устойчива, — говорит председатель правления Константин Бобров. — И пока мы видим, что она устойчиво эффективна, мы будем ей следовать».



УРАЛСИБ

БАНК

30 лет. Ваш банк

Звездная делового П

«ДП» поздравляет
Рейтинга мил
с Личными Н



**Феликс
Кармазинов**



**Евгений
Войтенков**



**Гальяна
Голубева**



**Виктор
Кононов**



**Сергей
Никешин**



**Александр
Кожин**



**Вадим
Лапин**



**Евгений
Лотвинов**



**Машкюр
Гасымов**



**Павел
Карабань**



**Игорь
Лейтис**



**Олег
Жеребцов**



**Михаил
Васинкевич**



**Лариса
Карабань**



**Дмитрий
Гарбузов**



**Алексей
Гнесин**



**Сергей
Бодрунов**



**Борис
Берсон**



**Игорь
Водопьянов**



**Кирилл
Поляков**



**Беслан
Берсиров**



**Дмитрий
Астафьев**



**Олег
Барабанов**



**Валерий
Абрамов**



**Григорий
Баевский**



**Михаил
Медведев**

50 Л

ЮБИЛЯРЫ 35⁽²⁵⁾

система Петербурга

яет участников
миллиардеров
и юбилеями



**Олег
Виролайнен**



**Таймураз
Боллоев**



**Александр
Полухин**



**Григорий
Ногинский**



**Игорь
Оноков**



**Олег
Медоев**



**Елена
Свицова**



**Игорь
Метельский**



**Виктор
Перевалов**



**Аркадий
Стоппнер**



**Эдуард
Захрабеков**



**Николай
Пасяда**



**Александр
Некрасов**



**Михаил
Кенин**



**Виктор
Лаптев**



**Дмитрий
Столбов**



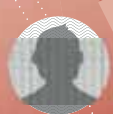
**Федор
Туркин**



**Дмитрий
Симонов**



**Елена
Смотрова**



**Михаил
Шеломов**



**Юрий
Сулягин**



**Роман
Темкин**



**Владимир
Хильченко**



**Татьяна
Фанус**



**Максим
Шубарев**



**Александр
Шестаков**

лет

36⁽²⁶⁾ ЮБИЛЯРЫ



ПАО «Газпром»	Нефтегазовая компания
ОАО «Страховая компания ГАЙДЕ»	Страхование
ООО «Лента»	Розничная торговля
ООО «Генеральная подрядная компания «ЛЭНД»	Комплексное оснащение торговых и промышленных объектов
АО «ДП Бизнес Пресс»	СМИ
ООО «Баурама»	Строительство
ЗАО «Пилон»	Строительство
ГК «Петро Мир»	Недвижимость
ООО «Микробит»	Ремонт компьютеров
ООО «АЛЕКСАНДР Недвижимость»	Риелторские услуги
АО «Ренейссанс Констракшн»	Строительство
ЗАО «Победа-30»	Производство арматуры
ООО «Центр гидроэкологических исследований»	Инженерно-геодезические изыскания
ООО «ГК Охрана»	Охранные услуги
ЗАО «Орион Медик»	Производство медицинского оборудования
АО «Карго Сервис Центр»	Авиаперевозки
АО «Лонас технология»	Инжиниринг
ООО «Группа компаний «Прогресс»	Проектирование и строительство
Сеть аптек «Фалка»	Аптека
ЗАО «Метробетон»	Железобетонные изделия
АО «Петербургский социальный коммерческий банк»	Банк
AIVENGO CARGO SERVICE	Логистические услуги
ГК «Би питрон»	Инжиниринговая компания
ЗАО «Тринити»	IT-решения
ПАО «Дикси групп»	Сеть супермаркетов
ПАО «МегаФон»	Оператор мобильной связи
Группа компаний «Таргет»	Оптовая торговля
ПАО «МТС»	Оператор мобильной связи
АО «Интек»	Производство эндоскопического оборудования
ПАО «Ростелеком»	Телекоммуникации
АО «МФК ДжамильКо»	Дистрибьютор одежды
ЗАО «Анкер»	Производство и поставка запчастей нефтедобывающей техники
АКБ «Абсолют Банк»	Банковские услуги
ПАО «Банк «Финансовая корпорация Открытие»	Банковские услуги
ООО «ЕСН»	Производственная компания
ООО «Рнат»	Медицинские услуги
ЗАО «Трансэйр-Сервис»	Агентство по продаже транспортных билетов
ООО «ЕвроСиб-Авто»	Автодилер
АО «КБ СитиБанк»	Банковские услуги
ПАО «РосБанк»	Банковские услуги
Корпорация «Адвек. Недвижимость»	Риелторские услуги
АО «Сбербанк Лизинг»	Лизинговые услуги
Авторадио	Радиостанция
ПАО «Транснефть»	Оператор магистральных трубопроводов
Жошгалантерейная фабрика «Альпис»	Производитель жошгалантерей
ООО «Поиск»	Производственная фирма
ООО «ВАЛЬД»	Оптовая торговля бензоинструментом

ООО «Фаворит»	Туристические услуги
ООО «КНАУФ»	Производство стройматериалов
ГК «Невский Альянс»	Агентство недвижимости
Юридическая фирма «ЮСТ»	Юридические услуги
ООО «Бухгалтерия-Сервис»	Бухгалтерские услуги
ЗАО «Адриа и К»	Производство бытовой химии
ООО «Сервисная компания БЕРЕГ»	Обслуживание офисной печатающей техники
ЗАО «СК «МИШЕЛЬ»	Строительство
ООО «Теплосервис»	Проектирование, монтаж и обслуживание инженерного оборудования
Dentons	Юридические услуги
АО «ДОХОДЪ»	Инвестиционная компания
ООО «ГРАНД СЕРВИС»	Оптовая продажа продуктов питания
ЗАО «МЭПП»	Производственная компания
ООО «Элит-Мебель»	Поставка мебели
ООО «СК «Согласие»	Страховые услуги
ЗАО «РИТВЕРЦ»	Атомная энергетика
ЗАО «Крона»	Производство пиломатериалов
Высшая школа менеджмента СПбГУ	Образовательные услуги
АО «Юникредит Банк»	Банк
ООО «Дагмар Лоренц»	Консалтинг
ООО «ЮП «Балтик Экспорт холдинг»	Охранные услуги
ООО «СТЭП»	Строительство
ПАО «ЛУКОЙЛ»	Нефтегазовая компания
Группа компаний «Мега-Авто»	Продажа автомобилей
ГК «Прок»	Строительство
АО «Аркадия»	IT-услуги
АО «Вюрт Северо-Запад»	Поставка инструмента
ООО «Юридическая фирма «Тай-Соф»	Юридические услуги
АО «Ремфасад»	Реставрационные работы
АО «Буер»	Строительство дорог
ООО «Агентство недвижимости ИТАКА»	Риелторские услуги
ООО «Меркурий Транспорт»	Морские перевозки
ГК «АЛПРО»	Системы безопасности
ПАО «Группа ЛСР»	Строительство
ЗАО «Страховая компания «Капитал-полис»	Страхование
ЗАО «ЭнергоСтрой СПб»	Электронергетика
ООО «Хуа-Жэнь Инвест»	Инвестиционная деятельность
ООО «АВС-Транспорт»	Транспортные услуги
Конгрессно-выставочное объединение «СИБЕЛ»	Выставки, ярмарки
Производственное предприятие «Новая ЭРА»	Производство электрооборудования
ЗАО «М-Индустрия»	Строительство
АО «ГСК»	Строительство
ГК «АгроБалт трейд»	Производство комбикормов
ГК «Олимп Групп»	Строительство
ПАО «Санкт-Петербургский индустриальный акционерный банк» (СИАБ)	Банк
ГК «Автомир»	Автодилер
ООО «Парок»	Производство теплоизоляции
ГК «ИРБИС»	Строительство

ПАО «М.видео»	Сеть магазинов электроники
ПАО «РБК»	Медиахолдинг
ПАО «НК «Роснефть»	Нефтегазовая компания
ОАО «АФК Система»	Инвестиционная компания
ООО «Спецдежда»	Производство спецодежды
Холдинг RBI	Строительство
ПАО «АК Барс Банк»	Банковские услуги
ЗАО «Северный город»	Строительство
ООО «Ларосс-Т»	Логистические услуги
ГК «Симметрон»	Поставка электронных компонентов
ЗАО «Геострой»	Строительство
ПАО «БиньБанк»	Банковские услуги
АО «Банк Союз»	Банковские услуги
АО «АКБ Российский капитал»	Банковские услуги
ГК «Авто Премиум»	Автодилер
НТВ	Телекомпания
Российский союз туриндустрии	Профильная ассоциация
ООО «ИОЛ»	Производство стоматологических имплантатов
ООО «Арина»	Ювелирно-производственная фирма
ЗАО «ОЛКИ»	Производство художественных материалов
ООО «МАОК»	Производство защитных материалов
ООО «ЭЛКО Технологии СПб»	IT-решения
ООО «Стелла»	Производство мебели
АН «Прогаль»	Агентство недвижимости
ООО «НИКА»	Туристические услуги
ООО «СПАРТА»	Производственная компания
ЗАО «ГАРАНТ-СК»	Информационно-правовое обеспечение
ООО «Энергия-М»	Строительство
ООО «ЮВИ СПб»	Производственная компания
ООО «Санкт-Петербургское агентство маркетинговых исследований»	Маркетинговые исследования
ООО «ХАРТИНГ»	Поставка соединительных технологий
«ПМП Элби Групп»	Производство POS-материалов
ООО «ИЦ «ЛИКОН»	Инженерный центр
ГК «Постер»	Оператор наружной рекламы
ОАО «Ретром»	Производственная компания
ООО «ИРИДА»	Туристические услуги
ООО «Супер БАБИЛОН»	Сеть супермаркетов премиум-класса
АО «Объединенная консалтинговая группа»	Консалтинг
САО «ВСК» (СПб филиал)	Страховые услуги
АКБ «Новикомбанк»	Банк
ТД «Эдельвейс» (ТМ «Стройбат»)	Поставка крепежных и крепежных изделий
АО «КПМГ» (СПб филиал)	Консалтинг
ООО «Центр проекционных технологий «Викинг»	Аренда проекционного оборудования
ЗАО «Адвокат ФРЕММ»	Юридические услуги
Адвокатское бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»	Юридические услуги

МЕГАФОН — ПУТЬ ЛИДЕРА

17 ИЮНЯ 1993 Г.

День рождения «МегаФона»: компания создана и зарегистрирована как ЗАО «Северо-Западный GSM».

1997 Г.
Запуск сетей GSM в Архангельске, Мурманске и Петрозаводске (начало покорения Северо-Запада).

Компания становится безусловным лидером на петербургском рынке сотовой связи и самым крупным оператором стандарта GSM в России, насчитывающим более 2ч 000 клиентов.

1999 Г.

Услуги автоматического роуминга

1996 Г.

Спускаемся в метро: Санкт-Петербург становится пятым городом в мире и первым в России, где мобильная связь доступна под землей.

1

На выставке «Норвеком-1995» «Северо-Западный GSM» представляет отправку SMS-сообщений, а также мобильный доступ в Интернет со скоростью 9,6 кбит/с — первое SMS в сети GSM

25 АВГУСТА 1994 Г.

Первый звонок в сети GSM в Санкт-Петербурге: разговор Иракана Олесана (Teijo) с Аки Киннуменом (Telem Finland) во время первой пресс-конференции «Северо-Западного GSM».

Петербург стал первым городом в Европе, где была запущена услуга передачи мультимедийных сообщений (MMS).

2004 Г.

Запуск услуги «Мобильное телевидение».

2002 Г.

Запускаем WAP-доступ в Интернет

1995 Г.

Заключаются первые роуминговые соглашения.

2002 Г.

«Северо-Западный GSM» отпраздновал подключение миллионного абонента, после чего акционеры решили дать компании новое имя — ОАО «МегаФон».

2005 Г.

Запуск услуги передачи данных на базе технологии EDGE и GPRS, благодаря которым начал набирать популярность мобильный интернет.

2010 Г.

«МегаФон» открывает крупнейший в России ЦОД в Самаре.

2000 Г.

«Северо-Западный GSM» стал официальным поставщиком услуг мобильной связи на чемпионате мира по хоккею в только что построенном Ледовом дворце в Санкт-Петербурге.

2001 Г.

На базе «Северо-Западного GSM» было принято решение создать единого общероссийского сотового оператора. В нашей сети уже 500 тыс. абонентов

2006 Г.

«МегаФон» первым в России вводит рублевые тарифы по всей стране.

2011 Г.

«МегаФон» становится первым оператором в России, реализовавшим в своей сети поддержку инновационной технологии HD-Voice.

2009 Г.

«МегаФон» становится генеральным партнером зимних Олимпийских и Паралимпийских Игр 2014 года в Сочи

2008 Г.

В декабре 2008 года собрание акционеров ОАО «МегаФон» приняло решение о реорганизации компании путем присоединения дочерних обществ. Общее число абонентов превысило 43,2 млн.

2007 Г.

Запуск сети 3G и первый видеозвонок.

«МегаФон» первым в мире предлагает своим клиентам уникальные возможности сверхскоростного мобильного интернета — доступа новейшего стандарта LTE-Advanced, сети передачи данных на скорости 300 Мбит/сек.

2012 Г.

Единый базовый тариф на услуги международного роуминга в 44 государствах Европы и беспрецедентное для рынка 9-кратное снижение цен.

2009 Г.

Создание единого центра инновационных разработок и оперативного запуска дополнительных услуг MegaLabs.

2008 Г.

«МегаФон» стал первым оператором, который обеспечил связь в тоннелях метрополитена.

2013 Г.

«МегаФон» первым среди операторов «большой тройки» предоставил своим абонентам в Санкт-Петербурге и Ленинградской области доступ к сети 4G.

2014 Г.

Открытие Единого центра управления сетью в Санкт-Петербурге — ЕЦУС, который проводит мониторинг состояния сети «МегаФона» по всей России.

2016 Г.

Генеральный телекоммуникационный партнер Олимпийских и Паралимпийских игр в Сочи.

2011 Г.

«МегаФон» в Челябинске представил «умные» знаки для безопасности на дорогах

2009 Г.

Совместно с Huawei «МегаФон» продемонстрировал базовую станцию пятого поколения в действии. Установлен абсолютный рекорд скорости мобильного интернета — 35 Гбит/сек.

2012 Г.

«МегаФон» обеспечил телекоммуникационной инфраструктурой для услуг фиксированной и мобильной связи объекты проведения Кубка конфедераций

2013 Г.

«МегаФон», «Россети» и ВОЛС-ВЛ (входит в группу «Россети») подписали соглашение о сотрудничестве, согласно которому оператор оснащает 300 000 электроподстанций системами мониторинга вторжений и сбора телеметрии.

2014 Г.

Банковская карта, аналогов которой нет в мире. Счёт этой карты — это счёт мобильного телефона.

2016 Г.

В Санкт-Петербурге на ПМЭФ «МегаФон» первым в России и одним из первых в мире продемонстрировал мобильную передачу данных на скоростях 5G.

2011 Г.

Компания «МегаФон» приступила к первому этапу установки «умных» счетчиков в жилых домах Иннополиса в Казани. Это первый в России проект внедрения интернета вещей в ЖКХ на базе технологии NB-IoT.

2009 Г.

«МегаФон» внедрил на территории Брянска интеллектуальное городское освещение.

2017 Г.

«МегаФон» обеспечил телекоммуникационной инфраструктурой для услуг связи объекты проведения чемпионата мира.

2013 Г.

«МегаФон» продемонстрировал работу 5G во время прямой трансляции футбольного матча, а в Казани развернул пилотную зону 5G и в партнерстве с KAMAZ.

2014 Г.

«МегаФон» при содействии компаний Qualcomm Technologies Inc. и Nokia впервые в России продемонстрировал работу готового к коммерческому внедрению абонентского оборудования 5G на своей сети.

2016 Г.

В рамках соглашения с правительством Новгородской области «МегаФон» внедряет пилотные цифровые решения в сфере ЖКХ и здравоохранения — «Телемедицина» и «Цифровая управляющая компания».





ФОТО СЕРГЕЯ ВАСИЛЬЕВА

Колыбель сетевого ретейла

На протяжении долгих лет Петербург остается лидером среди российских регионов по концентрации сетевой розничной торговли. Именно здесь в 1990-х годах начали зарождаться крупнейшие ретейлеры России.



ИННА РЕЙХАРД
inna.reykhard@dp.ru

Петербургская розница начала формироваться в 1990-х годах — она отставала от западной почти на 30 лет. Между тем дефицит опыта начинающим предпринимателям нисколько не мешал. Указ «О свободе торговли», подписанный в 1992 году, фактически легализовал предпринимательство, а следом повлек и расцвет уличной торговли — число частных предприятий начало стремительно расти. Тогда свой путь начали первые сетевые гиганты вроде «Дикси», «Ленты», «Пятерочки» и пр.

На протяжении многих лет доля торговых сетей в обороте розничной торговли в Петербурге сохраняла максимальный процент по стране. В 2017 году она достигла 57,9% при обороте розничной торговли 1319 млрд рублей.

Из опта и дистрибуции

В 1993 году начал работу первый магазин на ул. Замшина, который открыл Олег Жеребцов, основатель сети гипермаркетов

«Лента». Тогда предприниматель запустил точку в формате cash&carry — это был магазин-склад, рассчитанный на оптовых покупателей. Впрочем, спустя 6 лет бизнесмен сменил стратегию, запустив строительство первого крупного гипермаркета площадью 2,7 тыс. м², который должен был заменить два работающих магазина. Прототип известной «Ленты» начал функционировать на пр. Энергетиков в сентябре 1999 года.

Также в 1993 году в Петербурге была основана компания «ЛЭНД», которая начинала свою историю как строительная фирма и уже в 1998 году обзавелась собственной торговой сетью супермаркетов премиум-класса под одноименным брендом. Примерно тогда же петербургский розничный рынок пережил бум на открытие дискаунтеров — эти торговые точки были ориентированы на средне- и малообеспеченных покупа-

телей. Одним из первых сторонников этого формата стал Олег Леонов, основатель сети «Дикси». В 1993 году он основал компанию «Юниленд», вскоре ставшую одним из крупнейших импортеров продукции Pierre Cardin, Schwarzkopf, Wella и пр., а в 1999 году на базе предприятия появился супермаркет-дискаунтер. Еще одним удачным примером дискаунтера стала «Пятерочка» — теперь одна из крупнейших российских сетей универсамов экономкласса. К 2000 году под этим брендом работало уже 17 магазинов.

По словам Марии Евневич, члена совета директоров компании «Максидом», в начале 1990-х годов DIY-ретейла не существовало вовсе: «Отдельно существовали строительные рынки, отдельно — интерьерные магазины, такие как «Дом Лаверна» и прочие. Первым DIY-гипермаркетом не только в СПб, но и в стране как раз и стал

«Максидом», открывшийся в 1997 году. Это были хорошие времена: конкуренции не было, магазина такого типа раньше никто не видел, и многие люди приезжали сначала просто посмотреть, что это за дикий зверь такой».

Город гипермаркетов

Конкуренция продолжала стремительно расти, и к 2000 году зарубежные компании начали теснить местные сети. К примеру, в 2003 году в городе начала работу немецкая сеть Metro Cash & Carry, а годом позже открылся турецкий гипермаркет «Рамстор» — первая зарубежная сеть, которая пришла в Россию. Петербургские компании не менее активно масштабировали бизнес — например, первая «Пятерочка» открылась в Москве уже в 2001 году. Одновременно с этим в Петербурге появился гипермаркет под брендом «Карусель», а в 2002 году начала развиваться сеть «О'Кей».

Однако менялся не только рынок ретейла, но и экономическая ситуация в стране — покупатели предъявляли новые требования к магазинам. Обострявшаяся конкуренция требовала от сетей решительных действий, а потому на петербургском рынке началась череда поглощений и слияний. В 2006 году после нескольких лет переговоров свои силы объединили «Пятерочка» и «Перекресток» — сети продолжили работать под эгидой X5 Retail Group. Компания сделала ставку на развитие мультиформатной сети: дискаунтеров, супермаркетов и гипермаркетов. Позже X5 приобрела гипермаркеты «Карусель» и закрепила лидирующие позиции на рынке.

Массовая ликвидация

Выжить в круговороте времени удалось не всем. В 2016 году стало известно о продаже гипермаркетов финской продуктовой сети «К-руока», которая открыла первую точку в Петербурге в 2012 году. В 2018 году о своем уходе объявил DIY-ретейлер «К-раута» — последний актив финской группы Kesko.

В целом текущий год оказался щедр на закрытия крупных сетей, и розничный рынок Петербурга потерял сразу несколько заметных компаний. По словам экспер-

тов, рекордное с 1990-х годов снижение платежеспособного спроса и падение доходов населения ударили по многим розничным сетям, а параллельно с этим выросли издержки. Так, об уходе заявила одна из старейших петербургских сетей по продаже товаров для дома «Дом Лаверна», которая появилась в 1992 году. А кроме того, стало известно об уходе немецкой сети бытового техники и электроники MediaMarkt. Как объясняют игроки рынка, конкуренция среди петербургских ретейлеров выросла настолько, что свободных площадей для строительства новых магазинов в городе сейчас не хватает. «Рынок стал суперконкурентным, свободных мест в городе для строительства новых магазинов почти нет, и, скорее всего, рынок будет консолидироваться, а игроки — укрупняться. При этом покупательная способность населения падает, а издержки растут — тут и рост цен на бензин, и коммуналка, и незначительный курс, и введенные ставки НДС 20%», — продолжает Мария Евневич. «Последние 5 лет город перенасыщен торговыми сетями — плотность торговых точек очень высокая», — подтверждает Михаил Ломоносов, вице-президент по коммерции холдинга «Продовольственная биржа» («Полушка», «Лайм»). По прогнозам ретейлеров, в будущем сильнее игроки продолжат укрупняться, а слабые — уходить.

КЛИНИЧЕСКАЯ БОЛЬНИЦА № 122:

За 45 лет работы Клиническая больница № 122 им. Л. Г. Соколова ФМБА России превратилась из ведомственной медсанчасти в одно из самых успешных медицинских учреждений города. О том, почему для медицины важна экономика, о новых технологиях, уникальных операциях и планах развития в юбилейный год рассказывает главный врач профессор Яков НАКАТИС.

Яков Александрович, Клиническая больница № 122 создавалась для лечения работников атомной отрасли — «среднего машиностроения», как тогда называлось министерство. Сейчас это многопрофильное учреждение, во многом само зарабатывающее средства. Как произошла трансформация?

— Последние годы оборот клиники составляет более 3 млрд рублей в год, из них 2 млрд рублей мы зарабатываем сами. Но путь к этому был непрост. Когда в начале 1990-х изменился государственный строй, началась конверсия, и вместо 90 тыс. прикрепленного контингента у нас осталось 15 тыс. человек при огромном медицинском комплексе и большом коллективе сотрудников.

Именно тогда я понял, что успех медицинского учреждения состоит не только в том, чтобы диагностировать, лечить и оперировать, но и в организации работы, особенно с точки зрения экономики. Если нет выстроенной экономической модели, то никакие вливания со стороны бюджета не помогут.

Мы долго и упорно учились всему и у всех. Посмотрев, как организована работа за рубежом, мы сделали упор на комфортность пребывания в стационаре, а когда заполнили благодаря этому палаты, стали развивать дальше и медицинские услуги. Например, стали создавать узкопрофилированные центры, куда приглашали высококвалифицированных специалистов. Так у нас появились центры торакальной хирургии, проктологии, эндокринной хирургии, лазерных технологий, дерматологии и т. д.

Мы выстроили систему так, чтобы врачи, медсестры и тем более пациенты не испытывали недостатка в расходных материалах, лекарствах, препаратах крови. Чтобы все было всегда под рукой, мы создали мощную службу снабжения. В том числе закупили за свои средства современное необходимое нам медицинское оборудование. Наша задача была в том, чтобы физический износ оборудования наступал раньше морального — то есть чтобы оборудование полностью использовалось и окупалось.

Что сейчас представляет из себя Клиническая больница № 122?

— Это стационар на 600 мест. Ежедневно в клинику поступает от 70 до 120 человек, из них более 40% — экстренно. Это поликлиника, рассчитанная на 1500 посещений в рабочий день. Это шесть поликлиник на предприятиях. А также единый диагностический центр, который оказывает помощь всем — и тем, кто находится в стационаре, и тем, кто лечится амбулаторно, и тем, кто приходит именно обследоваться. Причем работает он в круглосуточном режиме.

Это филиал в городе Валдае, созданный для оказания помощи пострадавшим в ДТП на федеральной трассе Москва — Санкт-Петербург. Кроме того, у нас есть собственная служба скорой помощи. Вообще, она у нас была давно, но работала только для прикрепленного контингента. Когда мы увидели, что это направление активно развивают частные фирмы, решили и сами предоставлять такую услугу на коммерческой основе. Сегодня у нас шесть машин скорой помощи.

Но вы продолжаете работать по госзаказу?

— Так сложилось, что сложные операции — высокотехнологичная медицинская помощь — оплачиваются отдельно из федерального бюджета, и квоты получают именно федеральные клиники. В этом году у нас заказ на 900 млн рублей (по 19 направлениям), и особенность заключается в том, что деньги идут вперед пациента. Что такое 900 млн рублей? Это, к примеру, 1000 операций на сердце, это 600 операций по замене суставов. В этом году мы делаем 269 операций по лечению рака предстательной железы — мы лидеры в стране по диагностике и лечению этого вида онкологии на 1–2-й стадии, что позволяет показать выздоровление в 96% случаев.

Также у нас лечатся все спортсмены — члены сборной страны, живущие на Северо-Западе, а также они получают углубленный медицинский осмотр. Это тоже государственный заказ по профилю «медицина спорта высоких достижений».

И мы по-прежнему оказываем медпомощь работникам атомной промышленности, атомного судостроения — тем, кто создает ядерный щит страны. Сейчас это уже более 35 тыс. человек. Но все равно это обеспечивает загрузку не более 25%, а 75% мощнос-

ЭКОНОМИКА УСПЕХА



ти мы должны заполнить сами. Серьезный объем дохода дает нам лечение по ДМС — около 30%. Еще около 150 договоров заключено напрямую с предприятиями и организациями, среди которых Эрмитаж, Петродворец, Русский музей.

В начале 1990-х вы были пионерами на рынке платной медицины, сейчас конкуренция выросла?

— Да, сейчас конкурентами стали и городские медучреждения, которые хорошо оснащены, и федеральные клиники, и коммерческие организации не дремлют и занимают свою нишу. Но частная медицина работает в основном в амбулаторном сегменте. В коммерческих учреждениях города не более 300 стационарных коек, а у нас в стационаре каждый день находится более 400 платных пациентов. Плюс приходится конкурировать еще и с системой ОМС — ведь человека надо убедить заплатить за услугу, которую он может получить бесплатно за счет ОМС.

Что вы считаете своим конкурентным преимуществом?

— Имя, которое мы создали. Отношение к пациенту. И высокая квалификация персонала. У нас работает 32 доктора наук, 97 кандидатов наук. Сейчас идет смена поколений, в клинике работает 140 врачей моложе 35 лет, а всего врачей более 600. Также к числу наших преимуществ я бы отнес оснащение клиники и правильно выстроенный менеджмент. Не на последнем месте и то, что мы в нашем городе не имеем своего начальства. А Москва далеко. Подчиняемся мы медико-биологическому агентству, которое, к его чести, полностью нам доверяет как выполнение государственного задания, так и общую деятельность учреждения.

Мы активно рассказываем о наших возможностях, направлениях деятельности, о достижениях и новых технологиях, о наших врачах и о больнице в целом. Для этого мы создали внутренний телевизионный кабельный канал «Канал № 122». Видеоматериалы можно увидеть и на сайте Клинической больницы № 122.

Ваша деятельность не ограничивается Петербургом...

— Валдайский филиал открылся в 2014 году. Изначально он создавался для того, чтобы оказывать экстренную помощь пострадавшим в ДТП. Но потом мы поняли, что возможности филиала значительно больше. Например, с 2017 года пациенты могут получить высокотехнологичную медицинскую помощь — здесь выполняет-

ся эндопротезирование коленных и тазобедренных суставов на современном оборудовании. Чтобы не протаскивать оборудование для КТ и МРТ, мы привозим на обследование пациентов на собственном автотранспорте даже из Новгорода. Здесь можно получить и платные услуги, и помощь по ОМС Новгородской области.

Планируете ли открывать еще филиалы?

— Несколько лет назад мы получили больницу бывшего порохового завода, основанного еще Петром I, на улице Крапина, где мы создаем лечебный центр для ветеранов подразделений особой группы риска — для тех людей, которые проводили испытания ядерного оружия на Новой Земле, в Семипалатинске. Сейчас мы завершаем реконструкцию и в ближайшее время планируем открыть эту больницу и хорошо оснастить, но, поскольку поликлиника большая, там будут обслуживаться и другие пациенты. Еще один филиал в будущем должен у нас появиться в Псковской области.

Для пациента главное — это врач, с которым он общается. Как вам удается сохранять такой большой коллектив?

— Мы работаем в этом прекрасном здании на проспекте Культуры уже 35 лет, и много тех, кто здесь с самого основания. У нас есть даже специальные медали для тех, кто проработал у нас 25–30 лет. Мы гордимся, что у нас в коллективе есть династии, целые семьи, причем не обязательно среди них все врачи.

Сейчас идет смена поколений врачей, и мы охотно принимаем молодых специалистов, учим их, отправляем повышать квалификацию в зарубежные клиники. У нас хороший соцпакет, и, конечно, все медицинские услуги сотрудники получают в клинике бесплатно.

Какие уникальные, необычные направления вы могли бы отметить?

— В прошлом году мы сделали КТ-исследование мумии из коллекции Эрмитажа. Кроме того, мы устроили консилиум, в котором приняли участие специалисты разного профиля, и поставили мумии диагнозы. Например, думали, что это женщина, а оказалось, что это мужчина, и даже установили возможную причину его смерти. Что касается уникальных операций, то мы единственная многопрофильная клиника в стране, которая оперирует глухих и детей, и взрослых, потерявших слух на производстве. Например, в Северовинском есть цех на предприятии по утилизации подводных лодок, где работают только глухие люди, так



как слишком шумно. И пятерым из них мы установили слуховые имплантаты, чтобы они могли их отключать на время работы, а выхода — снова все слышать. Возможно, мы будем продолжать эту программу. Сейчас мы ведем поиск спонсоров и пациентов для операции по имплантации их искусственного глаза.

Сейчас много говорят о внедрении новых технологий в медицине. Применяете ли вы их?

— Мы первыми в городе предложили такую услугу, как передача ЭКГ по мобильному телефону или по интернету, — кардиотелеметрия позволяет передавать данные круглосуточно, чтобы зафиксировать электрокардиограмму у пациента, даже находящегося вне клиники, именно в те моменты, когда и возникают боли в груди, сердцебиения, одышка и т. п.

Сейчас на Валдае мы реализуем пилотный проект по телемедицине — каждому фельдшерско-акушерскому пункту в Валдайском районе мы обеспечим возможность передачи данных в нашу больницу, на наш сервер. Пока телемедицина еще не получила широко распространения, в том числе из-за юридических трудностей, но, безусловно, за новыми технологиями — будущее.

Использование и внедрение новых диагностических и лечебных технологий в медицине в основном связано с созданием и использованием новой медицинской техники, уникальными фармакологическими средствами. А мы гордимся тем, что у нас развивается современный медицинский менеджмент, мы внедряем прогрессивные экономические модели в управление организацией медицинской помощи, и, поверьте, это создает не менее, а может, и более интенсивное продвижение медицинской услуги во всей нашей деятельности.



О ВОЗМОЖНЫХ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯХ ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ С ВРАЧОМ!

«Аквилон Инвест» : 15 лет меняем жизнь к лучшему

К своему 15-летию холдинг «Аквилон Инвест» вошел в топ-30 девелоперских компаний России и превратился из региональной компании в федеральную с проектами в Петербурге и Москве. О том, с чего начиналась история компании, о самом высоком здании в Поморье и о завоевании рынка Северной столицы, рассказал председатель совета директоров строительно-инвестиционного холдинга «Аквилон Инвест» Александр Савватьевич РОГАТЫХ.



С чего начиналась история компании «Аквилон Инвест» 15 лет назад?

— На момент основания «Аквилон Инвест» я уже 12 лет работал над развитием собственных бизнес-проектов, у меня и моих партнеров было несколько успешных компаний, и первые построенные здания были коммерческими — под нужды нашего бизнеса. Тогда мы решили: зачем арендовать или покупать недвижимость, когда можно самим построить здание, идеально отвечающее всем потребностям? Тем более что по первому образованию я строитель, и меня всегда притягивала именно эта сфера. В 2004 году мы начали возведение первого жилого комплекса в Архангельске, и на тот момент он стал образцом совершенно нового для города подхода к жилому строительству. Мы впервые внедрили технологию возведения зданий из кирпича «Теплая керамика», тогда как большинство объектов в городе возводилось из панелей. Тогда этот материал даже не был сертифицирован для многоэтажного строительства в Архангельске, хотя по своим свойствам он идеально подходит для Русского Севера, максимально сохраняя тепло и обеспечивая идеальный микроклимат в квартирах. Мы проводили специальные испытания в научно-исследовательском институте строительных конструкций имени В.А. Кучеренко в Москве и получили необходимые сертификаты. Ресурсосберегающая технология строительства, самые современные инженерные решения, малозумные лифты, энергосберегающее остекление — все это позволило жителям ощутить новый уровень комфорта и существенно сэкономить на коммунальных платежах. Сейчас наш первый жилой комплекс стоит прямо напротив головного офиса в Архангельске, и мы каждый день можем наблюдать, с чего все начинается.

Какие основные этапы развития компании вы могли бы отметить?

— Очень сложно говорить об этапах развития компании. Мы развиваемся ежедневно, анализируем опыт отече-

ственного и зарубежного рынка, пытаемся работать на опережение, внедряя новые технологии строительства, ведь дома должны обеспечивать комфортную жизнь не одному поколению горожан. Помимо «Теплой керамики», еще в нулевых, задолго до популярности европланировок, мы пришли к идее эргономичного проектирования жилого пространства, когда каждый метр в квартирах несет максимальную функциональную нагрузку, а лишние квадраты — длинные коридоры, темные углы, слишком большие санузлы — исключаются. Это были квартиры европейского формата с объединенными просторными кухнями-гостиными и небольшими комнатами. За счет продуманного уменьшения площади мы предлагали клиентам экономить без ущерба функционалу. Такой подход мы назвали «Разумными метрами».

Сегодня мы активно внедряем в проекты нашу систему умного управления домом In-HOME с автоматической подачей показаний счетчиков, возможностью управлять расходами из мобильного приложения, датчиками, защищающими от протечек и пожара. Еще одна разработка, которая вскоре будет представлена покупателям в наших новых проектах, — технология утепления фасадов «Термо-Save», или «ТермоS», практически исключая теплопотери и сохраняющая оптимальный микроклимат в квартире. Достигается это за счет увеличенного слоя утеплителя (до 180 мм при норме для Санкт-Петербурга 130 мм), качественных материалов отделки фасада и установки окон с низкой теплопроводностью и селективным покрытием. Все это вкупе позволяет снизить затраты жильцов на отопление до 50%.

Какие знаковые даты в истории компании вы могли бы выделить?

— По годам это 2013-й, когда мы вышли за пределы Архангельска и начали строительство в Северодвинске с его особенной средой, 2015 год — выход на рынок Северной столицы, и нынешний 2018 год — накануне

юбилея мы получили первое разрешение на строительство жилого комплекса в Москве. Лучшего подарка не придумаешь.

Каких успехов компании удалось достичь на строительном рынке?

— Сегодня «Аквилон Инвест» является крупнейшим застройщиком Архангельской области и входит в топ-30 девелоперских компаний России с объемом строительства около 600 тыс. м² и земельным банком около 800 тыс. м². За 15 лет компанией было построено более 70 объектов различного назначения, причем абсолютно все они были переданы в договорные сроки, без задержек.

Наши клиенты могут быть уверены, что получают свои квартиры точно в срок. Чтобы максимально исключить факторы риска, основные этапы работ мы выполняем своими силами. Мы являемся предприятием полного цикла, от выбора земельного участка, проектирования и строительства до продаж и управления недвижимостью. «Аквилон Инвест» располагает собственными крупными логистическими узлами в Архангельске и Санкт-Петербурге, что позволяет комплектовать необходимыми материалами основные строительные площадки и обеспечивать их бесперебойную работу без дополнительной перевалки грузов и, соответственно, без удорожания себестоимости строительства. Кроме того, у нас есть собственный парк строительной техники, который насчитывает 35 башенных кранов, экскаваторы, погрузчики. Это позволяет проводить большую часть механизации строительного процесса собственными силами и не зависеть от действий субподрядчиков.

У нас достаточно большой объем собственных активов: торговые центры, офисные площади, ретейл. Все наши проекты финансируются исключительно средствами холдинга, без привлечения кредитных средств. Это позволяет удерживать конкурентную стоимость жилья и минимизировать зависимость от кризисных явлений на рынке, колебаний спро-

са и сезонности. Мы очень аккуратно подходим к расширению масштабов строительства и не берем на себя больше, чем можем профинансировать своими силами. Переоценка сил и большая закредитованность сегодня — основные причины падения крупных игроков строительного рынка.

Какие построенные компанией объекты вы бы выделили и почему?

— Может показаться претенциозным, но в каждом городе мы стремимся войти в историю и построить действительно знаковый объект. В Архангельске — это проект комплексной застройки набережной Северной Двины, который мы реализовывали в сотрудничестве с известным архитектором Михаилом Мамошиным. Нам удалось провести полноценную джентрификацию и вдохнуть жизнь в фактически заброшенные участки в самом центре города, создать новое комфортное общественное пространство. Сейчас здесь не только выросли красивые жилые дома — образцы качественной современной архитектуры, территория стала центром деловой и туристической активности за счет бизнес-центра DELTA и гостиницы Novotel. Новые магазины и рестораны привлекают горожан и гостей города, а новая набережная уже стала одним из любимых мест для прогулок.

«Аквилон Инвест» построил самое высокое жилое здание в Поморье — 25-этажный ЖК «Империал» с собственной обзорной площадкой, который возвышается над городом на 100 м. Мы привнесли в Архангельск первый качественный ТРЦ «Европарк», в котором появился новый для города мультиплексный кинотеатр с семью залами, открыли здесь первый современный лун-парк в ТРЦ «Сафари» и первый в городе деловой центр международного класса DELTA, который на днях стал победителем конкурса PROESTATE & Federal Awards 2018 в номинации «Лучший региональный бизнес-центр класса А». В Северодвинске мы взяли за завершение архитектурного ансамбля центральной площади города —

площади Пашаева, работы по формированию которой встали еще в советское время. Сейчас мы строим здесь ЖК PARUS с большой благоустроенной территорией. Здесь появятся все-сезонный сквер с фонтанами и прогулочными аллеями, детские и спортивные площадки, которые будут радовать не только жителей наших домов, но и всех горожан.

Мы горды тем, что в Архангельске и Северодвинске нам доверили столь ответственные объекты, и мы хотели бы оставить такой же вклад в Санкт-Петербурге. Мы полностью готовы к этому и открыты для предложений по сотрудничеству.

Почему в 2015 году вы решили выйти на рынок Петербурга? Каков был план по завоеванию петербургского рынка?

— К 2014 году мы заняли уверенные лидирующие позиции в Архангельской области, зарекомендовав себя как застройщик со степенью надежности 100%. Все наши объекты были сданы в срок и без нареканий, а наши клиенты рекомендовали нас друзьям и знакомым. Появилась естественная необходимость двигаться дальше, и, так как мы — компания Северо-Запада, естественным стремлением стало закрепить свои позиции и выйти на перспективный рынок столицы региона — Санкт-Петербурга, сохраняя тот же объем присутствия в Архангельской области.

«План по завоеванию» Северной столицы мы разрабатывали почти 2 года. Тщательно оценили перспективы и прогнозы, от и до изучили конкурентов и просчитали возможные риски, внимательно подошли к выбору участков под строительство, остановившись на юге Петербурга. Помогла уже заработанная в Архангельской области репутация. С нулевого цикла наши объекты были аккредитованы ведущими банками, в том числе ПАО «Сбербанк», а нашим стратегическим партнером в Северной столице стала «Петербургская недвижимость» — компания, которая не нуждается в дополнительном представ-

лении. Многие первые клиенты были жителями или уроженцами Архангельской области, которые охотнее доверились землякам.

Почему выбрали именно юг города?

— Видимо, нас, северян, тянет на юг (смеется. — Ред.). На самом деле, внимательно проанализировав рынок, мы поняли, что южная локация достаточно перспективна. Она пользуется стабильным спросом покупателей, и в то же время здесь нет переизбытка предложения, как, к примеру, в кварталах новой застройки Ленинградской области. Мы не стали повторять распространенной ошибки девелоперов и нагружать земельный банк неликвидными участками, жилье в которых сложно реализовать и которые висят мертвым грузом, подрывая финансовую стабильность компании. Мы всегда подходим к этому вопросу с позиции качества, а не количества.

Вы сразу вышли с достаточно масштабными объектами? Не опасались конкуренции со стороны старожилов рынка?

— Еще раз повторюсь, что мы внимательно просчитали все риски и проанализировали ситуацию в отрасли. В Петербурге нет переизбытка предложения, и спрос на квартиры был достаточно высоким даже в кризисное время, в которое мы выходили на рынок. Наличие здоровой конкуренции работает только на улучшение объектов. Мы долго прорабатывали наши первые проекты, чтобы предложить покупателям действительно качественный конкурентный продукт.

Мы ориентировались на реализацию не просто квадратных метров, мы предложили новое качество жизни по привлекательной стоимости. На старте продаж квартиры в ЖК «4YOU» и ЖК «КосмосSTAR» можно было приобрести по цене, близкой к экономклассу, тогда как качество строительства, материалы, наполнение и расположение проектов — уверенный комфорт, в чем наши дольщики уже убедились: сегодня ЖК «КосмосSTAR» полностью готов, и клиенты довольны качеством своего жилья. Мы в очередной раз не подвели, и сейчас наши дольщики уже получают свои квартиры без задержек.

Мы не ставим себе задачу выгодно продать каждый квадратный метр, экономия на качестве или максимально ускорять стройку. Мы строим дома, где люди будут жить, воспитывать детей, отмечать дни рождения, заканчивать школу или садик, радоваться, мечтать и строить планы. Примеряем на себя эту новую жизнь, мы организуем пространство — комфортное, безопасное, качественное, технологичное и красивое. Мы выбираем максимально

интересные для проживания и инвестиционной локации, возводим социальную инфраструктуру — уже сейчас ведем строительство четырех детских садов. При таком подходе любой проект будет успешен.

Отличается ли работа в Северной столице от работы в Архангельской области? С какими трудностями пришлось столкнуться?

— Конечно, отличия есть, и по масштабу города, и по административному регулированию, однако за нашими плечами огромный опыт работы в строительной сфере, и для нас не было таких задач, с которыми мы не могли бы справиться. В какой-то степени работать в Петербурге даже проще, чем в Архангельске, ведь целевая аудитория шире и найти своего покупателя легче.

Каких результатов удалось достичь за 3 года в Санкт-Петербурге?

— Сегодня в стадии строительства в Санкт-Петербурге находится порядка 300 тыс. м² недвижимости, и мы входим в топ-20 крупнейших застройщиков региона. Это шесть жилых комплексов, включающих 14 жилых домов. О том, что мы уже заняли свою нишу в Санкт-Петербурге, свидетельствует стабильный спрос на наши объекты. К моменту сдачи в ЖК «КосмосSTAR» осталось всего две квартиры, в 1-й очереди ЖК «4YOU», которая будет сдана в конце этого года, — меньше 2%, высокий интерес покупателей наблюдается и к другим жилым комплексам: ЖК «ARTквартал.Аквилон» в центре Петербурга, у метро «Фрунзенская», ЖК «СолнцеPARK» и ЖК All Inclusive в перспективных локациях Пушкинского района. В ближайшие месяцы мы представим еще один объект в Московском районе, который, уверенны, будет пользоваться не меньшей популярностью.

На днях нашим стратегическим партнером стала УК «ЮИТ-Сервис» — на сегодняшний день самая технологичная управляющая компания в России. Все наши дома в Санкт-Петербурге будут передаваться в управление профессионалам, и мы можем быть уверены в том, что наши клиенты будут проживать в комфортной, безопасной и уютной среде.

Насколько активно вы сейчас ведете строительство в Архангельске? Позволяет ли строительный рынок региона развиваться?

— Изначально, расширяя географию работы, мы ориентировались на сохранение объемов строительства в Архангельской области. Сейчас в Архангельске мы возводим восемь жилых комплексов и еще четыре — в Северодвинске. Земельный банк в двух городах



Внутренний двор ЖК «КосмосSTAR», Санкт-Петербург, пр. Космонавтов, 102, корп. 3, строение 1.

позволяет стабильно работать ближайшие 6 лет, в стадии проектирования — порядка 20 объектов в регионе. Потенциал развития в столице Поморья связан с большим количеством зданий старого фонда. Мы активно участвуем в государственной программе расселения аварийных домов, занимаемся редевелопментом бывших промышленных и заброшенных территорий, стараемся сделать город комфортнее. К 2018 году за счет «Аквилон Инвест» в городе было расселено более 20 аварийных зданий, жилье получили около 300 горожан. Потребность в новом жилье в регионе определенно есть, вопрос стоит в доступности его для граждан, а это в первую очередь — льготные условия ипотеки и повышение уровня доходов населения.

С 2012 года в Архангельске также начал работу Благотворительный фонд «Аквилон Инвест», который оказывает помощь детским домам, творческим и спортивным учреждениям, молодежным организациям, людям с ограниченными возможностями. Сегодня мы работаем над тем, чтобы расширить деятельность фонда и на Санкт-Петербург.

Каковы ваши планы по развитию деятельности в Петербурге? Планируете ли вы развивать какие-то новые направления?

— Рынок Петербурга дает огромные перспективы для развития. Для нас Санкт-Петербург является приори-

тетным стратегическим направлением, центром нашего родного Северо-Западного региона, и мы настроены на серьезную работу здесь. Я сам очень люблю этот город и с самого старта «Аквилон Инвест» в Северной столице вместе с семьей переехал сюда на постоянное проживание. Это позволяет всегда держать руку на пульсе, лучше контролировать процессы работы, но, помимо бизнеса, Петербург для меня — очень личная тема. Я часто бывал здесь в юности, и будучи молодым строителем, всегда мечтал внести свой вклад в архитектурный облик этого необыкновенного города. Интересно, что мой дядя работал в Московском районе, на заводе «Самсон», где сейчас реализуется наш самый масштабный проект в Северной столице — ЖК «4YOU».

Сегодня мы занимаемся активным поиском новых земельных участков, стремимся довести земельный банк в Санкт-Петербурге до 500 тыс. м² и ежегодно вводить в эксплуатацию по 150 тыс. м² недвижимости. В ближайшие месяцы мы выводим в продажу еще один проект в Московском районе, есть несколько участков в разных районах города, которые мы собираемся приобрести в ближайшее время. В планах компании также развивать присутствие на рынке коммерческой и гостиничной недвижимости. В частности, в Архангельске у нас был успешный опыт работы с междуна-

родной сетью отелей ACCOR — ко дню города мы торжественно открыли первый в Поморье отель мирового уровня Novotel и сейчас рассматриваем возможность продолжения совместной работы в Санкт-Петербурге. Хотелось бы привести в город и новые интересные архитектурные проекты, продолжив наше сотрудничество с такими мастерами, как Михаил Мамошин, Владимир Горбунов, Юкка Тикканен и другие.

Как вы оцениваете состояние строительного рынка в целом? Как «Аквилон Инвест» планирует работать в новых реалиях?

— Сегодня мы работаем в условиях масштабного реформирования строительной сферы, информация о нововведениях поступает буквально каждый день. Вести бизнес в таких условиях всегда сложно, однако в результате, я уверен, мы придем к оздоровлению рынка. Компании, которые смогут выстоять, подтвердят свою надежность и финансовую стабильность. Сегодня у нас есть грамотная диверсификационная политика, прочный финансовый базис, профессиональный коллектив, который насчитывает более 1 тыс. человек в четырех регионах, и мы готовы к переменам. Мы с уверенностью смотрим в будущее, поставив для себя цель в ближайшие годы войти в десятку крупнейших строительных компаний России.

Проект комплексной застройки набережной Северной Двины, г. Архангельск. ЖК ALPHA, ЖК «Омега» и деловой центр DELTA. Архитектор: Михаил Мамошин.



Юбилейная чеканка



→ Монеты, выпущенные Банком России к зимним Олимпийским играм в Сочи в 2014 году.

Банк России выпускает в обращение памятные монеты из драгоценных и недрагоценных металлов с 1992 года. Центральное место в выпусках Банка России занимают монеты исторической и спортивной серий: «Выдающиеся личности России», «Памятники архитектуры России», «Россия во всемирном культурном и природном наследии ЮНЕСКО», «Вооруженные силы Российской Федерации», «Красная книга», «Сохраним наш мир», «Лунный календарь» и др.

Среди уникальных золотых монет России — пятикилограммовая золотая монета номинальной стоимостью 50 тыс. рублей к 150-летию Банка. Это самая дорогая монета России. Центробанк выпустил 50 таких монет. Ею можно расплатиться в любом месте — монета является официальным платежным средством и обязательна к приему на всей территории России. Но по номиналу, хотя стоимость металла монеты составляет 12 925 750 рублей по котировкам на октябрь 2018 года.



→ Александр Пушкин — любимый герой «литературных» серий юбилейных монет Банка России. Правда, номинал у них 1 рубль. Юбилейная коллекция из семи монет, выпущенная Центральным банком России к 200-летию поэта, изображает Александра Сергеевича в самый счастливый период его жизни, 1827–1830 годы. В зените славы и любви.



Официальный поставщик Российского Императорского Дома

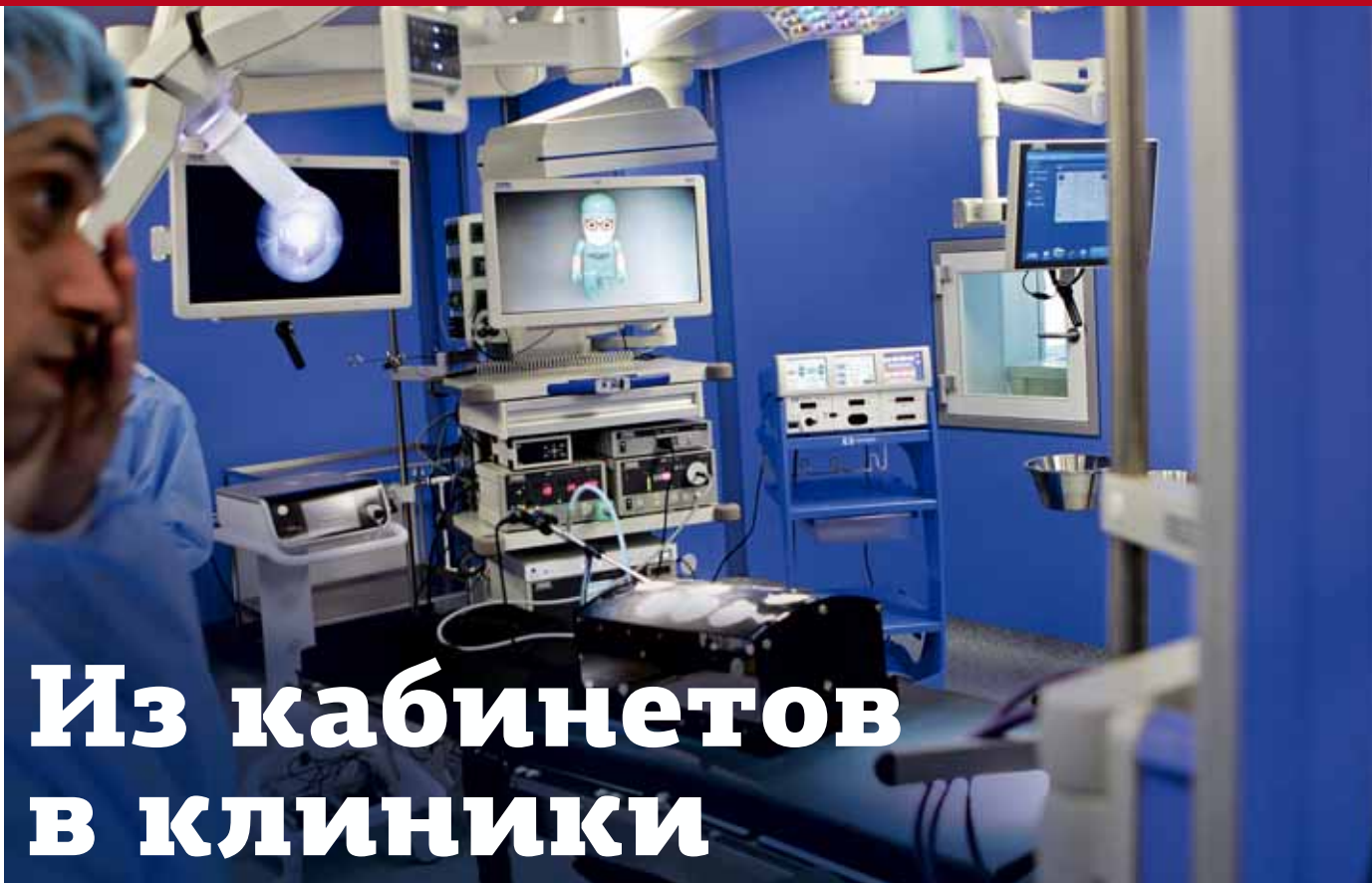
«СЕНТЯБРЕВЪ»

Компания «СЕНТЯБРЕВЪ» уже 30 лет дарит истинным ценителям прекрасного настоящие произведения искусства: художественные изделия из бронзы и полудрагоценного камня (вазы, часы, письменные наборы, предметы для сервировки стола, VIP-подарки), элитную классическую мебель из карельской березы и красного дерева.



РЕКЛАМА

www.sentiabrev.ru



Из кабинетов в клиники

За 30 лет активного развития годовой оборот рынка платных медицинских услуг Петербурга достиг отметки 47 млрд рублей.



ТАТЬЯНА ЕЛЕКОВА
tatyana.elekoeva@dp.ru

Частная медицинская деятельность в Петербурге началась в конце 1880-х годов после принятия закона «О кооперации в СССР», который, в частности, сделал возможным предпринимательство в меди-

Игра в четыре руки

Первыми платные медицинские учреждения начали открывать практикующие зубные врачи, которые еще с советских времен активно вели частную практику. Чуть позже появились косметологические кабинеты и центры семейной медицины.

«Поначалу это были совсем небольшие медицинские кабинеты, с минимальным штатом персонала и набором профессионального оборудования, — рассказывает основатель и президент группы компаний «МЕДИ» доктор медицинский наук Тамаз Мчедлидзе. — Полноценные клиники появились значительно позже».

В начале становления рынка разница в зарплатах частнопрактикующих врачей и докторов, состоящих на госслужбе, была несущественной. «Другое дело, что в частных кабинетах и клиниках были совершенно иные условия — в частности, возможность работать на более современном оборудовании, правильная и эргономич-

ная организация рабочего места и трудового процесса», — уверяет Тамаз Мчедлидзе.

Тамаз Мчедлидзе рассказал, что тогда с его подачи стала повсеместно внедряться система работы в четыре руки, при которой врач-стоматологу ассистирует медсестра, появились резиновые перчатки, пациентам начали выдавать бахилы.

Пациенты быстро поняли и оценили преимущество лечения в частных клиниках, поэтому рынок начал бурно развиваться, особенно направление частной стоматологии.

«Например, в 1991 году во всех петербургских стоматологических кабинетах стоимость услуг была примерно одинакова, — вспоминает Тамаз Мчедлидзе. — Лечение одного кариеса в среднем стоило \$5, но у нас были такие очереди, что пациентам приходилось ждать год, чтобы попасть к врачу. Поэтому в 1993 году цены взлетели значительно, практически в 10 раз. Врачи начали зарабатывать больше — примерно 10% от дохода, однако и себестоимость ма-

териалов значительно выросла. Например, лечение зуба обходилось пациенту в \$50, при этом около \$30 клиника тратила на материалы», — уточняет Тамаз Мчедлидзе.

Буйный рост

К 1993 году петербургский рынок платных медицинских услуг уже представлял собой более пеструю картину. На базе многих больниц и стационаров начали создавать хозрасчетные центры с правом платного обслуживания населения как за рубли, так и за валюту. Некоторые из них использовали импортное оборудование, что позволяло лечить пациентов более интенсивными методами. Стоматологические услуги по-прежнему лидировали, однако спектр лечебных направлений к этому времени существенно расширился. Все больше набирали обороты эстетическая и семейная медицина, гинекология, урология, были созданы даже платные бригады скорой помощи, сформированные из работников скорой помощи и специалистов института кардиологии.

К 1994 году практически во всех крупных медицинских центрах и институтах Петербурга появляются платные отделения, которые занимаются лечением заболеваний органов пищеварения, мочевых путей и почек, легких, проводят различные эндоскопические и ультразвуковые исследования. Растет и благосостояние врачей.

По словам генерального директора ООО «СК «Капитал-полис» Алексея Кузнецова, в это время врачи в частных учреждениях начинают получать примерно в 2 раза больше, чем в государственных поликлиниках.

Однако немногие решаются покинуть государственную службу, предпочитая совмещать работу в них с трудовой деятельностью в частных фирмах.

На протяжении всех 1990-х для подавляющего большинства жителей Северной столицы услуги частников были недоступны — после гайдаровских реформ в стране бешеными темпами растет инфляция, уровень безработицы, а тем, кто сохранил работу, не платят зарплату.

«Тогда основной аудиторией частных медицинских учреждений, как правило, были работники частных предприятий, зарабатывающие в разы больше, чем те, кто еще работал в госучреждениях», — вспоминает Алексей Кузнецов. Тамаз Мчедлидзе добавляет, что в дорогие платные клиники в то время обращались в основном бизнесмены, среди которых встречались и будущие олигархи. Изредка наведывались и бандиты, но их было немного. джентльменов удача мало затронула вопросы здоровья.

Однако и обеспеченным людям становилось все сложнее оплачивать услуги частных клиник, поскольку цены на них ежегодно росли на 50–100%. Обезопасить себя от подобных инфляционных скачков можно было с помощью услуг медицинских страховых компаний, которые к началу нулевых начали открывать свои медицинские центры.

Собственный амбулаторный центр стоимостью \$120 тыс. появляется у «РОСНО», \$20 тыс. вкладывает в открытие кли-

ники «Прогресс-Нева», а в 2003 году на базе действующей медсанчасти №122 открывается первый в городе стационар, управляемый СК «Капитал-полис» (инвестиции в переоборудование клиники составили около \$50 тыс.).

«Если говорить об изменениях, произошедших в отрасли за 20 лет, следует заметить, что сегодня новичку уже не так просто войти на этот рынок, — замечает генеральный директор лабораторной службы «Хеликс» Юрий Андрейчук. — Нужны не только специальные знания, большой опыт и квалифицированный персонал, но и значительно более крупные инвестиции».

Председатель совета директоров «ИНТАН» Николай Кольцов подтверждает слова коллеги. «Когда мы в 1998 году открывали свой первый центр, мы вложили около \$100 тыс., — вспоминает Николай Кольцов. — Сегодня в создание каждого нового центра нам приходится инвестировать не менее 15 млн рублей (\$225,2 тыс. по текущему курсу ЦБ). То есть более чем в 2 раза больше».

Пик развития рынка пришелся на середину 2000-х, когда объем рынка платной медицины ежегодно увеличивался в 1,5–3 раза. Так, в 2004 году он составлял \$4–6 млн, в 2005-м — \$12–15 млн, в 2006-м он вырос до \$17–20 млн.

На сегодняшний день рынок платных услуг оценивается в 47,1 млрд рублей.

ОХРАННОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ 25 ЛЕТ



СПОКОЙСТВИЕ В ЛЮБОЙ ШТОРМ

Век полетов

Первая четверть прошлого века, а именно 1923 год, стала моментом зарождения всей отечественной гражданской авиации. Сегодня, спустя 95 лет, отрасль отмечает свой юбилей в лице отдельного авиаперевозчика — «Аэрофлота».



ВИКТОРИЯ БАБАЕВА
news@dp.ru

После долгих лет монополизма в период СССР сегодня у «Аэрофлота» на внутреннем рынке множество конкурентов. Тем не менее их число периодически меняется, и некоторые компании уходят с рынка авиаперевозок безвозвратно. Кто-то подкосил кризис в конце 1990-х годов, кто-то не пережил турбулентность 2008–2009 годов, а из-за очередных колебаний на рынке последние пару лет эксперты не исключают, что следующие юбилеи национальный перевозчик и вовсе может встретить в гордом одиночестве.

Взлетная полоса

О бизнесе в нынешнем понимании в далекие 1920-е годы речи не шло. И хотя общество «Добролет» — Российское общество добровольного воздушного флота — называлось коммерческим, задачей его было создание в стране гражданской авиации для нужд народного хозяйства. Именно на основе этой организации появился сначала советский «Аэрофлот», а потом и российский, уже в виде публичного акционерного общества. История «Аэрофлота» в большей части представляет собой хронологию развития всей отечественной гражданской авиации. По крайней мере до 1990-х годов. С «Аэрофлотом» открылась первая в стране пассажирская линия Москва — Нижний Новгород протяженностью 420 км. Тогда такой полет занимал целых 4 часа и проходил только днем и над железной дорогой, чтобы пилот не сбился с пути. Сейчас на преодоление этого пути требуется час.

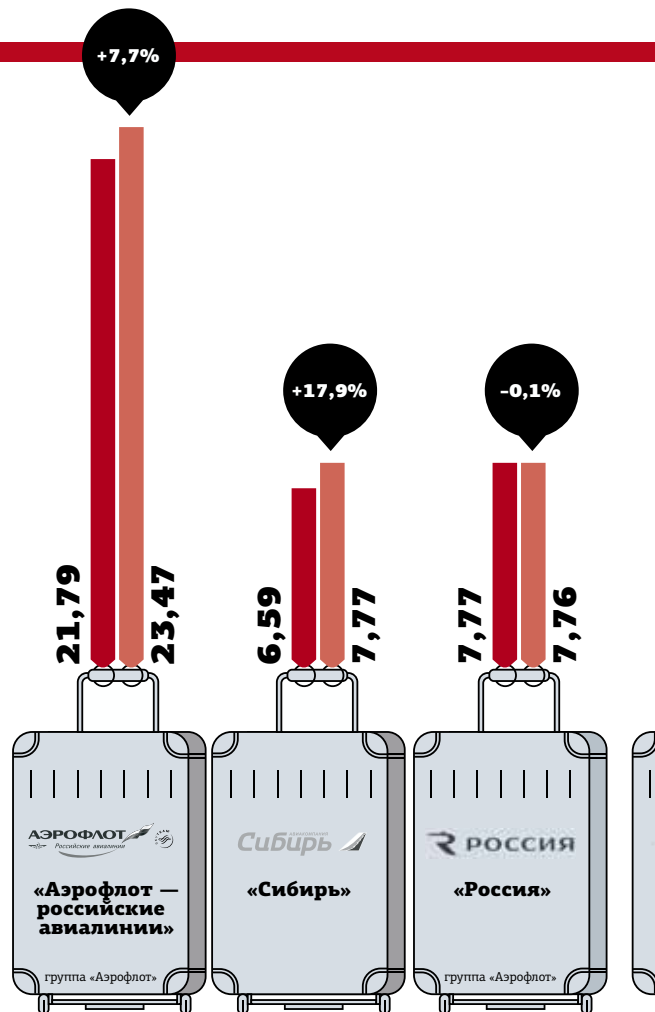
Все эти годы воздушное сообщение Советского Союза развивалось и открывало новые горизонты — проходили испытания воздушных судов, открывались новые и новые как внутренние, так и международные рейсы. Отечественная гражданская авиация сильно шагнула вперед после войны, когда в работе интенсивно начала применяться реактивная техника, переворачивая отрасль авиации во всем мире. Наравне с этим развивалась и инфраструктура. В 1960 году был открыт аэропорт Шереметьево, главным назначением которого стало обслуживание международных полетов. Аэропорт и по сей день остается базовым для «Аэрофлота», через него проходят все основные международные рейсы авиакомпании. В 1980-е годы «Аэрофлот», осуществляя пассажирские перевозки на все континенты, перевозил свыше 120 млн пассажиров в год. Это достижение, до сих пор не превзойденное ни од-

ной авиакомпанией, занесено в Книгу рекордов Гиннеса.

Новая жизнь

После распада СССР в бывших союзных республиках и регионах России начали активно появляться отдельные авиакомпании. Советский единый оператор распался на десятки организаций. Сегодняшний «Аэрофлот» стал правопреемником международного перевозчика бывшего Советского Союза — компания была зарегистрирована в качестве открытого акционерного общества, сохранив за собой юридические права на торговую марку. Сейчас «Аэрофлотом» на 51,17% владеет государство через Росимущество.

С изменениями в экономике страны, структуры компании происходили перемены и в направлении технических инфраструктурных вопросов. В конце 1990-х — начале 2000-х открытый рынок, проблемы экономичности при воз-



можности приобретения воздушных судов в лизинг подтолкнули «Аэрофлот» и другие авиакомпании использовать технику зарубежных производителей, что значительно изменило лицо российской гражданской авиации. Основная часть флота в стране представлена техникой Airbus и Boeing. Чтобы охватить большую долю рынка, «Аэрофлот» начал работу новых подразделений. Среди них в первую очередь авиакомпания «Россия», преемник авиапредприятия «Пулково», которая перешла в 2011 году под контроль «Аэрофлота». В октябре 2014 года «Аэрофлот» объявил о запуске нового бюджетного перевозчика — компании «Победа».

«Появление «Победы», «России» было грамотным брендовым решением, которое позволило компании выйти в разные сегменты», — отметил эксперт в сфере авиационного права и экономики Сергей Детенев. По его словам, сегодня «Аэрофлот» воспринимается как премиальный бренд, и выход в более бюджетный сегмент под своим именем мог бы нанести существенный удар по репутации компании. В сумме с дочерними компаниями «Аэрофлот» является мажоритарным игроком на рынке авиационных перевозок в России. Ежегодно компания обслуживает около 50 млн пассажиров.

Пора преодоления

В целом в гражданской авиации процент занятости пассажирских кресел увеличивается. Средний рост показателя среди отечественных авиакомпаний составляет 0,6%. При этом успешными финансовыми показателями сегодня могут похвастаться далеко не все игроки, отмечают аналитики.

В этом году существенный удар по бюджету авиакомпаний нанесла возросшая стоимость авиакеросина. По разным оценкам, доля топлива в расходах перевозчиков составляет 25–30%, и динамика цен серьезно бьет по бюджетам авиакомпаний.

В начале сентября представители «Аэрофлота» констатировали кризис в отрасли по этой причине. В связи с этим авиакомпаниям необходимо заморозить ряд программ развития. Кроме того, к такому положению в сфере авиаперевозок приводят и другие причины, уверены эксперты. «С авиакомпаниями до сих пор взимается НДС, который не взимается с гражданской авиации нигде в мире, практически не регулируются тарифы естественных монополий, и все это происходит на фоне бесперывной конкурентной борьбы, которая не позволяет авиакомпаниям устанавливать экономически обоснованные тарифы», — объяснил глава консалтинговой компании Infomost Борис Рыбак.

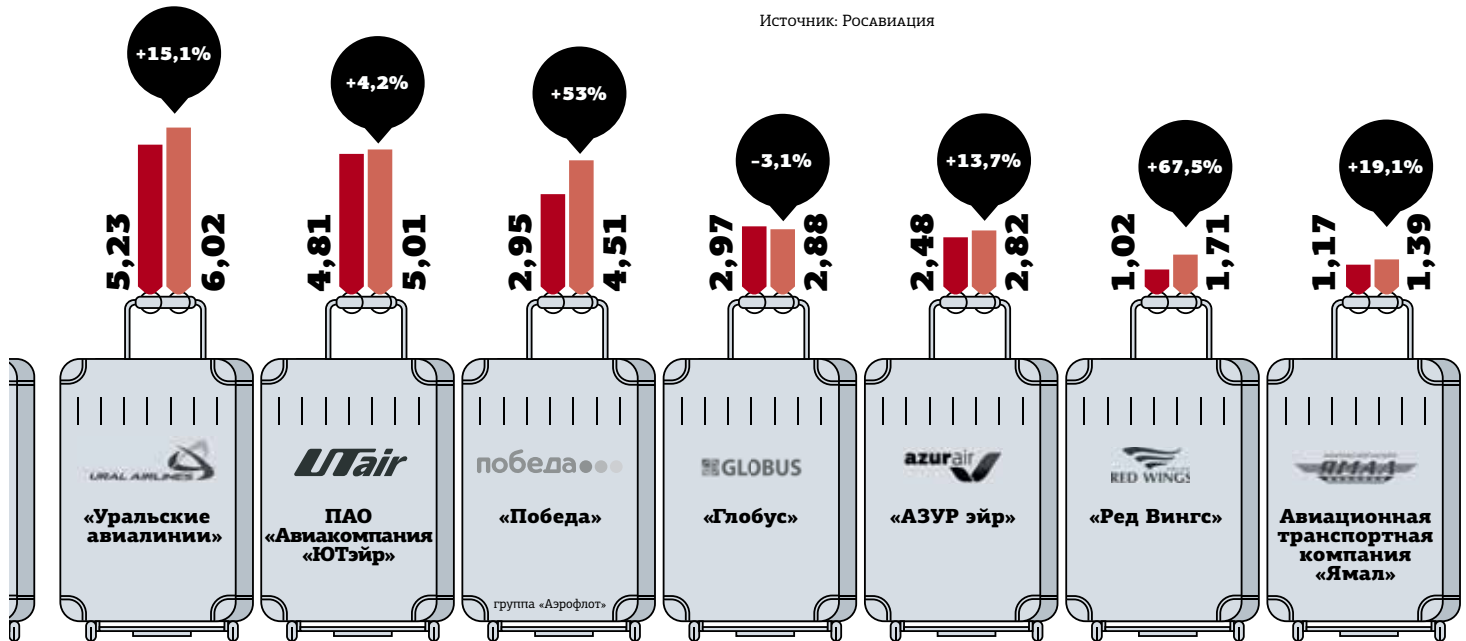
Вопрос обнуления налога на рейсы, следующие в обход Москвы (для развития межрегионального сообщения), в этом году обсуждается интенсивно. Соответствующий законопроект должен быть внесен в Думу в этом году. Каков окажется эффект от данной меры, оценивают на рынке по-разному. До тех пор российской гражданской авиации приходится переживать трудности, и вопросы, чем закончится очередная волна кризиса и кто доживет до юбилея из перевозчиков, становится не риторическими.

» Доля топлива в расходах перевозчиков составляет 25–30%, и динамика цен серьезно бьет по бюджетам.

ТОП-10 РОССИЙСКИХ АВИАКОМПАНИЙ ПО ПЕРЕВОЗКЕ ПАССАЖИРОВ, МЛН ЧЕЛ.

■ январь–август 2017 г. ■ январь–август 2018 г.

Источник: Росавиация



ТЕАТР МАРИОНЕТОК
им. Е. С. Деммени

100 ЛЕТ ЛЮБИМОМУ ТЕАТРУ МАЛЕНЬКИХ ПЕТЕРБУРЖЦЕВ

После отъезда Шапориной-Яковлевой из России театр марионеток принял под свое крыло Е. С. Деммени, работавший с «Театром Петрушки» при ТЮЗе. Объединенные театры начали работать под одной крышей, театр получил название «Ленинградский государственный кукольный театр п/р засл. арт. Республики Евг. Деммени».

С появления Театра Деммени в нашей стране началось развитие этого вида искусства. Здесь все было впервые в России и даже в Европе: — **первые** на российской кукольной сцене постановки произведений мировой классической литературы — А. Пушкина, Н. Гоголя, А. Чехова, Н. Некрасова, В. Маяковского, В. М. Сервантеса, Д. Свифта, У. Шекспира, Ж.-Б. Мольера, А. Франса и других; **первый в Европе** игровой кукольный фильм «Макс и Мориц» (1928); **первый в России** телевизионный кукольный спектакль «Школяр в раю» (1939); **первые в России** учебные курсы для режиссеров, актеров, художников театра кукол (1930); **первый** выезд российских кукольников за рубеж (Париж, Международная выставка, 1928); **первая** среди российских кукольников награда — Серебряная медаль международной выставки в Брюсселе за художественную выразительность представленных кукол (1958); **первые** опыты **куколтерапии** с пациентами Детского ортопедического института им. проф. Г. И. Турнера (1934); при содействии и непосредственном участии Е. С. Деммени были созданы театры кукол в 11 городах России и ближнего зарубежья.

100-летие театра с глубокими традициями и уникальными достижениями — значимая дата для всего российского театрального искусства, ведь 100-летие Театра Деммени фактически является юбилеем всего российского театра кукол. Праздничные юбилейные события будут проходить на про-

тяжении всего театрального сезона 2018–2019 гг. В октябре пройдут гастрольные спектакли репертуара будут представлены на сцене Театрального центра «На Страстном».

В ноябре в Галерейном флигеле Шереметевского дворца откроется ретроспективная выставка «100 лет Театру Деммени. Впервые в России и Европе». Экспозиция готовится совместно с Театральным музеем Петербурга. 1 декабря на праздник в театр по традиции придут многодетные семьи. Зрителей ждет не только спектакль, гости театра смогут поучаствовать в импровизированном мини-представлении. На начало декабря запланирован выход нового фильма о театре, в нем найдут отражение история и сегодняшний день старейшего профессионального театра кукол России. «Спящая красавица» — главная премьера юбилейного сезона — спектакль по сказ-

ке Шарля Перро и либретто Мариуса Петипа (преьера — 22 декабря). Спектакль посвящен юбилею театра и Году Петипа. В спектакле будет использован мизансценический рисунок отдельных сцен балета М. Петипа. Н.а. России Николай Цискаридзе окажет помощь в реализации этого замысла. В январе — масштабная новогодняя кампания с елкой, интермедией, «зимними» спектаклями. В феврале — 90 лет цирковому представлению в марионетках «Куклы и клоуны». Спектакль-легенда выдержал 13 постановочных возобновлений и всегда пользовался любовью зрителей. 13 марта — традиционный праздник «День рождения Мастера», посвященный Е. С. Деммени. 12 апреля, в день первого поднятия занавеса, в театр пройдет еще один юбилейный праздник. Завершится сезон международным фестивалем Кукарт, который будет посвящен 100-летию первого государственного театра кукол России — петербургского Театра Деммени.



В сезоне 2018–2019 гг. Санкт-Петербургский государственный театр марионеток им. Е. С. Деммени отметит юбилей — 100 лет со дня основания. «Развлекая, воспитывая» — этот девиз Евгения Деммени лег в основу творческой программы театра, воспитавшего в своих стенах четыре поколения зрителей.

Первый государственный театр кукол страны был основан 1 декабря 1918 года при Театральном отделе Народно-комиссариата просвещения. В группу создателей входило всего пять человек во главе с «заведующей театром» Л. В. Шапориной-Яковлевой. Первый спектакль состоялся 12 апреля 1919 года — зрители увидели две одноактные постановки — «Сказка о царе Салтане» А. С. Пушкина и «Вертеп» Михаила Кузмина.

Прогресс спасет от фальши



За долгое время системы защиты денег, ценных бумаг и документов претерпели существенные изменения, которые диктовал прогресс. Некоторые остались как дань традиции.



НАТАЛЬЯ МОДЕЛЬ
nm@dp.ru

С тех пор как люди начали использовать деньги, ценные бумаги и другие важные документы, всегда находились желающие их подделать. Прогресс двигался вперед, чтобы не дать мошенникам шанса, но и они подстраивались под инновации и старались не отставать.

В XXI веке используется огромное количество систем защиты, которые применяются при печати документов, банкнот, чеки и монет, но начиналось все с простейших способов.

Что можно защитить

К защищенным полиграфическим изделиям специалисты относят все изделия, отпечатанные на различных носителях и имеющие те или иные специальные защитные элементы. Например, это банкноты, ценные бумаги (акции, векселя, сертификаты и пр.), идентификационные документы (паспорта, водительские удостоверения, военные билеты и пр.), знаки оплаты (почтовые марки) акцизные и специальные марки, дипломы, удостоверения и пр.

В России главным специалистом в этом направлении является АО «Гознак» — компания — производитель защищенной продукции. АО «Гознак», отмечающее 200-летие со дня основания, ежегодно может производить 11 тыс. т защищенной банкнотной бумаги, 7 млрд экземпляров банкнот, 3,5 млрд монет, до 40 млн паспортов, от 30 млн до 45 млн почтовых марок, а также необходимое количество федеральных специальных, акцизных марок и другой продукции. Годовой объем производства компании составляет 46 млрд рублей.

Много способов хороших и разных

Любое современное защищенное полиграфическое изделие включает в себя защитный комплекс, позволяющий защитить это изделие от воспроизведения, от изменения внесенных данных. При этом для различных типов изделий он индивидуален, разрабатывается с учетом множества факторов, например, возможных финансовых и репутационных потерь в случае появления подделок, стоимости изделия, условий обращения изделия, законодательных требований и пр.

Обычно защитные элементы делят на четыре группы: публичные, кассовые, машиночитаемые и экспертные. К публичным относятся защитные признаки, которые можно проверить без применения каких-либо вспомогательных средств и приборов. Это, например, водяные знаки, защитные нити, цветопеременные краски, оптически переменные элементы,

голографические изображения, микроперфорация.

К кассовым признакам относят те, которые можно проверить с помощью широко распространенных простейших приборов, например лупы, УФ- и ИК-визуализаторов, детекторов, лазерных источников с излучением определенной длины волны. К машиночитаемым защитным признакам относят признаки, проверяемые специальными датчиками на специализированных скоростных сортировальных машинах, как правило, в центральных и коммерческих банках. К экспертным признакам относят защитные признаки, проверяемые экспертами с помощью специальных приборов.

Подделки преследуют

Сначала защита различных предметов от подделок возникла как реакция на деятельность мошенников. Ценные бумаги стало необходимо защищать от конкурентов, то есть, по сути, — это первая защита брендов.

Так, к примеру, появились водяные знаки. С момента выпуска первых бумажных денег возникла необходимость в их защите после массовых подделок. Необходимость защищать документы появилась, соответственно, после первых сфальсифицированных документов. То есть сначала «меч», потом — «шит».

Со временем «шит» начал опережать «меч», поскольку в этом случае потери были меньше. С 80-90-х годов прошлого века подход к защите коренным образом изменился. Разработка защитного комплекса ведется с опережением, планомерно, с учетом в том числе развития

техники и технологий, доступных фальшивомонетчикам и фальсификаторам.

Некоторые защитные признаки ведут свою историю с древности, претерпев при этом существенные изменения. Например, водяной знак, как первый защитный элемент, используется до сих пор, причём технология изготовления водяного знака существенно поменялась.

А, к примеру, гильоширные элементы (замысловатый рисунок из пересекающихся кружевных линий), которые еще в середине прошлого века были одним из основных защитных элементов, в настоящее время используются больше как дань традициям.

Связано это с тем, что современная компьютерная техника и цифровые печатные устройства в состоянии воспроизвести эти элементы достаточно хорошо. Или защитные нити, претерпевшие за время своего существования огромные изменения как по конструкции, так и по технологии введения в бумагу.

Дело техники

В первую очередь востребованность тех или иных элементов, их развитие, уход в историю, появление новых связаны с их невозможностью и эффективностью — соотношением цены и качества. Если защитный признак не требует больших затрат при его воспроизведении или имитации, а качество фальсифицированного признака достаточно, чтобы человек «обманулся», то этот признак, естественно, использоваться не будет. Или он уйдет в историю, или будет модернизирован.

Современные тенденции в разработке защитного комплекса — широкое использование визуальных признаков и комплексность подхода к защите, то есть признаки должны быть разной физической природы, и при их интеграции должны быть использованы трудновоспроизводимые технологии. В этом случае можно гарантировать высокую защищенность изделий.

С момента выпуска первых бумажных денег необходимость в их защите появилась после массовых подделок. Необходимость защищать документы возникла, соответственно, после первых фальшивков.

ФОТО СЕГЕЙ ЕРМОХИН

» Защитные элементы делят на четыре типа: публичные, кассовые, экспертные и машиночитаемые.

Мы вам покажем!



Приводим интервью с руководителем Центра проекционных технологий «Викинг» Людмиллой Борисовной Точанской. В этом году «Викинг» отметил свой 25-летний юбилей.

— Центр проекционных технологий «Викинг» — системный интегратор, работающий прежде всего в сфере визуализации информации. А как вы начинали 25 лет тому назад и почему выбрали именно это направление?

— В то время я работала на предприятии, которое по заданию Министерства образования разрабатывало учебные пособия для различных образовательных учреждений. Однажды к нам обратился Учитель-лектор с просьбой поставить графопроекторы. А в это время техника такого рода в России уже не производилась, а из-за рубежа не привозилась. И мы — трое выпускников Политеха разных лет — решили начать такую работу. Установили контакты со скандинавскими поставщиками и в 1993 году учредили компанию «Викинг». Много времени уделяли просветительской деятельности — выступали в вузах, школах, писали статьи... Начинали с графопроекторов, слайд-проекторов, простых экранов, копировальных аппаратов. Продажа каждого изделия была событием и отмечалась тортом. Начинали в нашей квартире, а в 1993 году арендовали одну комнату в НИИ постоянного тока, где я работала 19 лет. Весь складской запас уместился под старинным столом. Постепенно заказов, сотрудников, помещений, оборудования становилось больше. Первый серьезный договор на поставку проектора был заключен с Северо-Западным управлением таможни в 1994 году. Это был первый мультимедийный проектор, ввезенный

в Санкт-Петербург. Его яркость, по нынешним меркам, была просто смешная (500 ANSI лм), а стоил он «как чугунный мост». Но разогатеть на этой поставке нам не удалось, потому что он пересек границу в «черный вторник» 11 октября 1994 года, когда курс рубля рухнул почти на 30% и наша прибыль обнулилась.

— Как видоизменялась ваша деятельность на протяжении последующих лет?

— Становление «Викинга» все эти годы шло параллельно с развитием презентационных технологий. На наших глазах возникали и развивались целые семейства технологий и продуктов — мультимедийные проекторы, плазменные и ЖК-панели, интерактивные доски, светодиодные экраны и др., и нам выпала почетная миссия стать их проводниками на рынок РФ. В начале мы просто занимались перепродажей всего, что подпадало под понятие «аудио- и видео-оборудование». Но очень быстро «Викинг» сделал ставку на комплексный подход к работе с презентационными средствами, и уже к концу 1990-х годов мы стали полноценным системным интегратором. В настоящее время основной вид нашей деятельности — разработка и реализация комплексных проектов оснащения современным мультимедийным оборудованием помещений и объектов самого различного назначения. Это ситуационные и диспетчерские центры, конференц-залы, переговорные, учебные аудитории, театры, музеи и т. д. Как правило, мы выполняем проекты под ключ, включая обследование объекта, постановку задачи, разработку проектной документации, поставку, монтаж и настройку оборудования, гарантийное и постгарантийное обслуживание.

— Какие проекты, по вашему мнению, являются для компании знаковыми?

— За 25 лет мы выполнили около 1000 комплексных проектов. Назову самые интересные. Прежде всего — мультимедийный зал Президентской библиотеки им. Б.Н. Ельцина. За этот проект мы получили благодарность от президента Р.Ф. Д. А. Медведева и награду как победитель международного конкурса InAVation Award 2010 в номинации «Самое инновационное решение для правительственного и общественного сектора». Не могу не сказать также, что мы осуществляли

техническое обеспечение Первого Петербургского международного экономического форума в 1997 году, а затем с 2003 года работаем на форуме ежегодно. Каждый раз по ТЗ заказчика заблаговременно разрабатывается проектная документация, обеспечивающая необходимую инфраструктуру технических средств, производится подбор и монтаж оборудования, а на всем протяжении Форума осуществляется сопровождение мероприятий. Как правило, в этих работах участвуют до 50 сотрудников «Викинга». Еще один наш знаковый проект — проекция на разведенные Дворцовый и Троицкий мосты. Впервые она состоялась в 2007 году и с тех пор повторялась еще 6 раз. Ее видели многие петербуржцы, показывали по телевидению. Отмечу, что проект уникальный — мост в разведенном виде впервые в мире использовался для подобных целей.

— Каковы ваши дальнейшие планы?

— Презентационные технологии непрерывно совершенствуются, расширяется сфера их применения. Так, в шоу-бизнесе и музеях начали использоваться технологии «виртуальной реальности» (VR) и «дополненной реальности» (AR). Мы не отстаем от современных тенденций. Теперь мы не только поставляем оборудование, но также разрабатываем контент для презентаций, дизайн помещений, VR и AR. У нас много новых музейных проектов. Именно в этих направлениях мы предполагаем развиваться, не забывая о наших традиционных задачах, связанных с оснащением диспетчерских, конференц-залов, учебных аудиторий и т. п.

— Спасибо.

— Примите наши поздравления с юбилеем газеты!

ВИКИНГ
 Центр проекционных технологий
www.viking.ru

50⁽⁴⁰⁾ ЮБИЛЯРЫ

От хобби к бизнесу

Сфера веб-разработки претерпела существенные изменения. В 1990-х это было увлечение избранных, хобби для программистов. Понадобилось время, прежде чем хобби превратилось в активно развивающийся бизнес, услуги которого нужны всем.

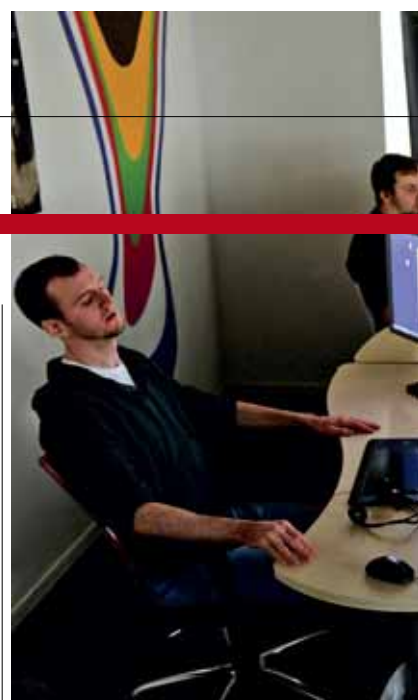
Первые компании, предлагающие коммерческую веб-разработку, появились на границе нулевых и девяностых, рассказывает Никита Михеенков, директор по развитию компании Nimax. Изначально веб-технологии создавались как средство для обмена информацией в текстовом виде для любителей. Никто не предполагал, что придут профессионалы и такими простыми средствами, как HTML, начнут собирать сложные и изощренные проекты.

Четыре этапа развития

«Взрыв веб-технологий произошел сильно позже, но в его основе лежало стремление веб-разработчиков делать все более сложно организованные, эффектные и интерактивные сайты. Так хобби переросло в профессию, — говорит Никита Михеенков. — Мы, например, работаем с 1999 года и помним, что на тот момент уже существовали несколько компаний, самой известной из которых была студия Лебедева».

«Энтузиасты-фрилансеры начали объединяться и создавать студии, поскольку качественная разработка и стабильный заработок на этой услуге невозможны без профессиональной команды», — объясняет Сергей Комнатный, генеральный директор Its.agency. — Спрос на услугу сформировали активные пользователи Интернета, увидевшие в нем потенциал для своего бизнеса. Те, кто регулярно бывал за рубежом, уже знали, как это работает, могли сравнить иностранные сайты, интернет-рекламу, провести параллель с собой».

Эксперты обычно выделяют четыре основные вехи развития рынка. В 1998–2003 годах веб-разработка была экзотической и высокотехнологичной услугой, ценность которой приходилось объяснять. В 2003–2007 годах спрос на нее стал расти, говорит Никита Михеенков. В 2007–



2012 годах появляется новая экосистема услуг вокруг разработки: поддержка, SEO-продвижение, интернет-реклама и так далее. Наконец, в 2012–2018 годах широкое применение веб-технологий, от сайтов до практически любых систем и сервисов, значительно расширяет привычный уже для всех рынок веб-услуг.

Веб-разработка — это сложный бизнес: высокая конкуренция, высокие риски. Поэтому многие компании со временем диверсифицировались и предлагают клиентам целую экосистему сервисов вокруг сайта: SEO и интернет-реклама, поддержка, хостинг,

«СпецПроект»: 10 лет защищаем гостайну и конфиденциальную информацию

■ В апреле 2016 года документы клиентов РЖД, «Аэрофлота» и S7 можно было скачать без ограничений;

■ В январе 2017 года администрация Санкт-Петербурга опубликовала в открытом доступе персональные данные граждан, участвующих в долевом строительстве жилья;

■ В августе 2018 года москвичка нашла заброшенное отделение полиции, где паспорта свободно лежали повсюду.

Навредить такой информацией можно по-разному: оформить кредит или долги фирмы, распорядиться недвижимостью, снять деньги с банковской карты, надоедать рекламными звонками. Но не только эти данные нуждаются в защите.

Задача группы компаний «СпецПроект» — сохранить в безопасности персональную информацию, государственные секреты и коммерческие тайны.

По мнению Андрея Николаевича Ляльченко, учредителя и президента «СпецПроекта», в России о защите информации знают государственные компании и их подрядчики, потому что на них давят законы «О государственной тай-

Согласно статистике SANS*, в 2017 году порядка трети организаций сообщили о взломе их компьютерных сетей.

не», закон «О персональных данных» и многие другие. Частные фирмы тоже знают, но не думают об этом, пока не произойдет утечка: уволенный менеджер унесет с собой весь список клиентов или конкуренты получат оригинальную технологию сборки мотора.

С 2008 года «СпецПроект» помогает компаниям получить лицензию и работать с государственными заказами. Если предприятие хочет брать заказы, связанные с государственной тайной, то нужно получить лицензию ФСБ и создать специальный отдел по работе с ней. «СпецПроект» готовит компанию к подаче документов и сопровождает ее на всех этапах. А самый сложный — создание отдела работы с гостайной внутри организации — берет на себя. Для этой задачи разработано собственное уникальное программное обеспечение — «РСР-Эксперт».

Компания развивается: в 2014 году открылось подразделение по защите информации в Севастополе. В Республи-

ке Крым это первая организация с широким функционалом по защите информации. Планируется открытие филиалов в Екатеринбурге, Казани и Новосибирске.

Работа с большими объемами информации и современные технологии требуют квалифицированных кадров. Действующие сотрудники, обеспечивающие безопасность клиентов, должны иметь самые современные навыки, а новые сотрудники — соответствовать стандартам компании. Поэтому в 2011 году «СпецПроект» открыл свой учебный центр. Центр готовит специалистов по 28 программам, одобренным ФСБ и ФСТЭК. К началу 2018 учебного года более 5 тыс. человек получили квалификацию в сфере защиты информации.

Одной из самых интересных в группе компаний «СпецПроект» можно назвать команду «Флагман». Собственная лаборатория разрабатывает технологии обновления шпионских «жучков» и программ. В аппаратах иностранного происхождения ищут

передающие или копирующие устройства, а в программах — код, крадущий данные. Помимо обычных станков и устройств, специалисты «Флагмана» работают даже с целыми помещениями, проверяя их на наличие любых сторонних устройств.

Новое направление работы «СпецПроекта» — переговоры без утечек. Переговорные комнаты переоборудуются так, чтобы ничего нельзя было записать, а если попытаться снять встречу в такой комнате на камеру, то видеоряда в файле просто не окажется.

Среди всех ресурсов время — самый важный, потому что он невосполним. Решение о защите информации, по опыту «СпецПроекта», компании принимают поздно, в этом часто заключается и причина утечек.

Помимо внутренних несвоевременных решений есть и внешняя угроза — взлом. О российских хакерах мы слышали в разных контекстах. Политическое подтаасовка выборов, утечка личной переписки членов правитель-

ства РФ, взлом электронной системы Всемирного антидопингового агентства. Экономическое: ФСБ совместно с МВД пресекла деятельность группы из 50 хакеров, которые подозреваются в хищении более 1,7 млрд рублей со счетов российских банков. В 2014 году британская компания MWR InfoSecurity опросила участников международной конференции по кибербезопасности: 34% назвали самыми сильными хакерами россиян, 18% — китайцев.

Если работа организации связана с информацией — она уже в группе риска. Представьте ситуацию, когда ваша технология производства или разработки в сфере маркетинга оказались общедоступны. Работу придется начинать сначала, а это время и затраты. Оцените риски и оставьте вашу информацию строго конфиденциальной.

* SANS 2017 State of ICS Security Survey (Исследование о состоянии безопасности АСУ ТП).



Санкт-Петербург, ул. Жукова, 18
тел./факс: (812) 612-12-36
www.gkspr.ru

РЕКЛАМА



в месяц. Только редкие игроки вырастают до 50 и больше человек. В самых крупных компаниях работают 100–150 сотрудников», — поясняет Никита Михеенков.

Монополистов по разработке нет, все толкается локтями в своих сегментах, отмечает Сергей Комнатный. «Так, выделились студии, которые специализируются, к примеру, на дизайне или на сложных высоконагруженных проектах. Другие заняли еще более узкую нишу и работают только с клиентами из определенных сфер, например недвижимости или фармацевтики», — поясняет эксперт.

Веб-разработка для мобильных

Рынок мобильной веб-разработки начал развиваться в 2008 году, когда появились магазины приложений App Store и Android Market (потом его переименовали в Google Play). В отличие от большого брата, мобильная разработка с самого начала воспринималась как бизнес-услуга, а не как хобби.

В это время появляются первые игры, примитивные новостные и геосоциальные сервисы, соцсети. Специалистов не было, студии еще не успели набраться опыта, но заказов уже было много: как из России, так и из других стран.

За 10 лет рынок преодолел огромный путь, обозначились лидеры с опытом и налаженными процессами. Среди них немало петербургских компаний: MobileUp, e-Legion, Touch Instinct. «Площадки разрешили сторонним разработчикам публиковать свои приложения. Сразу появились предприниматели, которым это было нужно, и команды, которые готовы были этим заняться. Многие студии разработки начинали с собственных продуктов и, получив опыт, брались за заказную. Мы в числе таких студий», — рассказывает Сергей Денисюк, основатель MobileUp.

Плоский дизайн

«С 2010 года появляются более сложные сервисы: для продаж билетов, отелей, банковские, покупка или заказ. Приложения начали делать все, потому что это стало модным: их заказывали даже производители косметики, торговые центры, автомобильные бренды», — вспоминает Сергей Денисюк.

В 2017 году, по данным Рейтинга Рунета и SMS Magazine, в России было зарегистрировано 610 компаний — мобильных разработчиков. «При этом общее количество разработанных ими приложений на iOS и Android составило 13,2 тыс., из которых 8,2 тыс. приходилось на iOS», — говорит эксперт.

Примерные представления об объеме рынка можно сделать из исследования CNewsMobile. «Выручка 35 участников по итогам 2017 года достигла 5,03 млрд рублей, что на 26% больше, чем годом ранее (тогда совокупный показатель рейтинга равнялся 3,98 млрд рублей)», — рассуждает Сергей Денисюк. Российский рынок мобильной разработки продолжает и дальше демонстрировать двузначные темпы роста, внешних факторов для сдерживания этого роста нет. «Рынок веб-разработки прошел

мучительный путь от выполнения любых клиентских капризов к качественной экспертизе, консалтингу, продажам и разработке. На заре большинство сайтов делалось из желания клиента быть модными и современными, без каких-либо требований бизнеса. Просили нарисовать бабочку или увеличить логотип. А потом еще раз увеличить. И еще раз. Но в какой-то момент набралась определенная масса знаний, опыта, клиенты стали больше прислушиваться к разработчикам, и ситуация начала меняться», — рассуждает Сергей Комнатный.

«Так что вместе с веб-рынком долгий путь прошли и наши клиенты — они стали профессиональными и очень хорошо формулируют сейчас свои задачи. Внутренние отделы разработки и маркетинга крупных компаний стали обгонять по компетенциям студийный рынок, и это одна из проблем последних лет. Впрочем, «дикие» клиенты все еще падают, но реже, и работать с ними никто не рвется: нет смысла испытывать терпение с трудом собранной командой ради одного заказа», — подытоживает Никита Михеенков.

АНАСТАСИЯ ЗИГАЧ
anastasia.zhigach@dp.ru

разработка приложений. «Почти все веб-студии сейчас преобразовались в формат digital-агентств», — говорит Никита Михеенков. — Это помогает оказывать клиентам разные услуги и сохранять длительные взаимоотношения, что улучшает экономику компаний».

Общий оборот веб-компаний, по данным CMS Magazine, в 2017 году составил 19,8 млрд рублей.

После ядерной войны

Каждый из экономических кризисов больно бил по студиям, но ничего страшного, по словам отраслевых экспертов, так и не произошло: сильнее выжидали, слабые уходили. «Студия по своей структуре довольно эластична и легко адаптируется к изменению спроса. Поэтому на нашем рынке есть шутка: после ядерной войны выживут не только тараканы, но и веб-студии», — объясняет Никита Михеенков.

Когда-то основной для веб-разработки сегмент, связанный с сайтами, сейчас становится все меньше — этот рынок в последние годы стагнирует. Однако активно растет число сложных высоконагруженных проектов, растет средний чек.

Самая выраженная черта этого рынка — фрагментарность. Веб-команды крайне сложно масштабировать. «В первую очередь из-за того, что большинство основателей компаний — бывшие специалисты, а не менеджеры. В результате мы имеем рынок из 6567 компаний от пяти до 20 человек и микроборотами 1–2 млн рублей

«РУССКИЙ ДОМ»: 20 ЛЕТ СОЗДАЕМ УВЕРЕННОСТЬ В ЗАВТРАШНЕМ ДНЕ

История «Русского дома» — это история успеха сотен инвесторов, вложивших свои средства в недвижимость и 20 лет получающих доход благодаря профессиональному подходу специалистов риелторской компании. На чем зарабатывали в конце 1990-х и что актуально для инвестиций в настоящее время, рассказала основатель и генеральный директор риелторской компании «Русский дом» Людмила СИНЬКОВСКАЯ.

С чего началась история «Русского дома» — тем более что создавался он в непростое время?

— В мае 1998 года мы собрали вместе профессионалов, влюбленных в профессию и ответственно подходивших к делу. Об их опыте работы наглядно свидетельствует то, что наши сотрудники к тому времени помогли улучшить жилищные условия более чем 3000 людей. Но тут грянул август 1998 года — и снова пришлось адаптироваться к новым условиям.

Как новая компания смогла найти и занять свою нишу на рынке?

— Начинать мы работать как агентство недвижимости, оказывая посреднические услуги в области купли-продажи и аренды жилых и коммерческих объектов. Но после кризиса августа 1998 года сделки на рынке жилой недвижимости встали. Зато неожиданно мы продали несколько помещений на первых этажах под размещение магазинов. Так мы увидели новое направление для деятельности и стали склоняться к инвестиционной деятельности.

В начале 2000-х годов мы первыми заняли нишу расселения квартир на первых этажах для последующего перевода в нежилой фонд и использования под коммерческие цели. Через два года у нас было 2000 объектов, подходящих для коммерческих помещений. Мы предлагаем людям переезжать в лучшие условия и в рамках работы по данному направлению переселили 5000 семей. Начали мы с центра — Жуковского



го, Садовая, Кирочная, Марата, Фурштатская — потом начали работать на Петроградской стороне, затем — у станций метро в районах новостроек.

Для того чтобы предоставить клиентам более полный спектр услуг, мы создали отделы по проектированию и согласованию перепланировок и отдельных входов, а также отдел переводов в нежилой фонд. У нас образовался блок клиентов — инвесторов, которые вкладывали личные средства в недвижимость и получали доход от сдачи ее в аренду.

Позже был создан отдел управления, позволяющий собственникам коммерческих помещений заниматься основным бизнесом, не отвлекаясь на вопросы аренды, оплаты коммунальных платежей и эксплуатации приобретенных помещений.

«Русский дом» превратился в инвестиционно-управляющую структуру, предоставляющую своим клиентам возможность вложения средств с максимальной доходностью на теку-

щий момент. Многие клиенты работают с нами почти с самого начала, около 20 лет, полностью доверяя нашему профессионализму в вопросе вложения их средств и не ставя под сомнение то или иное решение, так как цифры получаемого ими дохода в течение многих лет говорят сами за себя.

Магазины на первых этажах — это по-прежнему прибыльное вложение?

— Сейчас у нас в управлении около 400 объектов, полностью приспособленных под размещение магазинов или предприятий услуг. Именно в наших помещениях находятся большинство магазинов у дома, в том числе сетевых, булочных, салонов красоты, аптек.

И сейчас мы продолжаем помогать приобретать доходную недвижимость, находясь в постоянном поиске наиболее выгодных для вложения как жилых, так и коммерческих объектов.

Появляются ли в деятельности компании новые направления?

— Некоторое время назад с переводом помещений в нежилой фонд стали возникать проблемы. И на волне увеличения туристического интереса к Петербургу мы занялись новым направлением деятельности. Мы помогаем приобретать высококлассные квартиры в центре города, подходящие как для проживания, так и для сдачи в аренду. Это сложная и кропотливая работа, так как для успешного вложения средств необходимо учитывать огромное количество факторов, начиная от расположения входной зоны в квартиру, планировки и заканчивая контингентом проживающих там людей. В результате перепланировки, согласований, создания дизайн-проекта и его реализации клиент получает квартиру, соответствующую современным представлениям о комфортной жизни, начиная от санузлов и заканчивая гардеробными и прачечными. Получаются так называемые сервисные апартаменты, которые можно сдавать в краткосрочную аренду. Кстати, эта деятельность не имеет ничего обще-

го с «изготовлением» студий, хостелов в больших коммунальных квартирах. Это полноценные квартиры от 60–70 м². Совсем недавно мы создали дочернюю компанию Letovestniflat, которая занимается как апартаментами наших клиентов, отдавшими в управление для посуточной сдачи в аренду, так и профессиональными апартаментами, изначально выбранными нами и перепланированными для этих целей. Наши апартаменты имеют рейтинг от 9,4 до 9,8 по отзывам на портале бронирования Booking.com.

Многолетний опыт реализации инвестпроектов позволил нам найти максимально подходящие объекты недвижимости и превратить их в настоящие жемчужины. И даже если законодательство изменится и сдавать квартиры будет нельзя, то на руках у инвестора будет высоколиквидный объект, который можно будет выгодно продать.

20 лет для рынка недвижимости — это солидный возраст. Что вы считаете залогом вашего успеха?

— Мы подстраиваемся под рынок и занимаемся тем, что востребовано в данный момент. Основные критерии выбора проектов — это максимальная ликвидность вложений, а также чистота и прозрачность условий, которые мы можем предложить. Конечно, если в начале 2000-х мы обеспечивали доходность 45% годовых, то сейчас это 9–10%. Но по сравнению, например, с существующими ставками по депозитам — это существенно больше.

Как и прежде, главная наша задача — давать людям почву под ногами, обеспечивая возврат инвестиций и уверенность в завтрашнем дне.



ООО «РК «Русский Дом»
Моховая ул., 16. Тел. 324-66-36
www.rudom.spb.ru

52⁽⁴²⁾ ЮБИЛЯРЫ

30 ЛЕТ

И БОЛЬШЕ

30 ЛЕТ	ООО «Компания LENA»	Торговля меховыми изделиями
	ЗАО «Петербургская бронза» (ТМ «СЕНТЯБРЕВЬ»)	Производство мебели и предметов интерьера
	Группа компаний «Диагазон»	Строительство
	АО «ЮИТ Санкт-Петербург»	Строительство
	АО «ПФ «СКБ Контур»	Программное обеспечение
	ООО «АРТ НЕВА СПБ»	Ювелирное производство
	ЗАО «Водоканалстрой»	Строительство
	ООО «Норматив»	Производство оборудования
	КАБ «Викинг»	Банки
	ПАО «Банк Ураслиб»	Банки
Медиаканал ПТВ	Реклама	
ОАО «Глория Джинс»	Производство одежды	
ЗАО «Белвест Ритейл Москва»	Производство обуви	
35 ЛЕТ	Санаторий «Белые ночи» (ООО «ММЦ «СОГАЗ», обособленное подразделение)	Санаторий
40 ЛЕТ	Торжковский рынок	Торговля
ЗАО «Птицефабрика Синявинская»	Птицеводство	
Ресторан «Тройка»	Ресторан	
45 ЛЕТ	АО «Ленстройдеталь»	Строительные материалы
СПб РОО «Клуб Дзюдо Турбостроитель»	Спортивный клуб	
ФГБУЗ КБ №122 им. Л.Г. Соколова	Медицинские услуги	
50 ЛЕТ	АО «Ленгазспецстрой»	Строительство
ОАО «Дом мод на Петроградской»	Торговый центр	
55 ЛЕТ	ООО «Совтрансавто Логистика Рус»	Автоперевозки
ЗАО «47 Трест»	Строительство	
60 ЛЕТ	АО «НИИРПИ»	Резинотехническая промышленность
АО «Всерегionalное объединение «Изотоп»	Радиохимия	
ЗАО «Санаторий «Черная речка»	Медицинские услуги	
70 ЛЕТ	ООО «Газпром трансгаз Санкт-Петербург»	ТЭК
АО «СПМБМ «Малахит»	Конструкторское бюро	
ПАО «Выборгский судостроительный завод»	Судостроение	
Neste Oy	Сеть АЗС	
75 ЛЕТ	ИКЕА	Производство мебели, розничная торговля
80 ЛЕТ	ГУП «ТЭК СПб»	ТЭК
ОАО «Телерадиокомпания «Петербург» (5-й канал)	Телекомпания	
85 ЛЕТ	ООО «НПО «Ленинградский электромашиностроительный завод»	Машиностроение
ПАО «Судостроительная фирма «Алмаз»	Судостроение	
ЗАО «Трибуна»	Производство нижнего белья	
«Леннаучфильм»	Кинопроизводство	
ОАО «Трансмашпроект»	Проектирование	
90 ЛЕТ	ЗАО «Ленпромтрансстрой»	Проектирование
95 ЛЕТ	ПАО «Аэрофлот»	Авиаперевозки
ПАО «Северо-Западное пароходство»	Морские перевозки	
100 ЛЕТ	Уголовный розыск	Государственные органы
Санкт-Петербургский государственный институт кино и телевидения	Образование	
Санкт-Петербургский государственный театр марионеток им. Е.С. Деммени	Театр	
105 ЛЕТ	ОАО «Ленинградский электромеханический завод»	Производство счетчиков
ООО «Невский судостроительно-судоремонтный завод»	Судостроение	
110 ЛЕТ	Дом ленинградской торговли (ДЛТ)	Торговые центры
120 ЛЕТ	Санаторий «Сестрорецкий курорт»	Медицинские услуги
140 ЛЕТ	АО «Армалит»	Машиностроение
160 ЛЕТ	ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга»	Водоснабжение
165 ЛЕТ	ЗАО «Завод им. Козицкого»	Приборостроение
170 ЛЕТ	Lindström	Услуги аренды и обслуживания спецодежды и вестибюльных ковров
200 ЛЕТ	АО «Гознак»	Производство государственных знаков
290 ЛЕТ	АО «Издательский Дом «С.-Петербургские Ведомости»	СМИ
300 ЛЕТ	Российская полиция	Государственные органы



Торговый дом «Эдельвейс» в этом году отмечает 25 лет со дня основания. За это время компания зарекомендовала себя как надежный поставщик крепежа, а ее собственную торговую марку «Стройбат» узнали и полюбили по всей России.

Когда 25 лет назад на рынке появилась компания, сейчас известная всем по торговой марке «Стройбат», никто и не предполагал, что метизы, расфасованные в коробочки и пакеты, станут трендом, определившим развитие розничного рынка крепежных изделий. Сейчас представить себе другую форму торговли уже невозможно.



«СТРОЙБАТ»: КАК ЗАКРЕПИТЬСЯ НА РЫНКЕ НА 25 ЛЕТ



Генеральный директор Торгового дома «Эдельвейс» Владимир Царев

УПАКОВКА С ИСТОРИЕЙ

С крепежными изделиями основателя Торгового дома «Эдельвейс» Владимир Царев встретился в 1986 году, когда после окончания Московского института стали и сплавов пришел на Невский метизный завод. Цех выпускал большой ассортимент болтов, гаек, шайб, заклепок и прочего крепежа, но отгружалась вся продукция на предприятия, стройки, в колхозы большими ящиками — по 40–50 кг. Редкие строительные магазины тоже закупали крепеж ящиками и продавали покупателям на вес.

Идея для создания бизнеса лежала на поверхности: фасовка. Сначала у компании было всего три вида коробочек, которые и предложили хозяйственным магазинам. Тогда рынок строительной розницы был невелик: безымянные хозяйственные и строительные магазины, сеть «Юный техник». Поначалу они отнеслись к фасованному крепежу скептически, пытались пересчитать цену на килограмм и не хотели переплачивать. «Приходилось долго убеждать, насколько это удобнее продавцу, чем традиционные весы, кулек и рукавичка, что это и экономия торговых площадей, и удобство для покупателя», — рассказывает Владимир Царев. Поэтому первые годы развитие нового формата продажи крепежа шло не слишком активно, и ассортимент ограничивался сотней наименований, причем в основном гвоздей.

Решающим моментом в развитии компании стало появление торговых сетей. Первым в 1997 году открылся «Максидом», который копировал модель западных строительных гипермаркетов, и ассортимент был преимущественно западный — в том числе большой выбор крепежа в различных упаковках. И «Максидом» стал примером для подражания для всей строительной розницы. Затем на рынок вышли и западные сети — «Ашан» (2002 г.), «ОБИ» (2003 г.), «Леруа Мерлен» (2004 г.) и «Касторама» (2006 г.). Развивался рынок — появлялись новые виды упаковки, расширялся ассортимент. «С заключением контрактов с сетями резко выросли и обороты», — говорит Владимир Царев.

«СТРОЙБАТ» В ДЕЛЕ

Собственная торговая марка — «Стройбат» — появилась на рынке в 1999 году. В отличие от западных марок, «Стройбат» стремился занять недорогой сегмент рынка, поэтому слоганом марки стала фраза «Крепеж, доступный каждому». А воплощению его на практике способствовало то, что компания вышла на прямые поставки крепежа из Китая, Европы и от российских производителей, что позволило еще снизить цены для покупателей.

В эпоху заполнившей все безымянной китайской продукции продажа под собственной торговой маркой, безусловно, повысила доверие к товарам. Ведь, по крайней мере, понятно, кто отвечает за качество. Для контроля поставщиков в Торговом доме «Эдельвейс» создана собственная лаборатория, в которой проводится входной контроль всей продукции, поступающей в компанию. Здесь все изделия проверяются на прочность и соответствие заданным техническим параметрам — вплоть до угла резьбы болтов и разрывной нагрузки для веревок. Как рассказывает технический директор Торгового дома «Эдельвейс» Владимир Дяченко, иногда приходится разрабатывать собственные аппараты для проведения испытаний — например, для тросов и цепей.

С годами менялся и логотип «Стройбата», но при этом всегда оставался узнаваемым, чтобы покупатель безошибочно мог найти на полках магазинов ту проверенную продукцию, к которой он привык.

ПАТЕНТ НА УПАКОВКУ

С годами ассортимент метизов менялся и расширялся — сейчас он насчитывает более 10 тыс. позиций продукции для строительства, монтажа, грузоперевозок, производства мебели и сборки разнообразных конструкций. Это и дюбели, и анкеры, и саморезы, и метрический, сантех-

нический, мебельный крепеж, такелаж, инструменты, приспособления и расходные материалы. Компания сама выпускает нити, канаты, веревки из натуральных и синтетических волокон на предприятии в Белоруссии под маркой «Белстройбат».

По словам коммерческого директора Торгового дома «Эдельвейс» Александра Гончаренко, менялся и состав ассортимента. Если на заре существования компании основную долю продаж составляли гвозди, которые поставлялись вагонами,



Коммерческий директор Торгового дома «Эдельвейс» Александр Гончаренко

то сегодня обилие специализированного и специфического крепежа, удовлетворяющего любые потребности покупателя, на порядок сократило эту долю. Также 25 лет назад на рынке почти не было пластиковых дюбелей — сейчас без них представить монтажные работы практически невозможно. Развитие не стоит на месте, продолжаем появлять-

ся все более усовершенствованные виды крепежа.

Менялся со временем и упаковка: если в начале работы использовалось всего три вида коробочек, то сейчас — десятки видов упаковок. При этом они становились более удобными в эксплуатации и для установки на полках магазинов, а также более экономичными в производстве. По словам Владимира Дяченко, пришлось даже запатентовать некоторые виды упаковок, чтобы избежать копирования со стороны конкурентов — благодаря популярности марки «Стройбат» таких попыток было немало.

ИСТОРИЯ С ПРОДОЛЖЕНИЕМ

Рост компании за прошедшие годы впечатляет. Еще в 1997 году производственно-складские помещения Торгового дома «Эдельвейс» составляли 105 м², офис — 12 м², в компании работали всего шесть фасовщиц. Сейчас фасовочный цех и склад занимают 12 тыс. м², а количество сотрудников превышает 450 человек. Важно и то, что в компании многие сотрудники работают больше 10 лет, как в офисе, так и в цеху, и на складе. Уже создаются целые семейные династии.

«Благодаря грамотной стратегии и низким ценам мы вышли в лидеры рынка фасованного крепежа и занимаем ведущие позиции на протяжении уже более 15 лет», — говорит Владимир Царев. Но компания не планирует останавливаться на достигнутом. По-прежнему значительная доля продаж будет идти

через крупные федеральные и региональные торговые сети. Их покупатели — это важная целевая аудитория для компании. Наряду с этим Торговый дом «Эдельвейс» планирует наращивать оптовые продажи — например, тем компаниям, которые не хотят сами работать с многочисленными поставщиками.

Еще один современный канал про-



Технический директор Торгового дома «Эдельвейс» Владимир Дяченко

даж — это интернет-магазин, который был открыт весной 2017 года. Здесь может сделать заказ розничный покупатель. Вообще же продукция под маркой «Стройбат» продается по всей России и известна большинству россиян. Отмечая 25-летие своей работы, компания нацелена на дальнейшее развитие, но от главного своего дела — упаковки и продажи фасованного крепежа — отказываться не собирается. Ведь именно это и есть та ниша рынка, которую в России 25 лет назад начал создавать Торговый дом «Эдельвейс».



Реклама подкралась незаметно

Партизанский маркетинг не теряет свою эффективность с течением времени. Нередко его используют для продвижения продукции, рекламировать которую запрещено законом.

Термин «партизанский маркетинг» (ПМ) появился в 1984 году после выхода книги Джея Конрада Левинсона под одноименным названием Guerrilla marketing. «Одним из первых удачных примеров можно назвать случай с Николаем Шустовым в начале XX века. За небольшие деньги он нанял группу студентов, которая ходила по питейным заведениям и требовала «шустовский коньяк». Если его не оказывалось в заведении, молодые люди устраивали скандал. Так всего за несколько дней столица узнала о новой алкогольной марке, а «шустовский коньяк» стал одним из самых продаваемых в России», — рассказывает Наталья Орлова, маркетолог и генеральный директор ГК TDI.

Из исторических примеров ПМ эксперт упоминает рекламу швейных машинок «Зингер» в Монреале, встроенную в канву оперного спектакля. «Перед началом второго акта на сцену выходил режиссер и сообщал зрителям, что сейчас они увидят героиню не за устаревшей прялкой, как должно быть по сценарию, а за новой швейной машиной, которая работает настолько тихо, что не мешает зрителям наслаждаться действием», — рассказывает Наталья Орлова. В конце арии певица сообщила зрителям, что швейная машина несравнима и стоит всего \$60.

Кому и зачем нужен

Традиционно к инструментам ПМ в России приходится прибегать производителям алкогольной и табачной продукции: классические методы рекламы в этих отраслях ограничены законодательством. Впрочем, «по-партизански» можно продвигать абсолютно любые товары и услуги. «В России сегодня не найдешь ни одной компании, которая не использовала хотя бы отдельные методы ПМ», — говорит Игорь Партизанов, генеральный директор «Агентство Партизанов». — Они востребованы как малым бизнесом, так и крупными международными FMCG-компаниями». Партизанский маркетинг обычно считается достаточно бюджетным инструментом, однако используют его не только компании, у которых нет денег на полноценную рекламную акцию, но и такие гиганты рынка, как Coca-Cola, P&G, Smart, Opel, 3M, National Geographic», — подтверждает Наталья Орлова. «Очень часто мы встречаем запросы на ПМ от фармацевтических компаний. В данной сфере есть ряд существенных ограничений в онлайн-рекламе, поэтому компании активно занимаются внедрением в умы целевой аудитории своих рекламных посланий», — рассказывает Андрей Кузьменков, генеральный директор Digital Guru.

Выбор в пользу альтернативного маркетинга очевиден, когда компания имеет дело с аудиторией, которая невосприимчива к обычной рекламе, добавляет Игорь Партизанов. Кроме того, к «ПМ» прибегают, когда надо попасть в поле зрения клиента тогда, когда он не находится в контексте потребления, объясняет Денис Соболев-Панек, руководитель практики циф-



ФОТО: АЛЕКСАНДР ДАВЫДОВ

рового маркетинга компании Strategy Partners. «Это самые ранние этапы продвижения, здесь бренд конкурирует не с другими брендами, а с жизненной рутинной своего потребителя», — говорит он. Партизанские приемы также отлично работают, когда нельзя упоминать конкурента, но надо точно дать понять целевой аудитории, кто лучший на рынке. В качестве яркого примера можно вспомнить акцию петербургского автодилера RRT в 2012 году: «Opel Astra и никаких фокусов!», призывающую к выбору Opel Astra вместо конкурирующей модели Ford Focus.

Помимо прямой рекламной активности партизанский маркетинг помогает наладить работу с партнерами и даже сделать партнерами своих конкурентов — за счет использования взаиморекламы. «Он позволяет обратиться к компаниям, ведущим смежную деятельность, с предложением рекламировать их клиентам свои услуги, а своим клиентам — их», — говорит Наталья Орлова. Еще одно направление партизанского маркетинга — управление репутацией, то есть мониторинг и купирование негатива по отношению к бренду в Интернете. Заказчиком может стать компания из любой сферы.

Три периода развития

Ограничения, способствующие популярности ПМ в России среди табачников и производителей алкоголя, условно делят на три временных отрезка. В первый (1995–2006 годы) были введены серьезные ограничения на рекламу этой продукции, которые ее не запрещали, но лишали привычных для потребителя ассоциаций с красивой и уважаемой жизнью. Тогда появилось требование, что эта реклама должна сопровождаться предупреждением о вреде продукции и занимать не менее 5% рекламной площади — минимум три секунды эфирного времени.

Во второй (2006–2012 годы) были введены ограничения по эфирному времени на ТВ, а размер предупреждения о вреде употребления алкоголя и табака увеличился до 10%. Наконец, в третий (с 2012 года) — реклама алкогольной и табачной продукции, включая пиво, по традиционным рекламным каналам запрещена вообще.

Производителей это не испугало, каждый из них находил возможность продвигать свой товар другими способами, в том числе и посредством использования приемов ПМ, поясняют эксперты. «Сюда относится производство одноименной питьевой воды, конфет, сувенирной продукции с логотипом, спонсорство различных мероприятий», — говорит Наталья Орлова. — Даже сейчас под запрет не попадает реклама у блогеров, если они описывают не продукт, а свои ощущения от его использования. Конечно, здесь тоже есть свои ограничения, но лазеек великое множество».

Главные инструменты

Ключевые инструменты партизанского маркетинга сейчас — это вирусные видео, SMM, мемы и комиксы, таргетированная реклама, реклама по ремаркетингу, конкурсы с призами, работа с блогерами, PR, мероприятия, внутренние работы

Самые популярные направления ПМ — это вирусный маркетинг, этапный маркетинг и использование эмбиент-медиа (так называют рекламу в городской, жилой или офисной среде, когда как рекламоносители используются объекты инфраструктуры), говорит Наталья Орлова.

«Вирусный ПМ в интерактивных медиа лучше всего подходит для тех продуктов и услуг, которые легко и быстро кастомизируются. Это сфера услуг (включая ретейл), а также индустрия развлечений (цифровой контент) и технологические продукты, которые могут менять функциональность», — считает Игорь Партизанов.

Эффект от партизана

Хотя ПМ и уступает традиционной рекламной активности по величине охвата, вирусный эффект, как правило, не менее эффективно распространяет коммуникацию не только внутри, но и далеко за пределами их целевой аудитории. Так что достижение вирусного эффекта — одна из важнейших задач любой партизанской активности. В среднем удачная партизанская кампания способна поднять продажи в пиковый момент на 50–90%, — говорит Наталья Орлова. Через какое-то время потребительская активность снова падает, маркетинговая стратегия считается удачной, если с помощью нее удалось приобрести хотя бы 5–10% новых постоянных клиентов.

Партизанский маркетинг должен использоваться, как и любой другой вид, по принципу: «там, теми и тогда», напоминает Игорь Партизанов. Один из свежих примеров соответствия этой формуле — рекламная кампания «Стоматологического центра города» в мюзикле «Бал вампиров». Специалисты центра изготвили накладные клики актерам, а зрителям во время антракта предложили сфотографироваться на фоне стенда с огромной белозубой челюстью.

АНАСТАСИЯ ЗИГАЧ

anastasia.zhigach@dp.ru

500

маркетинговых агентств работают в России. На Петербург приходится 15% рынка от всего объема маркетинговых услуг.



МЫ ПРЕДЛАГАЕМ КЛИЕНТАМ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО НЕДВИЖИМОСТЬ

Компания «M16 Недвижимость» появилась 5 лет назад и к своему юбилею выросла в группу компаний, охватывающую все аспекты рынка недвижимости. Об успехах, конкурентных преимуществах и планах по развитию девелоперской деятельности рассказывает директор «M16» Екатерина Малафеева.

— Как создавалась компания «M16»? Почему была выбрана именно недвижимость — сфера достаточно конкурентная?

— Идея создания компании принадлежала Вячеславу. Инвестиции в недвижимость всегда были в списке его интересов. Сначала в качестве покупателя, позже уже и как посредник — помогал знакомым в поиске и приобретении. Постепенно появлялись постоянные партнеры, больше опыта и знаний. Интерес перерос в профессиональный подход к делу, и, когда возникла мысль о развитии собственного бизнеса, выбор сферы уже не стоял. Конкуренция же никогда не пугала, а скорее стала преимуществом. Мы анализируем стратегию других компаний и играем на опережение. Сейчас конкуренция для нас — как соперничество в спорте: постоянно мотивирует на то, чтобы идти вперед.

— Как изменилась компания за 5 лет работы на рынке? Каких успехов удалось добиться за это время?

— Сейчас это группа компаний, объединившая в себе взаимодополняющие направления. У нас всегда было желание, чтобы наша помощь клиентам не заканчивалась по завершении сделки. Для обеспечения безопасности клиентов мы создали компанию «M16 Консалтинг», оказывающую поддержку по любому юридическому вопросу. Открыли направление, которое занимается интерьерным дизайном и ремонтом. Мы предлагаем максимум услуг в сфере недвижимости Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Еще одна глава для M16 Group — всесезонный курорт «Любогорье», уникальный для Северо-Западного округа своим рельефом и перепадом высот в 120 м. На площади в 150 га в Новгородской области располагаются горнолыжные склоны, коттеджи, гостевой дом и ресторан, озеро и лесные уголки. Этот проект — нечто совершенно новое для региона, он дает толчок развитию локального туризма, привлекает к спорту и, что самое значимое, — дарит гостям качественный отдых. Разумеется, чем больше направлений, тем больше штат — в команде уже 80 человек. В сентябре на Большой Зелениной улице, 18, мы открыли новый комфортабельный офис, в котором с большой радостью принимаем гостей.

— Для рынка недвижимости 5 лет — это много или мало? Какие изменения произошли на рынке за это время?

— Этого достаточно, чтобы проверить надежность компании и подтвердить ее репутацию. Постоянные клиенты, которые возвращаются к нам из года в год и рекомендуют нас, — это главный показатель качественной работы нашей команды.

В первые годы нашей работы динамика рынка действительно испытывала всех на прочность. Условия быстро менялись, ипотечная система была непостоянной, инфляции и валютная нестабильность также сыграли свою роль — сектор недвижимости находился в состоянии стагнации. Эти сложности стали для «M16» полезным опытом, который, впрочем, не остановил наше развитие.

— Какая недвижимость является наиболее привлекательной сейчас? Какие направления вы активно развиваете в своей работе?

— Мы ориентируемся в первую очередь на жилую недвижимость класса бизнес и элит. Это актуальное направление, к которому сохраняется стабильный интерес со стороны покупателей и инвесторов.

У нас в активе выбор действительно качественных предложений, многие из которых реализуются на исключительных правах. Одним из приоритетов является активная работа с девелоперами: мы заключаем прямые договоры и получаем эксклюзивные объекты на продажу.

— Какие конкурентные преимущества вашей компании вы могли бы назвать?

— Главное преимущество — охват всех направлений сферы недвижимости. В «M16» собраны лучшие специалисты, чтобы проработать все вопросы наших клиентов — от начала сделки до въезда в квартиру.

Провести предпродажную подготовку, продать квартиру, купить новую, создать индивидуальный дизайн-проект и выполнить ремонт, защитить интересы в суде и решить юридическую проблему — все это можно сделать в пределах одной компании. Мы подбираем готовые программы для начинающих и опытных инвесторов и предлагаем управление проектами.

Клиенты могут забыть, что высказали. Могут забыть, что вы сделали. Но никогда не забудут, что вы заставили их почувствовать. Поэтому мы уделяем большое внимание качеству сервиса.

— Насколько важен бренд для компании, работающих в сфере недвижимости?

— Бренд «M16» — это прежде всего лицо компании Вячеслава Малафеева. Человек, который известен каждому,

КОМПАНИЯ ВЯЧЕСЛАВА МАЛАФЕЕВА

+7 812 999-99-16 / Б. ЗЕЛЕНИНА, 18 / m16-elite.ru

СТРОЯЩАЯСЯ / ВТОРИЧНАЯ / ЗАГОРОДНАЯ ЭЛИТНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



который прошел путь от собственных вложений в недвижимость до работы с инвесторами. Легче заявить о себе, когда во главе компании медийная личность. Но главное, что в имени есть уверенность. Клиенты идут в компанию Вячеслава Малафеева, зная о том, что мы не подведем и выполним обязательства. Наш бренд — это олицетворение репутации, честной и успешной работы.

— Каковы планы по развитию компании? К чему вы будете стремиться в будущем? Планируете ли вы как-то расширить сферу деятельности?

— Попробуем себя в девелопменте. В данный момент единственное, чего мы не можем предложить, — это объекты, построенные нами. У нас есть понимание того, что желают видеть наши клиенты, есть опыт строительства в «Любогорье». Мы создадим то, что понравится людям.

Юбилей гигантов

Среди российских компаний, входящих в рейтинги крупнейших по капитализации, есть две, на примере которых можно проследить историю развития нефтегазовой отрасли: «ЛУКОЙЛ» и «Газпром». Оба исполняются в 2018 году по 25 лет.



ФОТО СЕРГЕЙ КОЗЛОВ



АЛЕКСЕЙ ДМИТРИЕВ
news@dp.ru

Обе компании были созданы на базе старых советских предприятий по образцу западных вертикально интегрированных акционерных обществ.

Газа много не бывает

Государственный концерн «Газпром» был создан на базе Министерства газовой промышленности в последние годы советской перестройки. Осознав себя одним из самых крупных глобальных поставщиков природного газа, Россия пришла к учреждению хоть и принадлежащего государству, но построенного на рыночных принципах акционерного общества.

В 1993 году на базе госконцерна появилось РАО «Газпром». Уже через 3 года компания успешно разместила на европейских и американских фондовых рынках первый пакет акций в 1,15%. При этом иностранцам разрешили владеть не более чем 9%, а часть акций была выставлена на продажу за приватизационные ваучеры. Только к 2004 году, вскоре после прихода Алексея Миллера на пост председателя правления, российское государство выкупило доли и вернуло контроль над акционерным обществом, пакет акций превысил 50%.

В середине 1990-х начинается ввод новых, более высокотехнологичных мощностей для поставки отечественных углеводородов за рубеж. «Газпром» здесь первый. Начинается строительство магистральных газопроводов Ямал — Европа через Белоруссию в Польшу и Германию, «Голубой поток» из России в Турцию по дну Черного моря и «Северный поток» через Ленинградскую область по дну Балтики в северные европейские страны.

Эти проекты надолго определили стратегию развития бизнеса «Газпрома» и позволили покрыть потребности в этом виде

топлива всего СНГ и Центральной Европы. В 2005 году компания осуществила первые поставки сжиженного природного газа в США.

С 2006 года «Газпром» специальным федеральным законом получает эксклюзивное право продавать газ за границу. Тогда же, 12 лет назад, было создано дочернее ООО «Газпром экспорт». Зарегистрированная в Петербурге компания стала крупнейшим в мире газовым экспортером. Объем поставок за пределы СНГ вырос с 154 млрд м³ в 2006-м до 194 млрд м³ в 2017 году (выручка за прошлый год — 87 млрд рублей).

За 25 лет «Газпром» успел принять участие в десятках международных проектов, расширив бизнес за пределы России. Трансграничные газопроводы положили начало партнерству с итальянской Eni, турецкой Botaş, германскими Basf и E. On, финским Fortum. Крупнейшими зарубежными проектами «Газпрома», связанными с добычей и разработкой месторождений, сейчас являются совместные предприятия в Венецуэле, Алжире, Индии.

Около 10 лет назад «Газпром» вышел на рынок нефтедобычи и переработки. Концерн в 2005 году выкупил у своего главного конкурента на рынке СНГ, компании «Итера», контрольный пакет добывающей компании «Сибнефтегаз». Сейчас компания называется «Газпром нефть», зарегистрирована

в Петербурге и контролирует нефтеперерабатывающие заводы в Москве, Омске и Салавате (оборот достиг в 2017 году 1,7 млрд рублей).

Выручка самого ПАО «Газпром» за первые 6 месяцев 2018 года составила 2,5 трлн рублей, чистая прибыль — 284 млрд. Похоже, в этом году компании удастся улучшить результат, достигнутый в 2015-м (4,3 млрд выручки и 403 млрд прибыли).

От Каспия до Калифорнии

На пороге 1990-х берет свое начало и история «ЛУКОЙЛа», когда из отдельных советских предприятий на базе Миннефтепрама было решено создать вертикально интегрированные холдинги. Концерн «Лангепас-Урай-Когалымнефть» в 1991 году объединил три месторождения и два нефтеперерабатывающих завода. В 1993-м было зарегистрировано акционерное общество открытого типа «Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ» — с самого начала компания возглавил бывший советский министр нефтяной промышленности Вагит Алекперов.

Акции новой компании стали продавать за ваучеры, а небольшой пакет в 5% был реализован через популярную тогда форму залогового аукциона. Уже с 1996 года ценные бумаги «ЛУКОЙЛа» торгуются на западных фондовых рынках.

Полностью частным «ЛУКОЙЛ» стал толь-

ко в 2004 году, когда последний госпакет в 7,6% был продан американской ConocoPhillips. Но международная экспансия «ЛУКОЙЛа» началась еще в 1990-е. Компания, следуя стратегии консолидации всех выгодных активов в своей отрасли, приобрела право на разработку месторождений в Азербайджане, Египте, Казахстане, а позже — в Ираке. Даже после кризиса 1998 года, когда цена на нефть упала до \$10 за баррель, а большинство российских компаний приостановили экспансию, «ЛУКОЙЛ» воспользовался упавшей ценой на перерабатывающие мощности и купил заводы в Болгарии, Румынии и на Украине.

С 2000 года логотип «ЛУКОЙЛа» можно было увидеть на автозаправках в США — благодаря тому что ConocoPhillips продала сеть АЗС российскому партнеру. С 2006 года «ЛУКОЙЛу» принадлежит также заправки в Западной Европе. В 2000-е годы нефтяная компания становится крупнейшей по объему добычи в России.

В 2006 году стартовал каспийский проект «ЛУКОЙЛа». В январе на северном шельфе самого большого пресного водоема Земли, на структуре «Южно-Ракушечная» появилась первая поисковая скважина. Первое разведанное месторождение с запасами 600 млн т нефти и 34 млрд м³ газа назвали именем бывшего главы отдела нефтегазовой промышленности Госплана

Владимира Филановского. На всех морских проектах «ЛУКОЙЛ» стал применять систему «нулевого сброса», при которой отходы для утилизации и переработки вывозятся на берег.

К 2018 году компания открыла в Каспийском море 10 месторождений совокупными запасами около 7 млрд баррелей нефти. Идет разработка первого и второго месторождения имени бывшего секретаря совета директоров ОАО «ЛУКОЙЛ» Юрия Корчагина. Добыча достигла 6 млн т углеводородного сырья в год. До конца этого года должно быть принято инвестиционное решение по освоению третьего месторождения мощностью 3,2 млн т ежедневно.

На вершине мира

«ЛУКОЙЛ» и «Газпром» стабильно входят в списки самых крупных компаний мира. Российский рейтинг самых дорогих публичных компаний агентства «РИА Рейтинг», например, включил в январе 2018-го «Газпром» и «ЛУКОЙЛ» в первую пятерку (2-е и 4-е места соответственно) с учетом роста капитализации за прошлый год. В последнем Forbes Global «Газпром» занял 45-е место, а «ЛУКОЙЛ» — 98-е из 2 тыс. возможных. Всемирный рейтинг учитывает выручку, прибыль, активы и капитализацию компаний. Капитализация «Газпрома», согласно использованным данным, составляет сейчас \$57,8 млрд, а «ЛУКОЙЛа» — \$60,4 млрд.

«Ренейссанс Констракшн»: 25 лет успешной работы



ФОТО: СЕРГЕЙ КОЛЬКОВ

ших заказов — отделка квартир, офисов, пекарен, магазинов, отделений банков. Важной вехой в истории «Ренейссанс Констракшн» стал 1998 год, когда был заключен первый крупный контракт с пивоваренной компанией «Балтика», сотрудничество с которой продолжилось и на других объектах предприятия в разных городах России. Их успешная реализация сделала имя «Ренейссанс Констракшн» узнаваемым в Санкт-Петербурге и открыла новые перспективы на российском рынке. За годы успешной работы небольшая фирма выросла в крупный международный холдинг. С 2006 года группа компаний «Ренейссанс» регулярно включается в список «250 крупнейших международных строительных подрядчиков (Top-250 International Contractors) по версии американского издания ENR. В 2018 году «Ренейссанс» заняла 36-е место в рейтинге Top-250 и 9-е место в рейтинге крупнейших международных строительных подрядчиков в Европе.

— Насколько сейчас широка география деятельности компании в России?

— За 25 лет мы шагнули далеко за пределы Санкт-Петербурга. Мы строим в Северо-Западном федеральном округе, в Москве и Подмоскovie, в Дальневосточном федеральном округе, Сибири, Амурской области, в странах ближнего зарубежья, даже в арктической зоне. Завод по производству сжиженного природного газа «Ямал СПГ» в поселке Сабетта Ямальского района является первым заводом СПГ в мире, построенным в арктической зоне.

— Как вы считаете, можно ли назвать группу компаний «Ренейссанс» лидером высотного строительства в России?

— Я думаю, не будет преувеличением сказать, что «Ренейссанс» является лидером высотного строительства на европейском континенте, мы участвуем в проектах, которые определяют лицо современной архитектуры. В нашем портфеле уже 8 высотных проектов. От международного университета нефти и газа в Ашхабаде высотой 110 метров до «Лахта центра» в Санкт-Петербурге — самого высоко небоскреба в Европе, высотой 462 метра. В декабре 2017 года на церемонии награждения победителей международного этапа престижной премии International Property Awards 2017/2018 флагманский проект группы компаний «Ренейссанс» — высотный комплекс Neva Towers — подтвердил свой статус лучшего высотного проекта в Европе, получив титул Best of Europe в двух номинациях Best Residential High-rise Development и Best Mix-used Architecture, а также завоевал мировую награду в номинации Best International Residential High-rise Development, став первым российским проектом — победителем данной номинации. В этом году компания Ballast Nedam (входит в подразделение «инфраструктура» группы компаний «Ренейссанс») приступила к строитель-

ству 150-метровой башни The CoolTower в Роттердаме (Нидерланды).

— В октябре 2018 года вы завершите строительство первой очереди МФК «Лахта центр». Можете ли наметить основные вехи этой трехлетней стройки? Самые ответственные участки, рекорды, ключевые события?

— «Ренейссанс Констракшн» приступил к работе над проектом в 2014 году. В 2015 году МФК «Лахта центр» попал в Книгу рекордов Гиннесса за самую долгую и объемную безостановочную заливку бетона. За 49 часов без остановки было залито более 19,62 тыс. м³ бетона. Стройка шла круглосуточно, в три смены. Такой темп позволил динамично набирать высоту: к апрелю 2016 года башня переросла 100-метровую отметку, а в июле с высо-

той 147 метров стала самым высоким зданием в Петербурге. В реализацию этого уникального проекта за 4 года было вовлечено более 20 тыс. человек. 12 тыс. — непосредственно на площадке, также около 10 тыс. поставщиков, производителей, всех, кто причастен к проекту. В проекте принимали участие люди из 20 государств.

— Какие направления деятельности вы рассматриваете как наиболее перспективные в России?

— Сегодня в качестве перспективных мы определяем такие направления, как высотное строительство, тяжелая промышленность и инфраструктура. О высотном строительстве уже было сказано выше, остановлюсь чуть подробнее на последних двух. В рамках прошедшего ПМЭФ было подписано соглашение о намерениях между Санкт-Петербургом и «Ренейссанс Констракшн» для реализации проекта создания и эксплуатации трамвайной сети по маршруту «станция метро «Южная» — Колпино» и транспортно-пересадочного узла «Южный».

В рамках прошедшего ПМЭФ был также подписан договор субподряда на строительство Амурского ГПЗ между Tecnimont Russia LLC и «Ренейссанс Хэви Индастрис» (промышленное подразделение группы компаний «Ренейссанс»). В соответствии с документом, «Ренейссанс Хэви Индастрис» выполнит основной объем субподрядных строительно-монтажных работ. Амурский ГПЗ станет крупнейшим в России и вторым по мощности в мире предприятием по переработке природного газа. Не могу не упомянуть еще один текущий проект «Ренейссанс Хэви Индастрис» — строительство на Омском НПЗ нового комплекса первичной переработки нефти, новая ЭЛОУ-АВТ станет одной из крупнейших установок первичной переработки нефти в России. Мы развиваем государственно-частное партнерство в строительстве инфраструктурных проектов, где мы также выступаем инвестором.

— Поговорим еще о ваших проектах в Санкт-Петербурге. На какой стадии находится проект города-спутника Южного в Санкт-Петербурге, соинвестором которого вы выступаете?

— На стадии концепции. Скорее всего, в III квартале она будет готова, и мы будем иметь понимание о сроках и объемах строительства. Пока сложно сказать, когда начнется сама стройка. У нас еще есть несколько проектов в стадии строительства, два бизнес-центра, один на Введенском канале, второй на наб. реки Пражки. В настоящее время выполнены все необходимые изыскания и проектные работы для объектов первоочередного строительства в индустриальном парке «Кола» в Ленинградской области. На Васильевском острове мы владеем участком 10 гектаров, на котором в будущем построим торгово-развлекательный центр.

— Что вы расцениваете как конкурентные преимущества группы компаний «Ренейссанс»?

— К нашим главным конкурентным преимуществам относится сильный инженерный потенциал, обширный опыт, высокое качество услуг, самоотдача персонала и нацеленность на результат. Кроме того — и это важно — мы всегда стремимся предложить своим заказчикам условия для оптимизации затрат, достигая существенной экономии практически на каждом объекте. Мы постоянно расширяем рынки своего присутствия и укрепляем позиции в новых отраслях, поддерживая таким образом сбалансированный портфель заказов.

— Каковы ваши финансовые результаты за прошедший год?

— Оборот группы компаний в прошлом году составил порядка \$4,2 млрд, из них примерно \$1,6–1,7 млрд пришлось на Россию. В 2018 году мы ожидаем \$5,5 млрд и \$2,2–2,3 млрд соответственно.

— Наверняка вы хотите увеличить свою долю на российском рынке?

— Да, нынешний оборот для нас не предел. Думаю, в этом году мы увеличим оборот в России до \$3 млрд. Но не все зависит от нас, многое будет зависеть от состояния строительного рынка и экономической конъюнктуры в целом.

С 1993 года силами группы компаний «Ренейссанс» в России и странах СНГ успешно реализовано 530 проектов. Общая площадь всех проектов, включая текущие, достигает порядка 16 млн м². Об истории успеха компании рассказывает председатель совета директоров группы компаний «Ренейссанс» в России Авиан Аквардар.

— «Ренейссанс Констракшн» в этом году отмечает юбилей 25 лет. С чего началась история компании? Каковы были первые шаги на российском строительном рынке?

— История началась в 1993 году в Санкт-Петербурге, когда 26-летний инженер из Турции Эрман Блыджак зарегистрировал компанию «Ренейссанс Констракшн». Свою деятельность компания начала с совсем неболь-

RENAISSANCE
CONSTRUCTION

РЕКЛАМА

58⁽⁴⁸⁾ ЮБИЛЯРЫ

simplewatèrs
different water



Отличная вода. Отличная от всех. Вы ей понравитесь.
Voss — Норвегия. Antipodes — Новая Зеландия. Lurisia, San Benedetto — Италия.
Simple Waters — официальный дистрибьютор на территории РФ.
Заказ и доставка в Санкт-Петербурге: [+7 812 363 1100](tel:+78123631100) | vip-spb@simple.ru

[f](#) SimpleWaters | [@](#) Simple_Waters



Здоровье на работе

Емкость рынка профмедосмотров в Петербурге — 3 млрд рублей, однако у регулятора нет инструментов контроля качества услуг.

Всего, по данным комитета по здравоохранению СПб, в 2017 году услуги профессиональных медицинских осмотров в Петербурге оказывали 232 медорганизации, частные и государственные. Большое число игроков объясняется относительно низкой ценой входа на рынок. Главный контролирующий орган — Росздравнадзор. А документ, предоставляющий право на эту деятельность, выдает Лицензионная палата, которая по подчинению относится к комитету по здравоохранению.

Давид и Голиаф

Среди крупнейших игроков рынка — медицинский центр «XXI век», группа компаний «Эко-безопасность», Адмиралтейские верфи, Мариинская больница, Городская больница №122. Услуги предоставляют также многочисленные мелкие компании, каждая из них в одиночку незаметна, но в совокупности они занимают существенную долю рынка.

Поскольку государственные учреждения имеют филиалы, где также проводятся профосмотры, фактически сеть городских поликлиник во много раз превосходит сеть частных медучреждений.

Конкуренция между частниками и госклиниками была всегда. Но при этом, считают медики, условия более выгодны для государственных ЛПУ.

«Они могут позволить себе не включать часть постоянных расходов в себестоимость осмотра, за небольшую доплату привлечь к выполнению осмотров врачей, чей труд и так оплачивается по ОМС. Коммерческие же медцентры закладывают все расходы в себестоимость, рентабельность данного вида деятельности снижается, это приводит к различным оптимизациям, что не всегда позволяет проводить их качественно», — отмечает директор по развитию медцентра «XXI век» Дмитрий Седеньков.

Но рынок растет, и некоторые игроки идут по пути расширения бизнеса, к при-



ФОТО: СЕРГЕЙ ШОЛОН

меру, «Эко-безопасность», мощности которой позволяют принимать по 700 пациентов в день, привлекла к работе под своей франшизой сеть медцентров «808».

Пятьдесят оттенков серого

Одна из главных проблем отрасли — наличие широкого серого сектора. Его игроки нередко обвиняют в безответственной выдаче справок заочно, порой даже без фактических осмотров. Одна из главных точек роста для легальной части рынка — вывод из тени клиентов, которые покупают справки. Но пока реальных стимулов платить за профосмотры в разы больше у них нет.

«Проблема в том, что закон легитимизирует формальный подход. Есть ли у ЛПУ собственные кадры? Оборудование? В законе эти положения не прописаны. А значит, эти критерии качества, парамет-

ров контроля», — поясняет главный профпатолог Петербурга Максим Чашин.

По его словам, такое положение дел не дает возможности регулятору мотивированно отказать в выдаче лицензии.

То же самое касается и выполнения самой услуги. Доказать ущерб из-за некачественного медосмотра невозможно: нет судебной практики, нет критериев качества медосмотра, перечисляет эксперт. Единственный раз, когда была отозвана лицензия, — 5 лет назад по акту прокурорской проверки.



По словам Максима Чашина, нужны подзаконные акты, которые бы четко определили критерии качества. Например, обязательное требование иметь свое оборудование: 50% заявителей отсеялись бы на этом этапе. Также надо проверить сертификаты специалистов и то, действительно ли они работают в штате медцентра.

Вторая большая проблема — принцип покупки услуг профосмотров крупными предприятиями. Как правило, это делается через электронные аукционы. Если по другим направлениям снижение цены — хороший показатель и безусловный плюс, то в случае с медосмотрами все не так однозначно: предельный допустимый минимум цены для этой услуги законодательно не определен. Когда цена опускается ниже определенного минимума, медосмотр перестает быть медосмотром.

«Чтобы работать честно, надо инвестировать. А снижение цены на аукционе порой может достигать 70%. Мы ищем пути, чтобы работать не только честно, но и технологично, в формате бережливого производства», — рассказывает главный врач сети «808» Елена Попова.

СВЕТЛАНА БЕЛОГУБЦЕВА
svetlana.belogubseva@dp.ru

Газета «Деловой Петербург» предлагает принять участие в круглых столах

Дата и время	Спикер	Темы и вопросы для обсуждения	Контакты для участия
22.10 16:00	 Е.В. ПАНКЕВИЧ председатель комитета по развитию туризма Санкт-Петербурга	<ul style="list-style-type: none"> Предварительные итоги сезона-2018. Концепция развития туризма: возможности и предложения бизнеса. Перспективы делового туризма. Медицинский туризм: помощь города в продвижении бизнеса. Проект «Карта гостя VisitSPb»: перспективы развития, роль индустрии развлечений. 	+7 (921) 957-48-83 kristina.leja@dp.ru
25.10 16:00	 К.А. ПАЩЕНКО заместитель председателя комитета по благоустройству Санкт-Петербурга	<ul style="list-style-type: none"> Тарифообразование для региональных операторов: принципы формирования и инвестиционная составляющая. Перспективы рынка перевозок ТКО после введения конкурсной системы взаимодействия региональных операторов и перевозчиков (в том числе принципы отбора перевозчиков). Порядок взаимодействия региональных операторов и перевозчиков с производителями отходов. Уровень загрузки мощностей по приемке и переработке ТКО в Санкт-Петербурге. Состояние полигонов в Ленинградской области, перспективы расширения действующих и появления новых объектов, необходимость создания полноценного перерабатывающего комплекса. Перспективы взаимодействия правительств Санкт-Петербурга и Ленинградской области в сфере обращения с отходами. Перспективы и способы борьбы с теневым рынком перевозки и захоронения отходов в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. 	+7 (911) 018-88-00 kvn@dp.ru

По результатам круглых столов запланированы публикации в газете «Деловой Петербург» и на сайте www.dp.ru

Место проведения круглых столов: конференц-зал VALGE TUBA, офис газеты «Деловой Петербург», ул. Академика Павлова, 5

Деловой Петербург

25 лет

РЕДАКЦИЯ

60 ИНТЕРВЬЮ

Качество здравоохранения, плохие дороги, низкие доходы населения и недостаток инвестиций. Губернатор Новгородской области Андрей Никитин обозначил задачи, стоящие перед руководством региона, и рассказал, как собирается их решать.

ОКРАСКА — НЕ ГЛАВНОЕ

Самым громким событием сентября в СЗФО стала победа коммунистов на выборах в Думу Новгорода. Почему Дума так покраснела?

— Самым громким событием сентября в СЗФО стала победа коллеги Ведерникова на выборах губернатора Псковской области, и я его поздравляю с уверенной победой.

Поздравили. Хорошо, после Ведерникова. Как так получилось?

— Были факторы, которые могли эту ситуацию спровоцировать. Конечно, были разные прогнозы, и более позитивные — тоже. Но городские выборы — это не только борьба партий. Это борьба людей. И для меня очень важно, что подавляющее число избранных депутатов — это достойные люди с разными взглядами. Я думаю, что неважно, какой окраски депутат, в городской Думе будет сформирована коалиция развития.

Толерантно. Вас упрекали в агитации за «Единую Россию» много раз.

— Когда меня спрашивали, за кого буду голосовать, я говорил, что буду голосовать за дороги, больницы, школы и детские сады. И я буду работать с любыми депутатами, настроенными на позитивную работу и развитие города. Так же, как я работаю с областными.

БЮДЖЕТНАЯ РАВНОУДАЛЕННОСТЬ

Назовите три-четыре проблемы, особенно препятствующие развитию Новгородской области.

— Я бы не называл, наверное, это проблемами, скорее задачами, вопросами для решения, но очень непростыми, конечно.

В первую очередь это вопросы, связанные с качеством здравоохранения. Это реально большая тема для региона, который уже давно находится на первых позициях в стране по уровню смертности, последние, наверное, лет двадцать. Связано это во многом с тем, что у нас очень небольшие районы и особенно сложно организовать качественное здравоохранение на отдаленных и малонаселенных территориях.

Второй вопрос, который традиционно очень активно задают люди, — это вопрос с качеством дорог. Но мы сейчас довольно активно занимаемся ремонтом дорог, и самые проблемные направления нам уже удалось закрыть. Например, между Боровичами и Новгородом, а Боровичи — это наш второй по размеру город, крупнейший промышленный центр, дорога была такая, что уже даже ни на спецтехнике, ни на фурах проехать нельзя было. То есть это плохо и для бизнеса, и для людей. Вот ее мы полностью отремонтировали в прошлом году. И еще ряд дорог удалось сделать, чтобы хоть как-то привести в порядок внутреннюю логистическую сеть.

Третий вопрос — он такой системный — это вопрос низкого уровня доходов населения. Зарплаты в регионе не очень высокие, более того, где-то они, может быть, даже искусственно сдерживаются, на отдельных предприятиях. И, конечно, для молодежи проще иногда уехать в Петербург, чем пытаться выстраивать свою жизнь здесь с учетом крайне невысокого дохода, который здесь есть.

Четвертый вопрос, ключевой, — это отсутствие по состоянию на прошлый год четких предложений для инвесторов, отсутствие промышленных парков, технологических парков, бизнес-инкубаторов, особых зон и так далее. То есть той экономической инфраструктуры, которая уже стала определенным стандартом и которую каждый приходящий в регион инвестор рассчитывает увидеть.

По какому принципу вы выстраиваете отношения с бизнес-элитами? Вы же фактически пришли как враг.

— Принцип очень простой. Если мы говорим о бизнес-элитам, которые традиционно работают здесь и производят какую-то продукцию, то моя задача, задача агентства развития Новгородской области и всех моих коллег — делать так, чтобы эти предприятия росли и развивались. То есть если мы можем где-то продвигать их интересы, мы будем это делать, если мы можем им помочь — бу-

дем помогать, в ответ мы ждем налоги и рабочие места. Мы четко понимаем, что экономику региона создают не чиновники, не губернатор, не его заместители, а те люди, которые непосредственно занимаются производством или сельским хозяйством. Если мы говорим о бизнесах, которые связаны с бюджетными средствами, то есть о строительстве, подрядных работах, то здесь максимальная равноудаленность. Здесь нет ни друзей, ни врагов, ни любимчиков, все должно быть максимально открыто и прозрачно.

А если говорить о бизнесе, который привык участвовать в политических процессах?

— Ну а что такого? Если это не связано с попыткой извлечения материальной выгоды, то я к этому совершенно спокойно отношусь. Более того, ничего плохого в том, что какое-то крупное предприятие-налогоплательщик выдвигает городских депутатов, я не вижу. Если говорить о попытках стать депутатом для извлечения бизнес-выгоды, то это даже не моя компетенция, все это всегда плохо заканчивается, и для этого есть контролирующие силовые структуры.

Вы говорите: не было четких предложений для инвесторов. Они появились?

— Да. В поселке Угловка Окуловского района появилась территория опережающего развития, ТОСЭР, это одно из самых выгодных предложений по льготам для инвесторов. Обычно ТОСЭР открываются в таких моногородах, которые расположены, мягко скажем, не сильно близко от основных путей и дорог, и, как правило, инвестор туда идет, но с учетом той сложности, которая у него потом будет возникать и с кадрами, и с логистикой. У нас же ТОСЭР находится в самом, можно сказать, логистическом центре региона, в точке пересечения всех путей новгородских. Наверное, сегодня это лучшее предложение на Северо-Западе для инвесторов, которые хотят зайти в территорию опережающего развития. В феврале этого года в рамках Госсовета я поднял тему в рамках разговора с президентом о том, что было бы неплохо перезапустить процесс создания особых экономических зон. Где-то с 2014 года этот процесс был заморожен, и президент меня поддержал, так что в этом году мы подадим заявку на особую экономическую зону в рамках Новгородского и Чудовского районов. Кроме того, у нас в правительстве на рассмотрении находится заявка на ТОСЭР в Боровичах, и в этом году откроются как минимум один технопарк и один индустриальный парк. Это, безусловно, не быстрый процесс, но мы по нему идем, и достаточно активно.

Кто-то туда уже идет, интерес у инвесторов есть?

— Конечно. У нас сейчас порядка 50 инвесторов находятся в пайплайне, мы примерно с 50 компаниями находимся в той или иной стадии переговоров. Из ближайших проектов, которые открываются вот-вот, — американский завод компании SC Johnson, предприятие, производящее бытовую химию. Это 1,3 млрд инвестиций и 100 рабочих мест. Локация — город Чудово. Есть у нас район Пестово, достаточно проблемный с точки зрения социальных вопросов. Там было предприятие «ЛИК», которое много лет существовало, не под-

нимаясь с колен, а сейчас там серьезные инвестиции и практически полностью загруженное производство. Туда зашел инвестор из Архангельска, который занимается лесопереработкой. И таких процессов довольно много. Кроме того, мы не только привлекаем новых инвесторов. Мы немного переделали свое инвестиционное законодательство, чтобы нашим существующим предприятиям было выгодно инвестировать в свое производство, поэтому практически на каждой существующей площадке идет процесс модернизации. Например,



АНДРЕЙ НИКИТИН

Без оценочных суждений

”На МВА учишься не столько от преподавателей, сколько от ответов других коллег. Один и тот же вопрос рождал у меня один ответ, у директора «Воркутаугля» — другой, а у представителя «Газпромнефти» — третий. Сопоставляя эти мнения, понимаешь, что правильных дорог и целей может быть несколько.

есть в Великом Новгороде компания «Сплав», которая производит элементы арматуры и механических изделий для атомных станций. Они запустили у себя новое производство и за счет этого вышли на рынки оборонного заказа, на рынки «Транснефти». У нас планирует новые инвестиции деревообрабатывающее предприятие «Хасслахер», которое давно работает в регионе. Предприятие будет расширяться — в Малой Вишере будет построен, по сути, еще один завод, который займется производством конструкций для деревянного домостроения. Объем инвестиций — 1,5 млрд рублей и минимум 60 рабочих мест. Мы, по сути, даем льготы в обмен на инвестиции. И тем самым многие наши предприятия, которые раздумывали над тем, стоило бы им начинать сейчас свои инвестиции или позже, приняли соответствующие решения, а мы получили дополнительный эффект. А по итогам 2017 года мы, по-моему, заняли второе место по темпам роста обрабатывающих производств в стране. И вошли в 30 самых индустриальных регионов страны. То есть понятно, что этот показатель считается еще как доля к населению, но тем не менее совершенно точно стоит перестать воспринимать Новгородскую область только как сельскохозяйственный регион, у нас очень серьезная промышленность.

НИКАКИХ ИЗЛИШНИХ ОЖИДАНИЙ

Губернатор должен быть хорошим лоббистом?
— Безусловно.

Вы много времени проводите в Москве, «вытаптываемая» условия по коридорам и кабинетам, чтобы попасть во всевозможные программы, чтобы получить где-то дополнительные или эксклюзивные условия?

— В среднем получается 1 день в неделю точно. Иногда это не каждая неделя, но 4–5 дней в месяц как минимум. Это нам еще с северо-западными коллегами повезло, потому что если люди живут в Магадане, Хабаровске, еще где-то, то губернатору приходится уезжать в Москву на неделю. То есть мы-то хоть можем вернуться быстро, одним днем. У меня часто бывает так, что я в машину сажусь и ночью возвращаюсь обратно в регион.

А вы вообще общаетесь с коллегами-губернаторами? У вас есть клуб губернаторов какой-нибудь, СЗФО хотя бы?

— Вы знаете, клуба нет, но общаемся, конечно. Я еще по старой своей работе знал очень многих губернаторов, поскольку мы занимались и национальным рейтингом, и другими вопросами, и я очень внимательно слежу за тем, что хорошего делают мои коллеги, какие решения находят, особенно с точки зрения каких-то проблемных вопросов. И если эффективное решение существует, то мы, безусловно, стараемся применить его у себя. Вот, например, наткнулся я на статью, что в Костроме сделали свой закон, аналогичный дальневосточному гектару, который позволяет фермерам получить бесплатно необрабатываемые земли. И я сразу же поставил задачу своему заму — изучить вопрос на тот случай, если закон интересный и стоит сделать его у себя.

Что можете сказать про своего предшественника? Он сохраняет свое влияние в регионе?

— Здесь были достаточно криминальные взаимоотношения у власти, у бизнеса и так далее. От этого страдала экономика, страдали граждане, и первое, что Сергею Митину можно поставить в безусловную заслугу, — это то, что он при поддержке коллег из силовых структур сумел с этой ситуацией разобраться. Компания «ИКЕА», например, которая относилась к одним из самых требовательных с точки зрения бизнес-климата компаний, пришла при Сергее Митине. Существует много разных оценок его работы, и критики много, но такие компании не заходят в регионы, где есть коррупция, где есть неправильные взаимоотношения. Второе — Новгородская область смогла существенно улучшить ситуацию в сельском хозяйстве. Это большие проекты, крупные инвесторы, которые зашли при нем. В целом на моем посту он сделал немало, и я ему за многое благодарен. Кроме того, Сергей Герасимович не только мой предшественник, но и в каком-то смысле мой товарищ сейчас, потому что он сенатор от губернатора в Совете Федерации, работает в аграрном комитете. А там есть огромная проблема — при предшествующем правительстве только 4% сельскохозяйственных субсидий попадало на Северо-Запад. Всего лишь. Все остальное уходило куда-то на юг. Логично предположить, учитывая климатические особенности, что у нас, наоборот, доля должна быть больше и нашим сельхозникам нужно больше помогать. По сути, Сергей Герасимович сейчас чуть ли не единственный сенатор от Северо-Запада, который профессионально занимается сельским хозяйством, и мы на его работу определенно возлагаем надежды.

То есть он свое влияние сохраняет на политику региона?

— На внутреннюю — нет, мы в этом плане сразу договорились, что здесь не нужно создавать у кого-то излишних ожиданий. А региону с внешней стороны и по сельскому хозяйству помогает, да.

Как вас приняли здесь, когда вы пришли сюда губернатором? Люди, бизнес?

— Мне сложно оценивать. У меня ни с кем никаких конфликтов не было. Мне показалось, что люди с интересом все это восприняли. Конечно, были негативные оценки и ожидания, но это нормально. Я стараюсь делать хорошее, людей слышать и пытаться им помогать. И, знаете, я об обращаю внимания на какие-то оценочные суждения. Негативные, наверное, прошли. Но меня это не беспокоило никогда, я об этом не задумывался ни тогда, ни сейчас.

СВОИМИ РУКАМИ

А вы вообще хотели стать губернатором? Тем более после АСИ? Откровенно говоря, много было вопросов, когда было назначение, зачем Андрею Сергеевичу Никитину после АСИ Новгородская область?

— Знаете, после того как я закончил заниматься бизнесом и попал в АСИ, это же проект В.В. Путина, я стал че-

ловеком, который для себя выбрал службу президенту. И его решения для меня в данном случае являются приоритетом.

То есть отнеслись как к работе?

— Да, конечно.

А с интересом? С эмоциями? Это достаточно серьезный вызов, не простой регион.

— Конечно, с эмоциями. Сложность была в том, что я вообще не очень много знал про Северо-Запад. То есть я совершенно не северо-западный был человек на тот момент. Но я 10 лет занимался бизнесом, у меня было несколько производственных площадок. Я понимал, что мы развиваем продажи, технологии, появляются новые станки, меняется качество жизни людей на этих предприятиях. То есть я видел, как от моих действий что-то меняется в лучшую сторону. При всех интереснейших, огромных возможностях АСИ ты скорее советуешь, консультируешь, рейтинги составляешь, чем делаешь что-то руками.

То есть глава АСИ — это эксперт, консультант, лоббист, но не тот, кто делает что-то руками?

— Да. А до этого 10 лет я делал что-то руками и потом 5 лет в АСИ занимался, по сути, какими-то общесистемными вопросами. Конечно, для меня огромным удовольствием было само возвращение к практической работе.

И делать что-то руками?

— Да. И ты понимаешь, что школа — вот она, либо есть, либо нет. Ты дороги либо смог отремонтировать, либо не смог. Это гораздо интереснее и гораздо важнее. Кроме того, я остался в совете директоров АСИ как один из губернаторов, еще в ряде федеральных комиссий работаю. Поэтому там, где это идет на пользу Новгородской области, я с удовольствием могу участвовать в принятии каких-то и общесистемных решений, например.

Семья как отреагировала на назначение и переезд? Спокойно?

— Нормально. Примерно понимали, что что-то должно произойти, мы об этом говорили с моей супругой и ранее. Конечно, не о Новгородской области конкретно, но о том, что в принципе в моей жизни возможен вариант переезда куда-то, поэтому шока не было. Собрались и поехали.

А узнала семья от вас или из СМИ?

— От меня.

Когда я уезжаю из Петербурга, удивляюсь, насколько все вокруг медленные. Когда приезжаю в Москву, понимаю, что все удивляюсь, насколько медленная я. Как после Москвы Новгород? Замедленный темп?

— Когда я приезжаю в Петербург, я думаю: господи, какие же все медленные.

То есть вы остались москвичом. Но в Новгороде же все равно другой ритм жизни, нежели в Москве и даже в Петербурге? Как преодолели?

— Понимаете, я, как губернатор, могу сам себе задать темп работы. Могу что-то делать месяцами, могу что-то делать быстро, это зависит только от меня. Я работаю в своем темпе, и спасибо моим коллегам

из правительства Новгородской области, что они под этот темп сумели подстроиться. Те, кто не перестроился, ушли на пенсию.

Губернатор — политик или менеджер?

— Губернатор — человек, который несет ответственность за людей, проживающих на территории региона. И от меня зависит, смогу ли я что-то сделать в плюс для этих людей или в минус. Так что губернатор должен проявлять любые качества, которые позволяют создавать позитивную динамику. Если для этого нужно быть менеджером, нужно быть менеджером. Если политиком — значит, политиком.

В детстве кем хотели стать?

— В детстве я хотел строить космические корабли. Примерно до пятого класса, до начала курса физики. Потом я понял, что это точно не мое, что я скорее гуманитарий.

После космических кораблей что было?

— Много разных было вариантов. У меня папа был замдиректора завода, мама — начальником финансов городской соцсферы в администрации. То есть губернатором я, конечно, быть не хотел, не думал об этом, но как работают чиновники — понимал, и как люди в бизнесе работают — понимал. Я смотрел на своих родителей, и у меня было примерное понимание, что такое управленческая работа.

Мы недолго разговариваем, а масштабных проектов набрали много. Отдыхать успеваете?

— Успеваю. Мне немного нужно времени для отдыха, мне, для того чтобы отдохнуть, нужно переключиться. Поездки, смена сферы деятельности — это тоже отдых. Для меня важен не столько физический отдых, сколько возможность переключиться, а у губернатора монотонных историй не бывает.

Хобби, увлечения?

— Верхняя езда, работа с поисковиками, хоккей в последний год появился, книжки.

Что последнее читали?

— Несколько книг скачал в электронной библиотеке по новгородской истории, о роли Новгорода в становлении древнерусского государства, вот их и читал.

МВА помогает? Из наших менеджеров вы один из первых поехали учиться, более того, Стокгольмская школа экономики...

— Вы же знаете, когда ты учишься на MBA, ты учишься не столько от преподавателей, сколько от ответов других коллег. Один и тот же вопрос рождал у меня с моим производственным опытом один ответ, у директора «Воркутагля» — другой, а у представителя «Газпромнефти» — третий. Ты сопоставляешь эти вещи и понимаешь, что правильных дорог и целей может быть несколько. И вот этим и интересен MBA, этим и помогает. Кроме того, это же возможность почувствовать себя студентом, когда ты уже что-то можешь себе позволить. И это, наверное, последний шанс завести друзей в сознательном возрасте. Мы до сих пор со многими коллегами поддерживаем дружеские отношения.

АННА ХМЕЛЕВА
news@dp.ru

Как встретить партнера на поле для гольфа



ЕКАТЕРИНА СЕНИНА,
генеральный директор GORKI Golf & Resort

Вся наша жизнь, и в том числе бизнес, строится на человеческих взаимоотношениях. Качество этого общения предопределяет многие аспекты нашей жизни, в том числе и деловой сферы. Мы стремимся завести полезные знакомства, освоить навыки нетворкинга и укрепить уже имеющиеся бизнес-контакты. Но такая работа — это целое искусство.

Успешные люди тщательно оценивают потенциальных собеседников и не готовы тратить время на всех подряд. Сегодня существует много тренингов о том, как попасть на встречу к успешному топ-менеджеру или обратиться к себе внимание яркого предпринимателя. Однако большинство из них подразумевают общение в формальной обстановке, когда человек максимально собран, внимателен и настроен на жесткие переговоры.

Совершенно другое дело — знакомство в неформальной обстановке. Лучшее для такого общения — спорт. Столетиями любимым хобби деловых и успешных людей является гольф. Принципы, заложенные в его основу, привлекают волевых людей, готовых выдерживать физические и моральные трудности ради победы. Судите сами: на обычной деловой встрече вас послушают от 5 до 30 минут. Раунд игры в гольф длится 4–5 часов, что позволяет подробно рассказать о себе и установить деловой контакт. За это время можно узнать о человеке больше, чем за всю жизнь. Как он контролирует свои эмоции, стиль игры и так далее.

Если обратиться к опыту США, откуда вышло больше мировых звезд гольфа, чем из любой другой страны, то там гольф и бизнес давно и неразрывно связаны. По данным исследования Guideline Research & Consulting, 97% руководителей американских компаний рассматривают гольф в качестве способа установить тесные взаимоотношения с бизнес-партнером, практически столько же — 92% — используют гольф для установления деловых контактов. Более 50% респондентов сообщили, что совместный раунд игры в гольф — лучший способ узнать клиента или партнера. Последнее утверждение особенно справедливо, так как гольф — игра джентльменов. Здесь не принято жульничать. Такие же моральные принципы важны в бизнесе.

Дружба, построенная вокруг гольфа, длится, как правило, целую жизнь. Интерес к спорту нередко приводит к созданию совместного бизнеса, деловому сотрудничеству или взаимовыгодному обмену контактами.

Одним из самых известных гольфистов является президент США Дональд Трамп, владелец сети гольф-клубов класса люкс Trump National and International Golf Clubs. Среди поклонников гольфа — Билл Гейтс, Мадонна, Бред Питт, премьер-министр Японии Синдзо Абэ. В России в гольф играют Роман Абрамович, Сергей Нарышкин, Евгений Кафельников, Александр Кержаков.

next



редактор рубрики
АНАСТАСИЯ ЖИГАЧ
anastasia.zhigach@dp.ru
+7(812) 331 3347

Надо было еще вчера

Ольга Волчек (31 год) и Мария Бондаренко (32 года) знают толк в корпоративных мероприятиях. За 2 года работы их ивент-студии «Точка» они выполнили более 100 проектов для самых разных заказчиков. Оборот их компании за прошлый год составил около 15 млн рублей.

Совладельцы ивент-студии «Точка» Ольга и Мария познакомились 3 года назад благодаря общим друзьям. К моменту знакомства будущие партнеры по бизнесу успели накопить богатый опыт работы в event-индустрии.

Мария 7 лет проработала наемным сотрудником, пять из которых — в SPN Ogilvy, где, стартовав с позиции помощника менеджера проектов, выросла до директора по развитию бизнеса. «Это была большая школа жизни, все, что я умела и знала, до того как встретила Ольгу, я приобрела именно там», — говорит девушка. Еще 4 года Мария Бондаренко работала фрилансером.

Ольга, наоборот, после первого года работы по найму открыла свое дело. Ивент-студия просуществовала с 2011 по 2014 год, потом проект был заморожен: предпринимательница увлеклась новым бизнесом Matrëshki и 2 года организовывала мероприятия для женщин.

В 2016 году Ольга и Мария договорились о партнерстве и запустили ивент-студию «Точка». Обе предпринимательницы — молодые мамы. «Так что наш стартовый капитал — это деньги, потраченные на няню», — шутит Мария.

Свобода и гордость

Роли распределились так: Мария больше занималась разработками креативных концепций мероприятий, а Ольга взяла на себя переговоры с клиентами.

«Бизнес — это возможность зарабатывать больше и свобода выбирать, чем, где, когда и как заниматься», — поясняет Мария. «И особая гордость за то, что ты делаешь», — добавляет Ольга. Так девушки объясняют причину, по которой они запустили совместное дело.

Компания сосредоточилась на проведении внутренних и внешних корпоративных мероприятий — для партнеров и сотрудников заказчика. Вторым направлением работы стало проведение акций для торговых центров. У компании четыре постоянных партнера: «Охта Молл», «Пик», «Адмирал» и «Жемчужная Плаза».

Большинство клиентов обращается в «Точку» благодаря сарафанному радио и рекомендациям. «Сегодня человек участвует в нашем мероприятии как гость, а завтра ищет исполнителя для своего ивента, поэтому очень важно, чтобы все было на высшем уровне», — объясняет Ольга. Впрочем, часть клиентов приходит благодаря личному бренду основателей «Точки». Такой заказчик, как «Охта Молл», например, обратился за услугами студии через соцсеть Instagram.

Самый большой бюджет, с которым работала компания, составил 20 млн рублей: это было двухдневное мероприятие для большого количества гостей.

«Мы готовы работать с бюджетом от 200 тыс. рублей, хотя, конечно, для наших постоянных клиентов мы делаем проекты с гораздо меньшим бюджетом», — поясняет Ольга. В зависимости от сложности задач над проектами работают от трех до 15 специалистов.

«Когда ты работаешь в event-индустрии, жить не скучно. Задачи всегда нестандартные, подготовиться к ним невозможно», — рассказывает Мария. — Сегодня ты встречаешь Бориса Гребенщикова на мерседесе S-класса, а завтра строишь на улице конструкции из палет».

И праздник, и инструмент

Бизнес, вопреки ожиданиям, яркой выраженной сезонности не имеет.

Хорошей маржинальностью на рынке считается показатель 20–50% в зависимости от проекта и бренда агентства. Рынок высококонкурентный, в сегменте корпоративных мероприятий около 100 игроков, в том числе 15 крупных. Это SPN, «Подъёмники», Eventors, Panda Project. По словам экспертов, бюджеты и масштаб мероприятий в последние несколько лет растут. Объем российского event-рынка оценивается в 18 млрд рублей.

Клиенты, по словам Ольги и Марии, в последние несколько лет сильно поменялись. Теперь заказчики

» Рынок высококонкурентный, бизнес высокомаржинальный. В нише корпоративных мероприятий около 100 игроков.



Совладельцы ивент-студии «Точка» Ольга Вольчек (слева) и Мария Бондаренко считают, что их бизнесу только помогает то, насколько сильно они непохожи друг на друга по темпераменту и увлечениям. ФОТО: СЕРГЕЙ ЕРМОХИН

относятся к мероприятиям не только как к празднику, но и как к инструменту для решения практических задач, уверяют в «Точке».

«Раньше так делали только большие компании, но сейчас вопрос: «Зачем я делаю это мероприятие» — задают себе и малый, и средний бизнес. Мероприятия перестали быть пустыми, и это очень хорошо», — говорит Мария.

Впрочем, главная отличительная особенность event-бизнеса вряд ли когда-нибудь поменяется. «На могиле event-менеджера будет написано: «Это надо было сделать вчера», — смеется Ольга.

В планах компании — масштабироваться, набрать команду и открыть представительство в Москве, а также запустить юмористический блог, рассказывающий об основных трендах и событиях в event-отрасли.

«Рынок быстро меняется, перенимает европейские креативные концепции. Выделиться на фоне конкурентов можно за счет креатива, цен, профессионализма и сильной команды. Заказчиков больше всего впечатляет экспертиза», — говорит руководитель проекта Kitchen Ольга Корнилова.

АНАСТАСИЯ ЖИГАЧ
anastasia.zhigach@dp.ru

ДП Реклама
недвижимость

Выходим: понедельник, вторник, среда, четверг
Отдел рекламы:
тел. 326-9744, 326-9719
факс 326-9740

АРЕНДА
от собственника
в поселке Бугры
(3 км от КАД)

- **СКЛАД** (отапливаемый)
S=650 м², ворота под еврофуру
- **ОФИС** (2-этажное здание)
S=164,5 м², вода, электричество

337-69-10, 8-911-957-64-29

Также в аренду сдаются открытые площадки в пос.Янино и офисы у ст.м.Черная речка

Продается от собственника
ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК 17 га

в промзоне Шушары
в 500 м от Московского ш.

Все коммуникации доступны.
Возможна продажа по частям.

тел. 8 921 654-3843

ПОСЛЕДНИЙ УЧАСТОК 2 Га
«Промки» в Шушарах
150 кВт в подарок
Газ, вода/КНС

+7 921 961 92 03

Продажа ЗДАНИЕ 1870 м²
Собственность
Земля 1300 м²

Спортивно-оздоровительный комплекс
Бассейн – 5 дорожек,
зал бокса, тренажерный зал,
сауны, кафе
Центр города
10 мин. от м. «Пл. Восстания»

33 млн руб.
+7 921 953 63 97

estate line
строительный портал

Здесь строительные компании продают свои товары

EstateLine.Ru

ПРОДАЖА 1202 м²
ОТДЕЛЬНО СТОЯЩЕГО ДВУХЭТАЖНОГО ЗДАНИЯ В ЦЕНТРЕ СЕСТРОРЕЦКА

УЛ. ТОКАРЕВА, 28
Ж/Д СТАНЦИЯ 200 МЕТРОВ

ОКУПАЕМОСТЬ 8,5 ЛЕТ
ПРИ ПОЛНОЙ ЗАПОЛНЯЕМОСТИ ОБЪЕКТА

- // Дом заселен
- // Первая линия
- // Свободная планировка
- // 2 отдельных входа
- // Наличие потенциальных арендаторов

bav@cds.spb.ru
320 12 56

ЦДС СТРОИМ ДЛЯ ЖИЗНИ

ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ до 10,5 Га, со зданиями.

Гатчинский район.
Все коммуникации.
Возможна продажа по частям.

Тел. 8 921 324 5546

estate line
строительный портал

Здесь продают и покупают земельные участки

EstateLine.Ru

Как управлять
людьми и процессами

Менеджер

Главные тренды в HR-сфере сегодня



ВЛАДИМИР КОРИЦКИЙ,
директор «Авито Работа»

За последние несколько лет предпочтения компаний в вопросе найма сотрудников окончательно сместились в сторону онлайн-каналов. И синие воротнички, и белые привыкли искать и находить работу, общаться с потенциальным работодателем в интернете: одни чуть больше, другие чуть меньше (91% синих против 96% белых). Разница лишь в том, какие каналы они используют: сайты объявлений, специализированные порталы или соцсети.

В последнее время на рынке подбора персонала часто говорят о диджитализации, роботизации и применении искусственного интеллекта в рекрутинге. Заметно вырос и размер инвестиций, которые фонды вливали в развитие этих инструментов для HR-нужд. «Робот Вера», Skillaz, VCV — названия этих проектов на слуху у рекрутеров. Однако говорить о том, что технологические решения, автоматизирующие подбор персонала, прижились на рынке, пока преждевременно. За последние 5 лет в «Авито Работа» сталкивались с разными кейсами на HR-рынке: зачастую клиенты, использующие один и тот же инструмент для решения одинаковых задач в рамках одной и той же отрасли, получали совершенно разные результаты.

Дело в том, что люди еще не привыкли к роботам, звонящим по телефону, чтобы «продать» вакансии. Они предлагают кандидату рассмотреть ту или иную позицию, слушают ответы и по заранее написанному сценарию ведут с человеком разговор. Многих на самом деле это отпугивает. Фраза «Здравствуйте, я робот» пугает нас на подсознательном уровне.

Однако те же самые люди, наоборот, не испытывают дискомфорта, когда вынуждены плотно общаться с роботами, будучи уже встроенными в структуру компании. Речь идет, например, об активном использовании чат-ботов во время испытательного срока. Они отлично подходят для адаптации новобранцев и погружения их в специфику организации, для мониторинга их успехов в рамках социализации в коллективе, работы в команде, для анализа лояльности новых сотрудников. Другими словами, с «приземлением» новых людей в компанию роботы справляются отлично.

Возможно, дело в том, что в этой коммуникации, в отличие от стадии рекрутинга, робот перестает быть единственным лицом, ведущим диалог с соискателем от лица его потенциального работодателя. Еще один важный тренд в HR сегодня — это качественная реинкарнация института наставничества, который был отлично развит в советское время, но практически исчез в 1990-е и в начале 2000-х. Это связано с тем, что молодое поколение, вышедшее на рынок труда, активно требует от компаний мгновенной и постоянной качественной обратной связи, помогающей корректировать их работу.

Проактивный эйчар

Ирина Петрова, директор по работе с персоналом «Coca-Cola HBC Россия», уверена, что успешность бизнеса зависит от того, как часто сотрудники всех уровней спрашивают себя, что можно улучшить в их работе. За 13 лет работы в компании она прошла путь от специалиста по подбору персонала до руководящей должности в HR-департаменте и делится своим опытом с читателями «ДП».

Традиционной головной болью HR-специалистов компаний, работающих на потребительском рынке, является текучка персонала на уровне торговых представителей. По отрасли она нередко составляет более 60%. За последние 3 года в Coca-Cola этот показатель снизился с 38 до 12%.

«Мы планируем закончить этот год с текучестью кадров среди торговых представителей в 12,6%. Это небывалый рекорд для нас и хороший показатель для отрасли в целом. Конечно, снижение текучести — не работа одного дня, а системный подход и долгосрочная стратегия», — рассказывает Ирина Петрова.

Краткосрочные действия тоже могут дать свой результат, но эффект будет силовым. Через некоторое время текучка персонала неминуемо возрастет, если не превысит привычный показатель. В «Coca-Cola HBC Россия» к решению этой проблемы подошли с двух сторон.

«Обычно данные по текучке представляют сотрудники отдела по работе с персоналом, а не коммерческие подразделения. Но до тех пор, пока коммерческий отдел не отчитывается перед компанией за этот показатель, он не несет за него ответственность. Поэтому мы подошли к вопросу комплексно — поменяли культуру внутри компании, сделали акцент на лидерство, а к ответственности за текучку призвали руководителей отдела продаж», — объясняет Ирина Петрова.

В компании раз в квартал начали проводить встречи с руководителями тех отделов и регионов, где показатели текучки заметно выше средних значений. На таких встречах обязательно присутствует вышестоящее руководство. В таком составе обсуждение причин текучки и необходимых шагов по исправлению ситуации становится максимально эффективным.

«Мы, как HR-специалисты, всегда советуем, как действовать в зависимости от того, какие объективные и субъективные причины привели к росту текучести. Руководитель проводит специальные коучинговые сессии с менеджерами отделов, где текучесть высокая. Чтобы посмотреть, как работают те же отделы с низкой текучестью в других регионах, эти сессии часто организуются на других

территориях. Такой подход дает возможность увидеть со стороны, как устроена та же работа у коллег, это позволяет линейному руководителю понять суть проблемы и выяснить для себя, как он будет исправлять ситуацию», — поясняет Ирина Петрова.

Для высокой текучки всегда есть объективная и субъективная причины. Простой пример: непосредственный руководитель не уделял достаточного внимания новичку, не помог ему адаптироваться в компании и в результате потерял его. Вторая важная часть работы по снижению текучки — создание правильной системы мотивации.

«Например, торговые представители должны понимать, как именно результаты их работы трансформируются в заработную плату, какой карьерный рост их ожидает через полгода, год. Наша роль как HR-специалистов в том, чтобы предложить эффективную систему мотивации, благодаря которой сотруднику будет понятно, что может повлиять на его финансовое благосостояние и какие у него есть карьерные перспективы», — говорит Ирина Петрова.

Здесь основная роль также ложится на линейного руководителя. Отдел по работе с персоналом предлагает набор инструментов для работы и формирует корпоративную культуру, которая позволяет этим инструментам работать.

Что приносит деньги

Возврат инвестиций в HR не всегда можно изменить. Впрочем, отследить эффект все-таки возможно. Например, проанализировав то, насколько компания удовлетворяет потребности b2b-клиентов и конечных потребителей, как быстро развивают свои профессиональные навыки сотрудники, как это отражается на бизнесе.

«HR-функция не несет деньги в дом, а помогает тем, кто зарабатывает. Мы формируем свою ценность так: влияем на результативность сотрудников, делая таким образом бизнес более успешным. Это за-

Карьерная лестница Ирины Петровой в Coca-Cola HBC Россия

- 2005 г. — специалист по подбору персонала в Московском регионе
- 2006 г. — менеджер по подбору персонала
- 2007 г. — менеджер по развитию персонала
- 2009 г. — региональный менеджер по работе с персоналом в Москве
- 2010 г. — бизнес-партнер по работе с персоналом коммерческой функции
- 2010 г. — бизнес-партнер по работе с персоналом коммерческой функции
- 2014 г. — директор по персоналу Coca-Cola HBC Россия
- Образование: кандидат психологических наук, Кубанский Государственный университет



редактор рубрики
АНАСТАСИЯ ЖИГАЧ
anastasiya.zhigach@dp.ru
+7(812) 331 3347

ставляет нас быть проактивными: мы должны выдавать готовое решение, находить людей с правильными навыками и знаниями, всегда иметь готовых преемников на ключевые роли в компании», — говорит эксперт.

Чтобы не выгорать на работе и чувствовать вкус к профессии так же остро, как на старте карьеры, Ирина Петрова призывает сотрудников отдела кадров и линейных руководителей почаще задавать себе вопрос, что можно сделать по-другому, как улучшить процессы, которые уже работают. Инновации крайне важны.

«Как только ты попадаешь в зону комфорта, когда работа тебя не радует и не раздражает, это говорит о том, что как специалист ты перестаешь развиваться. Это сигнал, что ты где-то недорабатываешь, упускаешь возможность стать лучше как профессионал. Например, в HR самый пугающий показатель, когда из функции партнера департамент по работе с персоналом превращается в сервисное подразделение, мнение которого руководство не учитывает при принятии решений».

Кто будет наставником

Около 50% сотрудников компании — поколение X, 34% — поколение Y, новое поколение Z составляет не больше 2%: они еще только начали выходить на рынок труда. По словам Ирины Петровой, разница в уровне вовлеченности людей разных поколений в работу видна невооруженным глазом. Z наименее лояльны, в то время как ожидания от работодателя у них, наоборот, заметно выше, чем у иксов и игреков.

«Своей команде надо давать пространство для принятия решений. Важно, чтобы сотрудники понимали, что им дают стратегические задачи, решение которых влияет на развитие бизнеса. Это очень мотивирует, особенно заставляет задерживаться в компании новое поколение», — говорит специалист.

Раз в год в компании проводятся опросы, помогающие проанализировать в том числе то, насколько сотрудники разных поколений удовлетворены работой, разделяют ее ценности и готовы рекомендовать компанию как хорошее место работы. После получения результатов опроса проводятся встречи, на которых обсуждаются результаты конкретной функции или региона и разрабатываются планы действий. Кроме того, после всех значимых мероприятий в компании собирают обратную связь от персонала. Так измеряются индикаторы

настроения каждого поколения по отношению к работодателю.

«Мы получили от молодых сотрудников очень интересные идеи, которые уже внедрились в компании. Например, разработали программу, в рамках которой молодое поколение станет менторами для иксов: будет делиться инновациями и своими предложениями по оптимизации и диджитализации процессов. Они видят, куда движется мир, и приносят в компанию свой свежий взгляд», — говорит эксперт.

Чтобы продемонстрировать уважение к молодому поколению, в «Coca-Cola HBC Россия» программы подготовки будущих менеджеров лично открывает генеральный директор. Он отвечает на вопросы и ведет диалог с потенциальными сотрудниками, так чтобы они не чувствовали преград в общении. Программа подготовки будущих менеджеров длится 2 года и работает в компании с 2013 года. По ней обучаются вы-

пускники бакалавриата и магистратуры, которые прошли специальный отбор.

«Каждый раз мы видим большое количество вещей, которые можно и нужно поменять в этой программе. Мы всегда видим и анализируем свои ошибки. В этом случае надо прийти и честно признаться: дорогие линейные руководители и кандидаты, мы видим, что недоработали здесь, не проконтролировали вот это, а здесь нам очень нужна ваша помощь», — говорит Ирина Петрова. — Плюс мы обязательно разговариваем с теми, кто покинул программу. Это помогает нам продумать, что сделать в следующий раз, чтобы больше людей захотели остаться работать в компании. Мы всегда учимся на своих ошибках и находим для себя новые возможности роста. Например, такие возможности мы нашли, улучшая наши программы ускоренного развития для сотрудников, которые планируют повышиться внутри компании. Если 3 года назад 60% ребят получали новую должность в компании по итогам прохождения такой программы, то сейчас этот показатель составляет 90%».

Дорогие вопросы

В «Coca-Cola HBC Россия» работают 406 «активаторов вовлеченности». Это волонтеры — операторы производства, водители доставки, торговые представители: свои активаторы есть во всех функциях, зачастую это рядовые сотрудники, а не руководители. Эти неформальные лидеры проходят отбор, в рамках которого показывают, что у них есть идеи по росту вовлеченности их отдела и они готовы их реализовать. Они встречаются с генеральным директором, а также рассказывают региональным руководителям, какие проблемы существуют в компании, что тревожит коллектив, на что менеджменту необходимо обратить внимание.

«Они являются правой рукой руководителей, помогают вдохновлять людей в своем регионе, а также участвуют в рейтинге активаторов вовлеченности, развивая свои лидерские и коммуникационные навыки», — говорит Ирина Петрова.

Интересно, что 40% активаторов вовлеченности прошлого года решили продолжить эту деятельность в текущем. Компания не платит дополнительные деньги за эту работу.

Той же цели служат пятничные обучающие клубы, в рамках которых сотрудники компании по очереди становятся экспертами и делятся с коллегами информацией с конференций, которые они посетили, дают рекомендации по профессиональной литературе, которую стоит почитать, и так далее.

Все это работает в комплексе с внутренним соревнованием чемпионов по развитию талантов. В нем может принять участие любой руководитель, если у него в команде есть хотя бы два человека. Его обучают быть ментором для своих коллег.

Два года назад компания пережила трансформацию HR-отдела. До декабря 2016 года было принято региональное деление: в каждом из шести регионов и в центральном офисе был свой департамент по работе с персоналом и руководитель этого департамента — региональный HR-менеджер.

С 1 декабря 2016 года был введен институт HR бизнес-партнерства и сформированы несколько центров экспертизы с четкой специализацией: подбор персонала, обучение и развитие, компенсации и льготы, административный отдел. Однако через год после HR-трансформации

выяснилось, что, например, в области рекрутмента эта схема недостаточно успешна.

«Те расчеты, которые мы делали во время подготовки к этой трансформации, я не могу назвать неверными. Было внедрено много новых инструментов, но в итоге расчеты не сработали. Мы поняли, что роль рекрутера драматически трансформировалась. Длительный и сложный процесс подбора персонала в компании не удовлетворял потребности нашего динамичного бизнеса. Мы организовали воркшоп, честно и открыто признались в ошибке и сформировали новую структуру», — рассказывает Ирина Петрова.

Самое главное, учит эксперт, — быстро признавать свои ошибки, принимать, что надо сделать по-другому, и действовать. Нельзя убеждать себя, что трудности вызваны переходным периодом и нужно еще подождать. В этот момент теряется драгоценное время, когда компания ослабляет свой бренд работодателя. Ирина Петрова напоминает, что ошибки не совершает только тот, кто ничего не делает, поэтому к ним надо относиться философски и уметь быстро и трезво принимать следующее решение.

«Менеджер любого уровня должен уметь честно и открыто признаваться в ошибках, чтобы его команда понимала, что он такой же человек, как все, и учится на своих просчетах», — поясняет Ирина Петрова.

Она призывает руководителей быть проактивными, проводить встречи со своей командой и отвечать на самые непопулярные вопросы. В департаменте по работе с персоналом «Coca-Cola HBC Россия» такая практика тоже есть: раз в квартал проходит встреча, где все 170 сотрудников HR-функций подключаются к общей беседе. До этого они анонимно или открыто задают Ирине Петровой вопросы, которые их беспокоят.

«Во время таких встреч нельзя игнорировать вопросы. Молчание руководителя в таком случае будет очень дорого стоить компании. Здесь особенно важно говорить не красивыми словами, а четко и точно. Это большой вызов, но в то же время действенный инструмент, чтобы донести до людей, куда мы двигаемся дальше, чего им не стоит бояться, а на что надо, наоборот, обратить внимание», — говорит Ирина Петрова.

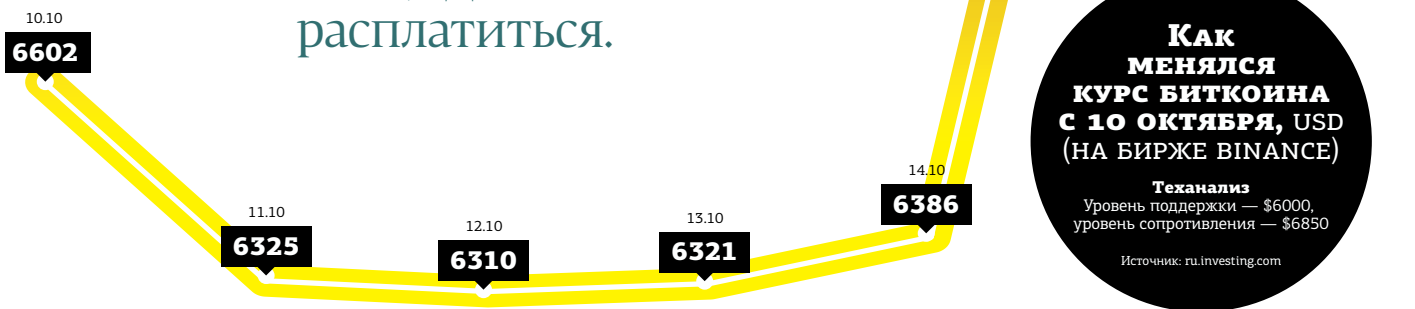
АНАСТАСИЯ ЖИГАЧ
anastasia.zhigach



7680

Биткоин на связи

Блокчейн-энтузиасты добрались до гаджетов — через неделю увидим первый в мире криптофон со встроенным кошельком для криптовалюты. Неясно только, где им можно расплатиться.



ГЕОРГИЙ ВЕРМИШЕВ
georgy.vermishev@dp.ru

Биткоин взбудрил заскучавших инвесторов. Утром в понедельник на бирже Binance курс взлетел на 22%, лишь чуть-чуть не дотянув до границы \$7800. На других биржах он тоже рос, но в 2 раза скромнее. Когда все пришли в себя, за главную криптовалюту давали уже \$6900.

Война стэйблкоинов

Все это здорово напоминает приключенческий сериал, и мы в самом начале сезона. Быстро выяснилось, что скачки цены связаны с резкими распродажами самого популярного стэйблкоина Tether (USDT). Его курс привязан к доллару США, что сделало инструмент очень популярным на рынке, однако никто не знает, насколько он обеспечен реальными деньгами. На фоне кризиса доверия на рынке появляется все больше и больше конкурентов, и вот дело дошло до драки.

«Распродажи спровоцировало сообщение биржи KuCoin о приостановке вывода USDT, а также фейковых новостей, подкрепленных поддельным скриншотом с сайта, что биржа Binance проведет делистинг USDT», — рассказывает Владислав Антонов, аналитик «Альпари». — Как только от бирж появилась хоть какая-то информация и стало ясно, что кто-то использовал фейковые новости для манипуляции ценой, на всех биржах начались откаты».

Tether сегодня все еще превосходит соперников по рыночной стоимости и объему торгов.

«Сразить такого серьезного соперника быстро не получится. Но, судя по всему, игра началась. Во всех этих историях вокруг USDT определенно есть манипуляция рынком», — оценивает ситуацию Сер-

гей Жданов, CEO криптовалютной платформы EXMO.

Куда податься биткоинцу?

На Tether приходится до 20% торговых объемов в криптом мире, так что, если атаки продолжатся, рынок точно ждет волатильность. Но вот удастся ли выйти из медвежьего рынка? Пока никаких принципиально хороших новостей на рынке нет, да и не предвидится.

Зато есть недобрые. По данным издания Finance Magnates, MasterCard и VISA планируют маркировать операции с криптовалютой как высокорисковые, поставив их в один ряд с бинарными опционами и Forex. Это может серьезно усложнить жизнь биржам, ведь сейчас доля платежей картами доходит до половины. Кроме того, на неделе стало известно, что Barclays заморозил проект по запуску платформы для криптотрейдинга.

Тем не менее технические аналитики пока что к биткоину благосклонны. «Я полагаю, что биткоин может рассчитывать на небольшое ралли до конца года. Если посмотреть на историю торгов, период с сентября по декабрь всегда был удачным для биткоина», — рассказал «ДП» Алеша Фрик, управляющий цифровыми активами компании ICONOMI. «Если цена устоит выше \$6800 в течение 3 дней, то возрастает вероятность вернуться к \$7800 и уйти выше — к отметке \$8900», — согласен Владислав Антонов. Но он признает, что спекулянты могут и заапризничать.

К моменту написания публикации спред между биржами оставался очень высоким. Так, на биржах Binance и Bitfindex в момент написания публикации за 1 биткоин давали \$6750. На Bitstamp и Kraken — на \$300 меньше.

Криптовалютное поле экспериментов

Прошедшие 7 дней стали еще и неделей экспериментов над альткоинами-аутсайдерами. 11 октября биржа Yobit решила искусственно разогнать цену токена

PutinCoin (1083-е место среди альткоинов). На рынке это называется «пампить». Потратив 10 биткоинов, биржа смогла разогнать объемы торгов до 130 BTC, а цену — на 1400%. Разумеется, долго это не продлилось, котировки рухнули. Уже пару дней спустя эксперимент повторили с Lambocoin, и тогда цену удалось подбросить аж в 1793 раза — с 0,02788 до 50 BTC! Сейчас цена откатилась до 0,04 BTC, но кто знает, с какими прибылями ушли манипуляторы?

Запасаются попкорном и технические энтузиасты. В сети появился анонимный хакер, который проводит «атаки 51%» против самых отсталых альткоинов. Смысл в том, чтобы получить своеобразный «контрольный пакет» генерирующих мощностей, что позволило бы творить всякие криптобесчинства, например оплачивать одной монетой две разные транзакции. Считается, что это одна из смертельных уязвимостей криптомра.

Заявка на успех была серьезная, тем смешнее вышел и провал. Хакера заблокировали на всех основных площадках для трансляции видео. Одновременно очутились и владельцы Einsteinium, бросив все ресурсы на увеличение генерирующих мощностей. «Чтобы остановить атаку, Einsteinium увеличил объемы хешрейта в 3 раза. По сути, они закупили целую кучу мощностей, чтобы защититься от нападения, которого никогда не было», — написал в Twitter один из наблюдателей.

К чести хакера добавим, что атаку 51% он все-таки провел, но на другой токен. Останавливаться энтузиаст не намерен, так что мир самых дешевых альткоинов замер в напряжении.

Алло, блокчейн

Криптофон — пока что слово звучит довольно странно, но кто знает, может быть, это будущее всех смартфонов?

Компания HTC сообщила дату премьеры первого блокчейн-смартфона Exodus, новинка выйдет 22 октября. Разработчики обещали внедрить поддержку биткоина

и Ethereum. И совершенно точно устройство будет поддерживать криптовалюту Litecoin (ее создатель трудится советником проекта).

Участники рынка сравнивают технологию с системой PayPal. Проблема в том, что платить криптофоном особо не за что: точек, где принимают биткоин, в мире мало.

«Все это движется к тому, чтобы совместить в смартфоне функции банка, паспорта и других регистрационных данных и хранить все это в зашифрованном виде в блокчейне», — говорит криптоинвестор и член Bitcoin Foundation Александр Китченко. — Разумеется, всех быстро посадить в такую «банку» не получится, да и, честно говоря, пугает такая история. Но в высокотехнологичных городах типа Сингапура и Гонконга такие новинки будут иметь популярность».

На рынке традиционных гаджетов новинку встретили еще прохладнее. Говорят, что, пока продукт штучный, невозможен и успех. «Неважно, это блокчейн или секретные смартфоны для чиновников и бизнесменов. Это слишком узкая ниша. Чтобы устройство эффективно работало, нужна какая-то критическая масса, чтобы появилась экосистема. Иначе у вас получится очередной Yotaphone», — оценивает новинку Юрий Брюквин, генеральный директор агентства «Рустелеком». «Заявленную функциональность сейчас можно сделать на существующих смартфонах. При этом любая потеря средств с такого устройства вызовет волну гнева и отток пользователей», — добавляет основатель bits.media Иван Тихонов.

Тем не менее это не единственный проект на рынке. Уже известно как минимум четыре стартапа, обещающих защищенные коммуникации на блокчейне (Swiss Bank, Bacture, Sirin Labs и Pundi X). Судя по тысячам предзаказов, интерес к этой нише все-таки есть. И уж во всяком случае «криптофон» звучит куда более модно и революционно, чем очередная обновка для айфона.



ДЖУЗЕПЕ КОНТЕ,
глава правительства Италии

”Санкции не приносят ничего положительного, а наносят вред как нашим компаниям, так и российскому обществу.

392

млрд рублей дивидендов может недосчитаться федеральный бюджет в 2019 году, если правительство не будет более жестко добиваться выполнения госкомпаниями правил их перечисления, считает глава Счетной палаты РФ Алексей Кудрин. Минфин рассчитывает получить в 2019 году 588,3 млрд рублей дивидендов.

БИРЖИ

Акции растут на отчетах

Российский фондовый рынок большую часть дня во вторник провел в вялотекущем режиме, но к концу торгов сумел перейти к росту, чему способствовало восстановление американского рынка акций после коррекции на фоне выхода сильной финансовой отчетности банков. Индекс Мосбиржи на закрытии торгов поднялся на 1,18%, до 2417,26 пункта.

Сдерживают восходящий импульс крепкий рубль и откат нефтяных котировок, которые тестируют уровень \$80 за баррель. Между тем торги рублем проходят в относительно спокойном ключе — доллар большую часть времени консолидируется вблизи отметки 65,5 рубля.

К концу торгов rallied акции «Яндекса» (+5,92% по итогам дня), ставшие лидерами роста торговой

сессии. После публикации производственных результатов в лидерах и акции золотодобывающих компаний. Так, производство «Полиметалла» (+4,72%) в золотом эквиваленте в III квартале составило 447 тыс. унций (-5% год к году), но компания ожидает роста показателей добычи на своих ключевых активах «Кызыл» и «Майское», что должно найти отражение в результатах IV квартала, а по итогам года добыча, вероятно, превысит таргет в 1,55 млн унций. Хорошие результаты показал и «Полюс» (+3,1%), который демонстрирует высокие темпы роста добычи (+8% г/г) и в ближайшее время выведет на проектную мощность свой ключевой актив — Наталкинское месторождение. Поддерживает котировки золотодобывающих компаний восстановление цен на золото.

На эту неделю мы ожидаем увидеть движение индекса Мосбиржи к уровню 2450 пунктов. В среду выйдут «минутки» ФРС США, а в пятницу ожидается большой блок статданных по Китаю, они могут повлиять на динамику фондовых рынков.

Старт сезона отчетности в России позволит сдержать негатив и окажет поддержку отдельным бумагам. Рубль среднесрочно при текущих ценах на нефть остается заметно недооцененным, но риски роста долларовой ставки и слабость развивающихся рынков при возможности обострения темы санкций пока не позволяют нивелировать эту недооценку. На горизонте ближайших дней диапазон 65–66 рублей за доллар представляется нам сбалансированным.

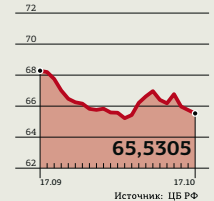
РОМАН АНТОНОВ,
главный аналитик Промсвязьбанка

ДОЛЛАР

65,53

-0,2203

курс в рублях

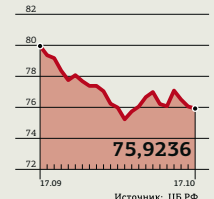


ЕВРО

75,92

-0,1304

курс в рублях



26 октября «Деловой Петербург» и Информационно-деловой центр Санкт-Петербурга в Гамбурге представят совместный проект — информационный проспект

DIE STADT DES HEILIGES PETERS

(«ГОРОД СВЯТОГО ПЕТРА»)

В нем мы расскажем немецкому бизнесу о Петербурге как о городе с развитой экономикой и инфраструктурой, привлекательном и для деловых контактов, и для отдыха.

Темы выпуска:

- Петербург как ворота для импорта.
- Новые крупные инфраструктурные проекты и их влияние на развитие города.
- Петербургский международный экономический форум и другие конгрессно-выставочные мероприятия.
- Медицинский туризм.
- Гостиничная инфраструктура.
- Петербург как научный и образовательный центр.
- Новые арт-пространства и музеи Петербурга.
- Что есть и пить в Петербурге.
- Возможности для шоппинга в Петербурге.
- Петербургская сцена: от классики до авангарда.

Издание будет распространяться напрямую среди представителей немецкого бизнеса.

18.10

В четверг
читайте
в «ДП»



Количество
пользователей онлайн-
курсов в мире достигло
80 млн человек. Каковы
перспективы рынка
интернет-образования?

ISSN 1815-3305

В ожидании разборки

Финский «Стокманн» продал здание на Невском, ставшее иллюстрацией термина «градостроительная ошибка».

Восемь лет назад в Петербурге был открыт «Стокманн Невский центр». Тогда его возведение вызвало грандиозный скандал, а сейчас угол Невского проспекта и площади Восстания уже трудно представить без большого магазина. Но здание заслужено внесено в список градостроительных ошибок, и рано или поздно дело дойдет до его частичной разборки.

Градозащитный протест

«Невский центр» открылся осенью 2010 года. Это был один из амбициозных проектов, реализованных во времена губернаторства Валентины Матвиенко. Под строительство пришлось снести три старинных здания, два из которых стояли на Невском, и еще одно — на улице Восстания. Горожане помнят горы кирпичей позади станции метро «Площадь Восстания».

Во многом именно с этой стройки в городе начиналось современное градозащитное движение. Разборка зданий повлияла на формирование группы активистов, ставшей впоследствии знаменитым движением «Живой город». «Место это для меня символическое. У меня здесь рядом бабушка жила во время блокады. И когда я поняла, что дом сносят, сидеть дальше было уже невозможно», — вспоминала в беседе с корреспондентом «ДП» одна из основательниц «Живого города» Елизавета Истомина. Ее коллега Юлия Минуткина также говорила, что была шокирована происходившим на Невском.

По действовавшему в те годы временному регламенту высота здания не должна была превышать 28 м. Но дом построили выше на 7 м. Венчающую храм торговли стеклянную надстройку хорошо видно с Невского проспекта и площади Восстания. «Я еще работал в КГИОП, когда они согласовывали свой проект. Мы им говорили: у себя в Хельсинки вы ведь не допустите такого вандализма? Но они как-то сумели его протасовать», — вспомнил в разговоре с «ДП» историк архитектуры Борис Кириков.

Проект здания подготовило ООО «Пеуру», связанное с финской инженеринговой фирмой Pöyry. Вместе с этой компанией над проектом универмага работали архитекторы ЗАО «Архитектурное бюро «Земцов, Кондиайн и партнеры» Юрия Земцова. Тогдашняя глава КГИОП Вера Дементьева говорила, что Зем-



→ **Новым владельцем ТЦ «Невский центр» стала чешская компания PPF Real Estate. Сделка будет закрыта до конца года по цене 171 млн евро.**

ФОТО: ПИЕТР КОВАЛЕВ

цов собирается отказаться от авторства, но сам он это впоследствии не подтверждал.

«Мы помогли финским коллегам», — объяснял Земцов, подчеркивая, что размеры и высота здания были согласованы городским правительством. И его мастерская, дескать, наоборот, пыталась отодвинуть «стекляшку» подальше от красных линий.

«Что касается мансарды, архитекторы говорили мне, что это было настойчивое пожелание финской стороны и даже вмешательство их в архитек-

туру», — сказал «ДП» Борис Кириков.

Буржуазный протест

Уже вскоре после открытия неравнодушные горожане пытались организовать универмагу бойкот. Но, разумеется, никакого бойкота не получилось, и в «Стокманн» народ повалил толпой. Более того: когда пару лет назад ненадолго закрывали гастроном «Стокманна» (продуктовый магазин менял оператора в связи с перепродажей), нашлись граждане, которые составили петицию с требованием не до-

пустить исчезновения супермаркета.

Законный протест

В защиту «Невского центра» Борис Кириков сказал, что, по его мнению, новостройка «лучше, чем стоявшие там дома с коммунальными квартирами». И что архитекторам и подрядчикам (генеральный подряд, отметим, достался фирме ООО «Китай строй» — российскому подразделению China State Construction Engineering Corporation) удалось достаточно качественно, хоть и с некоторыми отклонениями, воссоздать старинные фасады.

Как бы то ни было, стеклянные этажи Невский проспект не красят. Чуть ли не первое, что видят приезжающие на Московский вокзал иностранные туристы, — мансарду теперь уже бывшего (с учетом перепродажи) «Стокманна». «Если есть какая-то возможность избавиться от этой надстройки, конечно, нужно это сделать, потому что, безусловно, это пошло бы на пользу городу», — соглашается Борис Кириков. Напомним, что в свое время были разобраны верхние этажи бизнес-центра «Биржа» на Васильевском острове, из тех же соображений сохранения городских видов.

В городском законе о зонах охраны (№820-7) «современная надстройка» по адресу: Невский пр., 114-116, указана в перечне диссонирующих объектов, расположенных на территориях открытых городских пространств. Реконструкция диссонирующих объектов возможна только путем приведения их в соответствие с режимами зон охраны. Значит, когда здание соберутся реконструировать, надстройку придется разобрать.

ЮРИЙ ИГНАТЬЕВ
news@dp.ru

www.dp.ru

25 лет

Деловой
Петербург

Среда | 17.10.18 | №161 (5007)
Цена: свободная

ААГ

Creation & Development

ИСКУССТВО ЖИТЬ...



Застройщик «эй эй джи»
www.aag.com.ru
655-05-05

...НАЧИНАЯ ДЕНЬ
С ПРИЯТНОГО

ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ СТРОИТЕЛЕЙ

26 октября 2018

Бальный зал
отель Hilton / Экспофорум

КОМФОРТНАЯ
ГОРОДСКАЯ СРЕДА

РЕДЕВЕЛОПМЕНТ В ПЕТЕРБУРГЕ:
ТРЕНДЫ, ПРОБЛЕМЫ, КЕЙСЫ

СИНЕРГИЯ РАЗВИТИЯ
ПЕТЕРБУРГА И ЛЕНОБЛАСТИ:
ЗАДАЧИ И ПРОБЛЕМЫ
СОПРИКОСНОВЕНИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Регистрируйтесь на сайте
pro.y-expo.ru

ОРГАНИЗАТОР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



ПАРТНЕРЫ



25 лет

Деловой
Петербург



По вопросам участия
обращайтесь:
(812)326-97-39,
kvn@dp.ru

22 ноября
IV ИГРЫ

ЗДОРОВЫЙ БИЗНЕС

В бизнесе как в спорте: постоянные соревнования и борьба за первое место, а азарт и командный дух — важные составляющие успеха.

Приглашаем команды петербургского бизнеса на спортивные состязания в очередной серии корпоративных игр от «Делового Петербурга».

Самая честная конкуренция — на «Здоровом бизнесе»!

Место проведения:

Backstage crossfit,
Санкт-Петербург, Инструментальная ул., 3г

Партнер

СПОРТЗАЛ
BACKSTAGE CROSSFIT

Участники



СТРОИТЕЛЬНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ НОВЫЕ РЕАЛИИ ДЕВЕЛОПМЕНТА

Санкт-Петербург
14 ноября 2018 г.

Российский аукционный дом
(пер. Гривцова, 5, лит. В)

I сессия: «ВЛАСТЬ И ДЕВЕЛОПЕРЫ. КАК ПЕРЕЛЕЗТЬ ЧЕРЕЗ БАРЬЕРЫ»

Темы выступлений:

- Федеральный закон №214-ФЗ в действии. Переходный период: как он дается петербургским девелоперам и застройщикам?
- Ужесточение требований Госстройнадзора и комитета по строительству Санкт-Петербурга на фоне обещанного снижения административных барьеров.
- Прозрачность бизнеса. Как это понятие трактуют в Министерстве строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ и как понимают девелоперы? В чем разница?
- Иллюзия 2020 года — рынок строящегося жилья: каким он будет?

II сессия: «ИНСТРУМЕНТЫ РЫНКА»

Темы выступлений:

- Ипотека. Снижение процента — открытие новых возможностей для потребителя или очередной мыльный пузырь рынка? Возможность роста ипотечного процента.
- Закрытый паевой инвестиционный фонд и другие альтернативы работе по 214-ФЗ.
- Затоваривание рынка — вечная страшилка рынка. Может ли оно случиться, когда и при каких обстоятельствах? Если нет, то почему?
- Земельный банк. Торги. Сделки.
- Технологии продаж в новых условиях. Рекламные площадки и возможности.

III сессия: «МАТЕРИАЛЫ И ТЕХНОЛОГИИ: ХОРОШО ЗАБЫТОЕ ИЛИ АБСОЛЮТНО НОВОЕ»

Темы выступлений:

- Новые и старые технологии строительства. Возрождение панели и типовых проектов. Новинки рынка.
- Энергоэффективность и новые требования.
- Зеленые технологии: теория, практика и первый опыт.
- Опыт Сингапура в Петербурге.

Церемония награждения «Рейтинг строительных компаний – 2018» Рейтинг «ДП» составлен совместно с экспертами Гильдии управляющих девелоперов

Контактные лица:
Наталья Новысоцкая
Тел.: 8 (812) 326 97 36, 8 (921) 958 44 53
Email: natalia.novysotskaya@dp.ru

Андрей Иванов
Тел.: 8 (812) 326 97 27, 8 (921) 913 85 07
Email: andrey.ivanov@dp.ru

партнер

партнер

партнер

