

ФИНАЛЬНЫЙ СПИСОК ПРЕТЕНДЕНТОВ НА ПРЕМИЮ РБК ПЕТЕРБУРГ 2018 (ЛОНГЛИСТ):

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Человек, добившийся за год впечатляющего прогресса в развитии собственного бизнеса – в создании нового продукта, выхода на новые рынки, серьезного укрепления позиций на рынке. Оценивается также новизна и смелость предпринимательской идеи, ее влияние на отрасль, значимость для Петербурга.

1. Александр Семенцов - основатель детской футбольной школы «Юниор»

За модель работы, позволившую масштабировать бизнес на новых географических и отраслевых рынках.

С сентября 2017 года по сентябрь 2018 года футбольная школа «Юниор» вдвое увеличила число стран присутствия и сейчас включает 437 школ в 240 городах и 21 стране мира. Всего в школах тренируются более 40 тыс. детей. Активная географическая экспансия - следствие бизнес-модели компании. По словам Семенцова, компания, в основном, специализируется на IT-разработках. Ей удалось создать понятную, простую в использовании и эффективную IT-платформу для образовательных проектов, которая позволила масштабировать бизнес.

Апробированную бизнес-модель компания стала использовать и в новых для себя предметных областях: она развивает сеть хореографических школ «Русский балет». Параллельно с этим собственники «Юниора» запускают 4 образовательных проекта, которые планируют развивать по франшизе.

По словам Александра Семенцова, за 9 месяцев 2018 года суммарная выручка компаний (с учетом проекта «Юниор» и «Русский балет») ООО «Лига спорта», ИП Семенцов и сингапурской франшизы составила 89,3 млн руб. Для сравнения, за полный 2017 год оборот компаний составлял 81 млн руб., за 2016 - 61 млн руб. Из них выручка от проекта «Юниор» за 9 месяцев 2018 года составила 65 млн руб., за весь 2017 год - 58 млн руб., за весь 2016 год - 51 млн руб. По данным «СПАРК-Интерфакс», ООО «Лига спорта» принадлежит Александру Семенцову (32,97%), Игорю Ковалеву (27,16%), Дмитрию Стародубцеву (27,16%), Алексею Анисимову (9,71%) и Алексею Гольдину (3%). Компания была создана в Томске в 2013 году, затем переехала в Петербург. Международную экспансию «Юниор» начал в 2016 году.

2. Антон Епифанов - генеральный директор и совладелец ОАО «Левенгук»

За успешную экспансию, вывод российского бренда оптических приборов на высококонкурентные рынки Западной Европы и США.

В июне 2018 года «Левенгук» начал первые экспортные поставки российских биноклей Levenhuk Heritage. Объем первой партии составил 3 тыс. штук. В Европе компания реализует бинокли с помощью собственных офисов в Чехии, Венгрии, Польше и Болгарии; в других странах – через представителей и дистрибьюторов. В данный момент осуществляется поставка первой партии биноклей на открытый компанией американский склад, который будет снабжать США и Канаду. Маркетинг на американском рынке строится на интересе к России на фоне санкций и доверии западного потребителя к советской традиции производства оптики.

По словам Антона Епифанова, бинокли – один из самых высококонкурентных сегментов на рынке оптической техники. Достаточно вспомнить такие бренды, как Zeiss, Swarovski, Leica, Steiner. «Левенгук» в продвижении своей продукции на западных рынках делает ставку на довольно многочисленную группу ценителей «советской оптики», а также на маркетинговую коммуникацию, построенную на эксплуатации «антироссийского хайпа» в западных СМИ. «Но ни у одного из этих игроков нету биноклей, произведенных в России на русском оптическом стекле. Повторюсь, это заслуженный признак качества, и поэтому я ожидаю очень хороших продаж в этом сегменте и многократных поставок на западный рынок», - говорит Епифанов.

Как следует из годового отчета компании, в 2017 году выручка ОАО «Левенгук» осталась примерно на уровне предыдущего года и составила 296,8 млн руб. против 302,9 млн руб. в 2016 году. Чистая прибыль в 2017 году составила 12,6 млн руб., в 2016 - 14,6 млн руб. При этом по итогам первого квартала 2018 года выручка ОАО «Левенгук» выросла до 62,7 млн руб., тогда как за аналогичный период 2017 года оборот компании составил 60,7 млн руб. Чистая прибыль осталась практически неизменной - на уровне 2 млн руб.

3. Александр Семенов, президент АО «Активный компонент», петербургского производителя фармсубстанций

За привлечение крупного стратегического инвестора и успешное развитие бизнес-проекта.

В начале сентября 2018 года компания сумела привлечь крупного стратегического инвестора, продав 30% долей фонду прямых инвестиций «Эльбрус Капитал». Сумма привлеченного капитала предположительно составила 20 млн долл. Эти средства «Активный компонент» направит на строительство завода по выпуску активных фармсубстанций в Пушкине.

Александр Семенов подчеркнул, что выбор инвестфонда, а не банка был принципиальным, “потому что отдавать около \$2 млн в год в качестве только процентов за кредит может себе позволить только либо очень богатая компания, либо собственник с авантюрным складом мышления”. Расширять производственную базу «Активный компонент» начал два года назад, нарастив мощности на имеющейся площадке в Металлострое. В прошлом году компания

заявила о покупке земельного участка в Пушкинском районе. Благодаря сделке, “Активный компонент” получил место под строительство нового завода стоимостью 2 млрд руб. Уже тогда Александр Семенов отметил, что компания, которая развивалась преимущественно на собственные средства, для строительства использует сторонние средства. Речь шла о 70% от общей суммы проекта. По данным СПАРК, оборот АО “Активный компонент” в 2017 году вырос на 12,5%, до 910,9 млн руб., чистая прибыль снизилась со 130,8 млн в 2016 году до 111 млн руб. - в 2017 году.

4. Александр Шестаков - генеральный директор и совладелец “Первой мебельной фабрики”

За двукратное увеличение объема производства вследствие успешно проведенной модернизации и выход на новые рынки.

По итогам 2017 года «Первая мебельная фабрика» практически вдвое увеличила объем производства мебельных комплектов – с 5000 единиц в 2015-2016 годах до 9800 единиц. Рост производства связан с модернизацией: в мае 2017 года компания завершила технологическое перевооружение предприятия совместно с концерном ALNO AG. Инвестиции в проект составили 50 млн евро. В результате общая площадь производственных мощностей выросла вдвое – до 52 тыс. кв. м, а сами производственные мощности увеличились в 5 раз. Модернизация позволила компании расширить присутствие на новых рынках: офисной мебели, прихожих, гостиничной мебели.

По итогам первого полугодия 2018 года объем продаж компании вырос на 90% по сравнению с аналогичным периодом 2017 года. За первые шесть месяцев «Первая мебельная фабрика» реализовала продукции на 1,3 млрд руб. Для сравнения, объем продаж за весь 2017 году составил 1 млрд руб. По планам компании, по итогам 2018 года предприятие увеличит объем продаж по сравнению с 2017 годом в 2 раза - до более чем 2 млрд руб.

Увеличение объемов производства требует и роста сбытовой сети. Для решения этой задачи «Первая мебельная фабрика» разработала франчайзинговую программу. Сейчас розничная сеть мебельных салонов, работающих под брендом «Первой мебельной», насчитывает 55 точек продаж. В 2018 году компания вышла на рынки Казахстана и Киргизии. В стратегических планах – рост дилерской сети к 2020 году в 10 раз – до 300 точек продаж. До конца года по франчайзинговой модели будут открыты еще 30 салонов в крупных городах России с населением не менее 500 тыс. человек.

5. Сергей Петров, президент и собственник ГК “Биотехпрогресс”

За инженерные компетенции мирового уровня, подтвержденные крупными международными контрактами.

ГК «Биотехпрогресс» разрабатывает и производит оборудование для водоподготовки и очистки сточных вод. Своей ключевой компетенцией компания считает качественный инжиниринг, позволяющий эффективно выходить на новые сегменты рынка. У «Биотехпрогресс» - более 30 действующих патентов. В 2017-2018 гг. компания заключила новые крупные контракты в разных регионах России и за рубежом, в том числе в Италии, вышла на рынок Китая. Сумма контрактов компании в 2017 г. приблизилась к 10 млрд. руб. Среди ключевых заказчиков предприятия – ОАО НК Роснефть, Ленинградская АЭС, китайская Sinopac.

Доля экспорта компании в 2018 году составила около 10% выручки. Этот объем сформирован за счет проектов по контракту с китайской энергетической и химической компанией Sinopac. Сейчас «Биотехпрогресс» начинает реализацию контрактов на сумму около 15 млн евро. Цель – довести долю экспортных контрактов до 40%. Оборот АО НПП "Биотехпрогресс", согласно данным СПАРК, в 2017 году был на уровне 2016 года и составил 3,1 млрд руб. Чистая прибыль выросла с 632,3 млн руб. в 2016 году до 701,2 млн руб. в 2017 году. Годовая выручка итальянского подразделения компании, Giotto Water, составляет 5 млн евро. Сумма контрактов АО НПП "Биотехпрогресс" в 2017 году составила 9,7 млрд руб., из которых 6,9 млрд пришлось на контракт на выполнение строительно-монтажных работ в проекте строительства очистных сооружений «Южные» в Севастополе. ГК «Биотехпрогресс» по заказу ГК "Олимпстрой" строила очистные сооружения на сочинском курорте Красная Поляна. В 2018 году ожидается рост выручки на 20%. Портфель заказов на данный момент составляет 17 млрд руб., в проработке – проекты на сумму 20 млрд руб. Головная компания находится в городе Кириши Ленинградской области. Президент и владелец 100% долей в ГК «Биотехпрогресс» — Сергей Петров.

6. Филипп Вольчек, основатель сети “Булочные Ф.Вольчека”

За достигнутое лидерство и высокую динамику развития на одном из самых динамичных рынков Петербурга

Сеть выросла с 30 точек в 2016 году до 76 булочных в 2018 году и продолжает открывать новые точки. Притом, что рынок пекарен, булочных и кафе с собственным хлебопекарным производством является одним из самых динамичных в городе - их число на основных торговых улицах Петербурга выросло за 2 года на 80%, подсчитали аналитики JLL - скорость развития “Булочных Ф.Вольчека” значительно превышает среднерыночную. Сеть выросла за два года на 150%.

В абсолютных цифрах сеть “Булочные Ф.Вольчека” также значительно опережает конкурентов - так, в сети “Цех 85” работают 37 пекарен. Финансовые показатели своей сети Филипп Вольчек не раскрывает. По экспертным оценкам (московская компания “Ресткон”), минимальный годовой оборот сети булочных-пекарен из 76 объектов составляет 912 млн рублей. Таким образом, оценочно, компания Филиппа Вольчека нарастила оборот с 360 млн руб. в 2016 году до почти 1 млрд руб. в 2018 году.

7. Николай Пунтиков, основатель компании First Line Software

За создание с нуля успешных бизнесов, вышедших в число мировых лидеров в своих сегментах.

В 2018 году First Line Software в шестой раз вошла в рейтинг мирового ИТ-аутсорсинга Global Outsourcing 100. В этом году компания стала развивать новые для себя направления: разработка ПО для авиации и для розничной торговли. Помимо этого First Line Software отмечена еще в двух категориях рейтинга: “Программы инновационного развития” и “Отзывы клиентов”. Более 10 лет назад в этот же рейтинг входила другая компания Николая Пунтикова — StarSoft. Она стала одной из первых в России частных фирм-разработчиков ПО, а впоследствии превратилась в ведущего поставщика программных услуг. В 2007 году StarSoft объединилась с Exigen Services, чтобы стать ведущей компанией в области аутсорсинга ИТ-приложений в Центральной и Восточной Европе. Пунтиков покинул объединенную компанию в 2010 году, после чего основал First Line Software.

ООО "Ф-ЛАЙН СОФТВЕР" показывает стабильный рост с 2013 года. В 2017 году оборот компании, по данным СПАРК, составил 770,2 млн руб., что на 24% превышает показатели 2016 года. Чистая прибыль First Line Software держится на уровне 38,2 млн руб. Итоги 2018 года будут зависеть от показателей 4 квартала. Консервативный прогноз предполагает рост на 15%, однако цель компании - добиться роста в 20%.

8. Алексей Довжиков, основатель компании ELama

За стремительный рост и старт зарубежной экспансии.

ELama - крупнейший сервис для работы с интернет-рекламой. По собственным данным компании, ее оборот в первом полугодии 2018 года составил 4,3 млрд руб, почти на 80% больше, чем в первом полугодии 2017 года. Ожидаемый рост по итогам года - почти 77%, с 6 млрд рублей в 2017 году до 10,6 млрд руб. в 2018 году.

Компания была основана в Петербурге 10 лет назад, головной офис перенесла в Сингапур и в конце прошлого года оттуда начала развитие на международных рынках. В начале 2018 года eLama открыла представительство в Казахстане. Также в этом году открыто юрлицо в Бразилии. У компании 27 тыс. клиентов. eLama входит в пятерку ведущих игроков рынка по автоматизации контекстной рекламы (рейтинг Adindex), ее доля более 5% от оборота контекстной рекламы.

По данным СПАРК, в числе собственников компании ее основатель Алексей Довжиков, топ-менеджмент, в том числе Максим Горбачев, остальные 25% принадлежат инвестфонду.

МЕНЕДЖЕР

Человек, под руководством которого петербургская компания (или петербургский дивизион компании) достигла существенного улучшения финансовых показателей и заметного прогресса в качестве предоставляемых услуг, освоении новых рынков, технических и организационных инновациях. Номинантом может быть также руководитель госкомпании.

1. Михаил Уржумцев, генеральный директор и президент Melon Fashion Group.

За значительный рост прибыли в условиях стагнации рынка.

Выручка петербургского производителя одежды Melon Fashion Group по итогам 2017 года достигла 13,8 млрд руб. (+11,2% к 2016 году), а чистая прибыль выросла в 5,5 раза — до 731 млн руб., говорится в отчете компании. Напомним, что по итогам 2016 года товарооборот группы практически не изменился по сравнению с 2015 годом (-0,7%), а чистая прибыль упала в два раза — с 272 млн руб. в 2015 году до 131 млн руб. в 2016 году. В 2018 году Melon Fashion Group планирует увеличить объем выручки на 24% по сравнению с 2017 годом. Таким образом, за последние два года компании удалось значительно улучшить финансовые показатели на фоне относительной стагнации рынка. По данным Infoline, объем рынка одежды в 2017 году в России составил 2,5 трлн руб. (в 2016 году — 2,4 трлн).

Рост финансовых показателей Михаил Уржумцев связывал с обновлением точек, которую компания запустила в 2016 году. Суть программы заключается в превращении маленьких или недостаточно рентабельных магазинов в большие дизайнерские пространства. В ходе оптимизации розничной сети в 2017 году общее число магазинов группы сократилось до 551 — это на семь точек меньше, чем в 2016 году. Всего в 2017 году компания открыла 46 магазинов и релоцировала 48 точек. В 2018 году компания открыла 33 новых и столько же магазинов открыла на новых площадях.

2. Александр Бобков, исполнительный директор АО «Многофункциональный комплекс Лахта Центр».

За результативный менеджмент и сдачу в срок уникально сложного строительного проекта.

Сдача Лахта Центра в эксплуатацию запланирована на октябрь 2018 года. В этом году начнутся работы по отделке и благоустройству. Примерно через год офисы и общественные зоны начнут заселяться. Компании, таким образом, удавалось удерживаться в графике на протяжении всего периода реализации проекта. Высокой оценки проект заслуживает уже в силу своей уникальности. Это самое высокое здание в Европе, возводить которое пришлось в сложных климатических условиях, что в свою очередь потребовало применения инновационных технологических и управленческих решений. Достаточно упомянуть, что фундаментная плита здания вошла в Книгу рекордов Гиннеса благодаря технологии непрерывной заливки. Рецепт бетонной смеси разрабатывался специально для Лахта Центра. К заливке привлекли 13 бетонных заводов Петербурга. За 49 часов было залито 19 624 кубометра бетона. Исполнительный директор АО «Многофункциональный комплекс Лахта

Центр» Александр Бобков, который отвечает за своевременную сдачу объекта, занимает этот пост с 2010 года.

Строители «Лахта Центра» смогли уложиться в достаточно жесткие сроки реализации проекта, благодаря целому ряду факторов. В частности, сыграли роль и хорошо выполненная проектная документация, и профессиональная команда из России и других стран. Серьезную экономию времени и средств дало применение нестандартных решений в управлении проектом. Важнейшим фактором стало ритмичное финансирование и оперативное принятие важных решений со стороны инвестора. С 2007 года 100% в АО «Многофункциональный комплекс Лахта Центр» принадлежит «Газпром нефти». Как следует из сообщения «Газпром нефти», комплекс Лахта Центр оценивается не менее чем в 5% стоимости активов компании, которая достигает 3,113 трлн руб.

3. Игорь Ефремов, сооснователь и генеральный директор Sperasoft

Игорь Ефремов, сооснователь и генеральный директор Sperasoft

За успешную сделку с крупным международным инвестором.

В декабре 2017 года петербургскую компанию-разработчика игр Sperasoft приобрел поставщик технических услуг для индустрии глобальных видеоигр Keywords Studios. Сумма сделки составила 27 млн долл. (примерно 1,8 млрд руб.). Большая часть суммы – 22 млн долл. – была выплачена владельцам Sperasoft. Еще 1 млн долл., а также оставшаяся сумма в акциях Keywords Studios будут выплачены спустя год после завершения сделки. Условия сделки включают продолжение работы в компании ее основателей – Игоря Ефремова, Алексея Кудряшова и Марка Риззо.

Как сообщили РБК Петербург в Sperasoft, сделка с Keywords Studios привнесла положительные изменения в работу компании, способствовала увеличению пула клиентов и партнеров, а также расширению сервисных возможностей и глобальных маркетинговых активностей. С декабря 2017 года компания начала долгосрочную работу с четырьмя крупными клиентами.

Sperasoft была основана в 2004 году. Компания имеет представительства в Санкт-Петербурге, Волгограде, Кракове, Сан-Хосе и Остин (США). Компания специализируется на разработке игр и игровых решений. Sperasoft сотрудничает с авторами FIFA, GTA, Dragon Age, Mass Effect, League of Legends, Assassin's Creed.

В состав Keywords Studios входят около 40 компаний, которые специализируются на разработке сторонних проектов. В 2017 году Keywords Studios приобрела 11 компаний. В период между покупкой Sperasoft и публикацией бухгалтерского баланса петербургская компания принесла доход в размере 797 тыс. евро. «Если бы приобретение было завершено в первый день финансового года, компания принесла бы группе 18 млн евро дохода до 31 декабря 2017 года», - следует из годового отчета Keywords Studios.

По данным «СПАРК-Интерфакс», в 2017 году выручка ООО «Сперасофт студия», зарегистрированного в Петербурге, составила 819,7 млн руб., в 2016 – 528,2 млн руб. За это

время компания вошла в убытки. Так, в 2016 году чистая прибыль компании была на уровне 81,8 млн руб., в 2017 году чистый убыток составил 26,8 млн руб. Однако по результатам 9 месяцев 2018 года выручка ООО «Сперасофт студия» составила 719,3 млн руб., чистая прибыль компании зарегистрирована на уровне 14,6 млн руб.

4. Михаил Федосовский, генеральный директор ГК «Диаконт»

За старт строительства международной сети робототехнических производств.

Компания начала создавать мировую сеть массового, серийного производства одного из своих высокотехнологичных продуктов – электромеханических приводов-актуаторов (ЭМПА - ключевой элемент промышленного робота) собственной разработки. Мировая сеть заводов создается в регионах существующего сбыта различной продукции ГК «Диаконт». На первом этапе - на площадках в Италии, США, России и Китае. Сеть создается в соответствии с правилами международного разделения труда (производства четырех уровней сложности в разных странах). В 2018 году запущена первая очередь первого заграничного завода сети - на площадке в Италии. Завод рассчитан на сборку порядка 4500 ЭМПА. Для дальнейшего увеличения объема экспорта «Диаконт» приступил к строительству второй очереди сборочного завода в Италии, с возможностью сборки до 15 000 ЭМПА.

Разработку продуктов под конкретного заказчика и производство оригинальных высокотехнологичных составляющих компания продолжит осуществлять в Петербурге. Отсюда же будет осуществляться управление всей сетью с помощью оригинальной информационной системы. Останутся в Питере и штаб принятия базовых технологических и маркетинговых решений, исследовательский и инжиниринговый центры. К 2024 году компания планирует получить 10-15% доли мирового рынка в отдельных сегментах. Среди них – производство ЭМПА для сварочных роботов и термопластавтоматов. Спрос на ЭМПА «Диаконта» обусловлен двумя его основными конкурентными преимуществами. Первое - он относится к классу наиболее эффективных, электромеханических, типов приводов (по сравнению с устаревшими гидравлическими и пневматическими). Второе – лучшими, чем у мировых конкурентов (Exlar, Moog и др.), характеристиками: более высокой точностью, надежностью и сроком службы, большей грузоподъемностью при тех же габаритах. Все это достигнуто благодаря применению оригинальных (запатентованных) редукторов на инвертированной роliko-винтовой передаче. Помимо этого, ГК «Диаконт» является ведущим российским инженерно-производственным предприятием, предлагающим эффективные решения для повышения безопасности атомных станций в более чем десяти странах мира. АО «Диаконт» - лидирующая компания на рынке США по постановке радиационно-стойких камер для атомных станций. Работает с заказчиками Франции, Финляндии, Швеции, Китая, Украины, России. Выручка ГК «Диаконт» за первое полугодие 2018 года составила 1 млрд 146 млн руб.. За аналогичный период 2017 года - 559 млн руб.

5. Георгий Семененко, генеральный директор ГК «Кировский Завод»

За вывод в серийное производство нового класса продукции и укрепление позиций на российском рынке.

Входящий в ГК Петербургский тракторный завод (ПТЗ) при содействии Минпромторга России в рекордно короткие сроки разработал и запустил в серийное производство тракторы «Кировец» К-424 новой серии К-4 (неофициальное название «Кирюша»). Этот трактор четвертого тягового класса – абсолютно новый продукт для России, машина современного технического уровня по цене практически вдвое дешевле западных аналогов при сопоставимых характеристиках.

Тракторы «Кировец» К-424 отличаются высокой универсальностью, работают не только в технологиях обработки почвы, посева, но и на кормозаготовке, уборке урожая, внесении удобрений, расчистке дорог и других операциях, а благодаря габариту по ширине 2,5 метра их можно использовать на дорогах общего пользования. В конструкцию «Кировца» К-424 заложен потенциал для «цифровизации» АПК – трактор может оснащаться, например, системами телеметрии и системами автоматического вождения. «Кирюша» быстро завоевал рынок. Начав серийное производство в сентябре 2017 года, ПТЗ к осени 2018 года занял уже около 20% рынка таких изделий (выпустил и продал несколько сотен тракторов при емкости этого сегмента рынка 2-3 тысячи единиц в год). Компании удалось добиться радикального повышения качества гарантийного сервисного обслуживания клиентов. Срок гарантии по всем видам продукции увеличен в два раза – это лучшая в отрасли базовая гарантия. Для выполнения этой задачи компании пришлось модернизировать организацию производства и работу сервисных центров в регионах РФ, изменить конструкцию некоторых узлов выпускаемых машин, добиться адекватного увеличения гарантийных сроков на поставляемые комплектующие и т.д. В ходе модернизации технологического процесса компания ввела в строй новое энергетическое, металлургическое и механообрабатывающее оборудование. В частности, инвестировала более 4 млрд рублей в создание первого в России передового центра компетенций по разработке и изготовлению автоматизированных трансмиссий для сельскохозяйственной, строительной-дорожной и коммунальной техники. Он рассчитан на выпуск 6,5 тысячи автоматических коробок перемены передач в год, что обеспечит потребности не только ПТЗ, но и других отечественных производителей спецтехники. Все это позволило модернизировать в соответствии с требованиями Евросоюза экспортируемые туда тракторы и получить на них Евро сертификаты. Выручка ПТЗ за первое полугодие 2018 составила 6,2 млрд.рублей – на 36,3 % больше, чем за 2-ое полугодие 2017 года.

6. Валентин Макаров, президент НП «Руссофт»

За заслуги в продвижении российской индустрии разработки ПО на глобальном рынке.

Благодаря личным усилиям Валентина Макарова Российский Экспортный центр (структура Правительства РФ) подписал в 2017 г. соглашение о сотрудничестве с НП «Руссофт», благодаря которому РУССОФТ был выбран оператором программы маркетинговых мероприятий коллективных стендов российской ИТ-индустрии на выставках GITEX (Дубай, 2017), AfricaCom (Кейптаун, 2017), Consumer Electronics Show (Лас-Вегас, 2018), Mobile World Congress (Барселона, 2018), а также бизнес-миссии в Индонезию в 2017 г. и в Индию в 2018г. В сентябре 2018 г. в рамках бизнес-миссии РУССОФТ в Италию подписано Соглашения с местной Конфедерацией ИКТ-предприятий. В 2018 году РУССОФТ продолжил формирование зарубежной сети частных продавцов российских решений в области ИКТ (сейчас сеть распространяется на США, Индию, Ближний Восток, Филиппины).

В марте 2018 года в рамках бизнес-миссии РУССОФТ в Индию подписано Соглашение о сотрудничестве между Ассоциацией РУССОФТ и ведущей Ассоциацией ИКТ Индии — NASSCOM. В рамках этого Соглашения в 2018 г. на базе филиала компании «Би питрон» в Индии планируется открытие «бизнес-хаба» (площадки для проведения презентации и тестирования российских ИТ-решений).

В 2018 г. НП РУССОФТ выступило учредителем Ассоциации экспорта технологического суверенитета (АЭТС), которая объединяет десятки российских предприятий, осуществляющих разработку и продвижение решений в области информационной и физической безопасности с целью обеспечения технологической независимости России и продвижения российских комплексных решений в области безопасности на глобальном рынке.

В 2017 г. инициировано создание в Санкт-Петербурге Регионального Инжинирингового Центра «Сэйфнэт» (РИЦ «Сэйфнэт») с целью формирования консорциумов компаний для проведения тестирования и доработки комплексных решений в области безопасности информационных и кибер-физических систем.

В 2018 г. подписано Соглашение между НП РУССОФТ и ПАО Ростелеком о сотрудничестве в области импортозамещения и инновационной деятельности в сфере ИТ, подготовлено масштабное тестирование технологии квантовых коммуникаций совместно с ИТМО и РИЦ «Сэйфнэт». В 2018 г. НП РУССОФТ провело очередное ежегодное исследование российской экспортной индустрии разработки программного обеспечения — единственный полный источник о состоянии российской индустрии разработки программного обеспечения, состоянии и перспективах ее экспорта.

ИНВЕСТОР

Человек или группа людей, осуществлявших масштабные инвестиции в значимые для Петербурга проекты.

1. Эдуард Рощупкин, совладелец и глава компании «Гем-стандарт» («Иммуно-Гем», Москва).

За строительство в Петербурге завода по производству препаратов крови.

В 2018 году ООО "Гем-Стандарт", принадлежащее московской компании "Иммуно-Гем", начало строить завод стоимостью 4,3 млрд руб. Предприятие будет выпускать кровезаменители, внутривенные иммуноглобулины, субстанции на основе белков крови человека и лекарственные средства. Мощность производства составит около 500 тыс. упаковок в год. Построить его компания рассчитывает в течение двух лет. Планируемая годовая выручка завода - около 2,5 млрд руб. На базе «Гем-стандарта» будут разрабатываться инновационные препараты иммуноглобулинового комплекса из плазмы крови человека. В 2017 году ООО "Иммуно-Гем" увеличило выручку до 346,2 млн руб. - на 22,2 % от уровня 2016 года, следует из данных СПАРК.

Еще два года назад на российском рынке препаратов крови наблюдался дефицит, однако сейчас ситуация меняется: проекты по производству препаратов из крови запустили как отечественные, так и иностранные игроки: СП "Нацимбио" и Kedrion, СП шведской Octapharma и «Фармимэкс».

2. Марк Курцер, основатель ГК «Мать и дитя»

За запуск проекта по строительству медцентра "Мать и дитя" в Петербурге.

Группа компаний «Мать и дитя» приступила к строительству крупного медцентра в Петербурге. Общий объем инвестиций в строительство составляет 5 млрд руб., из которых 30% — собственные средства компании, остальное — привлеченные средства. Открытие клиники запланировано на 2020 год. Проект получил статус стратегического в Петербурге. Проект предусматривает строительство комплекса из двух зданий: многопрофильного высокотехнологичного стационара на 178 коек площадью 18,5 тыс. кв. м и диагностического центра площадью 3,5 тыс. кв. м.

Под строительство город сдал инвестору в аренду участок площадью более 5 тыс. кв. м на Лахтинском проспекте. Изначально холдинг специализировался на репродуктивной медицине (ЭКО), а затем расширил список своих услуг. Помимо акушерства, гинекологии и репродуктологии, госпиталь будет специализироваться на услугах в области хирургии, урологии, травматологии и др. В 2017 году выручка по МСФО головной компании крупнейшей в России частной сети клиник "Мать и дитя", MD Medical Group Investments, выросла на 13% до 13,8 млрд руб. Темпы роста, таким образом, замедлились более чем в два раза.

3. Темур Аминджанов, президент ООО «НПО «СтарЛайн»

За строительство передового роботизированного производства электроники.

ООО «НПО «СтарЛайн» на площадке в Янино запустило проект нового завода, призванный сделать компанию крупнейшим в России контрактным производителем электроники. Объем инвестиций составил порядка 100 млн евро, из которых большая часть пришлась на собственные средства компании. Как отмечают эксперты, завод рассчитан на использование самого современного роботизированного оборудования, которое почти не применяется на отечественных электронных заводах. Это создает возможность нескольким сотням российских разработчиков современных электронных систем перенести на завод НПО «СтарЛайн» свое производство из Китая. Еще одно преимущество завода - полный цикл производства, позволяющий выполнять даже мелкие заказы. Это увеличивает загрузку и ускоряет окупаемость проекта.

Проект расширяет существующее производство электроники, причем, не только автомобильных систем безопасности, которое уже обеспечивает компании более 48% российского рынка (его общий годовой объем — примерно 30 млрд руб.), но и других транспортных систем, например, для беспилотников. По информации компании, она производит электронные изделия по контрактам. В числе партнеров — около сотни российских и иностранных компаний-разработчиков. Среди них такие известные игроки как Optosense, «Термотроник», СКБ «КВАНТ», «Кибернетические технологии», «Центр речевых технологий», «Инис» и др. По информации «СтарЛайн», рост производства составляет порядка 300% в год. В 2018 году НПО СтарЛайн запустила разработку второго всепогодного беспилотного автомобиля четвертого уровня автоматизации. Инициативный проект реализуется по программе последовательного освоения всех пяти уровней автоматизации автомобиля. Компания уже создала традиционный «летний» беспилотник третьего уровня на базе Skoda Superb, работа над которым продолжалась два последних года. Он прошел успешные испытания на подъезде к Крымскому мосту и был этим летом презентован на международном фестивале Geek Picnic в Москве и Петербурге.

СТАРТАП-ЛИДЕР

Человек, запустивший новый бизнес, передовой, с технологической и организационной точки зрения, бизнеса, значимый для отрасли и города, ставший заметным на рынке в первый год своего существования

1. Григорий Кунис, сооснователь и управляющий сервиса по доставке продуктов из магазинов iGooods

За трехкратный рост ежемесячной выручки, выход сервиса в Москву и формирование рынка доставки в регионах РФ (Белгород, Сургут и пр.).

За год ежемесячная выручка iGooods выросла в три раза (с 40 до 120 млн руб.). Компания начала сотрудничать с «Каруселью» и SPAR. Таким образом, сейчас доставка продуктов осуществляется из магазинов шести ретейлеров: «Лента», Metro, Prisma, SuperBabylon. В Петербурге к сервису iGooods подключены 56 гипермаркетов, из которых 29 – в 2018 году. К ноябрю 2018 года ожидается подключение еще 6-8 торговых точек. В некоторых гипермаркетах доля iGooods достигает до 5% оборота. Retention rate (коэффициент удержания клиентов) поддерживается на уровне 67% при двукратном росте клиентской базы за год.

В 2018 году сервис начал развиваться за пределами Петербурга – в Белгороде, Москве, Казани и Сургуте. В октябре-ноябре 2018 года к списку добавятся еще два миллионника. В региональной экспансии компания использует модель франчайзинга. За девять месяцев было продано 55 контрактов как в Петербурге, так и в других регионах. В мае 2018 года компания закрыла инвестраунд на 123 млн руб., собрав пул частных инвесторов, которые помимо денег привнесли в компанию профессиональную экспертизу. Среди таких инвесторов – один из основателей Delivery Club. За 2017 год оборот компании увеличился в три раза от уровня 2016 года, аналогичный рост ожидается и по итогам 2018 года. Сейчас оборот компании составляет 120 млн руб. в месяц, выручка – примерно 15% от оборота. Компания находится в инвестиционной фазе развития, то есть имеет плановый убыток, вкладывая в маркетинг, региональную экспансию и в IT, что позволит добиться технологического отрыва от конкурентов.

2. Владимир Свешников, основатель и генеральный директор компании Stafory, создавшей робота «Вера»

За внедрение инновационного продукта, меняющего ежедневную практику работы российских компаний.

Коммерческие продажи робота «Вера» стартовали в начале 2017 года. В первый месяц выручка составила около 100 тыс. руб., в мае 2017 - уже более 1 млн руб. Выручка за 2017 год - чуть менее 30 млн руб., за первое полугодие 2018 – 24 млн руб. За первый год работы число компаний, использующих робота «Вера», достигло 300. Из них порядка 180 – крупные бренды и корпорации. В ноябре 2017 года проект получил премию HR Tech World как лучший стартап

года. Число проведенных Верой интервью достигло 2 млн. В 2018 году проект стартовал в Европе, США и ОАЭ.

По оценке американского исследовательского агентства Talent Tech Labs (специализируется на секторе HR Tech), «Вера» не имеет аналогов в других странах, так как использует голосовые сервисы и покрывает несколько этапов «воронки» подбора персонала.

3. Арслан Бердиев, Мурат Бердиев, Татьяна Крякунова, Руслан Санжимитупов – основатели ресторана Birch

За успешный предпринимательский дебют в сфере ресторанного бизнеса

Ресторан Birch на Кирочной открыл альянс четырех шеф-поваров: братьев Арслана и Мурата Бердиевых, Татьяны Крякуновой и Руслана Санжимитупова. У всех до этого был опыт работы только наемными сотрудниками: Арслан — победитель регионального состязания S. Pellegrino Young Chef 2016, работал в Four Seasons и Made in China; Мурат ставил кухню в ресторане Schengen; Татьяна Крякунова работала в Four Seasons, Александр Санжимитупов — в отеле W. Ценовой диапазон заведения (средний чек) – от 700 до 1500 рублей. По оценкам Арслана Бердиева, проект окупился за первые пять месяцев работы. Ожидаемый оборот в 2018 году – 80 млн руб.

Арслан Бердиев: «Мы все взяли кредиты и открыли свой первый проект, небольшой, на 40 посадочных мест. Думали сделать это тихо, сами носить блюда, объяснять. Но с первых дней ресторан полностью был забит. Сначала за день можно было забронировать, теперь за неделю и есть лист ожидания — в случае, если кто-то не может прийти, всегда есть желающие. Главная задача, которую перед собой поставили – доступ к качественной еде за небольшие деньги. Изначально работали 4 повара, через месяц уже 10, через 3 - 18 повара, и сейчас будем принимать еще». По экспертным оценкам, инвестиции в ресторан могли составлять около 10 млн руб., окупить эти вложения за пять месяцев вполне возможно, если заведение пользуется спросом.

ИННОВАТОР

Человек, развивающий бизнес, направленный в будущее с технологической и идеологической точек зрения, закладывающий фундамент для качественных изменений отрасли в будущем и/или формирующий своей деятельностью новые сферы и отрасли в Петербурге.

1. Дмитрий Дырмовский, генеральный директор ЦРТ

За разработку и успешное продвижение инновационной технологии повышения эффективности работы колл-центров.

Речевая аналитика с полнотекстовым распознаванием спонтанной слитной речи и инструментами речевой аналитики, которыми пользуются эксперты, появилась в ЦРТ в 2014-2015 году. Эта система записывает разговоры, распознает и анализирует фонограммы разговоров по целому ряду критериев. Речевая аналитика позволяет оценивать 100% обращений вместо 1-2%, которые дает ручное прослушивание. За счет внедрения технологии можно контролировать нарушения операторов и проводить их обучение. Клиентами ЦРТ уже стал ряд крупных компаний, в числе которых - ВТБ, Газпромбанк и Ростелеком. По итогам 2017-2018 годов число контрактов на внедрение системы достигнет 10.

Благодаря внедрению системы в Газпромбанке удалось в 20 раз снизить число обращений с зарегистрированными нарушениями операторов. Если в июне 2016 года доля таких обращений составляла 10%, то с июля по ноябрь она снизилась до 1%, а в октябре – до 0,5%. С июня по октябрь частота соблюдения стандартов приветствия и прощания выросла на 28%. В ВТБ потенциальную экономию от внедрения речевой аналитики оценили в 400 млн руб. В 2018 году ЦРТ планирует сохранить темпы роста выручки на уровне 2017 года. По данным СПАРК, совокупный оборот ООО “ЦРТ” и ООО “ЦРТ-Инновации” в 2017 году вырос на 50% (до 1,9 млрд руб.) по сравнению с 2016 годом.

2. Константин Сонькин, основатель и генеральный директор «АйБрейн» (iBrain)

За разработку социально значимого инновационного продукта на базе прорывных нейротехнологий.

В 2018 году компания разработала комплекс для постинсультной нейрореабилитации i-Brain, выполненный на основе интерфейса «Мозг-компьютер». Система помогает обездвиженным больным, перенесшим инсульт или черепно-мозговую травму. Комплекс способен декодировать сигналы головного мозга и превращать воображаемые движения в реальные. Он также восстанавливает активность мозга в увлекательной для пациента форме. Компания в т.г. приступила к заключению коммерческих договоров о поставках комплекса i-Brain - в частности, со специализированной клиникой «Балтийские реабилитационные технологии» и сетью клиник «7 Докторов»; в стадии подписания находится коммерческий договор о поставке комплекса в Центр восстановительной медицины Клинической больницы № 1 московской

сети клиник МЕДСИ и договор с СПб ГБУЗ «Городская больница №40» о совместных научных клинических исследованиях.

Компания привлекла инвестиции и грант Фонда содействия инновациям РФ, а также прошла экспертизу и стала официальным резидентом регионального представительства Сколково в Петербурге. Проект i-Brain был признан лучшим проектом цифровой медицины на форуме «Цифровой Петербург 2018» и вошел в тройку победителей конкурса «Стартап-Ралли 2018» в рамках крупнейшего общероссийского форума БИОТЕХМЕД.

По словам гендиректора «АйБрейн» Константина Сонькина, «чтобы восстановить двигательную активность, мы разработали комплекс реабилитации на базе нейроинтерфейса с искусственным интеллектом, применение которого позволяет устранить источник обездвиженности – нарушенную функцию головного мозга, - объясняет Константин Сонькин. – Комплекс считывает и декодирует сигналы мозга и превращает воображаемые движения в реальные в специализированных компьютерных играх. Многократно воображая движения и видя результат своих усилий на экране компьютера в захватывающей игре, человек активизирует и восстанавливает нарушенные зоны мозга». Инновационный метод дополняет стандартные средства реабилитации, до двух раз повышая их эффективность, утверждают представители компании.

Инновационная система искусственного интеллекта является результатом многолетних исследований с защищенной интеллектуальной собственностью, а портативное оборудование имеет международную сертификацию CE и FDA, и может быть использовано как в клинике, так и на дому. В совокупности данные характеристики могут позволить принципиально изменить нейрореабилитацию, сделав ее доступной, персонализированной и дистанционной.

В 2018 году проект прошел профессиональную акселерацию социально-значимых проектов. Акселерация происходила в PhilTech-акселераторе, организованном Фондом Рыбакова и Высшей школой экономики. «АйБрейн» вошла в число финалистов и успешно выступила на DemoDay в июне 2018. «Работа в этом акселераторе позволила компании выработать новую бизнес-модель, основанную на четком понимании социально-значимого бизнеса как деятельности, существенно меняющей жизнь большого числа людей. Социальная значимость разработки позволила сформировать вокруг проекта сообщество волонтеров-разработчиков, которое вносит значительный вклад в развитие продукта», - рассказал Константин Сонькин.

В мире и в частности в России, существуют несколько продуктов на основе нейроинтерфейсов, которые используют сигналы мозга для управления программами и некоторыми устройствами. В отличие от этих продуктов, комплекс i-Brain, не только декодирует сигналы, но и восстанавливает активность мозга, и тренирует пациента.

3. Денис Власов главный конструктор компании «Эксклюзивные решения»

За разработку оригинального российского 3D-принтера и софта Triangulatica для любых технологий 3D печати.

Компания, которая является владельцем товарного знака "3DSL.A.RU - Российские 3D принтеры", в марте 2018 года запустила продажи оригинального для российского рынка продукта - 3D SLM принтера RussianSLM FACTORY, предназначенного для 3D-печати металлами. Устройство, по словам Дениса Власова, имеет ряд преимуществ перед аналогами. Главные из них – наличие собственной «начинки» и собственного программного обеспечения и собственной программно-аппаратной платформы. В сентябре 2018 года компания вывела на рынок еще один инновационный продукт – программное обеспечение Triangulatica, предназначенное для любых технологий 3D печати. Продукт уникален не только для российского, но и для мирового рынка. Инновационность разработок компании «Эксклюзивные решения» подтверждена экспертами Санкт-Петербургского политехнического университета Петра Великого.

«Благодаря собственному ПО мы можем быстро адаптироваться к новым материалам, исправлять свои ошибки и выжимать максимум из своего железа, - поясняет Власов. - Большая часть компонентов делается в РФ и много в компаниях Питера (у наших подрядчиков). За счет этого, мы единственные в РФ полностью способны контролировать технологию на самом низком уровне». Говоря о программном продукте Triangulatica, Власов поясняет: «Вся сложная математика реализована на графических процессорах видеокарт (GPU). Отсюда получаются преимущества в 10-100 раз по скорости расчетов поддерживающих структур и нарезки слоев со сложной параметрической структурой закраски».

Цена полного решения (управляющая станция + 4 принтера RussianSLM FACTORY) составляет 26,5 млн. руб. Т.е. цена одного условного SLM принтера в такой конфигурации составляет около 6,5 млн. руб. Цены аналогичных одиночных принтеров у конкурентов при в 3 раза меньшем объеме камеры находятся в диапазоне от 12,5 до 120 млн руб.

4. Михаил Царев , директор ООО «С-ИНФО»

За разработку инновационной технологии в сфере инфраструктурного строительства.

Компания является первым в России разработчиком BIM-технологии для 3D моделирования линейных объектов - дорог, мостов, инженерных сетей. Технология чрезвычайно важна как для строительного рынка, так и для реализации инфраструктурных проектов. Уже сейчас медленное развитие инфраструктуры зачастую тормозит реализацию многих бизнес-проектов. Причины такого замедления – длительные сроки проектирования, проблемы с обслуживанием таких проектов в процессе их реализации и т.д. BIM-технология позволяет устранить все эти препятствия.

Как отметил один из опрошенных РБК Петербург экспертов, "Михаил Царев с командой смогли преодолеть указанные сложности и создали продукт, который уже используется на ряде объектов транспортного строительства. По нашим данным, продукт в своем роде уникален и аналогов в России (а может, и в мире) не имеет".

МЕНЕДЖЕР СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Человек, под руководством которого были эффективно организованы и реализованы некоммерческие проекты, направленные на системное оказание материальной и/или нематериальной помощи людям в сложной жизненной ситуации, а также на качественные изменения социальной и культурной среды Петербурга и на поведение общества в целом.

1. Иван Павлов – петербургский адвокат, руководитель неформального объединения юристов и журналистов "Команда 29"

За систематическую и эффективную работу по защите прав человека в Петербурге и России.

С 2015 года петербуржец Иван Павлов руководит группой юристов, которые оказывают помощь жертвам политического и административного произвола в России и Санкт-Петербурге. В частности, Павлов и коллеги борются с растущим применением пыток в местах заключения. В 2018 году команда вела 60 дел, в том числе очень резонансных. Среди них - несколько новых уголовных дел по статьям о госизмене и шпионаже: Карины Цуркан, Виктора Кудрявцева, Андрея Жукова, Антонины Зиминной. Также команда защитила интересы Ольги Ледешковой (ЗАГС не выдавал информацию о ее биологических родителях, необходимую для диагностики заболевания, суд отказывал в трёх инстанциях), Александра Эйвазова (бывшего секретаря судебного заседания, который рассказал о многочисленных нарушениях в российской правосудии) и «Трансперенси Интернешнл – Россия», против которого подал иск ректор Горного Университета Владимира Литвиненко. В 2018 году команда начала вести дела совместно с петербургской Общественной наблюдательной комиссией, активно выступающей против пыток в колониях.

Важной частью работы Павлова и его коллег является развитие сайта Команды 29, современного медиа, которое информирует граждан о нарушениях прав человека в пенитенциарной системе России, предаёт гласности факты преступной деятельности сотрудников следственных органов РФ.

2. Екатерина Овсянникова – руководитель паллиативной программы благотворительного фонда AdVita

За создание и развитие проекта Консультативной службы по вопросам получения паллиативной помощи.

Паллиативная служба фонда AdVita была создана чуть более года назад. На тот момент Санкт-Петербург по доступности обезболивания занимал одно из последних мест в Северо-Западном федеральном округе. За истекший период Овсянникова собрать актуальную информационную базу о работе и возможностях противоболевых кабинетов в поликлиниках, паллиативных отделений в больницах, хосписах и выездных службах Санкт-Петербурга;

создать и распространить в лечебных учреждениях города методические и информационные материалы для пациентов, их родственников, врачей и сестер, работающих с паллиативными пациентами; организовать единственную в городе бесплатную круглосуточную Консультативную службу по вопросам получения паллиативной помощи. Всем обратившимся консультанты предлагают сопровождение на протяжении всего периода жизни человека с неизлечимым заболеванием и поддержку родственников на протяжении первых месяцев после смерти. Ежемесячно на горячий телефон службы поступает более пятисот звонков, консультанты службы ведут одновременно от 50 до 70 пациентов.

3. Анатолий Бернштейн, юрист, коллекционер, руководитель выставочного пространства "Ленрезерв"

За создание и развитие в Петербурге масштабного частного музея, посвященного событиям Великой Отечественной войны.

В 2017 году силами Анатолия Бернштейна и его коллег из патриотического объединения «Ленрезерв» в Петербурге открылась крупнейшая в стране частная экспозиция артефактов времен Великой Отечественной войны. На площади около 10 тыс. кв. метров выставлены сотни аутентичных образцов военной техники, огнестрельного и холодного оружия. «Ленрезерв» – не только экспозиция, но и исследовательский и реставрационный центр.

4. Лада Уварова, руководитель общественного движения «Петербургские родители»

За многолетние эффективные усилия по поддержке сирот и многодетных семей.

За 10 лет существования РОД «Петербургские родители» были устроены в семьи 3 007 детей, создан приют «Мама рядом» для выпускниц детдомов, имеющих маленьких детей. В мае 2018 года совместно с Группой ЛСР открыт первый в России Центр семейной адаптации для приемных семей. Цель работы Центра – подготовка и оказание комплексной поддержки семьям, принявшим в семью ребенка из сиротского учреждения, а также профилактика кризисных ситуаций для предотвращения отказа от приемных детей. Центр рассчитан на подготовку 250 семей и оказание комплексной поддержки 400 приемным семьям в год.

Руководитель оргкомитета

Премии РБК Петербург 2018

Е.Ю Зинин