

РУССКИЙ БИЗНЕС

Краснодар: как из станции сделать мегаполис

РУССКИЙ БИЗНЕС

Стоимость добычи крабов выросла втрое

НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ

Научные журналы против ChatGPT

# МОНОКЛЬ

30 ОКТЯБРЯ — 5 НОЯБРЯ 2023 № 02 (1318)

WWW.MONOCLE.RU

СПЕЦИАЛЬНЫЙ ДОКЛАД

# 400

КРУПНЕЙШИХ  
компаний  
РОССИИ

# Содержание

## ПОВЕСТКА ДНЯ

4

### разное

ИЛЛЮЗИЯ ЛЕА И ЭДДИ ИЗ ПЕРМИ

9

## ТЕМА НЕДЕЛИ

### редакционная статья

11

ВЫ НЕ ЖДАЛИ, А МЫ СМОГЛИ!

## СПЕЦИАЛЬНЫЙ ДОКЛАД

12

РЕЙТИНГ 400 КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ РОССИИ

## РУССКИЙ БИЗНЕС

НА КРАБОВЫХ АУКЦИОНАХ ВЫИГРАЛИ ГОСУДАРСТВО И БАНКИ

62

Росрыболовство выручило на очередных крабовых аукционах более 200 млрд рублей и обязало победителей построить новые суда и логистические центры. Но есть большие сомнения, что эти обязательства будут выполнены, из-за беспрецедентной фискальной нагрузки на краболовов и дороговизны самих квот

АДДИТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В РОССИИ:

БЫСТРАЯ ЭВОЛЮЦИЯ 2022–2023 ГОДОВ

65

В результате санкций и роста спроса на гибкие решения в промышленности рост выручки 26 основных АТ-компаний в России составил более 1000%. Выручка крупнейших из них приблизилась к 0,5 млрд рублей

КРАСНОДАР: СТАНИЦА-МЕГАПОЛИС

71

Население Краснодара крайне быстро растет, и это резко усиливает дефицит всех видов инфраструктуры. Лекарства от болезни быстрого роста пока не найдено

## ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ

СТАВКА ЦБ МОЖЕТ НЕ СЫГРАТЬ

76

Несмотря на очередное повышение ключевой ставки, корпоративное кредитование может и не замедлиться: его поддержит набирающее обороты машиностроение

## НАУКА И ТЕХНОЛОГИИ

МОЖЕТ ЛИ СНАТГРТ ОБМАНУТЬ УЧЕНЫХ

80

Инструменты искусственного интеллекта бросают вызов научным инструментам поиска истины

## ПОЛИТИКА

КИТАЙ ВСТУПИЛ В ИГРУ НА БЛИЖНЕМ ВОСТОКЕ

84

Большая война на Ближнем Востоке пока не началась, но Китай уже дает понять, что не оставит без ответа бесконтрольные военные действия Запада против стран региона. Таким образом, угроза большой ближневосточной войны слегка уменьшилась, но если стороны все же расчехлят пушки, дело может пойти и до глобального военного конфликта

## КУЛЬТУРА

«НАТАША» В ТЕАТРЕ НАЦИЙ: СОВМЕСТНАЯ ЖИЗНЬ С ХИЩНИКОМ

88

Новый спектакль Светланы Земляковой по пьесе Марины Крапивиной

## ЛЮДИ НОМЕРА



ПАДИМИР СМЕРНОВ/ФОТОКОСТ-АГЕНТСТВО / АСС

### КОНСТАНТИН БАБКИН

«Мы хотим провести новую индустриализацию. В России должны производиться основные виды машин для строительства. Мы верим, что экономика будет развиваться, что Россия станет местом, где выгодно производить машины».

46



НИКОЛАЙ ТАЛКОВ/АСС

### ПАВЕЛ САМИЕВ

«Само по себе увеличение ставки влечет за собой ухудшение финансового состояния и платежеспособности заемщиков. Это такой самовоспроизводящийся риск. Даже при тех же заемщиках, которые продолжают кредитоваться».

76



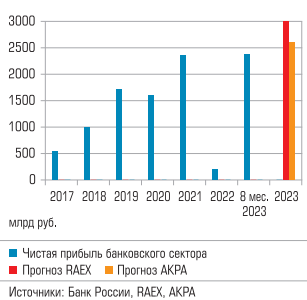
### АЛЕКСАНДР ДМИТРИЕВ

«Ежемесячно мы осваиваем пять-десять новых номенклатурных позиций для наших партнеров. Тем самым повышаем уровень локализации их продукции и увеличиваем для себя объем заказов».

46

## ПРОГНОЗЫ НОМЕРА

Прибыль банковского сектора идет на новый рекорд **График 1**



Прибыль банковского сектора в этом году побьет досанкционный рекорд: после очень скромного показателя 2022-го банковский сектор получит рекордные три триллиона рублей чистой прибыли. Естественно, большая часть придется на крупнейшие кредитные организации.

44

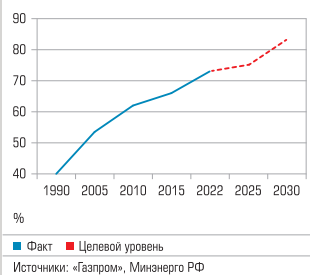
Число частных инвесторов на Мосбирже выросло почти в 10 раз за 5 лет **График 2**



Ожидается, что к 2026 году брокерские счета будет иметь половина экономически активного населения страны (около 40 млн человек).

36

Согласно планам правительства, газификация регионов к 2030 году должна вырасти с нынешних 73% до 83%. Таким образом будет достигнут потолок технически возможной сетевой газификации **График 6**



Тотальный охват всех удаленных точек проживания россиян сетевым газом экономически нецелесообразен либо просто невозможен в силу удаленности и низкой плотности расселения в арктической зоне, ряде регионов Восточной Сибири и ДФО.

51

ЭКОНОМИКА  
ПОЛИТИКА  
ТЕХНОЛОГИИ  
КУЛЬТУРА  
НОВЫЙ ФОРМАТ:  
ПОДКАСТ КАЖДУЮ НЕДЕЛЮ.

На [soundcloud.com](https://soundcloud.com) и Apple iTunes



МОНОКЛЬ № 2 30 ОКТЯБРЯ — 5 НОЯБРЯ 2023

**ФИДЖИТАЛ-ИННОВАЦИИ: КАК ЭТО ДЕЛАЕТСЯ?**  
Современные инновации — процесс масштабный и увлекательный, но редко приносящий быстрые деньги. Как вступить на этот путь и пройти его до коммерческого успеха? Подкаст с участием Вадима Рыдкина.



**МИРУ НУЖНА КОНСТРУКЦИЯ ПРАВ ЧЕЛОВЕКА, КОТОРАЯ ПОЗВОЛИТ ИЗБЕЖАТЬ ВОЙН**  
Следование концепции прав человека не могло допустить ни разгрома Югославии, ни уничтожения Ирака и Ливии, ни войны в Сирии, ни многолетнего угнетения граждан Донбасса. Подкаст с участием председателя Совета по развитию гражданского общества и правам человека при президенте России Валерия Фадеева.



**ДЕМОГРАФИЯ КАК ТОПЛИВО ДЛЯ ЭКОНОМИКИ**  
Демограф Алексей Ракша — о мировых тенденциях в численности населения, рождаемости в России и о том, почему Индия — сверхдержава будущего.

ДМИТРИЙ СЕКСИД/ФОТОКОСТ

ке

## Совкомбанк еще на шаг ближе к IPO

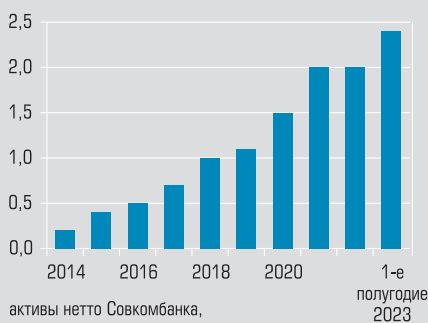
Акционеры Совкомбанка одобрили подачу заявления на Московскую биржу о листинге обыкновенных акций компании. По открытой подписке банк планирует разместить 5 млрд обыкновенных акций номиналом 0,1 рубля каждая. За счет размещения уставный капитал Совкомбанка может вырасти на 25,4%, с 1,969 млрд до 2,469 млрд рублей.

Совкомбанк — системно значимый банк, который выдает ипотеку, занимается кредитованием юрлиц и физлиц (в частности, выпускает карты рассрочки «Халва»), автокредитованием, лизингом, страхованием, выпускает кредитные и дебетовые карты, а также ведет инвестиционную деятельность. В 2023 году кредиты юрлицам составляют более половины его кредитного портфеля.

Он входит в топ-10 крупнейших банков страны по размеру активов: находится на девятом месте (см. график). По итогам первого полугодия 2023 года его активы составили более 2,4 трлн рублей, это больше, чем у Райффайзенбанка (2,2 трлн), Тинькофф-банка (1,6 трлн), банка «Дом.РФ» (1,8 трлн) и Росбанка (1,8 трлн). Еще десять лет назад он находился на 151-м месте по активам: в октябре 2013 года они составляли 120,8 млрд рублей, согласно данным, приведенным на портале Banki.ru.

Банк основан в 1990 году в Костромской области как Буйкомбанк. В 2002-м этот банк приобрели Сергей Хотимский и братья Михаил и Василий Клюкины. Через год он получил свое нынешнее название, что расшифровывается как Современный коммерческий банк. Сейчас около 86% обыкновенных акций Совкомбанка принадлежат публичной компании SovCo Capital Partners B. V., зарегистрированной в Нидерландах. Банк сообщил о планах выйти на IPO еще в 2020-м, но тогда

Активы Совкомбанка за десять лет выросли в 12 раз



активы нетто Совкомбанка, трлн руб.

Источник: Совкомбанк

перспектива была отдаленной — на горизонте 2025 года. С февраля 2022 года банк и его руководство находятся под санкциями Великобритании и Евросоюза. В марте того же года Совкомбанк подпал под санкции США. Сейчас часть европейских активов кредитной организации заморожены, банк отключен от системы межбанковских платежей SWIFT. Но это не просто не помешало Совкомбанку развиваться — он парадоксальным образом остается одной из эффективнейших в стране кредитных организаций. Так, рентабельность капитала Совкомбанка за первое полугодие 2023 года составила рекордные 55%. Для сравнения: рентабельность капитала Тинькофф-банка — 35,5%, Сбербанка — 25,5%, ВТБ — 32,8%, МКБ — 25,9%.

Чистая прибыль Совкомбанка по МСФО за первое полугодие 2023 года составила 52 млрд рублей, капитал — 247 млрд. «Факторы формирования такого феноменального результата классические: Совкомбанк эффективен в тех линиях, в которых работает, — объясняет высокую рентабельность банка Павел Самиев, генеральный директор аналитического центра «БизнесДром». — У него высокая процентная маржа, растут и розничный портфель, и корпоративный. Банк не очень дорого фондируется. К тому же у Совкомбанка росли комиссионные доходы».

Напомним, весной Совкомбанк запустил оптовый обменный пункт для тех, кто хочет купить или продать от 100 тыс. долларов или евро. Российские банки сейчас торгуются на бирже по 1,1–3,0 капитала. Например, Сбер стоит около 1,1 капитала, а любимый инвесторами Тинькофф-банк — три капитала. Они с Совкомбанком похожи: оба имеют высокую рентабельность, поэтому при хорошем раскладе Совкомбанк в ходе IPO может быть оценен в два-три капитала, то есть в 432,2–741,0 млрд рублей. ■

### 4 ПОВЕСТКА ДНЯ

МОНИТОР № 2 30 ОКТЯБРЯ — 5 НОЯБРЯ 2023

## коротко

Ставка: ждали 14%, а получили 15%

Банк России неожиданно повысил ключевую ставку сразу на 2 п. п. Таким образом, с августа она в общей сложности увеличилась на 6,5 п. п.; так же сильно ставку повышали только дважды: в декабре 2014-го и в феврале 2022-го. Виновными на сей раз назначены внутренний спрос (устойчиво растет), инфляционные ожидания и темпы роста кредитования (сохраняются высокими), а также



Зелвира Набиуллина считает, что экономика России перегрета

бюджетные расходы (тоже остаются высокими). ■

Агроматериалы: больше субстратов из каменной ваты

Компания «Технониколь» запустила в Ростовской области второй комплекс по производству субстратов из каменной ваты стоимостью 530 млн рублей (первый был построен в 2016 году). Завод мощностью 160 тыс. кубометров в год оснащен полностью автоматизированным оборудованием, частично россий-



«Технониколь» захватывает освободившиеся ниши

ским, изготовленным по индивидуальному проекту и позволяющим оперативно перенастраивать производство, меняя ассортимент. Продукция завода сможет занять до 30% рынка, опустевшего после ухода иностранных игроков. ■

Куриное мясо: «Черкизово» наращивает объемы

На 10% вырастет производство мяса курицы на мощностях группы «Черкизово» в Липецкой области. «Черкизово», второй по объемам производитель этого вида

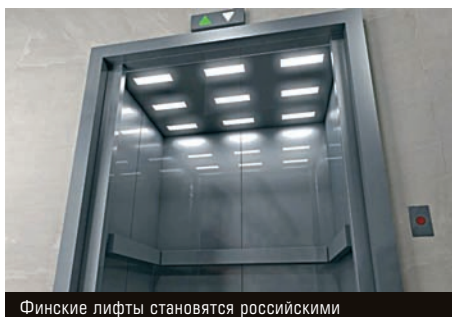




Куриного мяса станет больше

мяса в России, открыл комплекс по выращиванию бройлеров в Лебедянском районе. Ранее на территории комплекса содержалось родительское стадо, но, планируя наращивать объемы производства, компания решила перепрофилировать площадку. Комплекс включает в себя 32 корпуса общей площадью 33 тыс. кв. м. Инвестиции в реконструкцию, предполагающую обновление систем кормления, поения, вентиляции и санпропускников, превысили 400 млн рублей.

### Производство лифтов: будет много сервиса



Финские лифты становятся российскими

Компания S8 Capital купила российское подразделение финской KONE — одного из крупнейших в мире производителей лифтов и эскалаторов с оборотом 10,5 млрд евро. Выручка KONE в России за 2022 год составила 4,2 млрд рублей. Сумма сделки не разглашается. Это второй лифтовый бизнес, купленный S8 Capital: в июле компания приобрела уходящего из России американского производителя лифтов и эскалаторов Otis (новое название Meteor Lift). Если Otis оставил производство в Санкт-Петербурге, то основной бизнес KONE в России заключался в продаже и обслуживании лифтов. Теперь сервисные службы двух компаний будут объединены. С приобретением KONE, которая обслуживала около семи тысяч лифтов, сервисный портфель Meteor Lift превысил 50 тыс. лифтов.

### Агропром: салаты для бургеров

Компания «Белая дача» открыла под Новороссийском комплекс по выращиванию и переработке салатов. В проект инвестировано более 2,6 млрд рублей. Проектная мощность производства на закрытом и открытом грунтах составляет до 5000 тонн салатов в год разных сортов: это рукола, шпинат, салаты айсберг, ро-



«Белая дача» расширяет географию выращивания салатов

mano, фриссе и радиккьо. Ассортимент готовой продукции включает в себя мытые салаты, резанные овощи, овощные и фруктовые снеки, ферментированную капусту. Продукцию будут поставлять в рестораны «Вкусно — и точка».

### Химическая промышленность: перекись водорода зальет Россию



«Волжская перекись» устранил дефицит перекиси водорода в России

Крупнейшее производство перекиси водорода в России открылось в Чувашии. На предприятии «Волжская перекись» будут выпускать 50 тыс. тонн в год, и это решит задачу обеспечения внутреннего рынка, объем которого составляет 80 тыс. тонн в год. Перекись водорода используется в химической, деревообрабатывающей (целлюлозно-бумажной), медицинской, пищевой и косметической промышленности. Но до сих пор 60% потребности в ней покрывалось за счет импорта. В создание нового предприятия вложено 11 млрд рублей.

### Китай: операционная система для IoT



Глава Xiaomi Лей Цзюнь замахнулся на экосистему

Китайская компания Xiaomi, производитель смартфонов и других умных гаджетов, представила свою новую операционную систему HyperOS, которая постепенно заменит на ее устройствах старую версию MIUI13. Функционал новой ОС не ограничивается управлением смартфонами,

носимыми устройствами и телевизорами. Основатель и глава Xiaomi Лей Цзюнь на презентации объявил о новой стратегии компании: создать умную экосистему, объединяющую человека, его дом и автомобиль. Дело в том, что свой первый автомобиль Xiaomi намерена выпустить в первом полугодии 2024 года.

### Remy Martin: плохие времена для роскоши



В США слишком мало людей пьют дорогой коньяк

Акции французского производителя дорогих алкогольных напитков Remy Cointreau упали до самого низкого за три года уровня. Одна из причин в том, что американский рынок не оправдал надежд: любители элитного алкоголя в США выпили его меньше, чем прогнозировала компания. Продажи упали не только у Remy, но и у итальянской Campari и алкогольного подразделения производителя предметов роскоши LVMH. Рынок никак не вернется к рекордному уровню потребления дорогого алкоголя, который был достигнут в 2020-м, пандемийном, году. Производители надеялись, что этот момент настанет во второй половине текущего финансового года. Однако теперь он отодвинулся еще на год.

### Индия: в стране появится новое производство iPhone



Индия переводит производство iPhone на национальные рельсы

Первым индийским производителем iPhone станет крупнейший конгломерат страны Tata Group. Это стало возможным после того, как тайваньский производитель микроэлектроники согласился продать конгломерату свой завод по производству плат и сборке гаджетов Apple на юге Индии за 125 млн долларов. Tata Group приобрела этот актив, стремясь занять место китайских компаний в цепочке создания высокотехнологичных продуктов на фоне ухудшения отношений между США и Китаем.

## Индийская верфь обеспечит Каспий судами



Верфь Goa Shipyard Limited

**Д**вадцать четыре судна могут быть построены на индийской государственной верфи Goa Shipyard Limited для эксплуатации в рамках международного транспортного коридора «Север — Юг», включающего в себя акваторию Каспийского моря. Об этом сообщил генеральный директор Каспийского международного интеграционного клуба «Север — Юг» **Дмитрий Дубовик** в ходе астраханского международного форума «МТК «Север — Юг» — новая концепция».

«Было принято решение открыть производство <...> в Индии на верфях Goa Shipyard Limited. Они подтвердили нам готовность начать производство наших моделей кораблей. Их три: химвозы, балкеры, корабли по перевозке грузов в контейнерах. Нам за три года готовы выдать 24 корабля — это сегодня очень высокий темп», — рассказал он, уточнив, что первые четыре судна могут быть заложены уже в первом квартале следующего года, а соответствующие документы планируется оформить до конца нынешнего.

По словам Дмитрия Дубовика, возможность постройки судов для МТК «Север — Юг» обсуждали давно. В связи с высокой загруженностью российских верфей рассматривали варианты строительства судов как в Индии, так и в Иране. МТК «Север — Юг» позволит организовать перевозки между Ираном, Индией, Россией и рядом близлежащих стран с более коротким сроком доставки, нежели по традиционному водному пути через Суэцкий канал, выступив, по сути, его конкурентом.

В интервью ТАСС Дмитрий Дубовик сообщил также, что строить суда планируется с участием Российского экспорт-

ного центра; проект предполагается реализовать до 2027 года. Среди преимуществ сотрудничества с Индией — цена, которая будет в два раза ниже, чем у российских производителей, а также ставка для бизнеса в 2–3% вместо 18,6%, которую сейчас предлагает Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК). Сколько точно будут стоить суда, Дмитрий Дубовик не сообщил.

Их заказчиком, как рассказал он агентству «ПортНьюс», на первом этапе выступит российская «дочка» государственной иранской судоходной компании Islamic Republic of Iran Shipping Lines.

Впрочем, суда для МТК «Север — Юг» строит и Объединенная судостроительная корпорация (ОСК): ранее сообщалось, что она заключила контракт с ГТЛК на постройку четырех универсальных сухогрузов-контейнеровозов смешанного плавания стоимостью 1,7 млрд рублей каждый. И не исключалось, что в дальнейшем серию увеличат до 21 судна.

Новость о возможном заключении контракта с индийской верфью спровоцировала ряд комментариев: что таким образом могут быть потрачены полученные российскими экспортерами рупии, которые из-за законодательных ограничений Индии невозможно вывести из страны. Другое дело, что основные держатели подвизших рупий — компании сырьевого сектора и для того, чтобы заплатить принадлежащими им рупиями за суда, нужно будет организовать специальную схему со взаимозачетами между экспортерами, заказчиком судов и верфью, что, скорее всего, приведет к дополнительным издержкам, которые лягут в конечную цену судов.

Отметим также, что это не единственный контракт на постройку, заключенный российскими контрагентами с индийской верфью в связи с тем, что существует нехватка собственных мощностей. Так, в 2018 году был заключен контракт, предполагающий поставку ВМС Индии фрегатов проекта 11356. Причем два из них должны были строиться в Калининграде на заводе «Янтарь» (входит в ОСК), а два — на верфи Goa Shipyard Limited.

## В Дубне открыли новый изотоп — ливерморий-288



Ученые готовятся к синтезу 120-го элемента

**У**никальный атом родился на фабрике сверхтяжелых элементов в лаборатории ядерных реакций Объединенного института ядерных исследований (ЛИЯР ОИЯИ) в результате слияния ядер хрома-54 и урана-238. Время жизни нового изотопа оказалось даже меньше миллисекунды. Тем не менее это событие можно считать хорошим результатом: оно готовит почву для заполнения очередной ячейки в периодической таблице Менделеева.

Сейчас в ней 118 элементов; по расчетам ученых, неоткрытыми остаются 55. Все они будут синтезированы, так как в природе их невозможно «поймать»: чем дальше к концу таблицы расположен элемент, тем меньше время его жизни. Если период полураспада урана (92-й элемент) составляет более 4 млрд лет, то оганесон (118-й элемент) живет лишь микросекунды. В экс-



► перименте с получением  $^{288}\text{Lv}$  (до сих пор были известны четыре радионуклида ливермория:  $^{290}\text{Lv}$ ,  $^{291}\text{Lv}$ ,  $^{292}\text{Lv}$  и  $^{293}\text{Lv}$ ) ученые готовились к синтезу 120-го элемента в реакции хрома-54 с мишенью из юрия. Теоретические предсказания по сечению синтеза (вероятности взаимодействия ядер частиц) в реакциях с хромом очень разнятся, поэтому важно было определить сечение экспериментально.

«Сто шестнадцатый элемент таблицы — ливерморий — был синтезирован при слиянии ядер кальция и юрия: сечение этой реакции известно. А синтез изотопов этого элемента идет в реакции хром — уран. Мы поменяли мишень и ядро-снаряд, а элемент получается тот же. Делая этот эксперимент, мы можем сравнить сечения, и это исключительно важно в подготовке к синтезу 120-го эле-

мента. После анализа результатов станет меньше неопределенности: можно будет оценить сечение и идти на эксперимент по 120-му элементу уже открытыми глазами», — прокомментировал ситуацию ученый секретарь ЛЯР ОИЯИ **Александр Карпов**. В результате эксперимента будет получен опыт длительной работы с пучком хрома и достоверно определено сечение синтеза сверхтяжелого элемента в реакции с хромом.

Каждый из этапов этого пути, включая получение пучка хрома высокой интенсивности, — самостоятельная, сложная задача, решить которую под силу лишь нескольким лабораториям в мире. Последние полвека приоритет в этой области принадлежит России, США и Германии. Шесть последних элементов периодической таблицы Менделеева открыты в Дубне. ■

енного преступления в секторе Газа». Председательствующий на саммите ЕС премьер-министр Испании **Педро Санчес** не стал дезавуировать слова представителя собственного кабинета, тем самым продемонстрировав свое молчаливое согласие с ними.

В итоге лидеры ЕС приняли размытое заявление, в котором попытались отразить противоположные точки зрения на происходящее в Газе. Лидеры ЕС подтвердили право Израиля на самооборону, но при этом заявили о необходимости создать гуманитарные коридоры в сектор Газа и обеспечить паузы при израильских обстрелах, что каким-то образом должно помочь мирному населению. Кроме того, руководители стран ЕС заявили о необходимости поддерживать палестинцев, но не смогли договориться о формах и объемах этой поддержки, несмотря на то что обсуждали их несколько часов. Что касается финансовой помощи Украине от ЕС, то тут не получилось даже поговорить: премьер-министр Венгрии **Виктор Орбан** и глава правительства Словакии **Роберт Фицо** (недавно победивший на выборах под лозунгом прекращения военной помощи Киеву) попросту заблокировали выделение 50 млрд евро на эти цели.

А планы чиновников из Брюсселя увеличить расходную часть бюджета ЕС примерно на 100 млрд евро натолкнулись на жесткий отпор тех, за чей счет планировался этот «аттракцион неслыханной щедрости». Премьер-министр Нидерландов **Марк Рютте** прямо заявил, что никто не ждет с нетерпением того, чтобы открыть свой кошелек для Брюсселя, когда национальные бюджеты стран ЕС испытывают острые проблемы. «Так же как в национальном бюджете, вы должны время от времени затягивать пояса в других статьях. Мы должны делать то же самое в Нидерландах», — сказал Рютте. Согласно утечкам в прессу, канцлер ФРГ **Олаф Шольц** на встрече за закрытыми дверями заявил лидерам стран ЕС, что пора заняться сокращением бюджета ЕС, и это вызвало бурное несогласие со стороны лидеров стран, рассчитывавших на увеличение своего финансирования.

Урсула фон дер Ляйен, сначала очень долго носившаяся с идеей изъять замороженные в ЕС российские суверенные активы, а потом хотя бы доходы от них, предложила новый план. По ее мнению, необходимо изъять так называемые непредвиденные доходы от российских суверенных активов и перенаправить их через бюджет ЕС «на восстановление Украины». ■

## Очередной саммит ЕС



Урсуле фон дер Ляйен дали понять, что она лезет не в свое дело, когда от лица ЕС делает внешнеполитические заявления

**К**ак правило, саммиты глав государств Евросоюза редко проходят без острых разногласий между их участниками. А на этот раз на форум вынесли вопросы, по которым компромисс был невозможен в принципе: это война в Израиле, военная помощь Украине и необходимость увеличивать расходы ЕС.

Что касается военных действий Израиля на территории сектора Газа, то руководство ЕС поссорилось по этому поводу еще до саммита. Глава Евросовета **Шарль Мишель** и верховный предста-

витель ЕС по иностранным делам и политике безопасности **Жозеп Боррель** дали понять главе Еврокомиссии **Урсуле фон дер Ляйен**, что чрезмерная поддержка ею Израиля неуместна и вообще она лезет не в свое дело, когда от лица ЕС делает внешнеполитические заявления. А исполняющая обязанности министра социальной политики Испании **Ионе Беларра** заявила, что премьер-министр Израиля **Биньямин Нетаньяху** должен предстать перед судом «по обвинению в совершении во-

## Führer Scholz



Олаф Шольц в интервью Spiegel заявил, что правительство несет ответственность за функционирование общества, а это предопределяет «известную жесткость»

**Ф**едеральный канцлер ФРГ **Олаф Шольц** столкнулся с целым букетом проблем: экономическим кризисом в стране, миграционным кризисом и, что было вполне ожидаемо на этом фоне, резким падением собственной популярности. Выход из сложившейся ситуации глава германского правительства нашел для себя в крайне правой риторике, словно забыв о том, что он представляет Социал-демократическую партию Германии (СДПГ). Таким образом, попытки Шольца сыграть роль жесткого вождя обиженной нации способны привести лишь к тому, что его базовый левый электорат окончательно в нем разочаруется, но вряд ли привлекут к нему граждан с правыми взглядами, у которых есть более последовательные лидеры. Шольц в интервью Spiegel заявил, что правительство несет ответственность за функционирование общества, а это предопределяет «известную жесткость». «Мы должны наконец депортировать в больших масштабах тех, кто не имеет права оставаться в Германии», — сказал канцлер ФРГ.

Тем временем германское правительство уже разработало законопроект, облегчающий депортацию мигрантов, которым было отказано в статусе беженцев. Он разрешает полиции проводить обыски жилья нелегалов с целью поиска их документов, которые позволят определить направление будущей депортации, облегчает депортацию мигрантов, приговоренных к году заключения или являющихся членами организованных преступных групп, а максимальная продолжительность содержания под стражей перед депортацией увеличивается при этом с 10 до 28 суток. Между тем рейтинг правящей коалиции продолжает падать, опустившись до нового минимума. Согласно опросу, проведенному институтом INSA для Bild, сегодня за СДПГ, партию Шольца, проголосовало бы 16% избирателей (на выборах 2021 года ей отдали бы предпочтение 25,7%), за «Зеленых» — 13% (14,8% в 2021-м), за Свободную демократическую партию — 5% (11,5% два года назад). Кроме того, только 24% опрошенных оказались удовлетворены работой

германского правительства, а 71% — недовольны. В то же время рейтинг «Альтернативы для Германии», выступающей против неконтролируемой миграции, вырос более чем вдвое: с 10,3% в 2021 году до 22% сегодня.

Таким образом, жесткие заявления Шольца относительно депортации нелегалов призваны показать, что он слышит своего избирателя и готов менять политическую линию в соответствии с колебаниями его настроения. А немецкие избиратели оказались в новом для них и крайне неприятном положении. Одно дело, когда правительство **Ангелы Меркель** на волне экономического роста любезно пригласило в Германию сотни тысяч беженцев, что в итоге не отразилось на уровне благосостояния коренных жителей. И совсем другое впечатление складывается у немцев сегодня, когда экономика ФРГ сокращается. По мнению МВФ и согласно консенсус-прогнозу ведущих германских экономических институтов, ВВП ФРГ по итогам 2023 года снизится на 0,6%, хотя ранее они полагали, что падение составит лишь 0,3%. А индекс деловой активности в строительном секторе Германии в сентябре упал до 39,3 пункта; это стало минимальным показателем за время его отслеживания. В такой экономической ситуации начинают раздражать мигранты, не желающие работать, несмотря на обилие вакансий, а предпочитающие получать социальные пособия, которые лишь немногим ниже заработной платы.

А теперь к нелегалам из Азии, Африки и Ближнего Востока прибавилось более миллиона беженцев из Украины, на которых правительство Германии потратило 11 млрд евро.

Кроме того, немцев начали раздражать траты правительства Шольца на оплату вооружений для Украины. Согласно опросу общественного мнения, проведенному YouGov, 55% респондентов высказались против поставок Киеву дальнобойных ракет *Taurus*, а поддерживают их поставки только 26% граждан Германии.

В проекте федерального бюджета ФРГ на 2024 год не оказалось около 5 млрд евро на военную помощь Украине, уже запланированную министерством обороны Германии. По данным Bild, под нож попали, в частности, расходы на ремонт, запчасти и логистику в сумме 2,34 млрд евро, 935 млн — на средства защиты, 880 млн — на ПВО; 675 млн — на бронированную технику; 390 млн — на инженерное обеспечение. В итоге вместо ранее предполагаемых 9 млрд евро на помощь Украине в проекте германского бюджета на следующий год предусмотрено только 4 млрд. ■



Евгений Огородников

## Иллюзия Леа и Эдди из Перми



МОНОКУЛЬ № 2 30 ОКТЯБРЯ — 5 НОЯБРЯ 2023

**В**ытеснив «Газпром» с европейского рынка, американский нефтегаз столкнулся с замедлением роста добычи газа. Это может стать неприятным сюрпризом не только для Европы, но и для Японии и Китая — основных покупателей американского СПГ. Согласно октябрьскому прогнозу минэнерго США, темпы роста добычи газа в Штатах в ближайшие полтора года резко замедлятся. Прирост придется лишь на одну провинцию — нефтяной Пермский бассейн, и этот рост добычи — эхо разворачивающихся сейчас в нефтегазе США событий.

Пермский бассейн — единственное сланцевое месторождение в США, где стабильно растет добыча нефти. Сегодня там ее добывается больше, чем на саудовском Гавре, — каждый второй баррель в США. Аналитики не раз высказывали опасения по поводу очень высокой концентрации нефтедобычи. Такого, чтобы вся индустрия страны — крупнейшего нефтедобытчика в мире держалась на одном месторождении, не было никогда. Однако сама по себе Пермь неоднородна, и во многом основные сланцевые формации уже отработаны, добыча там не растет. Весь рост Пермского бассейна в последние месяцы сосредоточен в двух (!) районах из 66 — Леа и Эдди. Здесь добывается каждый третий баррель Перми, и на этих двух клочках земли сегодня держится внешняя политика и экономика Штатов.

Резкое подорожание нефти привело к тому, что она стала основной экспортной статьей США. Мировой технологический лидер, страна, высадившая человека на Луну, фабрика ВПК и т. д. сделала ту же ставку, что и страны «бензоколонки» — Саудовская Аравия и Россия. Согласно данным минэнерго США, в первом полугодии 2023 года экспорт сырой нефти из Штатов вышел на новый максимум, превысив 4 млн баррелей в сутки. Американский нефтегаз неспособен переработать всю добываемую легкую нефть, поэтому она идет на экспорт, преимущественно в Европу и Азию. Но при рекордном экспорте неф-

ти США остаются нетто-импортером нефти, завозя тяжелые сорта, так как НПЗ настроены на работу на них.

Перенастраивать заводы на легкую нефть не имеет смысла: это сильно поменяет профиль выхода нефтепродуктов в сторону легких фракций — бензинов, тогда как на мировом и внутреннем рынке США острый дефицит средних дистиллятов — керосина и дизеля. Поэтому рост добычи нефти в США до нового исторического максимума и ее экспорт не насыщает внутренний и мировой рынок необходимыми дизелем и керосином и не решает главную проблему — недоинвестирования добычи в других странах. Однако статистически создается иллюзия избытка и удобная переговорная позиция с теми же странами Ближнего Востока.

Что важно, рост добычи нефти в последние месяцы происходит на фоне падающей буровой активности, то есть за счет ранее пробуренных скважин. Эти скважины — оперативный резерв нефтегазовых компаний, который нефтяники вынуждены держать. Сланцевая скважина — это очень кратковременно живущая инфраструктура. За первые три года эксплуатации добыча падает в три раза. Для компенсации постоянно падающей добычи нефтяники создают резерв скважин — пробуренных, но не эксплуатируемых. Они вводятся в эксплуатацию по мере надобности. Таким образом, наращивая добычу за счет резерва и не буря новых скважин, нефтяники США ставят себя в крайне неустойчивое положение, а их решение «проесть» резервы скорее вынужденное. В последние недели они берут займы у своего будущего, откровенно проедавая запас прочности отрасли.

Возвращаясь к газу. У сланцевой добычи есть важная особенность: по мере истощения нефтяная скважина начинает давать все меньше нефти и все больше попутного газа. Массив резервных скважин, запущенных за последнее время, в ближайшие месяцы начнет истощаться, давая прирост газовой добычи. Отсюда и прогноз минэнерго США о росте добычи газа в Перми.

Однако в других многочисленных провинциях существенного прироста добычи, как это было в предыдущие годы, не предвидится. И тут возникает еще одна проблема — проблема технологического тупика. В последние годы основным трендом сланцевого нефтегаза был рост производительности каждой новой скважины за счет увеличения длины ствола, применения более дорогих пропантов (химикатов), глубокого моделирования буровых работ. Все это действительно высокие технологии, требующие гигантских капитальных затрат. Поэтому параллельно происходило укрупнение отрасли, в нее заходят все более крупные компании, имеющие возможность инвестировать много и долго.

Благодаря росту технологичности (и возросшему капексу на скважину) отдача средней газовой скважины выросла почти в полтора раза. Однако 2023 год стал поворотным. Несмотря на все ухищрения и новые технологии, отдача новой средней скважины стала снижаться: геология начала брать свое. То есть в США падет как объем буровых работ, так и число новых скважин, и системного ответа на этот вызов нет. Массовое введение в работу неиспользуемых скважин говорит лишь об одном — о пожаре на рынке реальной нефти, который приходится тушить чем придется: запуском в работу резерва, роспуском стратегических запасов нефти, снижением коммерческих запасов.

Прирост добычи нефти и газа, наблюдаемый в США, будет кратковременным, так как фундаментально проблема отрасли не решена. Пермь и так самое крупное месторождение в мире по объемам добычи, но рано или поздно оно начнет истощаться, и никакие технологии не остановят этот процесс. Поэтому не надо удивляться, что США снимают санкции с Венесуэлы, заигрывают с Ираном, абсолютно не замечают дырявый потолок цен на российскую нефть. Политики страны готовятся к новой реальности дефицита нефти. После прохождения предыдущего пика добычи нефти в США в 1970-х цена этого ресурса выросла в пять раз. ■

# СТАНЬТЕ ЧАСТЬЮ ГОСТИНИЧНОЙ СЕТИ С МЕЖДУНАРОДНЫМ ИМЕНЕМ

# DOMINA



## Управляющая компания **Domina Management** - российский предста-

витель итальянского гостиничного бренда Domina, основанного в 1991 году.

Развиваем бренд Domina в России и ведем деятельность по управлению объектами, гостиничному консалтингу и девелопменту.

Специализируемся на отелях разного типа.

## ОБЪЕКТЫ РАЗМЕЩЕНИЯ, КОТОРЫЕ **ВЫСОКО ОЦЕНЯТ ГОСТИ**



### ПОД ПРЯМЫМ УПРАВЛЕНИЕМ

Грамотно выстроим технологические процессы бизнеса, ускорим запуск отеля и увеличим его доходность.



### ПО ФРАНШИЗЕ DOMINA

Обеспечим быстрый старт бизнеса, дополнительное стимулирование продаж, повысим среднюю стоимость номера и RevPAR.\*

## ШИРОКИЙ СПЕКТР УСЛУГ ГОСТИНИЧНОГО ДЕВЕЛОПМЕНТА И КОНСАЛТИНГА

Эксперты Domina Management оценят перспективы проекта, предложат оптимальное концептуальное решение и окажут услуги сопровождения на всех этапах для последующего эффективного воплощения объекта размещения.

Многолетний международный опыт

Лояльные условия сотрудничества

Собственные технологии создания курортов

Международный бренд и поддержка продаж

Узнайте больше о компании и бренде **DOMINAGROUP.RU**

Domina Management — Домина Менеджмент, Domina — Домина,  
\* RevPAR — средняя выручка на один номер





## Редакционная статья Вы не ждали, а мы смогли!

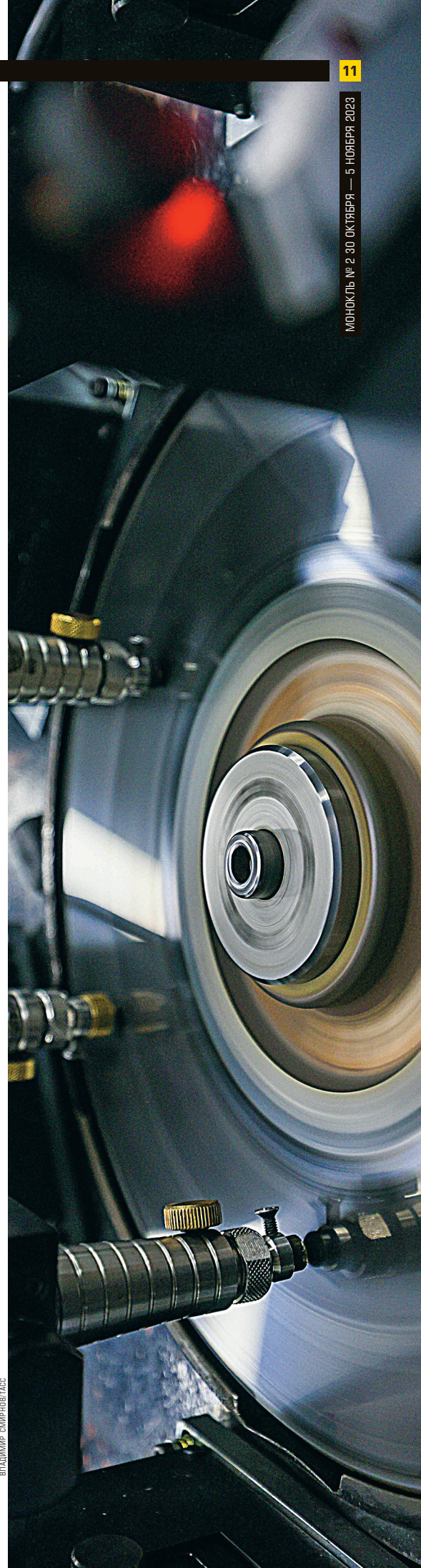
**Т**от, кто в марте 2022 года догадался бы сделать ставку на то, что Россия не свалится в глубочайший экономический кризис, мог бы заработать неплохие деньги. Но нет: информационная повестка изобилует негативными прогнозами и паническими комментариями. И вот спустя полтора года рейтинг 400 крупнейших компаний России четко показывает: краха не случилось, а просадка ВВП по итогам 2022 года на 2,1% оказалась стартовым сжатием перед рывком 2023-го. При этом тот факт, что инвестиции в основной капитал выросли в 2022 году на 6%, показывает, что забег планируется не на короткую дистанцию. Промышленные компании активно инвестируют в расширение производственных мощностей и обновление основных фондов, наращивают выпуск продукции, занимают освобожденные ушедшими из России игроками рыночные ниши, готовятся конкурировать, в основном с китайскими производителями.

Нефтегазовый сектор, одна из опор российского бюджета, успешно справляется с вызовом, связанным с ограничением цен на российские энергоресурсы, но, что еще важнее на длительную перспективу, справляется и с введением запрета на поставки высокотехнологичного оборудования как для глубокой переработки природного газа и нефти, так и для строительства заводов СПГ. Взорвали «Северные потоки»? Встречайте танкеры ледового класса, заполненные российским сжиженным газом!

И даже ужесточение денежно-кредитной политики Центральным банком (а он снова поднял ключевую ставку, на этот раз сразу на два процентных пункта, до 15%, вопреки консенсус-прогнозу в 14%) может не оказать серьезного сдерживающего влияния на рост российских компаний. Обрабатывающая промышленность набрала хороший темп, показывая рост на 7%, машиностроение выросло более чем на 20% и останавливаться не собирается.

Как рассказал один из наших собеседников, он не видит объективных факторов, способных ограничить рост производства, поскольку «мы имеем справедливую и сбалансированную налоговую систему, рынки капитала доступны, хотя его стоимость велика. Однако, во-первых, это компенсируется различными мерами поддержки экономики, а во-вторых, добавленная стоимость в обрабатывающей промышленности позволяет в совокупности с разумным финансовым управлением компанией развиваться и при средневзвешенной стоимости капитала на уровне 20 процентов».

И вот уже ЦБ вынужден повысить свой прогноз роста ВВП в 2023 году с 1,5–2,5% до 2,2–2,7%. Чуть ранее это сделал Международный валютный фонд (2,2%), а перед ним — Всемирный банк (1,6%). Но даже если эти институты снова поменяют свой прогноз, они все равно ошибутся: рост будет значительно больше. Мы ставим на диапазон 3,8–4,2%. ■



# Содержание

## ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

13

товаров и расширили их ассортимент, однако создали для покупателей и бизнеса ряд ощутимых рисков

## УПАЛ, ОТЖАЛСЯ, РВАНУЛ

14

Российская экономика блестяще пережила 2022 год. Приняв на себя беспрецедентный объем санкций, российские компании смогли не только не уласть, но и быстро сориентироваться в ситуации и перестроиться, что позволило в 2023 году выйти на новый рост. Рейтинг крупнейших компаний страны — объективная картина произошедших изменений

## РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ РОССИИ ПО ОБЪЕМУ РЕАЛИЗОВАННОЙ ПРОДУКЦИИ

20

## ФОНДОВЫЙ РЫНОК СТАНОВИТСЯ ЧЕЛОВЕЧНЕЕ

36

Российский рынок акций после падения в 2022 году восстанавливается, но очень плавно. Перспективы тоже туманны: из частных инвесторов все, кто мог, уже пришли на биржу. А других игроков так и не появилось

## «КАПИТАЛИЗАЦИЯ-100»: СПИСОК КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ ПО РЫНОЧНОЙ СТОИМОСТИ (КАПИТАЛИЗАЦИИ) НА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2023 Г.

38

## МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ РЕЙТИНГА И ИНФОРМАЦИЯ

43

## БАНКИ КУПАЮТСЯ В ДЕНЬГАХ

44

Прибыль банковского сектора в этом году побьет досанкционный рекорд: после очень скромного показателя 2022-го банковский сектор получит рекордные три триллиона рублей чистой прибыли. Естественно, большая часть придется на крупнейшие кредитные организации

## МАШИНОСТРОЕНИЕ РАСТЕТ СУМАСШЕДШИМИ ТЕМПАМИ

46

Предприятия машиностроения активно наращивают объемы производства, расширяются и готовятся не только занять освободившиеся после ухода западных производителей ниши, но и потеснить азиатских производителей

## «ГАЗПРОМ»: ВЫЗОВ НА ДВА ДЕСЯТИЛЕТИЯ

51

Жесткое противостояние России и коллективного Запада привело к потере «Газпромом» львиной доли европейского газового рынка, который в мирное время обеспечивал до 40% выручки. Как закрыть эту брешь — заместить западный экспорт восточным или сделать ставку на развитие СПГ и газохимии?

## БЛЕСК И НИЩЕТА ПАРАЛЛЕЛЬНОГО ИМПОРТА

55

Легализация параллельного импорта серьезно трансформировала ряд потребительских рынков, прежде всего автомобильный, рынок электроники, одежды и обуви. Параллельные поставки позволили справиться с дефицитом

## ИНОСТРАННЫЕ «ДОЙНЫЕ КОРОВЫ» НА РОССИЙСКИХ ЛУГАХ

59

Распродажа российских активов на потребительских рынках, предпринятая зарубежными компаниями, позволила местным игрокам стремительно нарастить объемы и рыночную долю. Но не следует забывать и о связанных с этим рисках



## Основные выводы

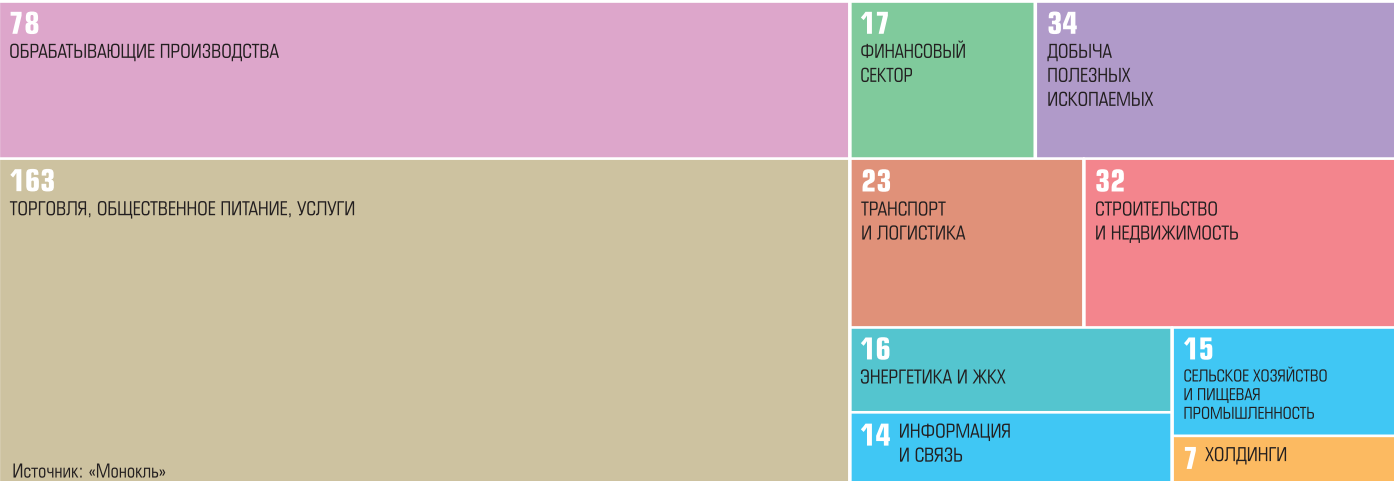
- 1** В 2022 году в очередной раз лидерскую позицию занял «Газпром». Благодаря сверхвысоким ценам на газ в Европе компании удалось поставить исторический рекорд по выручке — более 11,6 трлн рублей. К тому же газовая монополия заработала рекордную прибыль — более 1,3 трлн рублей.
- 2** Государство выступило в роли заказчика последней инстанции. Рост госрасходов на оборону, мегастройки автомобильных и железных дорог, многочисленные федеральные программы, льготная ипотека — все это привело к качественному рывку: инвестиции не только не провалились, но более того, рост показателя «инвестиции в основной капитал» составил 6%.
- 3** Многие игроки потеряли реальные активы и контракты. Однако благодаря в том числе значительным тратам государственного бюджета удалось найти новые точки роста, появился спрос на высокотехнологичную продукцию российского производства — на транспорте, в ВПК, нефтегазе.
- 4** Бегство иностранного бизнеса освободило огромные ниши на российском рынке. И дало многим бизнесменам в России возможность стать собственниками компаний, отстроенных по лучшим мировым стандартам.
- 5** Wildberries вновь удвоился. Его продажи превысили 1 трлн рублей. Масштабы бизнеса уже обошли «НоваТЭК». Маркетплейс номер два, «Озон», прирос на треть. В то же время «Эпл Рус» сократился на две трети, «Хуавэй» потерял четверть выручки, «Связной» и «Ре:Стор» уполовинились.
- 6** В течение всего 2022 года шли сделки по продаже активов иностранцев. Например, компании из недружественных стран почти полностью контролируют табачную отрасль страны, их было много в золотодобыче, нефтесервисе, финансах. Чувствовалась острая конкуренция в гостиничном и ресторанном бизнесе, товарах повседневного спроса. Сделки по покупке бизнеса у иностранцев продолжались и в 2023 году, хотя правила выхода ужесточились.

## Ксения Клепча, Евгений Огородников, Максим Ремизов Упал, отжался, рванул

Российская экономика блестяще пережила 2022 год. Приняв на себя беспрецедентный объем санкций, российские компании смогли не только не упасть, но и быстро сориентироваться в ситуации и перестроиться, что позволило в 2023 году выйти на новый рост. Рейтинг крупнейших компаний страны — объективная картина произошедших изменений

Оптовая и розничная торговля, промышленность и добыча полезных ископаемых — основа рейтинга 400 крупнейших компаний России

Количественный состав рейтинга в отраслевом разрезе



Источник: «Монокль»

**Р**ейтинг крупнейших компаний России — это отражение множества событий, произошедших в российской экономике. Он демонстрирует состояние костяка экономики, ее крупнейших корпораций, дающих более 7 млн рабочих мест. Этот бизнес формирует федеральные и региональные бюджеты, осваивает регионы. Динамика выручки крупнейших компаний показывает, как пережили год основные отрасли — нефтегазовая промышленность, железные дороги, ретейл, обрабатывающая промышленность. Сравнивая динамику, можно понять, на каких «лошадках» ехала экономика в прошлом году, кто нашел новый Клондайк и рванул вверх, кто замедлился, а кто переживает кризис.

Для российского бизнеса прошлый год стал годом игры от обороны, но, несмотря на это, крупнейшие российские компании выглядели достойно. Безусловно, были тяжелые потери, например, в автомобилестроении, было несколько очень тяжелых месяцев в финансовом секторе, тяжелый год был у флагманов российского нефтегаза — «Газпрома», «Роснефти» и «ЛУКОЙла». Многие игроки потеряли реальные активы и контракты. Однако благодаря в том числе значительным тратам государственного бюджета удалось найти новые точки роста, поя-

вился спрос на высокотехнологичную продукцию российского производства — на транспорте, в ВПК, нефтегазе.

Другой важный тренд — бегство иностранного бизнеса освободило огромные ниши на нашем рынке. И дало многим бизнесменам в России возможность стать собственниками компаний, отстроенных по лучшим мировым стандартам. Кроме того, в последний год произошла национализация целого ряда средних компаний — ТГК-2, Соликамского магниевого завода, «Фортума» и т. д.

### Остановили штопор

Прошлый год стал испытанием для российского крупного бизнеса. Буквально за несколько месяцев экспортеры, дающие стране валютную выручку, добрую половину налогов в бюджет — «Роснефть», «ЛУКОЙл», «Газпром», «Сургутнефтегаз» и еще десятки экспортно ориентированных компаний — лишились рынка, который они формировали последние полвека. Близость Европы, инфраструктурная насыщенность пространства от Лиссабона до Тюмени, огромный рынок сбыта — все это много десятилетий толкало ресурсоизбыточную Россию в экономические объятия западного соседа.

Разрыв произошел в считанные месяцы, то есть молниеносно. Адаптировать корпоративного монстра к принципиально новой ситуации ничуть не легче,

чем армию. Ведь дело не только в изменении ядра бизнеса, но еще и в перестройке взаимодействий с тысячами контрагентов. Запрет на поставки российской нефти в Европу, взорванные газопроводы «Северный поток», переориентация логистики — все это не могло не сказаться на российских крупных компаниях. Но они выстояли, нашли новые рынки сбыта, переориентировали логистику и даже показали рост финансовых и экономических показателей. При этом уровень добычи нефти остался высоким, поскольку был сделан выбор в пользу объемов, несмотря на выросшие дисконты по Urals.

Сразу после начала СВО и введения санкций российской экономике предрекали обрушение. Российские и западные аналитики давали прогнозы о падении ВВП на 8%. Однако данные Росстата говорят, что ВВП России в прошлом году в абсолютном выражении составил 151,5 трлн рублей, а спад оказался на уровне 2,1% — это меньше, чем предполагал прогноз социально-экономического развития России (–2,9%), и меньше, чем снижение ВВП в пандемийном 2020 году — тогда экономика просела на 2,7%.

При этом, если ориентированный на экспорт крупный бизнес играл от обороны, то реальные наступательные действия вел внутренний рынок. Именно компании, ориентированные на внутренний спрос, надули новые па-

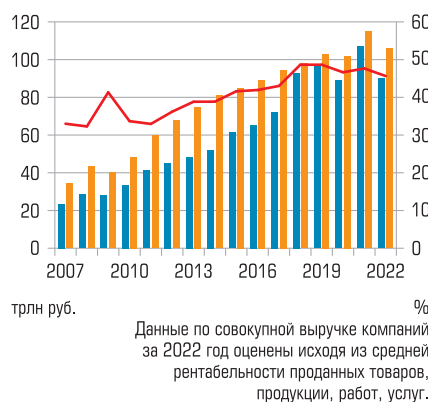
руса роста, которые несут вперед ВВП. Так, в отраслевом разрезе рост индекса физического объема добавленной стоимости в 2022 году показали сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство (на 6,6%), строительство (на 5%), гостиницы и рестораны (на 4,3%), государственное управление (на 4,1%).

Важное достижение 2022 года: нам удалось избежать финансового шока, сохранить стабильный рост кредитования.

Но самое главное, несмотря на сокращения налоговых поступлений, государство выступило в роли заказчика последней инстанции. Рост госрасходов на оборону, мегастройки автомобильных и железных дорог, многочисленные федеральные программы, льготная ипотека — все это привело к качественному рывку: инвестиции не только не провалились, но более того, рост показателя «инвестиции в основной капитал» составил 6%, и это к уже высокой базе 2021 года.

Обычно с приходом кризиса в виде падения экспортных цен на ресурсы у нас в стране ускоренными темпами начинают падать вложения в реальные активы, что дополнительно ударяет по экономике. Однако в кризис 2020–2022 годов политика правительства резко изменилась. Бизнес и государство выступили в экономическом контрцикле. Вполне возможно, это эхо огосударствления экономики. То есть государство в директивном порядке заставляет крупнейшие компании в ответ на падение доходов не урезать расходы, а наоборот, увеличивать. Эти инвестиции в прошлом году сильно амортизировали санкционный удар, дав экономике внутренний спрос.

Доля 400 крупнейших компаний в совокупном общественном продукте близка к 50%



■ Совокупная выручка компаний топ-400  
■ Выручка компаний, не вошедших в рейтинг  
■ Доля топ-400 в совокупном общественном продукте (правая шкала)

Источники: расчеты «Монокля», Росстат

Но что особенно удивительно, выросло и качество инвестиций. На десятки процентов увеличились вложения в ОКР и НИОКР.

### Ушли десятки

В этом году, несмотря на продолжающиеся сложности с раскрытием информации, мы вновь выпускаем наш традиционный рейтинг крупнейшего бизнеса России. Многие компании из-за боязни подпасть под санкции продолжают уходить в тень. Кстати, этому тренду уже много лет. Все началось еще в 2014 году, когда свою отчетность перестали публиковать крупные компании ВПК. Впрочем, это не защитило их от санкций. Все они наперечет и давно известны, впрочем, как и

другой крупный бизнес России. Попытки укрыться под покровом тишины — малоэффективная стратегия от нечестной конкурентной борьбы со стороны США и европейских стран. Как только бизнес становится масштабным и начинает мешать «западным партнерам», его тут же начинают прессовать. Избежать санкционного давления удастся единицам, часто за счет эксклюзивного мирового положения. Например, в легком санкционном режиме живут производители удобрений, практически не касаются санкции госкорпорации «Росатом».

Впрочем, возможно, политика скрытности помогает выиграть время на перестройку бизнеса. Однако в любом случае защищенность эта мнимая. Все громкие имена, вся отчетность, все бизнес-процессы уже в кеше Google, на жестких дисках аудиторов «большой четверки» и в архивах банковских транзакций.

Как и два десятилетия подряд, для формирования рейтинга мы использовали системы раскрытия информации, корпоративную отчетность, анкетирование. Для подготовки рейтинга в этом году нам пришлось внедрить инновации: многие компании раскрывают отчетность в усеченном виде, через пресс-релизы или публичные заявления управленцев о величине выручки. Учитывая скудность данных, в этом году пришлось брать за основу и такую неаудированную информацию.

Кроме того, раньше компании раскрывали и данные РСБУ, и данные консолидированной отчетности — МСФО. Сейчас большинство представляет преимущественно усеченные данные РСБУ. Для крупных финансовых учреждений и

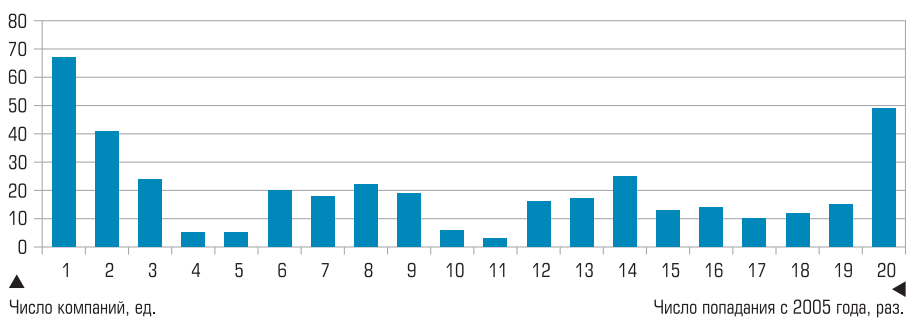
20 самых прибыльных компаний России в 2022 г.

Таблица 1

№ п/п	Место в рейтинге	Компания	Чистая прибыль за 2022 г. (млн руб.)	Выручка за 2022 г. (млн руб.)	Рентабельность продаж (%)
1	1	«Газпром»	1 311 645	11 673 950	11
2	17	«Ямал СПГ»	840 246	1 101 159	76
3	3	НК «Роснефть»	813 000	9 041 000	9
4	15	ГМК «Норильский никель»	401 288	1 156 840	35
5	13	«Татнефть»	284 903	1 427 147	20
6	30	«Сахалин энеджи»	274 262	657 955	42
7	4	Сбербанк России	270 500	3 261 500	8
8	34	Группа «Фосагро»	184 714	569 527	32
9	20	Объединенная компания «Русал»	122 909	957 909	13
10	68	«Полюс»	111 849	294 067	38
11	69	«Арктикгаз»	101 990	289 871	35
12	111	Группа «Акрон»	71 780,0	180 570	40
13	104	«Распадская»	58 853	194 677	30
14	82	«Российские сети»	54 200	253 500	21
15	5	X5 Retail Group	52 248	2 605 232	2
16	142	«Фармстандарт»	49 211	135 010	36
17	123	«Эльгауголь»	48 398	162 793	30
18	38	«Яндекс»	47 615	521 699	9
19	21	АФК «Система»	43 817	912 656	5
20	44	«Дж. Т. И. Россия»	43 503	430 796	10

Источник: расчеты на основании данных компаний

Более четверти компаний топ-400 можно отнести к старожилам: они присутствуют в рейтинге не менее 15 лет



Источник: «Монокль»

монолитных компаний, таких как РЖД или Сбербанк, данные РСБУ и МСФО сопоставимы. Для холдинговых компаний, таких как «Мечел», «Россети», УГМК или «Газпром», данные РСБУ существенно отличаются от консолидированной отчетности. При этом количество публикуемых отчетностей по международным стандартам значительно снизилось.

Помимо этого виден тренд на несистемность раскрытия данных: часть компаний раскрыла информацию за 2021 год, но не раскрыла за 2022-й. Другие, наоборот, закрыли данные за 2021 год, но раскрыли за 2022-й. Обе категории компаний мы включили в рейтинг. Те, кто не представил данные за один из периодов, в графе за соответствующий год получили знак «XX». Если мы не нашли данные за 2022 год, место в рейтинге было присвоено на основе данных за 2021-й.

Однако самая сложная ситуация с третьей категорией — компаниями, не публиковавшими данные за два года подряд. Это целая плеяда предприятий из сектора ВПК, государственные структуры, иностранные корпорации, уходящие из России, банки. Таких «уклонистов» набралось несколько десятков. В итоге рейтинг сильно поредел. Традиционно размерность рейтинга — 400 позиций, поэтому нам пришлось замещать часть предприятий новичками, которые при полном раскрытии информации всеми российскими компаниями оказались бы в четвертой-пятой сотне рейтинга. Кроме того, из-за выпадения части компаний из рейтинга, впервые с 2014 года входной порог снизился по сравнению с прошлым годом. Так, если в 2021 году, чтобы попасть в рейтинг, нужно было иметь 46,7 млрд рублей выручки, то по итогам 2022 года лишь 36 млрд.

20 самых быстрорастущих крупных компаний в России в 2022 г. Таблица 2

№ п/п	Позиция в рейтинге	Компания	Темп прироста выручки (%)	Выручка за 2022 г. (млн руб.)
1	218	Букмекерская контора «Пари»	17847,2	38 766
2	220	«Ямалтрансстрой»	239,7	49 722
3	235	«Алгоритм топливный интегратор»	195,3	288 676
4	239	Военно-строительная компания	173,6	51 798
5	242	«Чери Автомобили Рус»	137,0	147 453
6	255	«Меркюри»	136,8	282 400
7	276	«Русинвест»	101,5	232 756
8	278	Wildberries.ru	97,7	1 669 000
9	288	Группа Т1	90,8	147 327
10	296	ГК «Самолет»	85,1	172 210
11	300	«Ант Япы»	84,2	40 939
12	305	«Сантел»	83,7	47 439
13	316	«Джили моторс»	82,0	66 634
14	321	Московский кредитный банк	75,9	361 840
15	339	Национальная система платежных карт	71,0	50 331
16	344	«Мостострой-11»	68,4	43 892
17	349	«Атлас»	68,1	157 458
18	359	«Ямал СПГ»	64,6	1 101 159
19	393	Группа «Московская биржа»	63,1	89 495
20	251	«Зарубежнефть»	62,7	73 124

Источник: расчеты на основании данных компаний

Нередко компании раскрывают лишь часть своей отчетности: например только выручку или только чистую прибыль. Вследствие этого многие субрейтинги, рассчитываемые в рамках основного рейтинга, в этом году претерпели сильные изменения и не отражают полноты картины. Поэтому мы отказались от расчета показателей производительности труда: данные субрейтинга из-за неполноты картины сильно исказились.

Благодаря всем этим допущениям мы смогли сформировать рейтинг крупнейших компаний страны, что считаем заслугой нашего издания, так как наши «конкуренты» — рейтинг РБК-500 — не публикуются второй год, а в этом году, похоже, не будет опубликован RAEX-600.

Исходя из перечисленного следует признать: последние два года рейтинг крупнейших компаний страны не в полной мере отражает структуру российской экономики и очень сильно деформирован. Тем не менее Минфин и Центробанк постепенно ужесточают требования к раскрытию информации. Уже в 2023 году многие вернулись к публикации данных МСФО, так что в следующем году в рейтинге крупнейших компаний России можно ждать возвращения части выпавшего за рамки нашего обзора бизнеса.

## Сдача газа

В 2022 году в очередной раз лидерскую позицию занял «Газпром». Благодаря сверхвысоким ценам на газ в Европе компании удалось поставить исторический рекорд по выручке — более 11,6 трлн рублей. К тому же газовая монополия заработала рекордную прибыль — более 1,3 трлн рублей.

Однако столь высокие показатели наблюдались недолго. Осенью 2022 года были взорваны подводные газопроводы, транспортирующие природный газ в Германию, а Польша национализовала проходящую по ее территории часть газопровода Ямал — Европа и разорвала контракт с «Газпромом». В итоге экспорт газпромовского газа в Европу буквально рухнул: остались только турецкое направление и усеченный украинский транзит.

Продажи трубного газа «Газпрома» в Европу упал примерно в шесть раз от показателей до начала СВО. Для российской газовой монополии потери существенные: газовое ядро бизнеса скатилось в убыток по итогам первого полугодия 2023 года. И это в условиях растущего спроса на российский газ со стороны Китая, сохраняющихся поставок в Турцию, страны Южной Европы. Однако убыток «Газпрома» контролируемый и опреде-



ляется уровнем налоговой нагрузки на компанию: правительство ввело дополнительный налог в виде НДС на газ. В случае снижения НДС ядро бизнеса выйдет в прибыль, а значит, вернет устойчивость. (Подробнее о перипетиях «Газпрома» в 2022 году можно прочитать в статье «Газпром»: вызов на два десятилетия» на стр. 50)

На фоне потери западных рынков сбыта с очень высокой вероятностью уже в рейтинге крупнейших компаний России следующего года «Газпром» потеряет лидерство, уступив его крупным российским нефтяным компаниям — «Роснефти» (2-е место в рейтинге) и «ЛУКОЙлу» (3-е место).

Другой крупный газовый экспортер России, «Ямал СПГ» (17-е место), отработал весь год без происшествий и смог воспользоваться благоприятной конъюнктурой. В результате он нарастил выручку в 1,6 раза, сделав прыжок сразу на десять позиций вверх и обогнав в рейтинге такие крупные российские холдинги, как «Транснефть» (18) или «Русал» (20). Более того, по размеру заработанной прибыли это компания номер два в России в прошлом году. По размеру чистой прибыли она обошла даже «Роснефть» (см. таблицу 1), а рентабельность бизнеса по выручке составила неприличные 76%. Отлично выглядели показатели третьего экспортера газа в России — «Сахалин Энерджи»: компания нарастила продажи в полтора раза и, как и «Ямал СПГ», вошла в десятку самых рентабельных компаний России.

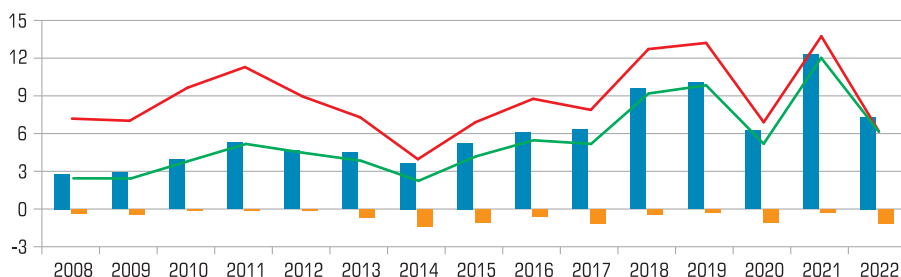
Еще одна газовая компания, «НоватЭК» (16), в этом году запустит первую линию нового проекта на Ямале — «Арктик СП-2». Выход на полную мощность потребует времени, но в результате будет построен завод-гигант мощностью 19,8 млн тонн СПГ в год. В рейтинг эта компания попадет уже по итогам 2024 года.

## Нефть-кормилица

Нефтяники отработали год с умеренным приростом. У компании «Роснефть» выручка выросла на 3%, «ЛУКОЙл» за прошлый год данные не раскрыл, «Сургутнефтегаз» (7) прирос на 23%, «Татнефть» (13) на 12,8%. Высокие цены на нефть в первой половине 2022-го сменились серьезным спадом уже к концу года. Кроме того, Urals торговалась с огромными дисконтами, доходившими до 25% к аналогам в конце года, что сильно ослабило финансовые показатели наших компаний. Не нужно забывать и про переукрепившийся рубль, сильно исказивший структуру себестоимости для российского экспорта.

Впрочем, слабый показатель прироста выручки «Роснефти» может быть

## Чистая прибыль крупных компаний в России резко снизилась



трлн руб.

■ Чистая прибыль ■ Чистый убыток ■ Чистый финансовый результат в текущих ценах  
■ Чистый финансовый результат в ценах 2022 года

Источник: «Монокль»

связан не только с перечисленными факторами, но и с потерей активов в Германии, где правительство взяло под управление доли в трех принадлежащих ей крупных НПЗ. Компания пока так и не раскрыла списания и консолидируемые/деконсолидируемые активы по итогам 2022 года.

В условиях потери европейских рынков российским нефтяникам потребовалось в срочном порядке переориентировать логистику с поставок из привычных европейских стран в страны дружественные, то есть в Индию и Китай. Все это потребовало дополнительных издержек на выстраивание новой логистики и маркетинг. Но уже в 2023 году высокие цены на нефть, сильно сократившиеся скидки на Urals, крайне слабый рубль позволят российским нефтяным компаниям ком-

пенсировать потери тяжелого прошлого года, даже несмотря на искусственно сдерживаемую добычу сделкой ОПЕК+.

## ЦБ пришел на помощь

Шоковое состояние российских нефтегазовых компаний не могло не сказаться на финансовом секторе страны — банках, обслуживающих счета крупнейших корпораций. Кроме того, многие из фининститутов попали в SDN List (Specially Designated and Blocked Persons List) — список людей и компаний, с которыми резиденты США (компании, предприниматели, иные лица, которые ведут деятельность в США и платят там налоги) не могут вести дела или совершать с фигурантами этого списка какие бы то ни было трансакции. Любая компания, которая продолжит взаимодействовать

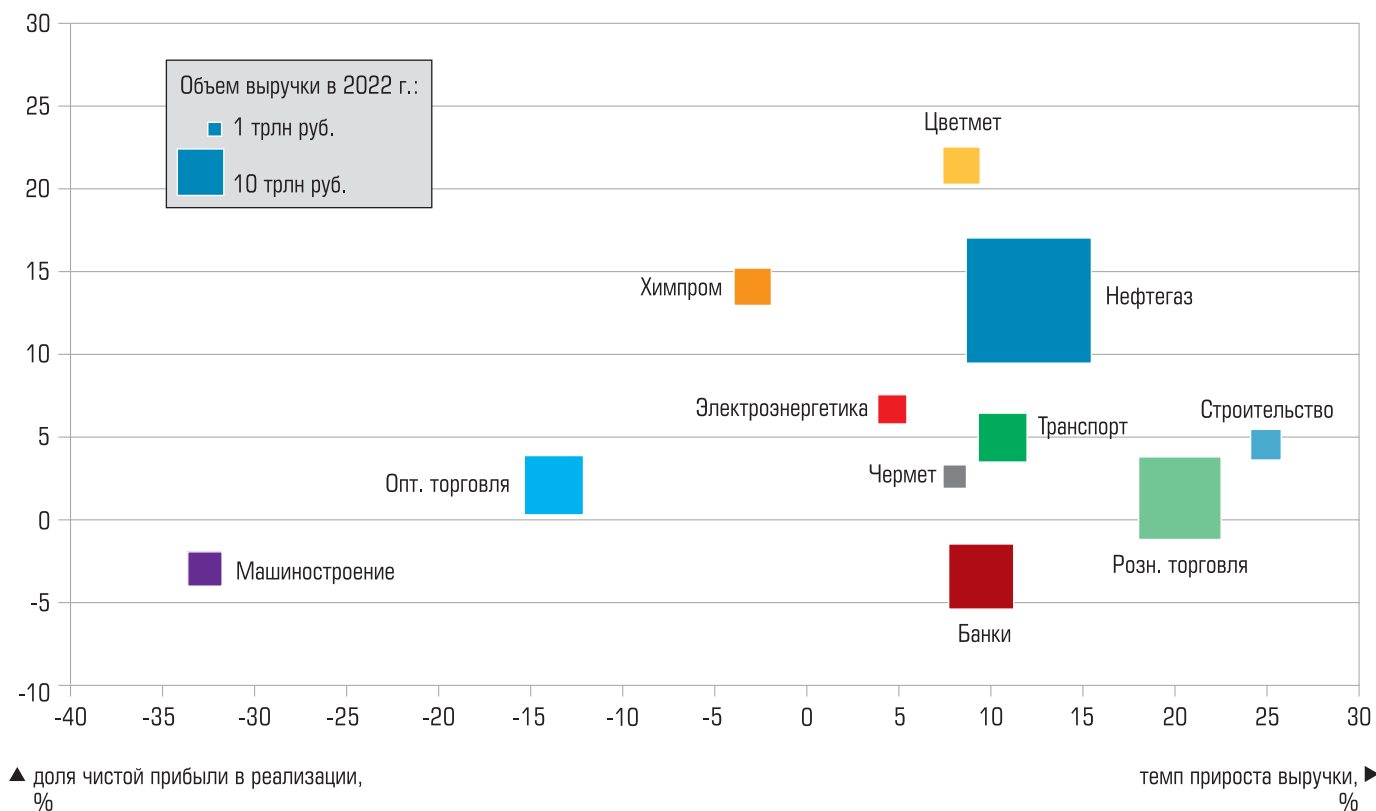
## 20 аутсайдеров рейтинга: кто сдал бизнес в России

Таблица 3

№ п/п	Позиция в рейтинге	Компания	Темп прироста выручки (%)	Выручка за 2022 г. (млн руб.)
1	180	«Мерседес-Бенц Рус»	-80,50	53 598
2	293	«Тойота мотор»	-78,72	70 643
3	71	«Эпл Рус»	-77,88	85 372
4	254	«Хендэ мотор мануфактуринг Рус»	-77,58	50 292
5	260	«БМВ Русланд трейдинг»	-75,41	56 433
6	122	Московский автомобильный завод «Москвич» («Рено Россия»)	-72,53	42 600
7	94	«Фольксваген груп Рус»	-72,07	99 076
8	320	Автотор холдинг	-69,37	95 900
9	352	«Самсунг электроникс рус компани»	-69,20	88 941
10	326	«Икеа дом»	-69,09	48 610
11	397	«Ниссан мануфакчуринг Рус» («Лада Санкт-Петербург»)	-63,37	36 707
12	105	«КИА моторс Рус»	-59,75	111 261
13	329	«ЛГ Электроникс Рус»	-53,73	55 431
14	338	«Хендэ мотор СНГ»	-50,09	111 952
15	267	«Ре:Стор»	-47,72	58 931
16	46	«Автодом»	-46,66	53 392
17	178	«Связной-Евросеть»5	-46,18	56 759
18	174	«Шелл нефть»	-45,89	72 843
19	136	АО «АвтоВАЗ»	-43,71	169 574
20	348	«Северный ветер»	-40,60	42 660

Источник: расчеты на основании данных компаний

## Положение компаний ключевых отраслей топ-400 в координатах «динамика выручки — рентабельность» в 2022 году



Примечание: представлены 10 отраслей с наибольшей совокупной выручкой компаний, вошедших в рейтинг крупнейших компаний в 2022 г. Размер квадрата пропорционален объему совокупной выручки компаний отрасли.

Источник: «Монокль»

с подсанкционными лицами, тоже может быть признана санкционной и тем самым лишится возможности вести бизнес в США.

Внесение в SDN List крупнейших банков России — Сбербанка (4), Альфа-банка (не раскрыл отчетность) и ВТБ (12) — отрезало десятки крупнейших банков страны от возможности проводить транзакции в долларах США. Впрочем, параллельно многие банки были отключены от международной расчетной системы платежей SWIFT. Все это не могло не сказаться на здоровье балансов банковского сектора. Однако с помощью льготных мер Центробанк многим банкам удалось относительно благополучно закончить 2022 год.

Благодаря этому уже по итогам года банковскому сектору в целом удалось компенсировать полученный в первом полугодии убыток в 1,5 трлн рублей и даже получить небольшую прибыль в размере 203 млрд рублей. Для сравнения: прибыль банковского сектора за 2021 год была в 12 раз больше и составила 2,4 трлн рублей.

Однако не все банки смогли полностью перекрыть полученный в начале года убыток. В результате по итогам года доля прибыльных банков составила 82%. Любопытно, что Сбербанк объявил о по-

лучении в 2022 году прибыли в размере 300 млрд рублей. Объявили часть своих результатов еще несколько крупных банков. Но многие кредитные организации предпочли воспользоваться льготами Банка России и не опубликовали даже сокращенные данные о результатах своей работы в 2022 году.

Впрочем, при возможности банков не переоценивать кредитные портфели и вложения в ценные бумаги по их реальной стоимости до конца 2022 года «бумажная» прибыль в финансовой отчетности некоторых банков может иметь весьма отдаленное отношение к реальности. Подробнее о перипетиях в секторе см. «Банки купаются в деньгах», стр. 44.

### Спасаящий спрос

В разрезе отраслей самая заметная негативная динамика валовой добавленной стоимости зафиксирована в обрабатывающем секторе (–2,4%), оптовой и розничной торговле (–12,7%).

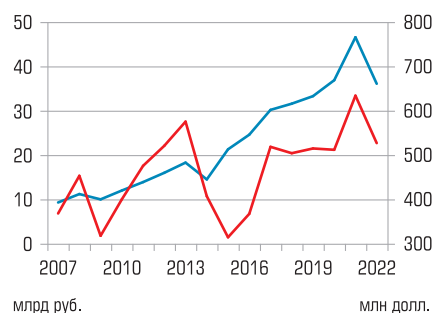
Эта статистика прекрасно ложится на изменения, произошедшие в рейтинге. Начало СВО потребовало от государства резкого роста расходов, которые пошли на госзаказ, выплату контрактам, восстановление городов новых регионов. Добавим сюда крупные фе-

деральные программы строительства автомобильных и железных дорог. Все это вылилось в рост зарплат и огромный потребительский спрос. На этом фоне активно росла розничная торговля. В то же время многие оптовые поставщики импорта начали терять бизнес в России из-за ухода и запрета поставок в Россию. В итоге статистика показала просадку, в то время как рынок переживал сильнейшую трансформацию как минимум за пятнадцать лет.

Наблюдался агрессивный рост в рознице. Выручка X5 Retail Group выросла на 18%, группы «Магнит» — на 26%. Маркетплейсы продолжили галопировать: Wildberries вновь удвоился. Его продажи превысили 1 трлн рублей. Масштабы бизнеса уже обошли «НоватЭК». Маркетплейс номер два, «Озон», прирос на треть.

В то же время «Эппл Рус» сократился на две трети, «Хуавэй» потерял четверть выручки, «Связной» и «Ре:Стор» уполовинились. Слабо выглядела компания «М.Видео». При этом, очевидно, появилась целая плеяда новых компаний, занимающихся оптовой и розничной торговлей, показавших впечатляющие темпы роста на фоне налаживания схем параллельного импорта в Россию. Уже в 2023 году они окрепнут настолько,

Планка входа в рейтинг топ-400 снизилась до 36 млрд руб.



■ «Входной билет» в топ-400, рубли  
■ «Входной билет» в топ-400, долл. (правая шкала)

Источник: «Монокл»

что наверняка смогут претендовать на место в рейтинге крупнейших компаний страны.

Агрессивно наращивали выручку и строители, сильно зависящие от федеральной программы льготной ипотеки. Например, выручка «Самолета» выросла на 85%, Военно-строительной компании — в 2,5 раза, турецкого девелопера «Ант Япы» — на 85%.

## Убегая, не гасите свет

Тренд года — бегство иностранного бизнеса из России и разрушение цепочек поставок (см. таблицу 3). По данным FT, на выход из страны собралось около двух тысяч иностранных компаний. При этом одобрение властей получила только десятая часть.

Так или иначе, с началом СВО была запущена огромная трансформация бизнеса в России. Например, испанская фирма Inditex, владеющая десятком брендов (Zara, Bershka, Pull & Bear, Massimo Dutti и др.), покинула Россию. В прошлогоднем рейтинге эта компания была представлена как «Зара СНГ». В рейтинге за 2022 год ее нет. Рейтинг покинул «Декатлон». В разы сократили масштабы деятельности «Эпл Рус», IKEA, «Самсунг», «ЛГ Электроникс Рус». Все они, годами выстраивавшие бизнес в России, по политическим мотивам решили заморозить отношения с нашей страной, свернуть розничные и оптовые сети, закрыть производства. Впрочем, некоторые уходили, не сжигая мосты: те же французские и южнокорейские игроки постарались оставить возможность для возвращения.

В течение всего 2022 года шли сделки по продаже активов иностранцев. Например, компании из недружественных стран почти полностью контролируют табачную отрасль страны, их было много в золотодобыче, нефтесервисе, финансах. Чувствовалась острая конкуренция

в гостиничном и ресторанном бизнесе, товарах повседневного спроса. Среди компаний, представленных в рейтинге крупнейших компаний страны, ежегодно порядка 20% — это «дочки» иностранных корпораций. Бизнес многих из них не локализован, зачастую это торговые представительства.

Из знаковых сделок прошлого года можно выделить покупку Росбанка и страховой компании Societe Generale **Владимиром Потаниным**, «Ниссан» перешел НАМИ, McDonald's стал «Вкусно и точка» под управлением **Александра Говора**. «ЛУКОЙЛ» приобрел «Шелл нефть» и долю в «Энел Россия», «Татнефть» забрала российские активы производителя шин Nokian Tyres. Множество крупных компаний ушло во владение менеджмента.

Сделки по покупке бизнеса у иностранцев продолжались и в 2023 году, хотя правила выхода ужесточились и теперь требуется разрешение правительства. За последние месяцы прошли десятки сообщений о сделках M&A в России. Активность на рынке слияний и поглощений наивысшая с 2008 года. Пока скудность раскрытия информации не позволяет оценить всю глубину происходящих изменений, однако по мере нормализации раскрытия информации изменение собственников с иностранных на российских окажет существенное влияние на рейтинг крупнейших компаний страны.

## Ездим на «Ладе»

Полную картину выручки крупнейших промышленных компаний страны сейчас собрать сложно, однако если смотреть на те цифры, что есть в открытом доступе, можно убедиться: как и в других отраслях, в промышленности был хаос. «Ростех» в прошлом году вырос на 2,5%, КамАЗ символически просел, выручка АвтоВАЗа рухнула на 43%.

Драматическая ситуация сложилась в автомобильном секторе. После кризиса 2008 года российское правительство сделало ставку не на развитие отечественного автопрома, а на приход в Россию крупнейших зарубежных компаний. Nissan, Toyota, Hyundai, Mercedes вложили миллиарды долларов в строительство заводов в нашей стране. С введением санкций все они были вынуждены закрыть или продать свои предприятия. В рейтинге за 2022 год виден остаточный эффект былых масштабов деятельности. Уже по итогам 2023 года все эти предприятия покинут список крупнейшего бизнеса в России. В то же время спрос на автомобили никуда не делся, и на место одних гигантов приходят другие. Так, свои позиции в рейтинге 2022 года

Почти треть суммарной выручки пришлась на нефтегазовую промышленность

Отраслевая структура суммарной выручки участников рейтинга, % к итогу



Источник: «Монокл»

укрепил китайский «Хавейл», его выручка выросла на 40%. Дебютировал в рейтинге другой китайский автопроизводитель — «Джили моторс». Продажи «Чери» выросли в два с половиной раза.

После провала 2022 года уже в 2023-м начался бурный рост обрабатывающих производств. Впрочем, скорее не начался, а продолжился. Те же данные Росстата говорят о том, что с начала острого геополитического противостояния России и Запада в 2014 году наша промышленность выросла почти на 40%. Тренд очень уверенный. При этом страна пережила несколько серьезных кризисов, валютных шоков, заморозки кредитования. Однако вопреки всему обработка растет. Добыча полезных ископаемых за это время прибавила лишь 10%, то есть она растет медленнее обработки в четыре раза, но ввиду масштабов затеняет процессы, происходящие в среднем сегменте рейтинга крупнейших компаний России.

Конечно, в сравнении с Китаем и Индией рост обрабатывающей промышленности в России умеренный, но не нужно забывать, что российская обработка растет от высокой базы. Отечественная промышленность — одна из крупнейших в мире и сопоставима с японской или немецкой с учетом паритета покупательской способности. Кроме того, в отличие от азиатских экономик в России практически нет экстенсивных факторов роста — дешевых рабочих рук в виде сельского населения. Урбанизация страны закончилась еще при СССР. Поэтому рост обрабатывающих производств возможен только за счет интенсивных факторов — роста производительности труда с крайне ограниченными трудовыми ресурсами, что априори не может происходить быстро. ■

## Рейтинг крупнейших компаний России по объему реализованной продукции

Место в рейтинге 2022 г. (2021 г.)	Компания	Объем реализации в 2022 г. (млн руб.) <sup>1</sup>	Объем реализации в 2021 г. (млн руб.) <sup>1</sup>	Темп прироста (%)	Чистая прибыль в 2022 г. (млн руб.)	Прибыль до налогообложения в 2022 г. (млн руб.)	EBITDA в 2022 г. (млн руб.)
1 (1)	«Газпром»	11 673 950	10 241 353	14,0	1 311 645	2 190 558	3 637 555
2 (2)	НК «ЛУКойл» <sup>6</sup>	xx	9 435 143	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
3 (3)	НК «Роснефть»	9 041 000	8 761 000	3,2	813 000	н. д.	255 100
4 (4)	Сбербанк России <sup>5</sup>	3 261 500	4 049 000	-19,4	270 500	564 700	н. д.
5 (6)	X5 Retail Group	2 605 232	2 204 819	18,2	52 248	н. д.	186 788
6 (8)	Розничная сеть «Магнит»	2 351 996	1 856 079	26,7	27 933	42 865	н. д.
7 (7)	«Сургутнефтегаз»	2 333 088	1 888 308	23,6	н. д.	н. д.	н. д.
8 (5)	РЖД	2 242 700	1 963 000	14,2	н. д.	н. д.	н. д.
9 (—)	«Ростех»	2 116 000	2 063 900	2,5	39 000	н. д.	н. д.
10 (9)	«Росатом»	1 770 000	1 438 920	23,0	н. д.	н. д.	436 000
11 (23)	Wildberries.ru	1 669 000	844 000	97,7	н. д.	н. д.	н. д.
12 (12)	Группа ВТБ <sup>5</sup>	1 591 700	1 188 800	33,9	-612 600	-797 200	н. д.
13 (11)	«Татнефть»	1 427 147	1 265 380	12,8	284 903	379 968	447 000
14 (13)	Группа НЛМК <sup>6</sup>	xx	1 191 146	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
15 (10)	ГМК «Норильский никель»	1 156 840	1 316 948	-12,2	401 288	505 826	596 174
16 (14)	«НоваТЭК» <sup>6</sup>	xx	1 156 724	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
— (—)	EN <sup>+2, 3</sup>	1 134 424	1 040 437	н. д.	126 542	168 152	213 806
17 (28)	«Ямал СПГ»	1 101 159	668 861	64,6	840 246	1 040 319	н. д.
18 (15)	АК «Транснефть» <sup>4, 6</sup>	xx	1 077 933	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
19 (16)	«Евраз» <sup>2, 6</sup>	xx	1 042 868	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
20 (20)	Объединенная компания «Русал» <sup>2</sup>	957 909	883 407	8,4	122 909	148 478	139 018
21 (24)	АФК «Система»	912 656	802 398	13,7	43 817	68 098	310 500
22 (19)	ГК «Мегаполис» <sup>6</sup>	xx	911 899	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
23 (21)	Магнитогорский металлургический комбинат <sup>6</sup>	xx	873 189	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
24 (22)	«Северсталь» <sup>6</sup>	xx	857 186	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
25 (34)	Сибур холдинг <sup>2</sup>	826 000	xx	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
26 (25)	«Металлоинвест» <sup>6</sup>	xx	781 046	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
27 (33)	Группа «Газпромбанк» <sup>5</sup>	780 229	547 555	42,5	9 108	12 475	н. д.
28 (26)	Группа «Еврохим» <sup>6</sup>	xx	751 230	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
29 (27)	СУЭК <sup>2, 6</sup>	xx	714 405	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
30 (45)	«Сахалин энерджи»	657 955	422 995	55,5	274 262	н. д.	н. д.
31 (30)	«Ростелеком»	650 000	580 092	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
32 (32)	«ДНС Групп»	597 000	562 300	6,2	37 645	н. д.	н. д.
33 (31)	«Газпромстрой» <sup>6</sup>	xx	579 493	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
34 (46)	Группа «Фосагро»	569 527	420 488	35,4	184 714	232 297	н. д.
35 (44)	Трубная металлургическая компания	562 043	428 981	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
36 (—)	МТС	541 749	527 921	2,6	33 435	50 001	224 319
37 (37)	«Лента» <sup>2</sup>	537 400	483 641	11,1	н. д.	н. д.	н. д.
38 (56)	«Яндекс» <sup>2</sup>	521 699	356 171	46,5	47 615	н. д.	64 140
39 (36)	ГК ПИК <sup>6</sup>	xx	487 806	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
40 (39)	ОХК «Уралхим» <sup>6</sup>	xx	473 376	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
41 (40)	Объединенная авиастроительная корпорация <sup>6</sup>	xx	468 185	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
42 (41)	«Леруа Мерлен Восток» <sup>6</sup>	xx	456 632	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
43 (47)	«Т Плюс» <sup>2</sup>	436 523	419 422	4,1	20 505	26 101	70 834
44 (59)	«Дж. Т. И. Россия»	430 796	343 601	25,4	43 503	54 890	56 331
45 (48)	«Русгидро»	418 558	406 033	3,1	19 325	34 944	91 609
46 (38)	«М.Видео»	402 462	476 364	-15,5	-10 299	-13 370	н. д.
47 (49)	«Мечел» <sup>6</sup>	xx	402 074	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
48 (51)	«Филип Моррис сэйлз энд маркетинг»	399 922	392 875	1,8	4 909	6 925	6 720
49 (79)	Россельхозбанк <sup>5</sup>	387 630	294 642	31,6	5 042	13 555	н. д.
50 (53)	Объединенная судостроительная корпорация	380 000	375 000	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.



Отчетность	Среднесписочное число работников в 2022 г. (чел.)	Регион регистрации компании / головной компании	Отрасль	Год первого попадания в рейтинг/число вхождений с 2004 г.
МСФО	492 200	Москва	нефтяная и нефтегазовая промышленность	2004/20
МСФО	100 768	Москва	нефтяная и нефтегазовая промышленность	2004/20
МСФО	342 700	Москва	нефтяная и нефтегазовая промышленность	2004/20
МСФО	285 600	Москва	банки	2004/20
МСФО	340 000	Москва	розничная торговля	2005/19
МСФО	360 000	Краснодарский край	розничная торговля	2004/20
МСФО	113 000	Ханты-Мансийский автономный округ	нефтяная и нефтегазовая промышленность	2004/20
РСБУ	723 500	Москва	транспорт и логистика	2004/20
управленческая	592 000	Москва	многоотраслевые холдинги	2017/7
управленческая	300 000	Москва	многоотраслевые холдинги	2017/7
управленческая	40 000	Московская область	розничная торговля	2017/7
МСФО	80 200	Москва	банки	2004/20
МСФО	65 000	Республика Татарстан	нефтяная и нефтегазовая промышленность	2004/20
МСФО	50 600	Липецкая область	черная металлургия	2004/20
МСФО	72 319	Красноярский край	цветная металлургия	2004/20
МСФО	19 570	Ямало-Ненецкий автономный округ	нефтяная и нефтегазовая промышленность	2004/20
МСФО	90 000	Москва	многоотраслевые холдинги	2019/5
МСФО	н. д.	Ямало-Ненецкий автономный округ	нефтяная и нефтегазовая промышленность	2019/5
МСФО	123 300	Москва	транспорт и логистика	2004/20
МСФО	71 591	Москва	черная металлургия	2004/20
МСФО	53 976	Москва	цветная металлургия	2004/20
МСФО	134 100	Москва	многоотраслевые холдинги	2004/20
МСФО	13 200	Москва	оптовая торговля	2016/8
МСФО	56 609	Челябинская область	черная металлургия	2004/20
МСФО	52 003	Москва	черная металлургия	2004/20
МСФО	23 115	Москва	химическая и нефтехимическая промышленность	2010/14
МСФО	51 200	Москва	черная металлургия	2007/17
МСФО	22 258	Москва	банки	2008/16
МСФО	27 000	Москва	химическая и нефтехимическая промышленность	2004/20
МСФО	73 000	Москва	угольная промышленность	2004/20
управленческая	2 190	Сахалинская область	нефтяная и нефтегазовая промышленность	2016/8
МСФО	126 800	Санкт-Петербург	телекоммуникации и связь	2012/12
управленческая	28 207	Приморский край	розничная торговля	2017/7
РСБУ	90 000	Санкт-Петербург	инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	2022/2
МСФО	17 891	Москва	химическая и нефтехимическая промышленность	2007/17
МСФО	37 160	Москва	черная металлургия	2004/20
МСФО	60 000	Москва	телекоммуникации и связь	2023/1
МСФО	52 857	Санкт-Петербург	розничная торговля	2005/19
МСФО	11 864	Москва	информационные технологии	2011/13
МСФО	30 000	Москва	строительство	2007/17
управленческая	н. д.	Москва	химическая и нефтехимическая промышленность	2009/15
МСФО	90 000	Москва	машиностроение	2014/9
РСБУ	16 000	Московская область	розничная торговля	2007/17
МСФО	48 000	Московская область	жилищно-коммунальное хозяйство	2015/9
РСБУ	2 066	Москва	табачная промышленность	2008/16
МСФО	66 018	Красноярский край	электроэнергетика	2009/15
МСФО	30 000	Москва	розничная торговля	2006/18
МСФО	52 851	Москва	черная металлургия	2005/19
РСБУ	1 943	Москва	табачная промышленность	2008/16
МСФО	31 900	Москва	банки	2006/18
управленческая	4 220	Санкт-Петербург	машиностроение	2015/9

## Рейтинг крупнейших компаний России по объему реализованной продукции

Место в рейтинге 2022 г. (2021 г.)	Компания	Объем реализации в 2022 г. (млн руб.) <sup>1</sup>	Объем реализации в 2021 г. (млн руб.) <sup>1</sup>	Темп прироста (%)	Чистая прибыль в 2022 г. (млн руб.)	Прибыль до налогообложения в 2022 г. (млн руб.)	ЕБИТДА в 2022 г. (млн руб.)
51 (105)	Московский кредитный банк <sup>5</sup>	361 840	205 659	75,9	7 467	8 453	н. д.
52 (58)	ГК «МегаФон»	321 800	313 200	н. д.	н. д.	47 800	н. д.
53 (130)	Совкомбанк <sup>5</sup>	332 849	xx	н. д.	14 157	16 492	н. д.
54 (35)	«Аэрофлот — Российские авиалинии»	332 750	378 650	-12,1	н. д.	н. д.	н. д.
55 (77)	Банк «Открытие» <sup>5</sup>	332 391	264 532	25,7	21 668	28 515	н. д.
56 (43)	Merlion <sup>4</sup>	330 452	429 712	-23,1	3 838	4 900	н. д.
57 (65)	«Алроса» <sup>6</sup>	xx	326 973	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
58 (71)	Группа компаний «Содружество»	322 500	xx	н. д.	17 700	20 823	41 860
59 (66)	НГК «Славнефть» <sup>6</sup>	xx	322 011	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
60 (63)	Трансмашхолдинг	314 732	331 936	-5,2	-4 552	-3 573	н. д.
61 (67)	ГК «Протек» <sup>6</sup>	xx	314 525	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
62 (68)	Группа «Уралкалий» <sup>6</sup>	xx	305 275	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
63 (29)	Группа УГМК <sup>4</sup>	299 500	xx	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
64 (82)	«Фортеинвест»	298 307	252 746	18,0	36 354	44 747	45 557
65 (123)	ТКС-банк	296 000	xx	н. д.	14 548	н. д.	н. д.
66 (80)	«Ойл Технолоджис»	294 383	256 698	14,7	18 140	21 806	22 328
67 (54)	«Полюс»	294 067	365 178	-19,5	111 849	136 625	182 869
68 (70)	«Арктикгаз»	289 871	294 864	-1,7	101 990	126 501	141 199
69 (217)	«Алгоритм топливный интегратор»	288 676	97 747	195,3	-30	-26	1 037
70 (62)	«Вымпелком»	286 324	332 000	-13,8	-35 116	-42 937	135 548
71 (176)	«Меркюри» <sup>4</sup>	282 400	119 280	136,8	н. д.	н. д.	н. д.
72 (78)	ФК «Пульс»	278 453	260 187	7,0	6 876	8 398	6 771
73 (88)	«Бэст Прайс (сеть магазинов Fix Price)»	277 600	230 473	20,4	21 400	26 800	54 200
74 (120)	«Озон»	277 000	178 215	35,7	-58 187	н. д.	-3 215
75 (75)	НК «Русснефть» <sup>6</sup>	xx	269 371	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
76 (76)	Группа «КамАЗ»	267 000	269 238	-0,8	н. д.	н. д.	н. д.
77 (85)	СНС-холдинг	264 604	244 929	8,0	364	н. д.	н. д.
78 (144)	«Нижнекамскнефтехим»	257 700	254 500	1,3	н. д.	н. д.	н. д.
79 (87)	«Катрен»	257 337	230 546	11,6	5 276	6 590	5 256
80 (81)	ГК «ТНС энерго» <sup>6</sup>	xx	256 636	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
81 (17)	«Российские сети»	253 500	247 600	2,4	54 200	н. д.	130 300
82 (92)	«Международные услуги по маркетингу табака» (МУМТ)	247 204	225 440	9,7	12 149	18 764	16 365
83 (104)	«Мосинжпроект»	241 207	205 830	14,7	2 816	4 909	2 163
84 (96)	Группа компаний «Русагро»	240 230	222 932	7,8	6 786	8 405	45 015
85 (90)	«Ашан»	237 164	229 044	3,5	-1 530	6 432	4 702
86 (182)	«Русинвест»	232 756	115 520	101,5	5 366	6 320	28 934
87 (55)	ГК «Рольф»	231 589	362 974	-36,2	13 134	16 593	21 251
88 (111)	«Стройсервис»	228 760	188 297	21,5	24 024	25 689	10 969
89 (148)	ТАИФ-НК	227 867	159 133	43,2	185	-1 858	н. д.
90 (131)	ГК «Дело» <sup>4</sup>	225 000	163 609	37,5	н. д.	н. д.	60 000
91 (98)	«Метро кэш энд керри»	223 588	221 199	1,1	8 792	10 504	6 645
92 (95)	ГК «Эфко» <sup>4</sup>	227 000	222 955	24,2	н. д.	н. д.	н. д.
93 (91)	Почта России	221 216	228 072	-3,0	-31 058	-36 289	н. д.
94 (101)	Иркутская нефтяная компания	xx	214 300	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
95 (114)	КДВ Групп	213 119	184 731	15,4	4 620	6 005	8 937
96 (103)	ВЭБ.РФ <sup>6</sup>	xx	210 300	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
97 (106)	«Русэнергообсбыт»	207 856	200 233	3,8	9 671	12 117	10 900
98 (108)	ГК «Ташир»	205 000	195 000	5,1	н. д.	н. д.	н. д.
99 (132)	Сеть супермаркетов фермерских продуктов «Вкусвилл»	203 394	162 186	25,4	3 098	3 939	14 257
100 (112)	ГК «О'Кей»	200 650	185 616	8,1	-472	-451	н. д.

	Отчетность	Среднесписочное число работников в 2022 г. (чел.)	Регион регистрации компании / головной компании	Отрасль	Год первого попадания в рейтинг/число вхождений с 2004 г.
	МСФО	5 511	Москва	банки	2013/10
	РСБУ	36 696	Москва	телекоммуникации и связь	2004/20
	МСФО	16 905	Костромская область	банки	2016/8
	РСБУ	30 100	Москва	транспорт и логистика	2004/20
	МСФО	40 951	Москва	банки	2004/20
	МСФО	18 700	Московская область	оптовая торговля	2005/19
	МСФО	32 475	Республика Саха (Якутия)	промышленность драгоценных металлов и алмазов	2004/20
	управленческая	н. д.	Калининградская область	агропромышленный комплекс	2011/13
	МСФО	н. д.	Москва	нефтяная и нефтегазовая промышленность	2005/19
	МСФО	41 000,0	Москва	машиностроение	2004/20
	МСФО	18 000	Москва	оптовая торговля	2005/19
	РСБУ	н. д.	Пермский край	химическая и нефтехимическая промышленность	2022/2
	МСФО	н. д.	Свердловская область	цветная металлургия	2011/11
	РСБУ	н. д.	Москва	нефтяная и нефтегазовая промышленность	2018/6
	управленческая	25 970	Москва	банки	2014/9
	РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2021/3
	МСФО	20 385	Москва	промышленность драгоценных металлов и алмазов	2006/18
	РСБУ	1 120,0	Томская область	нефтяная и нефтегазовая промышленность	2019/5
	РСБУ	н. д.	Москва	сервисные компании	2022/2
	МСФО	н. д.	Москва	телекоммуникации и связь	2004/20
	управленческая	н. д.	Москва	розничная торговля	2021/3
	РСБУ	3 000	Московская область	оптовая торговля	2016/8
	РСБУ/МСФО	н. д.	Московская область	розничная торговля	2014/9
	управленческая	12 000	Москва	розничная торговля	2010/14
	МСФО	8 000	Москва	нефтяная и нефтегазовая промышленность	2005/19
	управленческая	33 214	Республика Татарстан	машиностроение	2004/20
	РСБУ	4 800	Московская область	оптовая торговля	2017/7
	НС<Е	14 488	Республика Татарстан	химическая и нефтехимическая промышленность	2011/11
	МСФО	7 800	Новосибирская область	оптовая торговля	2006/18
	МСФО	7 700	Москва	электроэнергетика	2015/9
	МСФО	216 500	Москва	электроэнергетика	2010/14
	РСБУ	1 598	Москва	табачная промышленность	2016/8
	РСБУ	12 500	Москва	инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	2012/12
	МСФО	19 300	Москва	агропромышленный комплекс	2011/13
	РСБУ	26 866	Москва	розничная торговля	2004/20
	РСБУ	н. д.	Москва	химическая и нефтехимическая промышленность	2022/2
	МСФО	8 969	Москва	розничная торговля	2011/13
	РСБУ	12 000	Кемеровская область	угольная промышленность	2011/8
	РСБУ	н. д.	Республика Татарстан	нефтяная и нефтегазовая промышленность	2008/16
	управленческая	н. д.	Москва	транспорт и логистика	2021/3
	РСБУ	10 696	Москва	розничная торговля	2004/17
	управленческая	17 000	Воронежская область	пищевая промышленность	2008/16
	МСФО	328 700	Москва	телекоммуникации и связь	2005/19
	РСБУ	9 000	Иркутская область	нефтяная и нефтегазовая промышленность	2013/10
	РСБУ	17 300	Томская область	пищевая промышленность	2011/13
	управленческая	12 722	Москва	банки	2021/3
	РСБУ	н. д.	Москва	электроэнергетика	2007/12
	управленческая	45 000	Москва	многоотраслевые холдинги	2016/8
	РСБУ	12 377	Москва	розничная торговля	2018/6
	МСФО	17 473	Санкт-Петербург	розничная торговля	2009/15



## Рейтинг крупнейших компаний России по объему реализованной продукции

Место в рейтинге 2022 г. (2021 г.)	Компания	Объем реализации в 2022 г. (млн руб.) <sup>1</sup>	Объем реализации в 2021 г. (млн руб.) <sup>1</sup>	Темп прироста (%)	Чистая прибыль в 2022 г. (млн руб.)	Прибыль до налогообложения в 2022 г. (млн руб.)	ЕБИТДА в 2022 г. (млн руб.)
101 (99)	«Металлсервис»	200 024	221 157	-9,6	4 350	5 458	6 200
102 (118)	Ильский НПЗ	195 446	179 963	8,6	2 947	3 889	11 324
103 (145)	«Распадская»	194 677	153 793	26,6	58 853	75 002	н. д.
104 (102)	«Полиметалл» <sup>2</sup>	191 831	212 849	-9,9	-19 724	-22 737	69 651
105 (110)	«Нестле Россия» <sup>6</sup>	xx	189 572	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
106 (122)	ТД РИФ	188 413	176 899	6,5	4 340	5 546	9 585
107 (134)	«Pepsico Россия»	186 556	160 832	16,0	37 758	45 344	47 568
108 (137)	Группа «Черкизово»	184 344	157 968	16,7	14 619	15 163	30 165
109 (117)	Группа «Илим»	183 702	180 259	1,9	21 779	27 806	59 421
110 (173)	Группа «Акрон»	180 570	144 900	24,6	71 780,0	н. д.	н. д.
111 (—)	«Трансконтейнер»	179 249	137 594	27,9	17 914	21 222	40 319
112 (155)	Торговая сеть «Монетка»	177 717	138 864	28,0	10 562	13 015	15 634
113 (121)	«Удмуртнефть» <sup>6</sup>	xx	176 983	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
114 (142)	«Марс»	176 513	155 488	13,5	27 200	34 118	34 207
115 (124)	«Марвел КТ»	xx	175 327	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
116 (152)	«Велесстрой»	174 384	140 970	23,7	6 667	8 668	12 288
117 (127)	ГК ФСК	174 100	169 800	2,5	н. д.	н. д.	н. д.
118 (229)	ГК «Самолет»	172 210	93 014	85,1	15 283	19 257	40 878
119 (165)	ГАП «Ресурс»	171 024	125 668	36,1	4 014	4 173	1 003
120 (203)	Росбанк <sup>5</sup>	170 858	147 757	13,5	4 857	5 376	н. д.
121 (69)	АО «АвтоВАЗ»	169 574	301 235	-43,7	206	-1 542	5 110
122 (140)	«Московский метрополитен»	167 661	156 557	7,1	-31 564	-34 232	338 661
123 (204)	«Эльгауголь»	162 793	103 449	36,5	48 398	51 497	59 037
124 (184)	Fesco	162 639	113 709	43,0	39 388	н. д.	71 483
125 (113)	«Р-Фарм»	162 139	185 361	-12,5	11 822	15 271	16 394
126 (133)	«Славянск Эко»	161 911	161 015	0,6	11 926	14 933	23 731
127 (167)	«Сладкая жизнь НН»	158 611	124 466	27,4	2 333	2 943	3 059
128 (225)	«Атлас»	157 458	93 676	68,1	1 016	1 351	1 407
129 (—)	АО «Дороги и мосты»	155 500	119 900	29,7	6 600	н. д.	н. д.
130 (147)	«РЕСО-гарантия»	152 583	147 630	3,4	15 888	19 236	н. д.
131 (141)	S7 Airlines (авиакомпания «Сибирь»)	151 439	155 963	-2,9	34 159	37 723	51 190
132 (166)	Холдинг Setl Group <sup>5</sup>	149 855	125 333	19,6	18 950	24 173	30 894
133 (316)	«Чери Автомобили Рус»	147 453	62 220	137,0	29 792	37 297	37 379
134 (265)	Группа Т1	147 327	77 218	90,8	н. д.	н. д.	н. д.
135 (180)	Томская топливная компания	143 811	117 342	22,6	1 051	1 403	1 189
136 (181)	«Ингосстрах»	143 056	115 787	23,6	-6 864	-8 401	н. д.
137 (100)	«О-Си-Эс-центр»	142 015	217 260	-34,6	2 054	2 604	н. д.
138 (160)	«Иркутскэнерго» <sup>4</sup>	140 000	131 829	6,2	н. д.	н. д.	н. д.
139 (161)	Группа ЛСР	139 662	130 515	7,0	13 363	18 878	38 568
140 (163)	Сеть магазинов «Спортмастер»	139 612	129 165	8,1	22 926	28 657	31 298
141 (156)	Группа «Синара»	310 100	136 841	126,6	9 654	н. д.	29 480
142(175)	«Гиперглобус» (сеть гипермаркетов «Глобус»)	135 856	119 634	13,6	4 085	5 336	14 525
143 (151)	«Фармстандарт»	135 010	145 270	-7,1	49 211	54 458	22 457
144 (158)	Nordgold <sup>2, 6</sup>	xx	134 522	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
145 (187)	ТД «Электротехмонтаж»	133 441	113 114	18,0	4 200	5 182	5 853
146 (129)	Новошахтинский завод нефтепродуктов	132 058	168 386	-21,6	123	164	12 524
147 (197)	«Оилкард»	131 427	106 550	23,3	298	373	373
148 (209)	«Новосталь-М»	130 011	144 864	-10,3	н. д.	н. д.	н. д.
149 (169)	ГК «Совкомфлот»	129 358	100 100	29,2	24 515,00	н. д.	н. д.
150 (153)	Сталепромышленная компания	129 342	140 386	-7,9	-838	-538	5

	Отчетность	Среднесписочное число работников в 2022 г. (чел.)	Регион регистрации компании / головной компании	Отрасль	Год первого попадания в рейтинг/число вхождений с 2004 г.
	РСБУ	655	Москва	оптовая торговля	2006/18
	РСБУ	900	Московская область	нефтяная и нефтегазовая промышленность	2021/3
	МСФО	2 122	Кемеровская область	угольная промышленность	2010/14
	МСФО	12 065	Санкт-Петербург	промышленность драгоценных металлов и алмазов	2009/15
	РСБУ	5 892	Москва	пищевая промышленность	2006/18
	РСБУ	н. д.	Ростовская область	оптовая торговля	2010/14
	РСБУ	8 082	Московская область	пищевая промышленность	2012/12
	МСФО	31 100	Москва	агропромышленный комплекс	2006/18
	РСБУ	14 845	Санкт-Петербург	лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	2004/20
	РСБУ	11 429	Новгородская область	химическая и нефтехимическая промышленность	2004/18
	МСФО	5 100	Москва	транспорт и логистика	2005/4
	РСБУ	20 000	Свердловская область	розничная торговля	2007/17
	МСФО	2 173	Удмуртская Республика	нефтяная и нефтегазовая промышленность	2010/14
	РСБУ	4 861	Московская область	пищевая промышленность	2004/20
	РСБУ	н. д.	Санкт-Петербург	оптовая торговля	2016/8
	РСБУ	н. д.	Москва	инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	2012/12
	управленческая	16 000	Москва	строительство	2010/14
	МСФО	1 611	Москва	строительство	2010/14
	РСБУ	19 000	Москва	агропромышленный комплекс	2016/8
	МСФО	н. д.	Москва	банки	2006/18
	РСБУ	34 198	Самарская область	машиностроение	2004/20
	РСБУ	67 000	Москва	транспорт и логистика	2004/20
	РСБУ	н. д.	Республика Саха (Якутия)	угольная промышленность	2022/2
	МСФО	4 867	Москва	транспорт и логистика	2010/14
	РСБУ	н. д.	Москва	фармацевтическая промышленность	2011/13
	РСБУ	3 000	Краснодарский край	нефтяная и нефтегазовая промышленность	2017/7
	РСБУ	н. д.	Нижегородская область	розничная торговля	2022/2
	РСБУ	н. д.	Приморский край	оптовая торговля	2021/3
	управленческая	15 000	Москва	строительство	2023/1
	МСФО	8 877	Москва	страхование	2005/19
	РСБУ	4 766	Новосибирская область	транспорт и логистика	2004/20
	МСФО	н. д.	Санкт-Петербург	строительство	2017/7
	РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2022/2
	управленческая	н. д.	Москва	информационные технологии	2022/2
	РСБУ	н. д.	Томская область	оптовая торговля	2022/2
	МСФО	6 919	Москва	страхование	2004/20
	РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2010/14
	МСФО	4 389	Иркутская область	электроэнергетика	2013/10
	МСФО	9 453	Санкт-Петербург	строительство	2005/19
	РСБУ	20 000	Москва	розничная торговля	2009/15
	РСБУ	32 000	Свердловская область	машиностроение	2014/9
	РСБУ	9 740	Московская область	розничная торговля	2009/15
	РСБУ	1 474	Москва	фармацевтическая промышленность	2007/17
	МСФО	7 800	Москва	промышленность драгоценных металлов и алмазов	2018/6
	РСБУ	7 500	Санкт-Петербург	оптовая торговля	2021/3
	РСБУ	1 832	Ростовская область	нефтяная и нефтегазовая промышленность	2011/13
	РСБУ	н. д.	Москва	сервисные компании	2021/3
	управленческая	4 372	Москва	черная металлургия	2010/14
	МСФО	8 000	Санкт-Петербург	транспорт и логистика	2009/13
	РСБУ	н. д.	Свердловская область	оптовая торговля	2007/17

## Рейтинг крупнейших компаний России по объему реализованной продукции

Место в рейтинге 2022 г. (2021 г.)	Компания	Объем реализации в 2022 г. (млн руб.) <sup>1</sup>	Объем реализации в 2021 г. (млн руб.) <sup>1</sup>	Темп прироста (%)	Чистая прибыль в 2022 г. (млн руб.)	Прибыль до налогообложения в 2022 г. (млн руб.)	EBITDA в 2022 г. (млн руб.)
151 (162)	«Авилон АГ» <sup>6</sup>	xx	129 271	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
152 (179)	«Каргилл» (ГПК «Ефремовский»)	129 225	117 844	9,7	7 425	9 217	11 517
153 (249)	«Высококачественные автомобильные дороги»	129 171	81 742	58,0	7 098	8 977	9 424
154 (196)	«Астон»	127 603	108 330	17,8	5 036	6 027	7 134
155 (208)	«Газпром бурение»	123 826	100 644	23,0	11 725	14 787	21 463
156 (178)	«Генериум» <sup>6</sup>	xx	118 517	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
157 (186)	Сеть магазинов «Мария Ра» («Розница-К1»)	117 882	113 144	4,2	0	845	3 013
158 (146)	Промыленно-металлургический холдинг	117 216	152 394	-23,1	9 396	12 157	21 228
159 (232)	«Верный»	117 068	92 910	26,0	75	186	1 258
160 (164)	Каспийский трубопроводный консорциум-Р	116 269	128 056	-9,2	40 247	51 955	77 926
161 (313)	«Казаньоргсинтез»	115 413	106 388	8,5	27 342	34 290	39 979
162 (218)	СТД «Петрович»	115 270	97 658	18,0	9 444	11 508	12 960
163 (220)	«Передовые платежные решения»	115 193	96 168	19,8	1 977	2 562	2 292
164 (219)	«Нефтехимсервис»	114 487	97 532	17,4	20	-64	8 630
165 (194)	«Данон трейд»	112 673	109 929	2,5	612	1 074	712
166 (94)	«Хендэ мотор СНГ»	111 952	224 304	-50,1	12 600	15 867	15 010
167 (191)	ДСК «Автобан» <sup>4, 6</sup>	xx	111 951	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
168 (73)	«КИА моторс Рус»	111 261	276 402	-59,7	20 454	25 555	23 696
169 (136)	«Киевская площадь»	109 576	xx	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
170 (234)	«Инвестнефттрейд»	109 358	91 478	19,5	28	38	2 429
171 (138)	«Уралвормет»	109 160	157 890	-30,9	2 024	2 530	2 555
172 (170)	«Проктер энд Гэмбл» дистрибьюторская компания	107 878	121 334	-11,1	11 619	14 667	14 403
173 (246)	Первая грузовая компания	105 800	83 975	26,0	38 400	н. д.	н. д.
174 (238)	«Юнипро»	105 798	88 129	20,0	21 267	26 315	42 040
175 (193)	«Деметра трейдинг»	105 570	110 320	-4,3	-7 329	-8 390	-4 211
176 (200)	Группа «Ренессанс страхование» <sup>5</sup>	xx	104 257	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
177 (206)	«Металлокомплект-М» <sup>6</sup>	xx	102 688	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
178 (248)	Пивоваренная компания «Балтика»	100 724	82 588	22,0	9 952	11 920	12 248
179 (57)	«Фольксваген груп Рус»	99 076	354 791	-72,1	-8 802	-8 539	-8 718
180 (211)	Mail.ru Group	97 770	81 982	19,3	-3 910	-29 497	19 975
181 (250)	ГТЛК	97 670	90 732	7,6	-54 749	-56 809	н. д.
182 (302)	«Модум-транс»	97 659	65 427	49,3	24 185	30 275	56 387
183 (245)	«Инбев Эфес»	97 515	85 384	14,2	12 160	14 665	14 805
184 (275)	Челябинский электрометаллургический комбинат	97 514	72 457	34,6	14 722	19 356	23 420
185 (271)	Beluga Group	97 316	74 937	29,9	8 442	10 650	17 356
186 (263)	«Спар Миддл Волга»	96 234	78 519	22,6	148	205	5 430
187 (210)	ГК «Комус»	96 211	xx	н. д.	6 527	н. д.	н. д.
188 (83)	Автотор холдинг <sup>4</sup>	95 900	313 100	-69,4	н. д.	н. д.	н. д.
189 (258)	НПК «Объединенная вагонная компания» <sup>5</sup>	95 513	79 594	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
190 (171)	ГК «Агропромкомплектация» <sup>4</sup>	94 844	120 819	-21,5	1 455	н. д.	н. д.
191 (274)	Группа Globaltrans	94 474	73 151	29,1	24 919	33 152	49 216
192 (226)	«Трансстроймеханизация» <sup>6</sup>	xx	93 596	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
193 (231)	«Биокад» <sup>6</sup>	xx	92 990	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
194 (201)	НК «Нефтиса» <sup>5</sup>	92 753	xx	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
195 (237)	Корпорация «ВСМПО-Ависма»	92 613	89 051	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
196 (296)	«Мон'Дэлис Русь»	91 983	66 827	37,6	27 081	31 974	33 463
197 (233)	Группа «Соллерс» <sup>6</sup>	xx	91 709	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
198 (222)	ГК «Хенкель Россия» («Лаб Индастриз»)	91 461	95 137	-3,9	13 401	16 543	18 058
199 (293)	ГК «Агро-Белогорье» <sup>4</sup>	91 000	xx	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
200 (262)	«Нефтетранссервис»	90 619	78 584	15,3	14 901	17 985	34 930



	Отчетность	Среднесписочное число работников в 2022 г. (чел.)	Регион регистрации компании / головной компании	Отрасль	Год первого попадания в рейтинг/число вхождений с 2004 г.
	РСБУ	2 200	Москва	розничная торговля	2005/19
	РСБУ	1 625	Тулская область	пищевая промышленность	2009/15
	РСБУ	н. д.	Волгоградская область	инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	2012/12
	РСБУ	1 921	Ростовская область	агропромышленный комплекс	2012/8
	РСБУ	5 193	Москва	инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	2017/7
	РСБУ	н. д.	Владимирская область	фармацевтическая промышленность	2022/2
	РСБУ	21 000	Алтайский край	розничная торговля	2011/13
	МСФО	17 649	Москва	черная металлургия	2011/13
	РСБУ	11 000	Москва	розничная торговля	2017/7
	РСБУ	н. д.	Краснодарский край	транспорт и логистика	2004/20
	РСБУ	8 611	Республика Татарстан	химическая и нефтехимическая промышленность	2011/13
	РСБУ	5 563	Санкт-Петербург	розничная торговля	2016/8
	РСБУ	н. д.	Москва	сервисные компании	2022/2
	РСБУ	н. д.	Иркутская область	нефтяная и нефтегазовая промышленность	2014/9
	РСБУ	2 800	Москва	пищевая промышленность	2006/18
	РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2018/6
	МСФО	6 371	Москва	инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	2008/16
	РСБУ	н. д.	Москва	машиностроение	2018/6
	управленческая	25 000	Москва	строительство	2010/14
	РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2010/14
	РСБУ	н. д.	Свердловская область	оптовая торговля	2021/3
	РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2008/13
	управленческая	3 446	Москва	транспорт и логистика	2010/14
	МСФО	4 607	Тюменская область	электроэнергетика	2009/15
	РСБУ	н. д.	Краснодарский край	оптовая торговля	2022/2
	МСФО	н. д.	Москва	страхование	2018/6
	РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2015/9
	РСБУ	8 860	Санкт-Петербург	пищевая промышленность	2004/20
	РСБУ	5 900	Калужская область	оптовая торговля	2016/8
	МСФО	8 842	Москва	информационные технологии	2016/8
	МСФО	н. д.	Москва	лизинг	2010/14
	РСБУ	н. д.	Москва	транспорт и логистика	2010/14
	РСБУ	н. д.	Москва	пищевая промышленность	2004/16
	РСБУ	н. д.	Челябинская область	черная металлургия	2004/15
	МСФО	10 000	Москва	пищевая промышленность	2007/17
	РСБУ	н. д.	Нижегородская область	розничная торговля	2010/14
	управленческая	8 000	Москва	розничная торговля	2016/8
	РСБУ	30 000	Калининградская область	машиностроение	2016/8
	МСФО	9 000	Москва	машиностроение	2015/9
	управленческая	н. д.	Тверская область	агропромышленный комплекс	2017/7
	МСФО	1 697	Москва	транспорт и логистика	2017/7
	РСБУ	н. д.	Москва	инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	2022/2
	РСБУ	н. д.	Санкт-Петербург	фармацевтическая промышленность	2022/2
	МСФО	6 500	Москва	нефтяная и нефтегазовая промышленность	2017/5
	МСФО	15 000	Свердловская область	цветная металлургия	2004/18
	РСБУ	2 084,0	Владимирская область	пищевая промышленность	2004/20
	МСФО	н. д.	Москва	машиностроение	2004/20
	РСБУ	2 429	Москва	химическая и нефтехимическая промышленность	2004/20
	управленческая	10 000	Белгородская область	агропромышленный комплекс	2017/7
	РСБУ	н. д.	Москва	транспорт и логистика	2013/10

## Рейтинг крупнейших компаний России по объему реализованной продукции

Место в рейтинге 2022 г. (2021 г.)	Компания	Объем реализации в 2022 г. (млн руб.) <sup>1</sup>	Объем реализации в 2021 г. (млн руб.) <sup>1</sup>	Темп прироста (%)	Чистая прибыль в 2022 г. (млн руб.)	Прибыль до налогообложения в 2022 г. (млн руб.)	ЕБИТДА в 2022 г. (млн руб.)
201 (351)	Группа «Московская биржа»	89 495	54 869	63,1	36 291	45 310	н. д.
202 (221)	«Уральские авиалинии»	89 377	95 664	–6,6	13 482	17 600	24 695
203 (288)	«Самсунг электроник рус компани»	88 941	288 741	–69,2	–2 995	–3 036	н. д.
204 (240)	«Куйбышеввазот» <sup>6</sup>	xx	87 489	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
205 (242)	«Байер»	86 502	86 376	0,1	1 883	2 865	4 505
206 (270)	Башкирская содовая компания	85 900	75 036	14,5	6 667	н. д.	11 707
207 (236)	ГК «Ростсельмаш» <sup>4</sup>	85 400	89 079	–4,1	н. д.	н. д.	н. д.
208 (52)	«Эпл Рус»	85 372	386 032	–77,9	–6 489	–3 349	–3 350
209 (345)	«ВсеИнструменты»	84 900	59 193	43,4	н. д.	н. д.	н. д.
210 (243)	«Юнилевер Русь»	84 888	85 968	–1,3	9 223	12 425	12 677
211 (264)	«Татэнергосбыт»	84 680	77 793	8,9	1 691	2 136	1 642
212 (267)	«Электросистем»	84 328	76 004	11,0	3 033	3 911	4 866
213 (325)	«Сладкая жизнь плюс»	84 005	59 517	41,1	133	283	1 466
214 (—)	АО «Агрохолдинг "Степь"»	83 700	57 200	46,3	н. д.	н. д.	14 500
215 (260)	«Фортум»	83 620	78 854	6,0	12 500	н. д.	н. д.
216 (247)	«Гермес» <sup>6</sup>	xx	83 586	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
217 (310)	«Хавейл Мотор Рус»	82 800	58 856	40,7	–1 703,0	–2 020,0	–2 038,0
218 (189)	Техкомпания «Хуавэй»	82 258	112 775	–27,1	821	1 241	2 924
219 (307)	Сеть супермаркетов «Ярче!» («Камелот-А»)	81 776	64 644	26,5	361	602	14 567
220 (251)	«Военторг» <sup>6</sup>	xx	81 055	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
221 (282)	Холдинг «Объединенные кондитеры» <sup>4</sup>	80 955	71 370	13,4	4 928	6 439	3 393
222 (312)	ГК «Эркафарм»	80 761	63 176	27,8	н. д.	н. д.	н. д.
223 (—)	«Витерра Рус» (МЗК «Экспорт»)	80 749	69 926	15,5	817	1 042	4 162
224 (333)	Солнцевский угольный разрез	80 647	58 474	37,9	37 492	43 615	47 337
225 (311)	«Продимекс»	80 644	63 331	27,3	2 753	3 462	3 503
226 (241)	ГК «Эталон»	80 556	87 138	–7,6	13 001	15 887	16 484
227 (254)	«Алькор и Ко» (сеть «Л'Этуаль») <sup>4</sup>	80 480	80 417	0,1	3 582	5 663	9 676
228 (168)	БЕРКС	80 165	124 222	–35,5	435	554	1 773
229 (323)	«Меркури мода» («М Фэшн»)	79 868	92 830	–14,0	13 529	16 925	17 712
230 (285)	«Кари»	78 933	70 182	12,5	10 443	13 271	18 074
231 (278)	Агрокомплекс им. Н. И. Ткачева	78 921	71 812	9,9	10 686	11 318	18 277
232 (306)	ГК ЕКС	78 760	64 672	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
233 (328)	«Фьюел Менеджмент АЗС»	78 705	59 065	33,3	564	709	809
234 (253)	ГК «Метафракс»	78 200	80 454	–2,8	12 700	н. д.	н. д.
235 (281)	Группа «Монди»	77 969	71 387	9,2	22 511	28 513	н. д.
236 (261)	«Азбука вкуса»	77 839	78 700	–1,1	–952	–1 171	2 541
237 (376)	«Эконива» <sup>4</sup>	77 800	50 842	53,0	н. д.	н. д.	26 500
238 (230)	Буровая компания «Евразия» <sup>2</sup>	77 400	93 000	–16,8	5 200,0	н. д.	н. д.
239 (256)	«Джонсон & Джонсон»	77 241	80 055	–3,5	3 593	8 130	7 946
240 (268)	«Элко Рус»	77 010	75 637	1,8	2 137	2 701	3 455
241 (266)	Авиакомпания «ЮТэйр» <sup>6</sup>	xx	76 751	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
242 (—)	Томинский ГОК	75 400	92 298	–18,3	25 794	32 509	46 000
243 (332)	«Фармперспектива»	74 524	58 639	27,1	774	1 134	2 284
244 (321)	Компания «СИМ-Авто»	74 445	61 225	21,6	5 359	6 700	7 380
245 (—)	Самарский металлургический завод	74 299	73 285	1,4	3 000	4 224	4 011
246 (224)	«Кока-кола Эйчбиси Евразия» («Мултон партнерс»)	74 207	93 960	–21,0	4 594	6 991	8 560
247 (327)	«Трейд-сервис»	74 145	59 212	25,2	4	39	97
248 (199)	Объединенная зерновая компания	73 746	104 307	–29,3	3 550	4 380	5 932
249 (—)	«Система ПБО»	73 486	75 208	–2,3	–11 255	–13 614	н. д.
250 (317)	Агрохолдинг «Комос групп»	73 214	61 825	18,4	955	1 246	8 111

Отчетность	Среднесписочное число работников в 2022 г. (чел.)	Регион регистрации компании / головной компании	Отрасль	Год первого попадания в рейтинг/число вхождений с 2004 г.
МСФО	1 981	Москва	финансы	2018/6
РСБУ	3 326	Свердловская область	транспорт и логистика	2009/15
РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2023/1
МСФО	4 658	Самарская область	химическая и нефтехимическая промышленность	2004/20
РСБУ	1 979	Москва	оптовая торговля	2014/9
МСФО	8 375	Республика Башкортостан	химическая и нефтехимическая промышленность	2014/5
управленческая	10 250	Ростовская область	машиностроение	2016/8
РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2014/9
РСБУ	н. д.	Москва	розничная торговля	2022/2
РСБУ	н. д.	Москва	пищевая промышленность	2005/19
РСБУ	1 752	Республика Татарстан	электроэнергетика	2015/9
РСБУ	н. д.	Тверская область	оптовая торговля	2016/4
РСБУ	н. д.	Нижегородская область	оптовая торговля	2021/3
МСФО	н. д.	Ростов-на-Дону	агропромышленный комплекс	2023/1
МСФО	3 000	Челябинская область	электроэнергетика	2009/15
РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2022/2
РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2022/2
РСБУ	1 593	Москва	розничная торговля	2010/14
РСБУ	н. д.	Томская область	розничная торговля	2018/6
РСБУ	н. д.	Москва	многоотраслевые холдинги	2016/8
управленческая	18 000	Москва	пищевая промышленность	2016/8
управленческая	7 900	Москва	фармацевтическая промышленность	2018/6
управленческая	н. д.	Москва	оптовая торговля	2023/1
РСБУ	10 000	Сахалинская область	угольная промышленность	2022/2
РСБУ	н. д.	Москва	пищевая промышленность	2009/15
МСФО	4 606	Санкт-Петербург	строительство	2012/12
управленческая	12 513	Москва	розничная торговля	2008/16
РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2022/2
РСБУ	н. д.	Московская область	розничная торговля	2018/6
РСБУ	9 441	Москва	розничная торговля	2018/6
РСБУ	21 235	Краснодарский край	агропромышленный комплекс	2015/9
РСБУ	н. д.	Ярославская область	строительство	2022/2
РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2021/3
МСФО	2 439	Пермский край	химическая и нефтехимическая промышленность	2015/9
РСБУ	4 509	Республика Коми	лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	2004/20
РСБУ	15 858	Москва	розничная торговля	2010/13
МСФО	14 500	Воронежская область	агропромышленный комплекс	2021/3
МСФО	17 000	Москва	инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	2006/18
РСБУ	1 614	Москва	оптовая торговля	2018/6
РСБУ	н. д.	Московская область	оптовая торговля	2021/3
МСФО	3 134	Тюменская область	транспорт и логистика	2004/20
РСБУ	н. д.	Челябинская область	цветная металлургия	2023/1
РСБУ	1 822	Калужская область	фармацевтическая промышленность	2010/14
РСБУ	н. д.	Москва	розничная торговля	2023/1
управленческая	н. д.	Самарская область	черная металлургия	2023/1
РСБУ	6 219	Нижегородская область	пищевая промышленность	2005/19
РСБУ	н. д.	Владимирская область	оптовая торговля	2022/2
МСФО	н. д.	Москва	оптовая торговля	2013/10
РСБУ	н. д.	Москва	общественное питание	2023/1
управленческая	14 000	Удмуртская Республика	агропромышленный комплекс	2008/16



## Рейтинг крупнейших компаний России по объему реализованной продукции

Место в рейтинге 2022 г. (2021 г.)	Компания	Объем реализации в 2022 г. (млн руб.) <sup>1</sup>	Объем реализации в 2021 г. (млн руб.) <sup>1</sup>	Темп прироста (%)	Чистая прибыль в 2022 г. (млн руб.)	Прибыль до налогообложения в 2022 г. (млн руб.)	EBITDA в 2022 г. (млн руб.)
251 (—)	«Зарубежнефть»	73 124	44 955	62,7	15 126	16 350	12 100
252 (157)	«Шелл нефть»	72 843	134 608	-45,9	17 683	18 531	22 468
253 (276)	«Красцветмет»	72 482	71 948	0,7	119	-436	694
254 (286)	«Империял табакко продажа и маркетинг»	72 273	69 943	3,3	11 137	12 268	12 150
255 (—)	«Русский уголь»	72 141	48 741	48,0	-34 158	-42 616	н. д.
256 (—)	АБИ	71 850	57 125	25,8	н. д.	н. д.	н. д.
257 (—)	Агрохолдинг «БЗЗРК-Белгранкорм»	71 689	67 442	6,3	7 719	7 957	10 475
258 (289)	Первая международная букмекерская компания	71 256	69 166	3,0	-501	-413	-401
259 (370)	Softline	70 691	51 718	36,7	6 484	н. д.	2 577
260 (295)	«Мосводоканал»	70 650	67 344	4,9	26 872	31 129	н. д.
261 (61)	«Тойота мотор»	70 643	332 001	-78,7	-32 203	-29 932	-31 494
262 (380)	«Самбери» («Невада-Восток»)	70 359	50 369	39,7	2 538	3 232	3 287
263 (279)	«А Групп»	69 551	71 672	-3,0	1 021	1 311	1 920
264 (—)	«Бургер рус»	68 805	49 489	39,0	2 422	2 910	8 785
265 (331)	ТС «Командор»	68 794	58 724	17,1	1 587	2 035	3 400
266 (291)	Торговый дом ХТК <sup>6</sup>	xx	68 606	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
267 (—)	«Ленгазспецстрой»	68 327	50 586	35,1	33	-44	н. д.
268 (—)	«Умный ритейл»	68 189	35 340	48,2	-10 688	-12 808	н. д.
269 (207)	«Комацу СНГ»	67 984	100 918	-32,6	4 444	6 097	5 510
270 (361)	А.П.Р.	67 966	52 552	29,3	6 396	8 006	8 529
271 (255)	«Ресурс нефтя»	67 232	80 288	-16,3	45	58	108
272 (259)	«Вторресурс-Переработка»	66 988	79 462	-15,7	734	929	2 207
273 (—)	«Джили-моторс»	66 634	36 617	82,0	16 764	21 038	20 850
274 (283)	«Металлоторг»	66 514	71 170	-6,5	2 635	3 322	4 011
275 (—)	«Варна»	66 063	51 800	27,5	3 387	3 387	н. д.
276 (263)	ТД «БелАЗ»	65 893	52 431	25,7	2 679	3 387	3 166
277 (303)	КАО «Азот» <sup>6</sup>	xx	65 384	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
278 (292)	«Сладковско-Заречное»	64 947	68 441	-5,1	9 124	11 574	17 080
279 (304)	1С <sup>4</sup>	64 900	67 510	-3,9	н. д.	н. д.	н. д.
280 (294)	«Фармкомплект»	64 619	67 913	-4,9	846	1 092	986
281 (297)	Телеком-оператор «Дом.ру» (АО «ЭР-телеком холдинг»)	63 755	66 424	-4,0	267	627	н. д.
282 (335)	Центральная пригородная пассажирская компания	62 814	57 737	8,8	-502	41	28 807
283 (—)	«Сибagro»	62 466	54 366	14,9	-1 058	6 929	н. д.
284 (228)	«Дихаус»	62 456	93 163	-33,0	2 088	2 632	3 066
285 (350)	НМЖК	61 972	54 978	12,7	2 782	3 495	3 106
286 (—)	«Евротранс»	61 886	48 928	26,5	1 745	1 593	4 775
287 (308)	«Л'Ореаль»	60 198	64 463	-6,6	10 627	13 763	12 953
288 (364)	«ТалТЭК»	60 165	52 358	14,9	7 109	8 077	4 525
289 (324)	Концерн «Титан-2» <sup>6</sup>	xx	59 543	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
290 (391)	Останкинский мясоперерабатывающий комбинат	59 453	48 240	23,2	5 839	7 411	7 904
291 (365)	Группа «Орими»	58 966	52 276	12,8	10 076	12 185	6 359
292 (190)	«РеСтор»	58 931	112 714	-47,7	2 518	2 892	н. д.
293 (369)	Корпорация «Глория Джинс»	57 690	51 827	11,3	6 141	7 764	9 505
294 (198)	«Связной-Евросет»	56 759	105 462	-46,2	-48 544	-45 119	-42 747
295 (358)	«Государственные спортивные лотереи»	56 590	53 323	6,1	39	82	379
296 (89)	«БМВ Русланд трейдинг»	56 433	229 498	-75,4	11 221	14 158	13 289
297 (344)	МСУ-1 <sup>6</sup>	xx	56 195	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
298 (337)	«Петро»	55 878	57 442	-2,7	-1 433	-1 599	2 675
299 (305)	ОТЛК ЕРА	55 577	64 851	-14,3	4 815	6 096	6 059
300 (174)	«ПГ Электроникс Рус»	55 431	119 790	-53,7	376	487	1 028

Отчетность	Среднесписочное число работников в 2022 г. (чел.)	Регион регистрации компании / головной компании	Отрасль	Год первого попадания в рейтинг/число вхождений с 2004 г.
РСБУ	12 400	Москва	оптовая торговля	2018/4
РСБУ	н. д.	Москва	розничная торговля	2010/14
РСБУ	2 018	Красноярский край	промышленность драгоценных металлов и алмазов	2010/14
управленческая	н. д.	Москва	табачная промышленность	2010/11
РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2023/1
управленческая	н. д.	Владимирская область	пищевая промышленность	2023/1
управленческая	6 000	Белгородская область	агропромышленный комплекс	2016/4
РСБУ	н. д.	Москва	игорная индустрия и лотереи	2022/2
РСБУ	5 500	Москва	информационные технологии	2012/12
РСБУ	13 527	Москва	жилищно-коммунальное хозяйство	2004/20
РСБУ	н. д.	Московская область	машиностроение	2015/9
РСБУ	н. д.	Хабаровский край	розничная торговля	2017/7
РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2010/14
РСБУ	н. д.	Москва	пищевая промышленность	2023/1
РСБУ	10 000	Красноярский край	розничная торговля	2016/8
РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2021/3
РСБУ	5 000	Санкт-Петербург	инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	2023/1
РСБУ	1 400	Санкт-Петербург	розничная торговля	2023/1
РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2011/8
РСБУ	4 200	Москва	оптовая торговля	2022/2
РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2017/4
РСБУ	н. д.	Кемеровская область	черная металлургия	2021/3
РСБУ	н. д.	Москва	розничная торговля	2023/1
РСБУ	н. д.	Ярославская область	оптовая торговля	2022/2
РСБУ	н. д.	Хабаровский край	розничная торговля	2023/1
РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2022/2
РСБУ	н. д.	Кемеровская область	химическая и нефтехимическая промышленность	2010/14
РСБУ	н. д.	Оренбургская область	нефтяная и нефтегазовая промышленность	2022/2
управленческая	н. д.	Москва	информационные технологии	2018/6
РСБУ	957	Нижегородская область	фармацевтическая промышленность	2010/14
МСФО	18 377	Пермский край	телекоммуникации и связь	2017/7
РСБУ	8 998	Москва	транспорт и логистика	2012/12
управленческая	н. д.	Томская область	агропромышленный комплекс	2023/1
РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2021/3
РСБУ	н. д.	Нижегородская область	пищевая промышленность	2022/2
МСФО	н. д.	Московская область	розничная торговля	2023/1
РСБУ	н. д.	Москва	розничная торговля	2005/19
РСБУ	н. д.	Москва	угольная промышленность	2022/2
РСБУ	5 283	Москва	инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	2016/8
РСБУ	5 605	Москва	пищевая промышленность	2009/15
управленческая	5 000	Санкт-Петербург	пищевая промышленность	2005/19
РСБУ	н. д.	Москва	розничная торговля	2010/14
РСБУ	5 525	Ростовская область	легкая промышленность	2012/12
МСФО/РСБУ	22 500	Москва	розничная торговля	2016/8
РСБУ	н. д.	Москва	игорная индустрия и лотереи	2018/6
РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2018/6
РСБУ	н. д.	Московская область	инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	2021/3
РСБУ	1 106	Санкт-Петербург	табачная промышленность	2018/6
РСБУ	н. д.	Москва	транспорт и логистика	2021/3
РСБУ	1 255	Московская область	машиностроение	2010/13

## Рейтинг крупнейших компаний России по объему реализованной продукции

Место в рейтинге 2022 г. (2021 г.)	Компания	Объем реализации в 2022 г. (млн руб.) <sup>1</sup>	Объем реализации в 2021 г. (млн руб.) <sup>1</sup>	Темп прироста (%)	Чистая прибыль в 2022 г. (млн руб.)	Прибыль до налогообложения в 2022 г. (млн руб.)	EBITDA в 2022 г. (млн руб.)
301 (348)	Объединенные машиностроительные заводы (ОМЗ) <sup>6</sup>	xx	55 310	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
302 (—)	«Новый Ай Ти Проект»	54 672	44 342	23,3	3 386	4 126	4 540
303 (—)	«Щекиноазот»	54 582	48 418	12,7	14 231	18 280	28 760
304 (—)	Компания «Топливные технологии»	54 460	34 045	60,0	1 425	1 728	2 050
305 (—)	Агентство по страхованию вкладов	54 414	75 302	-27,7	250	74	-9 300
306 (352)	«Кордиант» <sup>6</sup>	xx	54 320	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
308 (—)	«Уралэнергосбыт»	54 083	50 784	6,5	1 007	1 280	1 644
309 (395)	«Гознак»	53 945	47 253	14,2	8 875	11 579	12 610
310 (—)	«Астразенека Фармасьютикалз»	53 674	39 350	36,4	-15	335	540
301 (74)	«Мерседес-Бенц Рус»	53 598	274 804	-80,5	3 895	5 096	4 798
312 (—)	«Сингента»	53 441	38 904	37,4	2 624	3 167	3 098
311 (—)	ГУП «Петербургский метрополитен»	53 423	45 632	17,1	848	994	24 000
313 (214)	«Автодом»	53 392	100 090	-46,7	2 524	3 280	н. д.
314 (—)	АНТТЕК	52 768	45 215	16,7	702	1 404	1 400
315 (382)	Сеть супермаркетов «Атак»	52 328	49 745	5,2	2 277	2 488	4 247
316 (—)	«Деловые линии»	52 093	40 570	28,4	1 947	2 415	2 263
317 (368)	«Инжиниринг строительство обслуживание» <sup>6</sup>	xx	52 060	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
318 (—)	Военно-строительная компания	51 798	18 935	173,6	-4 638	-6 078	-6 200
319 (—)	«Агропоставка МТ»	51 608	43 806	17,8	-14	1	768
320 (—)	ГК «Благо»	51 566	44 454	16,0	1 446	1 893	4 407
321 (252)	Госкорпорация по ОРВД <sup>4</sup>	51 510	80 985	-36,4	-25 247	-26 145	-16 466
322 (372)	Королёвский трубный завод <sup>6</sup>	xx	51 489	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
323 (—)	«Остин»	51 102	49 791	2,6	9 012	13 332	14 706
324 (394)	«Ферреро Россия»	50 904	47 499	7,2	8 195	10 289	10 288
325 (—)	«Алкоторг»	50 826	42 079	20,8	344	542	628
326 (—)	«Нафтаинвест»	50 657	35 129	44,2	315	399	570
327 (390)	«Энел Россия»	50 480	48 248	4,6	-20 220	н. д.	9 380
328 (—)	«Нефтьмагистраль»	50 401	46 709	7,9	623	788	2 053
329 (—)	Национальная система платежных карт	50 331	29 433	71,0	25 294	32 316	30 412
330 (93)	«Хендэ мотор мануфактуринг Рус»	50 292	224 305	-77,6	-18 772	-20 658	-22 629
331 (388)	«Татэнерго» (ранее — Генерирующая компания)	50 098	48 336	3,6	115	1 409	5 874
332 (—)	«Ямалтрансстрой»	49 722	14 636	239,7	855	1 212	2 164
333 (—)	«Эбботт Лэбораториз»	49 668	46 636	6,5	3 914	5 224	4 576
334 (—)	«Приосколье»	49 529	46 046	7,6	2 552	2 804	2 714
335 (—)	«Мособлгаз»	49 453	47 881	3,3	4 778	6 077	6 424
336 (386)	«Сильвамо Корпорейшн Рус»	49 017	49 255	-0,5	5 411	6 417	6 644
337 (—)	Светогорский ЦБК	49 017	49 256	-0,5	5 412	6 418	7 535
338 (—)	«Вита Лайн»	48 763	41 466	17,6	556	699	4 862
339 (139)	«Икеа дом»	48 610	157 258	-69,1	-10 774	-10 156	-10 010
340 (389)	ГК «Автоспеццентр» <sup>4, 6</sup>	xx	48 271	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
341 (—)	«Р-Климат»	48 145	37 582	28,1	2 369	2 982	3 554
342 (392)	«Новосибирскэнергосбыт»	48 060	48 099	-0,1	1 414	1 963	1 718
343 (360)	«РЕ Трэйдинг»	47 787	52 900	-9,7	-6 612	-8 933	-4 493
344 (239)	Группа компаний «Транстехсервис» <sup>4</sup>	47 742	xx	н. д.	3 595	н. д.	н. д.
345 (357)	Банк «Санкт-Петербург» <sup>5</sup>	47 500	xx	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.
346 (—)	«Сантел»	47 439	25 830	83,7	1 191	1 489	1 550
347 (384)	ТГК-2	47 438	49 503	-4,2	1 461	1 334	н. д.
348 (—)	«Гринлайт»	47 412	32 673	45,1	2 517	3 151	3 158
349 (—)	«Крокус»	47 224	43 996	7,3	-6 722	-7 704	15 305
350 (398)	Национальная медиа группа <sup>6</sup>	xx	47 201	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.



Отчетность	Среднесписочное число работников в 2022 г. (чел.)	Регион регистрации компании / головной компании	Отрасль	Год первого попадания в рейтинг/число вхождений с 2004 г.
МСФО	110	Санкт-Петербург	машиностроение	2004/20
РСБУ	н. д.	Москва	розничная торговля	2023/1
РСБУ	3 500	Тульская область	химическая и нефтехимическая промышленность	2023/1
РСБУ	н. д.	Санкт-Петербург	оптовая торговля	2023/1
РСБУ	н. д.	Москва	финансы	2023/1
РСБУ	н. д.	Ярославская область	химическая и нефтехимическая промышленность	2018/6
РСБУ	1 500	Челябинская область	электроэнергетика	2021/3
РСБУ	9 000		полиграфическая промышленность	2007/12
РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2023/1
РСБУ	1 160	Москва	оптовая торговля	2018/6
РСБУ	н. д.	Москва	научные исследования	2023/1
РСБУ	н. д.	Санкт-Петербург	транспорт и логистика	2017/3
РСБУ	н. д.	Москва	розничная торговля	2021/3
РСБУ	2 300	Москва	строительство	2023/1
РСБУ	3 858	Москва	розничная торговля	2012/12
РСБУ	20 000	Санкт-Петербург	транспорт и логистика	2023/1
РСБУ	н. д.	Москва	инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	2022/2
РСБУ	н. д.	Москва	строительство	2023/1
РСБУ	н. д.	Белгородская область	оптовая торговля	2023/1
управленческая	н. д.	Санкт-Петербург	оптовая торговля	2023/1
РСБУ	н. д.	Москва	транспорт и логистика	2004/20
РСБУ	5 500,0	Московская область	промышленность строительных материалов	2022/2
РСБУ	22 000	Москва	розничная торговля	2013/9
РСБУ	н. д.	Владимирская область	пищевая промышленность	2008/16
РСБУ	н. д.	Республика Татарстан	оптовая торговля	2023/1
РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2023/1
МСФО	1 875	Свердловская область	электроэнергетика	2008/16
РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2023/1
РСБУ	н. д.	Москва	информационные технологии	2023/1
РСБУ	2 425	Санкт-Петербург	машиностроение	2012/12
РСБУ	5 139	Республика Татарстан	электроэнергетика	2010/13
РСБУ	4 750	Ямало-Ненецкий автономный округ	инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	2023/1
РСБУ	3 500	Москва	оптовая торговля	2019/2
РСБУ	15 000	Белгородская область	агропромышленный комплекс	2009/12
РСБУ	4 500	Московская область	жилищно-коммунальное хозяйство	2005/16
РСБУ	1 599	Ленинградская область	лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	2004/20
РСБУ	1 700	Ленинградская область	лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	2023/1
РСБУ	н. д.	Самарская область	оптовая торговля	2023/1
РСБУ	н. д.	Москва	розничная торговля	2004/20
МСФО	3 000	Москва	оптовая торговля	2017/7
РСБУ	1 300	Москва	оптовая торговля	2023/1
РСБУ	н. д.	Новосибирская область	электроэнергетика	2015/9
РСБУ	н. д.	Москва	розничная торговля	2022/2
управленческая	5 000	Республика Татарстан	розничная торговля	2018/6
МСФО	4 300	Санкт-Петербург	банки	2008/16
РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2023/1
МСФО	н. д.	Ярославская область	электроэнергетика	2009/10
РСБУ	2 000	Кемеровская область	оптовая торговля	2023/1
РСБУ	н. д.	Москва	недвижимость	2018/2
РСБУ	н. д.	Москва	многоотраслевые холдинги	2021/3

## Рейтинг крупнейших компаний России по объему реализованной продукции

Место в рейтинге 2022 г. (2021 г.)	Компания	Объем реализации в 2022 г. (млн руб.) <sup>1</sup>	Объем реализации в 2021 г. (млн руб.) <sup>1</sup>	Темп прироста (%)	Чистая прибыль в 2022 г. (млн руб.)	Прибыль до налогообложения в 2022 г. (млн руб.)	ЕБИТДА в 2022 г. (млн руб.)
351 (—)	«Новартис Фарма»	47 186	39 722	18,8	-741	507	1 952
352 (—)	«Балтик Секьюрити Сервис»	47 090	40 932	15,0	1 869	2 383	2 501
353 (—)	«Инстамарт Сервис»	46 790	34 379	36,1	-20 307	-21 412	-19 689
354 (—)	Компания «Уфаойл»	46 782	40 342	16,0	531	674	880
355 (—)	«Межрегионтрубопроводстрой»	46 669	42 720	9,2	-1 969	-2 250	-2 096
356 (383)	«МИП-Строй № 1»	46 466	49 661	-6,4	1 520	1 911	2 003
357 (374)	«Санофи Россия»	46 121	51 063	-9,7	153	549	531
358 (—)	«Мэлон Фэшн Груп»	46 070	37 290	23,5	7 297	9 251	10 636
359 (342)	«Нокиан шина» («Айкон шина»)	45 064	56 946	-20,9	10 932	13 017	12 430
360 (—)	Группа «Продо»	45 000	40 500	11,1	н. д.	н. д.	н. д.
361 (371)	Трест «Коксохиммонтаж»	44 839	51 668	-13,2	361	478	490
362 (—)	«Онлайн Кардс»	44 709	35 579	25,7	461	606	833
363 (393)	Архангельский ЦБК	44 625	47 587	-6,2	9 378	11 753	15 382
364 (—)	«Самотлорнефтепромхим»	44 543	31 912	39,6	668	951	3 301
365 (329)	Сибирская горно-металлургическая компания	44 533	58 904	-24,4	-73	-58	-684
366 (396)	«Отисифарм»	44 250	47 233	-6,3	22 255	27 861	25 197
367 (—)	«Скандойл М»	43 993	34 694	26,8	567	725	900
368 (—)	«Мостострой-11»	43 892	26 070	68,4	3 145	4 018	5 026
369 (341)	Группа ГМС	43 564	57 159	-23,8	-5 544	41	н. д.
370 (—)	«Максима Групп»	43 382	34 201	26,8	4 973	6 364	8 940
371 (—)	«Ланцет»	43 191	35 496	21,7	2 518	3 226	3 387
372 (—)	Великолукский мясокомбинат	43 063	41 724	3,2	450	570	4 300
373 (—)	«Мултон»	43 000	38 395	12,0	8 183	10 019	9 726
374 (314)	«Картли»	42 780	62 701	-31,8	644	779	1 386
375 (277)	«Северный ветер»	42 660	71 822	-40,6	1 724	2 537	2 481
376 (143)	Московский автомобильный завод «Москвич» («Рено Россия»)	42 600	155 086	-72,5	-2 394	-2 473	-1 881
377 (—)	«Транзит»	42 449	27 319	55,4	7 402	9 176	10 450
378 (—)	Август	42 040	33 830	24,3	5 232	6 508	7 740
379 (—)	Объединенные пивоварни «Хейнекен»	41 978	36 924	13,7	2 495	3 017	4 551
380 (—)	ГОК «Денисовский»	41 559	35 318	17,7	11 784	13 457	18 139
381 (—)	«Нео-Фарм»	41 445	33 712	22,9	1 029	1 362	2 308
382 (—)	РЕИЛГО	41 355	34 511	19,8	2 430	3 091	12 033
383 (—)	МПК «Атяшевский»	41 231	37 450	10,1	1 019	1 304	1 970
384 (—)	«Аммоний»	41 223	32 873	25,4	14 588	18 301	27 230
385 (299)	ТД «Нефтемаркет»	41 200	66 037	-37,6	1 433	1 794	2 036
386 (—)	ТД «Аскона»	40 944	34 112	20,0	-920	-2 067	н. д.
387 (—)	«Ант Япы»	40 939	22 225	84,2	193	673	602
388 (—)	«Кроношпан»	40 937	50 617	-19,1	6 600	8 268	10 450
389 (—)	«Ренейссанс хэви индастрис»	40 772	53 378	-23,6	718	874	3 346
390 (—)	«Аргос»	40 731	30 101	35,3	4 309	5 468	5 353
391 (—)	Объединение «Ингеоком»	40 465	25 890	56,3	1 145	2 938	2 858
392 (—)	«Элтеза»	40 047	27 277	46,8	1 282	1 681	1 628
393 (—)	«Снабсервис»	39 923	57 378	-30,4	190	266	322
394 (—)	Букмекерская контора «Пари»	38 766	216	17 847,2	2 046	2 076	2 160
395 (—)	«Савушкин продукт»	38 729	28 611	35,4	123	176	116
396 (—)	БАСФ	38 668	59 426	-34,9	3 594	4 119	4 414
397 (—)	«Ниссан мэнуфэкчуринг Рус» («Лада Санкт-Петербург»)	36 707	100 205	-173,0	-6 015	-6 771	-6 448
398 (—)	«Лаборатория Касперского» <sup>4</sup>	36 400	xx	н. д.	71	н. д.	н. д.
399 (—)	A101	36 183	19 076	47,3	13 594	16 988	20 365
400 (—)	Алкогольная сибирская группа	36 167	29 302	19,0	-4 404	-4 300	н. д.
	Всего	90 739 778	107 954 039	-15,9	7 326 196	8 059 541,0	9 979 992

<sup>1</sup> Объем реализации — выручка (валовой доход) от реализации продукции, работ, услуг, взятая из соответствующей строки отчета о прибылях и убытках, или показатель, признанный эквивалентным согласно методике составления рейтинга.

<sup>2</sup> Финансовые показатели были пересчитаны по средневзвешенному курсу за 2022 год (1 долл. = 68,4869 руб.).

<sup>3</sup> Корпорация «ЭН+» включена в рейтинг справочно, без присвоения места, в соответствии с методикой.

<sup>4</sup> Оценка «Монокля».

Отчетность	Среднесписочное число работников в 2022 г. (чел.)	Регион регистрации компании / головной компании	Отрасль	Год первого попадания в рейтинг/число вхождений с 2004 г.
РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2023/1
РСБУ	н. д.	Санкт-Петербург	оптовая торговля	2023/1
РСБУ	2 200	Москва	информационные технологии	2023/1
РСБУ	н. д.	Республика Башкортостан	оптовая торговля	2023/1
РСБУ	н. д.	Москва	инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	2023/1
РСБУ	6 392	Москва	инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	2017/7
РСБУ	н. д.	Москва	фармацевтическая промышленность	2007/17
РСБУ	5 500	Санкт-Петербург	розничная торговля	2023/1
РСБУ	н. д.	Ленинградская область	химическая и нефтехимическая промышленность	2007/12
управленческая	9 000	Москва	пищевая промышленность	2016/4
РСБУ	н. д.	Москва	инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	2010/7
РСБУ	н. д.	Смоленская область	оптовая торговля	2023/1
РСБУ	н. д.	Архангельская область	лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	2011/13
РСБУ	н. д.	Ханты-Мансийский автономный округ	оптовая торговля	2023/1
РСБУ	н. д.	Кемеровская область	черная металлургия	2022/2
РСБУ	н. д.	Москва	фармацевтическая промышленность	2017/4
РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2023/1
РСБУ	4 500	Ханты-Мансийский автономный округ	инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	2023/1
МСФО	12 400	Москва	машиностроение	2008/12
РСБУ	3 200	Москва	розничная торговля	2023/1
РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2023/1
РСБУ	н. д.	Ленинградская область	розничная торговля	2013/9
РСБУ	н. д.	Санкт-Петербург	пищевая промышленность	2023/1
РСБУ	н. д.	Республика Татарстан	оптовая торговля	2022/2
РСБУ	н. д.	Москва	транспорт и логистика	2022/2
РСБУ	н. д.	Москва	машиностроение	2004/20
РСБУ	н. д.	Пермский край	транспорт и логистика	2023/1
РСБУ	н. д.	Московская область	агропромышленный комплекс	2023/1
РСБУ	н. д.	Санкт-Петербург	пищевая промышленность	2023/2
РСБУ	н. д.	Республика Саха (Якутия)	угольная промышленность	2023/1
РСБУ	н. д.	Москва	розничная торговля	2023/1
РСБУ	н. д.	Москва	транспорт и логистика	2023/1
РСБУ	н. д.	Республика Мордовия	пищевая промышленность	2023/1
РСБУ	н. д.	Республика Татарстан	химическая и нефтехимическая промышленность	2023/1
РСБУ	н. д.	Оренбургская область	оптовая торговля	2022/2
РСБУ	н. д.	Владимирская область	розничная торговля	2023/1
РСБУ	н. д.	Москва	строительство	2023/1
РСБУ	н. д.	Московская область	лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	2022/2
РСБУ	н. д.	Москва	инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	2017/7
РСБУ	н. д.	Ханты-Мансийский автономный округ	нефтяная и нефтегазовая промышленность	2023/1
РСБУ	н. д.	Москва	инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	2023/1
РСБУ	2 700	Москва	цветная металлургия	2023/1
РСБУ	н. д.	Краснодарский край	оптовая торговля	2022/2
РСБУ	н. д.	Московская область	игорная индустрия и лотереи	2023/1
РСБУ	3 000	Москва	оптовая торговля	2023/1
РСБУ	н. д.	Москва	оптовая торговля	2017/3
РСБУ	1 877,0	Санкт-Петербург	машиностроение	2011/13
МСФО	4 000	Москва	информационные технологии	2018/6
РСБУ	н. д.	Москва	строительство	2023/1
РСБУ	н. д.	Московская область	оптовая торговля	2023/1
	7 874 052			

<sup>5</sup> Выручка банка рассчитана как сумма процентных и комиссионных поступлений, в качестве EBITDA берется чистый процентный и комиссионный доход (операционная деятельность).

<sup>6</sup> Компания не предоставила данные отчетности за 2022 год, ей присвоено место в рейтинге исходя из данных отчетности за 2021 год.

Источник: «Монокль»

Александр Турунцев

# Фондовый рынок становится человечнее

Российский рынок акций после падения в 2022 году восстанавливается, но очень плавно. Перспективы тоже туманны: из частных инвесторов все, кто мог, уже пришли на биржу. А других игроков так и не появилось

**П**ережив прошлогоднее падение котировок, нескончаемые ограничения и отсутствие отчетности компаний, российский рынок акций в 2022 году все же устоял на ногах. И уже в текущем году продемонстрировал рост по многим параметрам: количество уникальных клиентов Мосбиржи выросло до 26 млн человек, частные инвесторы стали играть ключевую роль на рынке акций. В 2023 году индекс Мосбиржи рос более восьми месяцев подряд — это самая долгая серия роста ключевого индикатора рынка акций за всю его историю. Бурный рост происходил на фоне длительного ослабления рубля. К началу сентября индекс Московской биржи превысил отметку 3200 пунктов. Затем последовало небольшое падение из-за повышения ключевой ставки, на момент подготовки этой статьи индекс Мосбиржи находится примерно на уровне 3200 пунктов. «Монокль» разобрался, что происходит с фондовым рынком в 2023 году и какое будущее ему пророчат.

## Компании платят

**Александр Чечерин**, персональный брокер компании «БКС Мир инвестиций», говорит, что дивидендная доходность российских акций всегда была одним из основных драйверов рынка, и этот тренд сохранится. Рост индекса Мосбиржи полной доходности (с учетом дивидендов) за последние пять лет составил почти 85% против 26% роста базового индекса.

Компании по-прежнему платят щедрые дивиденды: 2022 и 2023 годы оказались рекордными по объему выплат, несмотря на то что больше половины компаний (58%) из тех, кто ранее платил, отказались от дивидендов или пока не рекомендовали их выплачивать (речь идет о 2022 годе и первой половине 2023-го). Суммарно в 2022-м было выплачено около 4,1 трлн рублей, по итогам 2023-го ожидается около 4,5 трлн. В основном это были дивиденды от крупных компаний, таких как «Роснефть», «Газпром нефть» и «Газпром», рассказывает генеральный директор «Перамо Инвест» **Ольга Мещерякова**. При этом на



Треть работоспособного населения уже на бирже

осень 2023 года дивидендная масса российского рынка без «Газпрома» примерно на 20% ниже прошлогоднего уровня. Это связано со снижением дивидендов тяжеловесных «ФосАгро», «НоваТЭК», «Татнефти», говорит Мещерякова.

Дивидендная доходность индекса Мосбиржи сопоставима с докризисными временами и сейчас составляет почти 8,5% на следующие 12 месяцев, считает **Наталья Малых**, руководитель отдела анализа акций ФГ «Финам».

Однако в БКС предлагают ориентироваться не на абсолютные, а на относительные цифры дивидендной доходности. «Дивдоходность снизилась в текущем году. Ровно год назад она была порядка 14–16 процентов при доходности депозитов 5–6 процентов, а сейчас доходность на уровне 10 процентов при ключевой ставке 15 процентов. Поэтому можно сделать вывод, что рынок акций

стал менее конкурентен по сравнению с долговым рынком, где доходности по ОФЗ стабилизировались выше 12 процентов, тем не менее он сохраняет значительный потенциал роста», — отмечает Александр Чечерин.

Больше всего на дивидендах в 2023 году можно заработать в нефтегазовом секторе, который является бенефициаром слабого курса рубля и повышенных цен на нефть: «Сургутнефтегаз» (26,9% дивдоходности по привилегированным акциям), «ЛУКОЙЛ» (17,2%), «Транснефть» (13,9%), «Роснефть» (13,1%), «Башнефть» (12,9% по префам и 9,7% по обыкновенным), «Татнефть» (11,1% по префам и по обыкновенным). «Сбербанк вернулся к выплатам щедрых дивидендов: в 2024 году ожидаем рекордные почти 31 рубль на акцию с текущей доходностью 12 процентов. Касательно объемов можно ожидать, что дивидендными



героями останутся те же эмитенты — Сбербанк, «ЛУКОЙл», «Роснефть», — добавляет Малых. По Сберу общая сумма дивидендных выплат за 2023 год ожидается в районе 700 млрд рублей, по «Роснефти» — 750 млрд рублей, по «ЛУКОЙлу» — 800 млрд рублей.

На текущий момент катализатором для российских акций могут стать промежуточные выплаты на сумму около 500 млрд рублей. Из крупных компаний подтвердили дивиденды «Татнефть», «НоваТЭК» и «Алроса», а вот ожидаемые выплаты от «ФосАгро» отменили, говорит Александр Чечерин.

Одним из основных плательщиков дивидендов по итогам 2023 года могут стать металлургические компании, которые приостановили выплаты с 2021-го и за это время накопили большую денежную массу. «Это будет большой позитив, если государство не наложит руку на прибыли компании дополнительными фискальными мерами к уже запущенным с октября экспортным пошлинам», — считает Чечерин.

Однако сверхприбыль компаний, по плану Минфина, станет источником пополнения бюджета. В утвержденных правительством параметрах федерального бюджета на 2024–2026 годы заложен рост доходов и расходов бюджета при сокращающемся дефиците (подробнее см. «Минфин опять заметил экспортеров», «Эксперт» № 40 за 2023 год). «Очевидно, что вопрос финансирования федерального бюджета будет в очередной раз решаться за счет роста налоговой нагрузки: повышенный НДС, повышенная экспортная пошлина на удобрения, курсовые пошлины для экспортеров, Windfall Tax, фиксированный дисконт Urals к Brent и другие. Под удар попадают сектора российской экономики, где выявлена сверхдоходность или низкая инвестиционная активность и это далеко не только экспортеры сырья», — считает Ольга Мещерякова.

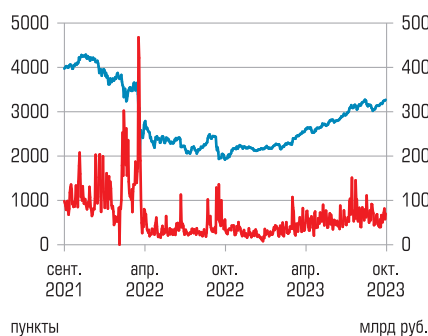
## Бурлаки для индекса

Объем торгов на Мосбирже уверенно держит планку, но подняться до значений начала 2022 года ему все же не удалось (см. график 1), несмотря на бум активности частных инвесторов. Мосбиржа практически в каждом своем ежемесячном релизе отмечала обновление рекорда активности физлиц (см. график 2). Их доля в объеме торгов акциями в сентябре составила 81%, хотя до февраля 2022 года частные инвесторы занимали около 50%, остальное обеспечивали нерезиденты.

С начала 2023 года на Мосбиржу пришли еще 4,57 млн новых инвесторов. Сделки в сентябре заключали более

Рынок акций Мосбиржи так и не восстановился после прошлогоднего падения

График 1



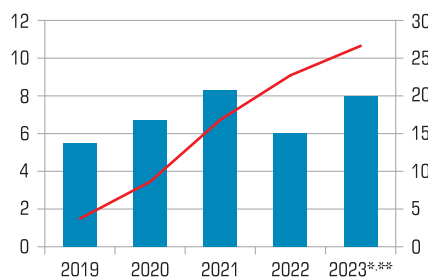
Источники: fipam.ru

3,5 млн частных инвесторов, на 117 тыс. больше, чем в прошлом месяце, и это новый рекорд за всю историю биржевых торгов. Объем вложений частных инвесторов на рынке акций в 2022 году составил 243,5 млрд рублей, за первое полугодие 2023-го — 104,4 млрд рублей. В 2022 году самыми популярными ценными бумагами в портфелях частных инвесторов были акции «Газпрома» (25,0%), обыкновенные и привилегированные акции Сбербанка (22,6 и 6,5% соответственно), акции «ЛУКОЙла» (11,5%), «Норникеля» (10,1%). На сентябрь 2023-го портфель практически не изменился — и это не удивительно, ведь ликвидных акций у нас на рынке больше не становится.

Бум активности частных инвесторов связан с разными причинами, одна из которых — защита капитала. «Физики» продолжают доминировать на рынке акций РФ, который в этом году представляет для них интерес как минимум по двум причинам. Во-первых, ввиду необ-

Число частных инвесторов на Мосбирже выросло почти в 10 раз за 5 лет

График 2



\*Объем активов физлиц на брокерских счетах, июнь 2023.  
\*\*Число частных инвесторов на Мосбирже, август 2023.

■ Объем активов физлиц на брокерских счетах  
■ Число частных инвесторов на Мосбирже (правая шкала)

Источники: данные Мосбиржи, ЦБ РФ

ходимости защищать капитал в условиях быстрого ослабления рубля и высокой инфляции, а во-вторых, ввиду отсутствия очевидных инвестиционных альтернатив. Поэтому в дальнейшем динамика курса рубля, вероятно, продолжит во многом определять желание частных инвесторов покупать акции российских компаний», — отмечает Константин Церазов, экономист, бывший старший вице-президент банка «Открытие». «Сейчас приток физлиц на фондовый рынок продолжается. Ожидаем, что к 2026 году брокерские счета будет иметь половина экономически активного населения страны (около 40 миллионов человек)», — прогнозирует управляющий по анализу банковского и финансового рынков ПСБ Дмитрий Грицкевич.

Ключевым остается вопрос, смогут ли физлица и дальше двигать индекс вверх. Потому что до исторического пика осени 2021 года, когда индекс превысил 4200 пунктов, все еще очень далеко. Александр Чечерин считает, что для значительного роста акций нужен приток новых инвесторов. «Этому не помогает высокая ключевая ставка, но в целом долговой рынок достаточно конкурентен перед депозитами и может стать фактором притока новых активов. По статистике, покупатели облигаций также часть средств направляют в рынок акций. При этом реинвестирование выплаченных дивидендов может поддержать котировки», — рассуждает представитель «БКС Мир инвестиций».

Но этот приток вряд ли случится. Треть работоспособного населения уже на бирже. Серьезное — и негативное — влияние на популярность фондового рынка инвесторов в ближайший год также окажет повышение ключевой ставки, считает Константин Церазов. Напомним, что ключевая ставка выросла за два месяца с 8,5 до 15% годовых и регулятор дал понять, что это не предел: высокие ставки с нами надолго. «На этом фоне дивидендная доходность компаний не превышает уровень ставок денежного рынка. Поэтому крупные инвесторы и профессиональные участники рынка исключительно в фазе продажи рынка или в лучшем случае удержания позиции. Пришло время облигаций и депозитов. Какой смысл брать на себя неопределенность выплаты дивидендов в 6–7 процентов, когда можно относительно безопасно зафиксировать доходность (13–15 процентов) в облигациях и полностью безопасно в депозитах (11–12 процентов)?» — говорит Мещерякова.

Не окажет позитивного влияния на приток новых инвесторов и введение ИИС-3. Напомним, летом 2023 года Минфин внес в правительство зако-

## «Капитализация-100»: список крупнейших компаний по рыночной стоимости (капитализации) на первое полугодие 2023 г.

№ п/п (позиция в рейтинге крупнейших компаний России)	Наименование компании	Капитализация, 1-е полугодие 2023 г. (млн руб.)	Капитализация, 1-е полугодие 2022 г. (млн руб.)	Изменение капитализации за год (%)	Капитализация (млн долл.)	Выручка (млн рублей)
1 (4)	ПАО Сбербанк	5 406 305	2 901 358	86,3	70 303	3 261 500
2 (2)	ПАО «НК «Роснефть»	5 111 501	3 885 822	31,5	66 470	9 041 000
3 (3)	ПАО «НоваТЭК»	4 035 858	3 080 636	31	52 482	н. д.
4 (1)	ПАО «Газпром»	3 950 636	5 358 026	-26,3	51 374	10 241 353
5 (5)	ПАО «ЛУКОЙЛ»	3 532 923	2 745 134	28,7	45 942	н. д.
6 (7)	ПАО «Газпром нефть»	2 496 768	1 909 795	30,7	32 468	н. д.
7 (6)	ПАО «ГМК «Норильский никель»	2 253 818	2 684 039	-16,0	29 309	1 156 840
8 (8)	ПАО «Полюс»	1 464 175	1 228 026	19,2	19 040	294 067
9 (9)	ПАО «Сургутнефтегаз»	1 338 783	1 143 050	17,1	17 409	2 333 088
10 (11)	ПАО «Татнефть» им. В. Д. Шашина	1 177 224	996 931	18,1	15 309	1 427 147
11 (10)	ПАО НЛМК	1 025 441	692 291	48,1	13 335	н. д.
12 (15)	ПАО «Северсталь»	980 633	819 514	19,7	12 752	н. д.
13 (26)	ПАО «ФосАгро»	946 257	1 038 461	-8,9	12 305	569 527
14 (18)	Yandex N. V.	798 037	528 054	51,1	10 378	521 699
15 (14)	ПАО «Акрон»	694 710	742 583	-6,4	9 034	н. д.
16 (17)	ПАО МТС	597 716	543 560	10	7 773	541 749
17 (13)	МКПАО «ОК Русал»	595 794	733 975	-18,8	7 748	957 909
18 (16)	ПАО «Корпорация «ВСМПО-Ависма»	569 098	674 939	-15,7	7 401	92 613
19 (22)	ПАО ММК	527 317	364 674	44,6	6 857	н. д.
20 (21)	ПАО «Магнит»	523 621	423 429	23,7	6 809	2 351 996
21 (19)	АК «Алроса» (ПАО)	515 989	507 667	1,6	6 710	н. д.
22 (20)	ПАО ПИК СЗ	495 307	484 739	2,2	6 441	н. д.
23 (23)	ПАО «Интер РАО»	421 776	355 325	18,7	5 485	н. д.
24 (25)	ПАО ОАК	403 169	326 799	23,4	5 243	н. д.
25 (27)	Банк ВТБ (ПАО)	393 815	235 623	67,1	5 121	1 591 700
26 (24)	ПАО «РусГидро»	384 524	346 467	11	5 000	418 558
27 (31)	ПАО «АНК «Башнефть»	365 543	193 389	89	4 754	н. д.
28 (26)	МКПАО «ЭН+ Груп»	296 809	315 911	-6,0	3 860	1 134 424
29 (30)	ПАО «Московская биржа»	280 202	195 133	43,6	3 644	89 495
30 (28)	ПАО «Ростелеком»	252 758	224 442	12,6	3 287	н. д.
31 (33)	Polymetal International plc	247 422	184 288	34,3	3 217	191 831
32 (35)	ПАО «Московский кредитный банк»	225 283	166 112	35,6	2 930	361 840
33 (32)	ПАО «Транснефть»	221 181	190 317	16,2	2 876	н. д.
34 (41)	ПАО «Казаньоргсинтез»	219 212	127 943	71,3	2 851	115 413
35 (38)	ПАО «Нижекамскнефтехим»	215 958	125 839	71,6	2 808	114 487
36 (48)	ПАО «Совкомфлот»	213 227	93 670	127,6	2 773	98 500
37 (42)	ПАО «Россети»	209 571	121 552	72,4	2 725	253 500
38 (51)	ПАО ДВМП	197 527	88 744	122,6	2 569	162 639
39 (29)	ПАО «Распадская»	195 060	197 157	-1,1	2 537	194 677
40 (36)	ПАО «ГК «Самолет»	189 788	162 908	16,5	2 468	172 210
41 (45)	ПАО НМТП	189 613	103 329	83,5	2 466	н. д.
42 (65)	ПАО ТМК	175 261	57 711	203,7	2 279	н. д.
43 (61)	ПАО «Аэрофлот»	169 527	65 660	158,2	2 205	н. д.
44 (37)	ПАО «АФК «Система»	168 750	138 767	21,6	2 194	912 656
45 (34)	ПАО «Росбанк»	152 968	171 895	-11,0	1 989	170 858
46 (46)	ПАО «Куйбышеввазот»	151 870	95 630	58,8	1 975	н. д.
47 (62)	ПАО «КамАЗ»	147 174	63 509	131,7	1 914	н. д.
48 (40)	ПАО МГТС	139 889	126 371	10,7	1 819	42 600
49 (67)	ПАО «Группа «Позитив»	132 145	52 860	150	1 718	13 800
50 (44)	ПАО «Группа «Черкизово»	131 859	113 451	16,2	1 715	184 344

	Чистая прибыль (млн рублей)	Отношение выручки к капитализации (P/S)	Отношение прибыли к капитализации (P/E)	Уровень листинга	Отчетность	Отрасль	Регион регистрации компании / головной компании
	270 500	1,66	19,99	1	МСФО	банки	Москва
	813 000	0,57	6,29	1	МСФО	нефтяная и нефтегазовая промышленность	Москва
	н. д.	н. д.	н. д.	1	н. д.	нефтяная и нефтегазовая промышленность	Ямало-Ненецкий автономный округ
	1 311 645	0,39	3,01	1	МСФО	нефтяная и нефтегазовая промышленность	Санкт-Петербург
	н. д.	н. д.	н. д.	1	н. д.	нефтяная и нефтегазовая промышленность	Москва
	н. д.	н. д.	н. д.	1	н. д.	нефтяная и нефтегазовая промышленность	Санкт-Петербург
	401 288	1,95	5,62	1	МСФО	цветная металлургия	Красноярский край
	111 849	4,98	13,09	1	МСФО	промышленность драгоценных металлов и алмазов	Москва
	н. д.	0,57	н. д.	1	н. д.	нефтяная и нефтегазовая промышленность	Ханты-Мансийский автономный округ
	284 903	0,82	4,13	1	МСФО	нефтяная и нефтегазовая промышленность	Республика Татарстан
	н. д.	н. д.	н. д.	1	н. д.	черная металлургия	Липецкая область
	н. д.	н. д.	н. д.	1	н. д.	черная металлургия	Москва
	184 714	1,66	5,12	1	МСФО	химическая и нефтехимическая промышленность	Москва
	47 615	1,53	16,76	1	МСФО	информационные технологии	Москва
	н. д.	н. д.	н. д.	1	МСФО	химическая и нефтехимическая промышленность	Новгородская область
	33 435	1,1	17,88	1	МСФО	телекоммуникации и связь	Москва
	122 909	0,62	4,85	1	МСФО	цветная металлургия	Москва
	xx	6,14	н. д.	2	МСФО	цветная металлургия	Свердловская область
	н. д.	н. д.	н. д.	1	н. д.	черная металлургия	Челябинская область
	27 933	0,22	18,75	1	МСФО	розничная торговля	Краснодарский край
	н. д.	н. д.	н. д.	1	МСФО	промышленность драгоценных металлов и алмазов	Республика Саха (Якутия)
	н. д.	н. д.	н. д.	1	МСФО	строительство	Москва
	н. д.	н. д.	н. д.	1	н. д.	электроэнергетика	Москва
	н. д.	н. д.	н. д.	1	н. д.	машиностроение	Москва
	-612 600	0	н. д.	1	н. д.	банки	Москва
	19 325	0,92	19,9	1	МСФО	электроэнергетика	Красноярский край
	н. д.	н. д.	н. д.	1	н. д.	нефтяная и нефтегазовая промышленность	Башкирия
	126 542	0,26	2,35	1	МСФО	многоотраслевые холдинги	о. Джерси
	36 291	3,13	7,72	1	МСФО	финансы	Москва
	н. д.	н. д.	н. д.	1	н. д.	телекоммуникации и связь	Санкт-Петербург
	-19 724	1,29	н. д.	1	МСФО	промышленность драгоценных металлов и алмазов	Санкт-Петербург
	7 467	0,62	30,17	1	МСФО	банки	Москва
	н. д.	н. д.	н. д.	1	н. д.	транспорт и логистика	Москва
	27 342	1,9	8,02	3	РСБУ	химическая и нефтехимическая промышленность	Республика Татарстан
	20	1,89	н. д.	3	РСБУ	химическая и нефтехимическая промышленность	Республика Татарстан
	20 400	2,16	10,45	1	МСФО	транспорт и логистика	Санкт-Петербург
	54 200	0,83	3,87	1	МСФО	электроэнергетика	Москва
	39 388	1,21	5,01	2	МСФО	транспорт и логистика	Москва
	58 853	1	3,31	2	МСФО	угольная промышленность	Кемеровская область
	19 257	1,1	9,86	1	МСФО	строительство	Москва
	н. д.	н. д.	н. д.	3	н. д.	транспорт и логистика	Краснодарский край
	н. д.	н. д.	н. д.	1	н. д.	черная металлургия	Москва
	н. д.	н. д.	н. д.	1	н. д.	транспорт и логистика	Москва
	43 817	0,18	3,85	1	МСФО	многоотраслевые холдинги	Москва
	5 376	0,9	28,45	3	МСФО	банки	Москва
	н. д.	н. д.	н. д.	3	н. д.	химическая и нефтехимическая промышленность	Самарская область
	н. д.	н. д.	н. д.	2	н. д.	машиностроение	Республика Татарстан
	15 100	3,28	9,26	3	МСФО	телекоммуникации и связь	Москва
	6 820	9,58	19,38	1	МСФО	информационные технологии	Москва
	14 619	0,72	9,02	3	МСФО	пищевая промышленность	Москва

«Капитализация-100»: список крупнейших компаний по рыночной стоимости (капитализации) на первое полугодие 2023 г.

№ п/п (позиция в рейтинге крупнейших компаний России)	Наименование компании	Капитализация, 1-е полугодие 2023 г. (млн руб.)	Капитализация, 1-е полугодие 2022 г. (млн руб.)	Изменение капитализации за год (%)	Капитализация (млн долл.)	Выручка (млн рублей)
51 (55)	ПАО «Россети Ленэнерго»	127 601	72 495	76	1 659	95 200
52 (50)	ПАО «Корпорация "Иркут"»	126 986	90 162	40,8	1 651	н. д.
53 (53)	ПАО «Мосэнерго»	124 018	81 248	52,6	1 613	н. д.
54 (49)	ПАО «Юнипро»	112 983	93 186	21,2	1 469	105 798
55 (63)	ПАО «СК "Росгосстрах"»	107 397	61 090	75,8	1 397	н. д.
56 (47)	ПАО «Аптечная сеть 36,6»	103 011	94 984	8,5	1 340	н. д.
57 (57)	ПАО «Мечел»	101 698	70 447	44,4	1 322	н. д.
58 (52)	ПАО ЯТЭК	97 411	86 330	12,8	1 267	7 580
59 (39)	ПАО «Сегежа Групп»	92 194	126 712	-27,2	1 199	102 800
60 (59)	ПАО «АКБ "Авангард"»	90 384	67 385	34,1	1 175	н. д.
61 (64)	ПАО «Группа ЛСР»	89 657	58 562	53,1	1 166	139 662
62 (54)	VEON Ltd.	88 593	76 612	15,6	1 152	573 800
63 (60)	МКПАО «Лента»	87 337	67 334	29,7	1 136	н. д.
64 (56)	ПАО ОГК-2	82 290	70 517	16,7	1 070	н. д.
65 (75)	ПАО «Банк "Санкт-Петербург"»	77 562	36 328	113,5	1 009	47 500
66 (66)	ПАО «Авиакомпания "ЮТэйр"»	72 171	56 229	28,4	939	н. д.
67 (69)	ПАО «Инград»	70 694	50 990	38,6	919	н. д.
68 (90)	ПАО «Россети Кубань»	70 579	18 875	273,9	918	н. д.
69 (74)	ПАО «Белуга Групп» («Новабев Групп»)	66 597	36 340	83,3	866	97 316
70 (86)	ПАО «Мостотрест»	63 230	21 618	192,5	822	н. д.
71 (70)	ПАО «Россети Московский регион»	57 012	45 444	25,5	741	199 700
72 (71)	ПАО «Инарктика» («Русская аквакультура»)	56 065	н. д.	н. д.	729	23 500
73 (-)	ПАО «ЭсЭфАй»	55 305	58 721	-5,8	719	23 300
74 (73)	ПАО «Южный Кузбасс»	54 585	37 265	46,5	710	н. д.
75 (84)	ПАО «Банк "Уралсиб"»	54 524	22 652	140,7	709	н. д.
76 (68)	ПАО «Детский мир»	52 587	51 436	2,2	684	н. д.
77 (72)	ПАО «Селигдар»	51 778	40 121	29,1	673	34 700
78 (76)	ПАО СН-МНГ	50 456	35 375	42,6	656	н. д.
79 (87)	ПАО НКХП	49 447	21 428	130,8	643	4 960
80 (82)	ПАО «Группа "Ренессанс Страхование"»	43 765	24 044	82	569	105 300
81 (81)	ПАО «НК "Русснефть"»	41 883	25 471	64,4	545	н. д.
82 (80)	ПАО «Россети Сибирь»	37 357	25 695	45,4	486	64 800
83 (79)	ПАО «ННК-Варьеганнефтегаз»	37 111	26 998	37,5	483	н. д.
84 (77)	ПАО ТГК-1	35 005	34 866	0,4	455	н. д.
85 (78)	ПАО «М.Видео»	34 120	34 372	-0,7	444	402 462
86 (-)	ПАО «Ашинский метзавод»	33 915	10 273	230,1	441	н. д.
87 (92)	ПАО «Абрау-Дюрсо»	33 300	16 905	97	433	13 800
88 (93)	ПАО «Славнефть-ЯНОС»	32 195	16 219	98,5	419	н. д.
89 (89)	ПАО «Россети Центр и Приволжье»	28 479	19 339	47,3	370	114 000
90 (100)	ПАО ОМЗ	28 119	11 358	147,6	366	н. д.
91 (99)	ОАО «Белон»	28 077	11 632	141,4	365	н. д.
92 (95)	ПАО ДЭК	28 005	15 363	82,3	364	126 100
93 (—)	ПАО «Соллерс»	27 982	7 248,14	286,1	364	н. д.
94 (—)	ПАО «РКК "Энергия"»	27 121	10 951,66	147,6	353	н. д.
95 (97)	ОАО «МРСК Урала»	26 299	14 618	79,9	342	103 000
96 (—)	ПАО «ВУШ Холдинг»	25 654	н. д.	н. д.	334	6 960
97 (85)	ПАО «ГК "ТНС энерго"»	22 963	7 995,92	187,2	299	н. д.
98 (94)	ПАО ОКС	22 414	15 733	42,5	291	н. д.
99 (88)	ПАО «Русолово»	21 988	20 041	9,7	286	6 000
100 (85)	ПАО «СПБ Биржа»	21 906	22 530	-2,8	285	н. д.

Источник: «Монокль»



Чистая прибыль (млн рублей)	Отношение выручки к капитализации (P/S)	Отношение прибыли к капитализации (P/E)	Уровень листинга	Отчетность	Отрасль	Регион регистрации компании / головной компании
19 900	1,34	6,41	3	МСФО	электроэнергетика	Санкт-Петербург
н. д.	н. д.	н. д.	3	н. д.	машиностроение	Москва
н. д.	н. д.	н. д.	1	н. д.	электроэнергетика	Москва
21 267	1,07	5,31	1	МСФО	электроэнергетика	Тюменская область
н. д.	н. д.	н. д.	3	н. д.	страхование	Московская область
н. д.	н. д.	н. д.	2	н. д.	розничная торговля	Москва
н. д.	н. д.	н. д.	1	н. д.	черная металлургия	Москва
1 980	12,85	49,2	3	МСФО	нефтяная и нефтегазовая промышленность	Республика Саха (Якутия)
6 040	0,9	15,26	1	МСФО	лесная и деревообрабатывающая промышленность	Москва
н. д.	н. д.	н. д.	3	н. д.	банки	Москва
13 363	0,64	6,71	1	МСФО	промышленность строительных материалов	Санкт-Петербург
49 600	0,15	1,79		МСФО	телекоммуникации и связь	Москва
н. д.	н. д.	н. д.	1	н. д.	розничная торговля	Санкт-Петербург
н. д.	н. д.	н. д.	2	н. д.	электроэнергетика	Ставропольский край
н. д.	1,63	н. д.	1	МСФО	банки	Санкт-Петербург
н. д.	н. д.	н. д.	3	н. д.	транспорт и логистика	Тюменская область
н. д.	н. д.	н. д.	3	н. д.	операции с недвижимостью	Московская область
н. д.	н. д.	н. д.	3	н. д.	электроэнергетика	Краснодарский край
8 442	0,68	7,89	1	МСФО	пищевая промышленность	Москва
н. д.	н. д.	н. д.	2	МСФО	инфраструктурное строительство	Москва
13 500	0,29	4,22	3	МСФО	электроэнергетика	Московская область
12 900	2,39	4,35	2	МСФО	пищевая промышленность	Москва
6 060	2,37	9,13	1	МСФО	многоотраслевые холдинги	Москва
н. д.	н. д.	н. д.	3	МСФО	угольная промышленность	Кемеровская область
н. д.	н. д.	н. д.	3	МСФО	банки	Москва
н. д.	н. д.	н. д.	1	МСФО	розничная торговля	Москва
4 100	1,49	12,63	2	МСФО	промышленность драгоценных металлов и алмазов	Республика Саха (Якутия)
н. д.	н. д.	н. д.	3	н. д.	нефтяная и нефтегазовая промышленность	Москва
1 960	9,97	25,23	1	МСФО	сельское хозяйство	Краснодарский край
н. д.	0,42	н. д.	1	МСФО	страхование	Москва
н. д.	н. д.	н. д.	1	н. д.	нефтяная и нефтегазовая промышленность	Москва
-190	0,58	н. д.	3	МСФО	электроэнергетика	Красноярский край
н. д.	н. д.	н. д.	3	н. д.	нефтяная и нефтегазовая промышленность	Тюменская область
6 710	н. д.	5,22	1	МСФО	электроэнергетика	Санкт-Петербург
-10 299	0,08	н. д.	1	МСФО	розничная торговля	Москва
н. д.	н. д.	н. д.	2	н. д.	черная металлургия	Челябинская область
1 750	2,41	19,03	3	МСФО	розничная торговля	Краснодарский край
н. д.	н. д.	н. д.	3	н. д.	нефтяная и нефтегазовая промышленность	Ярославская область
11 000	0,25	2,59	3	МСФО	электроэнергетика	Нижний Новгород
н. д.	н. д.	н. д.	3	н. д.	машиностроение	Москва
н. д.	н. д.	н. д.	1	н. д.	угольная промышленность	Кемеровская область
2 710	0,22	10,33	2	МСФО	электроэнергетика	Приморский край
н. д.	н. д.	н. д.	3	н. д.	машиностроение	Москва
н. д.	н. д.	н. д.	3	н. д.	машиностроение	Москва
4 280	0,26	6,14	2	МСФО	электроэнергетика	Свердловская область
830	3,69	30,91	2	МСФО	многоотраслевые холдинги	Москва
н. д.	н. д.	н. д.	3	н. д.	электроэнергетика	Москва
н. д.	н. д.	н. д.	3	н. д.	финансы	Москва
-670	3,66	н. д.	3	МСФО	цветная металлургия	Москва
1 930	н. д.	11,35	1	МСФО	финансы	Москва

► проект о новом типе индивидуальных инвестиционных счетов — ИИС-3. Концепция новых ИИС обсуждается на рынке уже давно. По слухам, в какой-то момент разработчики осознали ее вероятную невыгодность и раз за разом пытались улучшить правила использования нового типа счетов. Откладывать введение ИИС-3 уже нельзя, потому что с 2024 года инвесторам запретят открывать ИИС первых двух типов. Власти надеются, что третий тип счета должен привлечь инвесторов комбинированным налоговым вычетом и возможностью открыть до трех ИИС нового типа на человека. Однако у новинки есть и ряд весомых минусов, например минимальный срок для получения льгот будет плавно увеличен до десяти лет. Кроме этого, перечень бумаг, доступных для покупки на ИИС-3, будет ограничен. Как именно — пока неизвестно. «Условия, установленные для ИИС-3, не предоставляют достаточных стимулов для привлечения активности в данном направлении. Не каждый инвестор готов блокировать свои средства на брокерском счете на десять лет и более независимо от предлагаемых льгот. Кроме того, список ценных бумаг может быть ограничен. Да и в целом нужно задуматься, не произойдут ли за следующие десять лет еще какие-нибудь резкие изменения, которые сведут на нет все бонусы», — объясняет Ольга Мещерякова.

«Объем средств на счетах ИИС относительно небольшой — 0,5 триллиона рублей на 30 июня 2023 года, что составляет только пять процентов от всех активов физлиц на рынке. Введение ИИС типа 3, скорее всего, не повлияет на ситуацию, так как при текущей волатильности рынков инвесторам затруднительно строить долгосрочные планы», — считает Дмитрий Грицкевич.

## Вытолкнуть на биржу

За весь 2022 год прошло только одно IPO: в середине декабря публичным стал владелец сервиса аренды самокатов Whoosh. Текущий год тоже небогат на размещения. Только что завершил IPO российский разработчик защищенного инфраструктурного программного обеспечения и создатель операционной системы Astra Linux — группа «Астра».

В ближайшее время (21 ноября) выйдет на биржу топливный оператор «ЕвроТранс». Компания является одним из крупнейших независимых топливных операторов в России, работающего под брендом «Трасса». Еще одно размещение, которое может произойти в этом году, — калужский ликеро-водочный завод «Кристалл». Завод намерен выйти на IPO в четвертом квартале 2023 года. Есть еще пара компаний, но на этом все.

Как считает Ольга Мещерякова, при более благоприятных рыночных условиях можно было бы ожидать проведения IPO от компаний, которые за последние полтора-два года рассматривали такие планы. Напомним, что среди них были «Делимобиль» (каршеринговый сервис), Mercury Retail Group (владелец сети магазинов «Красное и белое» и «Бристоль»), Sokolov (ювелирная компания), и МТС-банк (финтех).

Правительство всячески подталкивает компании к первичному размещению. Например, июньская инициатива мини-

«Монокль») вызывает слишком много вопросов и может создать цепочки покупателей специально для адаптации под требования (с целью максимизации выгоды участников цепочки). А задачей все же является сохранение операций компаний и обеспечение населения привычными товарами и услугами», — объясняет Делицын. Аналитик за естественный процесс: когда покупателям бизнеса нерезидентов потребуются средства для развития бизнеса, или когда они захотят «окешиться», тогда они проведут необходимую подготовку и выведут компании на биржу.

В конце сентября Мосбиржа утвердила новую стратегию развития группы компаний до 2028 года. Биржа планирует сосредоточиться на развитии нескольких ключевых направлений, одно из которых — развитие рынков капитала за счет увеличения числа инструментов и эмитентов на рынке. Цель на рынках капитала — около десятка крупных сделок IPO в год.

Среди трендов, которые легли в основу стратегии, Мосбиржа выделяет изменение роли физлиц в торгах. Розничный инвестор становится ключевым источником спроса на фондовом и срочном рынках. На бирже уверены: ИИС-3 найдут спрос.

Площадка также планирует активнее привлекать иностранных игроков. Речь, конечно же, идет о нерезидентах из дружественных стран. На рынке акций до 2022 года на долю нерезидентов приходилось около 50% от общего числа участников торгов. Сейчас их доля в оборотах практически исчезла. Однако возникает вопрос: есть ли у стран СНГ, Азии, Ближнего Востока достаточно капитала и желания размещать его в российских акциях?

Так или иначе, российский рынок акций крайне нуждается в крупных портфельных и институциональных инвесторах: ситуация, когда более 80% оборота обеспечивают «физики», не слишком здоровая. Недавно на конференции НАУФОР генеральный директор СПБ биржи Роман Горюнов заявил, что из-за отсутствия крупных инвесторов, в том числе нерезидентов, отечественный рынок «превратился в гэмблинг», так что стоимость выходящей на IPO компании определяет сам эмитент. Частные инвесторы склонны верить рекламе и не всегда могут оценить адекватность цены при размещении.

Еще одно следствие засилья «физиков» — сильные колебания цен в акциях второго и третьего эшелонов. В конечном счете все это будет приводить к убыткам для тех же частных инвесторов и работать против рынка акций. ■

## Бум активности частных

## инвесторов вызван по

## разным причинам, одна из

## них — защита капитала

стра финансов **Антон Силуанов**: новые владельцы ушедших иностранных компаний будут обязаны размещать 20% акций своего нового бизнеса на бирже. Идея обязательного IPO при выходе иностранного бизнеса может быть оценена после уточнения конкретных деталей. «Введение обязательного IPO должно увеличить количество компаний на бирже, но не гарантирует, что новые акции привлекут розничных инвесторов. Наиболее прибыльные и перспективные зарубежные компании, вероятно, не будут продаваться и покидать российский рынок при текущих условиях. Так что ожидать взрывного роста числа компаний, размещающих акции на бирже, не стоит», — говорит Мещерякова.

**Леонид Делицын**, аналитик ФГ «Финам», подчеркивает, что бизнес, который существовал в виде подразделений глобальных компаний, может быть не готов к бирже. «Эта идея (заставлять выкупающих бизнес у нерезидентов размещать часть акций на Мосбирже. —

## Методика составления рейтинга и информация

### Рейтинг крупнейших компаний России

Место компаний в рейтинге крупнейших компаний России определяется объемом выручки от продаж продукции (товаров, работ, услуг) по итогам 2022 года. Но в тех случаях, когда показатель в силу специфики деятельности компаний не может быть применен (например, для страховых компаний, энергетического сектора), для рейтингования используются данные финансовой отчетности за предыдущий год, которые максимально близки по экономическому смыслу.

В зависимости от профиля деятельности конкретной компании под объемом реализации понимается:

- для компаний, занятых в сфере промышленности, АПК, телекоммуникаций, транспорта, торговли, жилищно-коммунального хозяйства, строительства, — объем выручки от продажи продукции (товаров, работ, услуг) за вычетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей;

- для банков — сумма процентных и комиссионных доходов (до вычета расходов). Источником данных является финансовая отчетность банков, подготовленная только по стандарту МСФО;

- для страховых компаний — сумма подписанных страховых премий и чистого дохода от инвестиций за вычетом премий, переданных в перестрахование (МСФО), или сумма страховых премий (взносов) по страхованию жизни за вычетом взносов, переданных в перестрахование; страховых премий по видам иным, чем страхование жизни, за вычетом взносов, переданных в перестрахование, и доходов по инвестициям за вычетом расходов по инвестициям (РСБУ).

- При расчете показателя EBITDA для компаний, которые предоставили отчетность только по РСБУ, используется показатель EBIT, к которому прибавляется средняя норма годовой амортизации (5–20% от стоимости основных средств и нематериальных активов).

Участие в рейтинге крупнейших компаний России не имеет ограничений отраслевого характера: в рейтинговой таблице представлены компании практически из всех основных сфер экономики.

К участию в рейтинге не допускаются компании, характер деятельности которых не вполне прозрачен, холдинговая структура которых не вполне ясна, или же компании, деятельность которых не ведет к образованию значимого объема добавленной стоимости.

В рейтинге участвуют головные компании холдингов, готовящих консолидированную отчетность, в которой учтены показатели как материнской компании, так и ее дочерних структур. Дочерние структуры, данные которых включены в отчетность холдинга, не участвуют в рейтинге во избежание «двойного счета». В случае, если компания не опубликовала консолидированную отчетность или не предоставила анкетные данные, в рейтинг включаются либо неконсолидированные данные головной компании, либо данные крупнейших компаний холдинга.

Группа Eп+ включена в рейтинг без присвоения места во избежание «двойного счета», так как в рейтинге принимают участие компании, входящие в нее.

Предприятия оптовой торговли не включаются в рейтинг, если степень их аффилированности с промышленными предприятиями списка позволяет судить о возможности «двойного счета», а промышленная компания не учитывает в консолидированной отчетности данные торговой компании.

При пересчете выручки компаний в 2022 году использован средневзвешенный курс доллара 68,48 руб./долл., в 2021-м — 73,65 руб./долл.

Сбор данных о компаниях осуществлялся в три этапа. На первом этапе, подготовительном, составлен список потенциальных участников на основе рейтингов прошлых лет и информации Федеральной службы государственной статистики, представленной в Системе профессионального анализа рынков и компаний (СПАРК) агентства «Интерфакс». На втором этапе проведено анкетирование компаний-кандидатов, запрошены основные показатели деятельности за 2022 и 2021 годы. На третьем этапе собраны данные сайтов компаний и Центра раскрытия корпоративной информации агентства «Интерфакс».

При прочих равных условиях приоритет отдавался данным отчетности, подготовленной в соответствии со стандартами МСФО или US GAAP, а также анкетным данным компаний. Если анкетные данные не были подтверждены копией аудированной отчетности по соответствующему стандарту и таковая не обнаруживалась в открытом доступе в других источниках, отчетность считалась управленческой по соответствующему стандарту (для РСБУ — просто «управленческая»).

### «Капитализация-100»

Список 100 крупнейших компаний по рыночной стоимости «Капитализация-100» приводится на 1 октября 2022 года.

Рыночная стоимость ценных бумаг учитывается только в том случае, если ими торгуют. Эмитент рассматривается в качестве кандидата на включение в рейтинг, только если его акции относятся к одной из следующих категорий уровня списка.

**Уровень листинга 1.** Высокая ликвидность, а также максимальное соответствие требованиям биржи с точки зрения законодательства. С ценными бумагами регулярно совершаются сделки на российских и (или) иностранных биржах. При этом сделки заключались и в день расчета (30 июня 2023 года).

**Уровень листинга 2.** Средняя ликвидность. Сделки с ценными бумагами на российских и (или) иностранных биржах совершаются нерегулярно. В течение месяца, предшествующего дате расчета, была заключена хотя бы одна сделка (в мае 2023 года).

**Уровень листинга 3.** Бумаги данного уровня листинга допущены к торгам, но не включаются в котировальные списки.

Для подготовки рейтинга использованы данные Московской биржи.

В отличие от рейтинга по объему реализации холдинги и их дочерние структуры рассматривались на равных. Ведь если объем реализации холдинга определяется как суммарная реализация его дочерних структур за вычетом внутренних оборотов, то для капитализации это неверно. ■



Алексей Долженков

# Банкикупаются в деньгах

Прибыль банковского сектора в этом году побьет досанкционный рекорд: после очень скромного показателя 2022-го банковский сектор получит рекордные три триллиона рублей чистой прибыли. Естественно, большая часть придется на крупнейшие кредитные организации

**Р**оссийская банковская система за девять месяцев 2023 года уже заработала 2,7 трлн рублей чистой прибыли, при том что прошлогодний показатель был весьма скромным — всего 203 млрд рублей. Это уже больше предыдущего рекорда: в 2021-м банковский сектор заработал 2,36 трлн рублей. Так что итог этого года точно превзойдет прогноз агентства АКРА (оно ожидало, что банки могут получить 2,6 трлн рублей чистой прибыли) и, скорее, приблизится к прогнозу RAEX: сектор заработает 3 трлн рублей.

## Кризисный 2022-й

Прошлый год для банковской системы России был очень сложным. Были введены беспрецедентные санкции вплоть до заморозки активов и отключения от SWIFT крупнейших кредитных организаций. Кроме того, из России ушел целый ряд крупных иностранных компаний, что отрицательно повлияло на банки, ориентированные на работу с корпоративными клиентами. Не прошла без потерь и клиентская паника весны прошлого года. Однако, невзирая на все эти и многие другие проблемы, в прошлом году банки все-таки вышли в небольшой плюс. Как это у них получилось?

Для начала стоит отметить, что в 2022 году ситуация для российских банков постоянно менялась. Если к концу первого полугодия банковская система подошла с чистым убытком в 1,52 трлн рублей, то закончила год она уже с чистой прибылью в 203 млрд. Причем распределение результатов было неравномерным не только по году, но и внутри самой банковской системы. Как рассказывает директор по банковским рейтингам агентства RAEX **Ксения Якушкина**, на фоне внешних и внутренних шоков банки из первой десятки получили совокупный убыток в размере 2 трлн рублей по итогам первого полугодия 2022 года, затем снизив потери до 200 млрд рублей к концу года. Поддержку прибыльности сектора, по ее данным, в прошлом году оказали банки за пределами топ-10, которые смогли увеличить свои доходы за счет перетока клиентов из крупнейших кредитных организаций.

Если смотреть отдельно по компонентам, то, по данным Банка России, несмотря на процентный шок в первом полугодии 2022-го, в целом по году чистый процентный доход (ЧПД) банков вырос по сравнению с 2021-м (напомним, рекордным по прибыли) на 2,9%. Как поясняют в ЦБ, это произошло благодаря росту кредитного портфеля и нормализации ставок во втором полугодии 2022 года.

В свою очередь, чистый комиссионный доход (ЧКД) вырос по сравнению с 2021 годом на 5,7% за счет комиссий за переводы и расчетно-кассовое обслуживание на фоне роста бизнеса и усиления транзакционной активности во второй половине 2022 года.

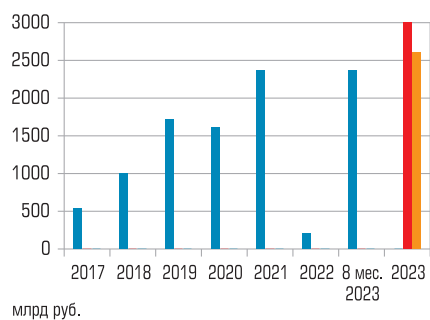
Основной минус в прошлом году наши банки ожидаемо получили за счет доформирования огромных резервов, на 2,47 трлн рублей — это почти на 2 трлн больше, чем в 2021-м. Причем основная часть была сформирована еще в первом полугодии (1,65 трлн рублей), когда банки ухудшали прогнозы и макропоправки — резервные средства, выделяемые банком для покрытия кредитных убытков. В первом полугодии банки также лишились 1,45 трлн рублей из-за укрепления рубля и, как результат, отрицательной валютной переоценки. Но ослабление рубля во втором полугодии 2022 года снизило этот убыток до 0,4 трлн рублей.

Чистая процентная маржа во втором квартале 2022 года резко сократилась на 1,2 п. п. Это произошло из-за опережающего роста стоимости фондирования по сравнению с доходностью активов: все мы помним, что по вкладам в то время банки платили 18–20% годовых, тогда как выдача новых кредитов встала, а старые были выданы под совсем другие проценты. Однако потом снижение ключевой ставки и ставок вообще сгладили ситуацию, и по году чистая процентная маржа вышла на уровень 4% (3,4% без Сбера), что всего на 0,3 п. п. ниже показателя 2021 года.

Что касается самих активов банковской системы, то, хотя за кризисный второй квартал 2022 они и снизились со 128 трлн рублей до 116 трлн, но к концу года достигли 135 трлн рублей. Что важно, при общем росте активы в иностранной валюте сокращались, их доля снизилась

Прибыль банковского сектора идет на новый рекорд

График 1



■ Чистая прибыль банковского сектора  
■ Прогноз RAEX ■ Прогноз АКРА

Источники: Банк России, RAEX, АКРА

за год с 20,4 до 14,8%, а по корпоративному портфелю снижение было еще более значительным — с 23 до 16%.

## Забыли о плохом

Но теперь все трудности забыты, и машинка для зарабатывания денег в лице российских банков быстро начала наращивать обороты.

Как уже отмечалось выше, 2023 год обещает быть даже более успешным для кредитных организаций, чем рекордный 2021-й.

Что интересно, в этот раз, по данным агентства RAEX, именно рекордные показатели прибыльности игроков из первой десятки обеспечили финансовый результат всего сектора в первом полугодии, и он превзошел все ожидания. По словам Ксении Якушкиной, таким результатам способствовали восстановление чистой процентной маржи на фоне стабильности ключевой ставки с середины 2022 года и положительной динамики ключевых кредитных сегментов, а также конвертация валютных кредитов в рублевые.

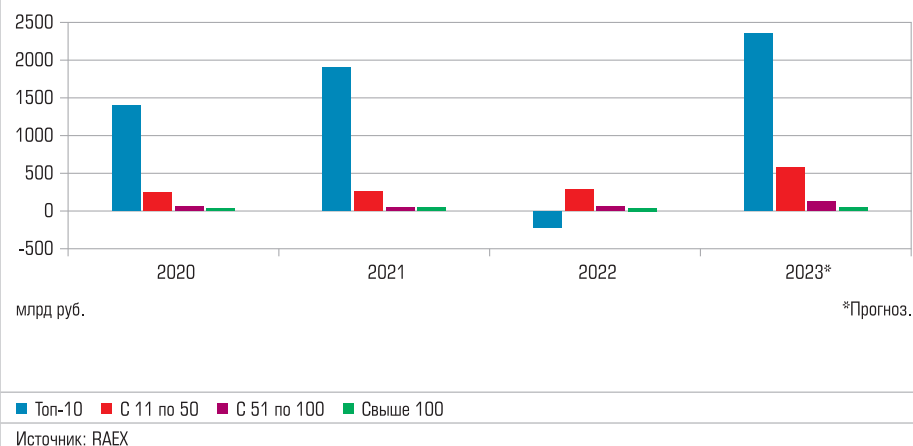
К сожалению, информации по результатам третьего квартала пока нет, поэтому ограничимся детальным анализом компонентов прибыли за первое полугодие. Чистый процентный доход за этот период составил 2,7 трлн рублей — в полтора раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. На 26% вырос чистый комиссионный доход, который достиг 892 млрд рублей. По мнению ЦБ, росту ЧПД и ЧКД способствовали быстрая нормализация ставок, высокие темпы роста кредитования и восстановление экономической активности.

Резервов за этот период было создано в половину меньше, чем за аналогичный период прошлого года, всего на 765 млрд рублей. Объясняется это частичным восстановлением сформированных на фоне неопределенности первого полугодия 2022 года резервов, а также тем, что значительная часть резервов по заблокиро-



## Крупнейшие банки снова лидеры по прибыли

График 2



ваным активам уже была сформирована в прошлом году. Ксения Якушкина объясняет: банки постарались по максимуму создать резервы в 2022 году, чтобы не переносить их в новый отчетный период и не оказывать давления на финансовый результат 2023 года.

Кроме того, как и следовало ожидать, ослабление рубля привело к тому, что валютная переоценка в этот раз сыграла в плюс и принесла банкам 352 млрд рублей. В то же время операционные расходы выросли на 13%, это вдвое быстрее инфляции.

Управляющий директор, руководитель группы рейтингов финансовых институтов АКРА Валерий Пивень добавляет, что доходы банков от операций с иностранной валютой по итогам первого полугодия 2023 года достигли 800 млрд рублей. Кроме того, он отмечает рост доходов от расчетных операций у относительно небольших банков — отчасти это стало следствием их большей вовлеченности в операции ВЭД на фоне санкций в отношении лидеров отрасли.

Что касается чистой процентной маржи, то в первом и втором кварталах она держалась на уровне 4,6% (4 и 4,1% без Сбера). Впрочем, по итогам второго полугодия в Банке России ожидают ее снижения до 4,1–4,5% и объясняют свой прогноз повышением ключевой ставки. Активы банковской системы за первое полугодие 2023 года выросли до 146,9 трлн рублей, а к началу осени до 157,6 трлн. Что касается доли валютных активов, то, хотя их объем в долларовом выражении и снизился (на 16 млрд долларов в первом квартале 2023 года и на 11 млрд долларов во втором квартале 2023-го), их доля в общих активах из-за девальвации рубля даже увеличилась и на конец первого полугодия составляла 15,6%.

## Новый рекорд

И похоже, что в 2023 году рекорд по прибыли 2021 года действительно будет побит.

Отчеты крупнейших банков, а именно они, как и в 2021 году, судя по всему, составят основу чистой прибыли всего сектора, только подтверждают оптимизм аналитиков. Так, Сбер за девять месяцев 2023 года уже заработал по РСБУ 1,13 трлн рублей (ЧПД 1,67 трлн рублей, ЧКД 515 млрд рублей, расходы на резервы и переоценка 551 млрд рублей). ВТБ за восемь месяцев получил по МСФО чистую прибыль в размере 351 млрд рублей, Газпромбанк по РСБУ за первое полугодие заработал 114,6 млрд рублей чистой прибыли.

Как объясняет Валерий Пивень, в 2023 году банки достаточно много зарабатывают на укреплении курса доллара, что вместе с доходами от обычных операций и позволит сектору показать рекордную прибыль. Впрочем, есть и факторы, которые могут негативно повлиять на итоговый результат. По мнению управляющего директора АКРА, это возможное усиление рубля на фоне принимаемых мер по поддержанию его курса и ужесточение регулирования в кредитовании физических лиц. Последнее логичным образом может привести к сокращению темпов роста кредитования как в ипотечном, так и в необеспеченном сегментах. Замедление уже идет: по предварительным данным ЦБ, потребительское кредитование в сентябре значительно замедлилось: +1,5% против +2,4% в августе. В значительной степени это как раз результат ужесточений со стороны ЦБ: так, с сентября были повышены макронадбавки к коэффициентам риска по высококоррелированным кредитам, а с октября были существенно ужесточены макропруденциальные лимиты. «Это может привести к еще большему снижению кредитования, о замедлении говорят имеющиеся у нас предварительные данные за первую половину октября», — говорится в недавнем обзоре ЦБ.

По прогнозу Ксении Якушкиной, крупнейшие банки смогут поддержать чистую процентную маржу за счет высоких ставок по потребительским кредитам и хед-

## Активы российских банков превзошли досанкционный уровень

График 3



жирования доходности ипотечного портфеля за счет льготных программ, даже несмотря на рост ключевой ставки.

Есть и другие точки прибыльности. По данным Якушкиной, банки, занимающие с 11-го по 50-е и с 51-го по 100-е места, имеют более высокую долю комиссий в структуре операционного дохода и менее зависимы от колебаний ставок. Банки же за пределами первой сотни станут бенефициарами роста ставок, поскольку имеют значительный объем краткосрочных активов. «Поддержку прибыльности сектора также окажет рост валютной переоценки после ослабления курса рубля, который вряд ли вернется к диапазону 80–85 рублей за доллар до конца года. При этом в нынешней ситуации нельзя исключать новые внешние шоки, предполагающие в том числе дальнейшее усиление санкционного давления на кредитные институты и производящий сектор, в результате чего прибыль банковского сектора может оказаться ниже нашего текущего прогноза», — предупреждает Ксения Якушкина.

В заключение напомним, что, когда экономика страны находится в тяжелом положении, а крупнейшие компании получают сверхприбыли, государство, СМИ, да и простые граждане вспоминают про windfall tax (налог на непредвиденные доходы). В России его поэтично назвали добровольным налогом. С крупного бизнеса государство решило собрать через этот налог разово 300 млрд рублей, а вот с крупнейших банков отдельно собирать пока не будут. Как рассказал глава Минфина РФ Антон Силуанов, изъятие бюджетом сверхдоходов банков потребовало бы изменения базовых налогов — сейчас таких планов нет. При этом Минфин может получить эту сверхприбыль через повышенные дивиденды в 2024 году. Впрочем, сам министр недавно пожаловался, что не все банки с госучастием хотят платить дивиденды, и прозрачно намекнул, что в ряде стран налог на прибыль для банков выше, чем для обычных секторов. ■

Николай Ульянов

# Машиностроение растет сумасшедшими темпами

Предприятия машиностроения активно наращивают объемы производства, расширяются и готовятся не только занять освободившиеся после ухода западных производителей ниши, но и потеснить азиатских производителей



ПК «Промтрактор» производит технику под маркой «Четра»

ПРЕДОСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ «ЧЕТРА»

**П**рошлый год дал старт новому этапу в жизни отечественного машиностроения. Практически одновременно перед ним открылся собственный — российский — рынок. Произошло это после того, как с рынка ушли компании из недружественных, как теперь их принято называть, стран.

Мы поговорили с руководителями нескольких машиностроительных предприятий, порой не самых крупных и известных, и выяснили, что все они фиксируют рост производства: кто-то на десятки процентов, а кто-то и в разы — и намерены активно расширяться за счет ввода новых производственных мощностей. Они уверены, что потенциал роста далеко не исчерпан и нужно успеть занять освободившиеся рыночные ниши. При этом они тянут за собой своих поставщиков сырья, материалов и комплектующих, стимулируя рост

производства по всей технологической цепочке.

Конечно, совсем без конкуренции не обойтись: китайские производители тоже не дремлют и пытаются усилить свои позиции на российском рынке. Тем не менее у отечественных заводов есть свои преимущества, которыми они пользуются.

## Трактора разгоняются

По словам президента ассоциации «Росспецмаш» **Константина Бабкина**, отечественные компании занимают на нашем рынке средних тракторов и дорожно-строительной техники (ДСТ) только 5%.

«Мы хотим провести новую индустриализацию. В России должны производиться основные виды машин для строительства, — считает он. — Мы верим, что экономика будет развиваться, что Россия станет местом, где выгодно

производить машины. Мы к этому готовимся и надеемся поднять долю отечественных предприятий в производстве дорожно-строительной техники с пяти хотя бы до шестидесяти процентов».

Крупный производитель сельскохозяйственной техники компания «Ростсельмаш», где Константин Бабкин является одним из бенефициаров, расширяет производство и планирует вывести на рынок новые виды машин — трактора средней мощности от 170 до 300 л. с. Ранее эта техника на «Ростсельмаше» не выпускалась.

По данным компании, строительство тракторного завода «Ростсельмаш» заканчивается, уже в этом году планируется выпустить первую продукцию. Первое время завод будет работать в опытно-промышленном режиме, отработывая технологические процессы. После выхода на проектную мощность он будет способен выпускать до 15–18 тракторов в



смену. На мощностях тракторного завода будет собираться и ДСТ.

«Планируем заняться производством техники для строительства и дорожного хозяйства, уже есть в металле первые образцы, — рассказывает Константин Бабкин. — Расширяясь, мы намерены занять новые для нас рыночные ниши».

На новые ниши, освободившиеся после ухода иностранных производителей, нацелен и тракторный завод «ДСТ-Урал», который расширяет линейку выпускаемой продукции. Как рассказывает его генеральный директор **Евгений Горелый**, в 2022 году предприятие проседало по объемам выпуска из-за смены поставщиков комплектующих, однако уже в этом году есть превышение относительно 2021 года, а на следующий год планируется увеличить объемы производства относительно 2023-го на четверть. При этом «ДСТ-Урал», как говорит Евгений Горелый, спокойно конкурирует по цене с аналогичной китайской продукцией. Он отмечает, что конкуренция после ухода американских и европейских игроков с нашего рынка стала жестче, поскольку китайские производители ведут себя более агрессивно.

То, что Китай активно заходит на наш рынок, подтверждает и Константин Бабкин, отмечая, что поставки сельхозтехники из этой страны в Россию выросли примерно в пять раз. «Это очень серьезный конкурент, который поставляет неплохую технику по удивительно низким ценам. Конкуренция стала жестче. И раньше не было крупных комбайнов китайского производства. Сейчас они начинают появляться. Как и крупные трактора», — говорит он.

**Владимир Антонов**, генеральный директор компании «Четра», которая занимается реализацией промышленной техники одноименной марки, тоже называет основными конкурентами китайских производителей: «После ухода премиальных иностранных компаний при относительно невысоком курсе иностранных валют в период со второго полугодия 2022 года по первое полугодие 2023-го китайские производители фактически забили склады спецтехникой для дальнейшей реализации».

Тем не менее «Четра» планирует и дальше наращивать производство: если в 2022 году рост реализации относительно 2021-го составил 20%, то по итогам этого года ожидается 23%. На дальнейшую перспективу компания закладывает ежегодное увеличение продаж как минимум на 10%. Среди основных факторов, способствующих росту, Владимир Антонов называет активную государственную поддержку в части продвижения техники российского происхождения, наличие

утилизационного сбора и антидемпинговых пошлин в отношении техники из КНР, субсидирование лизинговых операций приобретения техники.

### От комплектующих к собственной продукции

Чебоксарский завод силовых агрегатов (ЧЗСА) исторически производит комплектующие для дорожно-строительной техники, тракторов, автомобилей, OEM-компонентов к насосному оборудованию и дизельным двигателям.

Генеральный директор ЧЗСА **Александр Дмитриев** говорит, что на уверенную траекторию роста предприятие встало в 2021 году за счет существенного увеличения портфеля заказов и освоения новых видов продукции. Рост выручки и объемов производства в 2021 году относительно 2020-го составил 40%, в 2022-м — уже 70% год к году, по итогам 2023 года ожидается рост на 30%.

Александр Дмитриев выделяет три фактора, оказавших наибольшее влияние на показатели предприятия. Первый: ЧЗСА производит критически важные комплектующие, установка которых на технику позволяет ей получить статус российской продукции. Понятно, что такие комплектующие пользуются спросом. «Когда начались проблемы и перебои с поставками импортных компонентов, заказчики, которые с нами исторически работали по ним, увеличили объем заказов, — рассказывает он. — Плюс появились новые заказчики, которые покупали компоненты у разных зарубежных производителей. Они тоже

**Константин Бабкин: «Мы хотим провести новую индустриализацию. В России должны производиться основные виды машин для строительства. Мы верим, что экономика будет развиваться, что Россия станет местом, где выгодно производить машины»**

пришли к нам, так как понимают, что любые каналы параллельного импорта рано или поздно закроются и нужно иметь свое, российское».

Второй фактор — диверсификация производства, выпуск широкого ассортимента продукции для разных потребителей. «Что-то мы производим для сельскохозяйственной техники, что-то для промышленной, для насосного оборудования, поэтому, когда где-то происходит спад, он компенсируется ростом в других областях».

И наконец, третье — освоение новых видов комплектующих. «Ежемесячно мы осваиваем пять-десять новых номенклатурных позиций для наших партнеров. Тем самым повышаем уровень локализации их продукции и увеличиваем для себя объем заказов», — рассказывает Александр Дмитриев.

Расширение производственной линейки выпускаемых компонентов подвигло предприятие три года назад заняться выпуском собственной самоходной техники под брендом «Силант». В составе линейки трактор-универсал и колесный вездеход для коммунальных нужд, а также вилочные погрузчики, оснащенные разными силовыми агрегатами — дизельными, электрическими и газобензиновыми.

«Основной продукт — вилочные погрузчики. Мы освоили более 280 модификаций этой техники и сейчас стали основным российским игроком на этом рынке», — говорит Дмитриев.

Останавливаться чебоксарский завод не собирается: он продолжает инвестировать существенные средства в НИОКР, расширяет линейку выпускаемой техники, планируя в числе прочего запустить в производство электрические погрузчики грузоподъемностью 2,5 тонны. Надежное решение по этим машинам, как говорят на предприятии, пока не смогли предложить рынку даже азиатские производители.

По словам Александра Дмитриева, порядка 5% годовой выручки, которая по итогам этого года составит два миллиарда рублей, завод направляет на НИОКР. Собственный конструкторский отдел предприятия насчитывает около 15 человек, кроме того, ЧЗСА имеет партнерские отношения с резидентом «Сколково» компанией «Априорные решения машин», которая участвует в разработке новой и модернизации уже освоенной продукции завода.

«Предприятие у нас небольшое по численности, около 300 человек. Однако если поделить нашу выручку на число работников, то видно, что у нас достаточно хорошие показатели производительности труда, — рассказывает Александр

Дмитриев. — В прошлом году мы вошли в топ-10 по стране по темпам роста производительности труда».

Сейчас компания в состоянии выпускать на имеющихся мощностях порядка 300 вилочных погрузчиков в год. И хотя, как уже было сказано, ЧЗСА на этом рынке самый крупный российский игрок, главные здесь китайские производители, за которыми после ухода европейцев и японцев, по словам Дмитриева, осталась доля в 98%. Согласно таможенной статистике, за первые шесть месяцев этого года в Россию было ввезено более 13,2 тыс. вилочных погрузчиков. Чтобы увеличить свою долю рынка, ЧЗСА намерен построить новый производственный корпус площадью более 4000 кв. м, что позволит выпускать порядка тысячи единиц вилочных погрузчиков в год. Объем инвестиций в расширение производства — более 750 млн рублей. «Наша задача — масштабировать производство, обеспечить привлекательную себестоимость, нарастить объемы, занять хоть какую-то долю. И когда мы займем, условно, пять процентов рынка, можно уже будет двигаться дальше».

### Машины делают люди

Увеличить производственные площади, а с ними и объем выпуска продукции намерен производитель прицепной техники компания «Тонар». Как говорит ее генеральный директор **Денис Кривцов**, «с конца 2022 года рост непрерывный, и пока конца и края этому росту не видно. У нас заказы расписаны до конца 2024 года. И, как я понимаю, у остальных производителей тоже. Рынок растет, он сейчас на таких уровнях, на которых мы его никогда не видели. И это при том, что предложение ограничено, а если бы спрос удовлетворялся полностью, то я даже не представляю, на какие уровни он мог бы улететь».

Если в 2021 году «Тонар» выпустил порядка 5000 единиц техники, в 2022-м — 5500, то в этом году планируется выпустить 8000, а в следующем — как минимум 12 тыс.

«Причин роста несколько. Во-первых, раньше перевозки были в основном с запада в центральную часть, — объясняет Денис Кривцов. — Сейчас они переориентировались на восток, а это более длинное расстояние, растет плечо перевозки. Во-вторых, мы видим рост погрузки: растет строительный сектор, сырьевой сектор, добавились новые территории. И при всем при этом падает предложение техники: раньше у нас порядка половины рынка приходилось на поставки из Европы и Турции. Европейские компании отказались от продаж в Россию, и импорт упал в разы. Вот такие

ножницы — рост перевозок и падение предложения».

«Тонар» поставил перед собой цель увеличить выпуск до 20–25 тыс. единиц прицепной техники в год в течение двух лет. Для этого нужно будет построить 100 тыс. кв. м новых производственных площадей. Строительство уже началось, оборудование заказывается. Особых проблем, как говорят в компании, с поставками станков и оборудования нет, как и с поставщиками комплектующих, сырья и материалов. «Видно, что и поставщики оживились, мы не одни растем, растут все. То, что делаем мы у себя на заводе, делают и наши партнеры. Это не может не радовать, вопрос “а надо ли мне инвестировать?” не стоит».

Отдельная проблема — набор персонала. В этом году на предприятие было принято 400 человек, число работников достигло 1920. «В следующем году нужно будет добавить еще 500», — говорит Денис Кривцов.

И это, судя по всему, будет непросто.

Владимир Антонов из «Четыр» говорит, что главным сдерживающим фактором для еще большего роста производства и реализации продукции остается нехватка кадров.

Генеральный директор смоленского завода КДМ **Ольга Соловьева** подтверждает, что человеческий капитал стал самым дефицитным ресурсом и недостаток квалифицированных кадров тормозит рост рынка коммунальных машин, на производстве которых специализируется завод. «У нас проблема пока стоит не так остро, благодаря социальному пакету и

высокой средней заработной плате на предприятии — 116 тысяч рублей — нам удается находить квалифицированный персонал. Кроме того, мы принимаем участие в программе “Профессионалитет” совместно с местной Академией профессионального образования», — говорит она.

Генеральный директор и основатель компании «Земтек» **Сергей Андрианов**, в свою очередь, называет ситуацию с дефицитом персонала катастрофической: «Везде не хватает людей, особенно профессионалов высокой квалификации. Нет токарей, фрезеровщиков, инженеров, технологов, конструкторов».

«Земтек» оказывает услуги горнодобывающим компаниям по проведению открытых горных работ при освоении и эксплуатации месторождений. В ее распоряжении парк специальной техники в количестве более 500 единиц.

В 2022 году «Земтек» купила Кузнецкую станкостроительную компанию, которая производит буровой инструмент, запасные части для буровых станков и карьерной техники. Была проведена реконструкция производства, объем инвестиций составил более 750 млн рублей, из них 500 млн было выделено на покупку 38 современных станков.

В начале этого года было решено выделить этот машиностроительный актив в самостоятельный бизнес под брендом «Современные технологии машиностроения».

Стратегическим инвестиционным проектом в компании считают создание машиностроительного кластера в Ульяновской области. «В общей сложности за семь лет мы планируем построить шесть заводов, — говорит Сергей Андрианов. — Реализация проекта пройдет в четыре этапа, завершить его полностью рассчитываем к 2029 году. Это позволит создать более 300 новых рабочих мест и сформировать единый центр компетенций и НИ-ОКР. Объем инвестиций составит более трех с половиной миллиардов рублей».

Поскольку «Земтек» сама располагает парком техники, которая нуждается в обслуживании и ремонте, она же и выступает одним из основных заказчиков своих машиностроителей, что позволяет ей легче войти в рынок, поскольку есть понимание, что именно нужно тем, кто эксплуатирует карьерную технику и буровые станки.

«Для успешного развития важно ориентироваться на спрос, поэтому мы делаем упор на новую продукцию, которой либо мало, либо совсем нет, — объясняет Сергей Андрианов, отмечая при этом, что серьезными соперниками стали китайские производители, которые за последние годы значительно расширили

**Александр Дмитриев:**

**«Ежемесячно мы осваиваем пять-десять новых номенклатурных позиций для наших партнеров.**

**Тем самым повышаем уровень локализации их продукции и увеличиваем для себя объем заказов»**

**Тем самым повышаем**

**уровень локализации их**

**продукции и увеличиваем**

**для себя объем заказов»**



ассортимент продукции и улучшили качество. — Тем не менее по ценам на продукцию мы вполне можем конкурировать с китайскими производителями».

В этом отношении довольно комфортно себя чувствуют производители коммунальных дорожных машин, поскольку это в основном именно российские компании. Другое дело, что машины они создают на шасси серийно выпускаемых автомобилей как российских, так и иностранных, чаще всего китайских, производителей. По словам Ольги Соловьевой, завод КДМ по итогам девяти месяцев этого года увеличил объем выпуска комбинированных дорожных машин на предприятии на 27%, мусоровозов — в четыре раза. Выручка предприятия выросла в 1,8 раза. Рост в производстве мусоровозов обеспечен уходом европейских поставщиков, единичные поставки из ЕС по параллельному импорту заметного влияния на рынок не оказывают, и поэтому существенно возросла потребность в продукции российских производителей.

Завод КДМ ведет техническое перевооружение последние несколько лет. Предприятие ежегодно инвестирует в модернизацию производства порядка 150 млн рублей собственных средств. «В 2023 году закупили дополнительные станки с ЧПУ и окрасочно-сушильные камеры, в 2024-м планируем дальнейшее расширение производства, — говорит Ольга Соловьева. — Сроки окупаемости оборудования зависят от интенсивности: если станок работает в одну смену, он окупается за семь лет, если в три — за два года. Сейчас смоленский завод КДМ работает в три смены».

Производственные мощности Саратовского электромеханического завода (СЭМЗ) выросли в два раза. Партнеры не успевают поставлять нужные комплектующие, и завод осваивает их выпуск самостоятельно: в конце этого года — начале следующего планируется запустить собственное производство силовых трансформаторов.

**Игорь Билоус**, генеральный директор СЭМЗ, рассказывает, что штат за год увеличили в два с лишним раза — было 180 человек, стало 400. Но так как завод находится в городе с населением 90 тыс. и безработицы в нем нет, дальнейшее увеличение численности станет проблемой. «Мы автоматизируем все, что можем», — говорит Игорь Билоус.

Автоматизация производства, установка современного, более производительного оборудования в условиях дефицита кадров — первостепенная задача, которую сейчас решает большинство предприятий. Правда, в основном станки и оборудование за-

купаются за границей. Кто-то успел завезти средства производства из западных стран, те, кто не успел, ищут аналоги на азиатских рынках. Спрос огромный. И, к сожалению, российское станкостроение пока не в силах его удовлетворить, хотя практически все наши собеседники надеются на возрождение отрасли, присматриваются к отечественным производителям и по возможности покупают российские станки и оборудование.



Чебоксарский завод намерен потеснить китайских производителей на рынке вилочных погрузчиков

Компания «Технорэд» разрабатывает и производит решения на базе промышленных роботов, позволяющих, с одной стороны, повысить производительность труда на предприятии, заменив ручной труд роботизированными операциями, а с другой — решить проблему нехватки кадров. За прошлый год компания выросла в три раза относительно 2021 года. В текущем году планирует увеличиться еще в четыре раза и сохранять такую динамику роста как минимум до 2027 года.

«Раньше, когда заказчик приходил за нашими роботизированными системами, для него был очень важен срок окупаемости, и это был первый вопрос, — рассказывает генеральный директор «Технорэд» **Артем Лукин**. — Сейчас этот вопрос в принципе ни у кого не возникает. Потому что сейчас задаются вопросом, а сможет ли предприятие справиться с тем объемом заказов, который на него обрушится».

В свою очередь, и сама компания — производитель роботизированных систем не справляется с возросшим спросом на свои разработки. Поэтому в ее планах — увеличение производственных площадей (сейчас производство располагается на 2500 кв. м), строительство собственного робототехнического центра.

Расширение производственных мощностей в ближайшие три года планирует

компания «Трайв» — производитель промышленных метизов, которые используются на каждом машиностроительном предприятии. Сейчас у компании одна площадка, расположенная в Санкт-Петербурге. Причем она находится в аренде, и поэтому в «Трайв» планируют построить собственные помещения. Новая площадка, скорее всего, будет открыта в другом регионе России.

Необходимость наращивания мощности вызвана тем, что бизнес компании

растет кратно: в 2022 году относительно 2021-го он вырос на 1500%, в этом году ожидается 600%. В последующем, как говорят в компании, имеется возможность как минимум удваивать объемы производства.

«Спрос растет и, по нашим оценкам, будет расти и дальше, — говорит **Владимир Леваков**, генеральный директор «Трайв». — Источниками спроса являются трансформация промышленной политики в России и запрос на импортозамещение. Уход иностранных компаний не повлиял на структуру спроса напрямую — таких игроков просто не было, однако обмеление импорта из так называемых недружественных стран сформировало запрос на локальное производство. Например, еще несколько лет назад было проще и быстрее что-то импортировать из Германии и иных стран Европы — сегодня такой возможности нет или это экономически бессмысленно».

Производитель кранового, грузозахватного и вспомогательного технологического оборудования компания «Грузоподъем» (Республика Татарстан) тоже долгое время работала на арендованных площадях, но, когда их площадь достигла 6000 кв. м, принялась за строительство собственных. Сейчас достраивается уже четвертый объект, который будет введен в эксплуатацию до конца года, что позво-



Промышленные роботизированные системы — решение при нехватке кадров

ПРЕДСТАВЛЕНО КОМПАНИЕЙ «ТЕХНОФОРД»

лит довести размер производственных мощностей до 17 тыс. кв. м. И на стадии проектирования еще один, пятый, площадь которого составит порядка 4000 кв. м. Здесь планируется выпускать продукцию с большими габаритами и грузоподъемностью, нежели та, что делается на предприятии сейчас.

Ключевым фактором, оказавшим влияние на рост бизнеса, стал уход с российского рынка иностранных поставщиков. Но, как отмечают в компании, налицо и увеличение спроса на грузоподъемное оборудование в связи с ростом производства во многих отраслях промышленности. Тормозящий же фактор тот же, что и у других: «Для нас самым узким моментом является вопрос, связанный с квалифицированными специалистами. Технически сложное производство требует большого количества профессиональных кадров, но на их подготовку требуется много внимания и времени. Узконаправленных специалистов мы выращиваем сами, годами. То есть мы не можем одновременно увеличить наш кадровый резерв соразмерно нашему техническому росту», — говорят в компании.

### Лифты едут вверх

Уход иностранных компаний с российского рынка лифтов спровоцировал интерес российского застройщика компанию «Садовое кольцо» к остановленному еще в 2016 году Серпуховскому лифто-строительному заводу. Компания купила его в 2022 году.

«Мы закупили современное оборудование, сформировали команду профессиональных управленцев, взяли на работу 400 квалифицированных работников. В декабре 2022 года завод возобновил свою работу, — рассказывает Леонид Черноног, исполнительный

директор СЛЗ. — До конца 2023 года мы произведем первую тысячу лифтов. В 2024 году в планах предприятия — выпустить более трех с половиной тысяч лифтов, в 2025 году — более пяти тысяч. Номинальная мощность завода — от 10 тысяч лифтов, и на эти цифры мы планируем выйти в течение следующих пяти лет». Для этих целей в ближайшие годы будет реализована инвестиционная программа в объеме порядка 1 млрд рублей. При этом завод намерен создать собственные производства необходимых комплектующих, в том числе безредукторных лебедок. «Этот вопрос мы планируем решить, локализовав у нас производство лебедок компаний из дружественных стран», —

Денис Кривцов: «Видно, что и поставщики оживились, мы не одни растем, растут все. То, что делаем мы у себя на заводе, делают и наши партнеры. Это не может не радовать, вопрос “а надо ли мне инвестировать?” не стоит»

утверждает Леонид Черноног, отмечая, что если раньше завод ориентировался на производство лифтов эконом- и комфорт-класса, то сейчас на фоне растущего спроса запускает линейку бизнес-лифтов.

Выходить на рынок лифтов бизнес- и премиум-класса планирует и завод МЭЛ, крупнейшее электротехническое предприятие Москвы, специализирующееся на производстве электрощитового оборудования, трансформаторных подстанций и лифтов. Если раньше лифты этих классов на российский рынок поставляла «большая лифтовая четверка» — OTIS, KONE, ThyssenKrupp и Kleemann, то с уходом иностранных производителей эта ниша освободилась и завод МЭЛ, как говорит его генеральный директор Руслан Родиков, готов закрыть эту нишу.

Предпосылки к этому есть. В компании говорят, что в последние годы рост объемов производства лифтов постоянно увеличивается примерно на 50–60% год к году. «Если в 2021 году в месяц выпускалось порядка 100 лифтов, то в 2022-м уже 150–180 штук, а в этом году мы вышли на 200–210 лифтов в месяц. То есть по итогам года у нас будет порядка двух с половиной тысяч лифтов, — рассказывает Руслан Родиков. — В 2024 году планируем выйти на производство 300–400 лифтов».

Сегодня в России потребность в лифтах, по данным завода, составляет порядка 42–45 тыс. штук в год. Из них 20–25 тыс. идут на замену старым, отработавшим свой ресурс машинам. Остальное — новое строительство. Зачастую высотное, где требуются лифты с высокой скоростью.

«Мы сейчас заканчиваем испытания лифтов со скоростью четыре метра в секунду. Наверное, мы единственные в России, кто будет делать серийно лифты с такой скоростью, — рассказывает Руслан Родиков. — И в наших планах на следующий год — заняться лифтами со скоростью до восьми метров в секунду. Раньше на российском рынке такого вообще никто не делал, в принципе. Это была прерогатива как раз-таки “большой четверки»».

Компания активно расширяется — открыла дополнительный офис в Санкт-Петербурге, планирует открыть офис в Екатеринбурге. «Мы в этом году сильно увеличили поставки в регионы, это дает нам примерно 30 процентов от общего роста», — говорит Руслан Родиков и, отвечая на наш вопрос о возможности поставок лифтов на экспорт, резюмирует: «На 2024 год не рассматриваем. Столько работы в России, что здесь бы все успеть». ■



Сергей Кудияров, Александр Ивантер

# «Газпром»: вызов на два десятилетия

Жесткое противостояние России и коллективного Запада привело к потере «Газпромом» львиной доли европейского газового рынка, который в мирное время обеспечивал до 40% выручки. Как закрыть эту брешь — заместить западный экспорт восточным или сделать ставку на развитие СПГ и газохимии?



Ковыктинское газовое месторождение на севере Иркутской области — важная составляющая сырьевой базы магистрального трубопровода в Китай «Сила Сибири»

ПАО «ГАЗПРОМГАС»

Ф

инансовые результаты работы «Газпрома» в 2022 году сияют, подобно белоснежной вершине Эвереста. Выручка компании достигла рекордных величин, как в рублевом (11,67 трлн рублей), так и в валютном (186,2 млрд долларов по среднему курсу ЦБ) измерении.

Рублевая выручка 2022 года на 14% превысила показатель 2021-го, который, в свою очередь, и сам в свое время был рекордным. Объем капитальных вложений «Газпрома» в 2022 году (2,8 трлн рублей) оказался на 47% выше показателя предыдущего года — тоже ранее рекордного.

Правда, прибыль — внушительные 1,31 трлн рублей — составила лишь 60% от уровня 2021 года. Сказались драматич-

ные итоги второго полугодия, закрытого с убытком около триллиона рублей.

Однако это только вершина айсберга. Ее сияние обеспечил невероятный взлет цен на газ в Европе: среднемесячные цены на европейском хабе TTF в прошлом году не опускались ниже 950 долларов за 1000 кубометров с пиком в августе без малого 2500 долларов.

Ценовая аномалия, связанная с коренной перестройкой европейского газового рынка, микшировала фундаментальную проблему, вставшую перед «Газпромом» в связи с потерей главного экспортного рынка компании. Например, в 2021 году из 515 млрд кубометров добытого «Газпромом» газа 163,4 млрд (32%) было отправлено трубопроводами на экспорт в Европу. В доковидный период (2018 — 2019 гг.) «Газпром» поставлял в

Европу 15–16 млрд кубометров в месяц, что формировало до 40% всей выручки компании.

А потом все радикально изменилось. В 2022 году совокупный объем поставок сжиженного природного газа (СПГ) в Европу впервые в истории превысил объем поставок трубопроводного газа (163,6 против 153,2 млрд кубометров). Причем это было достигнуто не только за счет перераспределения долей европейского газового рынка, но и за счет его «зачистки» от российского трубопроводного импорта. В отдельных случаях трубу от европейского рынка отсеки с гарантией, физически уничтожив (как, например, в случае с «Северным потоком»).

Доля «Газпрома» в обеспечении газового потребления Европы (без Турции) за один прошлый год рухнула с 27 до

15%. Этим воспользовались США, нарастив поставки СПГ в Старый Свет в два с половиной раза и доведя свою долю на рынке СПГ Европы до 43,8% (доля РФ — 12,7%).

Потеря европейского рынка не могла не отразиться на производственных показателях: объем добычи газа «Газпромом» в 2022 году составил 412,9 млрд кубометров, на 20% ниже уровня предыдущего года. Да что там — почти на 10% хуже показателя кризисного корнавирусного 2020-го.

Сокращение добычи в метрике «год к году» продолжилось и в 2023 году, по июль включительно. В августе и сентябре «Газпром» показал рост добычи: прошлогодняя база сравнения достигла минимума и, вероятно, начал фиксироваться рост добычи на Ковыктинском месторождении в Иркутской области.

«Газпром», естественно, вынужден снижать добычу, поскольку основной его экспортный рынок, трубопроводный, в значительной степени утрачен — процентов на 85. Возможно и дальнейшее сокращение добычи, если оставшиеся 15 процентов от уровня поставок в Европу 2021 года тоже будут сокращаться. Хотя возможна и стабилизация: несколько стран сейчас покупают российский газ, им проще продолжать это делать, чем отказываться. По крайней мере, в ближайшие год-два. Ну а если и через два года не будет восстановления отношений, значит, и оставшиеся 15 процентов можно будет списывать», — рассуждает **Станислав Митрахович**, ведущий эксперт Фонда национальной энергетической безопасности и Финансового университета при правительстве РФ.

### Другая труба

«Газпрому» в этих обстоятельствах предстоит искать альтернативные каналы поставок.

В 2019 году компания запустила магистральный газопровод «Сила Сибири», связывающий газовые месторождения Иркутской области и Якутии с Китаем. Проектная мощность трубы составляет 38 млрд кубометров в год, в 2022 году фактическая прокачка по нему составила 15,4 млрд кубометров, в нынешнем, как ожидается, достигнет 22 млрд.

Как можно заметить, эта труба сама по себе не замещает выпадающие с европейского направления объемы. Кроме того, «Сила Сибири» в своем нынешнем виде — это фактически изолированная система, не связанная с газотранспортной системой (ГТС) и месторождениями «Газпрома» в Западной Сибири и европейской части России.

Несколько лет обсуждается проект строительства магистрального газопро-

вода «Сила Сибири-2» от месторождений «Газпрома» на Ямале на юго-восток в Китай через Красноярский край и Монголию. Проект намечено завершить в 2030-м, его мощность составит 50 млрд кубометров в год.

«Важно построить газопровод в Китай, «Силу Сибири-2», но он подвис. Китайцы, по-видимому, считают, что у них выгодная позиция, они из разных источников газ берут, так что торопиться не надо, — говорит Станислав Митра-

**Ценовая аномалия, вызванная коренной перестройкой европейского газового рынка в 2022 году, микшировала фундаментальную проблему, вставшую перед «Газпромом» в связи с потерей главного экспортного рынка компании**

хович. — Но не стоит забывать, что эта труба обнуляет в принципе все морские риски поставок СПГ в Поднебесную. Поэтому я полагаю, что контракт по «Силе Сибири-2» будет подписан, хоть и с большим опозданием».

Есть предварительные обсуждения строительства еще одного трубопровода, через Северный Казахстан в Китай, который можно будет использовать совместно с Казахстаном и Узбекистаном в формате своповых операций. В компании «Яков и партнер» объем потенциальных экспортных поставок газа в Китай транзитом через Казахстан оценивают в 20 млрд кубометров в год.

«Есть вариант поставки газа в Иран, для создания газового хаба в Иране и последующего экспорта на индо-пакистанский рынок. Есть вариант, совсем уж мало-

вероятный, строительства газопровода через Афганистан. Я думаю, что это пока что из области фантастики. А вот через Среднюю Азию в Иран и далее в Индию и Пакистан, в принципе, возможно», — говорит Станислав Митрахович.

В долгосрочной перспективе Митрахович не исключает частичного возвращения «Газпрома» на европейские газовые рынки, возможно в обезличенном виде — через перспективный газовый хаб в Турции. Правда, турецкое направление нельзя рассматривать как джокер до того момента, пока не будет построена газотранспортная инфраструктура от турецкой границы вглубь ЕС.

В целом, отмечают в «Яков и партнер», запланированные до 2030 года новые трубопроводные проекты не смогут полностью компенсировать выпадающие на западном направлении объемы экспорта.

Согласно свежему прогнозу Института исследований и экспертизы ВЭБ.РФ, экспортные трубопроводные поставки «Газпрома» после достижения дна в нынешнем году в размере 97 млрд кубометров смогут к 2026 году подрасти только до 114 млрд кубометров (против 204 млрд в 2021-м).

### СПГ-альтернатива

Другим возможным вариантом развития событий для «Газпрома» могло бы быть более деятельное участие в проектах по сооружению заводов по сжижению газа.

Тема СПГ в настоящее время считается перспективной. При определенных издержках (например, потребность в дорогостоящей инфраструктуре по сжижению и регазификации, целом флоте танкеров-газовозов) СПГ имеет преимущество в той части, что не привязан намертво к топологии магистральных газопроводов, газовые потоки при необходимости можно быстро и относительно безболезненно перенаправить на другие маршруты.

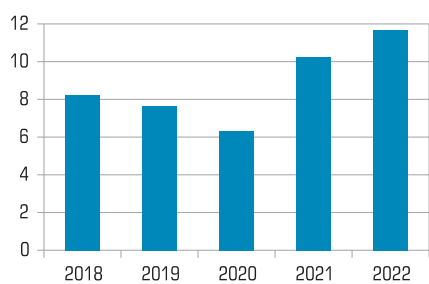
По данным британского Energy Institute, объем внешнеторговых поставок СПГ на мировом рынке увеличился со 140,5 млрд кубометров (в эквиваленте) в 2000 году до 542,4 млрд кубометров в прошлом году. Сегодня на этот сегмент приходится уже более 40% международной торговли газом.

В число крупных поставщиков вошла и Россия: по итогам 2022 года отечественный экспорт СПГ достиг 45 млрд кубометров (33 млн тонн), сегодня мы четвертый крупнейший экспортер СПГ в мире (после Австралии, США и Катар). С учетом обвального снижения трубопроводного экспорта это уже больше четверти всего объема газового экспорта России в 2022 году.



Благодаря высоким ценам на газ, «Газпром» показал рекордную выручку в 2022 году

График 1



трлн руб.

Источник: «Газпром»

Флагман отечественной СПГ-отрасли сегодня «НоваТЭК», но и «Газпром» не чужд этой теме. Под его контролем ныне находится первое в России крупнотоннажное СПГ-производство (в рамках проекта «Сахалин-2»). Сам проект реализуется с 1994 года, изначально под оперативным управлением американской Shell. С 2007 года «Газпром» становится контролирующим участником этого проекта, а с 2022-го, после бегства Shell из России, фактически занимается его управлением.

В сентябре 2022 года на северо-восточном побережье Финского залива был запущен в работу среднетоннажный комплекс по производству, хранению и отгрузке СПГ в районе компрессорной станции (КС) Портовая. Проектная производительность комплекса — 1,5 млн тонн СПГ в год, главным образом под нужды Калининградской области (на случай остановки трубопроводного транзита через Литву, но пока он продолжается и завод работает на экспорт — поставки идут в основном в Турцию и Грецию).

Уже долгое время анонсируется, но все никак не начинается реализация проекта строительства Балтийского СПГ в Усть-Луге (совместное предприятие «Газпрома» и «Русгаздобычи» на паритетных началах).

В августе этого года губернатор Ленинградской области Александр Дрозденко объявил, что запуск проекта сдвигается до конца 2026 года из-за ухода немецкого EPC-подрядчика Linde. Одновременно оператор проекта думает о расширении СПГ-мощностей: после взрывов на «Северных потоках» стало некуда сдавать до 18 млрд кубометров переработанного газа.

Ранее планировалось ввести первую очередь предприятия уже в 2024 году, полная его проектная мощность заявлялась на уровне 13 млн тонн (чуть более 18 млрд кубометров газа в эквиваленте). Теперь у «Газпрома» появляются дополни-

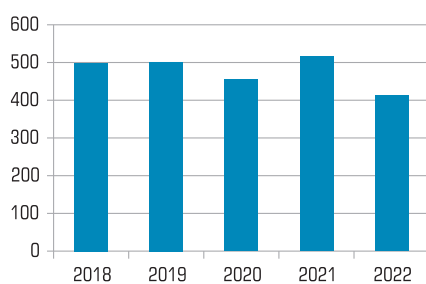
тельные стимулы все же довести проект до практической реализации. Для этого, однако, потребуется решить ряд вопросов технологического характера.

«В идеале конечно, надо не просто наблюдать, как «Газпром» что-то предлагает параллельно с «НоваТЭКом», а чтобы была кооперация компаний под эгидой правительства в этой специфической ситуации, в том числе наработанные «НоваТЭКом» технологии в текущих обстоятельствах было бы разумно совместить с газпромовскими. Не так, чтобы отдельный проект «НоваТЭКа» — все технологии на его стороне, отдельный проект «Газпрома» — все у него. Надо кооперироваться», — говорит Станислав Митрахович.

Пока что кооперация между «Газпромом» и крупнейшим в стране независимым производителем газа, «НоваТЭКом», прямо скажем, буксует. Минимальные компромиссы достигаются только при деятельном арбитраже государства

Добыча газа «Газпромом» упала в 2022 году на 20%

График 2



млрд куб. м

Источник: «Газпром»

(подробности см. в статье «Мурманский СПГ»: туман рассеивается», «Эксперт» № 42 за 2023 год).

«Газпром» также ведет работу по созданию малотоннажных СПГ-производств, в том числе для автономной газификации населенных пунктов, значительно удаленных от магистральных газопроводов. Производственная инфраструктура малотоннажного СПГ «Газпрома» на конец 2022 года включала в себя семь объектов сжигания природного газа — в Калининградской, Ленинградской, Московской областях, в Свердловской области (в городах Екатеринбурге и Первоуральске), Пермском крае, а также во Владивостоке.

## Газохимия

«Газпром» — это не только газ. Например, по итогам 2022 года компания отчиталась о добыче 67,9 млн тонн нефти, производстве 53,4 млн тонн нефтепродуктов, 3,7 млн кубометров гелия (около 3% его

мирового производства). Это производственные результаты компании «Газпром нефть», входящей в группу «Газпром».

В 2021 году был пущен в работу Амурский ГПЗ «Газпрома» в одноименной области. При выходе на полную мощность завод будет производить в год до 60 млн кубометров гелия (свыше трети существующих мировых мощностей), 2,4 млн тонн этана, 1 млн тонн пропана, 0,5 млн тонн бутана, около 200 тыс. тонн пентангексановой фракции. Источником сырья для амурской площадки выступает так называемый жирный (содержащий много примесей сложнее метана) газ, поступающий по «Силе Сибири» (очищенный от сложных примесей метан далее следует на экспорт в Китай).

В принципе, газ является важным сырьем для химической промышленности, он лежит в основе таких производственных цепочек, как выпуск синтетических каучуков и полимеров, азотных удобрений и множества иных видов продукции.

Ранее «Газпром» не проявлял большого интереса к более высоким химическим переделам, даже в тех случаях, когда концепция развития промышленной площадки наличие таких переделов предполагала. Как правило, практиковалось что-то вроде тандема. Например, технологическим «продолжением» Амурского ГПЗ является Амурский ГХК, ориентированный на выпуск полимерной продукции. Но последний — детище «Сибур», не «Газпрома».

Нечто подобное изначально предлагалось на усть-лужской площадке. В то время как «Газпром» проявлял интерес к проекту газоперерабатывающего и СПГ-завода (совместный проект «Газпрома» и «Русгаздобычи»), смежный с ним Балтийский химический комплекс (БХК) «Русгаздобыча» планировала развивать самостоятельно.

Однако ситуация меняется. В новых условиях удлинение цепочек создания

Средние цены на газ в Европе в 2022 году взлетели на невероятную высоту

График 3

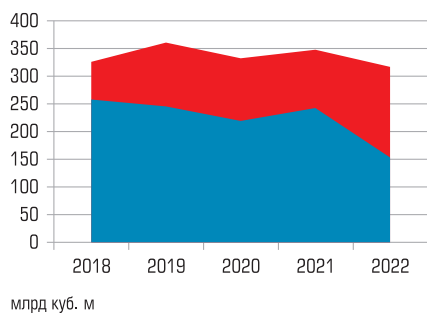


долл./тыс. куб. м

Источник: Всемирный банк

Импорт газа в Европе снизился в 2022 году на 9%, трубопроводные поставки из России были в значительной степени замещены СПГ

График 4



■ Трубопроводы ■ СПГ

Источник: «Газпром»

стоимости внутри страны должно стать для компании важным приоритетом. «Газпром» еще в январе 2022 года, до катастрофического обвала своего экспорта в западном направлении, получил разрешение ФАС на приобретение 50% БХК. В случае успешной реализации проекта БХК должен производить до 3 млн тонн полиэтилена в год (всего в России в 2022 году было произведено 3,1 млн тонн полиэтилена различных видов).

## Газификация регионов

Нельзя не отметить, что есть также значительный потенциал роста потребления газа в России вне контура промышленных проектов «Газпрома».

Во-первых, это программа газификации.

В июне 2020 года президент России Владимир Путин поручил «Газпрому» и ответственным ведомствам обеспечить завершение газификации регионов страны в два этапа: к 2025 и 2030 году.

Впоследствии Минэнерго «расшифровало» целеуказание президента. Речь идет о достижении 100% «технически возможной сетевой газификации» к 2030 году с промежуточной целью 90% этого показателя в 2025 году. В качестве технически возможного потолка выступает 82,9% (против фактически достигнутого уровня газификации на начало 2023 года 73%).

Тотальный охват всех удаленных точек проживания россиян сетевым газом экономически нецелесообразен либо просто невозможен в силу удаленности и низкой плотности расселения в арктической зоне, ряде регионов Восточной Сибири и ДФО. Туда выгоднее доставлять СПГ, сжижаемый на локальных мало- и среднетоннажных СПГ-заводах. Эксперты сходятся во мнении, что такие технологии могут быть вполне перспективны и реалистичны. Наш журнал уже рассматривал эту тему (см. «Как слезть с трубы», № 29 за

2019 год). А некоторые энтузиасты все-речь рассматривают опцию доставки СПГ в удаленные населенные пункты в криогенных контейнерах по воздуху — беспилотными грузовыми дирижаблями оригинальной конструкции (см. «Забыть Гинденбурга», № 34 за 2023 год).

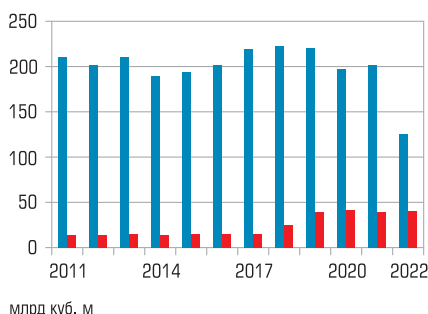
Ранее мы также отмечали амбициозные планы отечественных производителей минеральных удобрений по наращиванию объемов производства.

«В принципе в планах отрасли — за следующие семь-десять лет инвестировать порядка 1,8–2 триллиона рублей. Это позволит нам практически удвоить или построить заново отрасль по производству минеральных удобрений... Будем стремиться к 75–80 миллионам тонн, это вполне реально», — отметил президент Российской ассоциации производителей удобрений (РАПУ) Андрей Гурьев.

С учетом того, что выпуск тонны аммиака требует до 1,1 тыс. кубометров

Трубопроводный газовый экспорт России в 2022 году рухнул почти на 40%

График 5



■ Трубопроводы ■ СПГ

Источник: Energy Institute

газа, речь также идет и дополнительных десятках миллиардов кубометров газа внутреннего потребления.

Запланированные проекты в сфере газохимии могут обеспечить прирост годового потребления газа примерно на 26 млрд кубометров, в электроэнергетике до 2030 года — на 25 млрд кубометров, спрос со стороны населения и ЖКХ в результате планового повышения уровня газификации — на 20 млрд кубометров, оценивают эксперты компании «Яков и партнеры».

## Интеграция газотранспортной системы.

### За счет потребителей

Но есть еще более дерзкая идея. Вместо бесконечных боданий с Китаем по поводу новой меридианной экспортной трубы с Севера на Юг гораздо более перспективной выглядит строительство широтной газотранспортной магистрали внутри России, которая позволит интегрировать западную и формирующуюся

в восточную часть газотранспортной системы страны.

Сейчас немногочисленные газопроводы в восточной части РФ изолированы от системы магистральных газопроводов европейской части. Однако после достройки в конце прошлого года «Силы Сибири» до Ковыктинского месторождения в Иркутской области перестает быть утопической идея сооружения трубной перемычки от Томска и Восточного Кузбасса до Иркутска и Ковыкты.

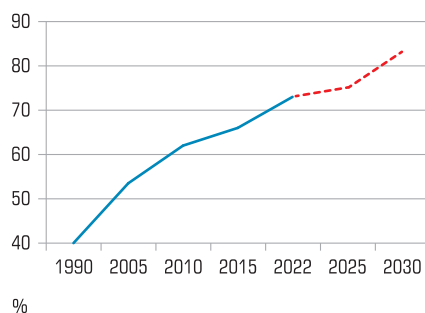
Реализация этого проекта (который, кстати, по протяженности уступает «Силе Сибири-2») позволит газифицировать все регионы в зоне прохождения трассы — юг Красноярского края и Иркутской области, Хакасии.

Однако эта задача, безусловно важная для государства, сулит «Газпрому» на первом этапе сплошные расходы. Кто же профинансирует ее решение? Самый простой ответ: потребители.

«Основная точка роста доходов «Газпрома», на которую компания, по всей видимости, рассчитывает в ближайшие годы, — это рост внутрироссийских цен на газ и увеличение своего присутствия на внутреннем рынке сетевого газа, где ее позиции в последние годы заметно ослабли под натиском «Роснефти» и «НоваТЭКа», — считает Алексей Белогорьев, директор по исследованиям Института энергетики и финансов. — Все амбициозные экспортные проекты «Газпрома» до 2030 года сопряжены с крупными затратами, а прирост прибыли может генерировать преимущественно российский рынок. И правительство пока идет по пути удовлетворения запросов «Газпрома», опережающими темпами индексирова регулируемыми цены на газ. Но здесь же «Газпрому» предстоит и основная борьба, как с независимыми производителями, так и с потребителями, которым еще предстоит сказать свое слово».

Согласно планам правительства, газификация регионов к 2030 году должна вырасти с нынешних 73% до 83%. Таким образом будет достигнут потолок технически возможной сетевой газификации

График 6



■ Факт ■ Целевой уровень

Источники: «Газпром», Минэнерго РФ

Алексей Грамматчиков

# Блеск и нищета параллельного импорта

Легализация параллельного импорта серьезно трансформировала ряд потребительских рынков, прежде всего автомобильный, рынок электроники, одежды и обуви. Параллельные поставки позволили справиться с дефицитом товаров и расширили их ассортимент, однако создали для покупателей и бизнеса ряд ощутимых рисков



Параллельный импорт не сыграл большой роли для автомобильного рынка

СЕРГЕЙ ПЕТРОВ/NEWS RU/ТАСС

**П**ризванные смягчить последствия санкционного давления правила параллельного импорта товаров, введенные весной прошлого года (независимым импортерам было разрешено завозить в страну фирменные изделия без ведома их производителей и правообладателей), привели к наплыву внушительного объема потребительских грузов в Россию. Руководитель Федеральной таможенной службы (ФТС) **Владимир Булавин** в интервью телеканалу «Россия 24» заявил, что общая стоимость товаров, ввезенных по параллельному импорту, по итогам 2022 года составила 20 млрд долларов. При этом, по оценкам ФТС, общий объем импорта в Россию в прошлом году составил 259 млрд долларов. Таким образом, доля параллельного импорта в Россию сейчас составляет порядка 8% всех импортных

поставок в стоимостном выражении. ФТС также подсчитала, что общий вес товаров параллельного импорта в прошлом году достиг 2,4 млн тонн — это около 500 средних грузовых железнодорожных составов, или более 80 тыс. средних грузовых автомобильных фур. Какой же эффект для потребителей и бизнеса дал столь внушительный наплыв товаров по параллельным схемам?

## Плохой пиар независимых импортеров

Дискуссия о разрешении параллельного импорта в России ведется давно: еще с конца 1990-х годов независимые импортеры говорили, что поставки товаров без участия производителей и правообладателей благотворно влияют на конкуренцию и дают преимущества конечным потребителям с точки зрения выбора и более доступной цены. Параллельный

импорт обуждает аппетиты производителей, которые, пользуясь своей монополией, могут намеренно завышать цены и сужать ассортимент товаров для России, утверждают независимые поставщики. Они приводят примеры: многие товары, например автомобильные запчасти или модная одежда, продающиеся в официальных магазинах в России, стоят гораздо дороже, чем аналоги в других странах.

Сами зарубежные производители традиционно оппонировали этим выпадам тем, дескать, они формируют в России рынок, тратят на это значимые маркетинговые усилия и средства. Поэтому, да, в некоторых случаях ассортимент для российского потребителя может быть другой и цены могут быть выше. А ввозить товары в страну без согласия производителя не только несправедливо, но и опасно. Если параллельный импорт



будет узаконен, пугали зарубежные производители, то возникнет хаос, наплыв контрафакта и подделок, от чего будет страдать не только их бизнес, но и в первую очередь потребитель. В итоге лобби производителей победило, параллельный импорт в России был в целом запрещен, получив ярлык «серые поставки» с однозначно негативным подтекстом. Хотя во многих развитых странах — в тех же США и ЕС — параллельный импорт не запрещается регулятором и часто используется как механизм, стимулирующий конкуренцию.

Забегая вперед, скажем, что разрешенный параллельный импорт в России в целом не оправдал страшилок правообладателей. Прежде всего в отношении подделок и контрафакта. Безусловно, визуально подделок на рынке стало больше, особенно на рынках массовых товаров — одежды, обуви, электроники. Но в критически важных сферах, например в области продажи автозапчастей, нет серьезного всплеска продаж поддельных агрегатов. Здесь работает механизм авторитета поставщика: если независимая компания одновременно захочет заработать на продаже некачественного продукта, то в будущем она потеряет лояльность клиентов и позиции на рынке. Таким образом, механизм защиты от подделок оказался в целом рабочим и без участия правообладателей. Хотя на каждом рынке есть свои нюансы, которые помимо подделок связаны с обеспечением гарантийных обязательств и привлекательным ценообразованием.

### Параллельная дорога не оправдала ожидания

Согласно подсчетам ФТС и других участников рынка, по параллельному импорту в Россию ввозят автомобили и автозапчасти, бытовую электронику (смартфоны, гаджеты, компьютеры), широко практикуется завоз одежды и обуви (тех брендов, которые официально ушли из России), изделий для дома (например, элитной мебели), товаров для здоровья и красоты, детские товары и пр.

Сильнее всего от санкционного занавеса пострадал автомобильный рынок. До февраля прошлого года примерно 25% рынка контролировали традиционные российские производители, доля китайских марок не превышала 10%. Таким образом, под запретом в одночасье оказалось 65% представленных на рынке новых машин. Параллельный импорт должен был не дать рынку погибнуть, элементарно дать потребителям транспортные средства, на которых они могут передвигаться. С середины прошлого года независимые поставки потянулись из самых разных стран: из Азии (напри-

мер, из Южной Кореи и даже из Таиланда с Малайзией), из Европы (Германия), из США, многие модели по параллельному импорту пошли из Китая. Однако вопреки ожиданиям параллельный импорт не стал доминирующей формой продаж. Сейчас он занимает хоть и заметное, но все же достаточно небольшое место на рынке. По данным «Автостата», за январь–сентябрь 2023 года в России было поставлено на учет 717 тыс. новых машин. Из них на официально

## Параллельный импорт

не привел к серьезному

наплыву контрафакта в

большинстве отраслей

ушедшие из России американские марки пришелся 1%, на европейские — 3%, на японские — 4%, на корейские — 4% (см. график 1). В итоге доля параллельного импорта сейчас составляет 12% — за девять месяцев этого года было ввезено около 90 тыс. автомобилей, в то время как весной прошлого года ожидалось, что параллельный импорт займет минимум 40–50% российского авторынка.

Но этого не случилось: сейчас тон на рынке задают официальные поставки новых российских машин (АвтоВАЗ) — 34% от общего объема продаж и китайские бренды — 54%. А схемы параллельных поставок оказались наиболее востребованы в премиальном сегменте (исторически на российском авторынке он занимает как раз 10–15%).

Произошло так потому, что все премиальные бренды (BMW, Mercedes-Benz, Audi, Lexus, Infiniti и пр.) резко остано-

ли все официальные поставки в Россию и полноценной замены им в виде продукции китайских и российских брендов нет (хотя есть попытки того же российского Augus или китайского Hongqi). С другой стороны, ценообразование в премиальном сегменте позволяет параллельным импортерам нести дополнительные издержки и получать дополнительную маржу — доплата в лишние несколько сотен тысяч рублей не критична для покупателя.

В массовом же сегменте потребитель внимательно относится к конечной цене, и поэтому здесь выигрывают официальные поставщики, которые за счет оборота, налаженных схем в логистике, скоординированной маркетинговой политики могут предложить более привлекательную цену. Ну и дополнительным важным козырем является наличие гарантии и налаженной поставки запчастей. Те же китайские бренды сейчас готовы предоставлять внушительные гарантийные обязательства: сроком на пять лет или на 150 тыс. километров пробега.

В параллельном же импорте автомобилей гарантийные обязательства берут на себя поставщики — в основном это крупные автодилерские предприятия. Они обещают, что как минимум год будут устранять непредвиденные поломки машины. Но такие обещания для массового потребителя выглядят менее убедительно, чем заводские обязательства. «Чтобы поддерживать рентабельность импорта, компании сосредоточились на поставках небольших партий дорогостоящих автомобилей. Чем выше начальная стоимость ввозимой машины, тем вероятнее окупаемость ее транспортировки, — комментирует Дмитрий Демчук, генеральный директор сети авторемонтных мастерских “КарданБаланс”. — Однако основной риск для покупателя здесь отсутствие или ограничение гарантии от производителя. В условиях дефицита запчастей и роста стоимости ремонтных услуг параллельный импорт становится все менее привлекательным. Другой важный момент — невозможность проверить историю такого автомобиля, при покупке по параллельному импорту информация о нем может быть недоступна. Некоторые ненадежные посредники могут продавать автомобили с пробегом под видом новых или скрывать информацию о состоянии машины и числе владельцев».

### Айфон, да не тот

На рынке параллельных поставок автомобилей проблема подделок неактуальна: это настолько значимый и технически сложный продукт, что выдавать одну автомобильную марку за другую — заранее обреченная на провал махинация.



А вот в сфере электроники это проблема весьма серьезная. «На крупных маркетплейсах сейчас продается огромное количество “айфонов”, которые стоят по 40–50 тысяч рублей. Разумеется, это не настоящая техника Apple, хотя вроде и корпус от айфона, и в большинстве случаев внутри даже iOS будет стоять, но по факту это Android, просто в другой оболочке. Маркетплейсы никак не пытаются решить этот вопрос, поэтому нужно быть очень бдительными при покупке», — рассказывает **Екатерина Уланова**, основатель компании «Ulanova Бюро», которая поставляет по параллельному импорту электронику и другие товары.

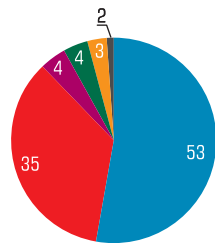
По разным оценкам, доля параллельного импорта в продажах электроники (смартфоны, гаджеты, планшеты, персональные компьютеры и пр.) сейчас составляет минимум 30–40%, а в некоторых сегментах превышает половину. Например, по данным МТС, за январь–август 2023 года, 34% продаж смартфонов в России в стоимостном выражении пришлось на Apple, 17% — на Samsung. Это 51% от общей выручки. В штучном выражении доля Apple и Samsung выглядит скромнее — на уровне 19%, в то время как почти две трети приходится на официально присутствующие в РФ китайские марки Xiaomi, Tecno, а также набирающую ход гонконгскую Infinix (см. график 2).

В сегменте планшетов, ноутбуков, умных часов и других гаджетов заметны параллельные поставки электроники тех же Apple и Samsung, компанию им составляют официально покинувшие российский рынок тайваньские Acer, Asus, американские Dell, HP. В игровых консолях доминируют японские устройства PlayStation, Nintendo, американская Xbox. География таких поставок здесь чаще замкнута на Китай, куда в любом случае продают свою электронику все ведущие мировые бренды. Заметен также поток из ОАЭ, где в силу специфики глобальных маркетинговых стратегий электроника часто стоит дешевле, чем в западных странах. «За последние полтора года российский рынок бытовой техники и электроники изменился с точки зрения ассортимента, условий закупки и логистических процессов. Наша компания в прошлом году с нуля выстраивала технологию импортных поставок», — рассказывает **Андрей Петров**, руководитель отдела по работе с медиагруппы “М.Видео–Эльдорадо”. — В первом полугодии текущего года доля собственного импорта достигла 30 процентов от объема продаж в сети, благодаря чему мы продолжаем предлагать клиентам популярные товары и новинки ушедших компаний, на них действует гарантия

### На рынке авто параллельный импорт занимает только 12%

График 1

Доля марок в продажах авто в РФ по странам происхождения в сентябре 2023 года, %



\*Параллельный импорт.

■ Китайские ■ Российские ■ Японские\*  
■ Корейские\* ■ Европейские\* ■ Американские\*

Источник: Автостат

от нашей компании. У нас также действует услуга персонального подбора и доставки премиальной бытовой техники под заказ».

Как и в случае с автомобилями, гарантию на «параллельную» электронику обычно дает поставщик. И чем он крупнее и известнее, тем гарантия надежнее. Приобретение же электроники у мелких фирм или частных лиц связано с высокими рисками. «На электронных площадках появилось огромное количество “перекупов”, которые перепродают технику, купленную, например, в Китае, часто б/у, восстановленную. Вы покупаете кота в мешке: можете получить, например, телевизор в идеальном состоянии, а можете получить просто большой неработающий “кирпич”, — говорит **Илья Сильницкий**, глава компании Stekbike. — Еще одна проблема связана с транспортировкой, так как часто такую продукцию везут чуть ли не контрабандой, без соблюдения требований к грузоперевозкам. Товар может быть банально приведен в негодность во время перевозки».

### «Абибас» и другие

Больше всего проблему подделок параллельный импорт усугубил на рынках одежды и обуви. Аналитики оценивают здесь долю продаж независимых поставок на уровне 30–40%. По данным InfoLine, в первой половине текущего года порядка 30% всего рынка одежды и обуви приходилось на российских производителей, 70% — на зарубежные поставки. Из этих 70% примерно половина — это поставки из Китая (в том числе не только китайских, но и западных брендов). Другая половина — поставки по схемам параллельного импорта из Европы и Турции, стран СНГ, других стран. «Параллельный импорт фешен-товаров в Россию осуществляется в основном через Казахстан, Киргизию и Турцию. Товары поставляются компаниям-посредникам в страны, которые не подпадают под санкции, а посредники уже поставляют товары в Россию. Плюс, если на товар не требуется разрешение от правообладателя, его можно привезти из Китая, где находится большинство производств фешен-брендов», — рассказывает **Елена Никитина**, заместитель генерального директора фешен-ритейлера мужской одежды Kanzler.

Риск получить подделку на рынке одежды сейчас достаточно велик. Но опытные покупатели имеют шансы распознать ее. Главное правило здесь, как и везде, — выбрать солидного продавца. «На сегодня схемы поставок через третьи страны оригинальной одежды и обуви отлажены и рисков для потребителя при покупке фешен-товаров по параллельному импорту нет. Но только при условии, если покупать у известного ритейлера», — отмечает Елена Никитина.

Еще один инструмент проверки оригинала — использование системы маркировки, которая заработала в России в 2019 году. «Под видом параллельного им-

### На рынке электроники доля параллельного импорта занимает пятую часть

График 2

Доля брендов на рынке смартфонов в РФ по брендам в августе 2023 г., в штуках, %



Источник: МТС

\*Параллельный импорт.



На рынке бытовой техники вместо ушедших марок появилось большое количество новых брендов из Китая, России и других стран

порта продается очень много подделок, часто крайне низкого качества. Один из способов проверки — маркировка. Если на товаре она отсутствует, то, скорее всего, перед вами подделка. Проверка товара по QR-коду через систему «Честный знак» подтвердит подлинность товара», — указывает **Аскар Рахимбердиев**, руководитель облачного IT-сервиса для торговли «Мой склад».

### Дорогие мои мерседесы

Помимо проблем с подделками и гарантийными обязательствами разочаровать потребителя параллельный импорт может и ценами. Увы, вопреки ожиданиям поставки товаров по параллельному импорту взвинтили цены. Особенно это проявилось в секторе автомобилей, где цены выросли на 50, а то и на 100% по сравнению с тем, что было раньше. Пример: до санкций Mercedes-Benz E-класса предлагался покупателям по цене 3,5–4 млн рублей. Сейчас же такой автомобиль стоит от 7 млн рублей. Серьезная наценка наблюдается в товарах люкс и в фешен-индустрии или, например, в торговле элитной мебелью. В электронике ситуация попроще: здесь продавцы говорят о росте цены всего на 10–15%. А при удачных закупках (например, тех же iPhone из ОАЭ) цена и вовсе может быть ниже прежней официальной.

Безусловно, такой рост цен связан не только с необходимостью оплачивать новые маршруты доставки параллельных товаров, но и с желанием поставщиков, воспользовавшись рыночной конъюнктурой, неплохо заработать на новых схемах. Поэтому в последние месяцы в предпринимательском сообществе обостряется дискуссия: нужно ли на государственном уровне поддерживать широкое распространение параллельного импорта. С одной стороны, с точки зрения бизнеса для импортеров новой волны открылись новые возможности. Но с другой — параллельный импорт разрушающе действует на тех участников рынка, которые пришли всерьез и надолго. Например, в отношении автомобильного рынка правительство уже приняло постановление, согласно которому с октября текущего года в РФ нельзя ввозить машины официально работающих здесь иностранных марок из Китая.

Сильное давление на регулятора оказывают и отечественные производители электроники. Они указывают, что разрешенный ввоз такой электронной техники, как серверы, оборудование для дата-центров, некоторые виды телеком-оборудования, а также ноутбуки и компьютеры, наносят ущерб российским производителям, которые пытаются наращивать продажи на российском рынке. В результате недавно

Минпромторг РФ публично представил проект постановления, где серьезно сокращен разрешенный к ввозу список брендов в этой сфере.

Ну а некоторые бизнесмены призывают и вовсе параллельный импорт запретить, считая, что он уже выполнил свою первичную функцию защиты от дефицита санкционных товаров. «На автомобильном рынке тему параллельного импорта в Россию уже необходимо закрывать, потому что сейчас в нашей стране работает достаточное количество официальных дистрибуторов автомобильных брендов, — категорично заявляет **Алексей Макаров**, директор по развитию автодилера «Нижегородец». — Официально поставляемых машин вполне достаточно, чтобы покрыть потребность в покупке новых автомобилей. Вовремя принятая мера о разрешении параллельного импорта очень эффективно сработала в 2022 году: она обеспечила стабильное настроение на рынке как среди покупателей, так и среди продавцов. Сейчас же, когда огромные инвестиции направляются в переформатирование и замещение ушедших брендов на новые, требуется защита участников рынка от поставок автомобилей и других товаров по серым схемам. По сути, такой вид поставок — это путь назад, откат в 90-е годы и возврат к хаосу и непрозрачному рынку для покупателя».

Вера Краснова, Анастасия Матвеева

## Иностранные «дойные коровы» на российских лугах

Распродажа российских активов на потребительских рынках, предпринятая зарубежными компаниями, позволила местным игрокам стремительно нарастить объемы и рыночную долю.

Но не следует забывать и о связанных с этим рисках

**П**ервые яркие национальные бренды появились на рынке лет двадцать назад, но вскоре (по историческим меркам) многие из них благополучно перебрались в портфели пришедших в Россию транснациональных игроков. Тогда создатели брендов считали это большим успехом. Сегодня маятник качнулся в другую сторону.

За последние два года российской собственностью стали активы нескольких крупнейших иностранных компаний. К числу самых громких относятся сделки с производителем готовых завтраков Kellogg, сетями ресторанов фастфуда McDonald's и кофеен Starbucks, холдингом Fazer («Хлебный дом»), переработчиком молока Viola, химическим концерном Henkel, DIY-ритейлером OBI, производителем пива Heineken.

«Сейчас весь рынок придет в движение, потому что российские акционеры начнут создавать свои продукты. Где-то будут менять рецептуры и технологии, подстраиваясь под новое сырье, где-то — возрождать традиционные производственные процессы» — так аналитик рынка пива **Алексей Небольсин** охарактеризовал перспективы крупнейших игроков. Этот на первый взгляд отраслевой прогноз во многом отражает и общую картину, связанную со сменой «прописки» и стратегий крупных компаний FMCG.

Рассмотрим подробнее эти стратегии и связанные с ними риски.

### Рост, рост, рост: стратегия 1 — наращивание производства

«Переход активов из рук иностранных акционеров в руки российских происходил по-разному и для разных целей, — считает **Иван Федяков**, генеральный директор аналитического агентства InfoLine. — Их можно разделить на две группы. В первую группу входят профильные инвесторы: в этом случае вероятно сохранение стратегии бизнеса, его модернизация и дальнейшее развитие. Вторую группу образуют непрофильные игроки, привлеченные исключительно большими денежными



Сеть «Вкусно — и точка», созданная на месте McDonald's, стартовала в июне 2022 года, и сегодня точек у нее на 20 больше, чем у предшественника

АЛЕКСАНДР ШЕРБАКТАС

потоками и принимавшие решение о покупке без адекватного анализа, что может привести к уничтожению актива».

Таким образом, базовым различием в стратегиях новых акционеров перечисленных компаний, по мнению аналитика, является различие по признаку «профильный или непрофильный актив». При этом, заметим, цели профильных инвесторов тоже разнятся. Речь идет о расширении производства, диверсификации продукта или диверсификации направлений бизнеса.

К первой группе стратегий можно отнести сделку булочно-кондитерского холдинга (БКХ) «Коломенский» с финским концерном Fazer, заключенную весной 2022 года. Покупка «Хлебного дома» идеально вписалась в политику расширения производства, которую холдинг проводил и раньше. В результате «Коломенский» приобрел две высокотехнологичные производственные площадки в Санкт-Петербурге, снабжавшие хлебом 40% местного рынка, и одну в Москве. Вкупе с имевшимися у него мощностями в столице и области это сформировало крупнейший актив в отрасли, межрегиональный холдинг с объемом выручки свыше 30 млрд ру-

блей. За счет роста объемов выпуска и доходов компания сейчас модернизирует старые мощности и строит новые, продолжая расширять бизнес и повышать его эффективность.

БКХ «Коломенский» и до сделки принадлежал к числу крупных игроков, а потому в сделке с финнами выступал как равный партнер. Иная конфигурация сложилась у компании «Гид» — сибирского франчайзи McDonald's. Выкупив у «короля фастфуда» весь его российский бизнес, включавший 840 ресторанов, «Гид», который до этого управлял 25 точками по франшизе, должен был еще доказать, что его амбиции стать лидером рынка обоснованны.

Новая сеть «Вкусно — и точка», созданная на месте McDonald's, стартовала в июне 2022 года, и сегодня, судя по словам владельца **Александра Говора**, которые приводят СМИ, уже превысила «лучшие показатели предшественника»: число точек уже увеличилось на 20, а до конца года прибавится еще 50. География присутствия также расширилась за счет трех новых городов на Дальнем Востоке, в Республике Алтай и Ставропольском крае. Доля рынка сети достигла 58% за счет основных конкурентов — «Бургер Кинга» и KFC.



Недавно компания объявила о новой стратегии экспансии — двигаться в города с населением 100–200 тыс. (в отличие от того же McDonald's, для которого порогом была численность 300 тыс. человек). Более того, в обозримом будущем не исключен выход в Китай, где американский бренд до сих пор отсутствует (последнее, по договору с McDonald's, является условием работы «Вкусно — и точка» на рынке).

Если говорить о рисках стратегии быстрого наращивания объема производства, то для «Коломенского», по словам генерального директора **Дмитрия Козлова**, они минимизированы, поскольку в холдинге отработаны механизмы интеграции новых активов без потери рентабельности. Кстат, финансовый акцент — наследие тех лет в истории предприятия, когда его выводили из убытков, накопленных прежним руководством.

Сложнее ситуация с наследием McDonald's. Хотя выручка «Вкусно — и точка» в 2022 году сопоставима с прежними показателями McDonald's на российском рынке (73,5 млрд и 75 млрд рублей соответственно), рентабельность новой сети ушла в глубокий минус: убыток составил 11 млрд рублей.

В компании это объясняют объективными причинами, в частности большими затратами на зарплату персонала и аренду помещений во время простоя с марта по начало июня, а также на перезапуск сети, включая организацию сервисов и разработку новых рецептов. Последнее, заметим, недооцененная по своей сложности проблема и для других новых владельцев бывших иностранных активов, лишенных права пользоваться не только брендами, но и технологиями и рецептурами. Что касается «Вкусно — и точка», то они просто оказались на переднем крае.

Все помнят шокирующую новость прошлого года о том, что «Вкусно — и точка» не может найти поставщиков картофеля для флагманского блюда — картофеля фри. Выход был найден в создании СП с агрохолдингом «Мираторг» для строительства завода по переработке картофеля. Но запуск производства запланирован на 2025 год, а инвестиции в проект составляют 12 млрд рублей.

Несколько проще оказалось заместить такую обязательную позицию в ассортименте, как соусы. По условиям договора для российских соусов нельзя было использовать не только прежнее название, но и ингредиенты. В результате был разработан новый продукт, не отличающийся по вкусовым качествам от старого. То же относилось и к бургерам, которые даже внешне должны

были отличаться от оригинала. Зато, как утверждают в компании, новый бургер «Биг Хит» по продажам обгоняет «Биг Мак».

### Продуктовый портфель пухнет: стратегия 2 — диверсификация продукта

Когда весной 2023 года крупнейший производитель газировки «Черноголовка» объявил о приобретении активов «Келлогг Рус», изготовителя готовых завтраков и печенья номер два в России, а также заводов детского питания «Крафтхайнц Восток», сторонним наблюдателям могло показаться, что подмосковная компания уходит в сторону от «родного» рынка. Но это не так. На деле «Черноголовка» уже в 2016 году диверсифицировала продуктовый портфель, начав выпускать снеки, затем открыла кондитерское производство, а в 2020 году запустила линии детского питания.

Новые продукты и раньше приносили российской компании 17% дохода, а после приобретения иностранных активов эта доля приблизилась к 50%, общая выручка выросла с 29 млрд до 43 млрд рублей. То есть «Черноголовка» закрепила свой статус производителя продуктов питания, а не только безалкогольных напитков. Подобная стратегия популярна на рынке FMCG: взять ту же PepsiCo, выпускающую снеки и еду для детей. При успешной реализации такая политика добавляет устойчивости бизнесу, а в случае с детским питанием и маржинальности.

В отличие от «Черноголовки», имевшей до покупки «Келлогг Рус» и «Крафтхайнц Восток» опыт производства бакалеи, производитель колбасных изделий «Велком» никогда раньше не занимался «молочкой». Однако в 2022 году приобрел российское подразделение у молочного концерна Valio. В результате компания удвоила объем выручки с 8 млрд рублей до 16 млрд и вышла на новый большой рынок.

Несмотря на, казалось бы, отсутствующие у «Велкома» компетенции в молочном производстве, данную сделку можно считать профилейной. Дело в том, что колбасный завод компании в свое время был построен **Раисой и Олегом Деминными**, технологами пищевого производства, поэтому ни одна новая продовольственная ниша не является для них terra incognita. Об уверенности в себе свидетельствуют и немедленно последовавшие инвестиции в объеме 250 млн рублей в расширение мощностей предприятия более чем на 50%.

Похоже, что стратегии «Черноголовки» и «Виолы» связаны с минималь-



«Велком» в 2022 году приобрел российское подразделение у молочного концерна Valio и уже инвестировал в развитие 250 млн рублей

ными рисками, поскольку инвесторы получили полный пакет гарантий: возможность использовать раскрученные прежними владельцами местные бренды, налаженную сбытовую сеть, технологии производства. Единственное, что может угрожать этим компаниям, — в отличие от «Вкусно — и точка», которому пришлось полностью модернизировать ассортимент, — это насыщение и сужение рынка. Кстат, нечто подобное «Черноголовка» переживает сегодня на рынке газированных напитков, поступают также тревожные сигналы о падении спроса в сегменте детского питания. Впрочем, от подобных колебаний как раз и должна страховать стратегия диверсификации продуктового портфеля.

Однако приверженность минимальным рискам лишает адептов этой идеи некоей свободы в развитии продукта. Скажем, «Коломенский», получивший в свое распоряжение от прежнего владельца «Хлебного дома» все местные бренды, предпочел изменить рецептуру отдельных позиций с тем, чтобы привести ее в соответствие с политикой холдинга в области качества. То есть бренд здесь подчинен философии бизнеса.

«Велком» тоже заходил на колбасный рынок со своим особым пониманием качества, ориентированным на советский ГОСТ, — несмотря на то что потребители уже были подсажены на колбасы, выпущенные на основе ТУ. Но сегодня у «Виолы» ставка на чужой стандарт, и в составе йогурта Viola Laplandia мы видим ингредиенты из стандартного набора западного индустриального производства: усилители вкуса, ароматизаторы и загустители.



## Шаг в сторону: стратегия 3 — диверсификация направлений бизнеса

Вопросы у участников пивного рынка вызвала сделка по продаже российских активов компании Heineken непрофильному инвестору — холдингу «Арнест». Покупатель специализируется на производстве косметики в аэрозольных баллонах, а также алюминиевой упаковки. Причем в 2022 году компания нарастила упаковочные мощности, приобретя завод по выпуску алюминиевых банок у американской компании Ball — монополиста на российском рынке. Совокупная выручка «Арнеста» с активами Ball составила 59 млрд рублей, а после сделки с Heineken превысила 100 млрд.

«Арнест» не раскрывает свою стратегию в отношении пивного актива. Все это, а также цена сделки, которая составила 1 евро (при условии погашения задолженности компании на сумму 100 млн евро), наводит на мысли, что сделка была притворной и имеет целью дальнейшую перепродажу.

Как бы то ни было, вырисовывается определенная комбинация. Понятно, что, покупая баночные активы, компания не могла не думать о гарантиях сбыта продукции, крупнейшими покупателями которой являются пивные гиганты «Балтика», AB InBev Efes и Heineken, совокупная доля рынка которых превышает 60%. Никто не сомневался, что принадлежавшие инвесторам из недружественных стран «Балтика» и Heineken вскоре поменяют собственников. «Арнесту» было важно, чтобы активы не оказались распылены, поэтому компания решила поучаствовать в их сохранении. Сегодня эта цель достигнута.

Что касается рыночных перспектив семи заводов, приобретенных у Heineken, то по условиям сделки «Арнест» сохраняет все права лишь на отечественные бренды. На флагманские Heineken и Amstel — только «на временной основе». Возникает вопрос о судьбе российских марок, среди которых самые известные — «Бочкарев», «Три медведя» и «Охота».

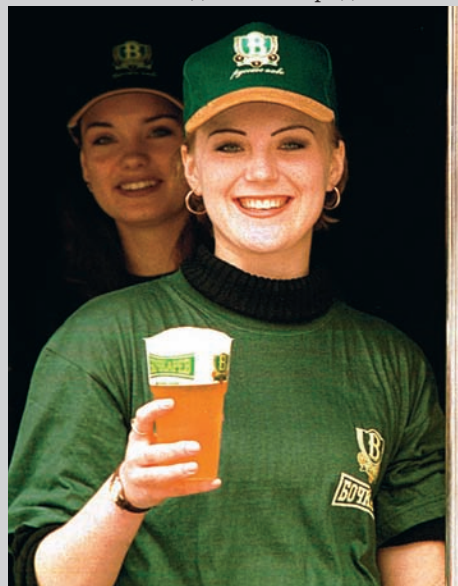
По мнению эксперта рынка **Алексея Небольсина**, выбор у наших пивоваров в ближайшем будущем невелик, поскольку трендом станет возвращение к национальным традициям. Дело в том, что, придя на российский рынок в начале 2000-х, транснациональные игроки привнесли в отрасль свои стандарты, в результате пиво, включая популярные в 1990-е годы отечественные марки, изменило вкус. «Зарубежные компании стали внедрять в производство технологию «одного дня»: в напиток добавляются различные заменители солода и сахара, ускорители — и получается продукт,

абсолютно одинаковый на всех континентах», — поясняет эксперт. В качестве примера Алексей Небольсин приводит планы «Балтики Amstel», которая недавно была практически национализирована и от голландской Carlsberg перешла под управление **Теймураза Боллоева**, одного из своих отцов-основателей. Речь идет о возвращении хита 1990-х годов — «Балтики-3».

Heineken тоже имеет в российском портфеле бренды — звезды 1990-х: «Бочкарев», «Степан Разин», «Три медведя», «Охота» — но уже не на лидерских позициях в продажах. Судя по всему, для того чтобы вернуть им былую популярность, требуется выпустить новые продукты.

## Человек со стороны: стратегия 4 — непрофильная покупка

Для широкого круга, возможно, прошла незамеченной сделка по продаже сети



Пиво «Бочкарев» — одна из первых российских марок 1990-х — может стать локомотивом пивного направления многопрофильного холдинга «Арнест»

строительных гипермаркетов OBI, состоявшаяся в июле 2022 года. Но участникам рынка DIY-ритейла было очевидно, что покупатель актива — непрофессионал. Достаточно сказать, что с тех пор сеть уже трижды перепродавалась, последняя смена собственников произошла в апреле 2023 года. По данным InfoLine, выручка OBI в 2022 году упала на 36% год к году — с 19 млрд до 11 млрд рублей. Для сравнения: сеть «Леруа Мерлен» в прошлом году нарастила выручку почти на 16% — с 457 млрд до 530 млрд.

Это был пример стратегии, когда активы приобретают непрофильные инвесторы, не имеющие опыта управления реальным бизнесом. На первый взгляд, такая модель кажется наиболее рискованной. Однако в случае с OBI дело было скорее не в типе стратегии, а в ее отсутствии, что и создало запредельные риски для покупателей.

Другой подход демонстрирует группа инвестиционных компаний Augment Investments, Kismet Capital Group и Elbrus Services — непрофильные инвесторы, которые весной 2023 года приобрели гиганта бытовой химии «Лаб Индастриз» (бывший «Хенкель Рус»). За актив, включающий 11 заводов в разных регионах страны, с долей рынка только мощных средств около 20% (компания выпускает еще бытовые клеи, уходовую косметику) и выручкой 92 млрд рублей (по данным «СПАРК-Интерфакс»), новые владельцы заплатили 54 млрд.

Как сообщили в компании, весь год шел процесс русификации брендов мощных средств; часть флагманских марок уже переведена на кириллицу, часть выпускается на двух языках. При этом вся рецептура осталась прежней, компания продолжает работать с сертифицированными поставщиками сырья. Хотя в



СЕРГЕЙ СМОЛЬСКИЙ / ИЛР-ТАСС

апреле «Коммерсантъ Санкт-Петербург» со ссылкой на экспертов писал, что в ситуации «Лаб Индастриз» существует «риск, что какая-то продукция уйдет с рынка из-за отсутствия сырьевой базы и сложностей с интеллектуальной собственностью», в компании подчеркивают, что заводы не останавливались ни на один день и все компетенции сохранены.

В октябре в «Лаб Индастриз» появился новый генеральный директор — им стал **Александр Зайцев**, возглавляющий также подразделение «Клеевые технологии». На этом посту он сменил **Сергея Быковских**, руководившего компанией «Хенкель Рус» последние десять лет. Возможно, такому человеку со свежим взглядом поручено разработать новую стратегию компании по завершении переходного периода. Или, по крайней мере, сохранить ценность актива. ■

Александр Лабыкин

## На крабовых аукционах выиграли государство и банки

Росрыболовство выручило более 200 млрд рублей на очередных крабовых аукционах и обязало победителей построить новые суда и логистические центры. Но есть большие сомнения, что эти обязательства будут выполнены из-за беспрецедентной фискальной нагрузки на краболовов и дороговизны самих квот



В результате крабовых аукционов рентабельность крабового бизнеса снизится с 30–40 до 5–7%

**Р**оссиянам не видать доступного по цене краба, поскольку в его стоимость теперь будут заложены расходы рыбаков на самые дорогие в истории квоты на вылов. Завершившийся 19 октября второй аукцион по продаже 48% квот принес в госбюджет почти 215 млрд рублей (для сравнения: на первом этапе в 2019 году за тот же объем было выручено всего 142 млрд). Разыгранным на днях пакетом крабовых квот компании владели по историческому принципу, то есть пользовались бесплатно. Теперь некоторым пришлось выкупать свои прежние объемы. В целом число владельцев квот сильно сократилось: обзавестись новыми разрешениями смогли лишь 13 компаний из 160 заявившихся, причем больше полови-

ны объема досталось трем крупным предприятиям.

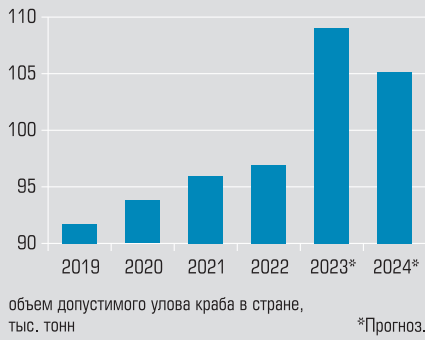
По условиям аукциона победители должны совокупно вложить 52 млрд рублей в строительство краболовных судов и логистических центров. Такое обязательство наложено на них на фоне падения выручки краболовов из-за санкций, снижения цен на продукцию, повышения налогов, введения экспортной пошлины и роста банковских процентов на кредиты, без которых невозможно реализовать инвестпроекты. Даже крупные компании — победители аукциона сомневаются, что смогут выдержать подобную финансовую нагрузку.

### «Крабовая лихорадка» завершилась

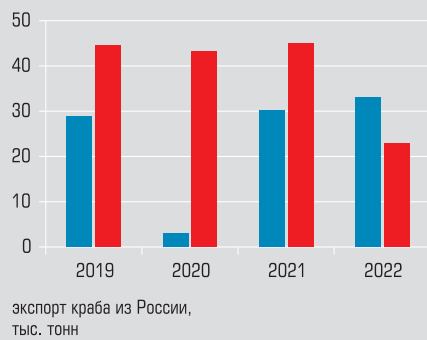
Краб для российских рыбопромышленников — самый доходный промысел из

всех биоресурсных. С 2017 по 2022 год отечественные предприятия удачно использовали снижение поставок краба из других стран для резкого увеличения своей добычи, создали и монополизировали самый доходный сегмент мирового рынка — рынок живого краба (по мороженому мы конкурируем с США). Это позволило компаниям отрасли за пять лет заработать почти 8 млрд долларов, что вызвало настоящую «крабовую лихорадку» в России. Если в 2016 году наши предприятия отгрузили на экспорт 35,2 тыс. тонн краба и заработали 389,5 млн долларов, то в 2021 году экспортные поставки увеличились более чем вдвое — до 75,1 тыс. тонн, а полученный доход вырос почти в семь раз — до 2,6 млрд долларов. Россия стала игроком номер один на мировом крабовом рынке (40% мирового экспорта в денежном выраже-



У краболовов есть возможность увеличить вылов краба График 1

Источник: Ассоциация добытчиков краба

Экспорт мороженого краба обрушился из-за санкций График 2

Источник: Ассоциация добытчиков краба

нии). В прошлом году краболовы принесли отечественной рыбной отрасли свыше 3 млрд долларов — около 42% всей экспортной выручки. Подотрасль интенсивно развивалась и именно поэтому привлекла внимание многих сильных игроков, превратившись в высококонкурентную сферу.

Прошедший с 16 по 19 октября второй этап аукционов на вылов краба стал продолжением первого этапа, состоявшегося в 2019 году. Это новшество для подотрасли. Чтобы модернизировать устаревшие производственные мощности рыбной отрасли, квоты на наиболее дорогостоящие породы рыб стали продавать с торгов, нагружая победителей обязательствами инвестировать в строительство судов или перерабатывающих заводов. Первые аукционы вызвали бурю возмущения среди рыбаков, которые использовали квоты по историческому принципу, бесплатно и без каких-либо обязательств. Предприятия отрасли тщетно пытались убедить правительство в том, что плата за квоты изымает из оборота значительные средства, которые могли бы пойти как раз на новые инвестобъекты, уже и без того запланированные многими игроками рынка.

Идею о том, что крабов также надо распределять на аукционе, упорно продвигала на разных уровнях власти Русская рыбопромышленная компания (РРПК). Она была создана в 2011 году **Глебом Франком** и **Максимом Воробьевым** и вскоре стала крупнейшим держателем квот на водные биологические ресурсы (ВБР). Около года рыбаки вели медийную войну, выступая против крабовых аукционов, но их все же продавали, изъяв из подотрасли 142 млрд рублей в виде платы за 50% квот от допустимого улова. Больше всего досталось РРПК — они выкупили квоты на 29,2 млрд рублей с обязательством построить 10 краболовных судов.

Уже в 2020 году РРПК стала лоббировать перераспределение оставшихся

50% квот на вылов краба в пользу компаний, победивших на прошлом аукционе. Свое предложение предприятие мотивировало тем, что иначе ему будет трудно построить суда по инвестиционным обязательствам. Но идею удалось воплотить лишь частично: на оставшиеся квоты решили провести новый аукцион.

### Краб перестает быть высокоприбыльным

Победителями второго этапа стали 13 компаний, выложившие 215 млрд рублей за квоты в Дальневосточном бассейне по 27 лотам на 24,6 тыс. тонн. Еще 10 лотов (немногим больше 10 тыс. тонн) в Северном бассейне будут проданы через год. На этот раз бюджет выручил в полтора раза больше, чем на первом этапе аукционов в 2019 году. Росрыболовство обещает потратить полученные средства на строительство судов для научных целей и обмундирование службы рыбоохраны.

Вновь больше всего квот досталось РРПК в лице группы компаний «Русский краб» — на 57,1 млрд рублей, 6000 тонн краба. За это компания должна построить три краболовных судна, одно промысловое и небольшой логистический центр, то есть склады у моря. По данным Ассоциации судовладельцев рыбопромыслового флота (АСРФ), в результате увеличения количества квот «Русский краб» займет свыше 24% рынка Дальневосточного бассейна с правом добычи 18,2 тыс. тонн краба. Еще четыре лота стоимостью 33,55 млрд рублей отчасти приобрела, отчасти планирует сделать это на торгах по Северному бассейну компания «Островной краб», где 5% акций принадлежат структурам Сбербанка. Пока компания заплатила 10 млрд рублей за право вылова 5800 тонн с обязательством построить краболовное судно. Третья по результатам торгов компания «Антей», принадлежащая рыбопромышленнику **Игорю Михнову** и

бывшему вице-губернатору Сахалинской области **Аркадию Пинчевскому**, купила за 26,4 млрд рублей три лота на добычу 8200 тонн, заняв 10% рынка краба Дальнего Востока. Всего же в аукционе победили на пять компаний меньше, чем в 2019 году. И все из-за дороговизны лотов. «Имидж крабового бизнеса как наиболее прибыльного сходит на нет. Цена на этих аукционах была очень высокой, — отмечает президент Ассоциации добытчиков краба Дальнего Востока **Александр Дупляков**. — Отсюда и ограниченное число игроков: из 160 заявок участвовали два десятка, а выиграли лишь 13. Высокие затраты краболовов на аукционные вызывают неопределенность в части развития этого бизнеса».

В самом деле, крупные рыбопромышленники уже задумались над целесообразностью развития краболовной сферы: «Цены на лоты были за пределами. Видимо, придется переключаться на другие квоты ВБР и наращивать их долю вместо краба», — говорит исполнительный директор группы компаний Северо-Западного рыбопромышленного консорциума **Сергей Несветов**.

Один из победителей аукциона — Тихоокеанская рыбопромышленная компания — приобрел единственный лот на вылов 1000 тонн краба за 7,9 млрд рублей с обязательством построить краболовное судно. «Мы смогли найти деньги, чтобы выкупить всего треть от тех квот, которые были у нас по историческому принципу и которые в этом году отобрали, — рассказал «Моноклю» директор Тихоокеанской рыбопромышленной компании **Михаил Котов**. — Мы в Магадане сейчас участвуем в строительстве порта, открыли недавно свой лыжный курорт, запустили завод по изготовлению аминокислот из рыбьего жира — на все эти инвестиции шли средства от продажи краба. А теперь мы были вынуждены выкупать за огромные для нас деньги — восемь миллиардов рублей — квоты на вылов всего тысячи тонн. Мало того что мы недополучим прибыль от выбытия квот на две тысячи тонн, так еще, чтобы выловить хотя бы тысячу, пришлось изъять деньги из других направлений бизнеса. Мы уже вынуждены сокращать штат: увольняем 400 человек из полутора тысяч из-за снижения объемов добычи и переработки краба». Доходит до абсурда: по условиям аукциона компания должна построить краболовное судно за 3 млрд рублей. «Но никого не интересует, нужно ли нам оно, — сетует Михаил Котов. — Мы сейчас из-за изъятия квот вынуждены продать пять судов, а нас заставляют выложить три миллиарда рублей за новое, которое будет простаивать». К тому

же компания уже спустила на воду два краболова, выполняя обязательства прошлых аукционов.

### Краба обложили санкциями и пошлиной

Экономика в этом году не клеится почти во всей рыбной отрасли, а рынку крабов как наиболее экспортно ориентированному особенно не поздоровилось. Главным образом, виной тому санкции, наложенные США и ЕС на российского краба: западные рынки, на которые приходится треть мирового импорта краба, для страны закрылись. В прошлом году склады оказались переполнены мороженым крабом. По статистике Росрыболовства, если в предыдущие годы при объеме вылова краба примерно 95–96 тыс. тонн на экспорт уходило около 75 тыс., то в 2022-м за границу отправили только 59 тыс. А выручка предприятий отрасли снизилась с 6,8 млрд долларов в 2021 году до 6,1 млрд в прошлом.

Продали не только мало, но еще и дешево. По данным того же Росрыболовства, в 2021 году средняя экспортная стоимость одной тонны краба составляла 34 тыс. долларов, а в 2022-м всего 22 тыс. «Сейчас фактически остался один крупный рынок — китайский. Однако на фоне роста предложения из России цены в КНР пошли вниз, — комментирует президент Всероссийской ассоциации рыбохозяйственных предприятий, предпринимателей и экспортеров (ВАРПЭ) **Герман Зверев**. — Средняя цена замороженного российского краба в первом полугодии этого года упала почти вдвое по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, достигнув в моменте 12,7 тысячи долларов за тонну. Цена живого краба снизилась на 11 процентов. Это приводит к уменьшению доходности активов». При этом эксперт отмечает, что краб, которого наши рыбаки вынуждены задешево продавать третьим странам, все равно потом «доползает» до США и ЕС.

Помимо снижения объемов продаж и выручки из-за санкций краболовы получили удар и от собственного государства — в виде повышения почти на треть с начала года ставки налога на использование водных биоресурсов, а также установления в октябре небывалой экспортной пошлины. Она была введена для ряда отраслей с целью пополнения бюджета, и рыбный рынок оказался в числе фискальных жертв. Ставка пошлины привязана к курсу валюты и при стоимости доллара 95 рублей и более составляет 7% от стоимости поставки, а при курсе менее 80 рублей снижается до нуля. Предполагается, что гибкие пошлины будут действовать до конца 2024

года. Но и эта ставка дорого обойдется краболовам. По оценкам ВАРПЭ, объем экспортных пошлин в отрасли в 2024 году достигнет 7 млрд рублей.

В целом через пошлину и повышенный налог на водные биоресурсы с рыбного рынка будет изъято от 70 до 95–96 млрд рублей — на 13% больше прежней фискальной нагрузки. При этом прибыль рыбодобывающего сектора по итогам первого полугодия 2023 года составила лишь 38,5 млрд — в три раза меньше, чем за соответствующий период прошлого года (117,3 млрд), что сравнимо с уровнем 2017 года, когда крабовый бум только начинался.

«По моим подсчетам, плата за квоты, пошлина, повышенные ставки сбора за пользование водными биоресурсами, а также вложения в инвестиционные обязательства при росте процентных ставок по кредитам обойдутся краболовам

тернешнл». РРПК в этой сфере пока не отличилась.

Как известно, судоверфи сейчас испытывают большие трудности со строительством судов из-за санкций и невозможности доставить комплектующие для сложных агрегатов и электронных систем краболовов. Кроме того, стоимость каждого проекта резко выросла из-за удорожания логистики комплектующих и высокого курса валют. Росрыболовство вошло в положение и продлило срок исполнения обязательств на семь лет с 2024 года. «Это немисливо — семь лет дополнительно платить банкам! Такое судно не окупится, к тому же сейчас кредиты дают под 15 процентов годовых. Аукционы — праздник для банков, но окупаемость при подобных ставках не просматривается, — возмущается **Михаил Котов**. — Мы всегда говорили, что аукционы вредят развитию

В прошлом году краболовы принесли отечественной рыбной отрасли около 42% всей экспортной выручки — свыше 3 млрд долларов



в 500 миллиардов рублей на пятнадцать лет — срок действия квот», — говорит **Александр Дупляков**. По оценке **Михаила Котова**, рентабельность крабового бизнеса сейчас снизилась со средних по подотрасли 30–40 до 5–7% — а ведь предприятия еще надо найти средства на инвестиционные обязательства. Всего по условиям второго этапа крабовых аукционов держатели квот должны построить 60 крабовых и промысловых судов и два логистических центра (один РРПК, второй СЗРК). Это при том что из 41 крабового судна, которое должно было быть построено по итогам первого этапа, на воду пока спущены всего восемь, большей частью у компаний «Антей», «Тихоокеанской рыбопромышленной компании» и «Сигма Марин Ин-

отрасли, с ними краб никогда не станет доступным для населения, поскольку почти все дополнительные затраты будут заложены в себестоимость».

**Герман Зверев**, впрочем, замечает, что при обсуждении формата аукционов правительство пошло навстречу участникам рынка. «Речь идет о небольших компаниях с объемом квот в сотни, а иногда и десятки тонн, — говорит эксперт. — Во избежание их банкротства в принятой редакции закона заложена возможность сохранения долей квот за малым бизнесом. Таким образом, на второй этап выведено 48 процентов квот, и малые предприятия, не имевшие финансовой возможности принять участие в аукционах, смогли сохранить часть ресурса». ■



Дмитрий Трубашевский, Павел Биленко

# Аддитивные технологии в России: быстрая эволюция 2022–2023 годов

В результате санкций и роста спроса на гибкие решения в промышленности средний рост выручки 26 основных АТ-компаний в России составил около 500%. Выручка крупнейших из них приблизилась к 0,5 млрд рублей



Сегодня существует около 30 мощных супервозможностей, которые выгодно отличают аддитивные технологии от традиционных, помещая их в новую производственную реальность

МИХАИЛ МЕТЦЕЛЬГАС

**А**ддитивные технологии (АТ), или, как их часто называют, 3D-печать (3DP), сегодня по новому осмысливается компаниями и предпринимателями. Возможность полной индивидуализации продукта, выпуска «под клиента», связь с производством по запросу (manufacturing on demand) и возможностями генеративных алгоритмов CAD/CAE-систем делают 3DP все более выгодным и интересным.

Прогнозируется, что общий объем мирового рынка аддитивного производства (оборудование, программное обеспечение, расходные материалы, специализированные системы для постобработки, производство по запросу) к 2032 году превысит 100 млрд долларов, примерно в шесть раз больше, чем в 2022 году (см. график 1).

Такой скачок произойдет благодаря нескольким факторам. Это кратное увеличение производительности оборудования; повышенный интерес потребителей к получению индивидуализированной продукции (обувь, очки, ювелирные изделия, часы, мобильные

телефоны, нестандартные приспособления, протезы/экзопротезы, имплантаты, элайнеры, товары для дома, носимая электроника); многономенклатурное мелкосерийное производство для автомобильной, авиастроительной, ракетно-космической, медицинской промышленности; серийное производство потребительских товаров; использование в ремонте техники; индустриализация безлучевых технологий.

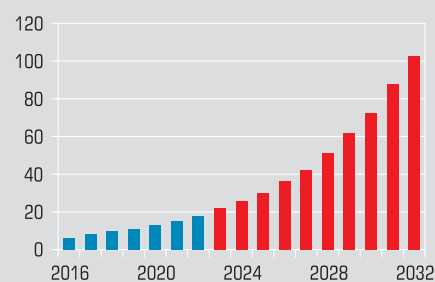
Сегодня внимание к аддитивным технологиям формируется благодаря трем основным течениям. Первое — это целая армия энтузиастов, для которых бытовая 3D-печать неразрывно связана с их жизнью, профессиональным развитием, получением эстетического и творческого удовольствия. В таких сообществах продвижение происходит благодаря сарафанному радио и самостоятельным поискам подходящей технологии и оборудования.

Второе течение — многочисленные предприятия, которые на использование 3D-печати сподвигли их соратники или конкуренты, простимулировавшие поиск новых прорывных решений в про-

ектировании и технологиях. Их скрупулезное погружение в мир аддитивных технологий окупается сторицей. Такие производственники сегодня составляют прогрессивную долю инноваторов, которые своим примером вдохновляют других предпринимателей.

Третье течение больше распространяется на противников или сомневающихся. На них влияют десятки знаменитых

Динамика развития рынка АТ до 2032 года График 1



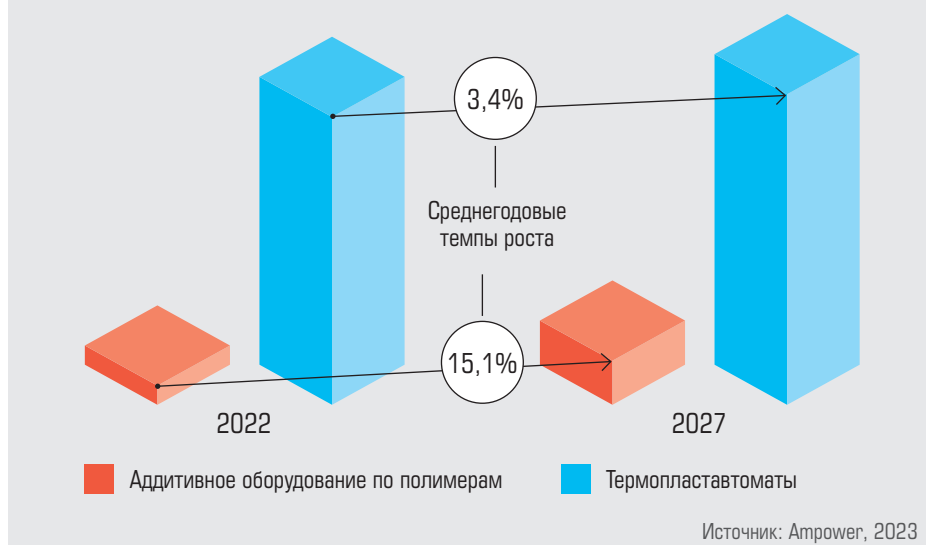
доход, млрд долл.

■ Реальный ■ Прогноз

Источник: layerlogic.tech

Темпы роста продаж аддитивного оборудования по полимерам по сравнению с термопластавтоматами на основе данных 2022 года и прогноза до 2027 года

Схема 1



компаний, которые между делом сообщают об использовании новых методов производства. Например, коллаборация Adidas и Carbon 3D с напечатанной промежуточной подошвой в кроссовках модели 4D FWD; Align Technology, изменившая уже более 15 млн улыбок благодаря своим прозрачным элайнерам; Илон Маск, задействующий технологии 3D-печати для изготовления ракетных двигателей SpaceX и сокращения количества компонентов автомобилей Tesla; Apple, готовящая технологический прорыв в серийной печати корпусов часов Apple Watch последнего поколения... Такие проекты обращают внимание промышленников на все новые и новые сферы применения 3D-печати, начиная со вполне логичных и заканчивая теми, которые еще полгода назад никто бы и не заметил. Это касается в первую очередь использования аддитивных технологий в серийном производстве. Оказывается, что при грамотной разработке продукции, подкрепленной новым инженерным мышлением, генеративным ИИ, адекватной технологией, материалом, постобработкой, уже сегодня можно говорить о потенциальной выгоде использования аддитивных решений. И с каждым полугодием вход в серийное производство становится все более рентабельным

благодаря снижению стоимости оборудования, материалов и повышению производительности.

Если не обращать внимания на корпорации, финансовые возможности которых существенно шире, чем у большинства компаний, можно выделить отрасли промышленности, которые уже сегодня получают выгоду от использования 3D-печати, и с каждым годом их оптимизм в отношении этой технологии только растет. Это космонавтика, авиастроение, автомобилестроение, медицина, стоматология, товары народного потребления, строительство, энергетика. Сегодня существует около 30 мощных супервозможностей, которые выгодно отличают аддитивные технологии от традиционных, помещая их в новую производственную реальность. В этой реальности именно потребитель или дизайнер/инженер определяет будущий облик изделия, а не технолог и культивируемые им ограничения традиционного оборудования. Современные требования инженеров направлены на такие вещи, как агрегация, оптимизация / генеративный дизайн с ИИ, использование ячеистых структур, в том числе градиентных, каналы конформного охлаждения, многоматериальность, вычислительная инженерия, 4D-печать.

А вот так выглядит эффект экономии от снижения массы по отраслям

Область применения	Экономия от снижения массы (долл./кг)
«Формула-1»	> 120 000
Космонавтика	25 000
Авиастроение	1200–13 000
Автомобилестроение	20–600
Грузовой и рабочий транспорт (тракторы, комбайны)	1,3–12,7
Станочное оборудование	< 6

Источник: Marcus Point, Domin Fluid Power, 2017 / The Economist, июль 2017

Очевидно, что для таких потребностей необходимо использовать новые, прорывные технологии, и здесь 3D-печать может играть одну из главных ролей. Например, при работе с металлами аддитивные технологии часто используют такие уникальные возможности, как агрегация (объединение деталей сборки), использование ячеистых структур, а также топологическую оптимизацию / генеративное проектирование с использованием ИИ. Нередко в таком случае можно наблюдать результат сокращения массы изделия от 20 до 60%!

При использовании, например, металлопорошковой технологии LB-PBF/SLM при стоимости цикла 10–25 тыс. руб./ч, среднем времени проекта 3D-печати 70 часов, производительности 100 см<sup>3</sup>/ч мы получаем стоимость детали 1,7 млн рублей (расчеты Андрея Рипецкого, кандидата технических наук, доцента Московского авиационного института). Если мы сэкономим 30% материала, это составит почти 570 тыс. рублей, или 5,7 тыс. долларов экономии.

### АТ: опережающий рост

При рассмотрении двух ключевых сегментов направлений в 3D-печати — полимеров и металлов/сплавов, сравнении темпов их роста с традиционными технологиями можно сделать интересные выводы.

Усредненные темпы роста продаж аддитивного оборудования по полимерам с 2022 по 2027 год составляют 15,1% по сравнению с 3,4% традиционных термопластавтоматов (см. схему 1).

Усредненные темпы роста продаж систем аддитивного производства по металлам и сплавам составляют 25,8% по сравнению с 7,3% роста продаж традиционных металлообрабатывающих станков с ЧПУ в период с 2020 по 2025 год (см. схему 2). Всего за пять лет при нынешних темпах роста отставание объема продаж 3D-принтеров по металлу от металлообрабатывающих станков с ЧПУ должно сократиться с 80 до 36 раз, а к 2075 году до шести раз!

Исторически рынок полимерных АТ самый емкий, он примерно в два с половиной раза превышает технологии металлической 3D-печати в денежном выражении. Лидерами в полимерах являются технологии экструзии FDM/FFF, фотополимеризации в ванне SLA и синтеза на подложке PBF/SLS.

Однако вполне развита и 3D-печать металлами. В сегменте металлов около 90% рынка приходится на технологии синтеза на подложке LB-PBF (лазеры), EB-PBF (электронный луч) и прямого подвода энергии и материала DED (Ampower,



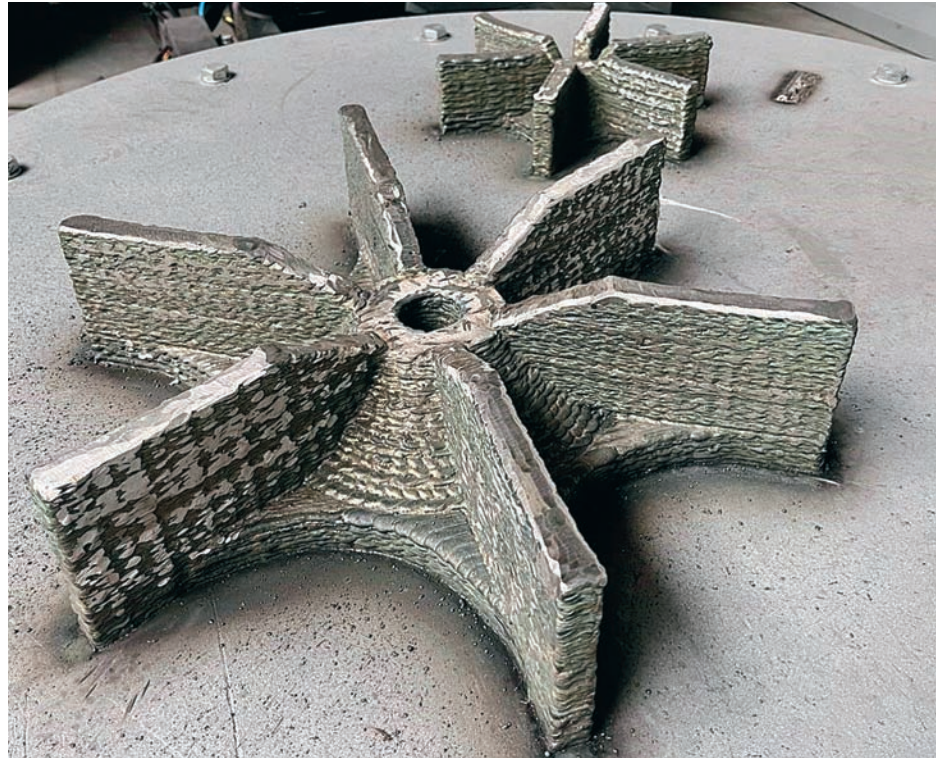
2021). В целом же металлические технологии в количественном выражении составляют 10% от всего рынка АТ.

По данным российской Ассоциации развития аддитивных технологий, объем потребления АТ в России в 2022 году составил 6,1 млрд рублей, а в 2030 году, по их прогнозу, составит около 9,8 млрд рублей.

В России насчитывается более 50 производителей 3D-принтеров. Большинство из них частные, малые или средние компании (см. график 2). Всего же в РФ, по нашей оценке, насчитывается более 300 компаний и институтов, тем или иным образом оказывающих влияние на развитие АТ.

Для успешного развития современного высокотехнологичного производственного бизнеса в стране необходима эффективно работающая сеть создания ценности АТ. Связь этих институтов и компаний, их совместная работа, экосистемность ведут к диффузии технологий.

Мы представили рынок аддитивных технологий РФ в виде экосистемы, состоящей из 10 основных категорий: компаний инженерного консалтинга; университетов и научно-исследовательских институтов; компаний, производящих оборудование для производства материалов (филаментов, гранул и порошков); разработчиков программного обеспечения; производителей 3D-сканеров и контрольно-измерительных машин (КИМ); производителей оборудования для постобработки; производителей расходных материалов; ферм 3D-печати, центров аддитивного производства (ЦАП), студий; производителей 3D-принтеров (см. Экосистема аддитивных технологий в России, <https://layerlogic.tech/am-ecosystem/>).



Запасные части из жаропрочного сплава (вентиляторы) для печей термообработки АО «Протон-ПМ»

Проведя анализ наиболее активных 26 команд, производящих 3D-принтеры, расходные материалы и оказывающих услуги с помощью АП в России, мы увидели, что средний рост выручки этих компаний в 2022 году составил 499%. Их совокупная выручка в 2022 году была на уровне 3,5 млрд рублей. Пока ни одна из компаний, производящих 3D-принтеры, не добралась до выручки 500 млн рублей, но лидер в 2022 году заработал 447 млн. Рост выручки двух лидеров составил 7923 и 2488% соответственно.

Все компании, которые мы успели изучить, — частные, большинство из них были основаны в 2013–2021 годах,

и только две начали свою деятельность в 1990-е.

Рост прибыли всех АТ-компаний за один год (с 2021 по 2022 год) составил 1240%. Прибыль трех лидеров выросла на 15 299, 10 712 и 1228% соответственно. Совокупная прибыль 26 компаний составила 457 млн рублей. Лидер получил прибыль 121 млн рублей.

Основное влияние на российский рынок оказали закрытие границ и уход с отечественного рынка ведущих производителей из США и Европы. Сегодня все чаще российский промышленник обращает свое внимание на российские продукты. Другим стимулирующим внедрение АТ фактором является мировой тренд на усовершенствование аддитивных технологий, который подталкивает использовать их для выпуска серийной продукции. И наконец, третий фактор — использование 3D-принтеров для оборонно-промышленного комплекса как одного из драйверов развития технологий.

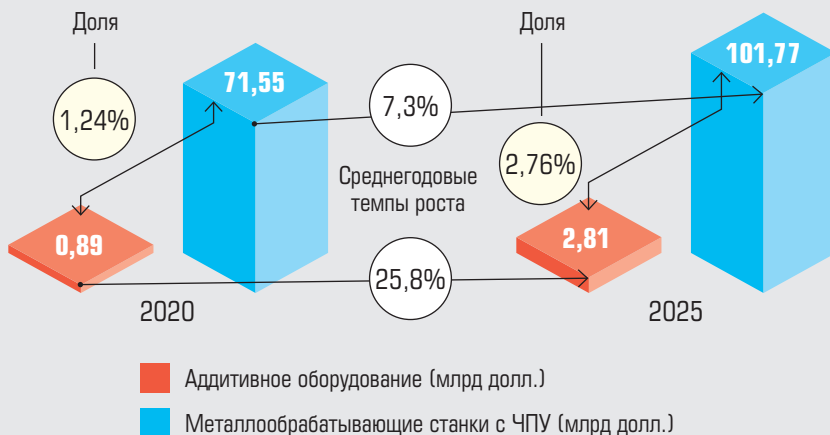
### Самые популярные АТ

Постоянно проводя параллели с успешными зарубежными компаниями, мы проанализировали развитие рынка АТ и выделили лидирующие технологии по объемам продаж.

В полном соответствии с глобальными трендами технология экструзии полимеров и композитных полимеров FDM/FFF имеет наибольшее распространение. Она относительно давно присутствует на рынке РФ и дает самую большую выручку. Популярность этой технологии обу-

Объем продаж и темпы роста аддитивного оборудования по металлам по сравнению с металлообрабатывающими станками с ЧПУ на основе данных 2020 года и прогноза до 2025 года

Схема 2



Источник: additive-manufacturing-report.com; Grand view research, 2021



сложена низкой стоимостью владения, достаточно простой схемотехникой, невысокой зависимостью от санкционных иностранных комплектующих. Нелишним будет отметить ценность, которую привносит эта технология для пользователя: быстрое и доступное прототипирование, создание производственной оснастки без требований к сертификации, производство конечной продукции из широчайшего ряда термопластов. Наиболее востребованной компанией на российском рынке здесь можно назвать ООО «Пикасо 3Д» (Picaso 3D) — компанию, которая на протяжении всей своей деятельности показывает результаты, превосходящие возможности китайских компаний из этого же сегмента. Picaso 3D уже долгие годы остается верна своей формуле успеха, которая заключается в разработке и производстве только доступных экструзионных 3D-принтеров с нитевидным филаментом, и постоянно совершенствует свою продукцию. Ее устройства можно увидеть в школах, училищах, вузах, у частных пользователей и даже на заводах. Технология FDM/FFF сегодня является синонимом доступной 3D-печати прочных изделий из пластмасс, композитов и эластомеров, представляющей любой аудитории инструмент для визуализации своего цифрового замысла в физической форме.

**Константин Алёхин**, основатель и генеральный директор студии 3D-печати T10, работающей в Калужской области, рассказал: «С 2014 года в качестве основного оборудования мы используем принтеры фирмы Picaso, которые зарекомендовали себя как простые и надежные машины, что очень важно в случае коммерческой печати.

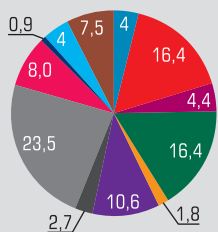
Если брать аддитивные технологии в целом, то они уже позволили сэкономить много времени нашим заказчикам, так как сроки создания деталей с применением методов обратного проектирования сократились в разы по сравнению с традиционными подходами. Конечно, экономический эффект в каждом кейсе индивидуален, но с уверенностью можно сказать, что он очень ощутим для заказчиков, так как большинство клиентов работают с нами на постоянной основе не один год».

Вторая технология, которая очень популярна в мире, но пока не имеет многочисленных реализаций в РФ — синтез на подложке PBF/SLS. Один из ее интеграторов и создателей в России — компания «Онсинт» (Onsint). Руководство и главные разработчики Onsint очень дальновидно подошли к вопросу инноваций. При имеющемся опыте в создании металлических LB-PBF/SLM-систем они все-таки решили создать российские

Компании и институты, оказывающие влияние на развитие АТ в РФ

График 2

%



- Инженерный консалтинг
- Образование и наука: вузы и колледжи
- Производители 3D-сканеров и КИМ
- Производители расходных материалов
- Производители оборудования для постобработки
- Фермы 3D-печати, ЦАП, студии, мобильные комплексы
- Оборудование для производства материалов
- Производители 3D-принтеров
- Разработчики ПО для 3D-печати
- Разработчики ПО для КИМ и 3D-сканирования
- Стартапы
- Выставки и конференции

Источник: layerlogic.tech

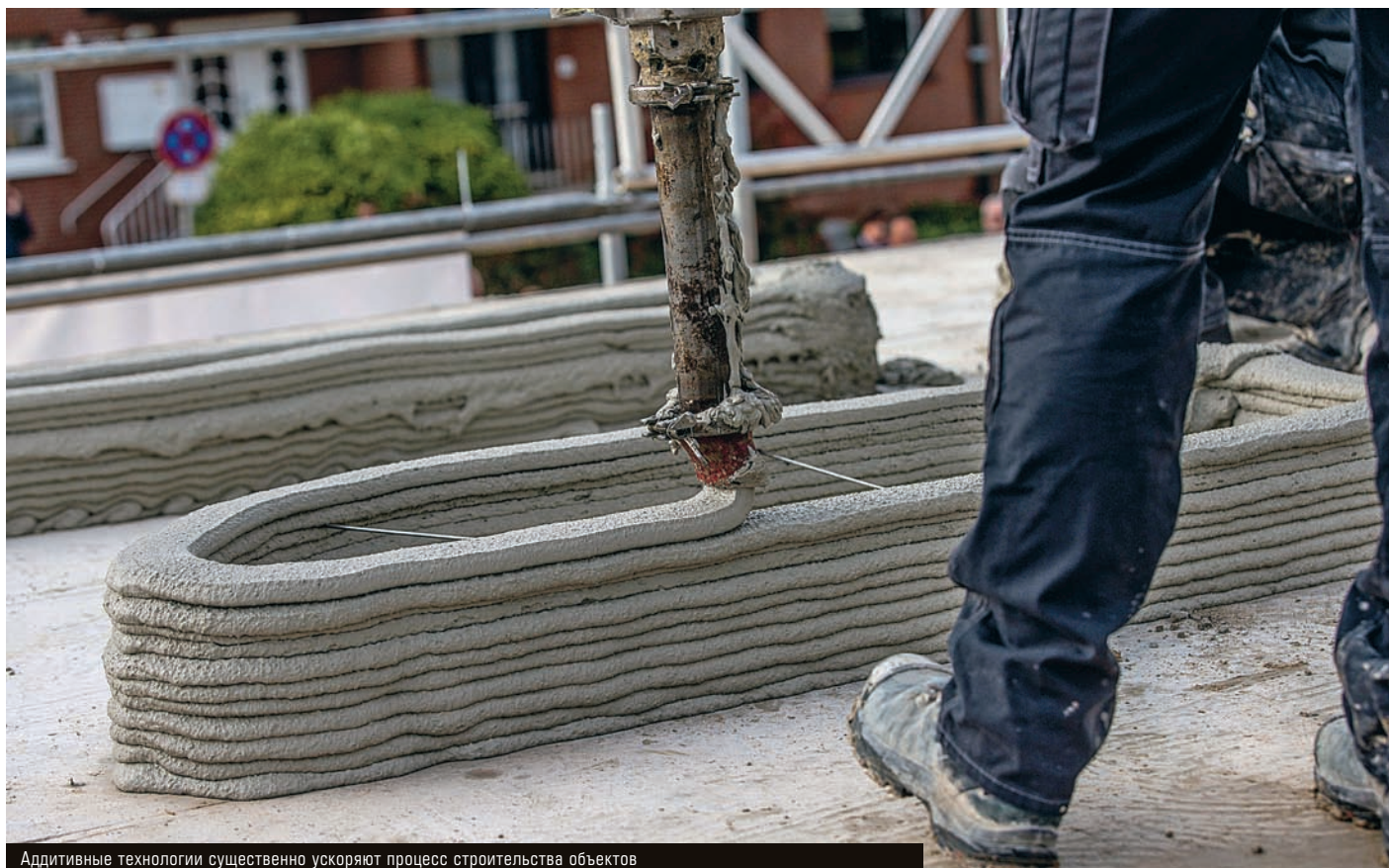
порошковые PBF/SLS-системы, работающие на чистых и композитонаполненных полиамидах, и начать их продажи на практически свободном рынке. Сегодня производство загружено на месяцы вперед, постоянно растут производственные площади и нанимаются инженеры, сборщики и тестировщики продукции. Onsint воспользовалась дорожкой, протоптанной американскими, европейскими и китайскими производителями, и с легкостью заместила компании, которые ушли с российского рынка. Их продукция приходится по душе очень многим отраслям и потребителям — например, очень широко ее используют в машиностроительной отрасли, часто такое оборудование приобретают центры аддитивного производства (ЦАТ/ЦАП), в том числе для печати индивидуализированной продукции медицинского применения, прототипирования различных корпусов и изготовления сложных дизайнерских форм. Технология PBF/SLS уместна там, где речь идет о быстром и наименее затратном производстве конечных изделий из полиамидов с практически изотропными характеристиками.

Преданность промышленников во всем мире металлам и сплавам обуславливает высокую популярность технологии синтеза на подложке LB-PBF/SLM, которую в своих системах используют более десятка российских разработчиков. Чем привлекает эта технология? Прежде всего следует отметить возможность гибкого проектирования / дизайна / топологической оптимизации, не ограничиваясь возможностями классических технологий, использование объемных решетчатых/ячеистых структур,

агрегация/консолидация деталей в одно изделие, огромное сосредоточение различных технологических операций всего на одном 3D-принтере. Здесь можно выделить такие компании, как ЗАО «Биоград» (3DLAM), АО «Лазерные системы», ООО «Титан-Авангард» (AddSol), и даже многопрофильное ООО «Онсинт». Традиционно технология LB-PBF/SLM используется там, где во главу угла ставятся такие сверхособенности продукции, как облегчение веса, агрегация (объединение деталей сборок в одно изделие), минимизация технологических процессов, индивидуализация. Соответственно, основные потребители таких систем одни из самых требовательных — это авиационное, космонавтика, медицина, авто- и мотоспорт.

В авангарде российской технологии прямого подвода энергии и материала DED в случае газопорошковой наплавки стоит отметить Институт лазерных и сварочных технологий СПбГМТУ. Активно развивается спрос на продукцию компании ООО «ИксВелд» (xWeld), выгодно отличающейся даже среди западных коллег уникальной технологией комбинированной проволоночной наплавки плазма + электрическая дуга. Технологии DED-P (металлопорошок) и DED-W (металлическая проволока) широко используются для ремонта ответственной продукции (лопатки турбин, пресс-формы, кронштейны, направляющие аппараты и т. п.), а также для создания сложных и габаритных изделий с нуля (корпуса ракетных двигателей, фюзеляжи, ступени, лонжероны и т. п.). При грамотно подобранных изделиях потребитель может выиграть как в скорости изготовления, так и в рентабельности производства.

«Решения xWeld зарекомендовали себя как надежный и удобный инструмент. Технологии проволоночной наплавки оказались незаменимыми при изготовлении крупногабаритной оснастки. Цикл получения заготовок с применением традиционных технологий зачастую занимает месяцы. С помощью проволоночной наплавки можно за считанные дни получить заготовки различных типов оснасток (станочных, оснастки для термофиксации и прочих), а за неделю-другую уже иметь готовое изделие. Зачастую нет необходимости в механообработке всех поверхностей, фрезеруются только посадочные. Сейчас мы не только активно печатаем оснастку для собственных нужд, но и начали печатать для внешних заказчиков. Самая большая напечатанная нами оснастка по весу превышает 400 килограммов. Кроме того, мы используем наплавку для изготовления комплектующих нашего



Аддитивные технологии существенно ускоряют процесс строительства объектов

При работе с металлами аддитивные технологии часто используют такие уникальные возможности, как агрегация, использование ячеистых структур, а также топологическую оптимизацию. В таких случаях можно наблюдать сокращение массы изделия от 20 до 60%!

технологического оборудования», — говорит **Виктор Кацай**, главный сварщик АО «Протон-ПМ».

### Системы стимулирования

Для развития технологий компании из разных стран имеют возможность использовать как минимум три системы: частный венчурный капитал, специализированные государственные программы «под технологию» и консолидацию глобального спроса, к примеру с помощью краудфандинга. Каждая из них по-разному влияет на скорость развития аддитивных технологий.

В 2022 году венчурные инвесторы вложили в стартапы в области аддитивного производства по всему миру рекордные 2,84 млрд долларов, на 14% больше, чем в 2021-м. В это же время Мюнхенская ком-

пания AM Ventures — целевой венчурный фонд, закрыла новый фонд объемом 100 млн долларов, ориентированный на ранние стадии роста промышленных приложений 3D-печати. Инвестируя на международном уровне, компания прошла путь от семейного офиса до многопрофильной венчурной фирмы. В фонде работает 10 человек, которые сделали 25 инвестиций за пять лет, инвестировав в 18 3D-проектов в шести странах с двумя выходами, Additive Works и Cubicure, на 79 млн евро.

В мае 2022 года правительство США запустило инициативу Additive Manufacturing Forward. Она направлена на стимулирование роста компаний, занимающихся аддитивным производством, для снижения зависимости США от зарубежных цепочек поставок деталей

и возвращения производства в страну. Программа основана на добровольных обязательствах нескольких крупных производителей (GE Aviation, Honeywell, Lockheed Martin, Raytheon, Siemens Energy, Boeing, Northrop Grumman) и их небольших американских поставщиков поддерживать развитие технологий трехмерной печати. Эти обязательства включают в себя соглашения о закупке деталей, изготовленных с помощью 3D-печати, у небольших американских производителей и поставщиков, обучение сотрудников поставщиков новым способам аддитивного производства и оказание технической помощи в освоении поставщиками технологий трехмерной печати. Программа также определяет возможности разработки общих стандартов, сертификации технологий и продукции аддитивного производства.

Китайские компании, производящие сегодня оборудование для 3D-печати, имеют возможность консолидировать и увеличивать спрос, разместив свои продукты на глобальных краудфандинговых платформах. Так, команда Bambu Lab начала краудфандинговую кампанию 31 мая 2022-го и завершила 30 июня того же года. Целью кампании было собрать 10 тыс. долларов США. Результаты кампании сделали Bambu Lab одним из самых успешных технологических проектов, когда-либо реализованных на платформе краудфандинга: 5575 бейкеров заплатили за 3D-принтеры Bambu Lab 7 млн



### Привлекали ли вы финансирование для развития вашей компании?

- 33%** Нет, не привлекали, но собираемся
- 30%** Да, привлекали грант, субсидию, заем от государственного фонда или госкомпании
- 20%** Да, привлекали банковские кредиты
- 16%** Да, привлекали частный венчурный капитал от бизнес-ангела
- 10%** Нет, не привлекали и не собираемся
- 3%** Да, привлекали частный венчурный капитал от фонда
- 3%** Да, привлекали корпоративный венчурный капитал

### Как вы думаете, какая из форм финансирования роста бизнеса наиболее эффективна (то есть лучше всего ускоряет рост бизнеса) и несет наименьшие риски для основателей бизнеса и компании?

- 41%** Государственная субсидия, грант, заем
- 29%** Частный венчурный капитал от бизнес-ангела
- 25%** Частный венчурный капитал от фонда
- 19%** Краудфандинг
- 16%** Банковские кредиты
- 16%** Корпоративные венчурные фонды
- 16%** Конвертируемый заем от частного фонда или инвестора

### Как вы думаете, какая из форм управления глобальным ростом компании (продаж на рынке других стран) помогла бы вам развиваться наилучшим образом?

- 53%** Целевые государственные программы (пример — AM Forward в США)
- 30%** Венчурный капитал «под технологию» (пример — AM Ventures)
- 23%** Более эффективная работа экосистем (Сколково, Иннополис)
- 23%** Более эффективная работа Министерства промышленности
- 19%** Более эффективная работа торговых представительств в странах развития
- 15%** Доступ к глобальным краудфандинг-платформам
- 11%** Частные консалтинговые компании в странах развития

долларов. Этому предшествовали 22 месяца кропотливой работы более 100 инженеров компании, которые произвели семь итераций продуктов и испытали более 750 прототипов. На странице краудфандинговой кампании команда рассказала, что за эти месяцы они потратили более трех тонн филамента на пробную печать.

К сожалению, сегодня возможности этих трех механизмов развития аддитивных технологий сильно ограничены для российских компаний. Мы задали три вопроса участникам экосистемы аддитивных технологий об источниках финансирования роста бизнеса. Результаты вы можете увидеть на схеме 3. Быстрорастущие ЗРП-компании из России пока активно не привлекали финансирования, но уверены, что целевые государственные программы развития, созданные «под технологию», — наиболее эффективный способ управления ростом технологического бизнеса.

Созданная экспертами и лидерами команд инженерного консалтинга, активно пополняемая экосистема аддитивных технологий демонстрирует сильные и слабые стороны российских компаний и предпринимателей, вовлеченных в сферу создания аддитивных технологий. Венчурные инвестиции, финансирование разработок, продажи заинтересованными командами из представителей науки и бизнеса, совместная работа крупных корпораций и команд предпринимателей должны ускорить процесс диффузии принципов АТ на российские предприятия. Визуально отмечаемый дисбаланс некото-

рых категорий экосистемы поможет задуматься над возможным развитием более слабых направлений, созданием новых технологий, а не жесткой торговой конкуренции с однотипной и низкомаржинальной продукцией.

На проведенных нами 17 «Аддитивных встречах» мы обстоятельно изучаем возможности компаний и институтов, проблемы, лежащие на пути к успеху, а также постоянно отмечаем технологический оптимизм этих команд. Мы надеемся, что экосистема и комплексные подходы команд и экспертов инженерного консалтинга к развитию АТ помогут инвесторам, топ-менеджерам, ученым, преподавателям и всем увлеченным быстро и качественно реализовать свои идеи и планы, участвуя в совместных проектах.

Непрекращающийся рост аддитивных технологий сегодня способствует созданию новых продуктов, более быстрому и рентабельному производству. И это уже не те воодушевляющие кейсы дистрибьюторов, имеющие мало общего с реальными результатами. Аддитивные технологии в настоящий момент и в ближайшем будущем — это действенный инструмент качественных преобразований, стандарт инноваций, способствующий переходу предприятий и инженерного мышления на принципиально новый уровень. А вот выбор качественного инструмента, целостной технологии и оборудования под текущие и будущие задачи производств сегодня является больше искусством с опорой на практики.

## Об авторах экосистемы аддитивных технологий и этой публикации

**К**луб производителей Московской школы управления «Сколково» — сообщество из более чем 500 выпускников МШУ, акционеров, управляющих собственников, директоров и руководителей производственных компаний. Сообщество создано в феврале 2017 года, является официальным клубом выпускников школы управления. Оно основано выпускником Executive

**МВА 8 Павлом Биленко**, инженером-конструктором, генеральным директором завода по производству насосных агрегатов в Челябинске в 2014–2016 годах. В настоящее время Клуб производителей участников сообщества. Одна из потребностей участников сообщества — качественная и актуальная аналитика по ключевым направлениям развития промышленности, новым возможностям и перспективам.

Компания «Логика слоя», основанная **Дмитрием Трубашевским**, — комплексный проект, направленный на быстрое получение необходимых управленческих навыков для топ-менеджеров предприятий, инвесторов, инженеров, преподавателей в сфере аддитивных технологий.

Компания «Диджикай» (d4kaizen.ru), основанная Павлом Биленко, — резидент фонда «Сколково», ее команда проводит исследования и создает цифровые решения для развития операционной эффективности промышленных предприятий.



Алексей Щукин

# Краснодар: станция-мегаполис

Население Краснодара крайне быстро растет, и это резко усиливает дефицит всех видов инфраструктуры.

Лекарства от болезни быстрого роста пока не найдено



В самом центре города-миллионника Краснодара более сотни кварталов почти деревенской застройки

**К**раснодар показывает феноменальные темпы роста населения: за десять лет город вырос более чем наполовину и стал миллионником. Город успешно оседлал волну миграции и раскрутил на ней строительный бум: в 2022 году Краснодар показал рекордные темпы строительства жилья в России — 2,5 кв. м на человека, это в пять раз больше, чем в Москве, где всегда кипит стройка.

Высокие темпы строительства в Краснодаре парадоксальным образом сочетаются с резким ростом цен. За пять лет стоимость жилья выросла в три раза, и это тоже рекордный показатель для России. Сейчас стоимость квадратного метра новостроек уже выше 140 тыс. рублей.

Обычно рост населения считается одним из главных показателей развития города. Если происходит депопуляция, число жителей сокращается — это плохо для региона. Однако в случае Краснодара очень быстрый рост создает все больше и больше проблем. Транспортная, социальная и инженерная инфраструктура категорически не справляется, а денег на решение проблем в городском и региональном бюджете нет.

## Климатическая миграция

По данным Росстата, в 2012 году население Краснодара составляло 763 тыс. человек. Через десять лет оно уже достигло 1,2 млн человек — на 57% больше. Города — весьма инерционные образования, вырасти за десять лет в полтора раза — это невероятный быстрый рост. При этом местные власти считают, что данные Росстата сильно занижены и в Краснодаре живет намного больше людей. Так, губернатор Краснодарского края **Вениамин Кондратьев** полагает, что население города — 1,6 млн человек, а по данным краснодарского МВД, здесь живет более 1,8 млн.

Прирост населения можно оценить по косвенным показателям — например, по нагрузке социальной инфраструктуры и дорог или через объемы строительства. В прошлом году в Краснодаре было сдано 3 млн кв. м жилья. По статистике порядка 45% квартир выкупается иностранцами. Текущая обеспеченность жильем в Краснодаре составляет 28 кв. м на человека. Исходя из таких вводных число новых жителей, купивших в прошлом году жилье в новостройках, можно оценить в 50 тыс. человек.

Переезд в Краснодарский край и его столицу в частности — классический

пример климатической миграции. Люди переезжают, чтобы жить в более теплом и солнечном климате, чтобы уехать из районов с неблагоприятной экологией. Очень часто изначальный запрос переселенца звучит как «еду к солнцу и морю», то есть цель — Сочи. Но потом, после ознакомления с ценами в Сочи, происходит переориентация на Краснодар. Столица Кубани выглядит большим южным городом с развитым сервисом и возможностями для бизнеса, к тому же расположенным в двух часах езды от моря. Потенциальные конкуренты для миграции — Ставрополь и Ростов-на-Дону — проигрывают, прежде всего из-за большей удаленности от моря. Пандемия с переходом на удаленку подхлестнула тренд переезда на юг.

Поток климатических мигрантов можно было грамотно направить, создав для него соответствующее предложение. Давно идут разговоры о том, что Краснодарский край мог бы стать русской Флоридой, куда, в частности, переезжали бы пенсионеры. Но такие проекты так и не развились, и пока основной удар миграции приходится на Сочи и Краснодар, которые страдают от перенаселенности, пробок на дорогах и нехватки социальной инфраструктуры.





По количеству строящегося жилья на душу населения Краснодар превосходит Москву в пять раз

ДМИТРИЙ ФЕДКИН/ГО/ТАСС

Миграционный поток инерционен, но в последние пару лет энтузиазм по поводу переезда в Краснодар начинает понемногу спадать. «По моим наблюдениям, более половины новых жителей Краснодара — «понаехи», как их называют местные, оказываются недовольны переездом, — говорит таксист Вячеслав. — Очень дорогая недвижимость, нехватка детсадов и школ, дорогие продукты. Мало хорошей работы: я, например, дежурю санитаром в психиатрической больнице сутки через двое, делаю мебель, ну и каждый свободный час «бомблю» таксистом. Люди в шоке от огромных пробок: из окраинных районов в центр некоторые выезжают на работу до шести утра, иначе надо будет в пробке стоять два часа. Ну и сказывается разница менталитета: местные жители — «кубаноиды» — гораздо легче относятся к обещаниям и сказанному слову. Много мелкого обмана — на рынке, в магазине. Людей из Сибири разница в менталитете сильно цепляет».

Подсчитать число новых жителей крайне сложно, потому что многие живут без регистрации. «Я приехал два года назад, купил квартиру, но остался зарегистрированным в Челябинске, — продолжает Вячеслав. — Многие не спешат регистрироваться в Краснодаре, чтобы не терять московские и северные надбавки к пенсии. Как я понимаю, здесь сред-

няя пенсия порядка 12 тысяч рублей, а в Москве более 20 тысяч».

### Недвижимость подорожала в три раза

Долгое время одним из главных аттракторов для миграции в Краснодар были низкие цены на жилье. «Четыре года назад студию в новостройке на окраине можно было купить за миллион рублей. Сейчас такая квартира будет стоить три с половиной миллиона», — говорит коммерческий директор ООО «Доминион-Юг» Вячеслав Шпынов. При старых ценах при переезде на юг можно было еще и выиграть в количестве метров: денег от проданной «однушки» в Омске могло хватить на «двушку».

Одним из факторов низких цен на новостройки был беспредел в области строительства. Например, с середины 2000-х на месте болот и садов начал формироваться Музыкальный район — район самостроя на 300 многоквартирных домов на 40–50 тыс. человек. Шестиэтажные дома строились «окна в окна» с многочисленными нарушениями санитарных и строительных норм. Используя криминальные схемы, застройщики через суд после окончания строительства оформляли дома с уже проданными квартирами в собственность. Сейчас в этом районе практически нет школ и детских садов, часто отключается электричество,

он регулярно затапливается. Понятно, что такие квартиры продавались очень дешево.

В целом за последние несколько лет цены на жилье в России очень сильно выросли. Это произошло из-за перехода на систему эскроу-счетов, который дал контроль над рынком банкам, и введения льготной ипотеки, которая перегрела рынок. Краснодар даже на этом фоне показал феноменальный рост: цены взлетели в три раза. «В Краснодаре средневзвешенная стоимость квадратного метра на первичном рынке составляет 142 тысячи рублей», — говорит директор департамента аналитики девелопера «Неометрия» Ксения Рысенко. «За последний год цена выросла на 15 процентов. Средний бюджет покупки сегодня — порядка восьми-девяти миллионов рублей. За год он вырос значительно сильнее средней цены — на 34 процента», — отмечает начальник отдела аналитики AVA group Дмитрий Сериков.

Частично трехкратный рост объясняется эффектом низкой базы. «Краснодар долгое время был недооценен. Мы делали для девелоперов расчеты интересных городов для застройки. Но девелоперы отказывались «заходить» в Краснодар: слишком низкие цены. А для нас, учитывая целый набор показателей и миграцию на юг, было очевидно: у Краснодара огромный потенциал для роста цен», —



говорит управляющий партнер компании RRG Денис Колокольников.

Есть пара чисто краснодарских факторов резкого роста цен. Первый: резко увеличившаяся себестоимость из-за смены правил игры. Сейчас в Краснодаре самострой запрещены, а все новостройки возводятся в рамках проектов комплексного развития территорий. В этих проектах девелоперы несут затраты на создание части инженерной инфраструктуры. Плюс городские власти «нагрузили» застройщиков обязательствами по возведению детских садов и школ.

Второй: резко улучшился продукт. «Сейчас краснодарский проект — это квартальная застройка, дворы без машин, хорошее благоустройство, отдельные места общего пользования. Застройщики очень много ездят по стране, изучают передовой опыт и внедряют его», — говорит Денис Колокольников.

Рынок Краснодара высококонкурентный. Краснодар занимает первое место в стране по количеству квадратных метров, строящихся на одного человека — 2,5 кв. м. Для сравнения: в Москве этот удельный показатель в пять раз меньше. Это заставляет застройщиков пытаться конкурировать качеством продукта, так как конкуренцию ценой не допускают банки.

чительная часть проектов локализована на окраинах — в частности, в районе Западного обхода, на территории, которая сравнительно недавно была присоединена к городу.

Особенность местного рынка недвижимости — большое число иногородних покупателей. По данным компании bnMap.pro, в Краснодаре доля иногородних покупателей составляет сегодня 40–45%. Именно поэтому в 80% проектов предлагаются квартиры с отделкой — иногородним неудобно заниматься ремонтом в незнакомом городе.

В начале этого года показалось, что рынок Краснодара с его гигантскими объемами на грани серьезного спада: объемы продаж упали, резко выросло количество непроданных квартир. В некоторых новостройках широко не афишируемые дисконты при продаже доходили до 20%. Комиссия риелторам за покупателя выросла до 5–7%. Но летом кризис прекратился, темпы продаж вновь стали высокими: застройщики-лидеры продают по 700–800 квартир в месяц.

### Все сохранить, ничего не развивать

Одна из острых проблем Краснодара — состояние центра города. Для городского миллионника центр Краснодара очень

бы органичен. Однако для городского миллионника это нонсенс. Возникает ощущение, что к телу тигра пришили голову небольшой собачки. В центре располагаются административные и культурные учреждения, но в нем живет очень мало людей. Люди же, наоборот, живут на окраинах в высоких многоэтажках, отрезанных от прелестей цивилизации.

Принципиально для центра города есть два основных сценария. Первый — разумное уплотнение центра. Такая концепция была разработана архитектором Юрием Щербининым по заказу властей края. Она предполагает сохранение квартальной структуры с узнаваемым силуэтом застройки и архитектурным стилем. «Есть объекты культурного наследия и ценные градоформирующие здания — они, естественно, остаются. Остальное — мусор, который не жалко снести», — резко высказывается Юрий Щербинин. Его концепция предполагает новую застройку вместо снесенных неценных зданий. По периметру могут стоять двух-пятиэтажки, в центре кварталов возможно повышение этажности до 7–8. Предполагается, что единицей реновации может быть группа из девяти кварталов, что позволит создать связанную среду.



Многочасовые пробки стали повседневностью Краснодара

ДМИТРИЙ ФЕВКИСТО/ТАСС

Показателем высокой конкуренции служит и число крупных девелоперских компаний. По данным Единого реестра застройщиков, в числе сорока крупнейших застройщиков страны сразу семь компаний из Краснодара. В десятке лидеров два краснодарских застройщика — Dogma (в стройке 1,8 млн кв. м) и ГК «Точно» (1 млн кв. м).

Типологически продукты застройщиков схожи: более 90% рынка — это многоэтажные дома комфорт-класса. Средняя этажность — 16 этажей. Зна-

нетипичен: это практически станция с частными домиками, которая растянулась на сотни кварталов. За исключением ряда центральных улиц это почти деревенская застройка. Качество многих одно- или двухэтажных домиков зачастую весьма удручающее. Во многих кварталах даже нет фекальной канализации: жители пользуются либо выгребными ямами, либо нелегально «врезаются» в ливневку.

В таком историческом центре «а-ля станция» есть свое очарование. Для городка в 10–50 тыс. жителей он был

Концепция позволяет решить основные проблемы центра: уплотнить застройку, избавиться от зданий с большим износом, а также подвести в центр современные коммуникации. Ее минус — сложность реализации и невысокая рентабельность такого проекта, так как предполагается выкуп домов у собственников, а площадь нового строительства относительно невелика. Власти даже планировали компенсировать девелоперам, взявшимся за реновацию центра, низкую рентабельность предо-



## Феномен Галицкого

**В** Краснодаре живет и реализует некоммерческие проекты основатель торговой сети «Магнит» **Сергей Галицкий**. И в России нет другого города, где вклад одного человека в развитие города был бы настолько велик и ярк. Самым медийно известным проектом Галицкого является футбольный клуб «Краснодар». Это единственный в стране клуб в Российской премьер-лиге, который финансируется не государством или крупными корпорациями, а частным лицом. В прошлом году бюджет команды составил более 13 млрд рублей, значительная его часть — дотации владельца. На детскую академию с тридцатью филиалами по всему Краснодарскому краю Галицкий тратит порядка миллиарда рублей в год. Для своей команды Сергей Галицкий построил по проекту немецкого архитектурного бюро Gmp International отличный чисто футбольный стадион. Бюджет стройки составил порядка 20 млрд рублей.

Рядом со стадионом на территории площадью 23 га Сергей Галицкий разбил, пожалуй, лучший в России за последние тридцать лет новый



Около своего футбольного стадиона Сергей Галицкий разбил один из лучших в России парков

парк. Он имеет сложный рельеф и довольно необычен: в нем нет прямых дорожек, все они изогнуты. Парк поделен на тридцать разных зон: амфитеатр, водопад, лабиринты, скалодром. В силу близости к стадиону парк должен иметь очень широкие дорожки, рассчитанные на большие группы людей, но за счет выверенной архитектурной составляющей это выглядит даже преимуществом. К тому же Галицкий не поспешил и сразу привез

ставлением земельных участков под застройку в других частях города.

В принципе, проекты уплотнения центра в Краснодаре уже были в 1990-е и 2000-е. На месте нескольких маленьких домиков ставилась 30-этажная башня или стена. Возникали крайне дисгармоничные анклавы, где недостатки подхода умножались на низкое качество архитектуры. Примером уплотнения нового типа мог бы стать проект строительства многофункционального комплекса «Континент», разработанный застройщиком «Бэл-девелопмент» для 193-го квартала и презентованный осенью этого года. Можно выделить несколько элементов, которые радикально отличают этот проект от многоэтажных комплексов, которые девелоперы в предыдущие годы сумели втиснуть в центре. Во-первых, необычная и сложносочиненная архитектура, к проектированию привлечена мировая звезда — японское

бюро Kengo Kuma & Associates. Такой архитектурой Краснодар не избалован.

Во-вторых, это не просто жилой дом — комплекс имеет множество функций, в том числе там есть концертный зал. В-третьих, это не «дом за забором», паразитирующий на городе. «Континент» приносит новое общественное пространство — бульвар. В-четвертых, новый комплекс даже ниже расположенной рядом гостиницы Marriott.

С точки зрения концепции и качества архитектуры «Континент» мог бы стать для Краснодара проектом, который задает новую планку. Однако в нынешнем виде проект не может быть реализован. Дело в том, что несколько лет назад для 113 кварталов в центральной части города вступили в силу жесткие правила охраны среды с режимом «историческое поселение». Для территории площадью 417 га были разработаны и приняты весьма строгие правила охраны. Одно из ключевых тре-



Крупнейший японский сад за пределами Страны восходящего солнца

много крупномерных деревьев, так что с первого дня, в отличие от столичного «Зарядья», краснодарский парк выглядел эффектно.

Парк частный, но бесплатный для посещений. И он постоянно растет: два года назад был запущен большой Японский сад. Он стал самым крупным подобным объектом за пределами Страны восходящего солнца. В этом году будет открыта новая очередь — Парк облаков. Сергей Галицкий потратил на строительство парка уже более пяти миллиардов рублей, ежемесячно на его содержание уходит несколько десятков миллионов рублей. Парк Галицкого наряду со стадионом уже стали главными туристическими достопримечательностями Краснодара.

Но этим влияние Галицкого на город не исчерпывается. Сейчас предприниматель ведет реконструкцию важного городского исторического объекта — кинотеатра «Аврора». Бюджет проекта — три миллиарда рублей. В середине 2010-х предприниматель профинансировал строительство нового бульвара недалеко от головного офиса «Магнита». В 2018 году Сергей Галицкий продал 29% акций «Магнита» и заплатил почти 18 млрд в бюджет с этой сделки в качестве подоходного налога. Краснодару досталось 3,9 млрд рублей, что составило почти 15% от годовой доходной части бюджета. Эти средства пошли на ремонт дорог, строительство школ и детских садов. Все проекты Галицкого в Краснодаре некоммерческие, они рассчитаны не на получение прибыли, а на развитие города.

бований: высота построек в середине квартала не должна превышать 21 метр (примерно шесть этажей), а по фронту улицы — не более двух этажей. Такие строгие правила — реакция на «хулиганскую» застройку высотками в центре в прошлые годы. И можно было бы порадоваться за то, что исторический центр теперь полноценно защищен. Однако на практике такой жесткий режим фактически блокирует всякое развитие и любые проекты ревитализации застройки. У властей нет денег на такие проекты, для инвесторов в нынешних условиях они будут убыточными — в итоге историческая среда обречена на планомерную деградацию.

### Тридцать три первых класса на одну школу

Город не справляется с активной миграцией — об этом свидетельствует перегрузка всех видов инфраструктуры. Наиболее наглядно она выражена в дефиците школ.

Экстренно пристраиваются новые корпуса к существующим школам. В новых районах, чтобы сберечь бюджетные деньги, обязанность строить школы и детсады переложили на застройщиков. Но школы все равно переполнены. В то время как в стране поставлена задача избавиться от второй смены, в Краснодаре дети учатся в три потока. Новые школы строятся очень большими. В прошлом году была введена в строй самая большая школа на юге страны — на 1580 человек.

Рекорд был поставлен в 71-й школе Краснодара. В нее 1 сентября пришли сразу 1080 первоклассников. Они были разбиты на 33 класса, и букв для их обозначения не хватило. Литеры Ъ и Ь благодарно решили не использовать. В результате в школе несколько первых А- и Б- классов, которые различают лишь по зданию, где дети учатся.

Со школами и детсадами в перспективе есть возможность разобраться, а вот как решать острейшую транспортную проблему, непонятно. Краснодар — самый автомобильный город страны: на 1000 человек здесь 347 машин (в Москве только 287). По данным компании Regtransfers, по количеству пробок Краснодар занимает второе место в России после Москвы. В будний день «Яндекс.Навигатор» показал, что проехать четыре километра из центра до стадиона «Краснодар» займет более часа. Город по структуре, количеству дорог и уровню общественного транспорта соответствует 300-тысячнику, а пытается жить как миллионник.

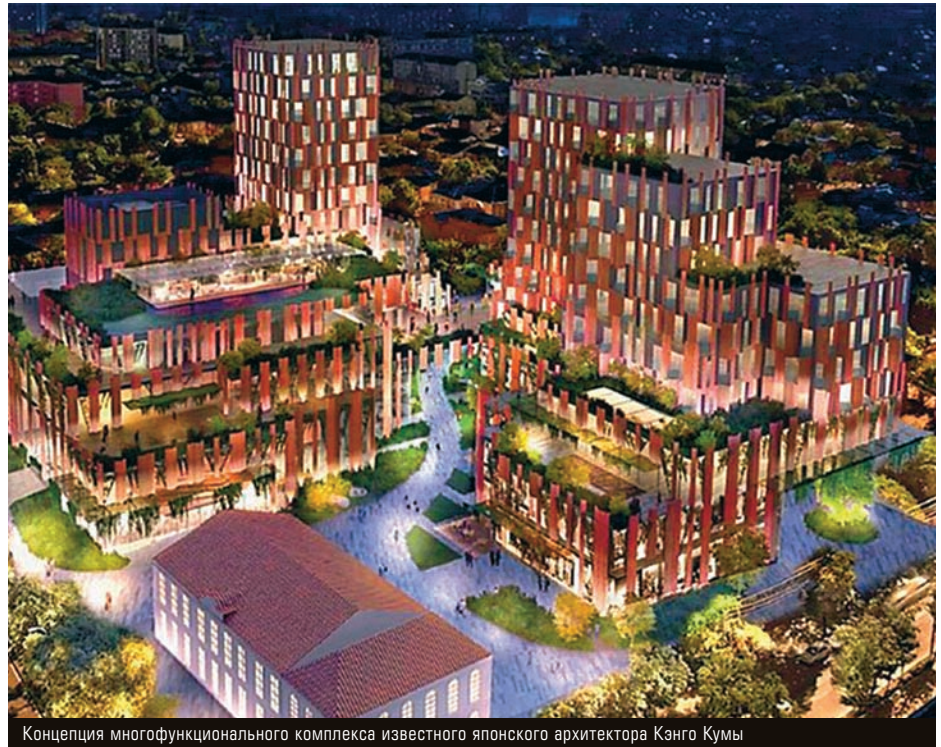
Как же Краснодар отреагировал на резкий рост населения в последние годы с точки зрения транспорта? Пока почти никак. Главное, что сделано, — на федеральные деньги создано несколько обходных трасс, которые должны отсечь от города транзитный транспорт. В частности, идущий в Крым. Однако обходные трассы — это пока лишь отдельные куски магистралей, не связанные в кольцо. И как транзитные они перестают работать уже сейчас. Западный обход, задуманный как скоростная магистраль, уже стал фактически городской улицей — вокруг него сейчас и развернуто основное жилищное строительство. При этом и как улица он не может работать: там нет светофоров, переходов.

В городе введена платная парковка в центре города. Однако пока власти не могут победить «южную вольницу»: по всему городу машины припаркованы в два ряда и часто вне зоны парковки. Несколько проектов новых дорог или развязок уткнулись в человеческий фактор и неспособность властей договориться с жителями. Периодически вбрасываются яркие популистские транспортные проекты типа канатной дороги через город.

Но после подсчетов оказывается, что канатка — это дорого, неэффективно и рассчитано в основном на туристов. Разговоры о классическом метро не воспринимаются серьезно: в стране не могут завершить начатые еще при СССР проекты подземки в городах-миллионниках. Строить метро с нуля в Краснодаре — сейчас это выглядит фантастикой. Расходная часть бюджета города — 67 млрд рублей. С таким бюджетом строи-

года, но на сегодняшний день окончательного решения по срокам его реализации и финальной версии нет.

Зато уже начата реализация крупного проекта по созданию новых трамвайных линий. Год назад власти Краснодара подписали концессионное соглашение с компанией «Синара — ГТР Краснодар». Концессионер до 2027 года должен построить 35 км путей и закупить 100 новых трамваев. Объем инвестиций состав-



Концепция многофункционального комплекса известного японского архитектора Кэнго Кумы

тельство даже одной развязки крайне затруднительно.

В 2016 году состоялась презентация проекта «Наземка», который предполагает организацию наземного метро по существующим железнодорожным путям, что-то типа московских скоростных диаметров. Железнодорожные пути составляют одну из главных проблем Краснодара: они разрезают город на несколько плохо связанных частей, эстакад и путепроводов крайне мало. На многие десятилетия город застыл в промежуточном состоянии: надо или строить массу дорогих эстакад, или полностью выносить «железку». Технические возможности для «выноса» есть, но этот вопрос в ведении РЖД и федерального правительства. В полном варианте «Наземка» может иметь 50 станций на шести линиях, она свяжет всю краснодарскую агломерацию в диапазоне 30 км. Этот вариант очень перспективен, но он и очень дорогой — нужно до 100 млрд рублей. Начать можно и с бюджетного варианта — использовать только существующие станции, но резко уменьшить интервалы движения поездов. Проект «Наземка» прошел массу согласований, внесен в генплан до 2040

вит более 28 млрд рублей, из которых 8,6 млрд — это грант из федерального бюджета в рамках программы развития городского электротранспорта. Новая ветка придет и в район Западного обхода, где сегодня сконцентрированы основные новостройки города.

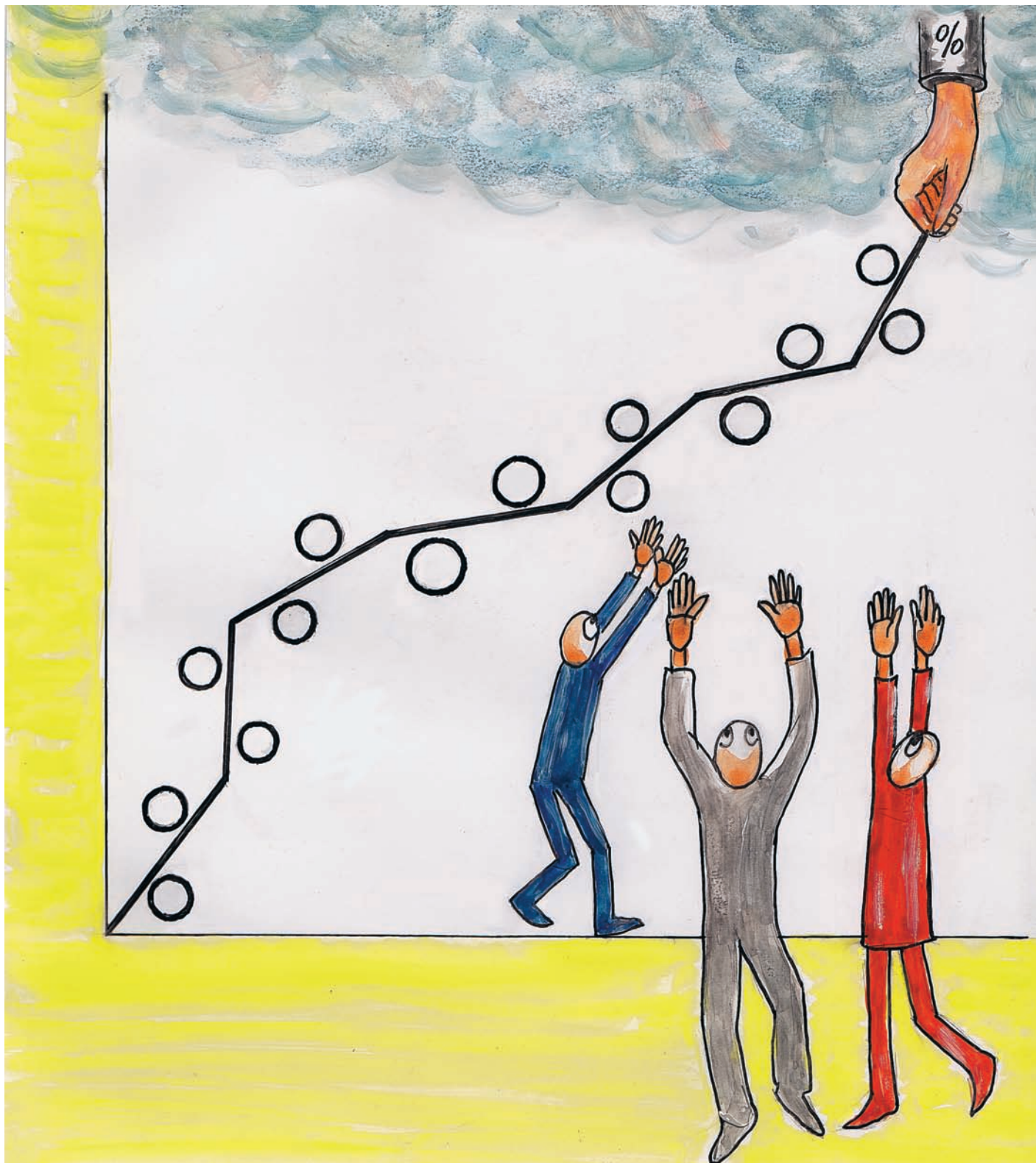
В октябре губернатор Вениамин Кондратьев представил новый мегапроект: в восточной части города будет начато строительство огромного микрорайона на 270 тыс. человек. Фактически новый город будет содержать и административный район, куда из центра переедут чиновники, и медицинский кластер, и офисы. По представлению чиновников, начав строить район с нуля, они одновременно решат и проблему исторического центра, и транспортный вопрос. «Это ошибка. Неправильное расходование финансов, — считает руководитель градостроительной компании «Яузпроект» **Илья Заливухин.** — Строить надо там, где уже есть часть инфраструктуры. А средства лучше потратить на сеть скоростных магистралей в отводах железной дороги, систему наземного метро и систему скоростного автобуса (BRT)».



Александр Турунцев

## Ставка ЦБ может не сыграть

Несмотря на очередное повышение ключевой ставки, корпоративное кредитование может и не замедлиться: его поддержит набирающее обороты машиностроение





**Б**анк России 27 октября вновь повысил ставку, уже четвертый раз за год. Теперь она составляет 15%. А значит, стоит ожидать роста в сегменте корпоративного кредитования, за которым обычно следует серьезное падение выдач, а иногда и объемов портфеля. Но в этом году все может быть по-другому: индекс производственной активности PMI в России в сентябре, уже после повышения ставки до 12 и 13% соответственно, пошел вверх (см. график 1), хотя прежде в таких случаях он заметно снижался. Оптимизм внушают и итоги сентября по банковскому кредитованию: при ставках выше 12% кредитование бизнеса не только не замедлилось, но и показало новый рекорд (см. график 1). В стране активно развивается и наращивает мощности машиностроение, так что, скорее всего, в этом году удастся обойтись без замедления портфеля корпоративных кредитов.

### Ударить по заемщикам

Если в начале 2023 года ставки по кредитам бизнесу составляли около 9% в целом и около 10% для МСП (см. график 2), то сейчас они стартуют от 12% годовых. В основном крупные банки предлагают бизнесу занимать под 14–16% (см. таблицу), если в программу кредитования не включена господдержка. Например, по данным портала «Сравни.ру», Альфа-банк предлагает бизнесу 60 млн рублей на срок до 60 месяцев под 14% годовых и 150 млн на 120 месяцев под 14,5%.

Такой скачок произошел на фоне четырех повышений ключевой ставки ЦБ в 2023 году: с 7,5% в середине года до 8,5%, затем до 12%, в сентябре до 13% и вот сейчас, в октябре, до 15%. Таким образом регулятор борется с разогнавшейся инфляцией, которая в сентябре добралась до отметки 6% годовых, а к

Даже при высоких ставках спрос на альтернативные виды финансирования, такие как факторинг, останется высоким

середине осени разоглась до 6,38%. Вероятно, она выйдет за рамки прогноза Банка России — 6–7% до конца года.

Повышение кредитных ставок вслед за ключевой — очевидный процесс. У банков меняются условия фондирования, а у их клиентов — возможности обслуживания займов. «Само по себе увеличение ставки влечет за собой ухудшение финансового состояния и платежеспособности заемщиков. Это такой самовоспроизводящийся риск. Даже при тех же заемщиках, которые продолжают кредитоваться», — говорит Павел Самиев, генеральный директор аналитического центра «БизнесДром». Однако на сей раз банковские проценты вряд ли поднимутся так же сильно.

Более пессимистичный прогноз дает Ярослав Кабаков, директор по стратегии ИК «Финам». «Ставки по кредитам МСП могут вырасти до 20 процентов, а часть субъектов МСП предпочтут бан-

ковскому кредитованию альтернативные способы привлечения капитала», — считает он.

### Эластичный портфель

После очередного поднятия ставки в ЦБ ожидают «некоторого замедления» корпоративного кредитования в четвертом квартале 2023 года.

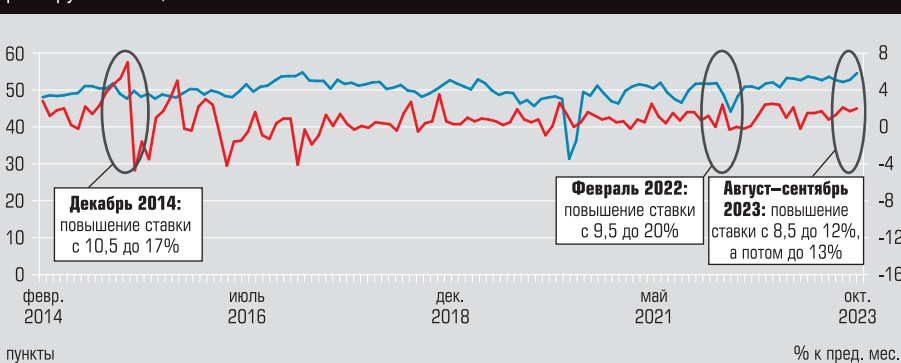
«Экономика продолжает нуждаться в кредитных ресурсах. Но это же все время внутренняя норма доходности. Если мы закладываем другой уровень ставок — а они сейчас почти вдвое выше, чем были полгода назад, — те же самые предприятия, с теми же самыми проектами и объемами деятельности сохраняют прежнюю рентабельность — как они могут переварить рост процента в новых условиях? Практически никак», — рассказывает Павел Самиев.

Предприятиям придется пересматривать свои планы. Самиев считает, что повышение ключевой ставки и рыночных ставок стоимости фондирования повлечет за собой пересмотр оценки рентабельности, который рассматривается для любых проектов. При ключевой ставке 7% и кредитных ставках в районе 12–13% рентабельность проекта должна составлять хотя бы 18–20%. Если же ключевая достигла, допустим, 15%, а банковские ставки — 23%, брать займы с прежней рентабельностью смысла уже нет. Поэтому стоит ждать замедления кредитования. «Что касается эластичности спроса на длинные, инвестиционные кредиты, то тут чем выше ставка, тем сильнее будет снижаться спрос, — уверен эксперт. — В этом сегменте стоит ждать падения как выдач, так и портфеля».

Однако, по словам Павла Самиева, спрос на альтернативные способы финансирования, например на факторинг, останется высоким: ставки здесь не являются ограничителями.

Повышение ключевой ставки в 2023 году: бизнес и кредитный портфель реагируют не так, как обычно

График 1

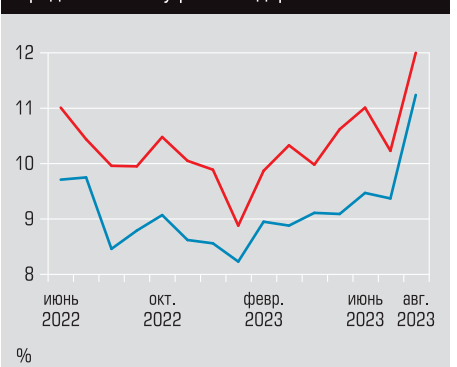


■ Индекс производственной активности PMI России  
■ Динамика корп. портфеля (правая шкала)

Источник: investing.com

Кредиты бизнесу резко подорожали

График 2



■ Средневзвешенные процентные ставки по кредитам нефинансовым организациям  
■ Средневзвешенные процентные ставки по кредитам нефинансовым организациям, в том числе с МСП

Источник: Банк России

По кредитованию МСП однозначных оценок за третий квартал 2023 года нет. Текущая статистика отражает существенный рост числа займов, однако основной эффект от увеличения ключевой ставки можно будет наблюдать только по итогам года. «За исключением МСП, которое кредитруется по субсидированным ставкам, мы увидим сверхнегативную картину», — убежден Ярослав Кабаков.

Павел Самиев напоминает, что в сегменте МСП в августе кредитный портфель относительно июля снизился с 11,4 трлн до 10,3 трлн рублей. ЦБ в своем обзоре пишет, что это связано с изменением состава реестра МСП, из которого выпали крупные структуры, ставшие МСП+. Но вряд ли это стало единственным фактором: пересмотр реестра произошел уже после отчетной даты. Охлаждение началось, а ставка повлияет на него еще сильнее. Поэтому стоит ожидать либо падения выдач, либо стагнации, считает руководитель «БизнесДром».

«МСП и корпоративный сегмент показали рекордно низкую просрочку. Если брать первое полугодие, это лучший результат за последние десять лет. Но у большинства предприятий плавающая ставка, и ее повышение означает дополнительные расходы в размере 100 миллиардов рублей. Будет расти доля стрессовых активов, что тоже негативно скажется на портфеле в конце года», — заключает Павел Самиев.

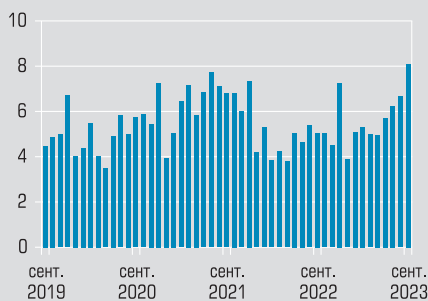
## Другой паттерн

Пессимизм экономистов понятен: история показывает, что резкие повышения ключевой ставки бьют по кредитному портфелю. Серьезные подъемы, рывком на несколько процентных пунктов, случались за последние десять лет трижды.

Первый раз — в декабре 2014 года, после взлета курса доллара и первых санкций против РФ. Тогда в течение месяца ставка увеличилась с 9,5 до 10,5%, а потом до 17%. Это вызвало снижение выдач. Портфель корпоративных кре-

На фоне повышения ставки в сентябре был выдан рекордный объем корпоративных кредитов

График 3



объем выданных кредитов юрлицам топ-30 банков, трлн руб.

Источник: ЦБ РФ

Сейчас происходит нечто из ряда вон выходящее: несмотря на повышение ставок по кредитам в совокупности на 4,5 п. п. за три месяца (без учета последнего повышения), портфель корпоративного кредитования не замедлился ни в августе, ни в сентябре

дитов резко вырос, преимущественно за счет валютной переоценки, а потом сокращался несколько месяцев подряд. Одновременно упал индекс производственной активности PMI, который рассчитывается на основе опроса менеджеров, — с 51,7 пункта в декабре 2014 года до 48,9 в январе 2015-го.

Следующий скачок ключевой ставки случился не так давно — на фоне событий февраля 2022 года. Центробанк одним движением поднял ее с 9,5 до 20%, и сокращения выдач не заставили себя ждать: за февраль корпоративный портфель вырос на значительные 1,3 трлн рублей, но уже в марте снизился на 171 млрд. Нисходящий тренд длился до июня, а восстановление прежнего уровня выдач пришлось уже на начало 2023 года. Тогда же упал и PMI.

Но сейчас происходит нечто из ряда вон выходящее: несмотря на повышение ставок по кредитам в совокупности на 4,5 процентного пункта за три месяца, портфель корпоративного кредитования не замедлился ни в августе, ни даже в сентябре.

Компании продолжают активно интересоваться заемным финансированием, что видно по сентябрьскому отчету ЦБ. Объем портфеля в первом месяце осени составил 70,5 трлн рублей, прибавив за август 1,4 трлн (2%). Выдача тоже не сбавила обороты. В основном кредиты брали горно-металлургические, нефтегазовые и энергетические компании, а также предприятия сферы проектного финансирования строительства жилья.

Возможно, отчасти дело в том, что банки вкладывали средства в отдельные крупные сделки по покупке бизнеса у иностранных компаний, уходящих с российского рынка. Но посмотрим на настроения бизнеса: он в эйфории. По данным S&P Global, индекс PMI обрабатывающих отраслей РФ в сентябре 2023 года достиг 54,5 пункта, поднявшись с августовских 52,7. Это самое резкое улучшение операционных условий в секторе с января 2017 года. На фоне августовского удорожания кредитов! Очевидно, это отражение активного роста производства в российском машиностроении. Как писал «Монокль» (см. статью «Замечен из-за станка», № 1), в данной сфере четвертый квартал подряд наблюдается рост не только интенсивный, но и практически фронтальный. Он сопровождается рекордными прибылями, которые создают подушку безопасности, достаточную, чтобы игнорировать закручивание гаек Банком России. А те, кто видит пустые ниши и хочет взять кредит на развитие, не испугаются и ставок выше 15% годовых.

■ В подготовке материала принимала участие Евгения Обухова

## Крупные банки предлагают крупные ставки

Банк	Максимальный срок (мес.)	Максимальная сумма (млн руб.)	Ставка (%)
«Тинькофф»	6	10	12
Сбер	120	200	12,5
Альфа-банк	60	60	14
ПСБ	36	5	14,35
Альфа-банк	120	150	14,5
«Уралсиб»	36	100	15,4
Альфа-банк	36	10	16,5
ВТБ	36	30	17

Источник: сайт «Сравни.ру».



23 ПО 05

ДЕКАБРЯ ЯНВАРЯ  
2023 2024

РУНЕВ  
ROMANOV



# БУРТИНО

НОВОГОДНИЙ ЦИРКОВОЙ МЮЗИКЛ

Реклама



[vegas-hall.ru](http://vegas-hall.ru) | +7 (499) 55 000 55

Филиал «Крокус Сити Холл» АО «КРОКУС» г. Красногорск, ул. Международная д. 18, ОГРН 1027700257023



ООО "Деядас", ИНН 7751511731, ERID 4CQwVszH9pUnJwTWtZZ



Виталий Лейбин

# Может ли ChatGPT обмануть ученых

Инструменты искусственного интеллекта бросают вызов научным инструментам поиска истины



Искусственный интеллект радикально меняет жизнь ученых

DWMAR MARQUES/SCPA, ANDREAS ARNOLD/DPA

**И**спользование инструментов искусственного интеллекта (ИИ) в науке стало предметом бурной полемики в академической прессе. За последний месяц в Nature были опубликованы статья «Как ChatGPT и другие инструменты искусственного интеллекта могут исказить систему научных публикаций» и собственный экспертный опрос «ИИ и наука: что думают 1600 исследователей».

Наряду с дежурным технооптимизмом в этих публикациях поставлены проблемы, ряд которых уже привели к организационным решениям в сфере научных публикаций. Самые авторитетные научные журналы ввели ограничения против использования инструментов искусственного интеллекта при подготовке статей: Science вообще перестал принимать статьи, написанные с помощью

ИИ, а Nature требует от авторов заявлять об его использовании при написании текстов.

«На мой взгляд, основная опасность не в том, что широкое использование инструментов искусственного интеллекта увеличит число статей, представляющих собой наспех приготовленные поделки низкого качества. В конце концов, это неважно: одним графоманом больше, одним меньше... Будет гораздо хуже, если при рецензировании статей и заявок на гранты будут использоваться большие языковые модели. Вот в этом случае будет искоренена всякая оригинальность в науке, будет наказываться любое отклонение от мейнстрима, — считает академик РАН, декан факультета фундаментальной физико-химической инженерии МГУ **Алексей Хохлов**. — Эта опасность подробно обсуждается в одной из статей в Nature, но предлагаемые меры борь-

бы с ней как-то не впечатляют. В целом складывается ощущение, что научное сообщество пока еще только нащупывает оптимальные ответы на те вызовы, которые возникают при широком использовании инструментов ИИ в научных исследованиях».

## Польза нейросетей

Не следует смешивать две темы, касающиеся использования нейросетей в науке. Первое — это использование инструментов искусственного интеллекта, созданных и обученных специально для решения какой-то научной проблемы. Здесь есть впечатляющие успехи и бурный рост числа публикаций. В части из них сравниваются разные компьютерные модели для решения задач — разной хитрости алгоритмы, разные модели компьютерного обучения и собственно нейронные сети. (Такие машины учатся

на больших данных, результаты обучения записывают в форме связей между виртуальными «нейронами» — узлами сети и работают как «черный ящик» — как именно они решают задачи, неизвестно.) Тренд тут очевиден: благодаря прогрессу в вычислительных мощностях и оцифровке данных нейросетевые модели ИИ все чаще выигрывают и у формульных алгоритмов (решающих задачи согласно теории), у статистических методов, а также у других алгоритмов компьютерного обучения.

Самым впечатляющим примером успеха искусственного интеллекта в науке остается результат, достигнутый в 2020 году нейросетевой моделью AlphaFold (потомок DeepMind), которая с потрясающей точностью решает одну из главных проблем молекулярной биологии — предсказывает 3D-структуру белков на основе кодирующих их генов. Программа выложена с открытым кодом, ею уже активно пользуются ученые. Это вещь очень практичная: зная структуру белка, вы можете понимать функции генов и направленно проектировать лекарства, которые имеют мишенью данный белок. Кроме того, с помощью ИИ уже открыто несколько перспективных лекарственных формул, предсказаны неизвестные ранее пути химического синтеза и многое другое.

Но в последнее время обсуждение инструментов искусственного интеллекта все чаще связано с выпуском в общий доступ ChatGPT и других больших генеративных языковых моделей (которые учатся на множестве текстов и сами их генерируют). Чат-бот ChatGPT и другие языковые модели респонденты-ученые в исследовании Nature называли чаще всего, когда их просили указать наиболее полезный пример инструментов ИИ в науке (AlphaFold идет на втором месте).

Стадия громкого успеха и роста ожиданий, связанных с разговорными и картиночными чатами, уже прошла, и даже стало проявляться некоторое разочарование их возможностями. Но при этом большие языковые модели прочно вошли в нашу жизнь, иногда несильно ее меняя (многие используют их просто как более удобный поисковик и для составления черновиков для рефератов), иногда значительно (программисты говорят о большой экономии времени при написании фрагментов кода).

Ученые из опроса Nature (были разосланы анкеты 40 тыс. исследователей, опубликовавших свои работы в последние четыре месяца прошлого года) используют чаты для поиска идей, написания кода, а некоторые пробуют их возможности для дизайна новых белковых структур, улучшения прогнозов погоды и постановки медицинских диагнозов.

Как минимум сейчас уже очевидно, что ChatGPT помогает писать научные статьи на более внятном английском тем, для кого этот язык не родной. «Использование инструментов искусственного интеллекта может сделать сферу науки более справедливой», — говорит Тацую Аmano, эколог японского происхождения из Университета Квинсленда (Брисбен, Австралия). Он опросил более 900 коллег-экологов и показал, что начинающие ученые с неродным английским

И тут возможны проблемы: одно дело использовать разговорные нейросети для подсказок, поиска фактов и ссылок, а другое дело перекладывать на них куски научной работы или анализа данных без перепроверки.

### Проблема халтуры

В опросе Nature о возможных негативных последствиях использования инструментов ИИ 68% исследователей обеспокоились проблемой распространения дезин-

Доступность инструментов генеративного искусственного интеллекта может облегчить создание халтуры, которая стилистически выглядит похожей на настоящие статьи. Поэтому издатели научной литературы бо-  
ятся растущих сложностей при рецензировании

тратят в два раза больше времени собственноручно на текст статьи, чем носители языка, что несправедливо. На этом основании он пытался оспорить решение редакции Science о запрете использования инструментов искусственного интеллекта при написании статей, предложив вместо этого заявлять о его использовании и прикладывать вариант рукописи без машинной редактуры.

Нельзя сказать, что сферу программ для редактирования текстов на неродном языке радикально преобразовал именно ChatGPT, программы проверки не только грамматики и орфографии, но и стиля были и до этого, тем не менее ChatGPT дал доступное и универсальное решение, расширив круг тех, кто пытается оптимизировать свою работу над статьями с помощью программ.

И конечно, все общедоступные ИИ все чаще используются для поиска так или иначе структурированной профессиональной информации и реферирования. Так, респондент Nature радиолог из Медицинской школы Вашингтонского университета в Сиэтле Доменико Мastroдикаса рассказал, что, когда он «зависает» во время написания статьи, он обращается к ChatGPT: «Я использую его как резонатор для идей, что позволяет написать статью гораздо быстрее». Опрос Nature показывает, что ученые, регулярно использующие искусственный интеллект для написания статей, рецензирования и подачи заявок на гранты, находятся в меньшинстве, многие ожидают, что скоро их будет большинство.

формации, столько же, 68%, полагали, что это облегчит плагиат и усложнит его обнаружение, а 66% — что в научные работы могут быть внесены ошибки или неточности. В интервью ученые еще более пессимистичны. «Основная проблема заключается в том, что ИИ бросает вызов нашим существующим стандартам доказательства и истины», — считает Джеффри Чан, изучающий анализ изображений в Лаборатории Джексона в Фармингтоне (США).

Похоже, что использование общедоступных разговорных чатов (а не специально созданных моделей) для финального анализа научных данных — плохая идея. Определенный резонанс в западном научном мире вызвала опубликованная на сайте препринтов статья группы американских авторов, в которой GPT-4 предлагала вероятные диагнозы и методы лечения на основе данных серии клинических испытаний. Обнаружилось, что рекомендации чата несут неправдоподобный и дискриминационный характер по расе и полу пациента: воспроизводя, например, расовые стереотипы, назначая более или менее дорогостоящее лечение в зависимости от цвета кожи пациента. Вероятно, модель добросовестно научилась на базах данных, но от искусственного помощника ждешь не воспроизводства неидеальных социальных практик, а объективно полезных пациенту рекомендаций.

Языковые модели всего лишь генерируют тексты в стиле и на основе разговоров, в их ответах не предполагается





монстры вроде «злокачественного бюста» (bosom malignancy) вместо рака груди, «солнечно-ориентированной силы» (sun oriented force) вместо солнечной энергии, «жуткого подземного ползучего государства» (underground creepy crawly state) вместо колонии муравьев. Благодаря их активности и программе Problematic Paper Screener (сканер проблематичных статей) были уже отозваны сотни статей, в том числе из приличных научных журналов.

Но даже если автоматические средства проверки будут совершенствоваться, проблему этим не решить. И уж тем более невозможно переложить на плечи искусственного интеллекта проблему содержательного рецензирования.

Издательствам придется чаще проверять, действительно ли настоящий, живой автор стоит за тем, что написано в статье. Немецкое издательство EMBO Press уже сейчас требует от авторов использовать только действующие официальные электронные адреса своих институтов, а от сотрудников редакции — связываться с авторами по видеосвязи, рассказывает руководитель отдела научных публикаций Бернд Пульверер.

### И все-таки польза

Но проблема халтуры все-таки несравнима с перспективами и возможностями, которые открывает искусственный интеллект. Да и халтуру-то главным образом делают люди, а не машины, и нередко это халтура добросовестная, когда исследователи не подозревают, что сделали плохо.

В октябре 2023 года в Nature вышла статья «Проверка воспроизводимости научных результатов: 246 биологов получили разные результаты на одних и тех же наборах данных». Авторы статьи разослали специалистам по экологии и эволюционной биологии два набора неопубликованных данных. Первый набор содержал измерения роста птенцов синички-лазоревки в зависимости от числа братьев и сестер, второй — данные о росте саженцев эвкалипта в зависимости от травяного покрова. В обоих случаях опрошенные ученые дали весь спектр возможных ответов. Это означает, в частности, что истину нельзя найти голосованием (даже ученых) и что, возможно, недостаточные данные или отсутствие компетенций для их анализа не удерживают ученых от того, чтобы делать выводы. И здесь открывается большой объем работы для специализированного искусственного интеллекта (очевидно, сделанного специально для науки). Объективная истина есть, и аккуратный анализ должен дать ответ, меньше ли вес синички, если у нее много бра-

тьев и сестер, или нет (или недостаточно данных), а также внятные ответы на другие, более сложные вопросы. Выводы ИИ надо будет проверять, но это лучше, чем постоянно полагаться на негодные статистические данные, проанализированные негодными методами многими живыми людьми, потому что меньшее число хороших специалистов не могут уследить за большим числом средних и нарастающим потоком халтуры. Плохая работа не выдерживает критики хорошим ученым, но с большой вероятностью не попадет к нему в руки.

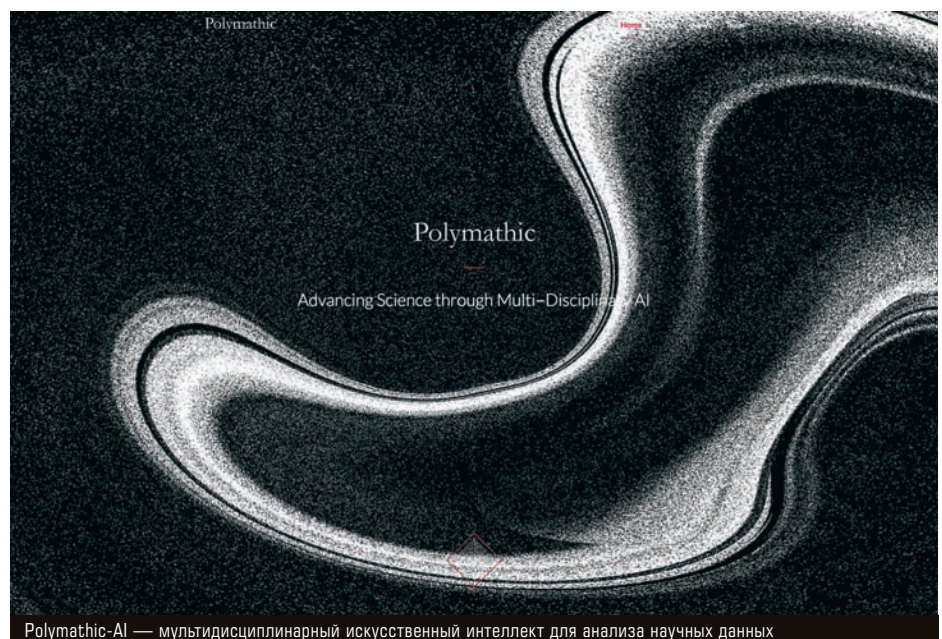
Понятно, что эту задачу пока нельзя доверить общедоступным инструментам искусственного интеллекта «Но внутри каждой предметной области возможна определенная стандартизация обращения с большими данными, чтобы не получилось так, как это описано в упомянутой статье в Nature», — говорит академик Хохлов. И в этой задаче машина, очевидно, могла бы быть точнее сотни ученых, если она хорошо научена анализировать большие данные конкретной области науки. Такие инструменты сейчас активно разрабатываются в разных лабораториях

и применяются, например, на астрофизических и генетических данных.

Кроме того, работа ученых стала бы продуктивнее, в ней было бы больше человеческого, а не технического, если бы инструменты искусственного интеллекта могли бы делать обзоры новых публикаций в разных областях наук: отсеивая заведомо малоинтересное и обращая внимание людей на потенциально интересное в растущем потоке научных публикаций — никто из ученых уже не может следить за всеми публикациями даже в своей узкой области. Самый большой научный обзор, созданный людьми, включал около 1600 статей; очевидно, что искусственный интеллект мог бы проанализировать больше — весь объем данных по теме.

Некоторые научные издательства и базы данных (в том числе Scopus) уже используют искусственный интеллект для обзора статей по выбранной теме, но пока он просто делает текстовый мини-реферат статей, найденных обычным поиском. До задачи составления содержательного научного обзора разговорному ИИ еще далеко.

**Генеративный искусственный интеллект — это автоматизированный плагиат. Даже добросовестные исследователи могут использовать чужую интеллектуальную собственность, информация и тезисы могут быть найдены чатом и не быть снабжены корректными ссылками**





Александр Смирнов

## Китай вступил в игру на Ближнем Востоке

Большая война на Ближнем Востоке пока не началась, но Китай уже дает понять, что не оставит без ответа бесконтрольные военные действия Запада против стран региона. Таким образом, угроза большой ближневосточной войны слегка уменьшилась, но, если стороны все же расчехлят пушки, дело может дойти и до глобального военного конфликта

**А**рмия обороны Израиля расширяет масштаб наземных маневров в секторе Газа. Ранее борьба с ХАМАС более трех недель после теракта палестинцев ограничивалась бомбардировками сектора Газа, в результате которых пострадало огромное количество мирного населения: людям попросту некуда деваться с маленького, густо застроенного клочка земли. Число погибших уже в пять раз превысило число убитых израильтян. В результате бомбардировок около 40% жилых домов Газы разрушены или сильно повреждены.

А ХАМАС все равно продолжал массированные ракетные обстрелы территории Израиля, доказывая бессмысленность ракетно-бомбовых ударов по жилым домам, школам, больницам, мечетям и церквям.

Если Израиль, нанося удары по мирному населению Газы, не руководствовался исключительно желанием мести, а рассчитывал на прекращение поддержки ХАМАС, то этот расчет не оправдался. Согласно недавнему опросу Палестинского центра политических и обзорных исследований (PCPSR), 65% жителей сектора проголосовали бы за действую-

Председатель КНР Си Цзиньпин (справа) и президент Палестины Махмуд Аббас во время визита в Китай в июне 2023 года

щего лидера ХАМАС Исмаила Ханию. Вероятнее всего, молодые палестинцы, родственники которых были убиты во время израильских бомбардировок, пополняют ряды боевиков, желая отомстить за смерти родных.

Неизбирательные удары ЦАХАЛ по Газе заставили ряд международных организаций, в том числе ООН, прямо заявить, что факт совершения преступлений против граждан Израиля не дает израильской армии права совершать аналогичные преступления против палестинцев. Тель-Авив ответил критикам яростными нападениями, лишь ухудшив свой и без того изрядно пострадавший международный имидж.

Попытка купировать угрозу нападения на Израиль со стороны арабских стран в случае начала наземной операции в Газе привела к шокирующему для Запада результату: параллельно с привлечением в регион американских и британских войск Китай также нарастил здесь свое военное и дипломатическое присутствие. Тель-Авив неожиданно для себя стал не субъектом, а объектом мировой политики.

Таким образом, вариант дальнейшего регулирования ситуации на Ближнем

Востоке станет одним из пазлов нового миропорядка, который установится либо по результатам соглашения коллективного Запада с остальным миром, чьи интересы активно продвигают Россия и Китай, либо по результатам войны и последующих переговоров.

### Бить или не бить?

Спустя три недели после атаки боевиков ХАМАС Тель-Авив так и не решился начать полномасштабную военную операцию в секторе Газа, ограничившись двумя небольшими рейдами на территорию анклава.

Поначалу правительство через утечки в прессу объясняло задержку с наземной операцией плохой погодой, а когда погода наладилась — необходимостью переподготовить резервистов. Затем была выдвинута новая версия промедления: якобы Израиль от сухопутной операции удерживают США. Поначалу речь шла о всем известном «миролюбии» американцев, а затем Вашингтон якобы попросил дождаться развертывания систем ПВО вокруг своих военных баз в Сирии, Ираке, Кувейте, Иордании, Саудовской Аравии и Объединенных Арабских Эмиратах, которые станут объектами атак



в случае начала наземной операции в Газе.

Однако все прекрасно помнят, что если премьер-министру **Биньямину Нетаньяху**, равно как и другим членам израильского правительства, что-то очень нужно, то они это делают вопреки мнению США.

Единственной правдоподобной версией затягивания начала спецоперации остаются опасения израильского руководства относительно ее успешности. ХАМАС уже доказал, что может нанести Израилу болезненное поражение, воюя на его территории. А находясь на заранее подготовленных позициях, соединенных подземными ходами, обладая огромными запасами оружия и боеприпасов, боевики способны на многое.

Согласно опросу общественного мнения, проведенному в Израиле центром «Диалог» сразу после вылазки ХАМАС, 80% граждан считают правительство виновным в нападении, а 56% респондентов заявили, что Нетаньяху должен уйти в отставку после окончания боевых действий. Таким образом, в случае неудачи ЦАХАЛ и больших потерь во время проведения наземной операции в Газе политическая карьера нынешнего премьер-министра, безусловно, завершится.

В то же время недавний опрос, опубликованный в израильской газете Maariv, показал, что 49% респондентов против немедленного начала сухопутной операции в секторе, а за нее выступают всего 29%. Примечательно, что еще неделю назад немедленного ввода войск в Газу требовало 65% граждан.

Эмоции израильтян постепенно остывают, Нетаньяху вынужден соблюдать осторожность, а Белый дом менее всего хочет за год до президентских выборов втянуться в большую войну на Ближнем Востоке.

### Внешний контур Израиля

Пока ЦАХАЛ бомбит сектор Газы, с территорий Ливана и Сирии продолжают бить по Израилю, а Тель-Авив отвечает на обстрелы, нанося удары не только по приграничной зоне, но и, например, по столице Сирии Дамаску.

Напомним, сирийское правительство лишь условно контролирует свои южные провинции. Более того, если конфликт разворачивается на Голанских высотах, оккупированных Израилем с 1967 года, то фактически получается, что не подчиняющийся президенту Сирии **Башару Асаду** военные формирования обстреливают территорию Сирии, за что Тель-Авив бьет по Дамаску.

Тем временем участились нападения на военные базы США, легально и не-

законно расквартированные в регионе. В Сирии ракетами и беспилотниками были атакованы базы в районе городов Аш-Шадади и Эль-Маликийя на границе с Ираком, база «Ат-Танф» на границе с Иорданией и опорный пункт недалеко от нефтяного месторождения Аль-Омар в провинции Дейр-эз-Зор. Ранее удары были нанесены по американской авиабазе «Аль-Асад» на западе Ирака и гарнизону «Аль-Танф» на юге Сирии. По данным Пентагона, в результате этих атак

поэтому все 12 военных баз США здесь — это оккупационные войска. Статус пребывания американских военных в Ираке не сильно отличается от сирийского. Вторгшись в Ирак в 2003 году под явно живым предлогом о наличии оружия массового поражения, Вашингтон не спешит покидать занятую территорию. В январе 2020 года парламент Ирака принял резолюцию о выводе военнослужащих США из страны, но Белый дом проигнорировал это решение.



Военная техника армии Израиля на границе с сектором Газы ждет команды о начале наземной операции

Попытка купировать угрозу нападения на Израиль в случае начала наземной операции в Газе со стороны иных сил региона с помощью привлеченных американских и британских войск привела к шокирующему для Запада результату: Китай в ответ нарастил свое военное и дипломатическое присутствие в регионе

ранения получили 40 американских военнослужащих.

В отличие от Израиля США не стали бомбить ни непричастный к нападениям Дамаск, ни Тегеран (стоящий, по мнению Вашингтона, за последними атаками), а нанесли авиаудары по двум военным объектам в районе города Абу-Камаль на востоке Сирии, которые якобы принадлежат иранскому Корпусу стражей исламской революции и его прокси-силам.

Сирийское правительство не приглашало в страну американских военных,

Тель-Авив изо всех сил пытается подтолкнуть Вашингтон к войне с Ираном, обвиняя последний в причастности к нападению ХАМАС 7 октября. Главным рупором для слива израильского «экслюзива» стало издание The Wall Street Journal, опубликовавшее массу статей о палестинских боевиках, якобы прошедших тренировку в Иране, о помощи Тегерана «деньгами, обучением, оружием и технологическими ноу-хау» и даже о том, как иранские спецслужбы помогли ХАМАС спланировать и организовать нападение на Израиль.





Последствия авиаудара по сектору Газа. 26 октября 2023 года

ФОТО: МУХАММЕД ЛАС

Однако США явно не желают открытого конфликта: представитель Белого дома заявил, что доказательств причастности Тегерана к нападению на Израиль нет. «Мы обеспокоены. Мы считаем, что существует вероятность эскалации ситуации со стороны иранских прокси, направленной против наших сил, против наших военных. Это не то, чего мы хотим, не то, что мы ищем. Мы не хотим эскалации, не хотим открытия второго или третьего фронта», — заявил госсекретарь США **Энтони Блинкен** в интервью телеканалу NBC.

Иран же радоваться миролюбию Белого дома не собирается, а напротив, продолжает угрожать Израилу и США большими неприятностями, если убийства палестинцев не прекратятся. Глава МИД Ирана **Хосейн Амир Абдоллахиян**, выступая на специальной сессии Генассамблеи ООН по защите гражданского населения сектора, заявил, что «если геноцид в Газе продолжится, мы не будем стоять в стороне и наблюдать. Я предупреждаю США: если конфликт не будет взят под контроль, они тоже не останутся в стороне».

А премьер Госсовета КНР **Ли Цян** в ходе встречи с первым вице-президентом Исламской Республики **Мохаммадом Мохбером** на полях 22-го заседания Совета глав правительств ШОС заявил,

что «Китай будет продолжать оказывать твердую поддержку Ирану в обеспечении его национального суверенитета, территориальной целостности и национального достоинства и решительно противодействовать любым внешним силам, вмешивающимся во внутренние дела Ирана». Дабы подкрепить свои слова делом, Пекин отправил флотилию из шести военных кораблей в ближневосточную акваторию.

Следует помнить, что Пекин и Тегеран в 2021 году подписали 25-летний «Пакт о стратегическом сотрудничестве», направленный на укрепление экономических связей двух стран. По некоторым оценкам, общий объем китайских инвестиций по этому договору должен составить около 400 млрд долларов. Таким образом, КНР давно уже рассматривает Иран как объект своих политических и финансовых интересов и не позволит его разрушить под каким бы то ни было предлогом.

Еще недавно западные аналитики радовались письму **Си Цзиньпина**, которое огласили на ежегодном ужине Национального комитета по американо-китайским отношениям со штаб-квартирой в Нью-Йорке. В документе говорилось, что Китай продолжит выстраивать свои отношения с США на основе трех принципов: взаимного ува-

Вопрос о дальнейшем урегулировании ситуации в Израиле станет одним из пазлов нового миропорядка, который установится либо по результатам новых договоренностей коллективного Запада с остальным миром, чьи интересы активно продвигают Россия и Китай, либо по результатам войны и последующих после нее переговоров

жения, мирного сосуществования и взаимовыгодного сотрудничества. «Китай хочет работать с американской стороной, решая глобальные проблемы, содействуя прогрессу друг друга и стремясь к общему процветанию, чтобы приносить пользу обеим странам и всему миру», — написал тогда лидер КНР.

Однако действия Пекина на Ближнем Востоке доказывают, что письмо Си Цзиньпина было не покаянным, а скорее ультимативным, в вежливой форме призывающим Вашингтон отказаться от прежних привычек и вести диалог на равных.

### Старого мира больше нет

По словам президента США **Джо Байдена**, «мы находимся в переломном моменте истории». «Я думаю, что у нас есть возможность сделать что-то, если мы достаточно смелы и уверены в себе, чтобы объединить мир так, как никогда раньше. Мы жили в послевоенном периоде в течение пятидесяти лет, и все работало чертовски хорошо, но это выдохлось. Нужен новый мировой порядок в некотором смысле», — сказал глава Белого дома.

При этом, правда, было не очень понятно, в каком времени сейчас пребывает рассеянное сознание Байдена — в прошлом или будущем. Если речь шла





Генеральный секретарь ООН Антониу Гутерриш на КПП «Рафах» на границе Египта и сектора Газа. 20 октября 2023 года

об окончании Второй мировой войны, то прошло уже почти семьдесят лет, а если о холодной войне, то с тех пор минуло немногим более трех десятилетий.

Кроме того, президент заявил, что рассчитывает на лидерство США в новом мире. Но как раз с этим-то и проблема, поскольку старый миропорядок рухнул исключительно по двум причинам: из-за ослабления США и нежелания большинства стран продолжать терпеть американский диктат. К тому же Байден не в состоянии сформулировать четкую программу выхода из израильской войны, поскольку вынужден лавировать между разными фракциями собственной партии, где молодые демократы занимают пропалестинскую позицию.

Аналогичные разброд и шатание творятся и в ЕС, что уже вылилось в открытый конфликт между его руководителями — главой Еврокомиссии **Урсолой фон дер Ляйен**, главой Евросовета **Шарлем Мишелем** и главой европейской дипломатии **Жозепом Боррелем**.

По мнению двух последних, фон дер Ляйен явно перестаралась, обещая Израилю всестороннюю поддержку. Боррель публично заявил, что глава ЕК не вправе представлять Евросоюз во внешней политике, которая согласовывается на встречах глав МИД стран ЕС под его председательством. При этом ряд чинов-

ников ЕС и национальных правительств стран Евросоюза прямо обвиняют Израиль в военных преступлениях.

Генсек ООН **Антониу Гутерриш**, выполняя свою миссию, попытался занять посредническую позицию между Тель-Авивом и Газой, но был явно не понят израильской дипломатией. «Я безоговорочно осудил ужасающие и беспрецедентные акты террора, совершенные ХАМАС в Израиле 7 октября. Ничто не может оправдать преднамеренные убийства, нанесение ранений и похищение мирных жителей, а также запуск ракет по гражданским объектам. Важно также признать, что нападения ХАМАС произошли на пустом месте. Палестинцы на протяжении 56 лет жили в душной оккупации», — неосторожно сказал Гутерриш.

Постоянный представитель Израиля в ООН **Гилад Эрдан** тут же потребовал отставки генсека ООН, а глава МИД Израиля **Эли Коэн** сообщил, что не будет встречаться с Гутерришем из-за его предложений придерживаться «сбалансированного подхода» в конфликте Израиля и ХАМАС.

Аналогичным образом Тель-Авив отреагировал и на визит делегации ХАМАС в Москву, в ходе которого обсуждался вопрос освобождения заложников. Представитель МИД Израиля **Лиор Хаят**

заявил, что его страна рассматривает приглашение высокопоставленных чиновников ХАМАС в российскую столицу как «непристойный шаг, оказывающий поддержку терроризму».

Иными словами, Израиль дал понять, что в услугах посредников не нуждается. Это может стать очень опрочечивым решением в свете ослабления его союзников.

Риторика президента Турции **Реджепа Эрдогана** за последние три недели также резко ужесточилась. Глава страны, к примеру, заявил, что США и Израиль проиграют, поскольку «выступают против справедливости». «ХАМАС не является террористической организацией, это группа освободителей и моджахедов, которые борются за защиту своей земли и своего народа», — сказал Эрдоган. Кроме того, турецкий лидер отменил ранее запланированный визит в Израиль, заявив, что Нетаньяху злоупотребил его добрыми намерениями.

Можно предположить, что все стороны блефуют, максимально поднимая ставки с целью занять как можно более выгодные позиции в стремительно меняющемся мире. Однако подобная игра мускулами уже много раз заканчивалась кровопролитными войнами, а проигравшими оказывались все участники дележа шкуры неубитого медведя. ■

# Вячеслав Суриков «Наташа» в Театре Наций: совместная жизнь с ХИЩНИКОМ

Новый спектакль Светланы Земляковой по пьесе Марины Крапивиной



Роль Наташи играет Алена Разживина

ПРЕСС-СЛУЖБА ТЕАТРА НАЦИЙ

«Наташа» — пьеса, написанная на одну из тем чеховских «Трех сестер»: провинциалка Наташа выходит замуж за Андрея Прозорова, таким образом проникает в дом, в котором он живет вместе с сестрами, и постепенно захватывает в нем все пространство. Современный драматург меняет время, место и состав действующих лиц, оставляя узнаваемыми только центральных героев: Андрея (его играет Станислав Беляев) и Наташу (Алена Разживина). В отличие от «Трех сестер» действие происходит в Москве, куда и приезжает Наташа из Ростова (в этом словосочетании еще одна литературная аллюзия) и там попадает на глаза Маше — сестре Андрея. Та опознает в ней сиделку своего отца (которой та на самом деле не была, но это выяснится только в финале), приглашает ее к себе

в дом и уговаривает мать, чтобы та разрешила ей жить вместе с ними. Так Наташа попадает в комнату в московской квартире на Тверской. Первый ее подвиг: она помогает оформить наследство на квартиру и дачу и тем самым окончательно завоевывает доверие московских благодетелей.

Наташа в современной версии предстает перед зрителями в образе ослабевшего хищника, выросшего в детдоме и там освоившего науку выживать. У нее ограниченные ресурсы для влияния на людей: она необразованна и некрасива. Но у нее есть несколько практических навыков. Один из них как раз заключается в умении захватывать и расширять жилое пространство. Она не знает, как красиво одеваться и быть сексуальной, но быстро этому учится и однажды преобразуется из Золушки в принцессу, оставив при себе хищнические ухватки.

В процессе эволюции ей так и не удается освоить речевые навыки московской интеллигенции, но ей это уже и не нужно. Она возвращает себе утраченную силу и достигает такого положения, в котором ей нет необходимости мимикрировать под окружающих ее людей. Теперь она сама может диктовать им условия и навязывать свои привычки. Она добивается цели, к которой стремится, и начинает контролировать основной ресурс, дающий власть внутри семьи: жилплощадь.

Восхождение главной героини из обитательницы бельевой комнаты, которая может быть в любой момент из нее изгнана, в полноправную владелицу жилой площади — центральный сюжет «Наташи». Семья, живущая в квартире на Тверской, становится для нее полноценной питательной средой. Это нарочито оторванные от экономической ре-



альности люди, проводящие свою жизнь в праздности: у них есть еще одна московская квартира, сдавая которую они и получают доход, позволяющий им вести безбедное существование. У них нет иммунитета против манипуляций и махинаций. Чтобы указать на эту черту их характера, драматург вводит в текст пьесы воспоминания о том, как те утратили свои сбережения, сначала вложив деньги в «Хопер-инвест», а затем, накануне дефолта 1998 года, обзаведясь долгами в

социальных слоев в России. На традиционные противостояния — бедные против богатых, сельские против городских, провинциалы против жителей столицы — накладываются травматические воспоминания о периоде массовых репрессий, разделивших часть общества на надзирателей и заключенных, палачей и их жертв.

Для Светланы Земляковой это еще одна рассказанная ею история выживания женщины из провинции. На Малой

положения мужчины так же легко попадают в расставленные для них брачные сети и при этом долго не осознают себя жертвой.

Светлана Землякова ни одного из своих героев не осуждает. Она наблюдает за течением их жизни. В «Любовницах», как и еще в одном поставленном ею спектакле — «Генерал и его семья» (Театр имени Вахтангова), режиссер проявляет невероятную чуткость к психологической реальности, возникающей



Роль Андрея в спектакле «Наташа» исполняет Станислав Беляев

валюте. Все, что у них осталось, — это недвижимость. И ее они могли бы утратить, если бы не вовремя подоспевшая хваткая гостья из Ростова.

Чтобы сделать более многомерным свое повествование, автор вводит в действие спецслужбистов, в обязанности которых входит в ответственные моменты рыскать по дому, окна которого выходят на центральную улицу, и выискивать подозрительных людей. Один из них объясняет Наташе: приютившие ее домовладельцы не такие уж и аристократы, они и москвичи только в третьем поколении. Дед их был призван служить в НКВД из мест куда более глухих, чем Ростов. Предки Наташи — казаки, об этом мы узнаем с ее слов, и в тридцатые годы были репрессированы. Драматург еще дальше дистанцируется от чеховских образов. В этом случае конфликт так же запутан, как и взаимоотношения

сцене Театра Наций идет ее спектакль «Любовницы» по роману Эльфриды Елинек. И там и там схожий мотив: женщина видит в мужчине социальный локомотив, который может вытащить ее из нужды и придать устойчивое общественное положение. В ее распоряжении ее собственное тело. Ее цель — забеременеть от избранника во что бы то ни стало. Через беременность она получает не только скванного семейными обязательствами мужчину, но и почти сакральный статус продолжательницы рода. Вынашивание и рождение ребенка наделяет ее властью и формирует будущее. У героинь и «Любовниц», и «Наташи» это самый быстрый путь перемещения по социальной лестнице — и, скорее всего, единственный. Никаких шансов на профессиональную карьеру у них нет. Они вынуждены охотиться на мужчин. Без особого труда добившиеся социального

внутри текста, с которым она работает. Землякова так глубоко вживается в эту реальность и воспроизводит ее с таким знанием дела, словно бы повествует о собственной жизни. Актеры в ее спектаклях сливаются в неразрывное целое — настолько они органичны друг другу и тому действию, которое разыгрывают на сцене. Каждый раз у нее образцовый кастинг, когда характер персонажа считывается по внешности и пластике актера. Ее выбор не всегда очевиден. Например, на роль инертного и в финале спектакля почти беспомощного Андрея она выбирает прошедшего через череду мюзиклов Станислава Беляева. На его счету, например, роль мистера Дарси в мюзикле «Гордость и предубеждение», где, впрочем, основным сюжетом тоже является замужество, на которое женщина идет не в последнюю очередь под давлением обстоятельств. ■

## Повышение ключевой ставки не остановит ни рост, ни инфляцию

### Промышленность в сентябре: стабилизация выпуска

### Невоенная убыль россиян в 2023 году не превысит 500 тыс.

Четвертое за последние три месяца повышение ключевой ставки ЦБ, сразу на два процентных пункта, до 15% годовых, — жест отчаяния регулятора в борьбе с вышедшей из-под контроля инфляцией.

Преыдушие три подъема ставки были проигнорированы экономикой: корпоративные и ипотечное кредитование в августе и сентябре росло с ускорением, подстегивая внутренний спрос, а инфляция в сентябре в корректной оценке (к предыдущему месяцу со снятой сезонностью) перевалила за 13% годовых, то есть превысила номинальное значение ключевой ставки. Добьется ли ЦБ своей цели — охладить внутренний спрос, а вместе с ним и притормозить рост цен? Нам представляется, что если это и произойдет в ближайшие месяцы, то по независимым от стоимости «денег с Неглиной» обстоятельствам. Дело в том, что нынешний всплеск инфляции — свидетельство развернувшегося в последние два квартала мощного структурного сдвига в экономике, наиболее яркой чертой которого является беспрецедентный рост обрабатывающей промышленности и ее ядра — машиностроения. По итогам

2023 года увеличение выпуска в обработке превысит 7%, машиностроение вырастет более чем на 20%. Этот рост обеспечен платежеспособным спросом и собственными ресурсами предприятий, поэтому не зависит от «температуры» кредитного рынка и уровня ставок.

Ипотека в сентябре выросла на 4,2%, превысив результат августа (+3,7%). При этом объем выданной за месяц рыночной ипотеки снижился, а на первичном рынке — с субсидируемыми ставками — резко вырос.

Что касается кредитования предприятий, то на начало октября годовой прирост портфеля составил 21,5%. Объемы корпоративного кредитования растут, несмотря на увеличение ставок. Это связано с очень высокими ценовыми ожиданиями компаний, из-за чего условия кредитования не ощущаются как жесткие.

Росстат подвел итоги работы отечественной промышленности в сентябре. По расчетам статведомства, объем промпроизводства в этом месяце превысил уровень сентября 2022 года на 2,2%, а по отношению к предыдущему месяцу — с поправкой на ка-

лендарный и сезонный факторы — увеличился на 1%. В целом за девять месяцев 2023 года индекс промышленного производства вырос по сравнению с январем–сентябром 2022-го на 3,3%.

«В соответствии с нашими оценками индексов промышленного производства с поправкой на календарный и сезонный факторы в первой половине 2023 года в российской промышленности наблюдался интенсивный восстановительный подъем, который к лету привел к преодолению спада, вызванного введением антироссийских санкций весной прошлого года. После этого с июня по сентябрь уровень промышленного производства с поправкой на сезонность остается в первом приближении неизменным», — считает **Владимир Бессонов**, начальник отдела анализа отраслей реального сектора и внешней торговли института «Центр развития» НИУ ВШЭ.

По его мнению, интенсивное восстановление первой половины текущего года полностью обусловлено динамикой обрабатывающих производств, где докризисный уровень был заметно превышен. Летом подъем здесь

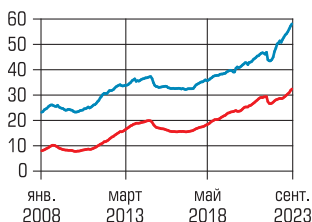
остановился, что и обусловило приостановку подъема в целом по промышленности.

По итогам января–августа количество появившихся на свет россиян составило 850,2 тыс., сообщил Росстат. Это на 22,2 тыс. (на 2,5%) меньше, чем за первые восемь месяцев 2022 года, и на 144,1 тыс. (на 14%) — чем за аналогичный период 2019-го, последнего спокойного года. Такие цифры не вызывают вопросов: тренд на снижение числа родившихся сформировался еще в 2014 году как результат наложения плавного снижения числа рождений на одну женщину на сокращение числа россиян детородных возрастов.

А вот статистика смертности, похоже, лукавая. По данным Росстата, за январь–август число умерших составило 1,1697 млн, это на 127,6 тыс. (на 9,8%) меньше, чем годом ранее, и на 43,7 тыс. (на 3,6%) — чем за аналогичный период предпандемийного 2019-го. Это кажется невероятным на втором году проведения специальной военной операции (СВО) на Украине, особенно с учетом того обстоятельства, что масштаб и интенсивность боевых действий на линии соприкосновения в нынешнем году выше, чем в прошлом.

Невоенная естественная убыль по итогам января–августа составила 319,5 тыс. человек и к концу года, по нашим оценкам, не превысит 500 тыс.

Трехступенчатое повышение ключевой ставки с июля 2023 года не смогло охладить кредитный рынок

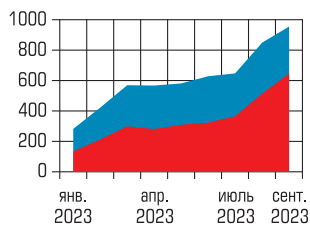


кредитный портфель, трлн руб. в ценах сентября 2023 г.

■ Корпоративные кредиты  
■ Кредиты населению

Источник: Банк России

Главным драйвером рынка ипотечного кредитования в последние три месяца являются программы кредитования жилья с господдержкой

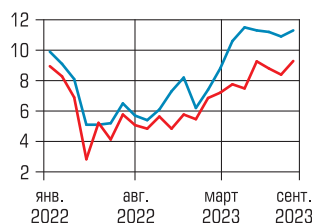


выдано жилищных кредитов за месяц, млрд руб.

■ Ипотека с господдержкой  
■ Рыночная ипотека

Источник: Банк России

В июле–сентябре 2023 года фиксируется неустойчивая динамика промпроизводства

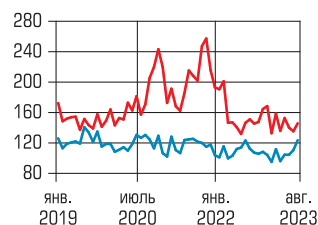


\*С исключением сезонного и календарного факторов.

■ Росстат  
■ Институт «Центр развития» НИУ ВШЭ

Источники: Росстат, расчеты «Монокля» по данным Института «Центр развития» НИУ ВШЭ

Число умерших\* в 2023 году вернулось к уровням предпандемийного 2019 года, число рождений на 14% меньше, чем в 2019-м



тыс. человек за месяц

■ Родилось  
■ Умерло

Источник: Росстат