



600

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

крупнейших компаний России

Среда 3 октября 2018 №180 (6418 с момента возобновления издания)

kommersant.ru

16 Топ-20 наиболее динамичных и наиболее прибыльных компаний России

17 О том, что тормозит развитие рынка страхования в России — генеральный директор СК «Согласие» Майя Тихонова

18 Как удержать лидерство на рынке российского лизинга — генеральный директор ГК ВТБ Лизинг Дмитрий Ивантер

Удачная ценовая конъюнктура и государственное финансирование — вот два основных фактора роста доходов крупных компаний, представленных в этом выпуске рейтинга. Надежды на долговременное развитие новых центров роста экономики не оправдались.

На казенный счет

— тенденции —

Выводы, которые можно сделать, ознакомившись с нынешним рейтингом 600 крупнейших компаний России на первый взгляд оптимистичны. Выручка его участников составила \$1,3 трлн, а в рублях увеличилась на 9,8%, почти вдвое превывив рост, показанный годом раньше (5,8%). На фоне среднестатистического прироста суммарного оборота российских предприятий (8,5%) крупный бизнес выглядит вполне достойно. Другой вопрос — каково качество его развития.

Рейтинг этого года выявил два центра роста экономики. Первый формируют экспортеры сырья. Нефтяники, металлурги и угольщики воспользовались удачной конъюнктурой внешних рынков. Второй — компании, прямо или опосредованно зарабатывающие на госзаказе.

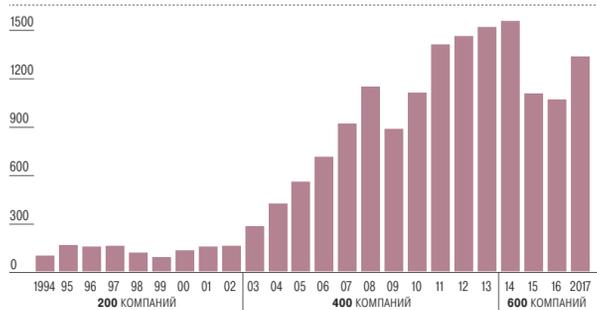
А вот отраслям, ранее претендовавшим на роль новых драйверов экономического роста, запала явно не хватило. Достижения АПК, финансового сектора, розничной торговли в текущем году выглядят более чем скромными. И причина успеха компаний несерьезного сектора чаще всего очевидна: есть госденги — есть подъем, нет госденег — нет подъема или он малозаметен.

Очень полезные ископаемые

Верхние строчки традиционно занимают представители нефтегазовой отрасли, которая укрепила свои позиции: на ее долю в нынешнем рейтинге приходится 28,2% совокупной выручки (в прошлом выпуске — 26,7%). В физических объемах добычи углеводородов в 2017 году изменилась не столь значительно: по нефти даже наблюдался спад на 0,1%, тогда как по газу — рост на 7,9%. Увеличение выручки обеспечило подорожание нефти: среднегодовая цена барреля марки Urals в прошлом году составила \$53,03 против \$41,9 в 2016-м. А так как стоимость в экспортных контрактах на газ привязана к нефти с лагом от полугода, то «Газпром» (номер один в списке, 7% роста выручки) смог воспользоваться благоприятной мировой конъюнктурой в меньшей степени, чем занимающие второе и третье места в рейтинге ЛУКОЙЛ и «Роснефть» (15,4% и 21,7% соответственно). Рост мировых цен, напомним, стал следствием договоренности стран ОПЕК и России о снижении нефтедобычи.

Еще в большей степени мировые рынки помогли увеличить доходы угольщикам: по совокупному приросту выручки (38,7%) компании отрасли занимают второе место в нынеш-

СУММАРНЫЙ ОБОРОТ КОМПАНИЙ РАЕХ-600 ЗА 2017 ГОД (ОБЪЕМ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОДУКЦИИ, \$ МЛРД) ИСТОЧНИК: РАЕХ (РАЗК-АНАЛИТИКА)



нем рейтинге (вслед за «Государственными спортивными лотереями» — единственной компанией, представляющей в списке сферу развлечений). К успеху угольная промышленность шла долго, пережив почти пятилетнюю рецессию: с 2012 года мировые цены на уголь падали, что, однако, не мешало разрезам и шахтам наращивать добычу. По итогам прошлого года в стране было добыто 410 млн тонн угля — до исторического рекорда (420 млн тонн, произведенных в РСФСР в 1988 году) рукой подать.

Растет и экспорт угля: Россия заняла 13% мирового рынка угля с 181 млн тонн в 2017 году. Поэтому неудивительно, что представители отрасли попали в топ-20 списка по темпам роста (например, разрез Кийзасский с приростом выручки 101,5%). Во многом угольный бум случился из-за закрытия властями Китая (главного мирового производителя и потребителя угля) нерентабельных шахт и принимаемых в стране усилий по переходу на газ для улучшения экологической ситуации в крупных городах.

Еще один бенефициар «великого китайского отступления», вызвавшего рост экспортных цен, — черная металлургия (4,7% выручки по RAEX-600, прирост — 17,7% за год). На долю КНР пришлось практически половина от 1,61 млрд тонн мирового производства стали в 2017 году. Однако значительная часть стали выплавляется на устаревших заводах, которые постепенно закрывают: только с 2016-го из строя вышло мощностей на 225 млн тонн стали в год. При росте внутреннего потребления это означает сокращение доли Китая на растущем мировом рынке. А так как около 40% производимой в России стали идет на экспорт, то вполне логично выглядят успехи отечественной черной металлургии: ЕВРАЗ (18-е место в рейтинге, 22,5% прироста выручки за год), «Северсталь» (24-е место, 16,7%), Магнитка (27-е место, 17,7%) «Металлоинвест» (32-е место, 27,6%) и так далее.

Восстание машин

Иные причины стоят за успехами машиностроения, рост выручки которого набирает темпы: 14,8% в прошлом рейтинге и 17,9% — в нынешнем. Основной драйвер здесь очевиден — это гособоронзаказ. «Ростех» (шестое место в списке), в выпуске которого продукция военного назначения составляет три четверти, увеличил выручку за 2017 год на 25,5%. В числе лидеров рейтинга и Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК: 26-е место, прирост выручки 8,4%). Пращанский сектор ОАК чуть меньше ростеховского, однако он растет: в 2017-м было выпущено 26 самолетов Sukhoi Superjet против 21 годом ранее. На высшем уровне поддержана идея разработки новой версии этого лайнера — с максимальным отказом от импортных комплектующих, включая возможную замену двигателя. На проект выделено около 85 млрд руб. К серийному производству готовится и среднемагистральный самолет МС-21, первый полет которого состоялся 28 мая 2017 года.

Подъему машиностроения способствует и постепенное восстановление автопрома: по данным Ассоциации европейского бизнеса, продажи новых легковых машин в 2017 году выросли до 1,596 млн штук (в 2016 году — 1,426 млн штук). Среди заработавших на ожившем спросе — АвтоВАЗ (58-е место), который нарастил выручку на 22%, и «Хендэ Мотор Мануфактуринг Рус» (93-е место и 29,3% соответственно).

Продажи грузовиков растут еще быстрее: в топ-20 нынешнего рейтинга по динамике представлены «Вольво Восток» (218-е место, 114,7% — прирост выручки), «Даймлер КамАЗ Рус» (335-е место, 106,4%), «Ман Трак энд Бас Рус» (354-е место, 93,5%) и «Скания — Рус» (286-е место, 92,4%).

Рост автопрома имеет все шансы не только продолжиться (хотя не стоит забывать: это рост от весьма низкой базы), но и получить новое качество. Минпромторг сейчас разрабатыва-

ет комплекс мер, которые бы побуждали производителей переходить от локализации автомобилей к локализации компонентов. Потому что, по данным E&Y, в производстве машин ввоз компонентов с 37% в 2013 году увеличился до 51% по итогам 2017-го.

На звание беспорочного драйвера роста в нынешнем рейтинге претендует строительство — как в своей инфраструктурно-промышленной, так и жилищной части. Первая из этих подотраслей практически полностью обязана успехами масштабным вливаниям из госбюджета или инвестпрограммам подконтрольных государству компаний. Участие в подготовке объектов чемпионата мира по футболу, в возведении Крымского моста, газо- и нефтепроводов, масштабной прокладке и реконструкции автодорог позволило строительной отрасли увеличить выручку в рейтинге на 37,1%.

В жилищном строительстве ситуация не столь прямолинейна. Достижению компаниям, представляющими отрасль в списке, высоких результатов помимо взрывного роста ипотеки способствовали и другие факторы. Впервые, девелоперы готовились к вступлению в силу 218-ФЗ (начал действовать с 1 июля 2018 года), серьезно ужесточающего требования к застройщикам: уже через пару лет они лишатся возможности привлекать бесплатные деньги дольщиков и должны будут перейти на проектное финансирование. Что неизбежно увеличит себестоимость строительства. В ожидании этого девелоперы запустили впрок множество проектов по весьма привлекательным ценам, что стимулировало спрос.

МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ РЕЙТИНГА

Основные принципы

В качестве главного критерия при составлении рейтинга 600 крупнейших компаний России (РАЕХ-600) принят показатель, характеризующий объем реализации продукции (работ, услуг) в 2017 году. В случаях, когда в силу специфики деятельности компаний этот показатель не может быть применен (например, для банков, страховых и лизинговых компаний, НПФ), используются данные финансовой отчетности, максимально близкие к нему по экономическому смыслу.

Для более полной картины в списке приведены и другие характеристики: объемы реализации продукции за 2016 и 2017 в годы долларх США, прибыль до и после налогообложения за 2017 год, тип финансовой отчетности, показатели которой отражены в данном рейтинге.

Замечания к составлению рейтинга

Участие в рейтинге почти не имеет отраслевого характера. В результате в список вошли компании практически из всех основных сфер экономики. С 2017 года в рейтинг также включат негосударственные пенсионные фонды (НПФ) и лизинговые компании. Места компаний в рейтинге определялись путем их ранжирования по объему реализации продукции (работ, услуг) в 2017 году. В зависимости от профиля деятельности конкретной компании под этим термином понимается:

для компаний, занятых в сфере промышленности, АПК, телекоммуникаций, транспорта, торговли, жилищно-коммунального хозяйства, строительства и так далее:

объем выручки от продаж продукции (товаров, работ, услуг за вычетом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей);

для банков: сумма процентных и комиссионных доходов (до вычета расходов). Источником этих данных являлась бухгалтерская отчетность банков, подготовленная только по стандарту МСФО;

для страховых компаний: если используются показатели финансовой отчетности по МСФО, то сумма страховых премий (за вычетом премий,

переданных в перестрахование) и результата от инвестиционной деятельности (доходы за вычетом расходов);

если используется финансовая отчетность по ОСБУ, то сумма страховых премий по операциям страхования, сострахования и перестрахования по страхованию жизни и страхованию иному, чем страхование жизни, за вычетом страховых премий, переданных в перестрахование, и доходов за вычетом расходов от инвестиционной деятельности; для НПФ: сумма взносов по пенсионной деятельности и доходов за вычетом расходов по инвестиционной деятельности. Источником этих данных являлась бухгалтерская отчетность, подготовленная только по стандарту МСФО;

сумма процентов доходов от финансового лизинга, прочих процентных доходов и доходов от операционной аренды. Источником этих данных являлась бухгалтерская отчетность, подготовленная только по стандарту МСФО.

В тех случаях, когда в списке оказывались холдинги, их дочерние компании в список уже не включались во избежание двойного счета.

При пересчете выручки компании за 2017 год в другую валюту использовался средневзвешенный курс ЦБ РФ 58,30 руб./\$, а при пересчете выручки за 2016 год — 66,83 руб./\$.

При прочих равных условиях приоритетными становились данные отчетности, подготовленной по стандартам МСФО или US GAAP, а также анкетные сведения компаний. Если информация из анкет не подтверждала копия отчетности по соответствующему стандарту и таковую не обнаруживали в открытом доступе в других источниках, отчетность считали управленческой по соответствующему стандарту (для РСБУ — просто управленческой).

При включении в рейтинг данных, показателем выручки за 2016 год приводится из отчетности за 2017 год и может не соответствовать аналогичному показателю из предыдущего рейтинга, если данный показатель был пересчитан компанией для отчетности за 2017 год.

«Наибольшую обеспокоенность руководителей вызывает дефицит высококвалифицированных кадров»

— от первого лица —

О том, в какой ситуации сегодня находится крупный российский бизнес, и о настроениях руководителей больших отечественных компаний, **Ъ** рассказал партнер по работе с ключевыми клиентами аудиторской практики PwC в России АЛЕКСЕЙ ИВАНОВ.



— Ознакомившись с нынешним списком RAEX-600, как вы охарактеризуете ситуацию, в которой находится крупный российский бизнес: устойчивый рост, стагнация или преддверие кризиса? Какие позитивные и негативные тенденции представляются вам наиболее значимыми?

— Суммарная выручка 600 крупнейших российских компаний увеличилась без малого на 10% по сравнению с предыдущим периодом. Очевидно, что крупный бизнес, находящийся в стадии роста, продолжает оказывать значительное влияние на национальную экономику. В частности, в 2017 году отмечается положительная, хотя и неоднородная в силу определенных факторов динамика развития практически во всех отраслях.

чение добычи углеводородов во второй половине 2017 года, связанное с выполнением соглашения, заключенного между странами ОПЕК.

Прибыль банков незначительно изменилась, что обусловлено ситуацией, сложившейся в финансовом секторе. На прибыльность банковских учреждений повлиял в том числе рост расходов на формирование резервов, что негативно отразилось на их финансовом результате.

Как показал рейтинг, оптовая и розничная торговля выросли в прошлом году на 11,3% и 9,6% соответственно, несмотря на продолжающееся снижение объемов потребления, что может свидетельствовать о более существенном влиянии инфляции на сегмент.

Рейтинг продемонстрировал уверенный рост машиностроения (на уровне 18%), что связано с увеличением государственных заказов и прямых субсидий, а также с восстановлением спроса на автотранспортные средства. Положительная динамика характеризовалась расширением ниш для отечественных товаров на внутреннем рынке при сокращении импортных поставок.

Лимассол Марина
Элитная недвижимость
Яхтинг • Рестораны • Бутики

ЭТО - ВАША ПЕРСПЕКТИВА

Откройте для себя новые возможности в неповторимом окружении и испытайте все радости жизни на море в лучшей средиземноморской марине.

Для получения подробной информации о готовых к заселению виллах, роскошных апартаментах и причалах на курорте Лимассол Марина на Кипре обращайтесь:

+7 495 643 1901 | limassolmarina.ru

Реклама

600 крупнейших компаний России

Крупнейшие компании России по объему реализации продукции (РАЕХ-600)* (Продолжение на стр. 15)

Место по итогам 2017 года	Место по итогам 2016 года	Группа компаний / компания	Регион	Отрасль	Объем реализации в 2017 году (млн руб.)	Объем реализации в 2016 году (млн руб.)	Темп прироста (%)	Объем реализации в 2017 году (\$ млн)	Прибыль до налогообложения в 2017 году (млн руб.)	Чистая прибыль в 2017 году (млн руб.)	Отчетность
1	1	«Газпром»	—	Нефтяная и газовая промышленность	634003.0	599640.0	7.0	10593.3	10030.0	7667.9	МСФО
2	2	ЛУКОЙЛ	—	Нефтяная и газовая промышленность	547590.0	474232.0	15.4	9394.4	3348.4	4242.2	МСФО
3	3	«Роснефть» нефтяная компания	—	Нефтяная и газовая промышленность	518300.0	424200.0	21.7	8859.9	35500.0	27100.0	МСФО**
4	4	Сбербанк России	—	Банки	284090.0	283530.0	0.2	4872.9	94200.0	74700.0	МСФО
5	5	РЖД	—	Транспорт и логистика	257033.0	233264.0	5.6	3862.3	92747	13970.4	МСФО
6	6	«Росстат»	—	Машиностроение	159900.0	126600.0	25.5	2725.6	н.д.	12100.0	Управленческая по МСФО
7	9	X5 Retail Group	—	Розничная торговля	129500.0	103367.0	25.3	2223.4	4816	3194	МСФО
8	7	Банк ВТБ	—	Банки	116890.0	127500.0	-2.6	2034.0	15970.0	10300.0	МСФО
9	10	«Органика»	—	Нефтяная и газовая промышленность	107500.0	102803.0	15.1	2055.5	24633.0	19478	МСФО
10	8	«Матит», розничная сеть	—	Розничная торговля	104277.9	107152.3	6.6	1918.3	4338.3	3507	МСФО
11	13	«Росатом», госкорпорация	—	Многосекторные холдинги	96740.0	67800.0	10.2	1653.3	н.д.	н.д.	Управленческая по МСФО
12	11	«Роснефть» нефтяная компания	—	Нефтяная и газовая промышленность	94384.0	90103.0	5.3	1626.7	1776.0	1372.0	МСФО
13	12	«Интер РАО»	—	Энергетика	91704.9	86882.0	5.6	1573.0	6482.2	5448	МСФО
14	14	«Транслайн», АК	—	Транспорт и логистика	884327.0	84834.0	4.3	1569.9	24267	19165	МСФО
15	15	«Сити-Групп», АК	—	Телекоммуникации и связь	70450.0	68884.0	3.5	1285.5	-5028.0	-6232.0	МСФО
16	17	«Татнефть», группа	—	Нефтяная и газовая промышленность	68159.0	58272.0	17.4	1184.4	1633.8	1238.2	МСФО
17	***	«Металлоинвест», группа компаний	—	Оптовая торговля	65022.2	62401.4	4.2	1153.2	1712.2	1374	РСПБ
18	21	ЕВРАЗ	—	Черная металлургия	63214.1	59545.8	22.5	1027.7	6737	4425.0	МСФО
19	22	НЛМК, группа	—	Черная металлургия	58678.5	50313.9	15.0	1005.5	10628	8452.0	МСФО
20	19	НОВАТЭК	—	Нефтяная и газовая промышленность	53816.0	50367.0	8.5	1000.3	2003.9	16647.0	МСФО
21	20	«Русал», объединенная компания	—	Цветная металлургия	51812.7	53503.9	8.9	996.9	7690.9	7143.0	МСФО
22	18	«Норильский никель», горно-металлургическая компания	—	Цветная металлургия	53675.0	45864.0	-2.2	920.7	1698.5	1276.6	МСФО
23	23	«Аэрофлот»	—	Транспорт и логистика	52329.0	49588.0	7.5	914.1	3276	2360	МСФО
24	27	«Северсталь»	—	Черная металлургия	49520.0	39244.0	16.7	784.8	18892	14966	МСФО
25	25	«СИБУР Холдинг»	—	Химическая и нефтехимическая промышленность	44648.0	41802.0	10.4	779.8	14997	10246	МСФО
26	24	Объединенная авиастроительная корпорация	—	Машиностроение	41800.0	40936.0	8.4	750	2160	н.д.	Управленческая по МСФО
27	29	ММК	Челябинская область	Черная металлургия	43997.0	32699.0	17.7	754.7	8247	6942.9	МСФО
28	30	УМК, группа	—	Черная металлургия	40290.0	32380.0	24.4	691.2	н.д.	н.д.	Управленческая по МСФО
29	26	«Газпромбанк», группа	—	Банки	38947.0	40921.0	-3.1	673.2	4365	3382.0	МСФО
30	35	«Металл»	—	Телекоммуникации и связь	37327.0	36275.0	18.0	640.3	1469	5325	МСФО
31	37	«Лента» (сеть гипермаркетов)	—	Розничная торговля	36517.6	30635.1	19.2	626.4	517.2	1264	МСФО
32	42	«Металлоинвест», холдинговая компания	—	Черная металлургия	36325.4	28444.5	27.6	623.1	1037.5	894.8	МСФО
33	***	«Стройгазконсалтинг»	—	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	36188.3	27643.4	30.9	620.7	1779	1547	РСПБ
34	28	«Фосфоро»	—	Энергетика	34819.0	30072.0	-6.9	591.7	355.9	2261	МСФО
35	31	«Вектор»	—	Телекоммуникации и связь	34422.0	33545.0	-4.1	585.6	349.6	820.3	МСФО
36	48	СФК	—	Уольная промышленность	29913.0	26143.7	24.1	569.3	518.7	383.3	МСФО
37	39	Объединенная судостроительная корпорация	—	Машиностроение	25768.0	30194.0	7.9	558.7	1387	594	МСФО
38	38	«Саянские Энерджи»	Саянская область	Нефтяная и газовая промышленность	34188.3	30434.8	3.5	540.1	н.д.	876.5	Управленческая по МСФО
39	40	«Ростелеком»	—	Телекоммуникации и связь	30532.0	29146.0	2.7	523.7	1896	1450	МСФО
40	44	«Мечел»	—	Черная металлургия	29913.0	27609.0	8.4	513.1	1570	1057.0	МСФО
41	32	«Ашан»	—	Розничная торговля	29437.3	33395.5	-11.6	504.8	497.5	377	РСПБ
42	45	«Д.Т.И. Россия»	—	Табачная промышленность	28915.0	27573.1	4.9	496.0	2472	1916	РСПБ
43	41	«Еврохим», группа	—	Химическая и нефтехимическая промышленность	28366.2	29287.3	-3.0	486.6	406.2	2643.1	МСФО
44	36	«Дикси Групп»	—	Розничная торговля	28281.3	31237.5	-9.1	485.1	-681.1	-604.3	МСФО
45	46	«Филип Моррис Сайентс энд Маркетинг»	—	Табачная промышленность	27617.6	26798.5	2.7	473.7	322.5	373	РСПБ
46	43	«Юнико Мотор»	—	Оптовая торговля	27196.9	27539.5	-2.0	465.5	1003.5	820.1	РСПБ
47	34	АВРОСА, АК	—	Производство драгоценных металлов и алмазов	26910.0	26910.0	0.0	462.8	789.6	789.6	МСФО
48	51	«Промгаз», группа компаний	—	Банки	25445.0	24442.0	7.0	443.3	769.8	588.0	МСФО
49	50	«Альфа-банк», группа	—	Банки	23333.5	23107.2	9.0	441.3	693.6	546.5	МСФО
50	49	Российский сельскохозяйственный банк	—	Банки	22927.0	25703.0	0.4	442.9	-1455.0	-1947.0	МСФО
51	55	ТМК	—	Черная металлургия	22602.0	22270.0	15.0	439.1	426.7	145.5	МСФО
52	54	«НТЭС Энерджи», группа компаний	—	Энергетическая деятельность	24405.1	22537.1	8.3	419.6	-176.8	-400.6	МСФО
53	52	«Катан»	—	Оптовая торговля	24277.6	23895.5	1.6	414	95.9	142.0	МСФО
54	57	«Славнефть», группа	—	Нефтяная и газовая промышленность	24253.0	21910.0	12.5	413.8	2607.7	2148	МСФО
55	61	«Фосфорит», группа Рунт Рус»	—	Машиностроение	23762.6	24158.1	24.3	407.6	632.5	25.5	РСПБ
56	47	«Метро Кэш Энд Кер»	—	Розничная торговля	23629.0	26814.9	-13.8	393.3	633.0	454.2	РСПБ
57	62	«Леру Мерлен Россия»	—	Розничная торговля	22662.2	18282.4	20.4	388.8	743.9	51.3	РСПБ
58	64	«АВТЭК», группа	—	Машиностроение	22546.0	18493.0	22.0	387.0	-1063.0	-962.0	МСФО
59	***	«Т Плюс»	—	Энергетика	22774.7	21965.0	2.8	382.0	589.7	301	РСПБ
60	58	«Новый поток», группа компаний	Томская область	Нефтяная и газовая промышленность	21995.9	20897.5	6.3	373.3	н.д.	н.д.	Управленческая по МСФО
61	60	Меткол	—	Оптовая торговля	21994.0	19126.0	14.7	373	н.д.	н.д.	Управленческая по МСФО
62	53	«Открытие», банк	—	Банки	21938.0	22906.2	-4.2	376.2	-43294.0	-42670.0	МСФО
63	68	«Мосгострост»	—	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	20775.0	17998.0	18.6	356.4	51.3	302.0	МСФО
64	66	«Международные услуги по маркетингу табака»	Москва	Оптовая торговля	20102.8	18209.8	10.4	344.8	191.6	154.2	РСПБ
65	65	«М Вектор»	—	Розничная торговля	18957.0	18329.0	8.2	340.0	883.9	695.4	МСФО
66	67	«Резерв России», группа компаний	—	Пищевая промышленность	18842.6	16368.5	6.5	323.2	н.д.	н.д.	Управленческая по МСФО
67	63	«Фосфор», группа	—	Химическая и нефтехимическая промышленность	18135.0	18742.0	-3.4	311.1	3404.2	2531	МСФО
68	78	«Олео»	—	Розничная торговля	18012.6	14934.7	20.6	309.0	465.8	564	МСФО
69	79	«СНС-Холдинг»	Москва	Оптовая торговля	18001.4	18342.9	-1.9	308.8	65	51	РСПБ
70	70	«Почта России», ФГУП	—	Телекоммуникации и связь	17648.0	16689.0	5.8	302.7	58.5	-32.0	МСФО
71	77	Алианс ОИ Company Ltd	—	Нефтяная и газовая промышленность	17644.5	14846.2	17.8	302.7	454	-1647.6	МСФО
72	69	«ЮА»	—	Розничная торговля	17400.0	17402.7	1.1	301.9	-1488.9	-1638.1	МСФО
73	189	Группа компаний ПИК	—	Строительство	17514.0	15734.0	20.3	300.4	249.7	25.4	МСФО
74	98	«Киа Мотор Рус»	—	Оптовая торговля	17049.9	12545.2	35.9	293.4	540.9	387	РСПБ
75	73	«Норникель», группа	Республика Татарстан	Химическая и нефтехимическая промышленность	16762.0	15879.0	5.6	285.5	354.4	248.1	МСФО
76	71	«Масовед-Бенч Рус»	—	Оптовая торговля	16629.1	16687.5	-0.3	285.2	-969.5	-1147.4	РСПБ
77	80	«Энергосбыт»	—	Энергетическая деятельность	16600.4	148522.4	11.8	284.9	684.6	54.5	РСПБ
78	85	ОМК	—	Черная металлургия	16005.0	14000.0	15.6	284.7	н.д.	н.д.	МСФО
79	76	РЭЗ	—	Машиностроение	15460.0	15096.9	3.6	283.3	н.д.	358.0	МСФО
80	59	«Панар», группа компаний	Москва	Многосекторные холдинги	15400.0	15200.0	-15.9	281.3	н.д.	н.д.	Управленческая по МСФО
81	84	СОГАЗ	—	Страхование	16230.0	14068.0	15.4	278.5	393.6	305.2	МСФО
82	86	Национальная компьютерная корпорация	—	Информационные технологии	16217.1	13941.7	15.7	276.6	н.д.	н.д.	Управленческая по МСФО
83	75	«Уралхим»	—	Химическая и нефтехимическая промышленность	16092.0	15751.0	6.1	276.0	630.0	508.6	МСФО
84	87	ТАИФ-НК	Республика Татарстан	Нефтяная и газовая промышленность	15912.3	13802.1	15.3	273.0	438	210	РСПБ
85	72	«Плюс»	—	Производство драгоценных металлов и алмазов	15863.0	16237.0	-2.8	272.2	897.8	719.1	МСФО
86	88	ЧТПЗ	Челябинская область	Черная металлургия	15825.0	13456.0	16.8	271.5	621.1	403.2	МСФО
87	118	«Трансвайдент»	—	Машиностроение	15580.9	11950.3	30.3	267.3	444.9	274.3	МСФО
88	105	«Хендс Мотор СНГ»	—	Оптовая торговля	15560.3	11583.0	34.2	266.9	390.0	276	РСПБ
89	***	«Судостроитель», группа компаний	Калининградская область	Агропромышленный комплекс	15524.0	14137.0	9.8	266.3	н.д.	н.д.	Управленческая по МСФО
90	74	«Стройгазконсалтинг»	—	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	15378.1	15309.2	0.5	263.8	-567.9	-708.8	РСПБ
91	102	«Стройтрансгаз»	—	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	15389.2	12884.2	26.8	262.8	-776.7	-893.4	РСПБ
92	100	«Эта Рус»	Москва	Оптовая торговля	15198.5	12365.1	23.0	260.6	270.7	1284	РСПБ
93	104	«Хендс Мотор Мануфакчер Рус»	Санкт-Петербург	Машиностроение	15186.3	11645.5	29.3	259.3	796.3	632	РСПБ
94	92	«Плюс»	—	Оптовая торговля	14961.5	12989.0	15.2	256.7	183	123	РСПБ
95	***	«Зарубеффель»	—	Нефтяная и газовая промышленность	14866.2	14590.0	1.6	254.1	160.7	89.8	Управленческая по МСФО
96	101	«Томскнефть», ВНК	Томская область	Нефтяная и газовая промышленность	14340.3	12950.3	17.3	245.4	190.0	154.6	РСПБ
97	95	«Московский кредитный банк»	—	Банки	14349.0	12812.0	12.4	244.4	2887.0	2033	МСФО
98	81	«Промгаз» (сеть гипермаркетов)	—	Оптовая торговля	14291.4	14356.0	-0.9	243.9	97.9	68.2	РСПБ
99	120	Группа ЛСР	—	Строительство	13849.0	10654.0	30.0	239.6	2028	1881	МСФО
100	99	«Москвотрест»	Москва	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	13655.6	12484.7	9.4	234.2	184.6		

60 крупнейших компаний России

Крупнейшие компании России по объему реализации продукции (РАЕХ-600)* (Продолжение. Начало на стр. 14)

Место по итогам 2017 года	Место по итогам 2016 года	Группа компаний / компания	Регион	Отрасль	Объем реализации в 2017 году (млн руб.)	Объем реализации в 2016 году (млн руб.)	Темп прироста (%)	Объем реализации в 2017 году (\$ млн)	Прибыль до налогообложения в 2017 году (млн руб.)	Чистая прибыль в 2017 году (млн руб.)	Отчетность
342	275	«АиР Банк»	—	Банки	34022,4	42266,1	-17,5	584	6691	7279	МСФО
343	322	«Тандем»	Белгородская область	Информационный комплекс	33947,4	33078,1	-3,2	582	1077	659	РСБУ
344	346	PGI (Hilti Technologies Group), группа компаний	Москва	Информационные технологии	33839,0	32105,0	5,4	580	н.д.	н.д.	Управленческая
345	397	«Эр-Телеком Холдинг»	—	Телекоммуникации и связь	33700,3	28207,6	19,5	578	1782	2529	МСФО
346	382	НПФ «Соларис-ОПС»	—	Негосударственный пенсионный фонд	33339,4	29373,3	14,4	572	-1074,8	-1644,8	МСФО
347	351	«ЕвроСибэнерго»	Красноярский край	Энергетика	33228,9	31766,0	4,6	570	8663	9177	РСБУ
348	295	Группа «Созвездие»	—	Розничная торговля	33192,3	33905,9	-12,7	568	512	238	Управленческая
349	312	«Простор Энд Энд Новоососово»	Тульская область	Химическая и нефтехимическая промышленность	33062,0	33903,5	-7,8	568	635	377	РСБУ
350	405	«НПО машиностроения», военно-промышленная корпорация	Московская область	Машиностроение	33000,0	27192,7	19,1	568	4222	3440	РСБУ
351	292	«Гидравлика Москва-Экспресс»	—	Пищевая промышленность	33061,9	38533,0	-14,2	567	-34,9	-96,2	РСБУ
352	357	Независимая энергетическая компания Краснодарского края	Краснодарский край	Энергетика	32930,6	31944,5	5,6	565	629	275	РСБУ
353	338	Группа Билайн «Абсолют-банк»	—	Банки	32906,0	32324,0	-1,0	564	-1441,0	-1476,0	МСФО
354	402	«Мин Транс Эксп Биз Рус»	Москва	Оптовая торговля	32898,9	17003,0	93,5	564	527	368	РСБУ
355	289	«Муром»	Санкт-Петербург	Пищевая промышленность	32773,3	39043,8	-16,1	562	1959	929	РСБУ
356	362	«РКС-Минералы»	—	Жилищно-коммунальное хозяйство	32692,2	30656,9	6,6	561	2460	1907	МСФО
357	350	«Эксперт Лаборатории»	Московская область	Оптовая торговля	32542,9	31968,0	1,8	558	644	105	РСБУ
358	518	AZUR air	Красноярский край	Транспорт и логистика	32524,5	20976,7	55,1	558	238	162	РСБУ
359	366	«Водоканал Санкт-Петербурга», ГУП	Санкт-Петербург	Жилищно-коммунальное хозяйство	32450,8	30363,4	7,6	557	2108	1099	РСБУ
360	334	«Каспарика Рус»	—	Розничная торговля	32408,0	33850,0	-4,0	557	-2831,7	-444,3	РСБУ
361	209	«Бритни Америка Табакос-СП»	Санкт-Петербург	Табачная промышленность	32479,0	33950,3	-39,8	557	2026	1653	РСБУ
362	331	«Свефрант»	—	Транспорт и логистика	32460,0	34078,0	-4,7	557	н.д.	н.д.	Управленческая по МСФО
363	365	Архангельский ЦБК	Архангельская область	Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	32355,5	30001,5	6,8	555	7656	6850	МСФО
364	341	Группа «Политэксим»	—	Химическая и нефтехимическая промышленность	32278,8	32930,5	-2,0	554	н.д.	н.д.	МСФО
365	402	«Сони Электроникс»	Москва	Оптовая торговля	32268,2	27954,2	15,2	552	334	223	РСБУ
366	—	«Иркутскэнергобанк»	Иркутская область	Энергетика	32194,7	33999,8	-10,5	552	-44,1	-50,1	РСБУ
367	—	«Зенитский завод им. А. М. Горького»	Республика Татарстан	Машиностроение	32125,2	12689,6	153,2	551	1133	91	РСБУ
368	—	«Вуэлит»	—	Розничная торговля	32053,7	18652,5	71,6	550	341	18	РСБУ
369	359	«Иркутскэнерго»	Кемеровская область	Энергетика	32030,0	30390,7	3,6	549	9429	7531	РСБУ
370	432	CAI SPN	—	Информационные технологии	32004,0	25428,9	25,9	549	826	383	РСБУ
371	451	«Матрай»	Санкт-Петербург	Строительство	31997,7	24494,4	30,6	548	572	437	РСБУ
372	484	«Автобан» ДСК	—	Строительство	31933,6	22785,2	40,0	547	1542	184	РСБУ
373	—	«Камилет» (сеть супермаркетов «Ярн»)»	—	Розничная торговля	31799,4	15735,4	101,3	545	83	83	РСБУ
374	378	«Промышленно-сервисная компания»	Свердловская область	Оптовая торговля	31758,1	29456,8	-7,8	545	53	472	РСБУ
375	385	«Насад-Восток» (сеть гипермаркетов «Самбери»)	Хабаровский край	Розничная торговля	31754,4	28964,3	9,5	544	788	618	РСБУ
376	407	«Московский индустриальный банк»	Москва	Банки	31420,2	32021,4	4,0	539	-3906,9	-3908,1	МСФО
377	433	«Арт-Агро Экспорт»	Санкт-Петербург	Оптовая торговля	31263,3	25366,4	23,4	537	199	154	РСБУ
378	381	«Синтец»	—	Оптовая торговля	31196,7	29184,0	6,9	535	1188	896	РСБУ
379	311	«Миндуброени»	Воронежская область	Химическая и нефтехимическая промышленность	31069,1	36056,4	-13,8	533	4055	3211	РСБУ
380	389	Компания «Трасса»	Московская область	Розничная торговля	31066,6	28834,0	7,7	533	35	14	РСБУ
381	400	«Амгаз»	Ямало-Ненецкий автономный округ	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	31026,8	27993,7	10,8	532	22570	17536	РСБУ
382	406	«Первый канал»	Москва	СМИ	31019,9	27739,9	11,8	532	-2094,1	-1556,6	РСБУ
383	—	«Джентри-инжиниринг холдинг НПФ»	Москва	Строительство	30942,2	25350,0	21,1	531	85	23	РСБУ
384	380	Турбинная группа компаний	Москва	Транспорт и логистика	30876,0	29215,5	5,7	530	155	100	РСБУ
385	396	«Альфа»	Республика Татарстан	Оптовая торговля	30850,6	28274,2	9,1	529	87	50	РСБУ
386	458	«Тева»	—	Оптовая торговля	30660,4	24071,5	27,4	526	527	-119,9	РСБУ
387	421	«Ресурс-Юг», торговая компания	Ставропольский край	Оптовая торговля	30443,9	29029,4	18,1	522	-692,0	-678,2	РСБУ
388	437	«Рейвэлсанс Хэви Индустри»	Санкт-Петербург	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	30423,4	32362,2	-8,5	522	572	456	РСБУ
389	403	«Русалорум», холдинг	—	Машиностроение	30411,0	27900,0	9,0	522	963	771	Управленческая
390	355	«Зенил», банковская группа	—	Банки	30321,8	34849,9	-3,7	520	-564,9	-1472,1	МСФО
391	570	«Севастриополь» (авиакомпания)	Москва	Транспорт и логистика	30308,9	19180,1	58,0	520	336	256	РСБУ
392	372	«Воздушно-банк»	—	Банки	30302,0	29506,0	2,3	520	405	324	МСФО
393	330	«Индустриальный холдинг»	Нижегородская область	Пищевая промышленность	30271,6	34404,7	-12,0	519	589	440	РСБУ
394	391	«Оптосервис»	Москва	Оптовая торговля	30274,4	28692,4	5,3	518	6691	6007	РСБУ
395	411	ВПКР, ФГУП	СМИ	СМИ	30215,1	26954,4	12,0	518	3029	2604	РСБУ
396	***	«Солнечные продукты», торговый дом	—	Пищевая промышленность	30065,5	31121,1	-3,4	516	5	3	РСБУ
397	394	«Уральские алюминии»	Свердловская область	Машиностроение	29985,0	28291,8	6,0	514	2015	1587	РСБУ
398	430	«Металлоинв»	—	Оптовая торговля	29933,1	25568,2	17,1	513	1694	1249	РСБУ
399	399	«Шейдерс Электрик»	Москва	Оптовая торговля	29822,1	28026,6	6,4	512	546	355	РСБУ
400	499	Государственная транспортная лизинговая компания	—	Лизинг	29758,0	22052,0	34,9	510	-4436,0	-3835,0	МСФО
401	504	«Газэнергосервис»	Москва	Строительство	29727,0	21833,0	36,2	510	899	682	РСБУ
402	577	«Мехдринк»	Кемеровская область	Угольная промышленность	29721,1	18907,0	57,1	510	22561	1826	РСБУ
403	419	«Артис»	Томская область	Сервисные компании	29570,0	26027,7	13,7	507	4622	3835	МСФО
404	447	«Амекс Кредит»	Банки	Банки	29568,7	24894,3	20,1	507	6225	5304	МСФО
405	320	«ТЭК Санкт-Петербурга», ГУП	Санкт-Петербург	Жилищно-коммунальное хозяйство	29565,9	35322,3	-18,8	507	709	274	РСБУ
406	373	«Российский капитал»	Москва	Банки	29510,0	26656,0	10,7	506	-1376,0	-1402,0	МСФО
407	363	«Пеллуринская топливная компания», оптовая фирма	Санкт-Петербург	Оптовая торговля	29443,0	30457,2	-3,3	505	39	31	РСБУ
408	—	«Передние пластиковые решения»	Москва	Пластиковый сервис	29397,5	22490,5	30,7	504	1695	141	РСБУ
409	395	Алтайский электрометаллургический завод	Краснодарский край	Черная металлургия	29391,5	26284,0	3,9	504	3083	2433	РСБУ
410	345	«Эйвон Бьюти Продактс Компани»	Москва	Фармацевтика и косметика	29295,2	32112,7	-8,8	502	1371	1035	РСБУ
411	238	«Саханский нефтегазовый технологический холдинг»	Саханская область	Нефтяная и нефтегазовая промышленность	29239,9	47030,5	-37,8	502	194	154	РСБУ
412	***	«Гривен», корпорация (сеть магазинов «Линия»)»	Курганская область	Розничная торговля	29224,0	33392,0	-12,5	501	244	292	Управленческая
413	—	«Райффайк»	Москва	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	29021,2	—	—	498	3495	2789	РСБУ
414	392	«Мосмостстрой»	Москва	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	28991,4	28530,5	1,4	496	998	725	РСБУ
415	376	«Трест Космосмонтаж»	Москва	Инжиниринг, промышленно-инфраструктурное строительство	28994,2	29539,9	-2,1	496	544	342	РСБУ
416	269	«Сан Инвиз»	—	Пищевая промышленность	28651,3	44662,6	-3,2	491	-583,7	-584,0	РСБУ
417	300	«Объединенные ливарники Хайнекен»	Санкт-Петербург	Пищевая промышленность	28574,9	36657,8	-22,0	490	-1102,9	-900,8	РСБУ
418	439	Международный аэропорт Шереметьево	Московская область	Транспорт и логистика	28504,5	25181,6	13,2	489	1626	988	РСБУ
419	383	Бийская гидроэлектростанция генерирующая компания (ПТ-19)	Красноярский край	Энергетика	28455,0	29000,9	-1,8	488	3532	2703	РСБУ
420	532	«Бургер Кинг» (сеть ресторанов быстрого питания Burger King)	Москва	Общественное питание	28399,1	20559,3	38,1	487	965	740	РСБУ
421	360	«Транскапиталбанк»	—	Банки	28339,5	30852,8	-8,1	486	-3812,3	-3443,5	МСФО
422	—	«Восток 1520»	Москва	Транспорт и логистика	28263,9	13965,8	102,5	485	3379	2701	РСБУ
423	460	«Тандем Фармацевтикалс»	Москва	Оптовая торговля	28204,4	24008,5	17,7	485	801	398	РСБУ
424	368	«ГБУ по специальным объектам», ФГУП	Амурская область	Строительство	28202,4	22801,7	-5,7	484	-6347,3	-6259,0	РСБУ
425	569	«Новоранс», грузовая компания	Москва	Транспорт и логистика	28182,4	19191,0	46,4	482	1265	700	РСБУ
426	409	«Ай-Тек», группа компаний	Москва	Информационные технологии	28104,8	27042,2	3,2	482	н.д.	н.д.	Управленческая
427	379	Логистический центр «Яндекса»	Московская область	Транспорт и логистика	28101,3	29279,8	-4,3	480	81	64	РСБУ
428	506	«Дельта» Лизинг	—	Транспорт и логистика	27989,5	23237,1	23,4	480	1026	610	РСБУ
429	434	«Либери-Ресторан»	Москва	Оптовая торговля	27932,2	23201,6	19,1	478	-1218,1	-1131,2	РСБУ
430	384	Сибирская сервисная компания	—	Сервисные компании	27826,4	28970,3	-4,3	476	1301	950	РСБУ
431	416	«Мазда Соларс Мануфакчеринг Рус» (МСМР)	Приморский край	Машиностроение	27693,3	26583,9	4,2	475	766	609	РСБУ
432	472	«А ГРУП»	Москва	Оптовая торговля	27692,0	23424,6	17,8	473	740	535	РСБУ
433	—	«СТС Медиа»	Москва	СМИ	27566,6	—	—	473	523	392	РСБУ
434	448	«Униветис», торговый дом	—	Машиностроение	27553,7	24609,8	12,0	473	132	91	РСБУ
435	587	«ФК Гранд Капитал»	Москва	Оптовая торговля	27554,9	18489,9	49,3	473	300	264	РСБУ
436	530	«НСР Транс»	—	Транспорт и логистика	27513,3	20612,2	33,7	473	207	1621	РСБУ
437	461	«Черноголовка»	Кемеровская область	Черная металлургия	27514,5	23995,1	14,7	472	3077	2520	РСБУ
438	—	«Иранат», головное производственно-технологическое предприятие	Москва	Машиностроение	27490,3	18375	108,5	472	-506,8	-45,7	РСБУ
439	442	«Фудри Биз»	Москва	Экспертная	27446,6	26960,0	-1,0	471	0	-6,8	РСБУ
440	445	ТТК-В»	Республика Татарстан	Энергетика	27406,3	23253,3	17,9	470	2633	2091	РСБУ
441	446	«Новин Тайрос»	Ленинградская область	Химическая и нефтехимическая промышленность	27396,6	24691,8	11,0	470	2643	2162	РСБУ
442	463	«Мушкетер» (онлайн-рите									



600 крупнейших компаний России

На казенный счет

— тенденции —

С13 Повысило показатели и изменение правил статута в отрасли. Крупнейшие девелоперы (среди которых торгующиеся на бирже «Эталон» — 180-е место, 44,1% прироста выручки — и группа ЛСР — 99-е место, 30%) смогли продемонстрировать дополнительные доходы благодаря новому стандарту отчетности, который обязывает учитывать выручку от продажи квартир в период ее поступления, а не спустя годы, как раньше. Этот стандарт может побудить к более быстрому возведению жилых домов в стране в целом, равно как и принятый нацпроект, предусматривающий увеличение объемов жилищного строительства с сегодняшних 80 млн до 120 млн кв. м в год.

Нехлебное место

Не оправдывают надежд на быстрое развитие отрасли, считавшиеся в последние годы драйверами отечественной экономики. Прежде всего это относится к аграрно-промышленному комплексу. Представляющие его в рейтинге компании показали на круг всего 3,7% прироста выручки (в прошлом выпуске — 12%). И это несмотря на весьма внушительную господдержку: премьер Дмитрий Медведев, выступая с отчетом перед Госдумой в мае 2018 года, оценил вливания в АПК в 1,2 трлн руб. за шесть лет. Впечатляют и экспортные показатели: по итогам 2017 года продажи на внешних рынках сельхозпродукции и продовольствия составили \$20,7 млрд против \$17 млрд в 2016-м. Экспорт зерна вырос на 35% (до 28 млн тонн), подсолнечного масла — на 28% (2,8 млн тонн), а сахара — в восемь раз (до 500 тыс. тонн).

Столь впечатляющий подъем, казалось бы, должен был заметно ускорить оборот лидеров отрасли. Однако в рейтинге мы подобной не наблюдаем: группа компаний «Содружество» (89-е место, рост 9,8%), «Эфко» (119-е место, 1,7%), «Русарго» (158-е место, падение на 6,2%), Агрокомплекс им. Н. И. Ткачева (249-е место, 4,3%) и так далее.

Очевидно, показатели аграриев подпортили два фактора: во-первых, укрепление рубля (в 2016-м среднегодовой курс был 66,83 руб. за доллар, в 2017-м — 58,3 руб.), которое не было компенсировано ростом мировых цен на сельхозпродукцию. А во-вторых, успеху помешало обеднение населения. Ведь, несмотря на экспортные достижения, основной рынок для отечественного АПК все же внутренний. В 2017 году реальные доходы россиян уменьшились на 1,7% — конечно, не столь драматично, как в предыдущие годы (на 5,8% в 2016-м и 3,2% в 2015-м), но в целом за четыре года подкачки годового показателя сократились на 11% от уровня 2013-го.

Этот же фактор загнал в минус и пищевую промышленность: падение выручки предприятий отрасли в рейтинге на 4,7% (по итогам 2016-го была прибавка на 11,2%). Поэтому на фоне компаний «Нестле Россия» (109-е место, -12,5% по годовой вы-

ручке), «Марс» (127-е место, нулевой рост), «Балтика» (167-е место, -17,7%) скромные, ниже средних по списку, 6,5% прироста у «PepsiCo Россия» (66-е место) и 8,4% у «Данон» (123-е место) смотрятся вполне весомо.

Падение реальных доходов не могло не сказаться и на темпах роста розничной торговли, точнее, ее продовольственного сектора. В течение практически всех лет, когда составлялся рейтинг, она по приросту выручки обгоняла совокупный показатель по рейтингу. По итогам 2017 года мы наблюдаем обратное: 9,6% в целом по ритейлу при совокупных 9,8% по списку (в 2016-м было 8,8% и 5,8% соответственно).

Наряду с обеднением населения против продовольственного ритейла сыграло и то, что он практически достиг пределов территориальной экспансии: трудно найти не то что городок, а даже поселок, куда бы не дотянулись продуктовые сети. В выигрыше оказываются те из них, кто сумел найти новую нишу (как воровавшаяся в рейтинг сразу на 368-е место компания «Вкусвилль», позиционирующая себя как сеть магазинов для здорового питания) и благодаря росту выручки за год на 77,6% попавшая в двадцатку лидеров рейтинга по динамике) либо сделал ставку на мультиформатность с солидной долей дискаунтеров (как X5 Retail Group, 7-е место, прирост выручки 25,3%).

Ставка на низкие цены оказалась выигрышной и в секторе непродовольственной розницы: компания «Бэст Прайс» (сеть магазинов Fix Price, имеющая весьма разнообразный ассортимент — от продуктов до книг и одежды) поднялась со 194-го места в прошлом рейтинге на 152-е в нынешнем (прирост выручки 38,7%), а «Леруа Мерлен Восток» (товары для ремонта и дачи) — с 62-го на 57-е место (20,4%).

Закат в банках

Результаты финансового блока в нынешнем рейтинге (об особенностях подсчета выручки для каждого из его секторов читайте в справке «Методика составления рейтинга и информация») — наглядное свидетельство острой инвестиционной недостаточности, которую испытывает российская экономика. Упав до 16,7% от ВВП в 2015 году, первом постсанкционном, инвестиции в основной капитал увеличились в 2017-м лишь до 17,3%. Это не только меньше необходимых для прорывного роста 28–30% (обоснование этой цифры мы давали по итогам рейтинга крупнейших компаний еще в 2010 году), но и рекордных 22%, которые были достигнуты в 2012-м.

В условиях снижения маржи банки все хуже справляются с ролью кровеносной системы экономики. Согласно аналитике ЦБ РФ относительно объема ВВП, активы российской банковской системы упали с 99,5% в 2015 году до 92,5% по итогам 2017-го.

Не самым позитивным образом на работе банковской системы сказались плачевное состояние нескольких крупных банков. Пик санкций пришелся на третий квар-

тал 2017 года («Открытие» — -4,2% по выручке за год, Бинбанк не включен в рейтинг в связи с претензиями ЦБ к достоверности его отчетности за 2017-й).

Неудивительно, что кредиты непосредственно нефинансовому бизнесу, по данным Банка России, за прошлый год увеличились только на 3,6%. Для сравнения: кредиты финансовым организациям за тот же срок выросли на 32,7%, физлицам — на 13,2%, вложения в долговые ценные бумаги — на 8,4%. Иными словами, банкиры крайне неохотно инвестируют в реальный сектор. Другое дело — поддерживаемая государством ипотека (рост кредитов за 2017 год на 37,2%, до исторически максимальных 2 трлн руб.) или потребительское кредитование с его быстрым оборотом (рост на 21%).

Отметим, что низкие результаты продемонстрировали крупнейшие банки, напрямую или опосредованно контролируемые государством, а потому, казалось бы, обязанные быть среди тех, кто проводит провозглашенную властями политику прорывного экономического развития: Сбербанк России (4-е место, прирост на символические 0,2% в рейтинге), ВТБ (8-е место, падение на 2,6%), Газпромбанк (29-е место, падение на 3,1%), Россельхозбанк (50-е место, прирост всего на 0,4%). А вот лидеры среди частных банков выглядят гораздо лучше: Альфа-банк (49-е место, прирост 9%), Тинькофф-банк (166-е место, прирост 34%).

Что же касается негосударственной части пенсионной отрасли, то НПФ, на которые еще недавно рассчитывали как на стабильный источник длинных денег, в нынешнем списке 600 крупнейших компаний попали в антилидеры с падением показателя выручки почти на четверть. Этот провал не удивляет, поскольку произошел на фоне затухания компании по переходу из ПФР в НПФ, скандалов вокруг фондов и нерешенной проблемы реформирования пенсионной системы. Единственный из пяти представленных в рейтинге НПФ, который смог показать положительную динамику, — НПФ «Согласие-ОПС» (346-е место, рост на 14,4%).

Страховщики в сравнении с соседями по финансовому сектору выглядят достаточно уверенно: среднее значение прироста по девяти указанным в рейтинге компаниям составило 10,7%. Но дьявол, как всегда, в деталях. СК «Росгосстрах», за год рухнувшая с 97-го на 205-е место в рейтинге (снижение выручки на 52,1%), сокращает портфель, минимизируя участие в ОСАГО, которым недовольны многие страховщики. А группа «Ренессанс Страхование», напротив достигшая большого успеха (195,6% прироста), своими результатами во многом обязана тому, что поглостила в 2017 году несколько страховых компаний («Благосостояние», «Благосостояние Общес Страхование», «Интач Страхование»), а заодно и НПФ «Благосостояние ЭМЭНСИ».

Дмитрий Гришанков,
Федор Жердев,
Дмитрий Кабалникий,
Варган Ханферян

«Наибольшую обеспокоенность руководителей вызывает дефицит высококвалифицированных кадров»

— от первого лица —

С13 Если же говорить о настроениях руководителей крупного бизнеса, то, насколько мы видим из общения с нашими клиентами, они оптимистично оценивают перспективы развития своих компаний в продолжение как минимум следующих 12 месяцев. Об этом также свидетельствуют результаты нашего последнего международного опроса руководителей крупнейших компаний мира. Стоит отметить, что наибольшую обеспокоенность руководителей в регионе Центральной и Восточной Европы, к которому относится и Россия, вызывает дефицит высококвалифицированных кадров. Такие опасения высказали больше половины респондентов нашего международного опроса. Для сравнения: в Западной Европе этой проблемой озабочены меньше четверти опрошенных, в США немного больше — 27%. И речь здесь идет не только о новых знаниях, но и о более гибких навыках, которые позволяют максимально успешно приспосабливаться к требованиям времени.

— Каким образом затруднения в работе на внешних рынках и в привлечении финансирования за рубежом, с которыми столкнулись отечественные компании, могут повлиять на прозрачность крупного российского бизнеса?

— В определенной степени затруднения уже повлияли на крупный бизнес, но в основном на компании государственного сектора и ОПК. В целом же на рынке сохраняются долгосрочные перспективы роста и привлекательность финансирования, а также безусловная тенденция к прозрачности. Об этом говорят наши клиенты и при личном общении, и при упомянутых опросах крупного бизнеса, проводимых PwC. В частности, в рамках последнего проекта «Лидеры корпоративной благотворительности» мы отметили повышение внимания зарубежных инвесторов к прозрачности раскрываемой информации и планам перехода к низкоуглеродной экономике. Здесь основной движущей силой изменений служат международные договоренности на уровне Организации Объединенных Наций и Всемирного совета предпринимателей по устойчивому развитию. В этом смысле российские компании из энергоемких отраслей, нацеленные на получение зарубежных инвестиций, совершенно очевидно должны повышать открытость своего бизнеса и продумывать соответствующие сценарии устойчивого развития.

— Какие изменения в приоритетах социальных расходов компаний вы отмечаете? По вашим наблюдениям, смещаются ли они с

традиционных затрат (на содержание социальной инфраструктуры и социальные выплаты работникам) в направлении роста долгосрочных инвестиций в развитие человеческого капитала?

— Долгосрочные программы инвестирования остаются приоритетными для крупного бизнеса. В силу географических особенностей нашей страны в России достаточно много градообразующих предприятий, которые зачастую находятся в труднодоступных районах с суровым климатом. Такие предприятия ориентируют свои проекты в области корпоративной социальной ответственности прежде всего на создание комфортных условий проживания для местного сообщества, развивают социальное предпринимательство, инвестируют в программы в сфере здорового образа жизни и здравоохранения, так как заинтересованы в привлечении новой рабочей силы и удержании имеющейся, особенно с учетом острого дефицита кадров, о котором я уже говорил. Кроме того, влияние цифровой экономики вынуждает компании думать о долгосрочных инвестициях в человеческий капитал, в частности в развитие новых компетенций, чтобы переквалифицировать персонал в перспективной на будущее.

Беседовал Федор Жердев

Быстрый, умный, цифровой

Документооборот индустрии 4.0

— технологии —

Национальный проект «Цифровая экономика» идет полным ходом: министерства продумывают стратегию трансформации госорганов и госкомпаний, ведущие организации, среди которых «Алмаз-Антей», «Газпром нефть», ОАК, «Почта России», РЖД, «Росатом», «Ростелеком» и другие, расширяют руководящий состав директоратами по цифровой трансформации. Не отстает и коммерческий сектор: переход в цифру стал главной повесткой дня, а одной из ее базовых составляющих — электронный документооборот.

Согласно программе «Цифровая экономика», безбумажное электронное правительство появится к 2025 году. Взаимодействие компаний и граждан с государственными структурами уйдет в онлайн, а услуги будут оказываться без заполнения бесконечных бланков, их долгого согласования и пересылки между ведомствами. Государственная политика по уходу от устаревших канцелярских методов подписания и обмена документами побуждает частные компании перестраивать свои бизнес-процессы, оптимизировать внешний и внутренний документооборот.

Западная практика показывает, что работа с электронным носителем контента гораздо эффективнее, чем с бумажным: позволяет вести дела с контрагентами по всему миру, быстро реагировать на изменения, экономить на бумаге, ее логистике и хранении. При этом наибольшеего эффекта компании достигают при комплексном переходе на электронный документооборот (ЭДО), тогда как на российском рынке популярна оптимизация только его части, зачастую финансовой. На деле эффективной работы одновременно и на бумаге, и в цифре не происходит: один процесс затормаживает другой, информация дублируется на обоих носителях, управление страдает.

Для парадигмы цифровой экономики такая неэффективность недопустима: она требует полного перехода документооборота в электронный вид. И внутреннему — между сотрудниками и структурами холдинга, и внешнему, в том числе юридически значимому (ЮЗ ЭДО), подписываемого электронной подписью. При этом в понятие ЮЗ ЭДО необходимо включить не только законодательно утвержденные документы: счета-фактуры, акты, накладные, но и произвольные неформализованные документы: договоры, дополнительные соглашения, счета и т. д. Тем более что для этого есть все предпосыл-

ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ — ЭТО



ки: квалифицированная электронная подпись признается государством без дополнительных соглашений между сторонами. Используемые технологии не просто допускаются, но и настоятельно рекомендуются на правительственном уровне: три года назад, в 2015 году, вышло несколько приказов Минфина и Федеральной налоговой службы, которые обязали юридических лиц подавать отчетность исключительно в электронном виде. Государство и бизнес заинтересованы в прозрачном и оперативном взаимодействии, которое обеспечивает использование электронной подписи. И очевидно, что отчетность — это только начало процесса цифровизации отношений.

Перспективность применения ЮЗ ЭДО в ежедневной работе дает возможность лидерам рынка и крупным холдингам стать первопроходцами и создать на базе собственной платформы центральный узел документооборота, аккумулируя ЭДО отрасли. Например, банки могут предоставлять клиентам дополнительный сервис по документообороту между клиентами — юридическими лицами. А холдинги, занимающиеся кооперационным производством, — пропускать через себя завизированные технические документы для нужд всей цепочки предприятий.

Возможность предоставления крупными компаниями дополнительных сервисов, их монетизация, ускорение окупаемости вписываются в концепцию цифровой экономики и являются отличительными чертами информатизации нового времени.

Помимо фиксации юридических договоренностей и предоставления услуг контрагентам современный ЭДО позволяет собирать данные для аналитики: создавать базу для управления знаниями, ускорять работу, перераспределять нагрузку на персонал, а также испол-

зовать интеллектуальных помощников-маршрутизаторов. Концепция Smart ЭДО, разработанная экспертами «Логика Бизнеса», — компания, специализирующаяся на разработке и внедрении собственной линейки ESM-решений, использует механизмы преобработки электронных документов и запуска различных сценариев работы: от дополнительной верификации и согласования до подписания и формирования бухгалтерской проводки в учетной системе заказчика. Согласно настройкам, происходит сверка данных новых электронных документов с теми, что есть в информационных системах, например по количеству позиций, НДС, наличию договора, и в зависимости от полученных данных отправляется по маршруту. Это избавляет от ручного труда и, следовательно, от ошибок. Документ от контрагента самостоятельно может попадать в контур Smart ЭДО, проходить все нужные операции, привлекая сотрудников только на этапах согласования.

Как считают эксперты «Логика Бизнеса», применение комплексных интеллектуальных решений для организации ЭДО делает автоматизацию наиболее эффективной. Оперативность бизнес-процессов напрямую влияет на повышение конкурентоспособности. Ускорение согласования, подписания и исполнения договоров с помощью Smart ЭДО ускоряет и поступление денег, это верно для любой организации. А минимальное вмешательство человека в эти рутинные процессы уберет от ошибок и лишних затрат.

Внедрение систем электронного документооборота в крупных компаниях и холдингах позволяет перейти на цифру постепенно, подключая новые типы документов по мере необходимости. Окончательный же переход на порядок увеличит производительность и переведет организацию в желаемую цифру.

20 наиболее динамичных компаний

№	Место в рейтинге RAEX-600	Группа компаний / компания	Темп прироста (%)
1	206	НИПИ нефти и газа «Петро»	309,8
2	73	Группа компаний ПИК	203,3
3	210	Группа «Ренессанс Страхование»	195,6
4	367	Зеленодольский завод им. А. М. Горького	153,2
5	505	«Воентелеком»	126,0
6	218	«Вольво Восток»	114,7
7	438	«Гранит», головное производственно-техническое предприятие	108,5
8	335	«Даймлер КамАЗ Рус»	106,4
9	472	«СЧПЗ Трейд»	105,2
10	422	«Восток1520»	102,5
11	536	«Разрез Кийзасский»	101,5
12	373	«Камелот-А» (сеть супермаркетов «Ярче»)	101,3
13	480	МАКС, страховая группа	93,9
14	354	«Ман Трак энд Бас Рус»	93,5
15	286	«Скания-Русь»	92,4
16	331	«Ренессанс Констракшн»	92,4
17	320	«РусТ Россия»	87,0
18	179	«Славянск Эксп»	78,3
19	254	«Альма»	77,6
20	368	«Вкусвилль»	77,6

Источник: RAEX («РАЭК-Аналитика»).

Региональная структура рейтинга RAEX-600

Регион	Количество компаний в рейтинге RAEX-600	Доля в суммарном объеме реализации рейтинга RAEX-600 (%)	Объем реализации в 2017 году (млн руб.)	Регион	Количество компаний в рейтинге RAEX-600	Доля в суммарном объеме реализации рейтинга RAEX-600 (%)	Объем реализации в 2017 году (млн руб.)
Межрегиональные компании	256	80,8	62569747,3	Сахалинская область	2	0,4	34418,2
Москва	142	7,5	5809118,1	Ставропольский край	2	0,1	53074,7
Санкт-Петербург	24	1,4	1053309,8	Владимирская область	2	0,1	52456,1
Московская область	21	0,8	624616,9	Волгоградская область	2	0,1	48778,5
Кемеровская область	16	0,7	555971,2	Томская область	1	0,2	143043,6
Республика Татарстан	15	1,1	813695,8	Республика Коми	1	0,1	54944,4
Краснодарский край	13	0,8	648912,0	Удмуртская Республика	1	0,1	47032,2
Свердловская область	10	0,6	479780,7	Ярославская область	1	0,04	39994,7
Челябинская область	8	1,0	797668,1	Архангельская область	1	0,05	32355,5
Ростовская область	8	0,5	369746,0	Хабаровский край	1	0,04	31715,4
Белгородская область	8	0,3	214851,7	Воронежская область	1	0,04	31069,1
Ленинградская область	7	0,3	233184,6	Ямало-Ненецкий автономный округ	1	0,04	31026,8
Томская область	6	0,4	341458,0	Курская область	1	0,04	29224,0
Нижегородская область	6	0,3	207534,5	Амурская область	1	0,04	28218,4
Самарская область	5	0,3	216587,1	Приморский край	1	0,04	27693,3
Новосибирская область	5	0,2	159955,2	Псковская область	1	0,03	23971,7
Красноярский край	5	0,2	134754,3	Ханты-Мансийский автономный округ	1	0,03	23699,3
Иркутская область	4	0,3	270151,1	Омская область	1	0,03	22940,0
Калужская область	4	0,2	148671,9	Липецкая область	1	0,03	20012,6
Калининградская область	3	0,4	331179,4	Курганская область	1	0,03	19718,1
Республика Башкортостан	3	0,2	150153,3	Забайкальский край	1	0,02	18967,7
Тульская область	3	0,2	131433,5				
Пермский край	3	0,1	104774,7				

Источник: RAEX («РАЭК-Аналитика»).

600 крупнейших компаний России

«Это миф, что страхование — дорогая услуга»

Три основных потребительских заблуждения о том, что страхование — это сложно, дорого и бесполезно, тормозят развитие рынка, уверена генеральный директор страховой компании «Согласие», глава PR-комитета Всероссийского союза страховщиков (ВСС) **Майя Тихонова**. О том, как страховщики намерены бороться с этими заблуждениями и о перспективных сегментах в бизнесе она рассказывает в интервью „Ъ“.

— экспертное мнение —

— На последнем Московском финансовом форуме представитель ЦБ предположил, что в отношениях страховщика и клиента изначально заложен конфликт — полис покупается в расчете на то, что страховое событие не сойдется, и урегулирование происходит не на условиях клиента. Вы чувствуете такой конфликт на практике?

— Скорее проблема в отношении со страхователем кроется глобально в другом: люди не осознают полезность страхования и не доверяют страховщикам. Они считают, что это сложно, дорого, и не верят, что им выплатят при наступлении страхового случая. Проблема низкого доверия есть не только в страховании. Она характерна для всего финансового рынка. И одна из ее причин — недолгий срок развития российской финансовой системы в целом. Мы проводили опрос о доверии к финансовым и государственным институтам. К первым уровень доверия гораздо ниже. Если брать итоги опроса, то уровень доверия к страховщикам — 19%, к банкам — 29%.

Тема сложности и якобы высокой цены продукта — это вопросы финансовой грамотности. В действительности квартиру можно застраховать за 6 тыс. руб. в год. «Страхование дорого» — это миф. А вот в части того, что страхование — это сложно, тут приходится признавать, что это не простой продукт и рынку надо работать над тем, чтобы клиент понимал, какую услугу он получает. Мы на порталах страхования, например каско, печатаем памятку, в которой с помощью инфографики объясняем потребителю, что будет страховым случаем, а что — нет.

— Страхование в картинках?

— Да. Мне кажется симпатичной манера в простых картинках рассказывать о сложных вещах. Это привлекает внимание, делает понятным финансовую услугу. В условиях низкого проникновения страхования надо искать методы доступного изложения сути продукта. Основная проблема рынка в том, что страхование пока не играет важной роли в жизни граждан и экономике страны. Отношение совокупной страховой премии к ВВП остается низким. В 2017 году оно составило 1,39%. В странах, которые исторически и географически близки нам, этот показатель выше. К примеру, в Чехии и Польше он составляет 3,4%, в Венгрии — 2,8%. В Европе в целом в 2017 году отношение годовой премии к ВВП составило 6,45%. Если оценивать весь рынок страхования физлиц в России, то мы увидим, что только 19% сборов — это действительно добровольное страхование. Все остальное — обязательные или вынужденные виды.

— Вы возглавляете PR-комитет страхового союза, на рынке говорят, что «Согласие» умеет работать с общественным мнением. Как планируете сблизить страховщиков и клиентов?

— Мы в рамках ВСС планируем развивать финансовую грамотность населения. Мы провели исследование по восприятию отрасли россиянами, выявили ряд проблем и теперь последовательно стараемся их решить. Например, выяснилось, что при страховании загородной недвижимости знают только 50% респондентов, принимавших участие в нашем исследовании. Более того, есть виды страхования, о которых люди никогда не слышали, например иные виды страхования ответственности кроме ОСАГО. Поэтому только повышая знания о страховых продуктах, мы сможем увеличить число страхователей.

Для начала мы решили сфокусироваться на страховании имущества физлиц и на страховании от несчастного случая. Ведь у всех есть квартира и здоровье. Это простые и доступные виды страхования. И вот на примере этих двух линий бизнеса мы решили сосредоточить свою основную активность.

— Как вы планируете развивать их популярность? Вот, например, принят закон о страховании жилья граждан от ЧС. Он существенно поможет рынку?

— Закон принят, но результаты будут сильно зависеть от региональных властей, от их вовлеченности

в работу с населением. Люди должны быть хорошо информированы о том, что даст им это новое страхование. Также от заинтересованности и активности администрации всех регионов зависит сбалансированность портфеля и его положительный эффект для всех участников программы — невысокая стоимость полиса для клиента и приемлемая убыточность для страховщика. В регионах со стабильной климатической ситуацией заинтересованность жителей в страховании будет крайне низкой, поэтому нужна серьезная разъяснительная работа.

В России за последние 15 лет убытки от крупных катастроф превысили 200 млрд руб. Так, в прошлом году был пожар в Ростове-на-Дону. Паводки в Приморье случаются практически ежегодно. В первом случае лишь 3% уничтоженного жилья было застраховано, во втором — почти столько же. То есть у людей практически нет возможности получить страховую выплату, если что-то случится. Поэтому защита имущества физлиц — стратегически важный вид страхования. По оценке ВСС, доля застрахованного жилья в нашей стране составляет 7% и треть этого жилья находится в Москве. А в США, например, застраховано 95% жилой недвижимости.

— У комитета есть стратегические цели на среднесрочную перспективу по охвату страхованием?

— Комитет впервые получил бюджет для популяризации добровольного страхования. Раньше мы вообще так серьезно и методично этой проблемой не занимались. Это делается не отдельными страховыми компаниями, а сообществом — в этом случае возможность гораздо больше. Мы должны улучшить знания россиян о страховых продуктах — это наш основной КР1. Учитывая, что крупные страховщики в совокупности тратят на рекламу миллиарды, а ведущие банки — десятки миллиардов, бюджет нашего проекта сравнительно небольшой — 50 млн руб. Но нужно понимать, что это старт, пилотный проект. В рамках бюджета приходится искать точечные эффективные решения. Так, например, мы запускаем контекстную рекламу для борьбы с авторитетами в регионах.

— Компания много внимания уделяет благотворительным проектам, юбилей «Согласия» связан с ними — проект «25 добрых лет». На рынке рассказывают, что на момент вашего прихода в компанию команды там не было. Вы искали идею, которая всех объединит. Этой идеей стала благотворительность. Так и было?

— Задача управленца на любом уровне — создать слаженную команду, и конечно, я тоже использую все известные инструменты и методики для вдохновения и мотивации сотрудников. В этом году «Согласие» исполняется 25 лет, мы думали, как по-особенному отметить это мероприятие по всей стране. Мы не хотели делать это стандартными вечеринками. И решили сосредоточиться на том, чем мы занимаемся уже давно, — благотворительностью. Основная миссия проекта «25 добрых лет» — это помощь всем, кто попал в сложную ситуацию. Участие самой компании в этих проектах в основном организационное. Сотрудники узнают, где и кому можно помочь, мы даем им возможность и ресурсы, а дальше они собираются и делают все сами.

У нас несколько направлений — помощь детям, пожилым людям, бездомным животным и благоустройство городов. Мы проводим субботники, собираем макулатуру, высаживаем аллеи. Недавно прошло мероприятие в Казани — мы переехали в детскую библиотеку книги. А самое главное — благодаря участникам проекта были собраны средства на съемку видеоканкт детей-сирот. Из этих анкет потенциальные родители узнают о ребенке. Мы начали в мае этого года и уже к сентябрю девять детей благодаря нашим анкетам нашли свои семьи. Конечно, когда сотрудники видят такие результаты, это вдохновляет всю команду. Это здорово, на мой взгляд, и люди удивительно активно в такое дело вовлекаются.

Для достижения результата важно вовлечь в свое дело максимальное



число участников. Вовлеченность — это одна из моих любимых корпоративных ценностей «Согласия». Например, чтобы понять пожелания и потребности наших агентов, я провожу встречи с ними в Москве и регионах. За лето я пообщалась более чем со 150 агентами.

У нас довольно амбициозные задачи по развитию «Согласия». В следующем году мы планируем подписать договоры на 40 млрд руб. и получить прибыль в размере 3 млрд руб. Почему я считаю, что мы точно с этим справимся? Потому что нам удалось сформировать одну из лучших команд на страховом рынке.

— Может, страховщикам стоит развивать обязательные виды страхования, с тем чтобы повысить вовлеченность граждан в создание своей защиты?

— Я бы сказала, что в этом случае правильнее развивать страхование гражданской ответственности (ГО). В Австрии, например, нельзя выйти на горнолыжный склон без полиса ГО. Там же, например, и еще в Германии страхование ГО владельцев собак весом от 12 кг является обязательным. А в России статистика смертей от укусов собак составляет 35 человек в год. Число пострадавших людей только в Москве измеряется десятками тысяч. На рынке предлагаются полисы по страхованию ответственности владельцев животных. Но массовый характер это страхование не носит. Люди должны знать, что такая страховка есть, она выгодна, и понять, насколько она важна. Также было бы полезно страхование ответственности за скрытые дефекты (фактически это многолетнее страхование ответственности подрядчика в случае выявления скрытых дефектов здания). В зарубежных странах, например во Франции, Великобритании, Испании, такое страхование востребовано.

Я не говорю, что новые виды страхования должны быть обязательными, — это не решение проблемы низкого спроса. Но рынку нужно

приложить объединенные усилия для формирования у потребителя осознанной потребности в страховании, объясняя его важность, доступность и простоту.

— Какой вы видите ситуацию на рынке ОСАГО? Каких последствий ожидаете от тарифной реформы ЦБ?

— В ОСАГО должны сойтись строгий контроль со стороны ЦБ в части условий полиса и урегулирования убытков и свобода страховых компаний в назначении тарифа по конкретному полису. Такой подход, с одной стороны, защитит интересы страхователей, а с другой — позволит каждому клиенту платить за себя и свой риск и повысить привлекательность этого вида для страховщиков. В ряде стран — Франции, Германии и вообще большинстве стран ОЭСР — тарифы по страхованию ответственности автовладельцев свободные.

В России же водители и различные эксперты высказывают опасения, что в результате либерализации тарифы сильно вырастут и ОСАГО станет вовсе недоступным. Да, вначале они поднимутся, но только для горе-водителей, которые создают опасные ситуации на дорогах. 10% водителей — это те застрахованные, которые создают убытки на рынке ОСАГО. Кто эти люди? Те, которые подрезают, не пропускают пешехода на переходе, пытаются проскочить на желтый и т. д. Их вроде немного, а убытки от них очень большие. При средней цене полиса 5,7 тыс. руб. средняя выплата уже достигла 64 тыс. руб. За личаство нужно наказывать рублем — в итоге, стоимость полиса станет для них стимулом к аккуратному вождению. Можно ожидать, что водители станут лучше и их убыточность снизится. В России 90% безаварийных водителей. Для них цены после либерализации тарифа в ОСАГО должны снизиться. Так это произошло в Германии. От такой системы выиграют все.

— ОСАГО у вас сейчас убыточно? — ОСАГО, конечно, сложный вид сейчас, но у нас это безубыточная линия бизнеса.

— Компания довольно активно продает каско. По итогам первого полугодия 2018 года «Согласие» увеличила сборы по автокасکو (рост на 6,4%) в то время как представители рейтинговых агентств отмечают падение спроса на каско. В чем причина роста у вас?

— Рынок автокаска по итогам первого полугодия показал небольшой рост на 3,1%, до 80,1 млрд руб. При этом сейчас автокаска растет за счет корпоративного страхования.

«Согласие» уже несколько лет является лидером в страховании корпоративного каска. В первую очередь мы сохраняем долю рынка за счет специальных сервисов, разработанных для корпоративных клиентов в рамках урегулирования убытков. Это отсутствие справок при мелких ДТП, круглосуточная эвакуация с места ДТП, ремонт на авторизованных станциях технического обслуживания. Все это позволяет нашему клиенту минимизировать потери при наступлении страхового события и быстро вернуть транспорт — значимый актив своего бизнеса — в процесс получения дохода.

Мы хорошо развиваем и каско физлиц. Мы в целом сосредоточились на качестве услуг. У нас есть такая услуга, называется «Сразусервис». Это когда клиент с места ДТП сразу попадает в сервис, минуя этап оформления, общения с аварийным комиссаром, посещения офиса компании. В итоге, 80% клиентов, которые пользуются этой услугой, готовы рекомендовать сервис своим друзьям и знакомым.

У нас многие процессы настроены автоматически, все происходит быстро и без задержек, но для нас важен каждый клиент, и нестандартные случаи мы регулируем с особым вниманием. Например, недавно наш клиент — владелец пасеки — вез мед и попал на своей машине в ДТП. По дороге и по салону разлился 92 л меда. Это был серьезный страховой случай, хотя он и кажется, на первый взгляд, фальшетоном. На мед слетелись пчелы — и аварийные комиссары не могли подступить к машине. Клиент нам написал: «Приезжайте в защитных костюмах, потому что здесь повсюду пчелы!» Сотрудники компании нашли костюмы, урегулирование этого случая стало для них интересным опытом, а клиенту мы, конечно, помогли.

Думать о клиенте мы стараемся всегда — и при урегулировании, и еще на этапе заключения договора. Например, в компании разработана система тарификации, позволяющая наиболее честно оценить риск клиента в автостраховании, учитывая всю доступную о нем информацию. Эта система позволила предложить скидки опытным автовладельцам и не повышать тариф за счет плохих водителей, попадающих с ними в одну категорию. Мы внедряем новые внутренние скоринговые системы, позволяющие лучше сегментировать входящий поток и выявлять недобросовестных потенциальных страхователей до заключения договора.

К тому же мы делаем заключение договора удобным. Уже сейчас достаточно взять в руки смартфон — и страховка у вас в кармане. Забота о сервисе и качестве услуги не только по каско дала свои результаты. По итогам шести месяцев 2018 года совокупный доход компании составил 1,5 млрд руб. Рентабельность собственных средств в 2017 году достигла 23,7%, а по итогам первых шести месяцев этого года — 33%.

— Какие виды страхования сейчас важны компании?

— У нас универсальная компания. В структуре портфеля сборы по корпоративному и розничным видам практически одинаковые. У нас есть лицензии на все виды страхования и перестрахования. Также мы занимаемся теми видами страхования, с которыми в России мало кто работает. Такие виды требуют серьезных специальных знаний штатных сотрудников, и у нас они есть. Я говорю, например, о морских рисках. Более того, «Согласие» — единственная российская компания на рынке страхования товарных кредитов в нашей стране. Прежде всего потому, что нам удалось собрать лучшую команду андеррайтеров по этому виду бизнеса. Нам доверяют ведущие международные перестраховщики, и эти редкие для российского рынка риски нам удается обеспечивать качественной перестраховочной защитой.

Также мы сохраняем ведущие позиции на падающем рынке сельхозстрахования. То есть нашему корпоративному клиенту, заключившему договоры классического страхования, не нужно искать отдельно страховщиков для редких рисков — мы предлагаем комплексные услуги.

— Вы довольно долго проработали в банках. Помните свое первое ощущение от страхования при переходе в «Согласие»?

— Тогда, в 2014 году, меня удивил уровень детализации во всем. В банке баланс закрывается каждый день, у страховщиков — раз в квартал. Когда ЦБ начал курировать этот рынок, в короткий срок страховщики прошли путь колоссальных изменений. Могу сказать, что страховой продукт значительно сложнее, чем банковский. И мне по-прежнему очень интересно участвовать в развитии этого продукта. Сравнительно недавно начался взрывной рост инвестиционного страхования жизни. Так, у компании «Согласие-Вита» сборы за полугодие выросли на 120%. Учитывая тенденции рынка и востребованность продуктов страхования жизни у клиентов, мы обновляем нашу продуктовую линейку, запустили новые программы накопительного страхования жизни, а также инвестиционные стратегии.

Главная опасность на этом рынке — это миссинг, некорректная, агрессивная и «быстрая» продажа продукта. В компании «Согласие-Вита» обзванивают новых клиентов и узнают, насколько подробно они ознакомились с программой. Мы много инвестируем в обучение продавцов, чтобы они правильно объясняли клиенту, как работает страхование. Мы хотим, чтобы наш клиент точно понял, во что он вложил деньги.

Интервью взяла Татьяна Гришина

ТИХОНОВА МАЙЯ АЛЕКСАНДРОВНА

Родилась 17 ноября 1975 года в Москве. В 1997 году окончила Московский государственный институт международных отношений МИД РФ по специальности «экономист по международным экономическим отношениям со знанием иностранного языка». Свыше 15 лет работала в финансово-кредитных организациях, в которых занималась проектным финансированием, казначейством и технологическим развитием банковских операций. В 1997 году пришла на работу в Международный московский банк, с 1998 года работала в АКБ «Гранит». В 2005-м продолжила карьеру в Россельхозбанке, с 2010 года была сотрудником АКБ «Российский капитал». В 2012 году заняла должность исполнительного директора в инвестиционной дирекции группы ОНЭКСИМ, а также вошла в совет директоров страховой компании «Согласие» и КБ «Ренессанс Кредит». С марта 2014 года возглавляет страховую компанию «Согласие». Является главой PR-комитета Всероссийского союза страховщиков.

СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ «СОГЛАСИЕ»

Основана в 1993 году. Капитал страховщика — 9,2 млрд руб. «Согласие» входит в топ-10 отечественных страховщиков по объему сборов. По итогам шести месяцев 2018 года премия «Согласия» составила 15,2 млрд руб., выплаты — 8,4 млрд руб. Чистая прибыль компании за этот период составила 1,4 млрд руб. (рост на 145% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года). Рентабельность собственных средств (доходность на капитал) в 2017 году достигла 23,7%, по итогам первых шести месяцев 2018 года — 33%. За этот период компания заключила 1,2 млн договоров страхования. Моторные виды являются ключевыми в «Согласии». Объем собранных премий по автокаска составил более 6,3 млрд руб. (41,3% совокупного объема премий), по ОСАГО — 2,7 млрд руб. (17,7%). Среди моторных видов крупнейшими являются страхование имущества и ответственности физических и юридических лиц, кроме обязательных видов — 3,04 млрд руб. (20%), ДМС — 2 млрд руб. (12,7%). По сравнению с первым полугодием 2017 года наиболее существенный прирост показали автокаска (+6,4%) и страхование выезжающих за рубеж (+17,7%). Региональная сеть «Согласия» насчитывает 350 структурных подразделений, работающих во всех федеральных округах России.

Review **Лизинг**



«Тех ставок, которые мы видели на рынке еще в июне, сегодня уже не найти»

По результатам 6-го ежегодного исследования рынка лизинга РФ, проводимого международным рейтинговым агентством Fitch Ratings совместно с журналом «Лизинг ревю», ГК ВТБ Лизинг возглавила рэнкинг крупнейших российских лизинговых компаний по чистым инвестициям в лизинг и операционной аренде в размере 286,3 млрд руб., а также долей рынка 14% (МСФО). Генеральный директор ГК ВТБ Лизинг **Дмитрий Ивантер** отмечает, что рынок лизинга в России за последние годы стал высококонкурентным, удерживать лидирующие позиции его компании помогают глубокие знания отраслевой специфики и индивидуальный подход к клиенту.

— от первого лица —

— По результатам оценки Fitch Ratings ВТБ Лизинг занял первое место по доле рынка и размеру лизингового портфеля в России. Для вашей компании это просто престижная регалия или в этом есть какой-то реальный плюс для бизнеса?

— Это объективное профессиональное признание, которое обязательно возвращается желанием работать с нами со стороны клиентов. Приходя к нам, они понимают, что имеют дело с ведущей компанией на рынке, и ожидают от нас качественного сервиса. Я уверен, что спрос на наши услуги только увеличится. Хотел бы подчеркнуть, что мы никогда не гонимся за объемом портфеля как таковым, мы стремимся к росту его доходности. Если сделка, пусть и очень крупная, не устраивает нас по соотношению риска и доходности, то мы не будем ее заключать только ради увеличения объема портфеля. Это наш фундаментальный принцип. Но тот факт, что при таком взвешенном аппетите к риску мы занимаем лидирующую строчку в рейтинге по размеру портфеля, мы считаем большим достижением. Для нас это результат качественной работы всей команды ВТБ Лизинга.

— Может быть, в таком случае был бы более целесообразен, например, рейтинг по критерию прибыльности лизинговых компаний?

— Не соглашусь. С точки зрения акционера это, конечно, самый важный показатель — от него зависит объем выплачиваемых дивидендов. Но специалисты во многом обоснованно считают, что чистая прибыль — это показатель, который находится «в руках бухгалтера» и зависит от очень большого количества внешних и внутренних факторов. Мы сами, когда оцениваем качество бизнеса наших клиентов, чаще ориентируемся на другие показатели, например на операционную прибыль и EBITDA. Но финансисты и в этом случае скажут, что этим показателем тоже можно манипулировать и далеко не во всех отраслях он является самым важным в контексте других параметров.

Что касается бизнеса лизинговых компаний, то, я считаю, агентство выбрало самый правильный показатель для рэнкинга — объем чистых инвестиций в лизинг по МСФО. Не секрет, что достаточно большое количество отечественных лизинговых компаний в силу разных причин не отчитываются по международным стандартам, поэтому в ряде отечественных исследований несколько размыта база для объективного сравнения участников рынка.

— Каковы основные подходы у ВТБ Лизинга при оценке платежеспособности клиентов?

— Их несколько. В сегменте крупного корпоративного бизнеса мы очень внимательно изучаем бизнес клиента: стремимся понять, как структурирован его бизнес, глубоко изучаем рынок, где он работает, конкурентную среду и основные тенденции в этом сегменте. Это позволяет нам понять, какой мы можем присвоить кредитный рейтинг такому клиенту, и мы предоставляем ему оптимальные условия финансирования. Плюс клиент сам должен быть готов к такому тщательному анализу и согласен предоставить нам данные нужного качества. Если он реализует какой-то инвестиционный проект, в рамках которого может потребоваться лизинг оборудования, то мы среди прочего запрашиваем у него исходные данные и результаты маркетинговых исследований, которыми он пользовался при подготовке своего бизнес-проекта. И это оправданно, поскольку мы в немалой степени рискуем соб-

ственными средствами, предоставляя финансирование под это оборудование. В результате такого анализа мы выбираем один из двух вариантов определения условий финансирования: либо предоставляем ставку исходя из платежеспособности клиента, либо оцениваем риск с точки зрения объекта лизинга.

— Можете пояснить это на каком-нибудь простом примере?

— Возьмем, к примеру, вертолет. Если мы этот вертолет поставим крупному корпоративному клиенту с высоким кредитным рейтингом — мы будем исходить из этого кредитного рейтинга компании, а не размера уплаченного за него аванса и размера рисков, которые мы принимаем на объект лизинга. А если речь идет о небольшой компании, бизнес которой, по нашим оценкам, менее устойчив, то в этом случае при расчете ставки и размера аванса мы будем принимать риск на передаваемое имущество, а не на весь бизнес клиента.

Мы отслеживаем обратную связь от наших клиентов и слышим от них, что ВТБ Лизинг считается одной из самых «сложных» компаний на рынке из-за стремления получить максимум коммерческой информации о лизингополучателях. Действительно, на это уходит достаточно много сил и времени, но досконально изучив бизнес клиента, мы становимся способны заключать очень сложные и в полном смысле уникальные сделки с учетом особенностей конкретных заказчиков и предлагать продукты, как я это называю, tailor-made.

— Что это значит?

— «Tailor» — в переводе «портной», который по снятым с человека меркам сошьет платье или костюм точно по фигуре заказчика. Ровно такой же индивидуальный подход мы используем для лизинговых клиентов, предоставляя им такие условия, которые не готовы предложить наши конкуренты. То есть мы не пытаемся «упихнуть» клиента в существующий шаблон, некие рамки существующих наших продуктов. Наоборот, в процессе изучения бизнеса клиента эти рамки существенно раздвигаются и мы оказываемся способны удовлетворить индивидуальные запросы со всеми уникальными особенностями.

Для этого у нас сформированы отраслевые группы, которые специализируются на работе с клиентами в отдельных секторах экономики: гражданской авиации, железнодорожном транспорте. Есть группа по взаимодействию с нефтесервисными компаниями. Эти люди разговаривают с клиентами на одном языке, знакомы со всеми отраслевыми проблемами и тенденциями, вовлечены в межотраслевую коммуникацию и хорошо известны в профессиональном сообществе. Благодаря этому нашей компании удается договариваться с производителями техники, и с ее производителями, и с сервис-провайдерами, и с инфраструктурными монополиями, от которых подчас зависит эффективность бизнеса наших клиентов. Глубокое погружение в особенности каждой отрасли позволяет также эффективно управлять активами, которые нам принадлежат.

— К небольшим клиентам у ВТБ Лизинга тот же подход?

— Не совсем. Наши продукты, например, для автолизинга более алгоритмические. Здесь мы стараемся принимать решение быстрее и исходя из достаточно стандартного набора информации о клиенте. Безусловно, мы также проводим процедуру «знай своего клиента»: выясняем, кто владеет, кто руководит компанией, чем конкретно компания занимается. Это необходимо, чтобы предотвратить попытки мошенничества, которые все еще встречаются в практике лизинговых компаний. Но, в целом, мы этот рынок и са-



ми неплохо понимаем: знаем, какая техника сегодня ликвидна, следим за всеми базовыми параметрами отрасли и рыночными тенденциями. В следующем году мы планируем существенное расширение розничных продаж, прежде всего через сеть банка ВТБ и Почта-банка.

— Какие особо удачные и крупные сделки ВТБ Лизинга последнего времени Вы хотели бы особо отметить?

— У нас есть очень важная и длинная сделка с «Аэрофлотом» по поставкам самолетов Boeing, которой, впрочем, уже исполнилось пять лет. В декабре нам будет поставлен 50-ый самолет, заключительный по контракту, который является крупнейшим в гражданской авиации в России. Кроме того, мы подписали новые или продлили имеющиеся контракты по поставкам железнодорожного подвижного состава с крупнейшими операторами грузовых вагонов.

— Каковы основные тенденции в этих сегментах лизинга?

— В авиаотрасли, в целом, мы не ожидаем бурного роста поставок воздушных судов в ближайшее время. В нынешнем сезоне отрасль пассажирских авиаперевозок показывает не самые лучшие результаты. Авиакомпания это связывают с ростом цен на топливо и общей конъюнктурой спроса на рынке.

В сфере железнодорожных перевозок мы видим позитивную динамику. Рынок на подъеме благодаря высоким ценам на товары, которые традиционно перевозятся по железной дороге: уголь, металлы, минеральные удобрения, зерно. Это стимулирует увеличение объемов производства и транспортировки таких товаров, а как следствие, и рост спроса на новые вагоны. В ближайший год мы ожидаем стабильный рост в этом сегменте лизинга потому, что железнодорожная отрасль уже прошла период резких скачков, производитель понимает необходимые объемы производства и практически полностью законтрактрованы на год вперед.

— Главный тренд на железнодорожном рынке — переход на эксплуатацию грузовых вагонов повышенной грузоподъемности. Как это влияет на ситуацию в лизинге подвижного состава?

— Выбор парка — дело операторов подвижного состава. Сейчас специалисты продолжают дискутировать, для каких перевозок такие вагоны будут более эффективными, но не следует считать, что инновационные вагоны полностью вытеснят другие модели из парка операторов. Могут лишь подтвердить, что вагоны стандартной грузоподъемности до сих пор пользуются спросом на рынке, производители не прекратили их производство. Их продолжают активно покупать операторы подвижного состава, выбирая оптимальное транспортное средство под нужды своих клиентов и собственного бизнеса. А лизинговыми компаниями интересны и те, и другие грузовые вагоны, поскольку они позволяют неплохо зарабатывать всем участникам сделки.

— Сейчас операторы говорят о дефиците специализированных грузовых вагонов, прежде всего фитинговых платформ для перевозки контейнеров. Насколько лизинговые компании готовы финансировать их производство?

— Действительно, рынок перевозок грузов в контейнерах и крытых вагонах сейчас в фокусе внимания операторов, поскольку они требуются для транспортировки товаров с большой добавленной стоимостью. Мы видим интерес со стороны наших крупных корпоративных клиентов в этом сегменте, и, кстати сказать, они очень заинтересованы в инновационных разработках в этой области. Этот рынок, может быть, не такой большой, как рынок полувагонов, но у него весьма привлекательная доходность и очень хорошие перспективы.

Мы также видим восстановление спроса в сегменте железнодорожных цистерн, хотя еще несколько лет назад наблюдали на этом рынке определенный застой. Сегодня этот тренд изменился: операторы пусть и не очень быстро, но начинают закупать новые цистерны.

— Какова динамика лизинговых ставок в последнее время?

— В авиации или железнодорожном сегменте очень жесткая конкуренция и очень крупные сделки: редкий случай, когда сумма контракта меньше 1 млрд руб. В этих сегментах в последнее время была борьба между лизинговыми компаниями за счет ставок лизинга, которые снижались. Нам очень приятно, что в этой ситуации нам удалось получить максимум, выйти на первое место в отрасли и закрепить свое положение в 2018 году.

Но в середине нынешнего лета на рынке произошел разворот: процентные ставки начали повышаться у всех игроков. Тех ставок, которые мы видели на рынке еще в июне, сегодня уже не найти. Это касается наиболее конкурентных сегментов в корпоративном секторе, где самые крупные компании получают самые выгодные условия финансирования. Ставки уже выросли достаточно существенно — на 1–1,5%; если раньше они были около 8–8,5%, то сегодня они достигают 9,5–10%.

— С чем это связано?

— Россия — это открытая экономика, поэтому большинство процессов на отечественном финансовом рынке связано с внешней средой. Сегодня мы наблюдаем глобальную тенденцию оттока капитала с развивающихся рынков, в числе которых находится и наша страна. Это видно, как минимум, по рынку облигаций федерального займа: доходность государственных облигаций сегодня увеличилась как раз на эти 1–1,5%. А если государство, как наиболее надежный заемщик в стране, занимает теперь на 1,5% дороже, то это сказывается на всех, эти параметры пропорционально трансформируются и на другие отечественные финансовые инструменты.

— Это последствие уже введенных или ожидаемых антироссийских санкций?

— На мой взгляд, это никак не связано с санкциями. Если послушать недавние прения по этому поводу в Конгрессе США или почитать западных аналитиков, то даже они признают, что санкции не оказали того эффекта, которого от них ждали. Они, безусловно, мешают работать, но определяющее влияние на ситуацию в России оказывают глобальные макроэкономические процессы. Скажу больше: у инвесторов вполне оптимистичный взгляд на Россию на фоне других развивающихся рынков. С точки зрения экономики у нас положение достаточно хорошее, гораздо больше вопросов у международных инвесторов к Турции, странам Латинской Америки, где отток капитала оказался более существенным. Так что сегодня капитал уходит со всех развивающихся рынков, это объективный процесс.

— Тем не менее национальная валюта заметно ослабла и у нас, со следующего года вырастет НДС. Как это влияет на рынок лизинга?

— Конечно, когда происходит рост себестоимости объекта лизинга, это вряд ли хорошо для рынка: если доходы наших клиентов растут не такими темпами, как расходы, то бизнес не всегда может позволить себе закупать новую технику. Это особенно актуально, когда речь идет о высокотехнологичной продукции с большой долей зарубежных комплектующих. Например, для того же SSJ 100 этот показатель достигает 70%, и мы уже наблюдаем соответствующий рост отпускной цены на эти самолеты.

Но в каждом сегменте рынка динамика цен на ту или иную технику порой разнонаправленная. Например, грузовые вагоны тоже растут в цене, хотя импортных комплектующих в них не так много, но растут цена на металл, из которого они производятся. Отечественное оборудование для нефтегазового сектора, наоборот, дешевеет, поскольку на наш рынок активно выходят китайские производители буровых установок, а потому их российские конкуренты вынуждены снижать свои цены.

При этом, например, на рынке легковых автомобилей специфика несколько иная. Автомобиль стал дороже, а потребность в нем у бизнеса никуда не пропала. В этом сегменте рост стоимости транспортного средства может дополнительно стимулировать рынок лизинга: покупатель все чаще будет предпочитать взять автомобиль в лизинг, нежели сразу платить за него полную стоимость.

— Какие другие макроэкономические факторы сегодня являются определяющими для развития отрасли?

— Для нас важно, чтобы ситуация на финансовом рынке в России была стабильной — это имеет первостепенное значение для нашей отрасли, потому что именно лизинговые компании предоставляют экономике самые длинные деньги. Банковское финансирование на такие сроки, как это бывает в лизинге, — 10, 15 лет — не существует. А мы знаем, где срок договора лизинга составляет и 20 лет. В то же время пассивы нашей финансовой системы как были краткосрочными, так и остались краткосрочными, даже рублевые, не говоря уже о пассивах в иностранной валюте.

Для нас стабильность и прогнозируемость ключевой ставки ЦБ играют определяющую роль, а главный наш враг — волатильность ставки. В целом, нас удовлетворяет нынешняя политика Центрального банка, но очень важно, чтобы регуляторы своевременно принимали меры для предотвращения волатильности на рынке. Честно могу сказать, что недавний разворот тренда по процентной ставке был неожиданным для всех специалистов. Аналитики были единодушны во мнении, что снижение ключевой ставки продолжится и что в следующем году мы увидим ее снижение до 7%. Сейчас произошло первое с 2014 года повышение ключевой ставки, пусть и на небольшую величину, но для рынка это очень важный показатель.

— Что, на ваш взгляд, сдерживает сегодня развитие рынка лизинга?

— Сегодня лизинг прочно вошел в арсенал финансовых инструментов всех категорий клиентов: и крупных, и средних, и малых предприятий. На мой взгляд, сейчас самый главный для лизинга клиент — это как раз малый и средний бизнес, и его поддержка со стороны государства в самом широком смысле становится крайне важной. Эта самая массовая группа клиентов обеспечивает лизинго-

вым компаниям большое количество сделок и устойчивый органический рост бизнеса, поэтому не должно быть резких изменений в налоговом законодательстве: условия для малого и среднего предпринимательства должны быть благоприятными, стабильными и предсказуемыми. В этом контексте, на мой взгляд, самым принципиальным инструментом становится цифровизация государственных услуг для предпринимателей, поскольку до сегодняшнего дня это один из главных барьеров для эффективного развития этого сегмента бизнеса. Если государство продолжит инвестировать в это направление, малым предприятиям будет комфортнее заниматься бизнесом и не тратить так много сил и времени на взаимодействие с контролирующими и регулирующими органами.

— Как это связано с лизингом?

— Когда предприниматель понимает, что вместо личного визита в несколько десятков государственных контор он может за один вечер через интернет получить все необходимые для работы свидетельства, сертификаты и разрешения, то у него будет больше возможностей заниматься непосредственно бизнесом и желания активнее его развивать. Это будет способствовать общему экономическому росту в стране, а следовательно, и росту розничных сделок в лизинге. Все это можно наблюдать на примере автолизинга, который растет очень хорошими темпами.

— Какие еще сегменты лизинга вы считаете наиболее перспективными в плане доходности и количества сделок?

— Сегодня идет настоящее преобразование автобусных пассажирских перевозок. Мы видим, что в последнее время государство уступает место на рынке частным компаниям, но при этом требует от них высокого качества услуг. Муниципалитеты и городские администрации предлагают заключение долгосрочных контрактов, но закладывают в них необходимость приобретения самых современных автобусов, соответствующих повышенным требованиям по безопасности перевозок и комфорту для пассажиров. Это стимулирует спрос на лизинг этой дорогостоящей техники, который становится фактически единственным способом для перевозчика соответствовать заданным государством стандартам. Сейчас мы видим клиентов, которым нужно сразу 50, 100 автобусов, самые крупные покупают по 300 автобусов. Такого еще никогда не было, но мы заранее предчувствовали, что этот спрос неизбежно появится, и потому были к нему готовы.

Еще одним перспективным сегментом для нас является рынок специальной техники. Отрасль инфраструктурного строительства уже прошла дню кризиса 2014–2016 годов, когда многие подрядчики не рассчитали свои силы, обанкротились и ушли с рынка. К сегодняшнему дню на рынке остались самые сильные игроки, и мы рассчитываем, что с учетом анонсированных госинвестиций в инфраструктуру в ближайшие годы вырастет спрос на технику для строительства автодорог, портовой, железнодорожной инфраструктуры, увеличатся закупки оборудования для возведения мостов, тоннелей, трубопроводов.

Высокие требования к компаниям по утилизации мусора подстегнули спрос на современную спецтехнику и в этой отрасли. Речь идет об огромном количестве небольших компаний по всей стране, которые сейчас начали активно закупать новый парк мусоровозов и другого спецоборудования для сбора и утилизации отходов. Это становится очень мощным сегментом спроса на лизинг.

Очень хорошими темпами растет спрос на нефтесервисную технику, которая востребована на добыжающих проектах. Объемы нового бурения увеличиваются, мы ожидаем роста примерно на 10%, причем оно становится более сложным, что требует дополнительного парка современного оборудования. Цены на нефть растут, но для нас важно, чтобы они не зашкаливали, ведь от этого могут пострадать другие отрасли промышленности, в первую очередь транспортный сегмент, для которого топливные расходы составляют существенную долю в себестоимости перевозок. По нашим оценкам, цена Brent на уровне \$70–80 за баррель является равновесной и позволяет эффективно развиваться всем сегментам экономики.

Беседовала Елена Разина