

Стахановцы с мастерком

Застройщики находят скрытые резервы для наращивания объемов жилищного строительства



Российские строители в 2022 году совершили самый настоящий трудовой подвиг: в условиях, когда страна обложена санкциями, а люди не спешат тратить заначки на недвижимость, был установлен исторический рекорд по вводу жилья. После такого всплеска в 2023 году эксперты ожидают некоторого снижения показателей, хотя по отдельным индикаторам есть поводы для оптимизма. В любом случае крупные компании — лидеры рейтинга «ЕвроМедиа» — будут наращивать как свою долю рынка, так и количество построенных ими проектов.

Текст: Сергей Семенов | Иллюстрация: Александр Лютов





Российский строительный комплекс уже достаточно давно и уверенно выступает одним из локомотивов российской экономики. О важности стройки постоянно говорит президент **Владимир Путин**, акцентируя внимание общества на мультипликативный эффект — каждое рабочее место в данной сфере, напомним, дает 12-13 мест в смежных отраслях. Неудивительно, что именно на стройку приходится значительная часть господдержки, а в периоды кризисов, когда различные статьи бюджета по объективным причинам подвергаются секвестированию, поддержка строителей, напротив, возрастает. Так, только одна из ключевых мер поддержки для отрасли — субсидирование ипотечной ставки — по итогам прошлого года обошлась федеральному бюджету в 461 млрд рублей. А ведь еще есть и программы по переселению из аварийного жилья, различные жилищные льготы для отдельных категорий граждан и т. д. Все это, конечно же, очень сильно влияет на рынок и успешность бизнеса застройщиков. Как

подчеркнула в беседе с корреспондентом «Вестника» *руководитель Консалтингового центра «Петербургская Недвижимость» (Set1 Group) Ольга Трошева*, ипотека остается ведущим инструментом для покупки жилья в новостройках и в прошлом году, и в 2023-м. «Доля ипотеки в продажах жилья на первичном рынке Петербурга и пригородов росла от месяца к месяцу на протяжении 2022 года. В октябре-ноябре с использованием ипотеки заключалось уже 93% сделок — абсолютный рекорд. В апреле-мае 2023 года ипотека также занимала ведущую долю (89%) в спросе, однако в общей структуре ипотечных сделок снизилась доля госпрограмм с субсидированными ставками, но увеличилось число сделок с семейной ипотекой», — сообщила она. Именно ипотека — главный драйвер рынка новостроек, а к концу прошлого года доля ипотечных сделок при приобретении жилья в том же Московском регионе достигла рекордных 82%. И хотя эксперты предупреждают о целом ряде рисков, а некоторые из них даже говорят об ипотечном пузыре, в целом можно констатировать: игра стоила свеч.

Государство подкинуло дров. Как подчеркнул в ходе коллегии Минстроя России и президиума (штаба) Правительственной комиссии по региональному развитию РФ курирующий вице-премьер **Марат Хуснуллин**, несмотря на внешнее давление, удалось максимально нивелировать все вызовы и показать значимые результаты. «Целевые показатели не были снижены ни по одному из ключевых проектов и программ. В целом рост по объему строительных работ за последние три года составил почти 15%. Такой результат стал возможен благодаря эффективной штабной работе с главами регионов и их командами», — подчеркнул вице-премьер. Красноречивее всего — голые цифры, которыми отчитался Минстрой. Так, почти 103 млн построенных квадратных метров жилья — рекорд в современный период развития страны. Также в ходе коллегии упоминалось, что удалось добиться улучшения жилищных условий более 3,5 млн семей, переселить 200 тыс. человек из аварийных домов, благоустроить 11 тыс. дворовых и общественных территорий. По словам *премьер-министра Михаила*



Почти 103 млн построенных квадратных метров жилья — рекорд в современный период развития страны. Удалось добиться улучшения жилищных условий более 3,5 млн семей, переселить 200 тыс. человек из аварийных домов.

Мишустина, строительная отрасль активно развивается, даже несмотря на санкционное давление и другие внешние факторы, объем работ за последние три года вырос почти на 15%. Одной из ключевых задач правительства на ближайшее время, по оценке Михаила Мишустина, станет обеспечение условий, при которых стройкомплекс не будет сбавлять набранных оборотов. И уже можно констатировать, что пока это удастся. «В текущем году перед стройкомплексом России стоят не менее амбициозные задачи. По всем направлениям нужно достичь результатов не ниже прошлого года. Для сохранения высоких темпов строительства в этом году продолжим развивать институт типового проектирования. В скором времени для общего

пользования всеми гражданами в ГИС ЕПРЗ будут доступны типовые проекты по возведению частных домов», — комментирует глава Минстроя *Ирек Файзуллин*.

«Мы не наблюдаем системного снижения объемов строящегося многоквартирного жилья в России. Также мы видим, что ситуация на рынке недвижимости стабилизировалась: уровень активности в сделках купли-продажи жилья дает возможность позитивно смотреть на перспективы рынка далее. В том числе полагаем, что ключевым драйвером для рынка станут новые условия семейной ипотеки. Программа станет доступна всем гражданам РФ с двумя и более несовершеннолетними детьми. Также существенный вклад в развитие строительства внесет и продление

льготной ипотеки с господдержкой под 8% годовых на приобретение квартиры в новостройке», — комментирует генеральный директор экосистемы недвижимости М2 *Вячеслав Дусалеев*.

Ожидания от жилищного строительства на этот год с учетом имеющихся заделов и проектных деклараций тоже довольно оптимистичные — как заявлял ранее Марат Хуснуллин, планируется сохранить планку по вводу жилья на уровне 100 млн кв. метров. По словам главы *НОСТРОЙ Антона Глушкова*, этот объем можно считать «гарантированным» — более 50% жилья, которое вводится в этом году, уже «нашло своих инвесторов», и «даже при снижении выдачи ипотеки в два раза тот объем жилья, который сейчас находится в строительстве с вводом в 2023 году,

10 говорящих цифр о жилищном строительстве в 2022 году

Источник: Росстат

1290 тыс. новых квартир построено.

3,5 млн семей улучшили жилищные условия.

102,7 млн м² жилья сдано.

21% среднее удорожание 1 кв. метра

111% – рост жилищной застройки по сравнению с 2021 годом.

₽122 343 – средняя цена 1 кв. метра на первичном рынке

₽3382 млрд – инвестиции в жилищное строительство

28,2 м² жилья в среднем приходится на одного жителя РФ

635 м² составил ввод жилья на 1 тыс. человек в России.

₽4817 млрд – объем выданных ипотечных кредитов

будет распродан в полном объеме». Здесь стоит упомянуть, что глобальная задача стройкомплекса на ближайшие годы – выйти на отметку 120 млн квадратных метров жилья в год. Именно такую цифру предполагает базовый сценарий развития отрасли согласно принятой ранее Стратегии развития строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства до 2030 года с прогнозом до 2035 года. Марат Хуснуллин ранее сообщал, что общая стоимость реализации Стратегии до 2030 года ориентировочно составляет 150 трлн рублей, основная часть из которых – внебюджетные источники, при этом за тот же период бюджет получит более 30 трлн рублей налогов и иных поступлений. При этом стоит отметить, что в 2024-2025 гг. стройкомплексу будет крайне сложно выйти на рекордные показатели и перекрыть результат прошлого года: сказывается определенная осторожность участников рынка.

Пятерка по географии... Согласно данным Единого ресурса застройщиков,

в России на начало 2023 года функционировало 396 компаний, занимающихся строительством многоквартирных домов. Эксперты портала отмечают, что рынок строительства МКД неоднороден, порядка пятой части жилья введено топ-десяткой застройщиков. Лидеры продолжают наращивать не только пакеты проектов, но и выручку – это и неудивительно с учетом того, что жилье, согласно официальной информации, в 2022 году подорожало в среднем на 14%. А если учесть, что львиную долю денег лидерам приносят проекты в столицах (Москва, МО, Санкт-Петербург), где цена квадратного метра дорожает еще быстрее, то тенденция становится еще более явной. Впрочем, для того чтобы не просто сохранять, но и наращивать долю рынка, крупным компаниям все равно приходится активно развиваться в регионах. Например, география присутствия Группы ПИК расширилась с четырех регионов в 2018 году до 14 в 2022-м. В начале прошлого года девелопер стартовал с проектом в Татарстане, в конце осени – в Амурской области. Компания продолжает наращивать объемы строительства

в Петербурге и Ленинградской области, в Нижегородской, Свердловской, Тюменской областях, в Приморском крае и на Сахалине. А один из самых быстрорастущих застройщиков – Группа «Самолет» – в прошлом году нанесла на свою стратегическую карту Тюмень, где анонсировано строительство жилого комплекса площадью 200 тыс. кв. метров, Владивосток – 37,5 тыс. кв. метров и Сахалин, на котором планирует построить 700 тыс. кв. метров. О реализации двух проектов в Ленинградской области – на 120 тыс. кв. метров и 900 тыс. кв. метров – минувшей осенью объявила ГК «А101». Одна из строек планируется совместно с Группой «Самолет». В условиях нестабильного спроса на жилье именно застройщики, делающие ставку на доступную недвижимость, имеют наилучшее положение на рынке и хорошие шансы закончить 2023 год с хорошим приростом как в деньгах, так и в квадратных метрах, прогнозируют в своей аналитической записке специалисты инвестиционного банка «Синара». Напротив, не столь сильны позиции застройщиков, делающих ставку на премиальный сегмент

Топ-5 масштабных сделок на рынке*

*По данным за 2-е полугодие 2022 г. – 1-е полугодие 2023 г.



1 **Новый хозяин Левенцовки.** Smineх-Интеко в июне закрыл сделку по продаже своих активов в Ростове-на-Дону – единственного в Ростовской области девелопера полного цикла, в состав которого входят проектный институт, комбинат крупнопанельного домостроения, застройщики с собственным департаментом продаж и маркетинга, эксплуатирующая организация и земельные участки под застройку. Покупатель, как сообщила пресс-служба Smineх, «TEN девелопмент» – один из крупнейших застройщиков в Уральском федеральном округе. Напомним, Smineх приобрел ростовский бизнес вместе с другими активами компании «Интеко» в декабре 2022 года. Общая сумма сделки – 38 млрд рублей. После этого Smineх-Интеко стал лидером по объему проектируемой и продаваемой недвижимости в высокобюджетном сегменте столицы.



2 **Шейхи лучше ковбоев.** Группа «Пионер» вышла из проекта апарт-комплекса Astoria West в Нью-Йорке, который компания строила в течение 2,5 лет. В интервью «Ведомостям» *владелец компании Леонид Максимов* пояснил, что девелопер учел возникшие в феврале 2022 года экономические и геополитические риски, после чего было принято решение выйти из проекта. При этом компания не отказалась от международной экспансии. Так, «Пионер» уже приобрел крупный земельный участок в Дубае, а в ближайшем будущем планирует закрыть еще 2-3 таких сделки. «В Дубай мы заходим в премиальный сегмент. В частности, на участке порядка 0,6 га мы сможем построить почти 100 тыс. кв. метров. Это будет 45-этажное жилое здание с видом на залив», – сообщил Леонид Максимов.



3 **«Самолет» взял «МИЦ» в полет.** Группа «Самолет» приобрела 100% ГК «МИЦ», одной из крупнейших девелоперских компаний Московской области. «Сделка включает весь существующий бизнес ГК «МИЦ»: строящиеся и перспективные проекты, включая земельные участки в Московском регионе, все материальные и нематериальные активы, включая все управляющие компании, сети и головные сооружения для строительства и эксплуатации ЖК, права интеллектуальной собственности», – сообщили в пресс-службе «Самолета».

По условиям соглашения, Группа «Самолет» приобретает более 50 компаний, входящих в ГК «МИЦ», а также земельный банк в Москве, Новой Москве и Московской области, включающий 11 проектов в стадии строительства и проектирования



4 **Продали на ПИКе.** В Москве состоялась одна из крупнейших сделок с землей под застройку: Группа «ПИК» продала участок площадью 8 га на улице Котляковской в Москворечье-Сабурове. По предположению ряда московских деловых СМИ, приобретателем стала MR Group. Предполагается, что в «ПИК» решили продать территорию, потому что на юге Москвы у девелопера запланировано сразу несколько масштабных проектов. Так, застройщик владеет 4,8 га в 1-м Варшавском проезде, а также ГК «ПИК» разрабатывает проект планировки территории части промзоны №30 «Коломенское». Предположительная сумма сделки пока не сообщается. К слову, есть вероятность, что и MR Group не планирует застраивать территорию, а может разработать проект для дальнейшей перепродажи.



5 **Зашли через парадное.** Тюменский застройщик «Страна Девелопмент» объявил о планах развития в Санкт-Петербурге. Для этого компания приобрела несколько земельных активов и уже в ближайшее время начнет возводить на них жилые дома. Так, за два участка в районе Ручьи «Страна Девелопмент» заплатила порядка 4 млрд рублей, что, по данным газеты «Деловой Петербург», стало самой крупной сделкой в Северной столице за 2022 год. А чуть ранее РБК Тюмень сообщил, что «Страна Девелопмент» выкупила почти 35 га на Капсьюльном шоссе в Санкт-Петербурге у НПО «Краснознаменец» (входит в «Ростех») за 900 млн руб. Производственную деятельность предприятие на этом участке не ведет с 2013 года. Как пишет «Деловой Петербург», объединив две территории, компания может реализовать здесь крупнейший в своем петербургском портфеле девелоперский проект.



Распределение жилых домов по этажности Источник: Росстат

% от общего количества введенных в эксплуатацию домов



рынка. «Этот сегмент рынка, на наш взгляд, столкнется с падением спроса, поскольку часть состоятельного населения воздерживается сейчас от дорогих покупок или даже предпочитает продать недвижимость, учитывая геополитическую ситуацию. Это продолжит оказывать негативное влияние на результаты таких крупных застройщиков как, например, Группы ЛСР и Etalon Group», — пишут банкиры.

...и информатике. Лидеры рынка растут не только экстенсивно — они стараются выжать больше из проектов на традиционном поле. Эксперты отмечают, что в России огромное потенциальное поле для повышения эффективности стройки в диапазоне от увеличения производительности труда до допсервисов, которые позволяют застройщику работать не просто по принципу «продал и забыл», а зарабатывать на проекте в долгосрочной перспективе. Цифровизация — один из самых интересных трендов, где идет битва команд ведущих застройщиков. У «Самолета», к примеру, за

цифровизацию отвечает огромное подразделение из 1,5 тыс. разработчиков, а бюджет этого направления в 2023 году — 12 млрд рублей. Стройки компании буквально увешаны камерами и датчиками, которые позволяют аналитикам вычислять эффективность использования техники, а также строительных бригад и каждого конкретного работника.

Группа «Эталон» работает над созданием технологической платформы, которая позволит «прошить» все этапы проектирования, стройки, эксплуатации, либо используя имеющееся на рынке ПО, либо создавая собственное. В компании отмечают, что за несколько дней такое ПО может «обсчитать» десятки вариантов использования земельного участка и полноценно оценить сценарии его возможного развития. Для такой оценки используются разработки, основанные на прогнозных моделях и алгоритмах, а в перспективе может применяться искусственный интеллект.

ГК «ФСК» открыла для подрядчиков виртуальные личные кабинеты: перевод в онлайн-коммуникации в три раза повысил ее скорость и, соответственно,

эффективность. В компании рассказали, что продолжается плановый отказ от бумаги — ее уже нет в отношениях с внешними контрагентами, между юрлицами группы, в отношениях между компанией и сотрудниками, идет проект перевода исполнительной документации в электронный формат.

Большое внимание уделяется и эффективности продаж, клиентам предлагаются новые сервисы: онлайн-конструкторы отделки и меблировки, «умная квартира» и т.д.

У ПИКа один из флагманских ИТ-продуктов — «Цифровой генподрядчик», который позволяет компании автоматизировать весь процесс строительства — от подготовки расчета на работы до оплаты этих работ. ЦГП, как объясняют в компании, исключает дублирование работ на разных этапах процесса, несогласованное изменение объема задач, количества и качества материалов, контролирует совпадение параметров в договорах и актах, отсеивает недобросовестных подрядчиков и, конечно, заметно ускоряет все процессы согласования, полностью исключая людей из некоторых процессов. ||

Топ-5 клиентоориентированных решений

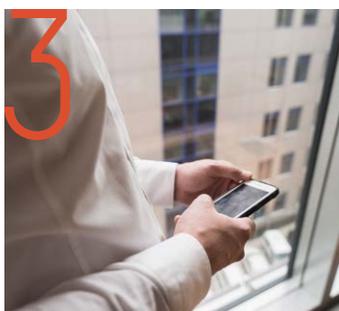
*По данным за 2-е полугодие 2022 г. – 1-е полугодие 2023 г.



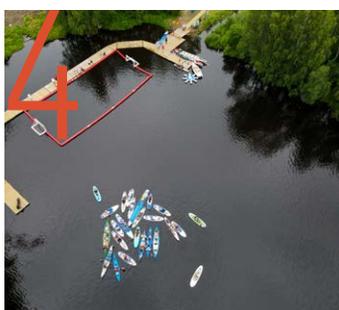
Токены «Самолета». ГК «Самолет» запустит токены, привязанные к стоимости недвижимости, для инвестирования в «цифровые квадратные метры». Это первый опыт реализации на рынке новостроек в России с помощью цифровых финансовых активов (ЦФА). Выпуск и продажа токенов планируется через платформу «Атомайз», которая включена Банком России в реестр операторов информационных систем, осуществляющих выпуск и учет ЦФА. Токен — это форма представления актива или ценности в блокчейне, своего рода цифровой сертификат, который гарантирует обязательства компании перед его владельцем, аналог ценных бумаг на фондовой бирже в мире криптоактивов. Россияне смогут купить токены на часть стоимости квартиры. Первые подобные предложения могут появиться на рынке уже в 2023 году.



Ипотека по кускам. Столкнувшись с некоторым падением спроса, застройщики стали наперебой предлагать покупателям различные варианты приобретения жилья, которые при этом были бы менее обременительными для их кошельков. Так, ГК «А101» предложила своим клиентам так называемую траншевую ипотеку. По ее условиям, ипотечный кредит выдается покупателю квартиры двумя траншами: 30% от суммы кредита сразу после заключения договора, а оставшиеся 70% — не позднее чем за 4 месяца до ввода дома в эксплуатацию. В рамках программы можно получить кредит на сумму до 60 млн рублей на срок до 30 лет по ставке 8,5% при условии страхования жизни и здоровья. Размер первоначального взноса должен составлять не менее 20% от стоимости приобретаемой квартиры.



Купить квартиру в телефоне. Еще один ипотечный продукт, но уже с акцентом на цифровизацию предложила компания MR Group. Застройщик развивает первую среди российских девелоперов программу цифровой ипотеки, при которой весь путь от выбора квартиры до сделки доступен клиенту в мобильном приложении, максимально упрощающем путь клиента от выбора лота до завершения ипотечной сделки. Теперь в мобильном приложении клиент, находясь в комфортной для себя обстановке, может выбрать интересующую его квартиру, рассчитать доступные условия по ипотечной программе от банков-партнеров, заполнить и направить ипотечную заявку в выбранные банки-партнеры. Заявка на ипотеку подается через мобильное приложение, ее рассматривают банки-партнеры — более 10 кредитных организаций.



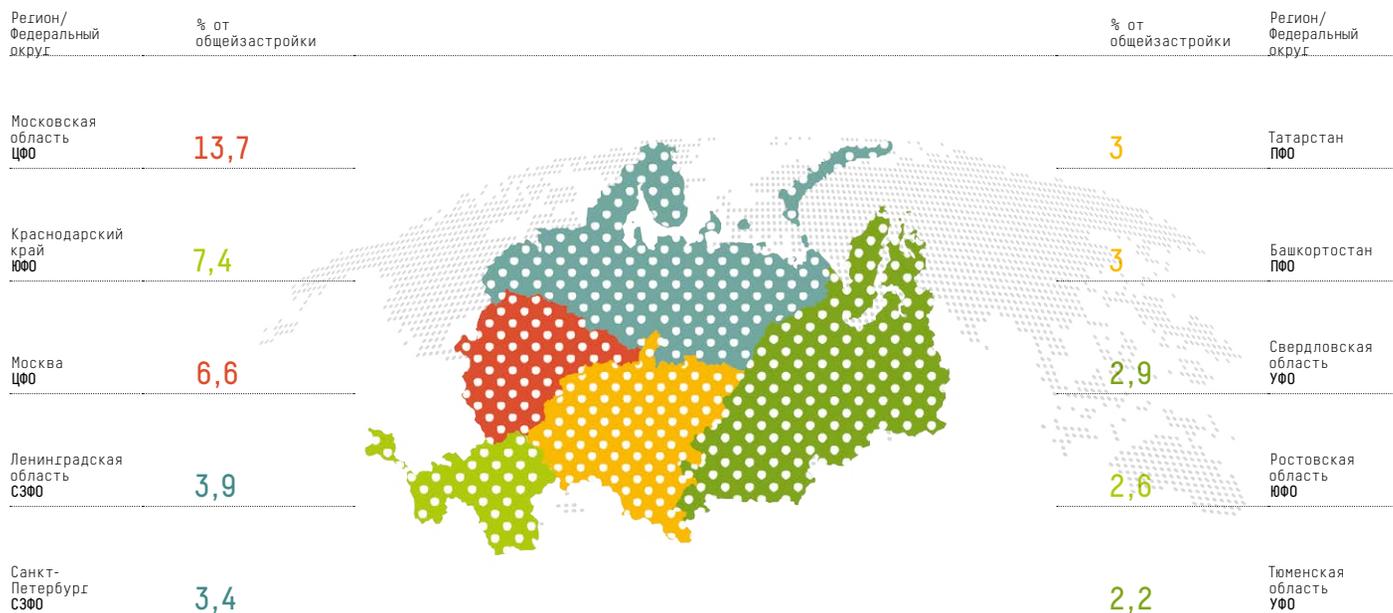
Гребни — отсюда. Эксперты отмечают, что застройщики стремятся повысить качество не только жилья, но и экосистемы вокруг ЖК. Так, «Главстрой» построил в своем ЖК «Юнтолово» (Санкт-Петербург) центр водных видов спорта «Причал'Ю». «Петербуржцы могут покататься на каноэ, байдарках, SUP, не выезжая за пределы города», — расхваливает свой проект девелопер. На сайте ЖК отмечается, что водная спортивная база разместилась в акватории реки Юнтоловки, которая протекает по территории жилого комплекса. Здесь петербуржцы могут попробовать свои силы в гребле на байдарках, каноэ, лодках «Дракон», SUP-бордах, а также изучить академическую греблю или позаниматься йогой на воде. Объект стал первой в Петербурге базой развлечений на воде, интегрированной в состав жилого комплекса



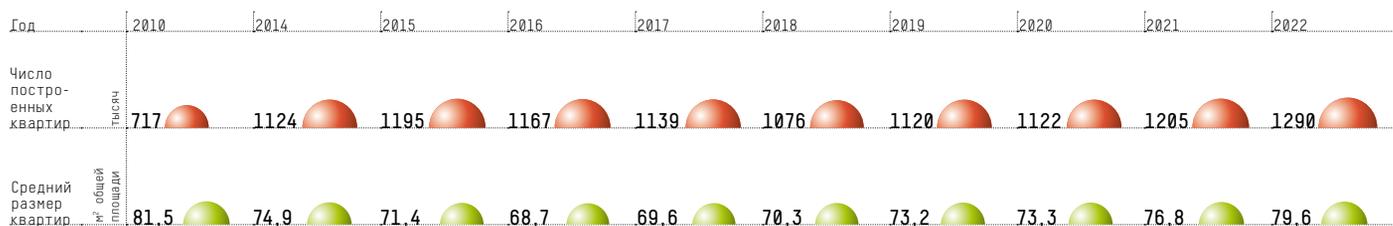
Метавселенная ФСК. ГК «ФСК» придумала необычный способ презентации своих проектов покупателям жилья, инвесторам и журналистам. Все они были погружены девелопером в метавселенную, где можно побродить по объектам, конечно, с использованием соответствующего оборудования. Первыми, кто опробовал новый формат, стали участники пресс-конференции по итогам 2022 года. На сайте ГК «ФСК» говорится, что в Spatial компания создала собственное цифровое пространство, построив там двухэтажное здание с большой сценой, зонами ожидания и отдыха, а также галереей проектов с возможностью перехода на сайт девелопера. Интерьер выполнен в корпоративном стиле компании с футуристическими элементами, отсылающими к теме космоса. Для каждого спикера был создан персональный цифровой аватар.

Жилищное строительство в 2022 году

Топ-10 регионов по строительству жилья



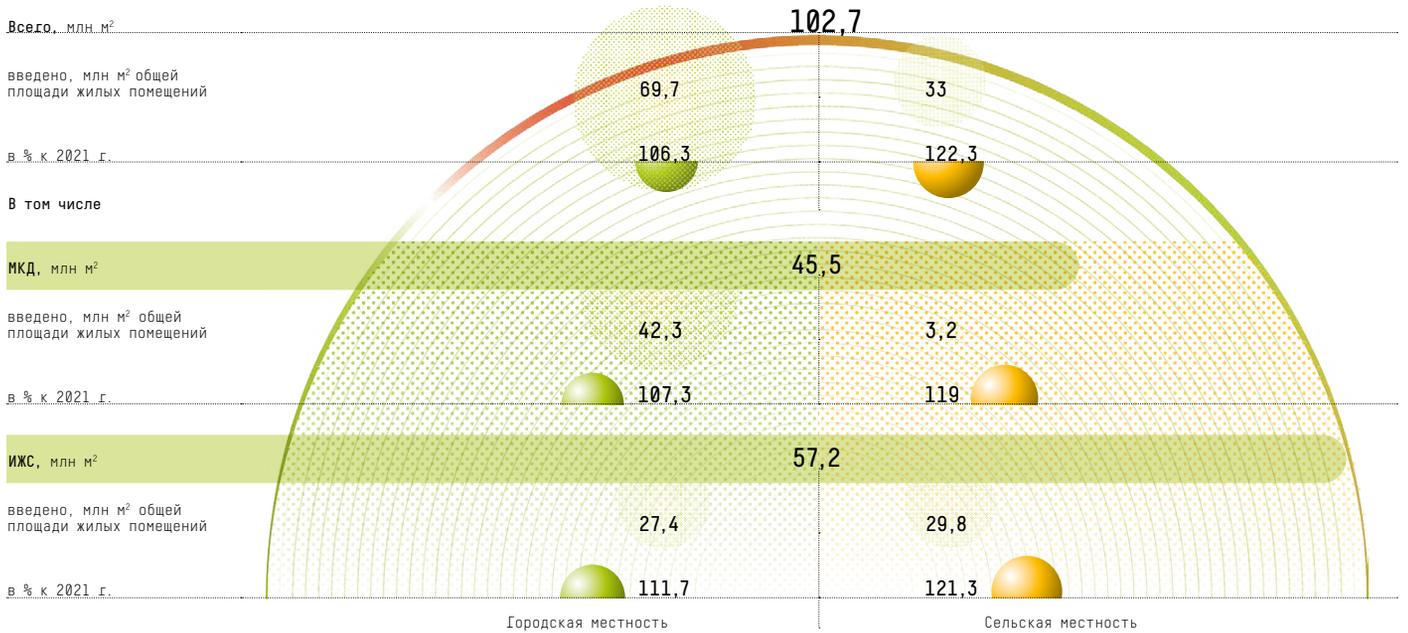
Как менялось количество и средний размер квартир по годам



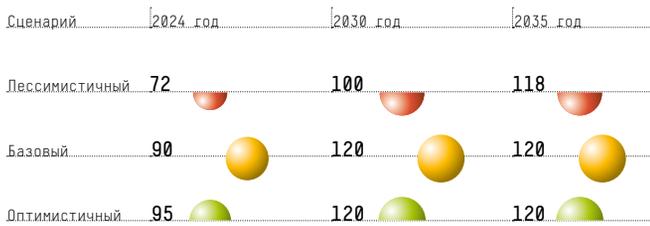
Распределение покупателей по возрастным группам



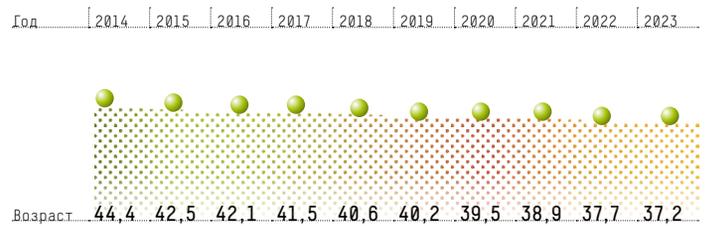
Сколько строили на селе и в городе



Сколько будут строить жилья в России



Средний возраст покупателя недвижимости



100 крупнейших застройщиков РФ по выручке в 2022 году

№	Название компании	Выручка, млрд. рублей
1	«ПИК»	715
2	Фонд Реновации, г. Москва	479,8
3	«Ватутинки»	345
4	КП УГС	329,1
5	«Сибпромстрой Московия»	301
6	«ЮгСтройИнвест»	286,7
7	ГК «МИЦ»	213
8	«Кортрос»	208
9	«Самолет»	189
10	ГК «Главстрой»	188
11	«Гранель»	185
12	ГК «ФСК»	174,1
13	DOGMA	170
14	Группа ЛСР	139,7
15	Set1 Group	133,7
16	«Донстрой»	86
17	Группа Эталон	80,6
18	ДСК, г. Воронеж	73
19	ГК «Брусника»	72
20	Стадион «Спартак»	65
21	Smilex-Интеко	61,8
22	«Аквилон»	60
23	Группа ЦДС	54
24	Фонд Развития Территорий, г. Москва	50
25	«Инсити»	45
26	«Ак Барс Недвижимость»	44
27	ГК «ССК»	42,1
28	«Инград»	42
29	«Атомстройкомплекс»	40
30	ИГ «Абсолют»	36
31	«Инвест Менеджмент Групп»	34
32	«Пионер»	34
33	«Мегалит-Охта Групп»	31

34	«Выбор», г. Воронеж	30
35	«Ромекс Девелопмент»	27
36	«Девелопмент-Юг»	27
37	«Новый Город», г. Иркутск	26
38	«Третий трест»	24
39	«Лексион Девелопмент»	22
40	«Стройтэк»	22
41	«СМ. Сити»	20
42	«Железно»	18
43	УСК «Сибиряк»	17
44	«Строительный Трест»	17
45	«Сибпромстрой»	16
46	«КРОСТ»	16
47	«Комосстрой Монблан»	16
48	«Древо»	15
49	«Новард»	15
50	«ТЕКТА Групп»	15
51	«Эдванс»	14
52	«Дельта Ком»	14
53	«Семья»	14
54	«Монолитхолдинг»	14
55	«Э.К. ДЕвелопмент»	12
56	«Столица-Нижний»	11
57	«Дарс Девелопмент»	11
58	«Росстройинвест», г. Санкт-Петербург	11
59	«МАВИС»	11
60	«СОЮЗ»	10
61	«Град»	10
62	«КВС-Девелопмент»	9,5
63	«Флай Плэнинг»	9,4
64	«Страна-Эталон»	9,3
65	«Домкор»	9,1
66	«Унистрой»	8,6
67	«Рисан-Девелопмент»	8,6
68	ГК «ЛИСТ»	8,4
69	«Неометрия»	8,2
70	«Форум-Жилые Кварталы»	7,8

71	«СБК Групп»	7,5
72	«НИИМОССТРОЙ»	7,2
73	«Суварстрой»	7,2
74	«Калининградинвестстрой»	7,1
75	«ПЗСП»	7,1
76	«ЭНКО»	7
77	«Полис»	6,9
78	«Берег»	6,3
79	«ИКАР»	6,2
80	«Инстеп»	6,2
81	«ВИРА-Строй»	6,1
82	«ИСКО-Ч»	6,1
83	«Развитие»	5,9
84	ПСК-6	5,7
85	«Жилищная инициатива»	5,5
86	«Каскад»	5,5
87	«Инвестиционно-Строительная Компания г. Уфы»	4,7
88	«Первый Строительный Фонд»	4,2
89	ПСК «Дом Девелопмент»	4,1
90	«Адалин-Строй»	4
91	УСК-2	3
92	«Корпорация Кошелев»	2,4
93	ОДСК	2,3
94	«Монострой», г. Владимир	2,2
95	Фонд защиты прав граждан-участников долевого строительства Московской области	1,6
96	«ИНКО и К»	1,4
97	«Риком»	0,91
98	«Владавторесурс»	0,9
99	«Мекко»	0,83
100	«МСК-Девелопмент»	0,74

Как мы считали. В топ-лист вошли компании, выступающие в качестве застройщиков и подрядчиков на территории РФ. Основание для ранжирования – выручка по итогам 2022 года. Данные для рейтинга были запрошены у застройщиков, а также взяты с их официальных сайтов и финансовых отчетов и рассчитаны с помощью сервиса «Контур-Фокус». В случае, если компания не является публичной и не предоставила редакции информацию о финансовых результатах деятельности, она не была включена в рейтинг.

Рейтинг носит ознакомительный характер и может использоваться только в частном порядке. Редакция будет признательна за дополнения и уточнения.

