



# Коды с мировым опытом

Анна Нараева  
Максим Иванов  
Дмитрий Гринкевич

**Ограничения и QR-коды в России вводятся с оглядкой на мировой опыт.** Во всяком случае, на международных кейсы, которые позволили снизить заболеваемость, говорится в документах, которые готовятся для депутатов и «Единой России»

Депутаты Госдумы от «Единой России» получили справочные материалы, в которых рассказывается о международном опыте использования QR-кодов в общественных местах и на транспорте. Об этом сказал источник во фракции и подтвердил собеседник в партии: по их словам, документы поступили из правительства. «Ведомости» ознакомились с документами. Работа по методическому сопровождению депутатов идет постоянно, добавил другой источник в партии.

Собеседник в госструктурах объяснил участие правительства в подготовке разъяснений для депутатов следующим образом. Парламентариям сложно полноценно проанализировать все нюансы, связанные с введением QR-кодов, международный опыт и т. д. Компетенции по этим вопросам в большей степени сосредоточены в Белом доме, к тому же его аппарат консолидирует значительную часть аналитики по вопросам, волнующим граждан.

В справке «О практике применения QR-кодов для цифровой идентификации в мире» указано, что такие коды широко распространены. Они используются в 145 странах мира из 193, в том числе в 19 из 20 стран G20, во всех 38 странах Организации экономического сотрудничества и развития,



Критерии выдачи QR-кодов и методы их использования совпадают у большинства государств / GEOFFROY VAN DER HASSELT / AFP

во всех 27 странах Евросоюза (ЕС). Критерии выдачи QR-кодов и методы их использования совпадают у большинства государств, указано в этом документе: возраст старше 18 лет, прохождение вакцинации, перенесенное заболевание или отрицательный ПЦР-тест, проведенный максимум за 72 часа. Основные направления использования QR-кодов – для посещения публичных мест (торговые центры, магазины, кинотеатры, госучреждения и др.), предоставление доступа на массовые мероприятия, сфера услуг (кафе, салоны красоты и проч.), перемещения внутри страны и за ее пределами (авиационный и железнодорожный транспорт).

Во всем мире QR-коды используются по трем основным причинам – ради снижения темпов заболева-

емости, обеспечения безопасности и ускорения вакцинации, а также для облегчения перемещений как внутри страны, так и за ее пределами во время пандемии, говорится в справке. В некоторых странах QR-коды используются давно и выполняют иные функции, не связанные с ковидом, отмечается в документе: например, в Швеции и Сингапуре с 2003 г. QR-коды применяются для идентификации при получении услуг, в Люксембурге с 2019 г. – для подтверждения подлинности документов, в Бразилии с 2018 г. – как замена бумажным документам.

В ЕС, где QR-коды действуют с 1 июля 2021 г., заболеваемость на 100 000 человек в неделю с 8 по 14 ноября 2021 г. составляла около 264 случаев. В ЕС QR-код

считают наилучшим инструментом для обеспечения свободного передвижения в период пандемии 65% респондентов исследования «Евробарометр». В Великобритании, где не действуют единые ограничительные меры, выявлено 389 случаев заболеваний на 100 000 человек в этот же период, а введение аналога QR-кодов позволит предотвратить 25–33% случаев заражения и снизить количество смертей на 6000–12 000 в год. При прогнозе ссылаются на прогнозы NHS UK, Bloomberg и World Bank.

В другом документе («Самые распространенные направления использования COVID-сертификатов в форме QR-кода») сказано, что масштабы использования QR-кодов могут меняться в зависимости от эпидемиологиче-

ской обстановки. Но самые популярные направления использования QR-кодов в мире – это борьба за безопасные путешествия (ЕС, Великобритания, Китай), за посещение учреждений сферы услуг, а также массовых мероприятий (в большинстве стран) и, кроме того, за посещение религиозных учреждений (Израиль). В разделе об опыте разных стран в части использования QR-кодов на транспорте и в путешествиях указано, что в ЕС, Великобритании и Канаде они используются только для перемещений между странами, в Казахстане – уже для входа на вокзалы, а в Южной Австралии и Новой Зеландии – на общественном транспорте и такси. С 22 ноября QR-коды введены и в Татарстане на всех видах транспорта.

## Их годы фронтовые

Анна Нараева  
Максим Иванов

**Съезд президентского движения ОНФ в год своего 10-летия пройдет 21 декабря.** Основные фигуры в его руководстве сохранятся, пока у организации не появятся принципиально новые задачи

Съезд движения ОНФ должен пройти 21 декабря. Об этом «Ведомостям» сказал собеседник, близкий к АП, и подтвердили два источника, близких к ОНФ. В пресс-службе ОНФ ранее говорили «Ведомостям», что 1 ноября центральный штаб движения принял решение провести съезд не позднее 31 мар-

та 2022 г. Этот съезд пройдет под конец 10-го года существования ОНФ. Задача ОНФ изначально была в том, чтобы помочь «Единой России» сформировать списки на выборах в Госдуму шестого созыва.

О создании движения сообщил президент Владимир Путин 6 мая 2011 г., выступая перед единосотцами. Тогда он заявил, что в процедуре отбора кандидатов «Единой России» должны участвовать и другие граждане, которые хотели бы «напрямую влиять на формирование политики государства»: «Что я предлагаю и как я предлагаю это сделать: по сути, я предлагаю создать то, что в политической практике называется широким народный фронт». Тогда в списках «Единой России» на выборы шли и партийцы, и новые «общественники» по квоте ОНФ. Широко отмечать 10-летие ОНФ не планируется, говорит близкий к организации собеседник «Ведомостей». К тому же, по словам собеседника, близкого к

АП и близкого к ОНФ, рассматривается вариант, при котором Путин может не посетить съезд.

Съезд будет «преимущественно техническим», говорит собеседник «Ведомостей», близкий к АП, и подтверждает собеседник, близкий к ОНФ. В этом году истекает срок полномочий центрального штаба движения, из состава которого избирают сопредседателей ОНФ. В ноябре 2018 г. центральный штаб ОНФ был обновлен больше чем наполовину, писал ТАСС. К тому моменту из трех ранее избранных сопредседателей ОНФ работала только депутат Госдумы Ольга Тимофеева. Другой сопредседатель, режиссер Станислав Говорухин, умер в июне 2018 г., а сопредседатель Александр Бречалов в апреле 2017 г. возглавил Удмуртию.

Количество сопредседателей на том съезде ОНФ было увеличено. Ими стали гендиректор АНО «Россия – страна возможностей» Алексей Комиссаров, гендиректор «Камаза» Сергей Когогин, президент

НИИ неотложной детской хирургии и травматологии Леонид Рощаль, сопредседатель «Бессмертного полка» Елена Цунаева, которая избралась в Госдуму VIII созыва, а также руководитель центра «Сириус» Елена Шмелева. Двое из них, в частности Шмелева и Когогин, а также врач Александр Румянцев, избравшийся теперь в Госдуму, были сопредседателями публичного штаба Владимира Путина на президентских выборах 2018 г.

Три собеседника «Ведомостей», близких к движению, говорят, что, скорее всего, в этом году будут продлены полномочия текущих сопредседателей. Обновление произойдет на уровне центрального штаба ОНФ. Туда будут введены новые политики, к примеру руководитель проекта «Время рожать», депутат Госдумы Татьяна Буцкая и бывший куратор региональных проектов ОНФ Артем Бичаев, который также избрался в Госдуму. Теперь региональную работу в ОНФ курирует депутат Воло-

годской облдумы Борис Подольный, который от имени ОНФ занимался кампанией «Мы вместе». В марте 2021 г. на встрече президента с участниками акции «Мы вместе» он рассказал Путину об оказании помощи медикам региона.

По словам руководителя Фонда развития гражданского общества Константина Костина, у ОНФ в последние годы было две задачи: выстраивание обратной связи по общественно важным темам и поддержка некоммерческих организаций в регионах. «Отдельно можно выделить работу волонтерских штабов ОНФ, поскольку пандемия держит эту тему в повестке», – считает Костин. Структура руководства ОНФ соответствует этим задачам, отмечает он. По словам вице-президента Российской ассоциации политконсультантов Петра Быстрова, менять фигуры в руководстве ОНФ требуется, если у организации появятся принципиально новые задачи.

# РЕПУТАЦИЯ В БИЗНЕСЕ

**Соорганизаторы всероссийского образовательного бизнес-форума «Репутация», который пройдет 10 декабря в «Крокус Сити Холл», встретились чтобы обсудить кандидатуры спикеров мероприятия и утвердить его формат. Форум должен стать мостом в будущее российского предпринимательства.**

Российский бизнес очень молод — ему не больше трех десятилетий. Отдельные европейские предприятия в десять раз старше. Очевидно, что на Западе есть вполне сложившаяся этика ведения бизнеса, освященная вековыми традициями. В России такие традиции пока переживают период становления.

Одной из сильных сторон западного бизнеса является преемственность. В Европе и Америке успешные предприниматели и руководители не стесняются читать лекции в университетах и бизнес-школах, делиться опытом с молодым поколением. В России такой традиции пока не существует — знания о том, как работает рынок считаются конкурентным преимуществом и ими делиться неохотно. К тому же, до сих пор просто не было прецедентов. Форум «Репутация» должен стать такой отправной точкой.

Выступить на мероприятии согласились многие крупные российские бизнесмены и руководители — поделиться своими знаниями с молодежью не только полезно, но и приятно. Ведь это признание исключительного уровня экспертизы в своем деле. Основная аудитория «Репутации» — молодые предприниматели и студенты — будущее российского бизнеса.

Помимо реального опыта тех, кто уже заработал блестящую репутацию в бизнесе, участникам предлагается площадка, на которой можно завязать новые контакты, развить компетенции, получить возможность стажировки или даже трудоустроиться в ведущие российские компании. Организаторы ведут переговоры с крупнейшими российскими компаниями о создании обширной программы стажировок для участников форума. По замыслу организаторов, форум должен стать ежегодным и со временем выйти на международный уровень.

**Андрей Бургарт, соучредитель форума «Репутация», руководитель медиахолдинга Crocus Media:**

«Проще всего было бы открыть известный рейтинг миллиардеров и пригласить первую десятку, но это уже «старые деньги». Их безусловно интересно послушать, но еще интереснее — как человек может заработать миллиарды сегодня. Тот же блокчейн, криптовалюта — каждый день появляются целые отрасли, которых вчера еще не существовало. Мы хотим, чтобы наши спикеры рассказали о цифровой трансформации, которую сейчас переживает практически любой бизнес, и о том, как им удается обгонять конкурентов».



Москва, Волгоградский пр., 26, с. 1



На фото: Андрей Бургарт, Константин Майор, Анна Русска, Эмин Агаларов

**Константин Майор, владелец и CEO медиахолдинга MAER:**

«Мы в MAER любим все новое, а «Репутация» — это современный и нужный формат: состоявшиеся предприниматели поделятся своим опытом со студентами, с начинающими бизнесменами. Надеюсь, все получится, и «Репутация» станет местом, где передаются и сохраняются высочайшие стандарты деловой этики, передовые идеи, стратегии и ориентиры развития нашего общества. Молодежи нужны возможности для самореализации, а бизнесу необходима «свежая кровь». По-моему, организовать площадку, на которой они могут встретиться, — блестящая идея!»

**Анна Русска, соучредитель форума «Репутация», основатель группы компаний ANNARUSSKA Group:**

«Цель форума — помочь молодому поколению и начинающим бизнесменам. Мы предоставляем более 1000 бесплатных билетов студентам для участия в нашей уникальной образовательной программе — REPUTATION Education. Она включает возможность проходить стажировку в самых крупных и успешных российских корпорациях. Для студентов это шанс проявить себя и получить постоянную и перспективную работу. Наши главные задачи — обеспечить высочайшие стандарты преподавания, предоставить студентам реальный опыт и карьерные перспективы».

**Эмин Агаларов, девелопер и ресторатор, первый вице-президент Crocus Group:**

«Я вижу в этом форуме огромные перспективы. Думаю, он будет интересен предпринимателям разных возрастов. Мы пригласили для выступлений спикеров из высшего эшелона российского бизнеса. Такого количества уникальных бизнесменов и предпринимателей не собирала еще ни одна площадка в таком открытом формате. Мне лично будет интересно пообщаться с каждым, у нас найдутся общие темы и интересы. Именно таким образом работает нетворкинг: ты знакомишься и общаешься с интересными людьми, знакомишь этих людей друг с другом, у вас рождаются яркие идеи. Я уверен, что «Репутация» станет масштабной и полезной площадкой, которая выйдет на международный уровень. Это проект, которым по-настоящему интересно заниматься».

**Медиахолдинг MAER** — новатор рекламного рынка, специализирующийся на размещении крупноформатной цифровой наружной рекламы в Москве и регионах России. Является разработчиком технологии O2O (offline-to-online, из офлайна в онлайн), позволяющей проводить параллельные кампании в наружной рекламе и интернете. Рекламные конструкции MAER подключены к programmatic-платформам для удаленного размещения наружной рекламы заказчиками. MAER награжден отраслевыми и федеральными премиями за инновации в наружной рекламе.

**MAER**

maergroup

maergrouppage

maergroup.ru

# «Элемент» дебютирует в Сестрорецке



Инвестиции в апарт-комплекс оцениваются в 3,5 млрд рублей / SPB.DOMEX

Татьяна Холост

## Новый застройщик Петербурга Element Development презентовал первый проект. В центре города высокая конкуренция и мало земли, но место нашлось в Сестрорецке

Петербургская строительная компания Element Development, созданная в июле бывшим топ-менеджером девелоперской группы «Аквилон» Виталием Коробовым, презентовала первый проект. 7 декабря Коробов рассказал журналистам, что объект будет построен в Сестрорецке.

Всего в портфеле компании семь проектов, для которых Element Development уже купил три участка. «Помимо участка в Сестрорецке приобретено еще два на территории Петербурга. Эти участки

находятся вдоль Московского проспекта», – рассказал Коробов. Сделки еще по четырем участкам находятся на разных стадиях заключения договоров.

Коробов оценил объем инвестиций во все семь проектов в 20 млрд руб. В общей сложности планируется вывести на рынок 300 000 кв. м жилья. Инвестиции в первый объект в Сестрорецке – апарт-комплекс – оцениваются в 3,5 млрд руб. Промсвязьбанк уже открыл компании кредитную линию в рамках проектного финансирования на 3 млрд руб., отметил Коробов.

В Курортном районе Петербурга Element Development построит комплекс бизнес-класса площадью 50 000 кв. м, из которых 26 500 кв. м займут апартаменты. Ввод в эксплуатацию запланирован на 2024 г. Генподрядчиком станет компания «Стройкомплекс».

Сооснователь и управляющий партнер «Манн, Черемных и партнеры», эксперт по управлению прибылью застройщиков Иван Черемных объясняет выбор локации в Сестрорецке сложностью строительства в центральных

районах города. «Земельных участков в Петербурге очень мало», – говорит он.

Высокую конкуренцию и дефицит свободных земель в Петербурге под застройку отмечает и Коробов. «Сегодня все земельные участки, которые пригодны для строительства, находятся на постоянном контроле девелоперов», – говорит он.

По мнению начальника отдела инвестиций компании ЛМС Дмитрия Кумановского, девелоперы не случайно начинают работать именно в Курортном районе, поскольку это одна из наиболее дорогих локаций Петербурга. «Поблизости находится коттеджный поселок «Газпрома». Скорее всего, есть дальний прицел на то, что менеджмент нефтегазовой отрасли может выступить ключевым покупателем этих активов», – говорит Кумановский.

Одна из особенностей локации – удаленность от транспортной инфраструктуры, однако в консалтинговой компании Colliers, которая выступает консультантом и брокером проекта, не видят в этом проблемы. «Когда мы создавали

концепцию, нас это не сильно пугало. Практически все будут на автомобилях. Плюс мы здесь видим либо мам с детьми, либо зрелые пары, которым нужно пожить в тишине. И все удаленщики, которым нужна минимальная инфраструктура», – рассказывает директор департамента жилой недвижимости и девелопмента земли Colliers Елизавета Конвей.

Как говорит Кумановский, транспортная доступность в этом районе будет расширяться за счет альтернативных подъездов к Сестрорецку и строительства аэропорта в Левашове. «Там рядом доступна акватория Финского залива, поэтому можно использовать перевозки по воде. Плюс планируется строительство нового аэропорта, идет расширение Выборгского шоссе», – рассказал эксперт.

По словам Кумановского, проект будет коммерчески успешным, поскольку конкуренция в этом районе сейчас невелика. Вице-президент Besar Asset Management Ольга Шарыгина тоже говорит о невысоком показателе конкуренции в районе Сестрорецка, но со

временем ситуация изменится, уверена она. Сейчас здесь появляются новые проекты.

Черемных полагает, что выбор апарт-отеля, а не жилья для первого проекта тоже не случаен. Спрос на загородные апартаменты растет. «Поэтому девелоперы реализуют апарт-отели. Есть спрос и на краткосрочную аренду», – говорит он.

Как сообщили «Ведомостям» аналитики Knight Frank St Petersburg, на первичном рынке Сестрорецка и Зеленогорска предложение по продаже апартаментов ограничено. В то же время спрос растет: продажи рекреационных и несервисных апартаментов за январь – сентябрь этого года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в Петербурге выросли на 82% и 26% соответственно. За третий квартал цены на них поднялись на 5% – до 209 000 – 240 000 руб. за 1 кв. м, подсчитали в Knight Frank St Petersburg.

По данным Colliers, средняя цена 1 кв. м в апарт-комплексах Петербурга в 2021 г. составила 281 400 руб., что в 2,8 раза больше, чем пять лет назад.

## ВЕДОМОСТИ

Газета основана 7.09.1999

Ведомости Санкт-Петербургский выпуск

**Учредитель** АО «Бизнес Ньюс Медиа», 127018, Москва, Полковая ул., д. 3, стр. 1.  
**Издатель** ООО «Балтик Бизнес Медиа»  
**Адрес редакции и издателя:** 191119, г. Санкт-Петербург, Воронежская ул., д. 5, лит. А, пом. 2Н. Тел. редакции: (812) 325-60-80  
**Генеральный директор** Андрей Викторович Новиков  
**Директор по рекламе** Юлия Лебедева  
**Директор по распространению** Елена Ахундова

**Главный редактор Санкт-Петербургского выпуска** – Ирина Анатольевна Яровикова  
**Свидетельство о регистрации** ПИ № ФС77-69010 от 7 марта 2017 г., выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор) В настоящий выпуск вошли материалы газеты «Ведомости» №220 (5379) – №222 (5381)

## ОТПЕЧАТАНО В ТИПОГРАФИИ

ООО «Фирма «Курьер», 196105, Санкт-Петербург, Благодатная ул., д. 63. Объем издания 6 п. л. Тираж Санкт-Петербургского выпуска 6400 экз. Выходит два раза в неделю, цена свободная. Номер подписан в печать в 23.00. Заказ № 1475

## ПОДПИСНЫЕ ИНДЕКСЫ

Подписные индексы в каталогах «Роспечать» и «Пресса России» **33275**  
Каталог российской прессы **11840**  
**Учредитель и издатель газеты «Ведомости»** АО «Бизнес Ньюс Медиа», адрес учредителя, издателя и редакции: 127018, Москва, Полковая ул., д. 3, стр. 1, пом. 1, этаж 2, ком. 21. Тел. редакции: (495) 956-34-58

## РЕДАКЦИЯ

И.о. главного редактора **Ирина Сергеевна Казьмина**  
Заместители главного редактора **Иван Чеберко**  
**Игорь Иванов**  
**Владимир Степанов**

## РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ:

Политика и общество **Максим Иванов**  
Международный опыт  
**Алексей Никольский**  
Экономика **Дмитрий Гринкевич**  
Финансы **Екатерина Литова**  
Индустрия **Александр Волобуев**  
Потребительский рынок **Антон Филатов**  
Медиа **Мария Истомина**  
Карьера и менеджмент  
**Юлиана Петрова**  
Действующие лица **Наталья Жукова**  
Дата-отдел **Александр Соколов**

Арт-директор **Евдокия Красовицкая**  
Выпуск **Анна Ратафьева**  
Фотослужба **Наталья Рыжлик**

## КОММЕРЧЕСКИЕ СЛУЖБЫ

Издатель **Михаил Нелюбин**  
Корпоративный директор по рекламе **Людмила Макарова**, директор по рекламе товаров группы люкс **Мария Зарнова**

Все права защищены  
© 2000–2020, АО «Бизнес Ньюс Медиа». Любое использование материалов газеты, в том числе в электронном варианте, допускается только с согласия правообладателя.  
Возрастное ограничение: 16+

# Кикшеринг разгонится в спальнях районов

Святослав Афонькин

**Парки операторов кикшеринга в Петербурге за год выросли в 2–4 раза. Компании продолжают развиваться в спальнях районах**

В Петербурге завершился сезон проката электросамокатов: последнюю технику убрали с улиц в начале декабря, после первых снегопадов. Представители трех крупных игроков рынка – Ugent, Whoosh и Molnia – сообщили «Ведомостям», что за сезон-2021 увеличили свои парки и число клиентов в разы. В следующем сезоне операторы будут наращивать количество техники и расширять и зону покрытия, ориентируясь на густонаселенные пригороды Петербурга.

Оператор Ugent, который запустил прокат в Петербурге в августе 2020 г., в 2021 г. увеличил парк в четыре раза. Если в прошлом году в распоряжении сервиса в конце сезона было 1250 самокатов, на декабрь 2021 г. у компании насчитывалось около 5000 единиц техники. Представитель оператора Алиена Сухаревская рассказала «Ведомостям», что в следующем году парк планируют удвоить.

«Мы верим, что рынку в Петербурге еще есть куда расти. В Осло, Стокгольме, Хельсинки – 10–20 самокатов на 1000 человек. В Санкт-Петербурге – около трех», – рассказала Сухаревская. По ее словам, цель компании – увеличить долю транспортных поездок. Для этого Ugent будет увеличивать плотность сервиса за пределами центра, в спальнях районах города и пригородах, которые располагаются в Ленинградской области. «Самокаты в таких районах могут в сезон заменить горожанам маршрутки и общественный транспорт, на котором они

добираются до метро», – пояснила она, не уточнив, какая доля поездок сейчас совершается в транспортных, а не развлекательных целях.

Оператор Whoosh тоже увеличил парк в Петербурге за год в 2 раза – до 5900 единиц, говорит представитель компании. Количество поездок за год выросло в 4,5 раза, а число уникальных пользователей – в 2,5 раза. В этом году оператор замкнул покрытие сервисом кольцевой автодороги, что дало прирост трафика между районами.

«В этом году более 85% поездок было совершено по транспортному сценарию, в прошлом году это было 65%. То есть растем за счет транспортной модели использования, а не прогулок в парках», – рассказал представитель Whoosh.

В планах оператора – дальше наращивать парк техники и расширять зоны покрытия сервисом. Кроме того, планируется технологически обновить модель самокатов и сам сервис, заниматься развитием культуры вождения – продолжить офлайн-занятия в школе вождения.

Кикшеринг Molnia за 2021 г. тоже удвоил парк – с 1000 до около 2000 самокатов. В сезоне-2022 оператор, так же как и остальные игроки рынка, планирует расширяться, но в каких масштабах – пока еще не решил. Представитель Molnia тоже отметил, что число поездок и пользователей увеличилось в несколько раз, но не смог привести точную статистику.

Урбанист Александр Карпов полагает, что кикшеринг может

решить проблему транспортной доступности спальных районов, которую не покрывает общественный транспорт. «В спальнях районах города плотность улично-дорожной сети в 4–5 раз ниже рекомендуемой. Достаточного количества общественного транспорта по ней не пустить, людям приходится ходить пешком. Использование личных машин в таких условиях заставляет пробираться внутривозовыми проездами, что создает там заторы и проблемы с парковкой», – говорит эксперт.

В то же время депутат Законодательного собрания Петербурга от «Единой России», член комиссии по безопасности дорожного движения при губернаторе Алексей Цивилев уверен, что пока инфраструктура города и законодательство не го-

товы к развитию кикшеринга как транспорта.

«Для этого фактически нового вида транспорта нужно изменить действующие Правила дорожного движения, включая введение ограничений. Это прерогатива федеральных властей, но пока реформа ПДД затормозилась», – пояснил он.

Цивилев напомнил, что одной из самых дискуссионных тем остается вопрос использования электросамокатов на проезжей части и на тротуарах. «На тротуаре это небезопасно для пешеходов, на дороге – для водителей самокатов. Чтобы использовать их как транспорт, Петербургу нужна серьезная специальная инфраструктура, которая в прицелом на охват всего города обойдется в миллиарды рублей», – подчеркнул Цивилев.



Работающие в городе операторы фиксируют рост популярности самокатов как вида транспорта / PIXAVAY

# ТГК-1 закрепились на зеленом рынке

01 → ТГК-1 в перспективе может полностью покрыть производимую на ГЭС электроэнергию зелеными сертификатами, говорит аналитик «Финама» Александр Ковалев. Активы компании включают 40 ГЭС суммарной мощностью 2863 МВт с выработкой 12–13 млрд кВт ч. «Сбер», который приобрел сертификаты на 142 000 МВт ч, выкупил всего около 1% годового объема зеленой электроэнергии, подсчитал Ковалев.

Стоимость сертификатов ТГК-1 тоже может вырасти, предполагает профессор кафедры экономики СЗИУ РАНХиГС Игорь Сергеев. Поскольку в России добровольные зеленые сертификаты пока не пользуются высоким спросом, скорее всего, цена была занижена, говорит он. «В России себестоимость производства электроэнергии на ГЭС, которыми располагает и ТГК-1, – 10–20 коп. за 1 кВт ч. Это в разы ниже, чем производство электроэнергии с помощью ветрогенераторов или солнечных панелей. Очевидно, ТГК-1

рассчитывала на увеличение цены сертификата по ходу торгов», – считает Сергеев.

Аналитик управления торговых операций на российском фондовом рынке «Фридом Финанс» Александр Осин поясняет, что сейчас цена на сертификаты формируется исключительно как баланс спроса и предложения. «Она может существенно отличаться от справедливой, обоснованной рыночными факторами стоимости», – подчеркивает он. По его данным, мировые цены на сертификаты колеблются от €0,2 до €1 за 1 МВт ч.

По мнению всех опрошенных «Ведомостями» экспертов, пока спрос на зеленые сертификаты формируют только крупные компании, работающие по международным ESG-стандартам, которых в России не много. Осин считает, что покупка сертификатов «Сбером» носит, скорее, имиджевый характер: в России не предусмотрено никаких льгот или преференций для бизнеса, подтверждающего

использование электроэнергии из ВИЭ. «Пока компании, закупящие подобные сертификаты, покупают только зеленый имидж», – говорит он.

В то же время налицо рост внимания промышленности к климатической повестке, который будет увеличивать спрос на подобные сертификаты, считает руководитель направления регулирования энергорынков VYGON Consulting Николай Посыпанко. По словам Сергеева, рост спроса на зеленые

**Зачем нужны зеленые сертификаты I-REC**

Сертификат I-REC – документ международного образца, подтверждающий, что электроэнергия, используемая компанией для производства продукции, была произведена с помощью ВИЭ. Гене-

рирующие сертификаты может подстегнуть создание барьеров для экспорта из России экологически несертифицированных товаров в другие страны. Например, принятый ЕС план снижения выбросов парниковых газов до нуля к 2050 г. предполагает ввод с 2026 г. трансграничного углеродного налога для ряда импортных товаров. После его введения использование сертификатов I-REC может защитить компании от повышенных экологических сборов.

рирующие компании продают свои зеленые сертификаты посредникам или конечным пользователям. Сертификаты выдаются генераторам за каждый произведенный 1 МВт ч электроэнергии. Документ позволяет компаниям делать публичные заявления и указывать в корпоративных отчетах тот факт, что они полностью или частично перешли на потребление электроэнергии из возобновляемых источников.

Ковалев тоже подчеркивает, что ключевым драйвером развития отечественного рынка зеленых сертификатов станет ужесточение экологического законодательства как за рубежом, так и в России. Это должно подстегнуть спрос и среди экспортеров, и среди предприятий, ориентированных на внутренний рынок.

Что касается приобретения сертификатов I-REC компаниями из Петербурга и Ленинградской области, многие из которых являются экспортными, в пресс-службе «ТГК-1» «Ведомостям» сообщили о введущихся переговорах, не уточняя конкретные отрасли и компании.

«Очевидно, в ближайшее время к этому процессу подключатся и компании из Петербурга и Ленинградской области, которые работают за рубежом не только на товарных, но и на фондовых рынках. Вместе с тем если правительство решит параллельно создавать систему обязательных сертификатов (рынки с обязательствами), то процесс может ускориться», – уверен Сергеев.

**ИМПОРТНЫЙ ГАЗ  
НА УКРАИНЕ ЗА ГОД  
ПОДОРОЖАЛ В 4 РАЗА**

Стоимость закупок газа на Украине – \$730 за 1000 куб. м, сообщило министерство экономики республики в понедельник. «Государственная таможенная служба Украины рассчитала среднюю стоимость импортного природного газа, сложившуюся в процессе его таможенного оформления во время ввоза на территорию страны в период с 1 по 30 ноября 2021 г., которая составляет 19 261,64 грн, или \$730,65 за 1000 куб. м», – говорится в сообщении. В ноябре 2020 г. средняя цена импортного природного газа на Украине была на уровне \$182,5 за 1000 куб. м, т. е. в 4 раза ниже. С начала отопительного сезона в середине октября в республи-

ке начался газовый кризис из-за высоких цен на топливо. В год страна потребляет до 23 млрд куб. м газа, из которых 13 млрд куб. м собственной добычи («Нафтогаза» и частных компаний). Остальные объемы топлива Киев импортирует. В декабре «Газпром» сообщил, что газовые запасы в украинских хранилищах уже приближаются к отметке начала закачки. Резервы сократились на 38,7% (на 10,3 млрд куб. м) по сравнению с 2020 г., указали в компании. Как следует из данных «Укртрансгаза» (оператор газохранилищ государства), ПХГ в этом году начали заполнять в конце апреля, тогда в них было 15,29 млрд куб. м топлива. В сезон отбора, который наступил в октябре, запасы составили 18,9 млрд куб. м. По состоянию на 29 ноября Украина

располагает 16,26 млрд куб. м. В Верховной раде не исключили, что Киеву придется обратиться к России для закупки газа в ближайшие месяцы. ТАСС

**SIPRI ЗАФИКСИРОВАЛ  
ПАДЕНИЕ ПРОДАЖ  
РОССИЙСКИХ ВООРУЖЕНИЙ  
ТРЕТИЙ ГОД ПОДРЯД**

Совокупные продажи вооружений девяти российских компаний, входящих в топ-100 крупнейших производителей оружия в мире, сократились с \$28,2 млрд в 2019 г. до \$26,4 млрд в 2020 г., снижение составило 6,5%. Об этом говорится в исследовании Стокгольмского международного института исследований проблем мира (SIPRI). «Это свидетельствует о продолжении тенденции к снижению, наблюдаемой с 2017 г., когда продажи

оружия российскими компаниями, входящими в топ-100, достигли пика. На долю российских фирм приходилось 5,0% от общего объема продаж оружия, входящего в топ-100», – говорится в публикации. Снижение продаж совпало с окончанием Государственной программы вооружений на 2011–2020 гг., а также связанными с пандемией задержками в графиках поставок. Продажи вооружений «Алмаз-Антей» и Объединенной судостроительной корпорации упали на 31 и 11% соответственно. В то же время Объединенная авиастроительная корпорация увеличила продажи вооружений на 16%. В общем мировые продажи оружия в первый год пандемии увеличились на 3,1%. «Промышленные гиганты были в значительной степени защищены устойчивым

государственным спросом на товары и услуги военного назначения», – отметила исследователь Программы военных расходов и производства вооружений SIPRI Александра Маркштайнер. Ранее глава ФCBTC Дмитрий Шугаев объяснял, почему отчеты российских официальных лиц об объемах экспорта вооружений не совпадают с отчетами международных организаций, в том числе SIPRI. «Весь секрет в разных методиках подсчета. У нас оценка экспорта ведется на основе закреплённых контрактных цен на поставляемое имущество. Скажем, цена контракта на продукцию X – \$1 млн. После того как она отправлена заказчику, мы фиксируем этот \$1 млн», – рассказывал Шугаев в интервью РБК. SIPRI, РБК

# Бриллиантовая рука рынка

Анастасия Бойко  
Дмитрий Гринкевич

**В России может появиться первый международный маркетплейс ювелирных изделий.** Минфин рассчитывает, что это откроет экспортный потенциал для российских ювелиров

Минфин хочет запустить онлайн-маркетплейс по торговле драгоценностями, ориентированный на зарубежного покупателя. Такая инициатива содержится в письме замминистра финансов Алексея Моисеева в адрес заместителя председателя правления Евразийского банка развития (ЕАБР) Тиграна Саркисяна (документ есть у «Ведомостей»), его подлинность подтвердил представитель министерства).

Российский Минфин договорился с белорусским провести пилотный проект по развитию онлайн-торговли ювелирными изделиями для наращивания экспорта этой продукции из ЕАЭС на мировой рынок, говорится в обращении Моисеева. Замминистра предлагает Саркисяну принять участие в создании необходимой для этого IT-инфраструктуры, в том числе с помощью ресурсов Фонда цифровых инициатив ЕАБР.

Саркисян подтвердил получение письма через представителя. По его словам, ЕАБР совместно с российским и белорусским минфинами действительно прорабатывает проект «Цифровая торговля. Ювелирные изделия», цель которого – сформировать новую торговую платформу для организации экспорта в третьи страны.

Для ее создания, по словам Саркисяна, необходимо пройти два этапа. Первый – оцифровать внутренние процессы отрасли в странах-участницах. Второй – сконструировать непосредственно новую инфраструктуру и создать систему логистики, говорит Саркисян. В России и Белоруссии уже запущена маркировка ювелирных изделий – это хорошая основа для дальнейшего безбумажного взаимодействия с контролирующими органами, а также возможность для оформления экспорта «в один клик», поясняет он. По словам Саркисяна, результатом совместной



Структура спроса в виртуальном сегменте большей частью сосредоточена на масс-маркете – категории низкого и среднего ценового диапазона / Андрей Гордеев / Ведомости

работы станет новое пространство онлайн-торговли для ювелирной отрасли стран ЕАЭС.

**ЗАЧЕМ ВЛАСТЯМ МАРКЕТПЛЕЙС**

Работа маркетплейса направлена на b2c-сегмент, на площадке будут продаваться уже готовые изделия, уточнил «Ведомостям» представитель Фонда цифровых инициатив ЕАБР. Это позволит сократить издержки для бизнеса за счет устранения посредников и создания абсолютно новой экосистемы e-commerce на рынке, отмечает собеседник. По его словам, платформа будет разрабатываться таким образом, чтобы доставка осуществлялась до двери покупателя.

Объем российского рынка ювелирной продукции – около 70 млн золотых изделий в год, передал через представителя Моисеев. По данным Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), объем продаж этой категории в 2020 г. составил 222 млрд руб., из них на онлайн-торговлю приходится 30 млрд руб. Гильдия ювелиров оценивает долю онлайн-продаж в сегменте в 10%. Онлайн-продажа ювелирных изделий в России была легализована с конца 2019 г. при условии обя-

зательной сертификации драгоценных камней и наличия пробирного клейма.

Потенциал этого рынка позволяет продавать товары не только внутри страны, но и за рубеж, добавил замминистра финансов. По словам Моисеева, сейчас участие в международных выставках ограничено из-за пандемии, что сужает экспортный потенциал отрасли. Он уточнил, что запрос на новые возможности выхода на зарубежные рынки исходит от производителей. Помимо непосредственно увеличения экспорта маркетплейс поможет открыть новые имена ювелиров из России и ЕАЭС, а также поспособствует развитию отрасли, резюмировал Моисеев.

В России с 1 января запущена Государственная интегрированная информационная система в сфере контроля за оборотом драгоценных металлов и драгоценных камней (ГИИС ДМДК). Сейчас регистрация добровольная, но с 1 марта 2022 г. все операции с ювелирной продукцией должны быть переданы в ГИИС. С 1 марта 2023 г. на изделия должен быть нанесен специальный штрихкод – нанометка. По словам Моисеева, цифровая платформа станет одним из вариантов реализации этой системы прослеживаемости,

которая соберет информацию обо всех изделиях, произведенных в России, а затем и в Белоруссии.

Доля ювелирки из ЕАЭС на глобальном рынке – менее 1%, при этом для стран союза именно экспорт – ключевой фактор развития отрасли, отмечает представитель Фонда цифровых инициатив ЕАБР. Запуск маркетплейса как минимум позволит участникам отрасли оптимизировать работу с документами, необходимыми для международной торговли, говорит собеседник.

**НУЖЕН ЛИ БИЗНЕСУ  
ГОСМАРКЕТПЛЕЙС**

«Ведомости» направили запросы крупнейшим ювелирным ритейлерам и производителям. Онлайн-продажи драгоценностей стабильно растут последние несколько лет, в том числе из-за пандемии и ограничений на работу офлайн-магазинов, согласилась генеральный директор ювелирной группы «Алроса» Ирина Морозовская. По ее словам, инициативу Минфина можно только поприветствовать. Ювелирная онлайн-розница в России растет в основном за счет крупных федеральных игроков, которые инвестируют в собствен-

ную электронную коммерцию, отметил управляющий партнер компании Sokolov Артем Соколов. Структура спроса в виртуальном сегменте большей частью сосредоточена на масс-маркете – категории низкого и среднего ценового диапазона, уточнил он. Премиальные украшения стоимостью выше 400 000 руб. по-прежнему больше продаются в офлайн-магазинах, указывает он. Успех государственного маркетплейса во многом будет зависеть от объема инвестиций в продвижение новой площадки на конкурентных зарубежных рынках, полагает Соколов.

Производство украшений в Белоруссии, Казахстане, Киргизии и Армении не столь велико, поэтому скорее проект нацелен в основном на российские компании, считает гендиректор Гильдии ювелиров Эдуард Уткин. По его словам, сегодня продаже драгоценностей на экспорт препятствуют бюрократические процедуры. Сложности возникают не столько с поиском покупателей за рубежом, сколько с отгрузкой им продукции из России, продолжил Уткин. Требуется масса документов, невозможно обойтись без услуг таможенного брокера, которые стоят довольно дорого, пояснил эксперт. Таким образом, зарубежная торговля доступна только крупным компаниям, которые готовы нести дополнительные затраты, а для мелких эти каналы недоступны. Если маркетплейс возьмет на себя функции по таможенному оформлению, то это будет прорывной шаг в развитии экспорта ювелирных изделий, уверен Уткин.

Площадка должна быть скорее сервисной моделью, на которой коммерческие маркетплейсы и интернет-магазины смогут получать определенные услуги, отмечает президент АКИТ Артем Соколов. Фактически полноценная интернет-торговля ювелирными изделиями в России началась в конце 2019 г. С тех пор на локальном рынке наблюдается стабильный рост онлайн-продаж в среднем от 5 до 40% в месяц в зависимости от региона. По оценке АКИТ, объем заказов в январе – марте 2021 г. увеличился в 3 раза по сравнению с аналогичным периодом 2020 г.

Впрочем, по мнению Уткина, большого интереса именно к российским ювелирным изделиям у иностранцев пока нет, но за рубежом есть огромная русскоязычная диаспора, которая может быть заинтересована в покупке отечественной продукции. –

# Электромобиль разгонит безработицу

Илья Лакстыгал  
Денис Ильюшенков

**В результате перехода к электромобилям в странах Евросоюза может исчезнуть более 501 000 рабочих мест, а создано – только 226 000 новых. Занятым на производстве двигателей внутреннего сгорания предстоит найти новые профессии**

Более 501 000 рабочих мест в Евросоюзе могут исчезнуть из-за планов по запрету продаж новых автомобилей с двигателями внутреннего сгорания (ДВС) к 2035 г. на территории сообщества. Из них 395 000 рабочих мест, т. е. подавляющее большинство от общего числа сокращаемых, исчезнут при форсированном переходе к электромобилям гораздо раньше, уже к 2030 г. Об этом сообщает Европейская ассоциация поставщиков автозапчастей (Слепа, объединяет 3000 компаний), заказавшая соответствующий прогноз у международной консалтинговой компании PwC.

В исследовании говорится, что параллельно в индустрии по производству компонентов для электромобилей в Евросоюзе будет создано 226 000 новых рабочих мест. Таким образом, реально потеряют работу 275 000 человек из европейских отраслей, связанных с автопромом. Прогноз по рынку труда в результате перехода ЕС на электромобили и отказа от производства транспортных средств с ДВС предполагает три сценария. Первый – текущий подход, одобренный органами ЕС, второй, более радикальный, – предложенный в пакете Fit for 55 (программа, предусматривающая сокращение выбросов парниковых газов на 55% к 2030 г. странами Евросоюза. – «Ведомости») и, наконец, сценарий наиболее радикального наращивания доли электромобилей и их использования. Все три сценария предполагают



Сейчас сектор автомобилестроения обеспечивает более 5% общей занятости в обрабатывающей промышленности в 13 странах / HENDRIK SCHMIDT / PICTURE ALLIANCE VIA GETTY IMAGES

ускоренную электрификацию для достижения климатических целей с долями электромобилей на рынке новых авто к 2030 г. более 50% при текущем подходе, почти 80% – в пакете Fit for 55 или, в последнем сценарии, близкую к 100%.

Сейчас, отмечается в исследовании, сектор автомобилестроения обеспечивает более 5% общей занятости в обрабатывающей промышленности в 13 странах – членах ЕС. Более 60% этих рабочих наняты непосредственно производителями автомобилей. «Хотя электрификация ставит под угрозу занятость в европейской индустрии производства двигателей, в будущем потребуются другие навыки персонала в таких областях, как программное обеспечение или инфраструктура. Будущая добавленная стоимость и создание рабочих мест в индустрии двигателей [которые должны при-

ти на смену ДВС] зависят от локализации производства аккумуляторов в Европе», – цитируются в исследовании слова Хеннинга Реннерта, партнера PwC Strategy & Germany.

Генсек Слепа Сигрид де Фрис отметила, что переход на электромобили несет серьезные социальные риски в Евросоюзе. «Производители автомобилей несут ответственность за большую часть рабочих мест в автопромышленности. Крайне важно, чтобы мы вместе с производителями автомобилей ставили рабочие места в центр внимания при управлении социальными и экономическими последствиями [климатических] преобразований», – цитирует исследование заявление Де Фрис.

В России планы перехода к электромобилям значительно менее амбициозные, чем в ЕС. Правительство России в августе этого года

утвердило концепцию по развитию электротранспорта до 2030 г. К концу 2024 г. планируется выпустить не менее 25 000 электромобилей и запустить в работу 9400 зарядных станций. К 2030 г. каждый десятый выпускаемый автомобиль должен быть электрическим, а число электрозаправочных выростет минимум до 72 000. Общий бюджет концепции оценивается в 591 млрд руб. до 2030 г., из них более 80% – внебюджетные источники.

Факт того, что концепция принята правительством, совершенно не означает, что именно так и будет, говорит консультант по автомобильной промышленности Сергей Бургазлиев. Должна быть еще составлена отраслевая стратегия, а также ее план реализации, что может занять еще год-полтора. Пока в России нет компетенций для самостоятельного производства электро-

мобилей, продолжает эксперт. А собрать электрокар из иностранных комплектующих на заводе в России, конечно, намного проще, чем традиционный автомобиль с двигателем внутреннего сгорания (ДВС).

Размер европейского рынка 27 стран – это более 20 млн автомобилей, продолжает Бургазлиев, и поэтому обозначенная потеря рабочих мест будет для европейцев ощутима. В России же, даже если на основании принятой концепции будут составлены отраслевые планы и выделены средства в рамках госпрограмм, объемы производства электромобилей будут крайне небольшими, особенно на первых порах. Это несколько тысяч машин в год, которые еще не ясно, кто будет выпускать. Поэтому если российского автопрома и коснется сокращение из-за электрификации, то точно не в ближайшие пять лет, заключает эксперт.

10-12 декабря 2021

## Рождественский турнир

ВСЕМ ЧИТАТЕЛЯМ издания «Ведомости» — РОЖДЕСТВЕНСКИЙ ПОДАРОК  
Подробности: 8 921 941 32 19

ПЕТЕРБУРГСКИЙ ТЕННИСНЫЙ КЛУБ ИМЕНИ В.И. НИКИФОРОВА

tennisspb www.tennisspb.ru

Babolat Julius Meinl Brookes Saint Petersburg ЗРЕНИЕ ОПТИКА (СНН) АЙБОМ SPIEGELAU SOTHYS PARIS

# Бизнес перекодирует выручку

Дмитрий Гринкевич

**Бизнес обяжут отчитываться о выручке по видам деятельности – это главная мера реформы ОКВЭД, которую готовит правительство. Структуру доходов в перспективе планируют использовать для предоставления господдержки**

Премьер-министр Михаил Мишустин по итогам заседания правительственной комиссии по развитию малого и среднего предпринимательства (МСП) 1 декабря поручал Минэкономразвития и ФНС подготовить изменения в систему применения бизнесом кодов ОКВЭД. «Ведомости» выяснили, что концепция реформы в целом разработана. Ее курировал первый вице-премьер Андрей Белоусов, рассказал представитель Минэка. Основные изменения, по словам собеседника «Ведомостей», в следующем.

■ **Коды ОКВЭД предлагается определять по единой методике – исходя из объема выручки на соответствующий вид деятельности.** Компаниям или ИП нужно будет указать те виды бизнеса, которые в общей сложности покрывают не менее 80% совокупной выручки. При этом нельзя будет проигнорировать направления, которые занимают в доходах более 10%. Вводить лимиты на количество видов деятельности, которые вправе указать компания, не планируется. Ограничивать бизнес в праве вести любую деятельность безотносительно выбранных кодов ОКВЭД (за исключением лицензируемой) также намерений нет.

■ **Основным будет считаться тот вид деятельности, от которого компания получает наибольшую выручку.** При этом уже не будет иметь столь принципиального значения, какой код является основным, а какие выступают дополнительными. Структурирование деятельности исходя из долей выручки позволит более гибко применять к бизнесу те или иные нормы, а в перспективе – и меры поддержки.

■ **При изменении структуры выручки более чем на 20 процентных пунктов бизнесу нужно будет официально ее обновить и уточнить коды ОКВЭД** – этот подход рассматривается в качестве базового. Такой уровень ковенанта избран для того, чтобы избежать ежегодных издержек на обновление документов и уменьшить административную нагрузку на бизнес.

■ **Для некоммерческих организаций распределение выручки не всегда может объективно иллюстрировать структуру деятельности, поскольку это не является их самоцелью.** Поэтому коды НКО будут присваиваться исходя из численности работников по тому или иному виду деятельности (основным ОКВЭД будет тот, где зарегистрировано больше всего персонала и т. д.). При этом не планируется изменений в основных положениях законодательства, согласно которым бизнес вправе осуществлять любую деятельность безотносительно выбранных кодов ОКВЭД (за исключением лицензируемой).

■ **Для того чтобы правильно определить виды деятельности для регистрации в реестре, на платформе ФНС можно будет**



Власти не всегда могут справедливо распределить господдержку, беспорядок в системе ОКВЭД существенно влияет на качество статистики / ДМИТРИЙ АСТАХОВ / ТАСС

**воспользоваться специальным сервисом.** Для тех, кто регистрируется впервые, будет предусмотрена система подсказок – интерактивный помощник. Действующие пользователи сервиса смогут интегрировать свои системы бухгалтерского учета с инструментом ФНС – таким образом будет автоматизирована процедура отчетности.

■ **Количество форм отчетности будет сокращено.** Сейчас девять форм подачи отчетности, их количество планируется уменьшить до пяти, из которых три будут формироваться автоматически с помощью цифровых сервисов ФНС. Процесс предоставления отчетности также будет в значительной степени упрощен – единым реестром данных об ОКВЭД будет оперировать ФНС. Подача информации бизнесом по подтверждению кодов по единой форме будет производиться ежегодно – для крупного и среднего (так, как сейчас и предусмотрено); для малых и микро – при изменении выручки более чем на 20% по осуществляемым видам деятельности.

Два источника «Ведомостей», близких к кабинету министров, а также собеседник, знакомый с ситуацией, сообщили, что в ходе обсуждения реформы ОКВЭД рассматривалось предложение ограничить максимальное количество видов деятельности, которые вправе регистрировать компания, по крайней мере из сегмента МСП. По их словам, такой инициативой выступала ФНС, но она не была поддержана на площадке правительства. Обсуждались разные варианты, в том числе лимит в четыре вида деятельности. Налоговой такая система максимально бы упростила контроль и ведение реестра – это сразу бы расчистило данные. Но в итоге от такой концепции отказались, поскольку «жизнь более сложна и многогранна», отметил один из собеседников «Ведомостей». Впрочем, сейчас предприниматели и так стараются не консолидировать в одно юрлицо слишком большое количество видов деятельности – такая политика создает риски, поскольку вызывает вопросы у контрольно-надзорных органов. Представитель ФНС не ответил на вопрос.

## ЗАЧЕМ ЭТО НУЖНО

В прошлом году в пик пандемии стало понятно, что система ОКВЭД находится в кризисе. Власти формировали пакеты поддержки бизнеса, главным образом исходя

из того, какие отрасли больше остальных пострадали от пандемии. В частности, был определен перечень направлений, где негативный эффект от коронавируса оказался наиболее сильным. Их представители могли претендовать на господдержку – субсидии, льготные кредиты и т. д. Подтверждением принадлежности пострадавшей отрасли выступал основной код ОКВЭД, указанный юрлицами и ИП в едином государственном реестре (ЕГРЮЛ). Это привело к тому, что значительной части компаний, которые фактически входили в утвержденный правительством перечень отраслей, но формально, согласно ЕГРЮЛ, занимались другой деятельностью, в поддержке было отказано. Узнав об этой проблеме, власти по инициативе Минэка объявили кампанию по уточнению основных кодов ОКВЭД для малого бизнеса.

На заседании правкомиссии по МСП Мишустин напомнил, что в начале нулевых ОКВЭД пришли на смену еще советской системе определения отраслевой принадлежности бизнеса. Тогда было принято решение, что налогоплательщики сами должны выбирать себе код, который им будут присваивать. Но системы контроля за тем, чтобы именно указанный вид деятельности реально оставался основным, введено не было. «И были целые метаморфозы. Например, я просто напомним, лет 20 назад «Газпром» был компанией транспортной, и очень сложно было его отнести к иному виду деятельности», – отметил Мишустин.

Данные, которыми оперируют власти, в частности о видах экономической деятельности, действительно требуют другого подхода, согласился руководитель ФНС Даниил Егоров. На площадке у Белоусова были разработаны предложения, которые позволят изменить ту ситуацию, с которой власти столкнулись в прошлом году (судя по всему, Егоров имел в виду именно расхождение между реальной деятельностью бизнеса и его основным ОКВЭД). По его словам, единой «точкой», где можно будет заявить о видах экономической деятельности, выступит ФНС. При этом все остальные виды отчетности, в частности для фонда социального страхования (сейчас компании предоставляют туда данные об ОКВЭД отдельно,

для расчетов тарифов страховых взносов. – «Ведомости»), сдавать будет не нужно. Кроме этого налоговая, по его словам, вместе с поставщиками ERP-систем (софт для управления бизнес-процессами, в том числе учета денежных потоков) разрабатывает решения, которые позволят автоматизировать предоставление информации о видах деятельности.

Кроме того что власти не всегда могут справедливо распределить господдержку, беспорядок в системе ОКВЭД существенно влияет на качество статистики. По словам близкого к кабинету министров источника, когда в период пандемии в правительстве оперативно мониторили изменения в денежных потоках в разных отраслях, в одном из секторов, который вошел в конечный счете в перечень пострадавших, ситуация парадоксальным образом складывалась как нельзя более благоприятно. Выяснилось, что один из крупнейших онлайн-маркетплейсов поставил эту отрасль в качестве своего основного ОКВЭД, что существенно искажало статистику. Как только данные были скорректированы, входящие потоки по отрасли резко упали.

## ПОЛОВИНЧАТАЯ РЕФОРМА

Предлагаемая реформа ОКВЭД выгодна и властям, и бизнесу – это Win-Win история, уверен исполнительный директор «Опоры России» Андрей Шубин. Но так будет лишь до тех пор, пока логика учета не только основного, но и дополнительных кодов, например при решениях о предоставлении господдержки, продолжит сохраняться, оговорился он. Кроме этого методика должна быть максимально понятной – например, значительная часть индивидуальных предпринимателей не являются продвинутыми пользователями тех или иных цифровых систем. Для них это может создать дополнительные издержки, отметил Шубин.

До пандемийного кризиса мало кто придавал большое значение системе ОКВЭД, признает сопредседатель «Деловой России» Антон Данилов-Данильян. Есть некоторые виды деятельности, для которых предусмотрены государственные квоты, для этого важно было корректно указать основной код, но в остальном никакой разницы

не было – к этому все относились как к исключительно формальной учетной истории, добавил он. Предприятия, когда регистрировались, брали себе самые разные ОКВЭД – на перспективу или просто чтобы обеспечить себе большую гибкость: они не старались, чтобы их деятельность точно соответствовала коду, при этом ни налоговая, ни статистические органы практически это не проверяли.

В целом предложенная реформа – это шаг вперед, при этом пока она половинчатая, говорит Данилов-Данильян. Он отмечает, что отношения между компаниями описываются товарными накладными, счетами-фактурами и платежными поручениями. У ФНС нет возможности это полноценно отслеживать – между платежом, получением денег и кодом ОКВЭД нет однозначной связи. Более глубокая автоматизация, цифровизация всего процесса позволит сделать реформу более комплексной, резюмировал сопредседатель «Деловой России».

Для государства нынешняя ситуация плохо прежде всего тем, что картина деятельности предприятий, получаемая органами статистики и макроэкономического планирования, оказывается сильно искаженной, отметил советник практики административного права и законодательства АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» Павел Сухолинский. В таких условиях трудно принять точные решения – например, никакая искусственный интеллект не сможет правильно оценить обстоятельства, если получит в качестве исходных искаженные данные, добавил эксперт. В различных государственных реестрах часто оказываются неактуальные сведения о видах деятельности предприятий, что тормозит цифровизацию и освобождение бизнеса от подачи разнообразной дублирующейся отчетности, полагает Сухолинский.

Предлагаемая реформа, по его мнению, полностью не решит проблему, но вполне способна существенно улучшить ситуацию. Для бизнеса ее положительным итогом станет как минимум упрощение предоставления отчетности, а для государства оптимизируется сбор и анализ данных о деятельности предприятий. Тогда появится возможность перейти на единую методику их обработки, в том числе применять к ним технологии big data, резюмировал Сухолинский.

# Gloria Jeans штурмует границы

Маргарита Соболев  
Дарья Молоткова

**Ритейлер Gloria Jeans планирует выйти на рынки Восточной Европы, Германии и США. Компания много лет планировала международную экспансию, многие ее конкуренты уже вышли на европейские рынки**

Gloria Jeans объявила закрытый тендер на поиск консалтинговой компании, которая займется подбором помещений и разработкой стратегии продвижения компании в других странах. Об этом «Ведомостям» рассказали три консультанта, работавших с ритейлером. По их словам, среди рассматриваемых стран – Польша, Болгария, Чехия, Германия и США. К примеру, в Германии компания выбирает среди городов с населением более 1 млн человек (к таким относятся Берлин, Гамбург, Мюнхен и Кельн. – «Ведомости»). По другим странам они информацию не предоставили. Gloria Jeans также пыталась договориться о сотрудничестве с некоторыми европейскими компаниями на выставке по торговой недвижимости и ритейлу MARIC во французских Каннах (прошла с 30 ноября по 2 декабря), говорят собеседники «Ведомостей». Их названия они не раскрыли. Представитель Gloria Jeans на запрос не ответил. Основатель компании Владимир Мельников в апреле этого года говорил порталу New Retail о планах международной экспансии, но тогда конкретные страны он не называл. Он также заявлял, что после выхода за рубеж компания рассчитывает

провести IPO. Скорее всего, все эти планы будут осуществлены не ранее 2024 г., говорят три консультанта, работавших с ритейлером.

Gloria Jeans входит в рейтинг 100 крупнейших ритейлеров России по версии «Infoline-аналитики». По данным «СПАРК-Интерфакса», в 2020 г. выручка компании составила 40,2 млрд руб., а чистая прибыль – 2 млрд руб. против выручки в 37,7 млрд руб. и чистой прибыли в 927 млн руб. годом ранее. На сайте компании сказано, что у нее 15 собственных и 200 партнерских фабрик и два современных логистических центра. Она также управляет 610 магазинами в России и странах СНГ (на Украине, в Казахстане и Белоруссии).

Gloria Jeans и раньше планировала выходить на международные рынки: по крайней мере, она заявляла об этом еще в 2018 г., тогда компанию возглавила бывший руководитель Victoria's Secret Шарен Терни (она проработала на этом посту меньше года), напоминает генеральный директор «Infoline-аналитики» Михаил Бурмистров. Но, по его словам, на тот момент она сильно отставала в развитии онлайн-бизнеса (собственный интернет-магазин был запущен только в 2019 г.), поэтому сейчас с точки зрения готовности к экспансии она выглядит существенно лучше. К примеру, по итогам прошлого года доля онлайн-продаж в выручке ритейлера уже превысила 4%. Кроме того, по его словам, компания провела диверсификацию производственной базы (пошив одежды теперь осуществляется не только в России, но и в Китае, Вьетнаме, Турции и Индии) и улучшила ассортимент товаров. В частности, она сократила количество моделей для взрослых, сосредоточившись на детях и молодежи, и расширила линейку джинсовой одежды, а также одежды для активного образа жизни, что позволило увеличить средний чек более чем на треть. В первом полугодии 2021 г. выручка ритейлера уже выросла более чем на 45%, отмечает



Gloria Jeans сократила количество моделей для взрослых, сосредоточившись на детях и молодежи, и расширила линейку джинсовой одежды, а также одежды для активного образа жизни / Вячеслав Прокофьев / ТАСС

эксперт. Он делает вывод, что все эти факторы в совокупности способствуют выходу Gloria Jeans на международные рынки.

Для компании сейчас очень удачное время для экспансии в дальнее зарубежье, считает генеральный директор Fashion Consulting Group Анна Лебсак-Клейманс. По ее словам, российский рынок насыщен предложением и тут низкая покупательская способность, при этом многие местные игроки обладают высоким стандартом сервиса. Среди преимуществ Gloria Jeans она называет широкий ассортимент товаров для детей и подростков, специализацию на джинсовой одежде, на которую есть устойчивый спрос во многих странах мира, конкурентоспособные цены и возможности значительных инвестиций. С ней согласен Бурмистров, который считает, что в низком ценовом сегменте у компании есть хорошие шансы конкурировать с местными ритейлерами. Он напоми-

нает, что на зарубежных рынках уже широко представлен Wildberries (работает в 18 странах) и Sportmaster Operations, в которую входит «Спортмастер»: ей принадлежит польская сеть Go Sport и датская компания Sport Nordic Holding. В странах ближнего зарубежья также успешно функционирует Melon Fashion Group (бренды Zarina, Befree, Love Republic и Sela). Она с 2016 г. представлена на Украине, в Казахстане, Белоруссии, Грузии и Армении (в том числе по франшизе), а спустя год вышла на рынок Польши. Но в 2019 г. она оттуда ушла. Как пояснил представитель компании, проект в Польше стал «европейским пилотом», это был совершенно новый для Melon Fashion Group рынок как с точки зрения потребителей, так и с точки зрения организации товарных потоков, логистики и местного регулирования. Магазины в Польше не смогли соответствовать инвестиционным критериям и приносить прибыль,

а потому компания приняла решение сфокусироваться на развитии сети на существующих рынках и онлайн-бизнесе. Это принесло свои результаты: с конца 2018 г. сеть увеличилась с 575 до 815 магазинов (по итогам девяти месяцев 2021 г.), а доля онлайн-продаж выросла с 12 до 30% на сегодня. В Европе Melon Fashion Group торгует через онлайн-партнеров, в частности Wildberries и Lamoda. По словам представителя компании, такой формат позволяет быстрее и эффективнее завоевать европейскую аудиторию, чем офлайн-магазины, учитывая, что люди уже привыкли покупать все в интернете после локдауна. В Европу через онлайн прокладывают себе путь и другие российские бренды: Gulliver, Finn Flare, 12Storeez, «Эконика», «Твое» и др., добавляет Лебсак-Клейманс.

Будет ли Gloria Jeans прибегать к помощи партнеров-франчайзи для экспансии в дальнее зарубежье, пока непонятно. В международной практике есть множество примеров, когда для выхода в новые для себя страны фэшн-ритейлер использует партнера, но со временем выкупает магазины и начинает развивать собственную розницу, отмечает эксперт портала Franchise.ru Анна Рождественская. По ее словам, самостоятельная экспансия позволяет, во-первых, самим задавать темпы развития бренда на новой территории, а не зависеть от партнера-франчайзи. А во-вторых, собственное управление сетью дает возможность оперативнее корректировать ассортиментную, ценовую, рекламную и иные стратегии в случае необходимости. По мнению Рождественской, к продаже франшизы компании часто прибегают тогда, когда не хватает ресурсов для самостоятельной экспансии, а если инвестиционный потенциал позволяет, то сети открывают собственный бизнес за границей. Тем более что у Gloria Jeans есть опыт операционного управления сетью за пределами России, указывает она.

## ВЕДОМОСТИ

Здесь рады предоставить своим клиентам возможность читать газету «Ведомости»



### ОТЕЛИ

- Grand Hotel Emerald Суворовский пр., д. 18
- Domina Hotel Saint Petersburg Наб. реки Мойки, д. 99
- Гранд Петергоф СПА отель, Петергоф, Гофмейстерская ул., д. 2
- Отель Akyan St. Petersburg Ул. Восстания, д. 19
- Отель «Novotel Санкт-Петербург Центр» Ул. Маяковского, д. 3А
- Mary Hotel Сытнинская ул., д. 14
- Автор Бутик-отель Владимирский пр., д. 9

- Staybridge Suites St. Petersburg Московский пр., д. 97
- Загородный клуб и СПА «Скандинавия» Сестрорецк, Парковая ул., д. 16
- Загородный клуб «Терийоки» Зеленогорск, 2-я Гаванная ул., д. 1
- Park Inn by Radisson Nevsky St. Petersburg Гончарная ул., 91
- Отель «Матисов домик» Наб. реки Пряжки, д. 3/1
- Radisson Royal Hotel St. Petersburg Невский пр., д. 49/2
- Отель «Введенский» Большой проспект П. С., д. 37

- Kempinski Hotel Moika 22 Наб. реки Мойки, д. 22
- Four Seasons Lion Palace St. Petersburg отель Вознесенский пр., д. 1
- Гостиница Holiday Inn Московский пр., д. 97
- Гостиница «Астерия» Наб. реки Фонтанки, д. 71
- Solo Sokos Hotel Palace Bridge Биржевой пер., 2
- Ланкастер Корт Отель Ул. Фокина, д. 3
- АЭРОПОРТЫ**
- Пулково, Пулково-2 JET PORT Airport services

### АВТОЦЕНТРЫ

- Тойота Центр Приморский Школьная ул., д. 96
- Лексус Центр Приморский Школьная ул., д. 98
- Bentley Санкт-Петербург Гельсингфорсская ул., д. 4, корп. 1
- Тойота Центр Парнас «Мега Парнас»
- Лексус Центр Парнас «Мега Парнас»
- Тойота Центр Волхонский Волхонское ш., д. 3
- РЕСТОРАНЫ**
- Рюмочная №1 Конногвардейский бул., д. 4

- Ресторан «Москва» Невский пр., д. 114
- Ресторан «Тбилисо» Сытнинская ул., д. 10
- Ресторан Francesco Суворовский пр., д. 47
- Ресторан Stroganoff Steak House Конногвардейский бул., д. 4
- Ресторан IL Lago dei signi Северная дорога, д. 21
- Ресторан «Раковая» Малый пр. П. С., д. 16
- Ресторан RoseMary Сытнинская ул., д. 14
- КАФЕ**
- Пекарня кондитерская «Мука» Большой пр. П. С., д. 6–8

# Зеленые энергозатраты

Александр Волобуев

**Декарбонизация электроэнергетики России обойдется в 14–24 трлн руб.** При этом тарифы на электроэнергию к 2050 г. могут обогнать инфляцию на 28%

Мероприятия по декарбонизации российской электроэнергетики потребуют от 14 трлн до 24 трлн руб. инвестиций до 2050 г. Такой прогноз дает Институт проблем естественных монополий (ИПЕМ) в исследовании, с которым ознакомились «Ведомости».

Из прогноза следует, что потребность в электроэнергии к 2050 г. составит 1,32 трлн кВт ч в год с учетом планов развития генерации и программ поддержки строительства и модернизации мощностей.

Аналитики ИПЕМА просчитали два сценария – инерционный (высокоуглеродный) и низкоуглеродный. Первый (business as usual) предусматривает ввод 5 ГВт в год, из которых две трети составят ТЭС. Крупные блоки АЭС строятся только под замену выводимых из эксплуатации, вводится 4,2 ГВт крупных ГЭС и Загорская ГАЭС-2 в Московской области (840 МВт). После 2034 г. строится по 250 МВт солнечных (СЭС) и 500 МВт ветровых электростанций (ВЭС) в год, дефицит генерации покрывается новыми ТЭС (с коэффициентом используемой установленной мощности 60%), описывают первый сценарий аналитики ИПЕМА.

При реализации низкоуглеродного сценария речь идет о вводе уже 8 ГВт в год, из которых три четверти – безуглеродная генерация, т. е. СЭС, ВЭС, ГЭС и АЭС. Он предусматривает, что в тепловой генерации сохраняются только ТЭЦ (станции с выработкой и электроэнергией, и тепла), а конденсационные электростанции (КЭС, вырабатывают преимущественно электроэнергию) полностью выводятся из эксплуатации. «КЭС заменить на безуглеродную генерацию легче, а ТЭЦ – труднее, так как для этого надо провести декарбонизацию производства тепла, что очень сложно и дорого», – пояснил «Ведомостям» замруководителя отдела спецпроектов ИПЕМА Алексей Фаддеев.

Дефицит генерации в низкоуглеродном сценарии покрывают АЭС, ГЭС и ВИЭ в равных долях по выработке, также вводится 5 ГВт гидроаккумулирующих электростанций (ГАЭС), а соотношение



Декарбонизация будет стимулировать смещение фокуса с традиционных крупных энергообъектов на малые  
СЕРГЕЙ ПОРТЕР / ВЕДОМОСТИ

между новыми ВЭС и СЭС по выработке составляет 1 к 3, следует из презентации ИПЕМА.

При этом в обоих случаях новые ТЭС в пределах Единой системы газоснабжения – это лишь наиболее эффективные по КПД парогазовые установки (ПГУ).

Инерционный сценарий, по оценкам ИПЕМА, потребует порядка 14 трлн руб. инвестиций в 2022–2049 гг., или порядка 500 млрд руб. ежегодно. Низкоуглеродный – 24 трлн руб. всего и 860 млрд руб. в год. При этом в первом случае выбросы парниковых газов сократятся лишь на 1% к показателям 2019 г., который принят ИПЕМОм за базовый, до 400 млн т CO<sub>2</sub>-эквивалента в год, а во втором – на 47% до 215 млн т. Удельные выбросы на 1 кВт ч снизятся на 16% и на 55% соответственно (384 г на 1 кВт ч в 2019 г.). Представитель ИПЕМА пояснил «Ведомостям», что оценка 2019 г. по объему выбросов CO<sub>2</sub> основана на данных Росстата и Минприроды.

Последний вариант в целом близок к планам Минэнерго, предусматривающим 57% безуглеродной генерации в России к 2050 г., отмечают в ИПЕМА. Но есть расхождения по соотношению выработки видов генерации. Представленный министерством в ноябре на климатическом саммите в Глазго план предусматривает, что к 2050 г. четверть электроэнергии в России будет приходиться на АЭС (против 19% в 2019 г.), 19% – на ГЭС (вместо 18%), 13% – на ВИЭ (вместо 0,1%) и 44% – на ТЭС (против 63%). В интенсивном сценарии ИПЕМА целевое соотношение меняется: 28% в выработке составят АЭС, 25% – ГЭС, 13% – ВИЭ и только 34% – ТЭС.

С 2021 г. мониторинг углеродоемкости российской энергетики проводит «Совет рынка» (регулятор энергорынка). Но его оценки касаются только первой синхронной зоны ЕЭС, т. е. не учитывают энергосистему Дальнего Востока и изолированные энергосистемы. По этим подсчетам, в 2020 г. выбросы парниковых газов в энергетике составили порядка 320 млн т CO<sub>2</sub>, из которых 64% приходится на

газовые ТЭС, 34% – на угольные и еще около 2% – на нефтепродукты (выбросы АЭС, ГЭС и ВИЭ приняты равными нулю. – «Ведомости»). Средняя углеродная интенсивность российской энергетики, по оценкам «Совета рынка», составила около 330 г CO<sub>2</sub> на 1 кВт ч электроэнергии, что несколько выше средневропейской (290 г на 1 кВт ч), но значительно ниже общемировой (487 г на 1 кВт ч).

## КАК СНИЖАЮТ ВЫБРОСЫ ЭНЕРГОКОМПАНИИ

Генераторы заявляют, что уже стараются снизить выбросы парниковых газов. «Т плюс» переводит ТЭЦ с угля на газ, что сокращает эмиссию CO<sub>2</sub>, говорил в интервью 6 декабря «Ведомостям» гендиректор компании Андрей Вагнер. По его словам, с 2017 г. компания снизила выбросы почти на 3,4 млн т в год, в 2020 г. они составили 43,8 млн т. «Т плюс» за три года на декарбонизацию потратила 18 млрд руб., уточнил «Ведомостям» представитель компании. Представитель «Газпром энергохолдинга» (ГЭХ) сказал «Ведомостям», что цель группы – снизить удельные выбросы парниковых газов к 2031 г. на 10,5% к уровню 2018 г. В качестве примеров он приводит замещение угольных блоков парогазовыми на Череповецкой и Серовской ГРЭС. В 2020 г. в среднем у ГЭХа выбросы CO<sub>2</sub> составляли 300 г на 1 кВт ч, что на 7,1% меньше, чем в 2018 г.

«Русгидро» также переводит дальневосточную тепловую генерацию с угля на газ, говорит представитель компании. В 2017 г. заработала первая очередь газовой Якутской ГРЭС-2 (193,5 МВт), в 2018 г. – ТЭЦ «Восточная» во Владивостоке (139,5 МВт), в мае 2021 г. с угля на газ переведена Анадырская ТЭЦ (50 МВт). Компания также планирует продолжить замену угольных блоков на газовые в Хабаровском, Приморском крае и других регионах ДФО, в частности будет модернизирована Владивостокская ТЭЦ-2 (360 МВт). В «Русгидро» также намерены наращивать мощности

ГЭС, СЭС и ВЭС. За последние пять лет компания ввела 1,1 ГВт ВИЭ (с учетом гидрогенерации. – «Ведомости»), уточнил представитель «Русгидро».

Представитель «Энел Россия» сказал, что компания следует общей политике декарбонизации международной группы Enel, которая предусматривает достижение углеродной нейтральности уже к 2040 г. К 2023 г. уровень выбросов «Энел Россия» должен снизиться до 402 г CO<sub>2</sub> на 1 кВт ч с 438 г в 2020 г. Представитель «Росэнергоатома» (входит в «Росатом») подчеркнул, что, поскольку при работе АЭС выбросы CO<sub>2</sub> «полностью отсутствуют», это позволяет предотвратить эмиссию порядка 110 млн т CO<sub>2</sub> ежегодно другими видами генерации.

Другие крупные генерирующие компании на запросы «Ведомостей» не ответили.

Помимо перечисленных энергокомпаниями способов снижения выбросов, по словам Ольги Бело-

## Почему предприятия стремятся снизить выбросы CO<sub>2</sub>

Мероприятия, направленные на снижение объема выбросов CO<sub>2</sub>, сегодня реализуют многие компании в разных отраслях, включая промышленные предприятия и энергохолдинги. Подстегивает усилия по декарбонизации глобальная климатическая повестка, к которой присоединились все ведущие государства. Первым принял план EU Green Deal, предусматривающий снижение выбросов парниковых газов до нуля к 2050 г., Евросоюз. Его примеру уже последовали более 130 стран, включая США, Канаду, Японию и Южную Корею. Китай готов сделать то же самое к 2060 г. К этому же сроку, согласно разработанной Минэкономразвития стратегии низкоуглеродного развития, может достигнуть углеродной нейтральности и Россия.

глазовой из Ernst & Young, декарбонизация будет стимулировать смещение фокуса с традиционных крупных энергообъектов на малые (менее 300 МВт для малых модульных атомных реакторов и до 30 МВт для ГЭС) и повышение энергоэффективности, например за счет развития парогазовых технологий (КПД составляет 58% против 36% у паросиловых).

Сергей Рожено из KPMG отмечает, что наличие в России крупнейшего в мире рынка централизованного теплоснабжения с питанием от ТЭЦ еще больше усложняет картину энергоперехода, но в то же время дает новые возможности по «электрификации тепла», которых нет в западных странах. «Такая связка комплексной трансформации теплового и электрического сектора с переходом на технологии нулевых выбросов в жилом секторе и в перспективе интеграции электро-транспорта имеет большой практический потенциал для России», – считает он.

## КТО ЗАПЛАТИТ ЗА ДЕКАРБОНИЗАЦИЮ

Аналитик «ВТБ капитала» Владимир Скляр говорит, что низкоуглеродный сценарий ИПЕМА «кажется вполне реалистичным», но в нем не учтены инвестиции в электросети. Весь объем мероприятий, включая расходы на глубокий ремонт текущего фонда, по расчетам «ВТБ капитала», может стоить до 47 трлн руб. до 2050 г. «Достижение таких темпов модернизации в секторе невозможно, с нашей точки зрения, без ввода углеродного фактора в принцип отбора проектов КОМмод (вторая программа модернизации тепловых электростанций. – «Ведомости»), перехода к технологической нейтральности в конкурсах с госгарантиями и запуска национальной системы цены на углерод», – добавил он.

Представитель «Совета рынка» согласен, что первое, с чего надо начинать декарбонизацию энергетики, – это понять, во сколько российской экономике обходится 1 т выбросов CO<sub>2</sub>, а значит, и цена решения задачи по их снижению. Тогда можно будет сравнивать различные методы и технологии снижения выбросов и выбирать наиболее оптимальные решения, подчеркнул он.

Интенсивный сценарий ИПЕМА вызовет инфляционное давление на тарифы, добавил Скляр. По оценке аналитиков «ВТБ капитала», превышение темпов роста тарифов над инфляцией за 30 лет может достигнуть 28%. Это, по словам Скляра, будет сдерживающим фактором для более обширной программы озеленения сектора.

Представитель «Совета рынка» подчеркнул, что достичь заявленных целей по декарбонизации в энергетике с учетом ее высокой капиталоемкости невозможно без механизмов повышения доступности инвестресурсов (в частности, субсидирования процентных ставок под «чистые» проекты) и разработки сбалансированной стратегии. В ней смещение генерации в пользу низкоуглеродных источников должно сочетаться с повышением мобильности и качества планирования, поддержанием резерва мощности, а также с оптимизацией сетевой инфраструктуры и проработки концепции внедрения накопителей энергии. –

» Деловые предложения | реклама

**ООО «Ал Компани»**  
**ПРОВОДИТ**  
**РАСПРОДАЖУ**  
**УЦЕНЕННЫХ**  
**НЕЛИКВИДНЫХ**  
**ТОВАРОВ**  
Телефон для связи  
**8(831)295-40-21**

# Минтаю усложняют дорогу

Екатерина Бурлакова

**У российских добытчиков минтая могут возникнуть новые сложности с экспортом своей продукции в Китай. Это связано с системой маркировки продукции, которая заработает с начала следующего года**

Ассоциация добытчиков минтая (АДМ) обратилась к министру сельского хозяйства Дмитрию Патрушеву с просьбой предложить властям Китая отменить новые правила маркировки замороженной продукции для экспорта в эту страну. Об этом говорится в письме, с копией которого ознакомились «Ведомости». Президент АДМ Алексей Буглак ее подлинность подтвердил. Представитель Минсельхоза сообщил, что документ в ведомство поступил.

Приказ Главного таможенного управления (ГТУ) Китая, который вступает в силу с 1 января 2022 г., обязывает импортеров маркировать как внешнюю, так и внутреннюю части упаковки. Кроме того, помимо стандартного перечня информации (о производителе, его реквизитах, наименовании товаров, названии судна, района вылова и т. д.) нужно дополнительно указать регистрационные номера и адреса всех предприятий, имеющих отношение к экспортируемой продукции, включая промысловые, перерабатывающие и транспортные суда, а также склады-холодильники временного хранения. Это сделать невозможно, пишет Буглак. Дело в том, что компании заранее не знают названия транспортных судов, на которых рыба будет доставлена из района промысла, а также наименования складов-холодильников, где она будет храниться. По его словам, решение о выборе таких объ-



Для рыбной продукции, предназначенной для последующей переработки или реэкспорта, требования по маркировке могут быть упрощены / ЮРИЙ СМИТЮК / ТАСС

ектов принимается оперативно и во многом зависит от наличия свободных емкостей. Это подтверждает и заместитель директора УК «Норбю» Сергей Сенников. Он также считает, что в этой части новые правила китайской стороны могут быть невыполнимы. Представитель Русской рыбопромышленной компании отмечает, что это может существенно затруднить экспорт.

Производители рыбы предупреждают и о существенных затратах, которые могут возникнуть у них в связи с новыми правилами. По словам управляющего ГК «Доброфлот» Александра Ефремова, производимая на борту рыбопромысловых судов мороженая продукция упаковывается в мешок-сэндвич, который содержит один или два блока рыбы в полиэтиленовых мешках. Маркировка наносится на наружный мешок независимо от того, куда поставляется продукция, добавляет он. Буглак говорит, что для нанесения маркировки на внутреннюю часть может потребоваться монтаж дополнительной упаковочной линии.

Таким образом, по оценке АДМ, только для мороженого минтая затраты на выполнение новых требований составят порядка \$45 млн в год, а для всей российской рыбы, поставляемой в Китай, – \$70 млн. Это 6% от стоимости всего рыбного экспорта за прошлый год, подсчитал он. Буглак допускает, что новые требования могут полностью остановить экспорт минтая в эту страну.

Президент АДМ напоминает, что поставки рыбы в Китай и так уже существенно ограничены из-за коронавируса. С прошлого года эта страна стала закрывать свои порты для российских транспортно-рефрижераторных судов, последний доступный порт – Далянь – закрылся в декабре 2020 г. на неопределенный срок. Доставка продукции в эту страну возможна только в рефрижераторных контейнерах. Ситуация усугубляется глобальным контейнерным кризисом и дефицитом порожних рефрижераторов в основных азиатских и дальневосточных морских портах, продолжает Буглак. Кроме того, в начале

ноября на рыбоперерабатывающей фабрике в Даляне (крупнейшая в Китае) полностью закрылись все склады-холодильники. По итогам девяти месяцев 2021 г. экспорт мороженого минтая в Китай рухнул в 4,7 раза до 115 000 т на сумму \$131 млн, по данным АДМ. Общий объем поставок рыбы в Китай с учетом транзита через Южную Корею за этот же период составил 485 780 т – это примерно на 18% меньше, чем было в прошлом году, говорит президент Всероссийской ассоциации рыбопромышленников Герман Зверев.

Китай – основной рынок сбыта российского минтая. После введения ограничений на поставки в КНР цена на него на внутреннем рынке снизилась. Если в прошлые годы осенью перед новым сезоном оптовые цены на минтай без головы (это самый массовый вид разделки минтая) доходили до 120–130 руб. за 1 кг, то сейчас оптовая цена на данный вид продукции в Москве – около 90 руб., приводит цифры Ефремов из «Доброфлота».

Российская сторона обсуждала вопрос новых правил на встрече с начальником Бюро по контролю безопасности импортируемых и экспортируемых продуктов питания ГТУ КНР Би Кэсинем 2 декабря, сообщил представитель Россельхознадзора. По его словам, ему было, например, предложено отказаться от бумажных документов в пользу электронных и отразить всю необходимую информацию в новом проекте сертификата здоровья. Представители ГТУ ответили, что рассмотрят российские инициативы, и подчеркнули, что для рыбной продукции, предназначенной для последующей переработки или реэкспорта, требования по маркировке могут быть упрощены. Что касается нанесения внутренней маркировки, то эти требования относятся к продукции в потребительской упаковке, рассказывает представитель ведомства. Буглак указывает, что тем не менее в самом приказе об этом не сказано. Он надеется, что итогом прошедших переговоров будет официальное разъяснение по этому вопросу. Ефремов считает, что в усиленном контроле со стороны Китая и вовсе нет необходимости: все члены российских экипажей вакцинированы, упаковка проходит дезинфекцию и т. д. Он полагает, что китайская сторона создаст максимально непреодолимые барьеры для поставок рыбы и далеко не все компании смогут выполнить эти правила с учетом уже действующих ограничений. Зверев считает, что действия властей Китая могут быть связаны с их желанием получить преференции на других участках внешнеэкономического сотрудничества (например, при импорте сои и вывозе семечковых). Запрос «Ведомостей» в Госсовет Китая остался без ответа.

По данным федерального центра «Агроэкспорт», Китай является также крупнейшим покупателем российского мяса (\$316 млн в 2020 г.). Опрошенные «Ведомостями» эксперты в этой отрасли затруднились оценить, как повлияют новые правила на поставки продукции в эту страну.

**ВЕДОМОСТИ**  
конференции

**15 ДЕКАБРЯ**

**ОНЛАЙН-ЭФИР**  
**11:00-13:00**

## УМНЫЙ ГОРОД 2.0. ПЕРЕЗАГРУЗКА

**В ФОКУСЕ ОБСУЖДЕНИЯ**

- Мировые тренды и цифровая трансформация городов.
- Запуск и реализация ведомственного проекта цифровизации городского хозяйства «Умный город».
- Индекс цифровизации городского хозяйства «IQ городов»: точки роста.
- Системный подход в проведении политики цифровизации различных областей жизни города.
- Реализация проекта «Умный город» в регионах: текущий статус и запрос на изменения ведомственного проекта.
- Платформенные решения на уровне субъектов: ключевые направления цифровизации.
- Как обеспечить широкое внедрение технологий в российских городах на стадии предпроектных исследований.
- Примеры реализации инвестиционных проектов умного города.



# Сталинскому проекту завысили оценку

Ксения Потаева

**Реконструкцию Беломорканала оценили в 100 млрд руб. Эксперты считают такую стоимость завышенной, а проект – неперспективным**

Стоимость разработки концепции проекта реконструкции Беломорско-Балтийского канала (ББК) обойдется более чем в 50 млн руб., а сами работы – в 100 млрд руб., сообщил ТАСС 4 декабря со ссылкой на главу Карелии Артура Парфенчикова.

Он отметил, что канал сейчас практически не используется, хотя в советский период через него проходило более 150 судов в сутки. Сейчас по маршруту могут проходить суда водоизмещением не более 3000 т, добавил Парфенчиков. По его мнению, реконструкция должна повысить эту планку как минимум до 5000 т. «Может быть, мы найдем какую-то экономику, которая будет пока работать и на 3000 т водоизмещения. Вполне возможно найти соответствующие перевозки с переваливанием грузов в Архангельске, в Кемии или в самом Беломорске. Но, скорее всего, важнее увязывание интересов двух частей света – Европы и Азии», – отметил глава Карелии.

По словам Парфенчикова, нужно «в макроэкономическом евроазиатском формате увязывать все перспективы грузопотоков и высчитывать преимущества пути через канал с учетом необходимости затрат на его реконструкцию».

Сейчас ББК находится в управлении ФБУ «Администрация «Беломорканал». По сообщениям карельских властей, его технические возможности исчерпаны, в частности, размеры шлюзов не отвечают требованиям, которые предъявляют транспортные компании.

Работы по созданию концепции реконструкции ББК предусмотрены рядом документов, в том числе стратегией развития Арктической зоны РФ, а также индивидуальным планом социально-экономического развития Карелии на 2020–2024 гг. (общие инвестиции плана – 5 млрд руб.). ББК упоминается в недавно утвержденной Транспортной стратегии РФ до 2030 г. с прогнозом на период до 2035 г., о внесении реконструкции канала в документ неоднократно про-



В 2019 г. власти Карелии предложили включить Беломорско-Балтийский канал в состав Северного морского пути / илья тимин / РИА новости

сил регион. Согласно стратегии, комплексное развитие получат существующие и перспективные морские порты Арктической зоны РФ, речь идет в том числе о строительстве новых терминалов и перевалочных комплексов в Мурманске, Архангельске, Индиге, Диксоне, Певеке, Дудинке и др. И для доступа к этим комплексам должно быть

## Что такое Беломорканал

ББК длиной 227 км является крупнейшим на северо-западе России и связывает Белое море с Онежским озером в бассейне Балтики. Суммарная протяженность судоходных путей канала – около 3000 км. Навигация на ББК составляет в среднем 180 суток в год – со второй половины мая по первую декаду ноября. Канал построили по инициативе Сталина в 1931–1933 гг. за год и девять месяцев. При его возведении использовался труд заключенных. Для сравнения: Суэцкий канал длиной 160 км строили 10 лет, Панамский канал протяженностью 80 км – 28 лет.

обеспечено развитие судоходства по ББК. Повышение уровня интеграции портовой инфраструктуры Арктической зоны в транспортную систему России будет осуществляться за счет модернизации и развития примыкающей инфраструктуры, к которой относится ББК, отмечается в документе.

В 2019 г. власти Карелии предложили включить ББК в состав Северного морского пути (СМП). «На сегодня развитие Севморпути и Арктического региона в целом дает возможность рассматривать Беломорканал как полноценный объект транспортно-логистической инфраструктуры СМП, дающий возможность расширения сотрудничества в сфере грузоперевозок», – заявил в октябре 2020 г. и. о. министра экономического развития и промышленности Карелии Александр Ломако.

Директор консультационной компании «Гекон» Михаил Григорьев назвал одним из основных недостатков ББК ограничения по ширине судов в 14 м (связано с размерами шлюзовых камер) и по осадке судов до 4 м. По его словам, грузопоток по каналу обеспечи-

вали в том числе суда смешанного плавания типа «Волго-Балт», «Балтийский», СТ. «Строительство новых судов требуемых размеров позволит обеспечить устойчивую транспортировку в летне-осеннюю навигацию грузов как для последующей прямой транспортировки в акватории арктических морей, так и с перевалкой в морских портах, в том числе в Беломорске в случае его модернизации», – считает эксперт.

Управляющий директор рейтинговой службы НРА Сергей Гришунин отметил, что в 2019 г. объем грузоперевозок по каналу составил 350 000 т, что равносильно одному железнодорожному составу в неделю. В навигацию 2021 г. (завершилась 15 ноября. – «Ведомости») в Беломорско-Онежском бассейне перевозки выросли на 17,4% до 7,7 млн т, почти 95% из этого объема – строительные грузы и более 3% – лесные, уточнил гендиректор «Infoline-аналитики» Михаил Бурмистров. Но, по его словам, доля грузоперевозок внутри бассейна в 2019–2021 гг. не превышает 4%, а по Беломорканалу – не более 1,5%.

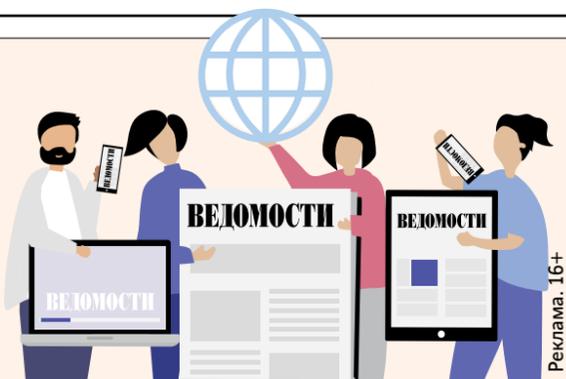
«Можно констатировать, что сейчас канал практически не востребован, а с учетом необходимых для его расширения инвестиций проект представляется абсолютно нереалистичным», – отметил он. Бурмистров приводит для сравнения стоимость ключевого для развития Единой глубоководной системы проекта строительства второй очереди Багаевского гидроузла на Дону, который увеличит пропускную способность системы на 19 млн т, она составляет 27,9 млрд руб.

По мнению Гришунина, заявленная сумма в 100 млрд руб. без обоснования грузовой базы представляется завышенной. Железная дорога аналогичной длины обошлась бы в 50–60 млрд руб., пояснил он. «Стоимость самой концепции также вызывает вопросы – обычно институты укладываются в 5–15 млн руб.», – резюмировал Гришунин.

«Ведомости» направили запросы в Минтранс, Минвостокразвития РФ, в министерство экономического развития и промышленности Карелии и администрацию Беломорканала.

**ВЕДОМОСТИ**  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

<http://vedomosti-spb.ru>



Ведущее деловое издание России

Достоверные деловые новости  
Санкт-Петербурга

Подпишись, чтобы читать закрытые материалы, за 3990 руб. на 6 месяцев.

(812) 325-60-80

[podpiska@spb.vedomosti.ru](mailto:podpiska@spb.vedomosti.ru)

Реклама. 16+

Анна Киселева

**За прошедшее лето в России закрылось 2000 аптек. Они перестали работать в том числе из-за снижения спроса на фоне пандемии коронавируса и активного развития онлайн-торговли**

В России с июня по сентябрь 2021 г. закрылось почти 2000 аптек, следует из отчета аналитической компании DSM Group, с которым ознакомились «Ведомости». Это примерно 3% от всех точек, которые работали в стране на начало лета. Судя по документу, чаще всего закрывались объекты, относящиеся к малому и среднему бизнесу: 44% переставших работать точек – одиночные аптеки. За три летних месяца их количество сократилось в целом на 8% и составило 9521 точку на сентябрь 2021 г. Примерно 27% закрывшихся аптек относятся к региональным (такими считаются сети более чем с 15 объектами как минимум в пяти населенных пунктах), 15% – к малым локальным (3–10 точек), 12% – к федеральным. И лишь межрегиональные сети (у них не менее 40 точек более чем в пяти регионах) нарастили свое присутствие на 6% до 8668 точек на сентябрь. Если учитывать этот прирост, общее число аптек в стране с июня по сентябрь сократилось на 1500 точек, или на 2,4%, до 64 353 аптек, сказано в отчете DSM Group.

Закрытие аптек опрошенные «Ведомостями» эксперты связывают со снижением спроса на лекарства из-за введенных на фоне коронавируса защитных мер, с выходом на рынок интернет-аптек, а также с отменой единого налога на вмененный доход (ЕНВД) и маркировкой препаратов. На спрос, обычно зависящий от благосостояния людей, стал влиять еще и коронавирус: он меняет принятую в аптечном бизнесе сезонность продаж, объясняет генеральный директор DSM Group Сергей Шуляк. По его словам, из-за использования масок, социального дистанцирования и перехода на удаленную работу люди почти не болели ОРВИ и не страдали обострениями хронических заболеваний, а значит, не покупали лекарства. Это подтверждает и генеральный директор «Биннофарм групп» Рустем Муратов, который говорит, что из-за «пандемических качелей» спрос постоянно изменяется.



# COVID ударил по аптекам

На финансовое состояние малого и среднего аптечного ритейла могла повлиять обязательная маркировка лекарственных средств / ЕВГЕНИЙ КУРСКОВ / ТАСС

Маленькие игроки в итоге закрываются из-за низкой рентабельности, объясняет Шуляк. Об этом же говорит и директор СРО «Ассоциация независимых аптек» Виктория Преснякова. По ее словам, бизнес одиночных аптек и небольших сетей давно перестал быть высокомаржинальным: по разным оценкам, рентабельность его составляет всего 1–2%. На ситуацию влияет в том числе и появление конкурентов в виде крупных федеральных и региональных сетей, предлагающих потребителю более низкие цены, добавляет Шуляк. Из этого он делает вывод, что они такой ценовой конкуренции не выдерживают. Среди других факторов Преснякова отмечает то, что многие из закрывшихся аптек были расположены в отдаленных и труднодоступных регионах, где невыгодно работать федеральным сетям. Это, по ее мнению, может негативно сказаться на доступности лекарственного обеспечения в этих районах. Кроме того, по словам Пресняковой, на рынок дистанционной торговли лекарствами пришли маркетплейсы, которым также выгоднее сотрудни-

чать с сетями, а не с маленькими аптеками. Объем рынка интернет-аптек за первое полугодие 2021 г. исследовательское агентство Data Insight оценило в 89 млрд руб. Причем за этот период он вырос на 33% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

По данным DSM Group, на фоне закрытия физических аптек растет доля игроков, получающих разрешения на онлайн-торговлю лекарствами. На сентябрь 2021 г. такое разрешение было у 390 юридических лиц (+338% к июню 2020 г. и +42% к январю 2021 г.) и почти у 30% всех аптечных точек.

На финансовое состояние малого и среднего аптечного ритейла, по словам Пресняковой, повлияла и обязательная маркировка лекарственных средств, введенная в

июле 2020 г. Это, в свою очередь, привело к упразднению с 2021 г. режима ЕНВД, позволившего бизнесу экономить на налогах. По ее словам, абсолютно у всех региональных членов СРО при переходе на основной и упрощенный режимы налоги выросли в разы, в некоторых регионах – в 5–10 раз. Маркировка, в свою очередь, потребовала дополнительных расходов на покупку технического оснащения (сканеров) и программного обеспечения, а также на увеличение штата для приемки товаров. В Минпромторге, в свою очередь, уверены, что маркировка не влияет на финансовое состояние аптек, так как она требует минимальных инвестиций. Траты аптек разовые – это покупка нового сканера для кассира стоимостью порядка 3500

руб., сообщил представитель оператора маркировки – Центра развития перспективных технологий. По его словам, у подавляющего большинства точек они уже были до появления маркировки. Нанимать дополнительный персонал тоже не нужно – операции по приемке товара стандартные, считает собеседник «Ведомостей». Представитель ФНС на запрос не ответил.

Из отчета DSM Group следует, что темпы прироста аптечного розничного сегмента в деньгах (в среднем 5–6% в год) замедлились. За 10 месяцев 2021 г. он составил 3,6%. Преснякова считает, что к докризисному росту розница в ближайшие годы не вернется. Шуляк же более оптимистичен, он прогнозирует, что сезонные заболевания, такие как ОРВИ, вернутся в начале 2022 г. Средний оборот одной аптеки в России, по подсчетам DSM Group, составляет 1,76 млн руб. Причем самый высокий показатель демонстрирует не Москва, а Дагестан – 3,7 млн руб. Тогда как столица находится на втором месте со средним оборотом одной точки в 3,7 млн руб. –

## Какие аптеки остались работать

На сентябрь 2021 г. больше половины работающих точек приходилось на федеральную и

региональную розницу (29 и 23% соответственно). Далее следовали одиночные аптеки – у них 15% от общего числа точек в стране, малые локальные игроки (14%), межрегиональные (13%) и локальные (6%).

# Спутники Евтушенкова

01 → На производство спутников и их выведение на орбиту потребуется не менее 2 млрд руб., полагает главный специалист Института географии РАН Николай Казанцев.

По словам Каткова, одновременно с наращиванием орбитальной группировки «Спутник» меняет бизнес-модель. Компания создаст маркетплейс, на котором будет предлагать результаты ДЗЗ, при этом заказчиком будут предлагаться снимки космических аппаратов различных систем – как отечественных, так и зарубежных.

Новая платформа будет ориентирована на предоставление космических данных коммерческим клиентам, отмечает Катков. Компания планирует постепенно замещать или дополнять иностранные дан-

ные по мере ввода в эксплуатацию собственных группировок, говорится в презентации компании.

В России у «Спутника» есть несколько конкурентов, традиционно занимающихся предоставлением космических данных и сервисов на их основе, рассказывает Катков. «Но им приходится работать с данными с чужих спутников, так как своих у них нет. Мы сформируем вертикальную структуру, когда сами создаем космические аппараты, управляем ими на орбите, получаем с них данные и предоставляем на их основе сервисы», – заявил управляющий партнер «Системы».

В мире есть успешные маркетплейсы спутниковых данных, например сервис американской компании Planet, которая владеет собственным созвездием спутников, отмечает основатель компа-

нии «Лоретт» Ольга Гершензон: «Это стало возможным благодаря соответствующей законодательной политике государства». В России, по словам Гершензон, ситуация катастрофическая: рынка данных ДЗЗ практически нет и новые законодательные инициативы корпорации «Роскосмос» направлены на еще большую монополизацию процессов обеспечения органов государственной власти данными и сервисами, которые создаются на их основе.

«Если компания договорится с иностранным поставщиком данных, то через год она сможет запустить маркетплейс», – допускает Гершензон. При этом разработка маркетплейса без учета покупки спутниковых данных обойдется в десятки миллионов рублей, оценивает она.

«Роскосмос» одобряет развитие частных инициатив на рынке данных дистанционного зондирования Земли и готов оказывать помощь и поддержку партнерам, прокомментировал проект «Ситроникса» «Ведомостям» представитель пресс-службы госкорпорации.

Инициатива «Ситроникса» сходна с направлением, которое реализует госкорпорация «Роскосмос»: поставка данных ДЗЗ из космоса, продуктов и сервисов на их основе для оказания услуг широкому кругу потребителей, отмечает Казанцев. Отличие в том, что «Роскосмос» ориентируется на использование данных ДЗЗ отечественного производства и отечественную линейку технологий, обращает внимание он. Среди компаний, которые уже давно предоставляют в России данные

ДЗЗ и услуги на их основе с зарубежных космических аппаратов, Казанцев называет «Совзонд» и «Сканекс».

Недостатка в данных космической съемки в мире нет, отмечает Ионин. «Проблема не в создании маркетплейса, а в создании сервисов, которые бы покупали. Создать востребованный сервис пока в мире особо никому не удалось», – констатирует он. Эксперт считает, что денежные средства на запуск спутников могут запрашиваться у НТИ и «Сколково» и тогда «это может превратиться в другой проект – в привлечение денег».

Представитель «Ситроникса» утверждает, что компания пока не решила, будет ли проект развиваться только на собственные средства или также потребует софинансирования. –

# Усманов не «В контакте»

Владислав Новый  
Александра Кучеренко

**Холдинг USM Алишера Усманова продает компанию, владеющую большинством голосующих акций группы VK. Покупателем выступает группа «Согаз», которой владеют «Газпром» и банк «Россия» Юрия Ковальчука. Сделку оценивают в 16 млрд руб.**

Совет директоров АО «Согаз» одобрил 45%-ное участие в капитале АО «МФ Технологии» (МФТ), говорится в сообщении «Согаза». МФТ контролирует 4,8% в акционерном капитале VK (бывшая Mail.ru Group) и 57,3% голосов группы. Продавцом 45% МФТ выступает группа USM Holdings, основанная бизнесменом Алишером Усмановым, сообщил «Ведомостям» представитель Усманова Григорий Левченко. «Мы владеем этим пакетом через «Мегафон», – сказал Левченко. Цену сделки и доходность инвестиции USM Левченко не раскрыл.

«Согаз» является одной из крупнейших страховых компаний России: по размеру получаемых страховых премий в последние годы она занимала 2-е и 1-е места. В числе акционеров «Согаза» члены семьи Ковальчуков и топ-менеджеры банка «Россия» (32,3% через ООО «Аквила»), «Газпром» и его структуры (21%), компания Михаила Шеломова «Акцепт» (12,47%), «дочка» ВТБ «Кордекс» (10%) и др.

В портфель медийных активов «Согаза» входят телеканалы РЕН ТВ, «Пятый канал», СТС, «Домашний», а также миноритарная доля в «Первом канале».

Сделка с USM позволит «Согазу» и Газпромбанку совокупно получить 90% акций МФТ. В ноябре Газпромбанк приобрел у «Сбера» 36% акций МФТ за 12,8 млрд руб. Еще 9% принадлежащих USM акций МФТ находится в сделке с Газпромбанком, уточнил Левченко. Эти две сделки подразумевают, что аффилированные с «Газпромом» структуры фактически становятся контролирующими акционерами VK, констатируют аналитики ВТБ.

«Согаз» рассматривает участие в капитале МФТ «как перспективную стратегическую инвестицию», заявил председатель совета директоров «Согаза» Алексей Миллер. «Сделка осуществляется на рыночных условиях. Мы видим большой потенциал развития VK», – сказал Миллер (цитата «Прайма»). Оставшиеся 10% акций МФТ принадлежат «Ростеху», госкорпорация пока не планирует их продавать, сообщила «Ведомостям» представитель «Ростеха» Екатерина Баранова.

Исходя из цены сделки «Сбера» и Газпромбанка, 45% МФТ могут стоить около 16 млрд руб., сообщил «Ведомостям» старший аналитик банка «Уралсиб» Константин Белов. С этой оценкой согласен старший аналитик Райффайзенбанка Сергей Либин и аналитики «Велес капитала».

Усманов заинтересовался инвестициями в интернет в 2008 г. Владевший «Металлоинвестом» бизнесмен пытался купить 10% в российском поисковике «Яндекс», но эта сделка не состоялась. Тогда Усманов через покупку DST Юрия Мильнера стал владельцем Mail.ru. Сделка прошла по оценке Mail.ru в \$2 млрд, писали «Ведомости». В 2011 г. Mail.ru Group провела IPO на Лондонской фондо-



Сделка вряд ли приведет к немедленному изменению стратегии VK, ведомости

вой бирже, получив капитализацию \$5,71 млрд.

В 2014 г. Mail.ru Group завершила конфликт с основателем «В контакте» Павлом Дуровым, консолидировав 100% капитала созданной им социальной сети. В 2018 г. акционерная структура Mail.ru Group изменилась. Структуры Усманова внесли акции Mail.ru Group в специально созданную компанию МФТ. Другими ее акционерами стали «Ростех» и Газпромбанк. Такая структура капитала Mail.ru Group снижает риски распространения санкций США на этот холдинг, если под них попадет лично Усманов, писали ранее «Ведомости».

Акционер USM Владимир Стрешинский в пресс-релизе отметил, что бизнес-стратегия холдинга USM сфокусирована на зеленой повестке в «Металлоинвесте» и «Удодканской меди». «Также мы сохраняем наше участие в телекоммуникационном бизнесе, сопутствующих цифровых проектах и в области маркировки и

прослеживаемости товаров», – отметил Стрешинский.

Сделка понравилась инвесторам VK: ее котировки на LSE к 18.47 мск выросли на 3,83% до \$18,02 за расписку на акцию.

USM выбрали достаточно странное время для выхода из актива, с учетом того что стоимость акций группы до объявления сделки находилась на локальных минимумах, отмечают аналитики «Велес капитала». «Компания сейчас торгуется на низком уровне, чему есть логичное объяснение: инвесторы утратили доверие. И покупать должен тот, кто понимает эту сферу и сможет в ней качественно работать», – считает Константин Белов из «Уралсиба».

Сделка вряд ли приведет к немедленному изменению стратегии VK, полагает Белов. Но вскоре могут последовать изменения в менеджменте VK, считает Либин.

«VK не могла развиваться без ошибок, примеры тому – карпулинго-

О компаниях

## VK (бывшая Mail.ru Group Limited)

интернет-холдинг

**Основные акционеры** (данные компании на 31 декабря 2020 г., голосующая доля): АО «МФ Технологии» (57,3%), Prosus (12,3%), Alibaba (4,5%), Tencent (3,3%).

**Капитализация (LSE)** – \$4,2 млрд.  
**Финансовые показатели (МСФО, девять месяцев 2021 г.):**  
**выручка** – 87,5 млрд руб.,  
**чистый убыток** – 9,8 млрд руб.

Среди активов VK социальные сети «В контакте», «Одноклассники» и «Мой мир@Mail.ru», почтовый сервис «Почта Mail.ru», мессенджеры ICQ, «Агент Mail.ru» и «Тамтам», сервис объявлений «Юла», поисковая система «Поиск Mail.ru» и др. В июле 2019 г. совместно со «Сбером» Mail.ru Group создала совместное предприятие «O2O холдинг». Это СП владеет долями в Delivery Club (98%), «Самокате» (85%), «Кухне на районе» (85%), r\_keeper (99%) и Performance Group (25%), а также в «Ситимобиле» (97%), «Ситидрайве» (77%) и 2ГИС.

## АО «МФ Технологии»

**Акционеры** (13.11.2021): «Мегафон» (45%), Газпромбанк (36%), «Ростех» (10%), USM Holdings (9%).

12 ноября было объявлено о продаже доли Сбербанка Газпромбанку.

вый проект, который не состоялся, выделение и продажа HeadHunter, которая после IPO значительно выросла в цене», – говорит аналитик ВТБ Владимир Беспалов.

# Китайское авточудо в России

Денис Ильющенков

**В 2021 г. китайский автопром в России практически не заметил кризиса полупроводников. Пока остальные концерны не могут удовлетворить спрос, автобренды из КНР лишь наращивают продажи**

Китайские автоконцерны в России явно нашли способы справиться с проблемой дефицита полупроводниковых компонентов, которая обрушила рынок во второй половине 2021 г. Общие продажи новых легковых и легких коммерческих (LCV) автомобилей в России в ноябре 2021 г. составили только 125 466 единиц, подсчитали в Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ). Это на 20,4%, или на 32 114 машин, меньше по сравнению с ноябрем 2020 г. Сходные или даже большие темпы падения демонстрировало большинство крупных участников рынка. Лидер сегмента «АвтоВАЗ» снизил продажи на 31% до 26 373 шт., Kia – на 31% до 14 514 машин, Hyundai – на 17% до 14 395 автомобилей, Renault

– на 15% до 11 837 шт., Toyota – на 7% до 7606 автомобилей.

По итогам 11 месяцев 2021 г. продажи продолжают находиться в положительной зоне благодаря хорошему первому полугодью. С января по ноябрь 2021 г. в России продали 1,44 млн новых легковых автомобилей и LCV, что на 6,9% превышает аналогичный показатель годичной давности, следует из данных АЕБ.

Но китайские бренды как будто не заметили проблем конкурентов: крупнейшим из них на российском авторынке удалось резко поднять продажи. Ушедший в сентябре в топ-10 лидеров продаж китайский Haval – единственная марка в этой десятке, которая показала рост продаж, причем трехкратный – до 4909 шт. Реализация моделей Chery в ноябре увеличилась в 1,7 раза до 4097 машин, продажи Geely выросли на 40% до 2826 шт. Также поднять продажи в ноябре удалось, например, Mitsubishi (+6% к ноябрю 2020 г., до 3023 машин), Ford в сегменте LCV (+74%, 2123 автомобиля), Peugeot (+72%, 733 шт.).

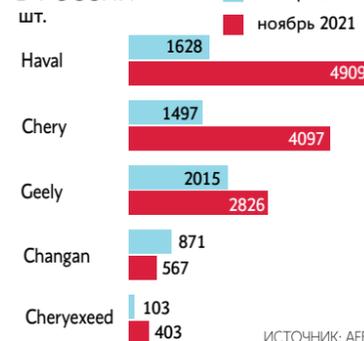
Haval является «дочкой» китайской Great Wall Motors. Это единственный автоконцерн из КНР, который заключил в России льготный специнвестконтракт (СПИК) и построил автосборочное предприятие. Компания обязалась вложить 42,4 млрд руб. в локализацию производства кроссоверов и внедорожников, а также в производство двигателей,

коробок передач, электронных блоков и систем управления автомобилем. СПИК Haval был подписан последним в череде заключения таких инвестконтрактов с предприятиями автопрома – в сентябре 2020 г.

Очевидно, китайцы смогли каким-то образом выстроить цепочки поставок микроэлектроники и пока им удается решать эту проблему лучше, чем другим автопроизводителям, считает аналитик «ВТБ капитала» Владимир Беспалов. Поэтому у них есть возможность предложить потребителям больше машин, а в условиях дефицита автомобилей любое предложение становится востребованным, сказал он «Ведомостям».

В основе высоких результатов Haval лежит работа по развитию

## Продажи крупнейших китайских автобрендов в России



бренда в России, модельного ряда, дилерской сети и послепродажного обслуживания, заявил «Ведомостям» исполнительный директор Haval в России Жером Сего. Хотя общий объем продаж Haval в Китае составляет более 1,3 млн автомобилей, а в России в этом году будет продано порядка 40 000 шт. (по данным АЕБ, за 11 месяцев реализовано 34 765 машин марки – «Ведомости»), этот рынок является приоритетным для компании, сказал «Ведомостям» источник в китайской компании. По его словам, дефицит микроэлектроники не обошел Haval стороной и в Китае есть задержки с их поставками на конвейер. Но для российских потребителей компания старается изыскать их вовремя, говорит собеседник «Ведомостей».

Создать сборку в России китайским заводам не всегда было просто. Например, в 2008–2009 гг. калининградский «Автотор» в экспериментальном режиме начал отверточную сборку китайских автомобилей Chery без глубокой локализации. Но «Автотору» пришлось свернуть этот проект. По неофициальной информации источников, близких к участникам рынка, к экспансии китайского автопрома в Россию крайне осторожно относился Минпромторг. Позднее основной владелец компании Владимир Щербаков говорил, что с приходом других зарубежных автоконцернов на российский рынок позиция властей стала более лояльной.

Экспорт автопрома КНР пока является небольшим относительно объемов внутреннего рынка – около 1 млн машин в год, отмечает источник «Ведомостей» среди консультантов китайских автомобилестроительных компаний в России. При этом на внутреннем рынке Китая в 2020 г. было продано 19,7 млн автомобилей (на 6,7% меньше, чем годом ранее). Китайские автоконцерны смогли лучше других подготовиться к дефициту микроэлектроники – для этого у них было больше возможностей как с точки зрения финансов, так и с точки зрения самих микрочипов, поскольку многие предприятия, их производящие, находятся в Китае, говорит собеседник.

«Фиксируемый АЕБ рост продаж китайских марок происходит из-за замещения ими того дефицита машин, которые покупатели купили бы у других брендов. Но китайские бренды повысили цены в последние месяцы, и их рост продаж должен замедлиться», – считает собеседник «Ведомостей». По его словам, продаваемое сейчас количество трех основных китайских автопроизводителей в России – Haval, Chery и Geely – является равновесным рынку. По итогам 2021 г. они превысят планку в 100 000 автомобилей, проданных в РФ, и это будет рекорд с 2013 г., но тогда объем всего российского рынка составлял почти 3 млн автомобилей, отмечает источник.

# Дома на Пресне собирают арендаторов

Дарья Молоткова  
Антон Филатов

**Пресня стала самым дорогим районом Москвы с точки зрения аренды жилья. Ей удалось обогнать Арбат и Тверскую улицу благодаря апартаментам в деловом центре «Москва-сити»**

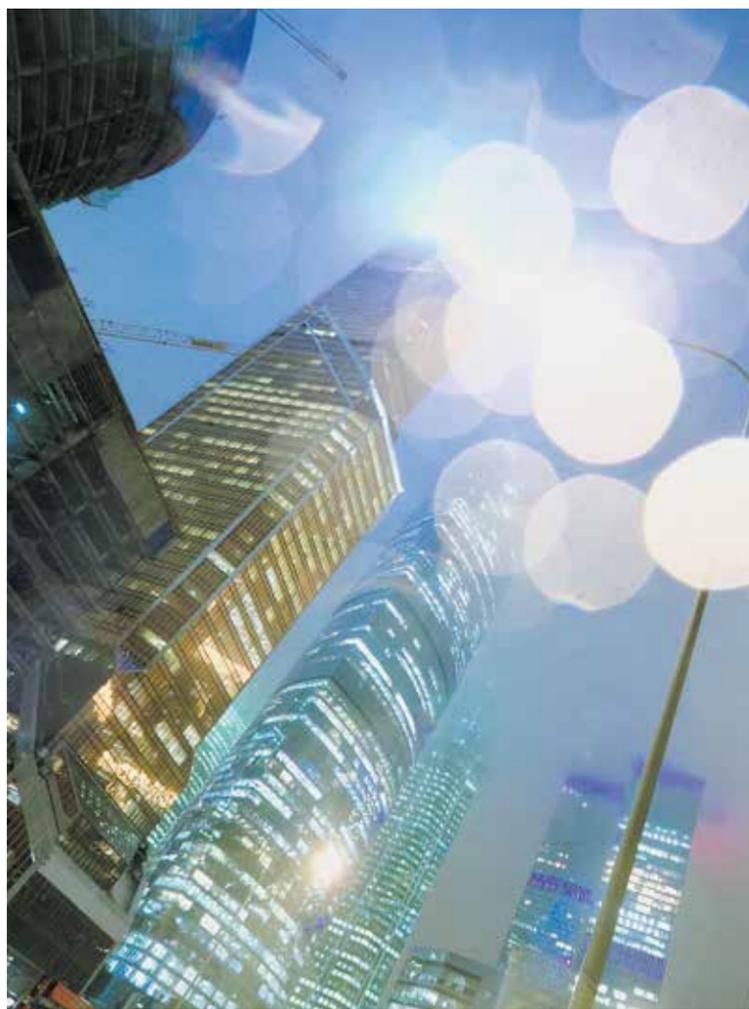
Средняя стоимость аренды однокомнатной квартиры в Пресненском районе Москвы за год выросла сразу на 86% до 111 000 руб. в месяц, говорится в исследовании компании «Яндекс.Недвижимость». Исходя из этого получается, что этот район стал самым дорогим в российской столице, обогнав Арбат, Якиманку, Хамовники и Тверскую улицу. Последние два заняли 2-ю и 3-ю строчки в рейтинге: тут за год цены выросли на 50 и 23% соответственно – до 90 000 руб. в месяц за однушку. Лидерство Пресненского района представителю «Яндекс.Недвижимости» объясняет выходом на рынок большого объема дорогого жилья в небоскребах «Москва-сити». Инфраструктура этого делового центра позволяет жить и работать фактически в пределах одного комплекса или же рядом, подтверждает эту гипотезу представитель «ЦИАН.Аналитики».

Похожие выводы и у других компаний. Например, «Авито недвижимость» также указывает, что самая дорогая аренда квартир сейчас в Пресненском районе: 110 000 руб. в месяц за однушку и почти 250 000 руб. за двушку. За год цены тут выросли в 2,2 и 2,3 раза соответственно. Правда, по

данным этой компании, 2-е место в рейтинге у Арбата: там можно за 75 000 руб. снять однокомнатную и за 200 000 руб. двухкомнатную квартиру. А если брать среднюю ставку аренды всех этих категорий жилья, то, по данным «ЦИАН.Аналитики», пятерка лидеров за год практически не изменилась. 1-е место – у Пресненского района: 166 900 руб. в месяц (+31%), 2-е – у Замоскворечья: 129 300 руб. (+35%), 3-е – у Хамовников: 125 100 руб. (+24%). Наибольшую динамику показал район Якиманка: тут аренда подорожала сразу на 50% до 121 500 руб. в месяц.

Что касается всей Москвы, то, по словам руководителя проектов развития вторичной недвижимости и долгосрочной аренды «Авито недвижимости» Сергея Хахулина, ставки аренды квартир за год увеличились в среднем на 31%. Только за последний квартал стоимость аренды, по его данным, выросла на 13% до 36 000 руб. за однушку и 55 000 руб. за двушку. Он объясняет такую динамику общим ростом цен на рынке недвижимости, а также подорожанием строительных материалов, ростом стоимости рабочей силы, изменением ставок по вкладам и ипотеке и проч. На ситуацию также повлияло сокращение объема предложения в некоторых районах Москвы, указывает представитель «ЦИАН.Аналитики». Среди факторов, повлиявших на рост ставок, по его словам, также начало делового сезона и снижение доступности недвижимости для покупки, из-за чего часть потенциальных покупателей перешли в категорию арендаторов.

По стоимости квартир на вторичном рынке, по данным «Яндекс.Недвижимости», лидирует Арбат: тут средняя стоимость однокомнатных квартир составляет 775 000 руб. за 1 кв. м, а двухкомнатных – 798 000 руб. за 1 кв. м. В компании



Инфраструктура «Москва-сити» позволяет жить и работать фактически в пределах одного комплекса / АНДРЕЙ ГОРДЕЕВ / ВЕДОМОСТИ

Kalinka с этим не согласны. Там считают Тверской район самым дорогим по стоимости готового жилья. В среднем цена там сейчас составляет 1,89 млн руб. за 1 кв. м. 2-е и 3-е места у Хамовников (1,3 млн руб. за 1 кв. м) и Якиманки (1,3 млн руб. за 1 кв. м). В целом в элитном сегменте стоимость

квартир за последние полгода упала на 1% до 1,18 млн руб. за 1 кв. м, говорит представитель Kalinka. По его данным, только за прошедший месяц цена сократилась на 2% в том числе на фоне появления новых предложений.

Самые дорогие новостройки находятся на Арбате, по данным

«Яндекс.Недвижимости». Средняя стоимость 1 кв. м в однушке в этом районе сейчас составляет 941 000 руб. В тройке лидеров также Якиманка (918 000 руб. за 1 кв. м) и Хамовники (893 000 руб. за 1 кв. м). Аналитики компании также указывают, что здесь растет стоимость и двухкомнатных квартир: так, цены на такое жилье в районе Якиманки увеличились на 74% в сравнении с прошлым годом и составили 1,5 млн руб. за 1 кв. м, Арбата – на 22% до 964 000 руб. за 1 кв. м, 3-е место заняло Дорогомилово, где прирост составил 68% год к году. Высокую стоимость жилья в этих районах директор департамента продаж городской недвижимости Savills Кристина Томилиа объясняет их центральным расположением, наличием всей необходимой инфраструктуры, а также близостью к набережным и паркам.

Но другие участники рынка полагают, что лидерами по стоимости квартир являются иные районы. Это объясняется тем, что многие из них ведут расчеты по сложившимся кластерам, которые могут быть частью конкретного района. По данным консалтинговой компании Knight Frank, стоимость 1 кв. м в районе Патриарших прудов по итогам III квартала составила 2,9 млн руб. (на 22% больше, чем за аналогичный период в прошлом году), Остоженки – Пречистенки – 2,06 млн руб., Замоскворечья – 2,04 млн руб. Региональный директор департамента городской недвижимости Knight Frank Андрей Соловьев отмечает, что Патриаршие пруды являются самым дорогим районом Москвы уже на протяжении последних четырех лет. Появление в списке самых дорогих районов Замоскворечья он связывает с выходом новых проектов – Vogenhouse (девелопер – Lexion Development) и «Русские сезоны» (RBI)."

## Beluga Group восстановит «Старую Москву»

Екатерина Бурлакова

**Beluga Group будет разливать водку «Старая Москва». Компания получила права на часть брендов обанкротившейся группы «Кристалл-Лефортово»**

Структура Beluga Group стала единственным участником торгов по продаже водочных товарных знаков «Старая Москва» и «Зимняя дорога». Это следует из данных Единого федерального реестра сведений о банкротстве (ЕФРСБ).

Эти марки входили в портфель алкогольной группы компаний «Кристалл-Лефортово», которая еще два года назад была признана несостоятельной. По словам ее конкурсного управляющего Ильи

Софонова, закон «О банкротстве» позволяет заключить договор о продаже с единственным участником по начальной стоимости лота. Она составила почти 104 млн руб., следует из материалов ЕФРСБ. Представитель Beluga Group подтвердил, что компания приобретает эти бренды, она уже подписала соответствующее соглашение с «Кристалл-Лефортово». Производство водки под этими марками группа начнет в 2022 г. на своих заводах, говорит собеседник «Ведомостей». Она также займется их развитием и обеспечит им широкую федеральную дистрибуцию. Оба эти бренда, по его словам, хорошо известны в Москве и Центральном регионе, существуют на рынке более 10 лет, имеют лояльных потребителей и потенциал роста и потому интересны для Beluga Group.

Бренд «Старая Москва» с начала 2000-х и примерно до 2015 г. был одним из самых популярных в Московском регионе, говорит

владелец брендингового агентства Kaufman Станислав Кауфман. Основной период его разливал московский завод «Кристалл», и этот факт в том числе был слагаемым его популярности. В дальнейшем эта марка стала постепенно терять позиции из-за управленческих и финансовых проблем «Кристалл-Лефортово». «Зимняя дорога» был не столь популярным, но тоже достаточно заметным брендом этой компании, считает эксперт.

По его мнению, 104 млн руб. – крайне невысокая стоимость для этих двух марок, лет 5–6 назад они бы стоили в разы дороже.

Кауфман полагает, что Beluga Group удастся возродить эти бренды, поскольку у компании сильная дистрибуция, есть собственные производственные мощности, хороший маркетинг и собственная сеть магазинов «Винлаб».

Представитель Beluga Group считает, что эти марки позволят укрепить позиции компании в

массовом среднеценовом сегменте. К нему относится водка по цене до 714 руб./л, свидетельствуют данные NielsenIQ. По такой стоимости продается свыше 90% этого напитка, указывает аналитическая компания. Среди примеров – «Хортица», «Журавли», «Пять озер», «Зеленая марка» и т. д. У самой Beluga Group в этом сегменте есть известная марка «Беленькая» и др., напоминает Кауфман. Из-за высокой конкуренции производители в текущий период, по его данным, борются за покупателя в основном при помощи промоакций.

Beluga Group Александра Мечетина – крупнейший производитель водки в России, а также один из лидеров по импорту алкоголя. Группе принадлежат пять производственных площадок, спиртзавод «Чугуновский», винное хозяйство «Поместье Голубицкое», собственная сеть магазинов «Винлаб». Чистая выручка группы в 2020 г. увеличилась на 23% до

63,3 млрд руб., чистая прибыль – на 72% до 2,5 млрд руб.

Группа компаний «Кристалл-Лефортово» основана в 1999 г., основной бенефициар – Павел Сметана. В 2017 г. она занимала 4-е место среди крупнейших производителей водки с объемом производства почти 4 млн дал, доля на рынке составляла около 8%. Финансовые трудности группы начались после краха алкогольного дистрибутора «Статус-групп», с которым «Кристалл-Лефортово» объединила продажи в начале 2017 г. Последняя поручалась перед кредиторами и поставщиками своего партнера и они требовали с нее возврата долгов, сообщил «Коммерсантъ» со ссылкой на представителя компании. Розлив на заводах компании был прекращен еще в 2018 г.

У «Кристалл-Лефортово» было множество и других марок: «Праздничная», «Белая сила», «Чарка» и т. д. Ранее они тоже выставлялись на торги, но те были признаны несостоявшимися из-за отсутствия участников."

# Испытание рациональности

ГЕОРГИЙ  
АСАТРИАН

доцент МГУ, научный сотрудник  
РЭУ им. Плеханова, эксперт  
Российского совета по  
международным делам



Напряжение в Восточной Европе, на российско-украинской границе, можно считать знакомым для международных отношений. Удастся ли разрешить кризис или нет, зависит от готовности акторов мировой политики к кооперации и управлению глобальными процессами. Международные отношения всегда были наукой про великие державы. Именно они объявляли и вели войны, захватывали территории, заключали мирные соглашения и в конце концов создавали системы отношений. Но гуманизация международной жизни, глобализация, кантианская традиция и прочие процессы пост-модерна приблизили рядовые страны к державам великим.

В XXI веке отчетливо наблюдается процесс редуцирования разрыва между странами передовыми и посредственными. Зачастую мы становимся свидетелями удивительных событий, которые в минувшие эпохи было бы сложно представить. Рядовые державы пытаются диктовать условия, продвигать свою повестку и в конечном счете реализовывать свои планы за счет интересов великих держав. Хвост виляет собакой – это как раз про это. Нечто подобное мы видели в период сирийского кризиса, когда региональные державы Ближнего Востока пытались (и скажем прямо, не без успеха)

втянуть США в конфликт, который сложно отнести к приоритетным для Америки. Свержение Башара Асада нужно было в первую очередь Саудовской Аравии, Турции и Катару, но никак не Вашингтону. Однако умелая пропаганда, лоббистские сети и отработка идеологических штампов подтолкнули Вашингтон к более активному вмешательству в сирийский конфликт.

Нечто подобное мы можем видеть сегодня в Восточной Европе. Россия решает вопросы не с Киевом, а с США. Реальные параметры и возможные сценарии определяются после разговора лидеров России и Америки 7 декабря. Первый очный обмен мнениями состоялся в Стокгольме, где прошли переговоры между главами внешнеполитических ведомств.

Нынешняя напряженность на российско-украинской границе не представляет экзистенциальной угрозы для США – слишком они далеко. Очевидным является и тот факт, что Россия не собирается вводить свои войска на территорию Украины. Это было бы крайне опрощенным и губительным шагом. Более того, это разрушило бы принципиальную дипломатическую позицию России с момента возникновения украинской проблемы: Москва не участвует в гражданской войне,

российских войск там нет. В этой связи представить себе, что Россия намеренно пойдет на разрушение данной линии, практически невозможно. Ввод войск на территорию суверенного государства – событие экстраординарное, редкое и отсюда маловероятное. Структура и положение вещей в мировой политике не требуют этого.

Отец-основатель структурного реализма Кеннет Уолтц учит нас, что акторы международных отношений суть рациональные создания. Когда действия акторов, т. е. держав не второстепенных, а более или менее могущественных, не соотносятся со здравым смыслом, то речь может идти о двух проблемах. Потеря самостоятельности и следование чужой воле или необратимая эрозия актора. Напористую враждебность Украины к могущественному соседу сложно назвать рациональной политикой. Как следствие, Киев не самостоятелен или находится на пути к структурному распаду в качестве хоть какого-либо серьезного субъекта. Понять нерациональные мотивы украинской элиты – задача непростая, требующая недюжинных знаний психологии и, возможно, эзотерики.

В США медленно, но верно начинают понимать, что Украина как фактор сдерживания России – это скорее обуза, чем актив. Иначе трактовать укол Блинкена в адрес Киева сложно: «Мы продолжаем призывать Украину проявлять сдержанность». Однако и этот процесс не обречен на успех. От желания США обуздать своих союзников зависит их функциональность, в том числе в качестве великой державы.

Таким образом, суть нынешнего напряжения для международных отношений не в том, помогут ли США

Украине, введет ли Россия войска на Украину и произойдет ли какая-то провокация на границе. Наиболее важно то, смогут ли державы первого эшелона, страны высшей лиги, удержать процесс под контролем. Нынешний конфликт вокруг Украины не нужен ни США, которые усиливают давление на растущую сверхдержаву Китай, ни России, которой неконтролируемое напряжение не нужно. Но обоюдный вынужденный сценарий все же прослеживается, и он лежит в плоскости банального диалога.

Средние державы, не обладающие ни стратегической культурой, ни опытом глобального управления, ни интеллектуальной и ресурсной базой, не должны определять параметры системы международных отношений. Это губительно как для самой системы, так и для ее участников. Решения в мировой политике должны оставаться за крупными странами. Мир должен оставаться управляемым, а управление – удел великих и могущественных. В этом и суть необходимости выстраивания Большой стратегии (Grand Strategy) по глобальному управлению мирополитическими процессами.

Современная Россия не является полноценной сверхдержавой. Экономическая стагнация, аморфность альянсов, а также демографические проблемы не позволяют Москве встать в один ряд с США и Китаем. Однако Россия, очевидно, может считаться военной супердержавой первого разряда. В ряде регионов мира Россия обладает великодержавными позициями, ее мнение определяет региональную повестку. Успешная операция в Сирии и новейшие системы вооружения позволяют Москве находиться в высшей лиге, определять геополитические сцена-

рии, параметры мировой политики. А высшее военно-политическое руководство России обладает глубокой стратегической культурой, которой время от времени не хватает ее оппонентам. Говоря на языке международных отношений, структура мировой политики не позволяет не учитывать интересы Москвы.

Таким образом, великодержавная кооперация и управление необходимы. При всей сложности наметился процесс приобретения предметности переговорного процесса между профессионалами по линии различных ведомств. Судя по всему, переговорный процесс по конкретным проблемам продолжается. Кажется, Кремль и Белый дом, МИД и госдепартамент, военные ведомства, а также советы безопасности двух стран работают в целях поддержания нормальной атмосферы двусторонних отношений.

Россия и США не союзники, но между ними нет экзистенциальных проблем, заслуживающих разрушительного применения силы и всей мощи ядерных держав. Украинский вопрос для Америки не имеет принципиальной важности. А для России противоречия с Украиной не являются чем-то непосильным, если за Киевом не стоит держава из первого разряда.

Нынешнее напряжение – тест на могущество и сдержанность великих военных держав. Точнее говоря, наличие воли не применять силу там, где она не нужна. Сумеет ли Россия не переусердствовать с политической «известной напряженности»? Смогут ли США контролировать своих недалеких и нерациональных союзников? От ответов зависит функциональность нынешней транзитной системы международных отношений.

# В ожидании атомного ренессанса

ДМИТРИЙ  
МАКАРОВ

стратег по рынку акций SberCIB  
Сбербанка



10 лет назад произошла одна из самых крупных аварий в атомной энергетике – утечка радиации на электростанции «Фукусима-1» в Японии из-за землетрясения и цунами, накрывшего побережье страны. Эта катастрофа привела к стагнации в отрасли – все японские атомные электростанции (АЭС) были остановлены для ужесточения мер безопасности. Многие страны последовали примеру Японии и начали закрывать АЭС. В итоге за два года после аварии цена на уран резко упала – с \$70 до менее \$40 за фунт. Тем не менее есть ряд предпосылок для восстановления этого рынка в ближайшие годы.

Атомная отрасль отличается длинным инвестиционным циклом: на строительство АЭС в среднем уходит 7–10 лет. Когда произошла авария на «Фукусиме», многие электростанции находились в середине такого цикла, и, так как эти проекты весьма дорогие, их не стали замораживать. Основное сокращение числа ядерных реакторов пришлось на 2019–2020 гг. Сейчас в мире почти столько же ядерных реакторов, как и до аварии на «Фукусиме», – 442 энергоблока, а еще 51 пока строится. Лидер по производству урана – Казахстан (45% мировой

добычи), на 2-м месте – Канада (13%), на 3-м – Австралия.

Производственный цикл ядерного топлива довольно сложный: от добычи до загрузки в реактор сырье проходит несколько этапов переработки, которые занимают в общей сложности до 1,5 года. В США ядерная энергетика хорошо развита: она обеспечивает 20% совокупной выработки электроэнергии, в то время как в других странах средний показатель – 10%. Поэтому сейчас США – самый крупный потребитель урана на мировом рынке: на долю этой страны приходится 27% спроса.

Есть опасения, что через 10 лет на рынке возникнет серьезный дефицит урана. После аварии на «Фукусиме» цены на этот металл были стабильно низкими, что демотивировало добывающие компании. Мировое производство урана упало с 63,2 т в 2016 г. до 47,7 т в 2020 г. За это время сократились инвестиции в новые мощности, а у некоторых рудников истекли сроки эксплуатации. Рынок опасается серьезных перебоев с поставками в будущем.

Впрочем, есть факторы, которые способствуют восстановлению спроса. Во-первых, это ввод новых

реакторов. Всемирная ядерная ассоциация (WNA) ожидает, что к 2050 г. число ядерных реакторов удвоится. Разница между объемами добычи и текущим спросом на уран уже сейчас покрывается в первую очередь за счет складских запасов АЭС, которые истощаются. Во-вторых, свою роль сыграет углеродная нейтральность (net zero). Уже понятно, что возобновляемые источники энергии не скоро захватят рынок: за счет солнца и ветра производится не так много электроэнергии. На конференции ООН в Глазго (COP26) страны договорились сократить использование угля. В качестве зеленой альтернативы Франция, Финляндия и Польша предложили уран. Но ряд стран выступают против атомной энергетике: например, Германия отказывается от АЭС.

Будущее отрасли зависит от того, какую роль мирный атом сыграет в энергетической трансформации. Если в этом процессе большинство стран сделают ставку исключительно на атомную энергетику, то, согласно амбициозному прогнозу Bloomberg New Energy Outlook, мощности АЭС к 2050 г. могут вырасти в 19 раз. В то же время сценарий net zero, представленный ВР, предполагает, что мощности АЭС в этот период увеличатся лишь в 2,4 раза.

С сентября этого года цены на уран выросли с \$34 до \$43 за фунт, вернувшись к уровням 2012 г. Активно скупать физический уран начал специализированный канадский фонд Sprott Physical Uranium Trust, созданный летом 2021 г. Он закупил в общей сложности 24 млн фунтов, дневной объем покупок доходил до 500 000 фунтов

(для сравнения: в 2020 г. совокупный объем спотового рынка урана составил 92,2 млн фунтов). Глава фонда объяснил, что действия компании обусловлены «нарастающей важностью атомной энергетики в энергопереходе». По его мнению, в долгосрочной перспективе уран подорожает до \$60 за фунт, тогда как в ноябре он стоил \$44 за фунт. При этом пока цена урана все еще в 1,5 раза ниже максимумов, наблюдавшихся в 2011 г., до аварии на «Фукусиме».

Рынок производителей урана очень концентрирован: в 2020 г. почти 60% добычи приходилось на пятерку лидеров. Мы предлагаем обратить внимание на две компании: крупнейшего в мире производителя урана «Казатомпром» (29% мировой добычи) и канадскую Cameco (6%). Квалифицированные инвесторы могут сделать ставку на рынок урана, купив бумаги отраслевого индексного фонда Global X Uranium ETF.

Котировки Cameco, 65% акций которой обращается на бирже, выросли с начала года на 96,8% с \$12,97 до \$26,36. Несмотря на впечатляющий рост, бумаги Cameco недооценены: по мультипликатору P/B, показывающему соотношение рыночной капитализации и балансовой стоимости чистых активов, компания опережает индекс Bloomberg World Basic Materials (BWBMAT) на 24%. При этом в течение пяти лет до аварии на «Фукусиме» акции Cameco обгоняли этот индекс в среднем на 95%. Премия Cameco к BWBMAT может вернуться к уровням, наблюдавшимся до аварии, и в результате ее акции подорожают в 1,5 раза.

У Cameco хороший объем запасов урана и большой потенциал наращивания добычи. В 2021 г. компания может нарастить добычу на своем крупнейшем месторождении Cigar Lake на 20% по сравнению с 2020 г. и увеличить на 29% производство урана на месторождении Inkai – совместном предприятии с «Казатомпромом». Финансовые показатели Cameco начнут повышаться только через год: в текущем году прогнозируется падение выручки компании на 18%, а в 2022 г. – рост этого показателя на 22% и первая чистая прибыль с 2019 г.

«Казатомпром», национальная атомная компания Казахстана, – очевидная возможность для инвестиций в уран. Его бумаги с начала года подорожали на 164% с 15,5 до 40,9 евро. Потенциал роста их котировок такой же, как у акций Cameco, – примерно в 1,5 раза. У «Казатомпрома» низкая себестоимость добычи урана – всего \$8,67 на фунт сырья, вдвое меньше, чем у Cameco. Благодаря этому рентабельность компании по EBITDA в первой половине 2021 г. составила 42%. Компания прогнозирует рост выручки за 2021 г. на 5,6% до \$1,53–1,56 млрд. Кроме того, у «Казатомпрома» низкая долговая нагрузка: свободные денежные средства превышают остаток долга на \$141 млн.

Квалифицированным инвесторам также доступен биржевой американский инвестиционный фонд Global X Uranium ETF (URA), выросший с начала года на 88,32% с \$15,49 до \$29,17. Фонд отслеживает индекс Solactive Global Uranium & Nuclear Components Total Return Index и инвестирует в бумаги крупнейших компаний отрасли, в том числе Cameco и «Казатомпром».

## Цитата недели

«Есть один человек, владеющий половиной активных спутников в мире. Это просто потрясающе».

Йозеф Ашбахер

директор Европейского космического агентства



REUTERS

Алексей Никольский

Недавно назначенный директор Европейского космического агентства Йозеф Ашбахер призвал найти способ остановить расширение системы Starlink компании SpaceX Илона Маска, сообщила Financial

Times. По его мнению, готовность европейских регуляторов идти навстречу расширению возможностей Starlink приведет к тому, что возможности европейских компаний в сфере коммерческого космоса резко сократятся. Если ничего не делать, то Маск, которому,

по словам Ашбахера, принадлежит почти половина работающих на орбите спутников, будет диктовать правила в космосе. По мнению Ашбахера, регулирующие органы США, как часть правительства, заинтересованы не только в развитии новых секторов экономики, но и в том, чтобы Америка доминировала в них.

Космический бизнес SpaceX существует в нескольких ипостасях. В том, что касается рынка коммерческих космических запусков, SpaceX обогнала (уже необратимо) и европейцев, и американский консорциум ULA корпораций Boeing и Lockheed Martin, и «Роскосмос», которым придется довольствоваться запусками в интересах государства или единичными запусками в интересах иностранных заказчиков.

В области производства спутников компания Маска вышла на невообразимый ни для кого в мире темп в две единицы в сутки, пусть речь идет об относительно небольших аппаратах для низких околоземных орбит. Но такие системы,

как Starlink, станут технологической основой цифровой экономики, и те, кто их не имеет, будут так же технологически зависеть от США, как те, кто не имеет своей спутниковой навигационной системы, такой как американская GPS.

Европейцы создали, несмотря на первоначальное сопротивление США, альтернативу GPS – систему спутниковой навигации Galileo. В конечном счете она оказалась скорее способом поддержки европейской космической промышленности. Ни о какой стратегической военной автономии ЕС от США говорить не приходится, и европейцы, скорее всего, приняли меры, чтобы затруднить использование Galileo противниками США. Похожая на Starlink спутниковая система британской компании OneWeb сейчас тоже активно строится, а контракт по запуску спутников для нее, которые производятся европейской корпорацией Airbus, пока остается основным коммерческим контрактом «Роскосмоса». Но SpaceX серьезно обогнала OneWeb и ведет

активные переговоры с регуляторами различных стран о частотном ресурсе. Фактически Starlink оказалась единственной системой спутникового интернета такого рода, которую уже можно предъявить потребителям как нечто такое, что совсем скоро станет коммерческой системой. В то время как OneWeb в прошлом году преодолела последствия банкротства, а другие системы, такие как российская «Сфера», еще находятся в стадии проектирования.

Вряд ли у стран ЕС, где нет даже своего национального поисковика в интернете, хватит политической воли действительно как-то ограничить работу Starlink на своей территории. Возможно, что европейские политики и чиновники попытаются договориться в отдаленном будущем о каких-то штрафах, наподобие тех, которые они периодически накладывают на американских технологических гигантов за злоупотребление монопольным положением. Но вряд ли США, как и в этих случаях, дадут в обиду SpaceX.

# Эрдоган выбирает пушки

ЕВГЕНИЙ ТРИФОНОВ  
политолог



В Турции – масштабный валютный кризис: лира неумолимо падает. Ее падение столь стремительно, что торговля не успевает адаптироваться к новым ценам. Из магазинов исчезают товары, а турки узнали, что такое «не больше одной штуки в одни руки», памятное советским людям.

Эксперты связывают финансовый кризис в Турции с личными решениями президента страны Реджепа Тайипа Эрдогана. Связывают справедливо: он месяц за месяцем приказывает Центральному банку уменьшать ключевую ставку. В результате лира падает, цены растут, главы Центробанка, не желающие выполнять приказы президента, один за другим уходят в отставку. Но Эрдоган продолжает снижать ставку. В ноябре на улицах турецких городов из-за роста цен протестовали недовольные. Однако турецкий лидер стоит на своем: «Причина инфляции – в высоких процентных ставках, на которых зарабатывают лоббисты ростовщичества».

Нельзя сказать, что Эрдоган ничего не смыслит в экономике. Очень даже смыслит: его политическая карьера начиналась с поста мэра Стамбула. И он на посту градоначальника одного из крупнейших мегаполисов мира был очень эффективен (собственно, эта эффективность и проложила ему путь в президентское кресло). Трудно предположить, что за прошедшие годы, в течение которых Эрдогану пришлось управлять уже всей Турцией, он перестал разбираться в экономике и финансах.

Сам Эрдоган называет то, чему поражаются эксперты и ужасаются простые турки, «новой экономической моделью». Суть ее в низких ставках по кредитам и дорогой валюте, что, по мнению президента, заставит население отказаться от импорта и покупать товары от «отечественного производителя». Это, считает Эрдоган, подстегнет развитие промышленности и собьет

инфляцию. А снижение курса лиры позволит увеличить экспорт и, следовательно, приток валюты.

Надо сказать, что экономика Турции действительно растет, несмотря на падение лиры: этот рост составляет 7,4% в годовом исчислении и 2,7% в квартальном. При этом доходы населения падают. Так что Эрдоган вовсе не профан в экономике и все у него рассчитано точно. Просто он решил пожертвовать уровнем жизни населения (не всего, разумеется: крупные экспортеры только обогатятся) ради некоей более важной цели.

В ноябре все ведущие телеканалы мира показывали Эрдогана с картой тюркского мира, на которой страны Центральной Азии, Болгария, части Китая, Ирана и Ирака, а также огромные куски российской Поволжья и Сибири окрашены в «тюркские» цвета. Это было воспринято то ли как причуда Эрдогана, то ли как выходка подарившего ему эту карту лидера Партии националистического движения Девлета Бахчели.

Спросите – при чем тут падение лиры и очереди в турецких магазинах? Очень даже при чем. В конце ноября 2021 г. в Стамбуле состоялся восьмой саммит Тюркского совета, в который входят Азербайджан, Венгрия, Казахстан, Кыргызстан, Туркменистан, Турция и Узбекистан. По настоянию Эрдогана совет был переименован в организацию, т. е. ни к чему не обязывающий совещательный орган превратился в политический союз. Его основой должен стать союз Турции и Азербайджана, предусматривающий объединение государственных и военных структур. В Стамбуле, в частности, говорили об «Армии Турана» – эту идею выдвинул министр обороны Турции Хусули Акар еще в октябре, совершая вояж по Центральной Азии. То есть налицо начало формирования военно-политического альянса. Только в отличие от НАТО, созданного

«для защиты своей безопасности и главных ценностей: свободы, демократии, прав человека и главенства закона», он будет основываться на базе этнического и языкового родства. Что невольно заставляет вспомнить о мечтаниях по поводу «арийской расы» и о том, куда они завели Германию.

Что это вообще значит – тюркские страны? Тюрки – это языковая группа алтайской языковой семьи, включающая очень разные народы. Тюркские народы – это сунниты, шииты, православные, буддисты, шаманисты и бурханисты. Есть тюрки-европеиды, а есть монголоиды (казахи, киргизы, якуты, тувинцы). Есть земледельцы, кочевники и оленеводы. Как Эрдоган собирается объединить их в одно сообщество? Евросоюз базируется на демократических ценностях,

Сирии (там имеется тюркоязычная группа населения – так называемые туркоманы).

Создание нового военно-политического блока требует громадных средств. Поскольку диверсифицированной экономикой обладает только одна страна блока, а именно Турция, вся тяжесть расходов по формированию «Армии Турана» и «тюркского» военно-промышленного комплекса ложится на нее. И Эрдоган очень активен на этом направлении. Турция не только закупает (или стремится закупать) такие сверхдорогие изделия, как российский комплекс ПВО С-400 и американские самолеты F-35, но и прилагает огромные усилия для создания военной промышленности. Если три десятилетия назад Турция только импортировала оружие,

Для всего этого необходима валюта, и очень много: вертолет создан на базе итальянских разработок, технологии для будущего истребителя куплены также у итальянских компаний, для производства танка технологии закупились у Германии и Южной Кореи. А где взять валюту, если у Турции нет запасов нефти, газа и драгоценных металлов? Правильно: изъять у населения. Турецкие граждане будут пить пиво Efes, носить джинсы Mavi и ездить на легковушках Tofaş (аналог ВАЗ-2101, производимый в городе Бурса) и не мечтать о товарах иностранных марок. Для того чтобы экономящая валюта воплощалась в танки и самолеты. Хотя турецкие товары совсем не плохи, вытеснение с рынка иностранной продукции напоминает Советский Союз. Который, конечно, действовал более жестко



ANDREAS SOLARO / AFP

Советский Союз объединял марксизм-ленинизм. Объединительные идеи, базировавшиеся на принципах крови, такие как пангерманизм и панславизм, изначально были искусственными и давно канули в Лету. А какое уж там единство крови у турок и якутов, ведомо только Эрдогану. Но ради этой идеи «серый волк» Бахчели дарит Эрдогану скандальную карту с территориальными претензиями (пусть очень условными) к соседям. Ради нее турецкие войска стоят в единокровном Азербайджане и воюют в

то теперь ее военный экспорт составляет \$3 млрд в год. Ударные вертолеты T129 АТАК турецкого производства уже экспортируются в Пакистан и на Филиппины, а беспилотники Bayraktar после второй карабахской войны стали известны всему миру. Уже начинается производство вполне современного танка Altay (его название само по себе говорит о геополитических амбициях Турции). Разрабатывается даже собственный истребитель пятого поколения Turkish Fighter Experimental.

– запретил импорт, конфисковал валюту у населения и силой вынудил граждан покупать только отечественное.

Эрдоган – не коммунист, и он вгоняет турок в бедность не чекистскими наганами, а банковской ставкой. Но цель и у советского руководства, и у Эрдогана одинакова – сконцентрировать валютные ресурсы, чтобы тратить их на военные нужды.

Эрдоган сделал старый как мир выбор – пушки вместо масла. И этот выбор надолго определит путь развития Турции.

**ИНТЕРВЬЮ** председатель совета директоров «Союзмультфильма»

# Юлиана Слащёва: Мультфильмы из «ЗОЛОТОЙ КОЛЛЕКЦИИ» станут общественным достоянием

## РОДИЛАСЬ

в 1974 г. в Москве. Окончила Московскую гуманитарно-социальную академию (ныне Московский гуманитарный университет)

сотрудник, затем директор и партнер коммуникационной группы «Михайлов и партнеры»

1994

руководитель отдела по корпоративным коммуникациям в ESN Group. Одновременно – заместитель гендиректора «Колэнерго»

2002

партнер по созданию бизнеса и консультант BBDO Group

2004

президент «Михайлов и партнеры»

2005

генеральный директор «СТС-медиа»

2013

председатель правления киностудии «Союзмультфильм», после акционирования в 2021 г. – председатель совета директоров

2017

также стала гендиректором Киностудии им. М. Горького

2019

Мария Истомина

Председатель совета директоров «Союзмультфильма» о том, зачем была нужна приватизация и какое будущее у киностудии с новым партнером – «Сбером»

В августе этого года «Союзмультфильм», одна старейших государственных киностудий страны, стала акционерным обществом и уже в ближайшие месяцы может перейти под контроль своего партнера – банка «Сбер».

За 85-летнюю историю существования киностудия выпустила более 1500 мультфильмов в разных жанрах и художественных техниках: кукольной, пластилиновой и рисованной. Но главным образом бренд «Союзмультфильм» тесно ассоциируется с мультфильмами «золотой коллекции»: «Ну, погоди!», «Бременские музыканты», «Винни Пух», «Карлсон».

Но если раньше можно было сказать, что все эти мультфильмы знает каждый школьник, то сейчас ситуация кардинально изменилась. Поколение детей, родившихся в конце 1990-х – начале 2000-х гг., преимущественно росло уже на новой российской анимации – «Смешарики», «Фиксики» и др. И теперь воспитывает на этих мультфильмах уже своих детей. Снижение интереса к персонажам «золотой коллекции» напрямую сказывается на

доходах от реализации прав на них – с каждым годом они становятся все меньше.

Выход из ситуации – создание новых анимационных проектов. В 2017 г. председателем правления «Союзмультфильма» стала Юлиана Слащёва. Как приоритет она определила развитие сериальных проектов киностудии. Сейчас на «Союзмультфильме» выпускается уже порядка 2000 минут анимационных сериалов в год.

В планах «Союзмультфильма» – выпуск полнометражной анимации, вывод своих проектов на международный рынок, запуск детского и подросткового канала. В интервью «Ведомостям» Слащёва, возглавляющая сейчас совет директоров киностудии, рассказывает о стратегии ее развития и о том, какие инвестиции потребуются, чтобы сделать все запланированное.

## «АНИМАЦИЯ – ЭТО ДОРОГО И ДОЛГО»

– «Союзмультфильм» находился в плане приватизации с 2009 г., но только в этом году он стал акционерным обществом. Отчего такая задержка?

– В первую очередь потому, что против приватизации ранее выступали предыдущие руководители киностудии. Мы были первые, кто ответил Министерству культуры: «Да, это необходимо сделать, поскольку у нас есть план развития киностудии как коммерческой компании, а правовая форма ФГУП нас очень сильно тормозит». Мы поняли это в конце 2018 – начале 2019 г., когда начали привлекать первые инвестиционные деньги и столкнулись с тем, что коммерческие

партнеры не хотели вкладываться в проекты ФГУПа.

– Почему, будучи ФГУПом, было трудно привлечь инвесторов в проекты?

– Анимация – это дорого и долго. Инвестор вкладывает деньги сегодня, а возврат средств наступает в лучшем случае через четыре года.

Одно из главных опасений бизнеса – у ФГУПа сменится руководство, что поставит под вопрос текущие договоренности. Что возможно, поскольку руководитель ФГУПа сильно зависит от решений курирующего министерства.

Второе – у ФГУПа очень длинная цепочка согласований с Минкультуры и Росимуществом любых сделок, особенно расходных. Я говорю не только о больших сделках по приобретению оборудования, а, например, о необходимости одобрения покупки сценария или готовой серии с рынка.

Третье – невозможность реализации международных копродукционных проектов. Такие проекты предполагают инвестиции обеих сторон, а валютные платежи для ФГУПа – это еще более длительный процесс согласования, чем аналогичные сделки в России.

– Верно ли, что создание в июле 2020 г. СП со «Сбером» в какой-то степени предопределило итоги приватизации? Или вы вели переговоры и с другими инвесторами?

– Я вела переговоры и с другими потенциальными акционерами, но это конфиденциальная информация, есть договор о неразглашении. Итоги приватизации предопределила встреча с Германом Оскаровичем Грефом [президентом и председателем Сбербанка]. Мне как-то сразу стало внутренне понятно, что со

«Сбером» эта история случится и получится. Уже после встречи мы написали совместное письмо президенту, в котором попросили согласовать план по вхождению на тот момент Сбербанка сначала в СП, а потом и в акционерный преобразованного в АО ФГУПа.

– А когда эта встреча состоялась?

– В июне 2019 г.

– То есть после того, как банк уже зашел в сделку по приобретению у бизнесмена Александра Мамута Rambler Group и было понятно, что видеосервис Okko в периметр этой сделки войдет?

– Совершенно верно. Я думаю, что уже тогда «Сберу» было понятно, что, имея онлайн-платформу, им будут очень нужны производители контента, в том числе детского. Сегодня очень многие видеосервисы говорят нам, что драйвером просмотра является детско-семейный контент.

– Если «Сбер» приобретет пакет акций, у Okko будет приоритет на ваши новые проекты?

– Да, у Okko будет приоритетное право предложения наших проектов.

– Что будет с СП «Союзмультфильма» и «Сбера» теперь, когда приватизация завершена?

– СП будет работать параллельно с акционерным обществом. Если будут приняты решения по следующему этапу, который включает в себя отчуждение в пользу «Сбера» части АО, обе эти компании будут консолидированы под единым центром. Скорее всего, это будет структура в «Сбере», которая занимается управлением небанковскими активами.

– Вы имеете в виду «Сберинтертеймент»?

– Предположительно – да.

– «Сбер» или его структуры могут стать единственным негосударственным совладельцем студии?

– Вхождение других акционеров в капитал киностудии мы ни с государством, ни с Германом Оскаровичем не обсуждали.

– Но параметры вхождения «Сбера» в «Союзмультфильм» вы с Грефом обсуждали? На какую долю будет претендовать банк в ходе приватизации? Ранее обсуждалась схема, когда блокирующий пакет остается за государством.

– Сейчас мы совместно со «Сбером» работаем над обновленной стратегией. Ее реализация потребует денег, и «Сбер» готов рассматривать дополнительные инвестиции под стратегические задачи. Сохранение за государством блока может затормозить этот процесс, поскольку государство в этом случае должно будет на свои 25% плюс 1 акция пропорционально инвестировать. Но вряд ли сможет это делать, и тогда вкладываться придется одному инвестору, а дивиденды в будущем станут распределяться на всех. Мы собираемся обратиться к правительству, с тем чтобы рассмотреть вопрос о возможности снижения доли государственного участия. До какого уровня – будет обсуждаться.

Дополнительный аргумент в пользу этого решения – в процессе приватизации «золотая коллекция» «Союзмультфильма» осталась в собственности государства в лице Госфильмофонда, с которым у нас заключен 10-летний контракт на управление правами. Именно эта лицензия является частью приватизируемого имущества.



Современные дети смотрят уже новое «Простоквашино» (2018) союзмультфильм



«Малыш и Карлсон» (1968) союзмультфильм



В «золотую коллекцию» входит 20 серий «Ну, погоди!», выпущенных с 1969 по 2006 г. / союзмультфильм

– **А сколько в общей сложности инвестировал «Сбер» с момента, как вы стали партнерами?**

– 1,1 млрд руб.

– **Оценки «Союзмультфильма» у аналитиков очень разнятся: от 750 млн до 1,3 млрд руб. Была ли уже проведена оценка актива?**

– Оценкой акционерного общества «Союзмультфильм» будет заниматься Росимущество, и пока этот процесс еще не начался. На это может уйти несколько месяцев. Что касается оценок аналитиков, они обзавышены. В сделку войдут здания, земельный участок и оборудование, которому уже три года, и оно будет оцениваться уже с учетом амортизации. Если бы в сделку вошла сама «золотая коллекция», а не лицензия на управление ее правами – тогда актив действительно потенциально мог бы стоить до 1 млрд руб. Лицензионные договоры на «золотую коллекцию» тоже на сотни миллионов не потянут.

Динамика доходов по «золотой коллекции» в последние годы отрицательная, и с каждым годом она будет только снижаться. Поскольку входящим в нее мультфильмам в большинстве своем уже по 50–60 лет. А некоторым уже и больше 70 – соответственно, срок защиты авторского права на них уже вышел. Каждый год таких проектов будет становиться все больше и больше. И через 10–15 лет почти все мультфильмы из «золотой коллекции» станут общественным достоянием. Это первая причина, почему лицензионные контракты на «золотую коллекцию» априори не могут оцениваться в сотни миллионов рублей.

Зрители «золотой коллекции» сегодня – это преимущественно семьи, где родители выросли на этих мультфильмах. Но сегодня уже много родителей в возрасте 23–27 лет, которые воспитывались на таких проектах, как «Лунтик», «Смешарики», «Фиксики». Мы, конечно, делаем максимум для того, чтобы поддерживать на плаву «золотую коллекцию». На эти цели тратится половина нашего маркетингового бюджета, потому что это наследие, история. Мы очень заинтересованы в том, чтобы это наследие поддерживать, но выше головы не прыгнешь.

– **Динамика доходов по «золотой коллекции» в последние годы отрицательная и по лицензионным договорам, и по продаже медийных прав?**

– Нет, по медиаровам снижения нет и в ближайшие годы не будет, потому что у нас есть долгосрочные контракты с тремя крупными онлайн-платформами: Okko, Premier и «Кинопоиск». И на последнем из перечисленных видеосервисов показатели просмотра действительно высокие.

**«ЗОЛОТАЯ КОЛЛЕКЦИЯ» ПРИНОСИТ УЖЕ НЕВЫСОКИЕ РЕЙТИНГИ НА ТВ**

– **Какова на сегодня структура выручки «Союзмультфильма»?**

– В этом году ожидаем выручку в размере 1 млрд руб., 50% из которых – доходы от реализации медиарова на проекты «Союзмультфильма». Причем половину этой суммы аккумулирует уже продажа прав на новые проекты киностудии, и их доля растёт.

– **А какая часть из этих примерно 500 млн руб. делится между продажей прав на проекты в диджитал-среде и на ТВ?**

– Телевизионные права сейчас практически не приносят никаких денег, на них приходится порядка 10% доходов от реализации медиарова, 90% – продажа прав в диджитал. Обусловлено это, во-первых, тем, что осталось очень мало каналов, которые вообще

имеют детское вещание. Есть эфирный телеканал «Карусель» (СП «Первого канала» и холдинга ВГТРК. – «Ведомости») и, к примеру, неэфирный «Мульт» (управляется компанией «Цифровое телевидение» – СП «Ростелекома» и ВГТРК. – «Ведомости»). Эти каналы имеют ограниченную емкость программной сетки, и они сами производят довольно большой объем анимации.

– **Мультфильмы из «золотой коллекции» конкурируют с новыми проектами «Союзмультфильма» за то, чтобы встать в сетку детских каналов?**

– Не только с новыми проектами «Союзмультфильма», но и вообще со всеми анимационными проектами на рынке. «Золотая коллекция» приносит уже невысокие рейтинги на ТВ. К примеру, после появления нового «Простоквашино» у классического советского [«Простоквашино»] уровень просмотра существенно упал. Все современные дети смотрят новое «Простоквашино» – это наш абсолютный хедлайнер. В прошлом году этот проект вошел в топ-10,

– **А что сейчас пользуется спросом у лицензиатов – «золотая коллекция» или новые проекты?**

– Примерно пополам. Хорошо лицензируется то, что присутствует на телеканалах. А это преимущественно новые проекты. И их доля растет и в лицензионных программах, и уже в следующем году, как мы ожидаем, выручка от продажи мерча новых проектов превысит доходы от «золотой коллекции».

– **Сколько минут в год сейчас производите?**

– В 2020 г. было 1100 минут, в этом будет порядка 2000 минут. И это мы пока не берем в расчет выпуск полных метров.

– **Есть планы по развитию этого направления?**

– Да, у нас в разной стадии производства сейчас пять полнометражных фильмов. Первый полный метр – «Суворов: Великое путешествие» – будет полностью закончен в декабре, старт проката планируется в марте 2022 г.

Перед тем как приступить к производству полнометражных анимационных фильмов, для нас было очень важно вернуть студии гене-

**«МЫ ХОТИМ СТАТЬ ЗАМЕТНЫМ ИГРОКОМ НА МИРОВОМ РЫНКЕ»**

– **На какой срок рассчитана обновленная стратегия, которую вы сейчас готовите со «Сбером», каковы ее параметры?**

– Новая стратегия более амбициозная, масштабная и рассчитана на период 2022–2027 гг. Она предусматривает увеличение финансирования со стороны основного акционера, экосистемы «Сбер». Потребность в инвестициях для реализации стратегии находится в пределах 5 млрд руб., но финансовые параметры еще обсуждаются.

Перед тем как построить стратегию, мы детально анализировали мировые медиатренды – технологические и содержательные. Один из основных – создание миров и метавселенных вокруг персонажей анимации: виртуального пространства, которое уже совсем скоро станет частью нашей реальности даже в бытовом смысле. Анимационные образы – это проводники для погружения в такую метавселенную.

– **Что в себя включает стратегия и каковы приоритеты?**



АНДРЕЙ ГОРДЕЕВ / ВЕДОМОСТИ

а за первое полугодие 2021 г. – в топ-3 на телеканалах «Карусель» и «Мульт». Это данные по аудитории 7–10 лет. В «золотой коллекции» осталось порядка 10 тайтлов, которые продолжают интересовать зрителей.

– **Какие именно?**

– «Простоквашино», «Ну, погоди!», «Бременские музыканты», «Винни Пух», «Карлсон» и т. д.

– **50% выручки «Союзмультфильма» – это медиарова. А еще 50% – это что?**

– 35% – лицензионные контракты. Еще 15% – дополнительные доходы: фестивали, выставки, экскурсионные программы на студию, «Союзмультклуб». «Союзмультпарк» на ВДНХ уже начал приносить существенные доходы, и по итогам этого года ожидаем выручку более 100 млн руб.

тическую память о том, что она в принципе может производить большие объемы анимации. Поэтому я намеренно три года не давала никому подступиться к полному метру. Так было, пока мы не раскрутили линейку первых шести сериалов.

Из тех проектов, о которых уже могу говорить, помимо «Суворова» это фильмы «Золотой улей» – спин-офф нашего сериала «Тайна медовой долины», футуристическая лента «Формула воды» и полнометражная версия флагманского хита – «Простоквашино». «Золотой улей» будет готов ближе к концу 2022 г., «Формула воды» – в начале 2023 г.

Со временем полные метры выйдут у нас на первый план, для нас это в каком-то смысле прорывная история. С 2023 г. мы, надеюсь, выйдем на производство двух полнометражных фильмов в год.

– Мы хотим занять значительную долю на национальном рынке и стать заметным игроком на мировом рынке. Поэтому будем создавать больше контента – уже сейчас ежегодный прирост составляет 30–40%. Могу пока говорить о ключевом показателе – увеличение в несколько раз выручки к 2024 г. Треть из которой должна приходиться на международный сегмент. Сама структура выручки кардинально не будет меняться. 50% – выручка от реализации медиарова, но в них появится кинопрокат. 35% – лицензионные контракты. 15% – другие источники доходов.

Стратегия также предполагает сделки M&A. Приоритет здесь – в первую очередь направления, дающие нам синергию: студии, специализирующиеся на производстве

О КОМПАНИИ

## АО «Киностудия «Союзмультфильм»

киностудия

**Акционер:** Российская Федерация (100%).

**Финансовые показатели** (ФГУП «ТПО «Киностудия «Союзмультфильм», РСБУ, 2020 г.):  
выручка – 338,6 млн руб.,  
чистый убыток – 42,3 млн руб.

«Союзмультфильм» создан 10 июня 1936 г. В 2004 г. «Союзмультфильм» был преобразован во ФГУП. В августе 2021 г. по завершении процедуры приватизации ФГУП было преобразовано в АО «Киностудия «Союзмультфильм».

В 2020 г. было также создано дочернее предприятие – ООО «Союзмультфильм», в котором 80% доли приобрел Сбербанк. Выручка ООО «Союзмультфильм» по МСФО в 2020 г. – 295 млн руб.

В настоящее время в производстве находятся 16 сериальных проектов, 5 полнометражных фильмов и 10 авторских короткометражных. В 2020 г. «Союзмультфильм» и крупнейший международный продюсер и дистрибутор Cyber Media Group создали лейбл CyberSouzJunior, который занимается созданием детского контента для дошкольной аудитории. Помимо этого студия ведет деятельность в направлениях образование, реализация лицензий, продвижение франшиз «Союзмультклуб» и «Союзмультпарк», проведение офлайн-мероприятий, научные разработки. В 2020 г. фильмы киностудии получили 45 наград на национальных и международных смотрах.

полных метров, спецэффектах, а также лицензионные компании.

Еще одно важное направление – развитие собственной дистрибуции, внутренней и международной. Для развития внутренней дистрибуции мы в этом году купили детский телеканал «Мультландия», но только им ограничиваться не будем. В планах – запуск в течение ближайших трех лет подросткового телеканала, рассчитанного на аудиторию «11+». Сейчас таких телеканалов нет. И получается, что мы сопровождаем детей до 10–11 лет тем контентом, который показывают существующие детские каналы, а дальше мы их бросаем. И подхватываем уже 20-летними.

– **Где будете брать контент для подросткового телеканала?**

– Сами начнем производить. На «Союзмультфильме» мы уже рассматриваем ряд проектов, рассчитанных на аудиторию 10–14 лет. Киностудия им. Горького, гендиректором которой я также являюсь, уже производит подростковые проекты.

– **А планы по международной дистрибуции что в себя включают?**

– Планы по развитию международной дистрибуции скорее являются частью планов по масштабной экспансии. Это важная часть стратегии, поскольку, согласно прогнозам, рост объемов внутреннего рынка в ближайшие годы замедлится, ограничив его емкость. Наша анимация, в первую очередь анимационные фильмы, очень востребована за рубежом. Поэтому логично делать ставку на полный метр. Сама экспансия будет включать в себя не только прямые продажи, но и вхождение в качестве партнера в международные копродукционные проекты. Мы сейчас ищем такие проекты.

Полная версия интервью:  
www.vedomosti.ru

**ИНТЕРВЬЮ** генеральный директор «Т плюс»

# Андрей Вагнер: Ловим должников даже в офшорах

## РОДИЛСЯ

в 1957 г. в пос. Курагино Красноярского края. Окончил Красноярский политехнический институт. На Западно-Сибирской ТЭЦ прошел путь от машиниста центрального пульта управления турбинами до директора станции, в 1993 г. возглавил совет директоров

исполнительный директор, первый заместитель гендиректора «Кузбассэнерго»

возглавлял департамент электрических станций РАО «ЕЭС России», затем занимал пост заместителя управляющего директора бизнес-единицы № 2 РАО «ЕЭС России»

руководил ТГК-2

первый заместитель гендиректора «Т плюс», в 2016 г. с сентября – и. о. гендиректора, с декабря – президент, в 2017 г. – первый заместитель гендиректора

с сентября – гендиректор «Т плюс», до этого полгода исполнял обязанности гендиректора

1998

2000

2006

2009

2019

Александр Волобуев

Гендиректор «Т плюс» рассказывает, как формируются цены на тепловую энергию, и объясняет, почему рассчитывает на стабильную прибыль

«Т плюс» не самая большая генерирующая компания в России по установленной мощности, но одна из крупнейших на тепловом рынке. Именно в этой сфере она хочет или, как утверждает ее генеральный директор Андрей Вагнер, уже научилась зарабатывать с приемлемой маржой. Еще два года назад Вагнер говорил в интервью «Ведомостям», что износ теплотрасс в стране достигает 90% и, чтобы предотвратить катастрофическое старение инфраструктуры, нужны колоссальные деньги. В этот раз он рассказал, где и на каких условиях «Т плюс» привлекает кредиты, увеличении инвестиционной программы и о стратегических целях на ближайшие 10 лет.

**– Как вы оцениваете работу модели альтернативной котельной сегодня? Почему этот внедряемый с 2017 г. механизм тарифообразования так медленно приживается в регионах и до сих пор не стал массовым?**

– Правильнее говорить, что теперь она все же прижилась, потому что в России уже 31 город перешел на альтернативную. Если же говорить про «Т плюс», то это 15 городов, а в ближайшие несколько лет их количество увеличится примерно вдвое.

Поэтому речь скорее о сложностях внедрения этого механизма. Во-первых, он требует времени: от идеи перехода до принятия конкретных решений проходит порядка полутора лет. Разрабатывается [долгосрочная] программа развития системы теплоснабжения, где полностью просчитаны все необходимые инвестиции. Такого подхода пока во многих городах попросту нет, там не берутся планировать дальше 2–3 лет.

**– Давайте сразу максимально просто объясним, в чем суть механизма альтернативной.**

– Ценовая зона, или альтернативная, – это простой механизм. Для определенного города делается расчет финансовой модели так, как если бы там строился новый тепловой источник и создавалась новая схема теплоснабжения с нуля. Рассчитывается, сколько это стоило бы,

далее [исходя из затрат] рассчитывается [долгосрочный] тариф и т. д. И он берется за эталон для данного города. Причем затраты рассчитываются не из стоимости ремонтов, а именно из капзатрат на создание нового источника тепла для города.

И дальше происходит выравнивание тарифов на теплоснабжение в одной ценовой зоне (городе) для всех жителей.

**– С кем наиболее интенсивные переговоры идут сегодня?**

– Из крупных городов в ноябре уже подписали договор с Ивановом. Обсуждения ведутся с властями в Саратове и Екатеринбурге. В планах на 2022 г. порядка пяти городов, два из них я уже назвал, еще Орск, Ижевск, Дзержинск.

**– То есть основная трудность внедрения альтернативной в том, что у муниципалитетов нет долгосрочного планирования?**

– Это одна из проблем. Другая сложность в том, что обязательно участие и принятие на себя обязательств всеми сторонами: инвестором, муниципалитетом и другими участниками теплового рынка (где-то это сети, где-то отдельные котельные). От города требуется проявить в определенном смысле смелость, потому что появление механизма альтернативной предполагает, во-первых, долгосрочную инвестпрограмму и, во-вторых, рост объемов инвестирования в тепловую инфраструктуру. Но зато это дает стабильное понимание на 15 лет вперед, как будет развиваться жизнь теплового комплекса в городе.

В целом, чтобы навести порядок в сетях, требуется около 10 лет и 150 млрд руб. инвестиций

**– Какая реакция со стороны населения? Трудно ли убедить людей, что переход нужен, несмотря на опережающий рост тарифов?**

– Проводится большая разъяснительная работа с жильцами [многоквартирных домов] и с властями. Не бывает такого, что все идет гладко. Есть определенные трудности, которые мы прорабатываем. Еще один проблемный аспект – разные тарифы на тепло в одном населенном пункте. Например, в Ульяновске до перехода на альтернативную действовало 12 разных тарифов – в разных районах свои котельные. То есть в одном доме платили условно 2400 руб., а в соседнем [за отопление той же площади] – 1200 руб. В результате мы договорились в течение восьми лет плавно выравнивать цены:

для одних заморозить, для других постепенно повысить. А в Перми, например, другая парадоксальная ситуация: отопление было дешевле для тех, кто жил ближе к ТЭЦ. По сути, концессия и альтернативная – единственное в России уже закрепленное в законодательстве решение [по механизму финансирования теплосетей].

**«СТАЛО ЛЕГЧЕ ФИНАНСИРОВАТЬ ПРОЕКТЫ»**

**– Как вы оцениваете состояние теплосетей компании по регионам, где наиболее тяжелая ситуация?**

– Уровень износа теплосетей на сегодня составляет порядка 75%. Проблема возникла не из-за владельцев сетей или энергетиков, которые ими управляют, а из-за многолетнего недофинансирования. Существует тарифная схема, тарифы устанавливаются по так называемому социальному принципу, что и приводит к катастрофическому старению [теплосетевого комплекса]. Поэтому, наверное, правильно сейчас говорить о совместных действиях по выравниванию ситуации. Уже созданы для этого разные инфраструктурные проекты с участием государства, фонды ЖКХ, подключаются госбанки для увеличения финансирования. Мы этим активно пользуемся. Если в 2016 г. компания заменила всего 200 км теплосетей при общей протяженности свыше 19 000 км, которыми мы владеем и управляем, то в 2019 г. уже 400 км, в 2020 г. – 492 км. По итогам этого года мы достигнем показателя на

уровне 670 км. Это трехкратное увеличение объемов и, соответственно, рост финансирования. В принципе, сейчас выходим на уровень [обновления теплосетей] 4–4,5% в год. Этого достаточно, чтобы остановить старение сетей. Но омолодить их такими темпами невозможно.

**– А сколько для этого надо менять?**

– Оптимально – по 8–10% ежегодно. Если говорить глобально, то износ 75% не только у нас, но и в среднем по стране во всех энергокомпаниях. Чтобы стабилизировать ситуацию, в ближайшие годы нам нужно вложить порядка 50–60 млрд руб. В целом же, чтобы навести порядок в сетях, нужно около 10 лет и 150 млрд руб. инвестиций.

**– Вы раньше неоднократно говорили, что очень сложно привлечь**

**деньги банков под обновление тепловых сетей. Стало ли легче с внедрением альтернативной? С какими банками сейчас работаете?**

– Ценовая зона и концессия – это базовые вещи, которые дают возможность инвестору просчитать [финансовую] модель. Инвестор понимает, куда он вложил и сколько заработает. Эти механизмы дали первый толчок [к сотрудничеству с кредиторами], они стали финансировать такие проекты. Это позволяет нам привлекать кредиты по самым низким ставкам, если сравнивать с другими компаниями в секторе электроэнергетики. Мы договариваемся с банками, или – правильнее говорить – с финансовыми институтами, также о проектно-финансировании. На днях у меня были переговоры с банком «Открытие». Продолжаем переговоры со «Сбером», Газпромбанком, ВЭБом и ВТБ.

О том, что стало легче финансировать проекты, говорит уже то, что за последние три года мы в 2 раза увеличили инвестпрограмму компании в теплосетях. За счет тарифов [за тепло] это невозможно. Еще около 6 млрд руб. вложили собственных средств. Сейчас выйдем на этап целевого финансирования под конкретный проект, и будет совсем хорошо.

**– А то, что вы называете «совсем хорошо», – это какие условия, какие ставки?**

– Имею в виду, что для нас бы было правильным не простое заимствование, что называется, на голову компании (кредит материнской компании. – «Ведомости»). А именно проектное финансирование, которое было бы направлено на [строящийся] объект с получением возвратности именно от него. И такие наметки уже есть – речь именно про тепловые сети. Например, под инфраструктурный проект – цифровизацию «Т плюс» – мы привлекли первые 12 млрд руб. по ставке 2,7% годовых. Сейчас подобные условия обсуждаем с фондом ЖКХ при участии Минстроя, но уже под вложения в тепловые сети.

**«ЦЕНОВЫЕ ЗОНЫ ДЛЯ КОНКРЕТНЫХ ГОРОДОВ – ПРАВИЛЬНОЕ РЕШЕНИЕ»**

**– Если смотреть на маржинальность продаж, что выгоднее: продажа электроэнергии на рынке на сутки вперед (РСВ) или тепла?**

– На РСВ более гибкая ситуация, рыночная с некоторыми оговорками. Тепло же – это тарифно-монопольный рынок с рентабельностью на уровне 2–3%. Применение концессионных механизмов и ценовых

зон чуть улучшает ситуацию, но не кардинально. Условно, рентабельность вырастает до 4–6%. Но в целом, конечно, рентабельности и маржинальности [этого бизнеса] улучшаются, появляется возможность долгосрочного планирования. Хорошо, что эти механизмы появились, в результате мы начинаем зарабатывать на тепловом бизнесе, чего раньше не было.

**– Как вы оцениваете идею ФАС о введении эталонных тарифов на тепло?**

– Я к эталонам, посчитанным в Москве, отношусь очень осторожно. Просто это технически очень трудно сделать. Внедрение ценовых зон для конкретного города или региона, на мой взгляд, более правильное решение.

**– А как относитесь к идее дифференциации цен на электроэнергию для населения в зависимости от объемов потребления: чем больше потребления, тем выше стоимость 1 кВтч?**

– Для меня, как для руководителя генерирующей компании, чем больше покупают электроэнергию по рыночным правилам, тем лучше. Поэтому эта идея странная. Вот, к примеру, вам нужно купить в магазине 3 кг яблок. А вам говорят, что первый килограмм будет по рублю, второй – по два, а третий – по 3 руб. Как бы вы к этому отнеслись? Я в этом смысла не вижу.

**– В сентябре ФАС возбудила дело против «Т плюс» о манипулировании ценами на энергорынке. Приняли ли антимонопольное ведомство ваши аргументы о необходимости претензий? Какого решения вы ждете?**

– Дело отложено на 10 декабря, мы по-прежнему не получили информации о фактуре обвинения и доказательств неправомерного поведения.

**«НАША ИНВЕСТПРОГРАММА ДЛЯ ТЕПЛОВЫХ СЕТЕЙ – 23 МЛРД РУБ.»**

**– Какая часть инвестпрограммы «Т плюс» сейчас приходится на тепловую генерацию и тепловые сети?**

– В последние три года мы наращиваем объемы вложений в тепловые сети, потому что до этого был небольшой перекоп в генерацию. Если в 2019 г. уровень [инвестпрограммы] составлял 12 млрд руб. (для тепловых сетей), то в 2021 г. уже 23 млрд руб. То есть рост в 2 раза. Инвестпрограмма по генерации тоже растет, но в абсолютных цифрах объемы меньше, на 2021 г. – порядка 16 млрд руб. Скоро она тоже подтянется, поскольку начнется вторая программа ДПМ.

– **Тепловая энергетика – тяжелый бизнес по причине высокой изношенности теплотрасс и его социальной значимости. Почему не избавляетесь от него, а, наоборот, наращиваете инвестиции?**

– Да, он сложный. Имено в виду проблематику, регулирование и проч.

– **Маржа маленькая.**

– Это тоже. Когда цену [на тепло] регулируют, ты не знаешь, какую завтра установят. В 2021 г. стоимость металла, труб выросла в 2–2,5 раза, но цены на тепло никто людям не поднимал. Рост предельных тарифов в регионах на следующий год установлен на уровне 3–5%. А инфляция по этому году уже прогнозируется на уровне 8,5%. То есть отбить затраты, которые уже сделаны, получится в лучшем случае в 2023 г. В итоге что произойдет? За те же деньги будет заменено труб меньше, чем планировалось. Станет сложнее привлекать деньги под конкретный проект.

Но, с другой стороны, я все равно с оптимизмом смотрю на перспективы теплового бизнеса. При запуске альткотельной находятся опции [для того, чтобы заработать]. Конечно, приходится брать в концессию городское хозяйство или

программу цифровой трансформации. Ее цель – создать единый цифровой профиль: от тепловых узлов до учета сбыта тепловой энергии и документооборота. И эти программы уже реализуются. В 2024 г. планируем их завершить.

– **Сколько стоит эта программа?**

– По предварительным оценкам, на 2021–2024 гг. включительно порядка 42 млрд руб.

– **Для двух своих проектов компания намерена использовать отечественные турбины ПГУ. Почему компания склоняется к заказу именно у «Силовых машин», как вы говорили ранее?**

– Во-первых, локализация ограничила число компаний, которые могут в этой программе участвовать. Тем самым «Сименс», «Дженерал электрик» и др. были отсеяны [от участия в конкурсе]. Во-вторых, мы выбирали газовую турбину на 80 МВт для строительства блока ПГУ на 110–115 МВт. Именно такой блок оптимален для наших ТЭС. А такую турбину пока, кроме «Силовых машин», никто в ближайшее время сделать не может. Поэтому и заявлялись на конкурс с их турбиной, которую обещают сделать к 2024 г.

платит в этом году. Ну а неотключаемые потребители традиционно пользуются своим положением. Кто-то платит, а некоторые злоупотребляют своим статусом.

– **Вы ранее говорили, что находите крупные предприятия-должники даже в офшорах, где они зарегистрированы. Можете рассказать об этом опыте подробнее?**

– Речь про долги уральских предприятий, там есть такая проблема. Битва за деньги, как я ее называю. Приходится проследить все цепочки [собственности], находить активы и счета в офшорах и через суд взыскивать долги, накладывая аресты. Это позитивный пример и важная часть текущей работы.

– **Можете назвать самых крупных должников, с кем пришлось так жестко разбираться?**

– Высокогорский обогатительный комбинат на Урале. Я сейчас именно про него говорил, когда упоминал офшоры. Его долг – более 147 млн руб. за электроэнергию, по договору цессии с ЧМК (входит в ГК «Мечел») – 538 млн. Еще есть «Русский хром» в Свердловской области, долг у них за тепло и электроэнергию суммарно почти 300 млн руб. Неотключаемые по-

шения эффективности. Частично эти усилия уже реализованы за счет того, о чем я говорил выше. В том числе снижение потерь в теплосетях на 950 млн руб. в год. Кроме того, мы уже зашли во вторую программу ДПМ и в Перми даже начали реализацию проекта. Много сделано в контексте принципов устойчивого развития (ESG) и развития технологий. Реализуется программа цифровизации в тепловом комплексе, которая в год будет давать 5–7 млрд руб. положительного эффекта.

– **Можете назвать целевые показатели по выручке и прибыли на 2025 г.?**

– Прибыль будет более-менее стабильной. Мы вышли на уровень 15–20 млрд руб. в год и будем его поддерживать. По показателю EBITDA – на уровне около 60 млрд руб., который мы также будем стараться стабилизировать. В том числе с таким показателем без провала рассчитываем пройти тяжелый для нас период 2024–2025 гг. Далее планируем последовательный рост с целевой планкой по EBITDA в 75–80 млрд руб. к 2032 г. Цель финансовой модели и стратегии до 2032 г. – сохранить

О КОМПАНИИ

## ПАО «Т плюс»

энергетическая компания

**Акционеры (2018 г.):** АО «КЭС-холдинг» (32,34%), Brookweed Trading Limited (20,47%), Gothelia Management Limited (12,17%), Integrated Energy Systems Limited (11,8%), дочерняя структура – ООО «Т плюс инвест» (8,2%).

**Финансовые показатели (МСФО, первое полугодие 2021 г.):**  
выручка – 216,9 млрд руб.,  
чистая прибыль – 16,7 млрд руб.

Компания создана в 2005 г. как Волжская ТГК. В декабре 2014 г. завершилась консолидация генерирующих активов «КЭС-холдинга», в результате которой к Волжской ТГК были присоединены ТГК-5, ТГК-6, ТГК-9 и Оренбургская ТГК. В июне 2015 г. переименована в «Т плюс». Входит в группу «Ренова» (контролирует 39,59%). Работает в следующих операционных сегментах (на 30 июня 2021 г.): генерирующие активы (производство, передача и продажа тепловой и электрической энергии – ПАО «Т плюс» и девять дочерних компаний), сбытовые активы (ритейл – розничная продажа электрической энергии – пять энергосбытовых компаний), газовые активы (транспортировка и реализация природного и сжиженного газа – девять газораспределительных компаний), коммунальные активы (коммунальные услуги, услуги водоснабжения и водоотведения – 27 компаний), сервисные и прочие активы (транспортные, ремонтные, обслуживающие и другие услуги – 12 компаний). Объединяет 54 электростанции, среди которых 52 ТЭС, две ГЭС. По итогам 2020 г. электростанции компании выработали 50 060 млн кВт ч электроэнергии. По данным компании, группе «Т плюс» принадлежит 6% установленной мощности электростанций России, доля компании на рынке теплоснабжения страны составляет 8%.

мизации потребления топлива. Например, за это время снизили более чем на 12 г удельный расход топлива на каждый киловатт-час вырабатываемой энергии. Сегодня в среднем по компании расход составляет 265 г на 1 кВт ч – это один из лучших показателей для российской энергетической компании, которая занимается органическим сжиганием топлива. На этом экономим 633 000 т условного топлива в год. Ежегодные выбросы CO<sub>2</sub> уменьшились на 3,38 млн т (в год компания выбрасывает около 44 млн т CO<sub>2</sub>-эквивалента. – «Ведомости»). Переход на более экологичные виды топлива, о котором вы упомянули, тоже дает хороший результат. «Т плюс» стала практически на 100% газовой компанией по применяемому топливу. Если 3–4 года назад у нас в балансе было около 4,5% угля, теперь его почти нет совсем. Скоро выведем из эксплуатации угольную ТЭЦ-1 в Воркуте.

– **С «Газпром энергохолдингом» окончательно закрыли тему о слиянии?**

– Да, все закончилось, переговоров нет.

– **Вместо «Газпром энергохолдинга» есть варианты?**

– Нет. Чтобы такую хорошую компанию купить, мало у кого на рынке есть деньги. (Смеется.) Если серьезно, то я считаю хорошим решением то, которое приняли акционеры: не продавать компанию, а в ближайшие годы продолжить двигаться в сторону ее развития. –

Полная версия интервью:  
www.vedomosti.ru



ЕВГЕНИЙ РАЗУМНЫЙ / ВЕДОМОСТИ

переводить на себя. Мы не от хорошей жизни это делаем. Вот в Пензе городские теплотрассы накопили 1,5 млрд руб. долгов, сети не ремонтировали. Теперь нужно восстанавливать их, сокращать потери тепла. И это не единственный пример.

– **Насколько снизится объем ремонтов теплотрасс в 2021 г. из-за подорожания металла?**

– За деньги, о которых я уже говорил, направленных на ремонт тепловых сетей, мы планировали заменить порядка 700 км, но в итоге выйдем примерно на 660–670 км.

– **Как сегодня используете цифровые технологии для повышения эффективности?**

– Например, Екатеринбург с его цифровой системой теплоснабжения. Для нас цифровая компания – это масштабная, широкая тема. Например, у «Т плюс» 54 электростанции, почти все они включены в

«УРОВЕНЬ СОБИРАЕМОСТИ ПЛАТЕЖЕЙ ЗА ТЕПЛОЭНЕРГИЮ ДОСТИГ ПОЧТИ 99%»

– **С выработкой и платежной дисциплиной что в этом году происходит?**

– 2021 год лучше прошлого. Нет того самого постановления правительства (об отмене начисления пеней за долги по ЖКУ. – «Ведомости»), с которым мы там долго бились, промышленность оживает. В результате выработка электроэнергии за 11 месяцев выросла на 7–8%, тепла – от 10 до 14% по разным регионам. Собираемость платежей тоже лучше стала. Общая задолженность потребителей за тепло осталась примерно на уровне конца 2020 г. – 56 млрд руб. Во всех регионах, кроме Воркуты, уровень собираемости за тепловую энергию вышел почти на 99%. Население

требители – Свердловский и Воркутинский водоканалы с долгами более 5 млрд руб.

«ПРИБЫЛЬ БУДЕТ БОЛЕЕ-МЕНЕЕ СТАБИЛЬНОЙ»

– **Расскажите о новых проектах, которые планируете реализовать в ближайшие пять лет? Какие планы по инвестициям до 2025 г.?**

– Сейчас мы дорабатываем долгосрочную стратегию развития компании, которую до конца года утвердим. Для нас важно то, как «Т плюс» пройдет период 2024–2025 гг. в связи с завершением вылат по первой программе договоров на поставку мощности (ДПМ). Это чувствительная фаза. Поэтому все усилия в ближайшем пятилетнем цикле будут направлены на то, чтобы нивелировать этот финансовый провал за счет повы-

способность стабильно выплачивать дивиденды на протяжении всего этого времени.

– **Есть ли оценка, насколько снизится выручка «Т плюс» в связи с окончанием первой программы ДПМ?**

– По выручке не скажу. По EBITDA программа обеспечивала примерно 35%. Это 15–20 млрд руб. в год. В случае реализации инерционного сценария к 2025 г. недобор по EBITDA может составить 35–37 млрд руб., которые мы намерены компенсировать за счет повышения эффективности работы, чтобы в итоге выйти на показатель в 60–61 млрд руб.

– **Как будете вписываться в зеленую повестку помимо перевода ТЭЦ с угля на газ?**

– За последние четыре года сильно снизили показатели по выбросам CO<sub>2</sub>. В том числе за счет опти-

# Рынок не верит в VK

Софья Шелудченко  
Екатерина Литова

**Инвесторы не верят в VK и распродают бумаги компании: в смежные акционеров и главы компании рынок видит туманность стратегии развития**

Инвесторы распродают бумаги VK (в прошлом Mail.ru Group): 3 декабря депозитарные расписки компании на Московской бирже рухнули на 7% до 1231 руб., на Лондонской бирже (LSE) – на 6,4% до \$16,76. Котировки падали на фоне новостей о смене акционеров и уходе из компании гендиректора Бориса Добродеева. В понедельник падение продолжилось: расписки компании в ходе торгов на Мосбирже теряли более 6% и к 18.20 мск стоили 1162 руб., в Лондоне – 5,85% (\$15,78). Котировки VK падают 6 декабря гораздо сильнее рынка – индексы Мосбиржи и RTS теряют 2,3%.

Расписки VK падают давно: на Лондонской бирже за последний год они рухнули на 45%. На Мосбирже бумаги появились в июле прошлого года, и с августа 2020 г., когда достигли своей максимальной стоимости (2365 руб.), они растеряли почти половину цены, или 48%.

2 декабря стало известно, что компания USM миллиардера Алишера Усманова, владеющая через «МФ технологии» 57,3% голосующих акций VK, продала весь свой пакет страховой компании «Согаз». Ее крупнейшие акционеры – совладелец банка «Россия» Юрий Ковальчук и его семья (32,3%) и «Газпром» (21,2%). Сумма сделки не раскрывалась. На следующий день еще один акционер «МФ технологий» – Газпромбанк объявил о передаче медиахолдингу «Газпром-медиа» 45% компании. Тогда же стало известно, что Добродеев, возглавлявший VK с 2016 г., покинет свой пост. Его место, по словам источников «Ведомостей», займет первый вице-президент «Ростелекома» Владимир Кириенко, сын первого заместителя главы администрации президента Сергея Кириенко.

Бумаги VK выглядят сильно недооцененными относительно другого российского IT-гиганта – «Яндекса». Мультипликатор P/E (отношение капитализации компании к ее чистой прибыли) у VK (16,2) почти в семь раз меньше, чем у конкурента (71,1), а показатель EV/ EBITDA – в четыре раза (11х против 45,6х), следует из данных Refinitiv.

## КАК РАБОТАЕТ VK

Убыток VK в III квартале вырос почти в девять раз в годовом выражении, с 262 млн до 2,4 млрд руб., следует из квартальной отчетности компании по МСФО. Убыток за январь – сентябрь сократился до 9,7 млрд руб. против убытка в 12,1 млрд руб. год назад. За III квартал выручка составила 30 млрд руб., за девять месяцев – 87 млрд руб. Основным источником выручки VK является реклама: за III квартал выручка от рекламы выросла на 28,2% в сравнении с таким же периодом прошлого года, составив 12,2 млрд руб. Выручка сегмента игр, напротив, незначительно снизилась на 0,8% до 8,8 млрд руб. Выручка от пользовательских платежей за социальные сервисы выросла на 5,7% год к году и составила 4,5 млрд руб. Образовательные технологии принесли компании 2,5 млрд руб., продемонстрировав наибольший рост (56,2%). Выручка от образовательных технологий выросла на 56,2% год к году и составила 2,5 млрд руб.

В сегменте социальных сетей заметны темпы роста аудитории околулэвые: в III квартале средняя месячная аудитория «В контакте» в России составила 72 млн пользователей, при этом дневная аудитория – 46,2 млн пользователей (рост на 0,2% год к году). В «Одноклассниках» количество пользователей, наоборот, сократилось с 38,1 млн до 38 млн квартал к кварталу. Хотя и незначительно, но снижается аудитория в сегменте игр, в том числе платящая: если во II квартале средняя месячная активная аудитория была 21,4 млн, а доля платящих пользователей в месяц – 4,7%, то в III квартале активная аудитория снизилась до 21 млн с долей платящих 4,32%. Показатель EBITDA игрового направления составил 2,4 млрд руб., что на 22,6% выше аналогичного периода года назад,



МАКСИМ СТУЛОВ / ВЕДОМОСТИ

рентабельность по EBITDA составила 24,2% (против 20,2%).

Основной вклад в убыточность VK вносят совместные предприятия, особенно со Сбербанком. В СП «О2О», где у каждой компании по 45%, входят активы в сфере фуд-техы – сервисы доставки еды Delivery Club, «Самокат» и «Кухня на районе», транспорта – такси «Ситимобил», каршеринг «Ситидрайв» и картографический сервис «2ГИС». Убыток СП, приходящийся на долю VK, в III квартале вырос с 3 млрд руб. год назад до 3,9 млрд руб. Выручка увеличилась до 22,9 млрд руб. против 5,4 млрд руб. У VK также есть СП с Российским фондом прямых инвестиций, Alibaba Group, USM Усманова – «Aliexpress Россия» (у VK – 15%). Убыток «Aliexpress Россия», приходящийся на долю VK, в III квартале вырос в 7,5 раза в годовом выражении до 1,2 млрд руб.

## ПОЧЕМУ ИНВЕСТОРЫ НЕ ВЕРЯТ В VK

Рынок отреагировал слишком нервно на смену собственников и менеджмента, считает директор департамента анализа рынка «Атона» Виктор Дима. Причина еще и в том, что остаются неопределенными многие факторы: непонятна будущая стратегия сервиса после смены акционеров и руководства и то, как будут выстроены отношения с миноритариями. Уход CEO компании Добродеева после смены акционера подтверждает стратегическую неопределенность для VK, отмечает начальник управления персонального брокерского обслуживания «БКС Мир инвестиций» Сергей Кучин. Возможное назначение Кириенко вряд ли успокоит рынок – не понятно, подойдет ли его опыт в «Ростелекоме» для работы IT-компаниями в условиях повышенной конкуренции.

Целевая цена бумаг VK у БКС составляет 2300 руб. с потенциалом роста на 90%, но риски новой команды отталкивают инвесторов, считают в компании. Перестановки в верхушке топ-менеджмента могут быть восприняты рынком как признание ошибок предыдущих

руководителей, считает руководитель департамента инвестиционной аналитики «Гинькофф инвестиций» Кирилл Комаров. Смена крупного акционера в VK также вносит неопределенность в долгосрочный вектор развития компании.

«Пробуксовка» роста финансовых показателей VK оттолкнула инвесторов, хотя многие годы холдинг представлял собой растущий бизнес, объясняет главный аналитик «Открытие инвестиций» по российскому рынку Алексей Павлов. Несмотря на то что компания объясняет снижение показателей временными факторами и отчет за III квартал 2021 г. был неплохим, рынок, по-видимому, пока не верит в перспективы компании, считает Павлов. При сохранении текущих трендов бумаги VK могут в ближайшее время потерять свое место в индексе MSCI Russia, что спровоцирует сильные локальные распродажи со стороны пассивных фондов. Возможно, это и будет локальным дном для котировок, считает аналитик. Чтобы покупатели вновь обратили внимание на VK, понадобится несколько позитивных квартальных результатов, отмечает Павлов.

Взаимодействие VK и нового косвенного акционера «Газпром-медиа» имеет высокий потенциал стать долгосрочным, считает аналитик SOVA Capital Оксана Мустаца. В то же время отсутствует ясность относительно того, как быстро появятся первые признаки роста в компании, если таковые будут, и сколько вложений они потребуют. VK – сложный бизнес и быстрое изменение траектории его развития – непростая задача, считает Мустаца. По ее мнению, учитывая текущие распродажи бумаг, даже умеренное улучшение может увеличить доходы компании.

Давление на акции VK в этом году также связано с замедлением роста игрового сектора – важного драйвера для выручки компании, говорит Дима из «Атона». Второй фактор – замедление роста пользовательской базы социальных сетей, которые имеют предел в отличие от поисковиков. Фокус на монетиза-

цию у компании большой, но долгосрочные перспективы улучшения монетизации не так очевидны, считает аналитик: среда конкурентна, всегда есть вероятность, что новая социальная сеть перетянет на себя часть пользовательской базы.

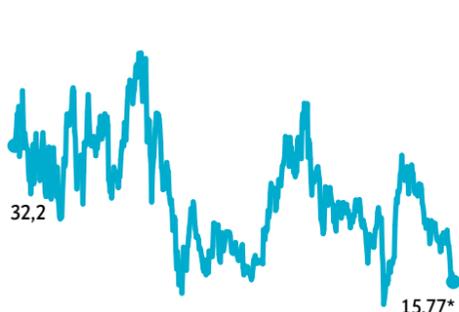
## «ЯНДЕКС» И VK

В отличие от «Яндекса», экосистема которого консолидирует важные драйверы бизнеса, включая такси и доставку, у VK эти бизнесы не консолидируются, говорит Дима, они представлены совместными предприятиями. Кроме того, ситуация с акционерами «Яндекса» обратная, говорит Кучин из БКС: генеральный директор и основной акционер компании Аркадий Волож согласился на дальнейшую блокировку акций класса В: вместе со своим семейным трастом он не будет продавать или передавать свой пакет до конца 2023 г. Волож и его семейный траст владеет примерно 30,8 млн акций «Яндекса» класса В. Данный пакет соответствует доле в 8,7%, но в голосах обеспечивает 45,5%.

Продление соглашения о блокировке снимет «навес» потенциально крупного продавца, что исключит риски реализации пакета бумаг со стороны голосующего акционера, говорит Кучин: это положительно повлияет на отношение инвесторов к акциям компании.

«Яндекс» воспринимается инвесторами, в том числе иностранными, как лидер IT-сектора в России, подчеркивает Комаров из «Гинькофф инвестиций». Торговля бумагами «Яндекса» на NASDAQ открывает доступ к широкому кругу инвесторов по всему миру. Рынок верит, что «Яндекс» сможет создавать прибыльные продукты с хорошей долей рынка – как пример компания успешно развивает «Яндекс.Такси», который начал показывать прибыль. В случае с VK такой уверенности у инвесторов нет – перестановки в командах, рост долговой нагрузки, развод со Сбербанком (о его возможности сообщила Financial Times со ссылкой на источники) – компания пока что преследует череда неудач.

Котировки VC (бывшая Mail.ru)  
LSE, \$



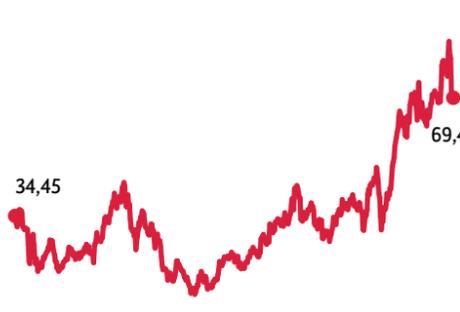
05.11.2010  
ИСТОЧНИК: REFINITIV

Котировки VC (бывшая Mail.ru)  
Мосбиржа, руб.



02.07.2020  
ИСТОЧНИК: REFINITIV

Котировки «Яндекса»  
NASDAQ, \$



27.05.2011  
ИСТОЧНИК: REFINITIV

Котировки «Яндекса»  
Мосбиржа, руб.



06.06.2014  
ИСТОЧНИК: REFINITIV

06.12.2021  
\* на 16:45 мск

# Декабрьский шопинг

Инга Сангалова

**Появление нового штамма коронавируса заметно ухудшило настроения инвесторов. Но уход от риска эксперты считают преждевременным: «Ведомости» отобрали семь российских и иностранных акций, в сильный рост которых верит рынок**

Волатильность на всех мировых фондовых рынках в конце ноября резко возросла. Причин было множество: корпоративные отчеты, показатели инфляции, новости о сворачивании стимулов и повышении ставок центробанками, резкое падение цен на нефть и новый штамм коронавируса.

Появление омикрона напугало инвесторов: если новый штамм окажется невосприимчив к разработанным вакцинам, последуют новые локдауны, а значит, состояние мировой экономики ухудшится. С момента, когда обнаружили новый штамм, индексы Dow Jones и S&P 500 (за шесть торговых сессий) потеряли по 3,5%, NASDAQ – 4,8%, а нефть марки Brent рухнула на 13%. Индексы Мосбиржи и РТС теряли за первую сессию 3,5 и 4,5% соответственно и восстановиться до показателей середины ноября, когда Мосбиржа была выше 4000 пунктов, а РТС – выше 1800, пока не смогли.

Акции многих компаний значительно просели на фоне усилившейся нервозности на рынке, и российские не исключение. Акции Сбербанка упали с ноябрьских максимумов на 10%, «Яндекса» – на 17%, бумаги «Роснефти» потеряли 9%, «Лукойла» – 7,6%, МТС – 7%.

Но долгосрочные инвесторы могут воспользоваться просадкой, укрепив свои портфели позициями в сильных компаниях, считают эксперты. «Ведомости» отобрали семь компаний, к бумагам которых можно присмотреться в декабре.

## СБЕРБАНК

Акции Сбербанка (3 декабря одна стоила 320,6 руб.) в фаворитах среди всех опрошенных «Ведомостями» экспертов. Руководитель дирекции акций УК «Альфа-капитал» Эдуард Харин обращает внимание на высокую дивидендную доходность бумаг: прибыль Сбербанка по итогам года может достичь 1,3 трлн руб., что при уровне выплат дивидендов более 50% прибыли может приблизить их доходность к 9–10%.

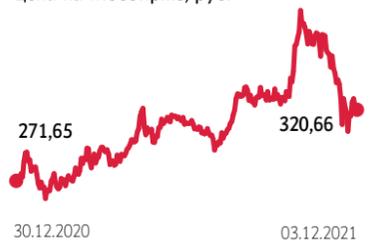
Инвестиционный стратег «ВТБ мои инвестиции» Лидия Михайлова называет несколько катализаторов роста акций. Во-первых, 7 декабря Сбербанк опубликует результаты по РСБУ за 11 месяцев, где, по оценкам «ВТБ мои инвестиции», будет сильная динамика кредитования при сохранении высокого качества активов. Во-вторых, 15 декабря банк проведет День инвестора – подведет итоги первого года реализации стратегии и представит цели по ключевым метрикам на 2022 г. Прогноз показателя стоимости риска может быть ниже текущих ожиданий рын-

ка, говорит Михайлова. В «ВТБ мои инвестиции» ожидают повышения коэффициента выплаты дивидендов по итогам 2021 г. до 60% на фоне сильных финансовых результатов, что предполагает дивидендную доходность в размере 11,6%. Основными рисками для роста бумаг Михайлова считает ослабление курса рубля и резкое ухудшение макроэкономического фона.

Акции банка могут подорожать на горизонте года на 14% до 366 руб. за 1 шт., говорится в прогнозе «Открытие брокера». У «Финама» годовая цель по стоимости акций – 435,1 руб. (потенциал роста на 35%).

В инвестиционном банке Morgan Stanley годовая цель акций Сбербанка – 455 руб. (на 42% выше текущей цены). Самые оптимистичные прогнозы у экспертов Goldman Sachs. Они считают, что рынок практически не учитывает бизнес-экосистемы «Сбера», который формирует 10% общей стоимости его акций, – они могут подорожать до 530 руб. (65%-ный потенциал роста).

Акции Сбербанка  
цена на Мосбирже, руб.



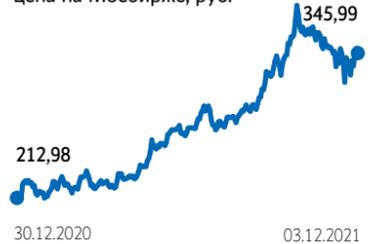
## «ГАЗПРОМ»

«Газпром» (346,53 руб.) входит в топ-10 российских компаний, акции которых рекомендуют покупать в «ВТБ мои инвестиции». Бумаги торгуются с двузначной дивидендной доходностью – 14,7–16% за 2021–2022 гг., они также интересны для покупки на 2022 г., несмотря на повышение прогноза капитальных затрат до 2 трлн руб. (на 200 млрд руб. выше консенсуса), отмечает Михайлова. В «ВТБ мои инвестиции» ожидают, что рекордные дивиденды будут полностью выплачены за счет свободного денежного потока и компания примет мотивационную программу для менеджмента в 2022 г., это положительно воспримет рынок. Среди рисков для котировок Михайлова выделяет теплую зиму, снижение спроса на СПГ в Азиатском регионе, сложность с продлением контракта с Турцией (8 млрд куб. м) до конца года и геополитическую ситуацию.

Если компания выплатит более 50% прибыли в качестве дивидендов, это приятно удивит ряд инвесторов, прежде всего иностранных, считает Харин. За девять месяцев «Газпром» заработал рекордные 1,5 трлн руб.

Аналитики «Финама» также советуют покупать акции «Газпрома» – с целевой ценой 394,4 руб. апсайд составляет 14%. Эксперты Bank of America видят еще больший потенциал роста бумаг на горизонте

Акции «Газпрома»  
цена на Мосбирже, руб.



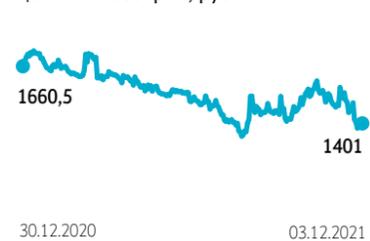
года – на 36% от текущей цены до 473 руб. Аналитики Raiffeisenbank прогнозируют удорожание бумаг до 535 руб. (55%-ный потенциал).

## «БАШНЕФТЬ»

«Башнефть» (1023 руб. – привилегированная акция, 1401 руб. – обыкновенная) – одна из наиболее пострадавших от сделки ОПЕК+ нефтяных компаний из-за особенностей распределения квоты внутри «Роснефти», отмечает руководитель отдела анализа акций «Финама» Наталья Малых. Сейчас компания начинает постепенно восстанавливать добычу – в ноябре она выросла на 92% (год к году) за счет низкой базы. На этом фоне «Башнефть» вернулась к прибыли (57,1 млрд руб. за девять месяцев) и может стать привлекательной с точки зрения получения высоких дивидендов. По итогам текущего года выплаты дивидендов на акцию могут превысить 100 руб. (9,7% доходности на «преф»), а в следующем году – 160 руб. (15,4%), считает Малых. Она отмечает, что сейчас именно «префы» выглядят привлекательнее за счет высокого по историческим меркам дисконта к обыкновенным акциям.

В «Финаме» рекомендуют покупать обыкновенные и привилегированные акции «Башнефти» с целевой ценой 1699 руб. и 1410 руб. (апсайд – 21% и 37,8% соответственно).

Акции «Башнефти»  
цена на Мосбирже, руб.



## GLOBALTRANS

Globaltrans (569,25 руб.) – один из крупнейших железнодорожных грузоперевозчиков на территории России, стран СНГ и Балтии. Порядка 65% парка компании – полувагоны, около 28% грузовой базы приходится на перевозку угля. С начала года ставки на аренду полувагона восстановились с 750 руб. за день до 1357 руб. за день. Они растут из-за высокого спроса на уголь в Европе и Китае на фоне рекордно высоких цен на газ, отмечает Михайлова.

Несмотря на благоприятную конъюнктуру, цены на акции Globaltrans существенно скорректировались за последний месяц, просев на 17%. У компании есть долгосрочный катализатор роста, отмечает Михайлова: в середине октября Индия договорилась с Россией о поставках до 40 млн т коксующегося угля в год (в 2020 г. – около 1,2 млн т). Реализация контракта возможна в случае строительства дополнительной мощности на Эльгинском месторождении.

Акции Globaltrans интересны своей дивидендной доходностью в 16% за 2022 г., считает Михайлова, они торгуются по мультипликатору 4,1x EV/EBITDA (отношение стоимости компании к полученной ею прибыли до вычета процентов, налога на прибыль и амортизации активов) за 2022 г. Прогноз компании по дивидендам за второе полугодие 2021 г. составляет 5 млрд руб. с доходностью 4,6%. По словам Михайловой, в случае роста

ставок компания может распределить более высокие дивиденды.

По оценкам «ВТБ капитала», акции Globaltrans в течение года могут подорожать на 9,4% до 622,86 руб. за 1 шт. Эксперты «Открытие брокера» видят больший потенциал у бумаг – рост на 12,4% до 640 руб.

Акции Globaltrans  
цена на LSE, \$

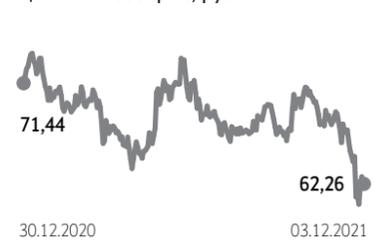


## «АЭРОФЛОТ»

Транспортный сектор может принести неплохую прибыль в декабре и в следующем году, если новый штамм не повлечет строгих локдаунов, считает Малых. Катализатор роста акций «Аэрофлота» (62,26 руб.) – восстановление международного трафика в 2022–2023 гг. Уже сейчас авиаперевозчик показывает хорошую операционную динамику – сильные цифры по внутреннему пассажиропотоку, на международных авиалиниях в последние полгода также начинается оживление, говорит Малых. Но это долгосрочная история, которая подходит инвесторам с запасом времени. В «Финаме» видят потенциал годового роста бумаг компании более чем на 40%.

Примерно такой же потенциал роста акций видят аналитики Промсвязьбанка и «ВТБ капитала», их годовые цели по бумагам – 88 руб. и 90 руб. соответственно. Аналитики JPMorgan дают более пессимистичный прогноз – к сентябрю 2022 г. акции могут подорожать на 20,5% до 75 руб.

Акции «Аэрофлота»  
цена на Мосбирже, руб.



## BANK OF AMERICA

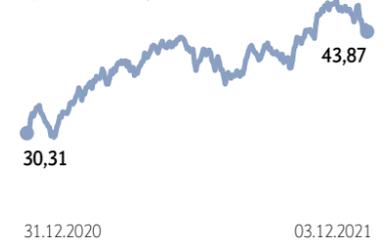
В CFRA Research считают интересными для инвестиций в декабре акции Bank of America (\$43,87): у него был успешный год, доходность акций почти вдвое превысила доходность S&P 500. С начала года бумаги банка взлетели на 45%, а индекс S&P 500 – на 21%. Аналитик CFRA Кеннет Леон полагает, что позиции Bank of America накануне 2022 г. еще больше усилились – кредитование растет, впереди рост процентных ставок (аналитик ожидает, что ФРС начнет повышать ставки в III квартале 2022 г.). Эксперты CFRA рекомендуют покупать акции Bank of America, ожидая их роста в течение года до \$51 (потенциал роста – 16,3%).

У экспертов Piper Sandler прогноз оптимистичнее. Аналитик Джеффри Харт поднял целевую цену бумаг банка с \$50 до \$53 и не исключает дальнейшего повышения оценок: банк способен выгодно консолидировать долю рынка при одновременном обеспечении

более высокой доходности с поправкой на риск.

В Wells Fargo также видят хорошие перспективы роста акций Bank of America – в конце ноября аналитик Майк Мэйо повысил целевую цену бумаг с \$55 до \$60 (потенциал роста – почти 37%). Он уверен, что благодаря своей масштабной модели, основанной на технологиях, банк сумеет увеличить долю на рынке, особенно в депозитах.

Акции Bank of America  
цена на NYSE, \$



## SCHLUMBERGER

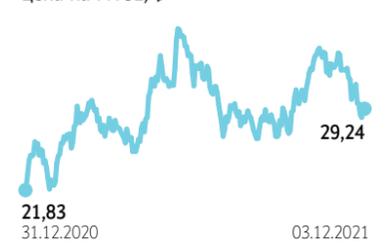
Schlumberger (\$29,24) – ведущая мировая нефтесервисная компания, она поставляет технологии для комплексной оценки пласта, строительства скважин, управления добычей и переработки углеводородов по всему миру.

Аналитик Bank of America Чейз Малвехилл считает, что глобальный энергетический кризис станет драйвером цикла капитальных затрат на разведку и добычу нефти в 2022 г., что позитивно для компании. Кроме того, Schlumberger приближается к целевому уровню заемного капитала, а это дает основания ожидать от компании и повышения дивидендов, и обратного выкупа в 2022 г.

Еще один важный фактор – акции Schlumberger всегда показывали хорошую динамику в периоды стагнации. Средний рост акций нефтесервисной компании в периоды стагнации составлял 17,3%. Сейчас потенциал бумаг значительно выше, уверены в Bank of America и рекомендуют покупать акции компании, ожидая их роста от текущей цены на 43,7% до \$42 за бумагу.

Еще выше целевая цена по акциям Schlumberger у Barclays: ее повысили на \$10 – с \$38 до \$48. Аналитик Дж. Дэвид Андерсон считает Schlumberger лучшим выбором для покупки сейчас, когда потенциал роста бумаг достигает 64%. Он уверен, что с такими финансовыми показателями у компании есть прекрасные перспективы роста на фоне начавшегося восстановления мировой экономики. У JPMorgan ожидания по акциям поставщика нефтесервисных услуг скромнее: аналитик Арун Джаярам повысил годовую цель бумаг с \$28 до \$37 (26%-ный потенциал роста). Он считает, что международное присутствие Schlumberger, возможности интеграции проектов и признаки «сильного внедрения цифровых технологий» могут привести к значительному росту денежных потоков.

Акции Schlumberger  
цена на NYSE, \$



# Калию добавили токсичности

Василий Милькин

**Акции производителей удобрений отреагировали ростом на белорусские санкции США. Эксперты допускают и повышение цен на калий, если Минск не найдет способ сойти с санкций**

Новые санкции США против Белоруссии могут привести к росту мировых цен на калийные удобрения, говорят опрошенные «Ведомостями» эксперты.

2 декабря минфин США ввел санкции против 20 физических и 12 юридических лиц Белоруссии. В том числе в санкционный список (SDN-лист) попали Белорусская калийная компания (БКК, единый экспортер калийных удобрений из Белоруссии) и «Славкалий», строящий в стране мощности по производству хлористого калия. Санкции предусматривают необходимость прекращения сделок с БКК и «Славкалий» к 1 апреля 2022 г. и блокировку активов этих компаний в США. Причинами санкций названы «репрессии режима [президента Белоруссии Александра] Лукашенко, коррупцию и попрание международно признанных прав человека».

Это пятый этап санкций США в отношении Белоруссии, первые санкции введены после президентских выборов в республике 9 августа 2020 г. Тогда в SDN-лист, в частности, был включен государственный «Беларуськалий» – единственный производитель калийных удобрений в стране. Ранее запрет на торговлю калием с Белоруссией ввел ЕС. А 2 декабря Евросоюз ввел санкции против компании «Гродно азот» – белорусского производителя азотных удобрений.

На фоне новых санкций акции конкурентов белорусских компаний немного дорожали. Бумаги канадской Nutrien (лидер мирового калийного рынка и один из трех крупнейших производителей азотных удобрений) и американской Mosaic (CFI) 2 декабря дорожали на 2,4%, а Intrepid Potash (IPI) – на 2,4%. К закрытию торгов 3 декабря акции Nutrien выросли уже незначительно – на 0,22%, CFI – упали на -0,15%. Незначительно дешевели в пятницу и бумаги Mosaic, -0,66%, а вот IPI – уже заметно, на 4,44%.

Цена акций «Фосагро» на Московской бирже 2 декабря росла на 0,9% до 5572 руб. за бумагу, а 3 декабря снизилась на 0,6% до 5536 руб. Бумаги «Акрона» 2 декабря дешевели на 0,8% до 12 444 руб. за штуку, а 3 декабря их цена выросла на 0,4% до 12 490 руб.

Независимый промышленный эксперт Леонид Хазанов говорит, что, хотя экспорт калия из Белоруссии идет главным образом в Бразилию, Китай и Индию, под санкции автоматически попадают трейдеры и конечные потребители, поскольку по законодательству США, покупая удобрения, они оказывают компаниям из Белоруссии финансовую поддержку. Зарубежные потребители могут либо начать отказываться от продукции «Беларуськалия», либо требовать существенного снижения цен. Доходы «Беларуськалия» и БКК могут упасть, что сократит и налоговые отчисления, замечает Хазанов.

Ключевые поставки БКК идут по годичным контрактам в Индию и Китай (такие договоры заключал и «Уралкалий»). Цены этих контрактов являются бенчмарком для рынка, в том числе спотового. На 2021 г. контракты БКК с Индией заключены по \$247 за 1 т.

По мнению гендиректора «Infoline-аналитики» Михаила Бурмистрова, санкции не позволят БКК осуществлять расчеты в долларах и ограничат логистические операции. Но у компании сохранится возможность поставок в Азию и Южную Америку при использовании нацвалют и с отправкой удобрений через российские порты. Вероятно, Белоруссии придется зарегистрировать новую трейдинговую компанию, предполагает Бурмистров. БКК поставляют удобрения в основном в Индию и Китай, но

эти страны соблюдают режим санкций США, указывает управляющий директор рейтинговой службы НРА Сергей Гришунин, поэтому выходом для Белоруссии может быть отказ от централизованной торговли через БКК и создание компаний-однодневок. Американцы просто не будут успевать пересматривать SDN-лист, отмечает он.

В случае ухода клиентов из Бразилии, Китая и Индии «Беларуськалий» и БКК будет сложно найти им достойную замену, добавляет Хазанов: рынок России занят продукцией «Уралкалия» и «Еврохим», в Африке спрос не такой большой, в остальных странах Азии тоже.

Уход в тень крупного игрока в ситуации галопирующей инфляции с большой вероятностью сдвинет цены на калийные удобрения вверх, предупреждает Гришунин. Для конкурентов это может стать подарком, ведь БКК часто демпинговала, говорит он. Вероятно, мировой рынок отреагирует на санкции повышением цен на хлоркалий на 15–25%, отмечает Хазанов. Но поскольку контрагентам БКК дано время до апреля 2022 г., то скачок цен может быть и недолгим, считает аналитик. Если клиенты «Беларуськалия» и БКК решат продолжить сотрудничество, то цены вернутся на прежние уровни, поясняет он, если же нет – цены останутся высокими.

Санкции станут фактором нестабильности поставок и повышения

цен на удобрения в 2022 г. и это может позитивно сказаться на российских поставщиках, так как снизит конкуренцию, например, в США, говорит Бурмистров. Для «Уралкалия» и «Еврохим» санкции открывают окно возможностей для укрепления позиций, считает Хазанов. Для «Акрона» это шанс активизировать проект строительства Талицкого ГОКа, добавляет он. Эксперт не исключил, что акции российских производителей калия и их конкурентов в ближайшие дни могут пойти вверх на 5–10%.

По мнению Бурмистрова, на сроках завершения строительства «Славкалия» санкции скажутся ограниченно – с учетом заключенных контрактов, отказ от которых возможен, но маловероятен. Но у компании могут возникнуть сложности с финансированием со стороны Сбербанка, который через дочерние компании является одним из акционеров и кредитует проект, отмечает эксперт.

В июне источник, близкий к «Сафмару» Гуцериева, пояснил «Ведомостям», что зарегистрированной в Великобритании структуре бизнесмена GCM Global Energy принадлежит 41,4% акций «Славкалия», 33,6% – у Sberbank Investments Ltd (дочерней структуры Сбербанка), 25% контролируется банком «Траст».

В БКК, «Беларуськалий» и «Славкалий» не ответили на запросы «Ведомостей». –  
В ПОДГОТОВКЕ МАТЕРИАЛА ПРИНИМАЛ УЧАСТИЕ ИЛЬЯ ЛАКСТЫГАЛ

**ВЕДОМОСТИ**  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

**XIX**

ФОРУМ СУБЪЕКТОВ  
МАЛОГО И СРЕДНЕГО  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

**8-9 ДЕКАБРЯ  
ОНЛАЙН**

## КРУГЛЫЙ СТОЛ МАЛЫЙ БИЗНЕС БУДУЩЕГО: ПЕРЕЗАГРУЗКА

9 декабря, 14:30-16:00



**мойбизнес**  
Санкт-Петербург

### В ФОКУСЕ ОБСУЖДЕНИЯ

- Мировые тренды и цифровая трансформация малого бизнеса: сравнение международного и российского опыта.
- Целевой облик малого и среднего предприятия в будущем: ключевые тренды.
- Цифровизация российского бизнеса: аналитический опыт.
- Туриндустрия будущего: новые технологии и роль бизнеса.
- Сборка образовательных программ профессий будущего: гибридизация профессий.
- Малый бизнес: HR-бренд и рекрутинг.
- Новые социальные медиа: продвижение в эпоху TikTok и Яндекс.Дзен.
- Как маленький дрон выводит большое строительство на новый уровень.

### СРЕДИ СПИКЕРОВ



**Владимир Никитенко**  
директор Филлала  
Северо-Запад,  
Российско-Германская  
внешнеторговая палата



**Анна Никитенко**  
вице-президент, Национальный  
институт системных исследований  
проблем предпринимательства,  
управляющий партнер, «O2Consulting»



**Виктория Шамликашвили**  
генеральный директор,  
Индивидуальный туристический  
сервис, инвестор, Hotel Indigo  
St. Petersburg-Tchaikovskogo



**Алла Факторович**  
заместитель генерального  
директора, Национальное  
агентство развития  
квалификаций



**Ольга Самоварова**  
управляющий партнер,  
SPG



**Людмила Спиридонова**  
исполнительный директор,  
Аналитический центр НАФИ



**Артур Хасиятуллин**  
CEO,  
TraceAir в России



**Юлия Светковская**  
основатель и CEO,  
HR-trend



**Павел Бесхупров**  
предприниматель, экс главный  
редактор, журнал «Соцсети  
в помощь бизнесу»

### МОДЕРАТОР



**Александр Щелканов**  
заместитель генерального  
директора по внешним  
коммуникациям, Ведомости  
Санкт-Петербург