

**ИКЕА ПОПРОСИЛА УЙТИ**

Компания планирует уволить 50% сотрудников мебельной фабрики «Икеа индустри Тихвин»

**ИМПОРТ ИЩЕТ ПОДДЕРЖКУ У РУБЛЯ**

Эксперты ВШЭ допустили падение импорта из дальнего зарубежья

**RETROPAVLOVSK СКАТЫВАЕТСЯ К БАНКРОТСТВУ**

Компания запросила внешнее управление и будет продавать активы

**ВЛАДИМИР ЧИСТЮХИН**

Первый зампред ЦБ о том, как жить российским инвесторам в новой реальности

# ВЕДОМОСТИ

Пятница,  
15 июля  
2022

Санкт-Петербургский выпуск № 35 (129)

ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

<b>Валюты</b> (курс ЦБ)	15.07.22	14.07.22	15.07.22	14.07.22	<b>Металлы</b> (данные на 21.00)	14.07.22	13.07.22	<b>Сырье</b> (данные ICE на 21.00)	14.07.22	13.07.22	<b>Индексы</b>	14.07.22	13.07.22	
РУБЛЕЙ ЗА ДОЛЛАР	↓ 58,2568	58,5322	РУБЛЕЙ ЗА ЮАНЬ	↓ 8,6395	8,7245	Золото (за 1 тройскую унцию)	↓ \$1709,3	\$1735,2	Нефть Brent (1 барр.)	↓ \$98,38	\$99,57	Мосбиржа	↓ 2063,3	2073,68
РУБЛЕЙ ЗА ЕВРО	↓ 58,3432	58,9002	РУБЛЕЙ ЗА 100 РУПИЙ	↓ 73,7209	73,7813	Алюминий (за 1 т)	↓ \$2328,0	\$2363,0	Природный газ (1000 куб. м)	↓ \$1834,4	\$1906,7	RTS	↓ 1113,97	1120,34

Артем Гришков

Власти Петербурга за шесть лет планируют полностью модернизировать инфраструктуру городского электротранспорта, закупить почти 1200 новых троллейбусов и трамваев, потратив на это 123 млрд руб. Без разработки новой схемы маршрутов полноценной реформы транспортной системы не получится, уверены эксперты

Власти Петербурга в 2022–2023 гг. планируют закупить более 500 новых трамваев и троллейбусов. Обновление парка, которое началось в этом году, проводит СПб ГУП «Горэлектротранс» при поддержке правительства города. В общей сложности до 2028 г. Петербург получит 596 новых трамваев и 587 троллейбусов, произойдет полное обновление инфраструктуры городского электротранспорта.

13 июля в Петербурге презентовали новый подвижной состав закупаемых в рамках шестилетней программы по развитию городского электротранспорта трамваев и троллейбусов. Губернатор Александр Беглов заявил, что замена электротранспорта и модернизация инфраструктуры обойдутся в 123 млрд руб. «Это как городской бюджет, так и средства «Горэлектротранса», а также это бюджетные инфраструктурные кредиты. Вместе все это дает нам возможность обновить полностью парк электротранспорта», – отметил Беглов.

Замена электротранспорта продолжится до 2028 г., а первый этап завершится в 2024 г. По данным пресс-службы администрации города, в этом году уже были заключены контракты на поставку 286 троллейбусов и 192 трамваев. Они будут поступать в город партиями в течение 2022–2023 гг. Поставщиками нового электротранспорта вы-

## Электротранспорт поехал обновляться



К концу 2028 г. Петербург получит 596 трамваев и 587 троллейбусов / ПК ТРАНСПОРТНЫЕ СИСТЕМЫ

ступают российские и белорусские производители – это АО «Транс-альфа», «ПК Транспортные системы», АО «Уралтрансмаш» и минское ОАО «УКХ «БКМ».

На первом этапе также заменят 80% контактно-кабельной сети, 64 км трамвайных путей и 73% оборудования тяговых подстанций. До 2028 г. планируется завершить полное обновление ин-

женерной инфраструктуры. «Мы реконструируем пять трамвайных, четыре троллейбусных и один совмещенный трамвайно-троллейбусный парк», – рассказал Беглов.

Опрошенные «Ведомостями» эксперты подтверждают, что парк городского электротранспорта нуждается в обновлении как минимум на 50%. Главный редактор проекта «Все о транспорте Петербурга» Владислав Булгаков говорит,

что сейчас трамвайный парк «Горэлектротранса» включает 750 вагонов. Из них 250 – производства конца 80-х гг. прошлого столетия, которые давно нуждаются в замене. В целом же нужно обновить не менее 400 вагонов, уверен эксперт. Последнее крупное пополнение состава прошло в 2008 г., напомнил он. → 04

**цифра дня**  
**8,2%**  
СОСТАВИЛ РОСТ ЗАБОЛЕВАЕМОСТИ COVID-19 В РОССИИ ЗА НЕДЕЛЮ

Гендиректор ВОЗ Тедрос Аданом Гебрейесус и руководитель Роспотребнадзора Анна Попова 13 июля практически синхронно напомнили, что пандемия коронавируса, несмотря на изменение и смягчение его штаммов, никуда не исчезла. Гебрейесус заявил, что число случаев COVID-19 в мире «продолжает расти» и это сказывается на системах здравоохранения по всему миру. Попова привела на селекторном совещании в своем ведомстве конкретные цифры: за последнюю неделю в России зарегистрировали 22 683 случая заболевания COVID-19. Уровень заболеваемости на 100 000 населения составляет 15,46 – это на 8,2% выше, чем неделю назад. Тем не менее пока рекомендации вернуть отдельные ограничительные меры вводятся только на уровне некоторых регионов.

→ 02

БОЛЬШЕ НОВОСТЕЙ  
ОБ ЭКОНОМИКЕ,  
ФИНАНСАХ И  
БИЗНЕСЕ –  
НА САЙТЕ  
VEDOMOSTI-SPB.RU



Подписка по телефону:  
**+7 (812) 325-60-80**



## ЦБ продаст «Открытие» полностью

Наталья Заруцкая  
Екатерина Литова

ЦБ намерен продать ВТБ всю группу «Открытие» вместе с банком, «Росгосстрахом» и НПФ. Если такая сделка состоится, то глобального влияния на страховой рынок и рынок НПФ она не окажет, но позиция ВТБ на них сильно укрепит, считают эксперты

Банк России рассматривает продажу ВТБ всей группы «Открытие», в том числе сам банк, НПФ «Открытие» и «Росгосстрах», рассказал первый зампред ЦБ Владимир Чистюхин в интервью «Ведомостям».

«Для предоставления наилучших возможностей по развитию банковского бизнеса и группы «Открытие», и группы ВТБ их слияние было бы наиболее правильным», – отметил он.

В группу «Открытие» входят страховщики «Росгосстрах», «Росгосстрах жизнь», НПФ «Открытие», брокер, управляющая и факторинговые компании. 1 мая «ФК Открытие» присоединил к себе «РГС банк».

ЦБ наймет профессиональных оценщиков для того, чтобы продать группу по рыночной стоимости, уточнил Чистюхин. Он не

стал комментировать, каким образом ВТБ будет расплачиваться за покупку: в середине июня Frank Media писало, что ВТБ может получить 100% акций банка «ФК Открытие» в обмен на остатки выпуска ОФЗ, который группа держит на балансе со времен санации Банка Москвы. Предправления банка ВТБ Андрей Костин в июне уверял, что ВТБ хватает средств на покупку банка «ФК Открытие» и госбанк лишь ждет оценки актива.

Костин также не видит проблемы с включением в периметр сделки НПФ «Открытие» и «Росгосстраха». «Во-первых, можем сами заниматься страхованием. Во-вторых,

можем, наверно, потом реализовать эти активы. Тут возможны различные сценарии», – отмечал Костин (цитата по «Интерфаксу»).

Предправления «ФК Открытие» Михаил Задорнов говорил в интервью «Известиям» в июне, что банк с ЦБ «года полтора назад определились, что группа продается целиком». При этом сам банкир против продажи банка именно ВТБ: это не позволит достичь целей по повышению капитальной устойчивости и эффективности банковского сектора, а также имеет «ряд существенных минусов», писал Задорнов в письме Минфину, которое цитировал РБК. → 07

слова

13.07.2022



МЫ НАДЕЕМСЯ НА ТО, ЧТО ВЫСТРАИВАНИЕ ОТНОШЕНИЙ И РАЗВИТИЕ ОТНОШЕНИЙ ЭР-РИЯДА С ДРУГИМИ МИРОВЫМИ СТОЛИЦАМИ [В ТОМ ЧИСЛЕ США] НИКОИМ ОБРАЗОМ НЕ БУДУТ НАПРАВЛЕННЫ ПРОТИВ НАС

**Дмитрий Песков**, пресс-секретарь президента / RT



НАТО СЕЙЧАС СОСРЕДОТочЕНА НА ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ВОЕННОЙ ПОМОЩИ УКРАИНЕ, ЧТОБЫ ОНА ПРЕУСПЕЛА КАК НЕЗАВИСИМАЯ СУВЕРЕННАЯ СТРАНА. А НЕ НА ЕЕ ВСТУПЛЕНИЕ

**Йенс Столтенберг**, генсек НАТО / ТАСС



ДВУСТОРОННЕЕ ПАРТНЕРСТВО [С ПРИЗНАВШЕЙ ДОНЕЦКУЮ РЕСПУБЛИКУ КНДР] УВЕЛИЧИТ ГЕОГРАФИЮ ТОРГОВЛИ ДЛЯ ПРЕДПРИЯТИЙ НАШИХ ГОСУДАРСТВ. УВЕРЕН, ЧТО НАС ЖДЕТ АКТИВНОЕ И ПЛОДОТВОРНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

**Денис Пушилин**, глава ДНР / TELEGRAM-КАНАЛ



Евросоюз серьезно воспринял проблему с российским транзитом в Калининград / ВИТАЛИЙ НЕВАР / ТАСС

## Транзит сдвинулся

Опубликованные разъяснения Еврокомиссии о транзите в Калининградскую область вряд ли полностью устроят российскую сторону, но могут привести к затуханию конфликта

Глеб Мишутин  
Елена Мухаметшина

Еврокомиссия (ЕК) приняла новые правила для урегулирования российского транзита в Калининградскую область. Автомобильный транзит санкционных грузов остается под запретом, но такие строгие меры не будут действовать для железнодорожного транзита. Санкционные товары (металлы, древесина, цемент, с 1 августа – уголь, к концу года – нефтепродукты и ряд других товаров) можно перевозить по железной дороге, но объем не должен превышать средний показатель за последние три года. Перевозка продукции военного и двойного назначения через территорию Евросоюза полностью запрещается.

Следить за исполнением требований ЕК должны страны – члены ЕС. В случае нарушения правил власти европейских государств уполномочены отказать в транзите или «задержать» товар.

Проблемы возникли в середине июня после разъяснений ЕК Литве: них говорилось о запрете на транзит грузов из других регионов России в Калининград че-

рез территорию Литвы. 17 июня Литва прекратила пропуск по железной дороге товаров, экспорт которых был запрещен в ЕС. Они составляли порядка 50% транзитных железнодорожных грузов.

Губернатор Калининградской области поблагодарил «коллег из МИД России» за достигнутый результат в своем Telegram-канале. «Разъяснения ЕК – это шаг в нужную сторону, – заявил «Ведомостям» руководитель пресс-службы правительства региона Дмитрий Лысков. – Вместе с тем нам пока не понятен эффект от запрета автомобильного транзита санкционных товаров, мы просчитываем его». Из документа не очень понятно, как страны ЕС должны контролировать объемы транзита определенных товаров, отмечает он: «Если, например, мы начнем большую стройку и нам понадобится много цемента и его объем в какой-то момент превысит среднее значение за последние три года в силу объективного потребления. Что мы будем должны делать? Остановить стройку?»

В теории власти Литвы, через территорию которой совершается транзит, могут наложить вето

на решение ЕК, говорит шеф-редактор аналитического портала RuBaltic.ru Александр Носович. Но вряд ли Вильнюс решится идти на эскалацию, ведь такие действия дадут козырь России: Москва объявит, что Литва является угрозой европейской безопасности. Российское решение Брюсселя не устроит, ведь не произошло возвращения к статус-кво и полноценное сухопутное сообщение с Калининградом не восстановлено, говорит он. Носович отмечает, что в соглашении 2003 г. о вступлении Литвы в ЕС речь шла именно о сухопутном передвижении в целом.

Но автомобильный транзит в Москве вряд ли считают настолько критичным, чтобы из-за него уделять много внимания калининградской проблеме, полагает эксперт. Евросоюз очень серьезно воспринял проблему с российским транзитом в Калининград, замечает программный директор Российского совета по международным делам Иван Тимофеев. Политики в Брюсселе меньше всего хотят дальнейшей эскалации, так что в будущем от Литвы можно ожидать некоторой умеренности и, как следствие, «затухания конфликта», считает он.

## Ковид пошел в рост

Валерия Мишина  
Екатерина Гробман

Роспотребнадзор рекомендовал людям с хроническими заболеваниями и пожилым вновь носить маски из-за роста заболеваемости ковидом. О введении ограничений в обязательном порядке речи пока не идет

Людьми с хроническими заболеваниями и пожилым необходимо соблюдать масочный режим в связи с новым ростом заболеваемости коронавирусной инфекцией. Об этом журналистам сообщил представитель пресс-службы Роспотребнадзора по итогам селекторного совещания с участием главы ведомства Анны Поповой. Кроме того, гражданам «не рекомендуется пренебрегать базовыми мерами предосторожности» и рекомендуется пользоваться антисептическими средствами. Сохраняется и рекомендация по прохождению ревакцинации против COVID-19 раз в полгода.

1 июля Роспотребнадзор отменил рекомендации по массовым ограничительным мерам, в том числе по масочному режиму. Следуя этому документу, губернатор Новосибирской области Андрей Травников 13 июля подписал постановление о снятии части коронавирусных ограничений: по проведению культурно-массовых и спортивных мероприятий, работе развлекательных центров и т. д. Снятие противокоронавирусных мер Роспотребнадзор объяснял тем, что показатель заболеваемости снизился в 64 раза по сравнению с февралем.

Но власти трех регионов накануне, 12 июля, начали объявлять о необходимости вновь ввести часть отмененных Роспотребнадзором профилактических мер. В Telegram-канале комплекса социального развития Москвы говорится, что за неделю число новых случаев COVID-19 в столице выросло на 57% по сравнению с предшествующей неделей. «Рекомендуем носить маски в закрытых общественных помещениях», – говорилось в сообщении. В столице за сутки выявлено 972 новых случая коронавируса, а во время последнего пика, 9 февраля, – 11 521.

Аналогичное сообщение распространила и пресс-служба гу-

бернатора Санкт-Петербурга. За сутки было выявлено 284 заболевания, в то время как 9 февраля – 19 644. «Позаботьтесь о себе и своих родных, пройдите ревакцинацию!» – цитирует пресс-служба петербургской администрации губернатора Александра Беглова.

А в Калужской области из-за «резко возрастающего количества заболевших в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге» на заседании регионального оперативного штаба по противодействию распространению инфекции предлагали вернуть рекомендации о масочном режиме в общественных местах, в том числе в торгово-развлекательных центрах и в общественном транспорте. Об этом заявил вице-губернатор Константин Горобцов. За сутки там заразилось 16 человек (1241 в феврале).

Всемирная организация здравоохранения также призывает вернуть масочный режим, передал 13 июля телеканал Sky News. В России показатель заболеваемости COVID-19 к 13 июля вырос на

**Заболевание, вызванное подвариантами ВА.4/ВА.5, протекает мягче, чем вызванное штаммами «Альфа» или «Дельта»**

8,2% по сравнению с предыдущей неделей и сейчас на 6% выше, чем в среднем за последние четыре недели.

Попова заявила, что подъем заболеваемости связан с распространением новых подвариантов штамма омикрон, для которых «характерна большая трансмиссивность» (способность к передаче). Пока «введение каких-либо противозидемических ограничений из-за роста числа выявленных случаев COVID-19 не требуется», говорит она. «Заболевание, вызванное подвариантами ВА.4/ВА.5, протекает мягче, чем вызванное штаммами «Альфа» или «Дельта», – отметила Попова.

При этом сейчас возвращение масштабных мер против ковида маловероятно, считает политолог Алексей Макаркин.

### ВЕДОМОСТИ

Газета основана 7.09.1999

Ведомости Санкт-Петербургский выпуск

Учредитель и издатель АО «Бизнес Ньос Медиа», адрес учредителя, издателя и редакции: 127018, Москва, ул. Полковая, д.3, стр.1, пом.1, этаж 2, ком. 21

Учредитель АО «Бизнес Ньос 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

Главный редактор Санкт-Петербургского выпуска – Ирина Анатольевна Яровикова

Директор по распространению

Елена Ахундова

Свидетельство о регистрации

ПИН № 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» №125 (5521) – №128 (5524)

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 один раз 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 Ньос Медиа», адрес учредителя,

издателя и редакции: 127018, Москва,

ул. Полковая, 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,

Владимир Степанов, Дмитрий Гринкевич

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ:

Политика и общество Максим Иванов

Международный опыт Алексей Никольский

Финансы и инвестиции Екатерина Литова

Индустрия Александр Волобуев

Потребительский рынок Антон Филатов

Медиа Мария Истомина

Карьера и менеджмент Юлиана Петрова

Технологии и коммуникации Екатерина Кинякина

Дата-отдел Александр Соколов

Арт-директор Евдокия Красовицкая

Выпуск Анна Ратафьева

Фотослужба Наталья Рыжлик

КОММЕРЧЕСКИЕ СЛУЖБЫ

Издатель Михаил Нелюбин

Коммерческий директор Мила Макарова

Директор по рекламе товаров группы люкс

Мария Зарнова

Все права защищены © 2000–2020, АО «Бизнес

Ньос Медиа». Любое использование матери-

алов газеты, в том числе в электронном варианте,

допускается только с согласия правообладателя.

Возрастное ограничение: 16+



# Траммп теряет позиции

Глеб Мишутин

**Позиции Дональда Трампа в республиканской партии начали ослабевать. У экс-президента есть сильный конкурент – губернатор Флориды Рон Десантис**

Половина республиканцев не хочет, чтобы бывший глава государства Дональд Трамп представлял партию на выборах 2024 г. Такие результаты показал опрос, проведенный американской газетой The New York Times (NYT) вместе с Сиенским колледжем. Согласно данным опроса, за Трампа проголосовали бы 49% республиканцев. Ближайшим конкурентом Трампа стал губернатор Флориды Рон Десантис: на выборах его хотят поддержать 25% респондентов. Менее 10% республиканского электората отдали свой голос в пользу других кандидатов, таких как сенатор от Техаса Тед Круз, бывший вице-президент Майк Пенс или экс-постпред США при ООН Никки Хейли. Наименьшей симпатией (2%) среди опрошенных пользуется бывший госсекретарь в правительстве Трампа Майк Помпео.

Популярность Трампа постепенно падает. По данным агрегатора опросов RCP, 22 апреля рейтинг одобрения был 45,3%, а 11 июля – 42,4%. Схожую динамику демонстрируют данные социологической компа-

нии FiveThirtyEight: в конце апреля Трампа одобряли 45,7%, а 11 июля – 39,7%.

Ближайшим конкурентом для Трампа сейчас является Десантис, пишет NYT. Его активно поддерживают молодые избиратели с высшим образованием, в то время как Трамп больше популярен среди тех, кто не закончил университет. Из республиканцев с дипломом об образовании Трампа поддерживают только 28%, в то время как Десантиса – 32%. Кроме того, в пользу Десантиса высказываются граждане, проголосовавшие за Байдена в 2020 г. Среди тех, кто на последних выборах голосовал за Трампа, губернатор Флориды также популярен: согласно опросу, 44% таких избирателей высоко оценивают Десантиса.

Как заявляет американское издание, положение Трампа сейчас достаточно сложное. Все больше и больше граждан готовы выбрать кандидата от партии по принципу «кто угодно, но не Трамп». Причина этого – значительное количество республиканцев, которые между Байденом и Трампом намерены выбрать первого. По данным NYT, таких республиканцев насчитывается 16% от их общего числа. Для сравнения: среди демократов доля тех, кто выберет Трампа вместо Байдена, в 2 раза меньше – всего 8%. Динамика свидетельствует, что с течением времени Трамп отпугивает от себя все больше республиканцев. Согласно



Положение Трампа сейчас достаточно сложное / SHANDAN KHANNA / AFP

исследованию 2020 г., проведенному Чикагским университетом, на президентских выборах 9% республиканцев голосовали не за Трампа. Поддержать Байдена тогда отказались 4% демократов.

Сейчас у Трампа достаточно большой рейтинг поддержки, а его сторонники активно ведут агитацию, говорит советник директора Российского института стратегических исследований Илья Кравченко. По мнению эксперта, Десантис сейчас не может составить экс-президенту

серьезной конкуренции. В отличие от губернатора Флориды Трамп умеет работать с крайне правым электоратом и более-менее способен держать его в узде. Однако, признает Кравченко, общий уклон трампистов вправо и концентрация их лидера на борьбе с леволибералами не устраивают партийное руководство и избирателей-центристов. Тренд на правый популизм, изоляционизм и жесткость во внешней политике разделяют далеко не все республиканцы. Тот же партийный аппарат,

отмечает эксперт, больше благоволил Десантису, который серьезно поднял рейтинги республиканцев среди латиноамериканского населения США. Однако, выйди сейчас Десантис с Трампом на дебаты, победа экс-президента была бы почти гарантированной, утверждает Кравченко.

Намерение Трампа баллотироваться, по-видимому, серьезно, говорит директор Института международных исследований МГИМО Максим Сучков. Это намерение исходит из традиционной для него уверенности в собственных силах, падающего рейтинга Байдена и ухудшающейся ситуации по ряду значимых для избирателя тем, таких как экономика и нелегальная миграция. При всей противоречивости фигуры Трампа в общенациональном масштабе и внутри республиканской партии он остается самым популярным и узнаваемым среди всех республиканцев, отмечает эксперт. Есть риск распыления консервативного электората, если тот же Десантис начнет напрямую конкурировать с Трампом за избирателя. В этом случае создать Трампу проблемы на республиканских праймериз тот же Десантис теоретически может, но в национальном масштабе он не сумеет победить демократического кандидата, уверен Сучков. В этой связи ключевым для Трампа будет вопрос выбора фигуры вице-президента, с которым он мог бы пойти на выборы. Эксперт полагает, что именно в этом направлении и станет двигаться Трамп: он будет инкорпорировать вероятных соперников-однопартийцев в свою будущую команду.

На правах рекламы

## Президенту Российской Федерации Путину В. В.

**Уважаемый Владимир Владимирович!**

Я, Давыдов Дмитрий Викторович, автор проекта «20 идей по развитию России», прошу Вас рассмотреть мое публичное обращение.

Я уверен, что Россия с ее колоссальными ресурсами и огромным интеллектуальным потенциалом за короткий период времени может войти в двадцатку мировых лидеров по таким показателям, как «Индекс человеческого развития» и «ВВП на душу населения». На пути к этой цели будет полезен пример стран, которые уже продемонстрировали значительные успехи в той или иной сфере экономики и общественной жизни. Адаптация эффективного доказанного зарубежного опыта к российским реалиям ускорит прогресс.

Взяв на вооружение такой подход, еще в 2015 году я впервые начал формировать идеи и предложения, направленные на повышение уровня жизни россиян. Так, в 2016 году зародился проект «20 идей по развитию России».

Миссия проекта заключается в изучении успешного мирового опыта в различных областях социально-экономической деятельности и во внедрении его в контексте России с целью кратного повышения качества жизни ее граждан. Проект не преследует никаких политических целей, и я, как его единственный автор, не связан с политиками из России или других стран.

Со своей стороны я прилагаю максимум усилий, чтобы успешные реформы, тщательно выверенные и составленные с учетом специфики России, были поддержаны общественностью и стали реальностью. Все мои предложения публикуются на сайте 20idei.ru, а также широко освещаются в средствах массовой информации и социальных сетях. Таким образом, я стремлюсь не только привлечь внимание к проекту, но и вызвать интерес к обсуждению среди всех, кому не безразлично будущее страны.

Хотя я сам не являюсь гражданином России и на данный момент не проживаю на ее территории, Россия – моя историческая родина, там мои корни. Именно с этой страной меня связывает не только история моих предков, но и общие культурные ценности. Мой прадед и другие родственники погибли на поле битвы в Великой Отечественной войне, сражаясь против нацизма. Вот почему мне хочется видеть Россию в числе самых процветающих стран мира, и

поэтому я вкладываю время и усилия, чтобы сделать все зависящее от меня в данном направлении.

Безусловно, государство в первую очередь по Вашей инициативе принимает решительные действия в плане разработки и реализации стратегии по развитию страны и повышению уровня жизни общества. Изданный Вами в 2020 году указ «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года» четко определяет приоритетные для нации цели:

- сохранение населения, здоровье и благополучие людей;
- возможности для самореализации и развития талантов;
- комфортная и безопасная среда для жизни;
- достойный, эффективный труд и успешное предпринимательство;
- цифровая трансформация.

Идеи, разработанные мной и представленные вниманию общественности и государства в 2021–2022 годах, как раз были составлены с тем расчетом, чтобы способствовать достижению поставленных национальных целей. Каждая из почти пятидесяти тем содержит в себе конкретные шаги, воплотить которые, можно приблизиться к достижению целевых показателей в рамках государственной стратегии.

**Ниже перечислены преимущества, которые проект «20 идей по развитию России» может дать государству.**

- Большинство предлагаемых мной решений не требуют финансирования из государственного бюджета. Остальные либо содержат предложения об источниках финансирования и пополнения госбюджета, либо демонстрируют быструю окупаемость с получением дальнейшей выгоды для него.
- Уверенность в успешности предлагаемых мер основана на скрупулезном изучении экономического и социального эффекта, который проявился в странах,

где они были применены. (Стоит отметить, что некоторые мои предложения основаны на собственных рассуждениях и не имеют практического внедрения в мире, но таковые являются редким исключением).

- Предлагаемые меры помогут органам государственной власти в решении сложных социально-экономических проблем, убрав часть бремени по разработке концепции и обоснованию внедряемых мер с плеч госслужащих.
- Со своей стороны, с целью реализовать предлагаемые мной идеи я готов выполнить посильные задачи, поступающие от органов государственной власти.

Очевидно, что без поддержки государства такой проект не достигнет своей цели. Поэтому я неоднократно обращался к органам государственной власти с просьбой инициировать то или иное изменение, направленное на благо общества, в первую очередь на законодательном уровне. В ответах, полученных от Совета Федерации, Государственной Думы, Администрации Президента и профильных министерств, содержалась различного рода реакция: от категорического несогласия до положительной оценки с готовностью госоргана учесть мои предложения в его дальнейшей деятельности. Но тем не менее ни одна из множества предложенных мною инициатив в различных сферах до сих пор не получила ожидаемого развития со стороны государства в виде положительных решений или поставленных задач.

Я прошу Вас оказать поддержку проекту «20 идей по развитию России», рассмотрев содержащиеся в нем предложения и обратив внимание органов государственной власти на необходимость внедрения наиболее актуальных для страны, на Ваш взгляд, мер.

Движимый бескорыстным желанием сделать жизнь россиян лучше, я уверен, что при должном внимании со стороны государства мои предложения способны привести Россию к еще большему процветанию.

Благодарю за внимание и надеюсь на Ваш положительный ответ.

**С уважением,  
Дмитрий Давыдов,  
автор проекта «20 идей по развитию России»**



Тенденция снижения спроса сменилась ростом в первую очередь за счет сокращения ставок по ипотечному кредитованию / КОМИТЕТ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

# Жилье проросло на ипотеке

После затяжного падения спроса в июне продажи новых квартир в Петербурге выросли на 4%. Но рынок Северной столицы восстанавливается гораздо медленнее, чем в Москве и даже в соседней Ленинградской области

Яна Романова

Продажи нового жилья в Петербурге в июне впервые показали рост за последние три месяца. Если в апреле по сравнению с мартом падение составило 12%, в мае по сравнению с апрелем – 61%, в июне количество проданных квартир по сравнению с предыдущим месяцем выросло на 4,2% до 2403, следует из данных «Циан.Аналитики».

Но по словам эксперта компании Виктории Кирюхиной, рынок в Петербурге восстанавливается гораздо медленнее, чем в Москве. В столице прирост сделок в июне по сравнению с маем составил 28%. «Во многом это связано со структурой экономики [Петербурга]: немало людей заняты на пред-

приятиях, связанных с другими странами, а также в автомобильной промышленности», – отмечает аналитик.

Восстановление спроса в Петербурге отстало и от показателей соседней Ленинградской области. В январе–мае этого года в Северной столице на первичном рынке было заключено 27 200 сделок – на 22,3% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. В Ленинградской области же спрос полностью восстановился, за I полугодие количество сделок по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросло на 3% до 10 300.

«За год изменилось распределение спроса между частями агломерации: сейчас на Санкт-Петербург приходится 73% спроса против 78% годом ранее. Спрос частично

смещается в Ленобласть как в более дешевую локацию», – пояснила Кирюхина.

Тенденция снижения спроса сменилась ростом в первую очередь за счет сокращения ставок по ипотечному кредитованию: с середины июня ставка по льготной ипотеке была снижена с 9 до 7%, дополнительно ипотеку субсидируют и сами девелоперы.

«После введения новой ставки по ипотеке с господдержкой спрос на квартиры стал возвращаться.

Тем более что мы сумели предложить ряд интересных программ и субсидирование ставки до 0,01% годовых. Это, конечно, оживило интерес покупателей», – рассказала директор по развитию строительной компании «Л1» Надежда Калашникова.

Отдельные застройщики в июне уже отметили возвращение прошлогодних показателей. «Июнь 2022 г. был для нашей компании успешным месяцем. Если сравнивать с показателями прошлого года, то в текущем году они были выше примерно на 4%», – рассказал директор по продажам объединения «Строительный трест» Сергей Степанов.

Начальник отдела маркетинговых исследований и аналитики «Главстрой Санкт-Петербург» Владислав Фадеев говорит, что в июне сильнее всего вырос спрос на однокомнатные квартиры: их доля увеличилась с 41% в мае до 46% – в июне. Доля студий, наоборот, снизилась с 40% до 25% в мае и до 21% – в июне. «Мы ожидаем выравнивание уровня спроса на студии до долгосрочных значений в течение 3–4 месяцев», – отметил собеседник издания.

238 300 РУБ.

СОСТАВИЛА СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ 1 КВ. М ЖИЛЬЯ В ПЕТЕРБУРГЕ В ИЮНЕ

Степанов поясняет, что студии – это по большей части инвестиционный инструмент. Их покупают для дальнейшей перепродажи либо для сдачи в аренду. В то же время инвесторы пока не спешат возвращаться на жилищный рынок, отмечают собеседники «Ведомостей». «О полноценном возврате инвесторов на рынок жилья пока говорить не приходится. Да, определенный рост есть, однако полноценно окончание сроков депозитов с высокими ставками еще не повлияло на рынок жилья», – говорит Фадеев. Калашникова подтверждает, что инвесторы пока рассматривают долгосрочные вложения с опаской: «Запросы, конечно, появляются, но былой активности пока нет. Хотя, конечно, все отмечают, что других инструментов для инвестиций почти не осталось. Опять же, надо принять во внимание и сезонность – летом обычно спрос на недвижимость падает».

Стоимость жилья на первичном рынке начала расти вместе с восстановлением спроса. По данным «Циан.Аналитики», с начала года в Петербурге она увеличилась на 16%. Если в апреле на фоне падения продаж цены замерли, то уже с мая они снова начали подниматься. Так, в апреле средняя цена 1 кв. м жилья в Петербурге составляла 235 800 руб., в мае – 237 600, в июне – 238 300 руб. Фадеев говорит, что пока девелоперы меняют стоимость в каждом конкретном проекте индивидуально, в ряде проектов есть небольшой рост цен. Но он объясняет это не общим повышением, а локальными особенностями проектов: строительной готовностью, спросом на отдельные типы квартир и др. «Но в целом на рынке цены в последние два месяца достаточно стабильны», – считает он.

В дальнейшем существенного повышения цен эксперты и участники рынка не прогнозируют. «С начала года уже зафиксирован рост в пределах 15%. Однако, полагаю, что несмотря на рост себестоимости строительства, застройщики будут с оглядкой на уровень спроса стараться сдерживать дальнейшее увеличение», – говорит управляющий партнер Rusland SP Андрей Бойков.

По его прогнозу, по итогам 2022 г. относительно 2021 г. падение продаж на первичном рынке Петербурга составит 15–20%. «Летом активность на рынке традиционно снижается. К осени мы ждем улучшения ситуации. Но по итогам года, безусловно, будет серьезное снижение продаж. Военная спецоперация до сих пор не закончилась, все игроки постоянно мониторят ситуацию», – поясняет он.

# Электротранспорт поехал обновляться

С троллейбусами ситуация обстоит лучше, отмечает Булгаков. Парк увеличивается, только за последние четыре года он вырос примерно на 100 единиц и достиг почти 800 машин. В то же время транспортный инженер Иван Вергазов подчеркивает, что развитие классического троллейбусного сообщения уже является анахронизмом. Сейчас актуальны троллейбусы с увеличенным автономным ходом или электробусы с возможностью зарядки от контактной сети: «Это наиболее правильный путь для

Петербурга, который позволит развивать маршрутную сеть и не вкладываться в новую инфраструктуру». Но Смольный пока не готов делать ставку только на машины с автономным ходом. Из 286 закупаемых в 2022–2023 гг. троллейбусов увеличенный автономный ход будут иметь меньше половины – 97 единиц.

Эксперты считают, что обновление подвижного состава и реконструкцию инженерной инфраструктуры необходимо проводить вместе с разработкой новой концепции развития городского электротранспорта.

Вергазов говорит, что город нуждается в развитии новых трамвайных сетей, которые могли бы стать альтернативой метрополитену там, где его нет: «Трамвай – магистральный транспорт, с учетом отсутствия развития метрополитена можно брать перспективную схему метро и вместо линий метро строить трамвайные. Сеть нужно развивать во всех районах города, особенно в центре, восстанавливая разрушенные связи и создавая новые пути».

По мнению Булгакова, необходимо заранее планировать развитие

трамвайных линий в новых микрорайонах города и перспективных для застройки локациях. «Если говорить о наращивании трамвайной линии, то нужно однозначно делать на юге диаметральную связь», – отмечает эксперт, добавляя, что сейчас на юге Петербурга есть большое количество магистралей, где единственным транспортом является колесный. Власти города уже объявили о строительстве нового Большого Смоленского моста с трамвайным движением, который также необходимо соединить новым коридором с существующими трамвайными путями.

Директор по решениям в области общественного транспорта компании Simetra Владимир Валдин полагает, что городской электротранспорт должен помочь в создании межрайонных логистических связей. Кроме того, он помог бы разгрузить центр города от

автотранспорта, а для этого необходимо восстановить демонтированные ранее трамвайные линии. «Пора задуматься о возвращении тех направлений, откуда их убрали 20 лет назад. В первую очередь нужно восстановить Лиговку до Московского вокзала и в идеале соединить с Красногвардейским районом», – говорит эксперт, добавляя, что часть путей на этом направлении была демонтирована в 2007 г.

В то же время Вергазов отмечает, что, анонсируя замену подвижного состава, власти ничего не сказали о дальнейшем развитии трамвайных и троллейбусных маршрутов. «Отсюда можно сделать вывод, что реальная реформа никем и не планируется. Чиновники искренне считают, что если заменить подвижной состав на новый, то транспортное обслуживание улучшится. Но это не так», – уверен он.

# Авторынок выезжает из кризиса

Артем Гришков

Несмотря на общее падение продаж новых машин в Петербурге в I полугодии на 56%, в июне по сравнению с маем отмечен рост на 19%. Стимулами стали отложенный спрос и снижение кредитных ставок. Разрешенный еще в мае параллельный импорт на авторынке пока не заработал

Продажи новых автомобилей в Санкт-Петербурге в июне этого года по сравнению с маем увеличились на 19%. В мае было продано 1607 машин, а в июне – 1917, сообщили в ответ на запрос «Ведомостей» аналитики «Автостат инфо». Оживление продаж произошло после затяжного падения, которое продолжалось в апреле и мае.

В то же время по сравнению с прошлым годом показатели авторынка все еще демонстрируют глубокий провал: количество проданных машин в июне по сравнению с аналогичным месяцем прошлого года снизилось на 77%. В целом за I полугодие 2022 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года продажи упали на 56%, до 20 982 машин.

По данным агентства «Автостат», которое ссылается на АО «Электронный паспорт», KIA, Hyundai и Renault в этом году оказались в тройке самых популярных в Петербурге новых автомобилей при общем снижении продаж этих марок в I полугодии на 55–57%. Четвертое и пятое место заняли LADA и Skoda. При этом отечественный производитель уступил третье место, которое занимал в прошлом году, из-за более глубокого падения продаж – минус 62% по сравнению с первым полугодием прошлого года.



По сравнению с прошлым годом показатели авторынка все еще демонстрируют глубокий провал /FREETEK

Независимый эксперт автомобильной и транспортной индустрии Сергей Бургазлиев рассказал, что несмотря на общее падение продаж в I полугодии, в июне по сравнению с маем небольшой подъем авторынка обеспечил запуск производств УАЗа, ВАЗа, а также Hyundai и KIA. Конвейер УАЗа после приостановки производства заработал в середине мая. АвтоВАЗ в начале июня тоже возобновил выпуск машин после очередного простоя, связанного с проблемами в поставках комплектующих. В конце мая СМИ со ссылкой на основателя холдинга «Автотор» Владимира Щербакова сообщали, что компания занялась сборкой Hyundai и KIA. Но предприятие сейчас выпускает в основном так называемые «некомплектные» автомашины и пытается решить проблему с поставками электроники.

Еще одной причиной оживления продаж стал отложенный спрос на фоне снижения ключевой ставки ЦБ. 10 июня регулятор принял решение снизить ставку с 11 до 9,5%, напоминает аналитик «Фридом финанс» Владимир Чернов, добавляя, что вслед за ней подешевели и автокредиты. «В предыдущие месяцы ставки были двузначными, что и обеспечило отложенный спрос на автокредиты», – прокомментировал эксперт.

Опрошенные «Ведомостями» аналитики отмечают относительную стабильность продаж китайских машин. За первое полугодие этого года в Петербурге было продано 1114 автомобилей марки Haval, это всего на 3% меньше, чем за аналогичный период предыдущего года. В «Автостат инфо» обратили внимание на возросший интерес еще к одной китайской марке – Chery: в июне она заняла пятое место по популярнос-

ти у петербуржцев – было продано 143 машины. По данным ассоциации «Российские автомобильные дилеры» (РОАД), Китай уже занял почти 20% российского рынка автомобилей. «[Стабильные] поставки идут только из Китая, остальное – под санкциями», – говорит PR-менеджер РОАД Вера Павлова.

Чернов считает, что китайский импорт автомобилей продолжит свой рост. Этому поспособствует уход западных производителей. Так, доля немецких авто уменьшилась с 13,3 до 6,8%. «Китайский автопром будет стремиться занять высвободившиеся 6,5% рынка», – рассказал эксперт.

При небольшом подъеме рынка новых автомобилей в июне относительно мая импорт продолжает сокращаться. В России пока не получил развитие параллельный импорт машин, отмечает Павлова.

Минпромторг еще в мае разрешил параллельный импорт автомобилей. В список разрешенных к ввозу без согласия производителя вошли: Land Rover, Jeep, Jaguar, Chrysler, Bentley, Cadillac, Tesla, Volvo, Skoda, Toyota, Nissan и др. Но полноценно запустить процедуру мешают бюрократические проволочки, отмечает Павлова: не решены вопросы таможенного оформления, сертификации и гарантийного обслуживания. Бургазлиев также указал на сложность бюрократических процедур. Пока только частные лица могут ввозить в страну иностранные машины. Уже наблюдается прирост ввоза подержанных машин на Дальнем Востоке из Японии, образовались коридоры ввоза через Грузию, Армению и Белоруссию. Но это не покрывает дефицита. «При этом мировой дефицит машин продолжается, и ждать, что в Россию хлынет поток автомобилей, когда бюрократические проблемы будут решены, тоже не стоит», – считает Павлова.

Она рассказала, что дилеры ожидают восстановления отечественного производства и запуск анонсированного «Москвича». В середине мая мэр Москвы Сергей Собянин заявил о планах по возобновлению производства автомобилей под маркой «Москвич» на национализированном в столице заводе Renault. По мнению Бургазлиева, выпуск первого «Москвича» вряд ли состоится в этом году. На данный момент нет реальных действий по реализации проекта, отсутствует технологический партнер и концепция, говорит эксперт.

Собеседники «Ведомостей» дают положительный прогноз по восстановлению рынка новых авто до конца года. Чернов считает, что в июле рост может составить 10–12% к июню. До конца года простимулировать рынок может помощь со стороны государства в виде программы льготного кредитования, но главным фактором его восстановления станет общая экономическая ситуация. «Когда экономическая неопределенность спадет, и реальный уровень доходов начнет расти или хотя бы перестанет снижаться, тогда и спрос начнет повышаться более стремительно», – резюмировал эксперт.

# ИКЕА попросила уйти

Дарья Вараксина

Компания ИКЕА планирует уволить 50% сотрудников мебельной фабрики «Икеа индустри Тихвин», но не прямым сокращением, а по соглашению сторон. Пока согласились уйти только 10%

108 сотрудников мебельной фабрики «Икеа индустри Тихвин» в Ленинградской области подписали документы об увольнении по соглашению сторон. Это 10% всех работников завода и около 20% – от числа тех, кого компания планирует уволить, рассказала журналистам 13 июля председатель регионального комитета по труду и занятости населения Алла Астратова. В общей сложности штат предприятия планируется уменьшить на 50% и уволить около 500 из 1000 работников.

В начале июля стало известно, что руководство компании ИКЕА начало проводить личные беседы с сотрудниками фабрики, предлагая им уволиться по соглашению сторон с выплатой 7–8 месячных окладов. В какие сроки планируется провести сокращение – в компании не уточняют, запрос «Ведомостей» остался без ответа.

По словам организера профсоюза лесных отраслей Александра Илларионова, многие сотрудники хотят сохранить места и ждут продажи бизнеса российскому инвестору, не соглашаясь на увольнение. Но процедура переговоров, по его оценке, ведется непрозрачно. Сейчас руководство компании самостоятельно решает, каким работникам предлагать увольнение, а каким – нет. «На предприятии есть сотрудники, которые готовы уволиться с предложенными отступными, однако им не поступало подобное предложение», – говорит он.

По словам депутата Заксобрании Ленобласти Александра Петрова, ИКЕА не сокращает сотрудников, а предлагает им увольнение по соглашению сторон, чтобы сохранить эффективность производства для продажи новому инвестору. Опрошенные «Ведомостями» юристы говорят, что выбор в пользу добровольного увольнения вместо сокращения связан с желанием снизить временные затраты на процедуру и минимизировать риск судебных споров.

«По российскому законодательству сотруднику необходимо уведомить о сокращении штата не позднее чем за два месяца до предполагаемого увольнения. В течение

этого времени компания обязана не только обеспечить сотрудника работой и выплачивать зарплату, но и предложить альтернативные вакансии у себя, например, в Республике Беларусь, откуда ИКЕА уходит пока не собирается. Это повлечет за собой издержки для компании», – отмечает партнер Grata International Михаил Герман.

Также эксперт добавил, что если работодатель пойдет по пути прямого сокращения, то это повлечет массу споров, поскольку есть люди, находящиеся в декрете или отпуске по уходу за ребенком, которые пользуются преимущественным правом оставления на работе.

Процедура увольнений может затянуться: как рассказал «Ведомостям» представитель Рослеспрофсоюза, организация обратилась к работникам с предложением заключить коллективный договор, чтобы сохранить свои рабочие места. Но как отмечает партнер трудовой практики BGP Litigation Анна Иванова, предложение Рослеспрофсоюза может столкнуться со сложностями.

Чтобы реализовать инициативу, профсоюз должен объединить более половины работников. Если кворум будет набран, компания должна будет отреагировать в течение недели.

«Далее стороны могут обсуждать текст коллективного договора в течение трех месяцев и подписать его хотя бы частично в согласованном виде, а к нему – протокол разногласий. Этот процесс может занять от четырех до семи месяцев», – объяснила юрист, добавив, что за этот срок компания может уже провести сокращение штата или принять решение о ликвидации, что даст ей право начать увольнять сотрудников, не дожидаясь окончания самой ликвидации.

## ПОЧЕМУ УХОДИТ ИКЕА

ИКЕА объявила о приостановке работы на фабриках и в магазинах в марте после начала СВО ВС РФ на Украине в связи с нарушением логистических цепочек. В мае сообщалось, что сохранение зарплат сотрудникам будет продлено до августа. 15 июня компания заявила о полном прекращении деятельности в РФ. На территории России производство ритейлера осуществлялось на четырех фабриках в Ленинградской, Московской и Кировской областях, а также в Великом Новгороде. Всего в магазинах и на производстве в ИКЕА трудились около 15 000 россиян. Компания занимала 20% российского рынка мебели.

Председатель Рослеспрофсоюза Денис Журавлев отмечает, что резкое высвобождение 500 сотрудников фабрики создаст сложности на районном рынке труда. По данным избиркома Ленобласти, в районе проживает свыше 56 000 человек старше 18 лет. Таким образом, увольнение работников завода может увеличить количество безработных почти на 1%.

По словам Петрова, для Тихвина потеря 500 рабочих мест является болезненной. Но как сообщили в комитете по труду и занятости региона, 18 июля вагоностроительный завод в Тихвине возобновит работу в полном объеме, что может дать дополнительные возможности для трудоустройства. Сейчас завод уже объявил о наборе нового персонала. В администрации Ленобласти «Ведомостям» рассказали, что в настоящее время в районе открыто 725 свободных вакансий, на которые требуются сотрудники. В то же время количество безработных, зарегистрированных в службе занятости Тихвинского района, составляет всего 346 человек. Таким образом, спрос на сотрудников превышает предложение в два раза. Однако в случае увольнения 500 человек он окажется ниже предложения. В качестве мер поддержки местным гражданам, оставшимся без работы, региональные власти готовы предложить профессиональное переобучение, отметили в пресс-службе администрации региона.

цифры. тенденции. события

НА  
\$9,2

МЛРД  
СНИЗИЛСЯ ВНЕШНИЙ ДОЛГ РФ  
С НАЧАЛА ГОДА

На 1 июля 2022 г. внешний долг РФ составил \$472,841 млрд, это на \$9,236 млрд ниже, чем по состоянию на 1 января, когда долг составлял \$482,077 млрд, следует из оценки Центробанка. 22 июня президент

России Владимир Путин подписал указ об исполнении внешних валютных обязательств в рублях, и на следующий день Минфин сообщил о проведении первых рублевых платежей по российским евробондам со сроком погашения в 2027 и 2047 гг. Весь объем выплат составил 12,5 млрд руб.

26 июня истек льготный период выплаты просроченных платежей по российским гособлигациям на общую сумму около \$100 млн. В агентстве Bloomberg данную ситуацию расценили как дефолт по

суверенному долгу в иностранной валюте. В Минфине с такой оценкой не согласились. Евросоюз и США создают искусственные преграды для проведения платежей держателям российских гособлигаций, уверен министр финансов Антон Силуанов. «Но все, кто разбирается, понимают, что никакой это не дефолт», – добавил он. **ВЕДОМОСТИ**

**ЕВРООБЛИГАЦИИ МИНФИНА И ВЭБА ВЕРНУТСЯ НА ТОРГИ**

Московская биржа с 14 июля возобновит торги еврооблигациями

Минфина и облигациями ВЭБ.РФ, выпущенными по локальному праву и номинированными в иностранной валюте, сообщила площадка. Торги будут проводиться с расчетами в валюте номинала (доллары США или евро), а также в рублях. В список бумаг вошло 14 выпусков евробондов Минфина и три выпуска облигаций ВЭБа, говорится в сообщении. Ликвидность еврооблигаций на торгах будет обеспечиваться маркетмейкерами. Мосбиржа также напомнила, что ранее операции с указанными

ценными бумагами были доступны в режиме переговорных сделок, а также в режиме основных торгов с расчетами в рублях для инструментов с кодом RU. Возобновление торгов корпоративными еврооблигациями возможно, только если эмитент этих бумаг письменно подтвердит Мосбирже свое намерение осуществлять выплаты по ним в рублях через Национальный расчетный депозитарий или обменять их на облигации, выпущенные по российскому праву, сказали на Мосбирже. **ВЕДОМОСТИ**



Ожидания объемов ввоза в Россию улучшились по сравнению с весенними оценками / АНДРЕЙ ГОРДЕЕВ / ВЕДОМОСТИ

# Импорт ищет поддержку у рубля

Эксперты ВШЭ допустили падение импорта из дальнего зарубежья в 2022 г. на четверть. Из-за укрепления рубля спад может оказаться меньше, чем прогнозировалось весной

Любовь Романова

Стоимостной объем российского импорта товаров из стран дальнего зарубежья по итогам 2022 г. может упасть на 24% по сравнению с прошлым годом до \$200 млрд. Такие оценки содержатся в исследовании института «Центр развития» НИУ ВШЭ, с которым ознакомились «Ведомости». По расчетам экспертов, в мае 2022 г. стоимость импорта из дальнего зарубежья составила \$14,2 млрд. Относительно аналогичного периода прошлого года спад замедлился до 33% по сравнению с 37% в апреле. С устраненной сезонностью показатель месяц к месяцу вырос примерно на 1% после такого же спада в апреле и обвала на 46% в марте. Однако изменения импорта в апреле – мае находятся на уровне погрешности расчетов и могут сильно поменяться после раскрытия данных таможенной статистики, отметили авторы исследования.

Расчет стоимости импорта из-за отсутствия данных ФТС базировался на основе зеркальной статистики отдельных стран – ключевых торговых партнеров. В страновой структуре импорта из дальнего зарубежья преобладали поставки из ЕС (по итогам прошлого года их доля составляла

почти 36%) и Китая (около 28%). Вместе с США (более 6%) и Кореей (5%) это уже три четверти всего импорта из дальнего зарубежья. С учетом еще 10 стран (Япония, Турция, Вьетнам, Великобритания, Индия, Индонезия, Тайвань, Бразилия, Малайзия и Таиланд) их совокупная доля превышала 90%.

В мае стали расти стоимостные объемы импорта из Китая, Южной Кореи и Японии, при этом существенный рост импорта из Турции и Индии наметился еще в апреле, указали эксперты. Импорт из ЕС и США в стоимостном выражении, по их оценкам, остался примерно на уровне апреля, а по отношению к маю 2021 г. спад усилился до 74 и 92% соответственно (64 и 86% в апреле). «В целом можно говорить о постепенной адаптации российских импортеров к введенным санкциям с приоритетом в торговле с дружественными азиатскими странами», – пишут авторы исследования.

Падение импорта оказалось рекордно быстрым по сравнению с наблюдавшимся в предыдущие кризисы 2008 и 2014 гг. или периодом острой фазы пандемии в 2020 г., добавили эксперты. После введения западных санкций против России в 2014 г. стоимость импорта восстанавливалась к докризисному уровню

лишь в ноябре 2021 г., напомнили они. Если продлить тенденцию последних двух месяцев на ближайшие три года, то импорт восстановится лишь частично – до 80%, а полное восстановление произойдет к середине 2026 г., полагают авторы исследования. В то же время, по их мнению, резкое укрепление рубля может оказать значительную поддержку импортерам: начнется ввоз параллельного импорта, челночная торговля, усилится переориентация на азиатское направление. В связи с этим стоимость импорта, скорее всего, будет расти быстрее и его восстановление в большей степени будет определяться не столько санкциями, сколько состоянием внутреннего спроса, отмечается в исследовании. При этом даже ускоренный ежемесячный прирост импорта еще долго не закроет майский профицит внешней торговли товарами и услугами (почти \$18 млрд), что приведет к еще большему укреплению рубля, если не будут сняты практически все валютные ограничения, заключают эксперты.

Представитель ФТС не стал комментировать расчеты экспертов, напомнив, что публикация статистики по импорту и экспорту приостановлена. Глава ведомства Вла-

димир Булавин в апреле говорил, что такое решение принято, чтобы избежать некорректных оценок и спекуляций. «ФТС не публикует статистику по импорту и экспорту. Я поддерживаю это решение. И считаю его оправданным во избежание некорректных оценок, спекуляций и разнотчений в части импортных поставок. Это временная мера», – заявил Булавин.

**ТРЕНД НА ВОССТАНОВЛЕНИЕ**

Говорить о формировании устойчивого тренда на восстановление импорта еще преждевременно, хотя предположить, что основной спад уже произошел, возможно, считает директор группы суверенных и региональных рейтингов АКРА Михаил Николаев. Дальнейшее восстановление будет во многом зависеть от темпов роста параллельного импорта, т. е. возможностей компаний переориентировать свои цепочки поставок, добавил он. Об устойчивости восстановления импорта можно будет говорить, если более-менее позитивные тенденции апреля – июня после мартовского обвала поставок в страну сохранятся и в III квартале, отметил эксперт по фондовому рынку «БКС мир инвестиций» Михаил Зельцер.

Импорт восстанавливается медленно, но говорить об устойчивом тренде на восстановление импорта можно, не согласен главный аналитик Совкомбанка Михаил Васильев. В ближайшие месяцы российские компании продолжат активно налаживать импортные поставки через страны Азии, СНГ, Турцию, в том числе по параллельному импорту, считает он. Объем импорта из дальнего зарубежья по итогам этого года составит около \$160–180 млрд, прогнозирует эксперт.

\$261,7

МЛРД

СОСТАВИЛ ПО ИТОГАМ 2021 Г. ИМПОРТ ТОВАРОВ ИЗ СТРАН ДАЛЬНОГО ЗАРУБЕЖЬЯ. ПО СРАВНЕНИЮ С 2020 Г. ОН УВЕЛИЧИЛСЯ НА 26,6%

Поскольку резкого ослабления национальной валюты не ожидается, то вероятнее всего сохранение тренда на восстановление импорта, говорит доцент кафедры международного бизнеса и таможенного дела РЭУ им. Г. В. Плеханова Анастасия Прикладова. Этому способствует достаточно быстрая адаптация компаний к новым условиям, которые потребовали поиска новых маршрутов и проработки более сложных схем доставки груза в Россию, отметила она. Тем не менее говорить о воз-

можности восстановления импорта по итогам текущего года относительно предыдущего не приходится, поскольку проблема не только в ограничениях в торговле из-за санкций, но и в глобальной инфляции, а также снижении платежеспособного спроса внутри страны, заметила она.

Главный аналитик ПСБ Денис Попов полагает, что за второе полугодие общий импорт товаров и услуг восстановится частично. Наибольшие потери понесет импорт высокотехнологичной продукции, поставки которой преимущественно идут из недружественных стран, добавил эксперт. По его прогнозу, спад импорта товаров и услуг составит около 14% по итогам года.

По оценке АКРА, в текущем году совокупное падение импорта по стоимости может составить от 20 до 30%. Основными странами-бенефициарами будут Китай, Казахстан, Турция, со временем доля внешней торговли с ними заместит собой выпадающую долю стран, которые ввели экономические санкции против России, полагает Николаев.

С июня стоимостные объемы экспорта товаров и услуг начнут быстро снижаться в результате накопления негативного эффекта из-за санкций, а также ожидания коррекции мировых цен на сырье на фоне торможения мировой экономики, прогнозирует Попов. Таким образом, навес экспортной выручки будет к концу года заметно меньше, что вместе с постепенным восстановлением импорта и ослаблением валютного регулирования и контроля за капиталом позволит вернуть курс рубля к более приемлемым для бюджета и экспортеров уровням, добавил он. По его мнению, в ближайшие месяцы курс доллара стабилизируется в диапазоне 55–65 руб., а к концу года перейдет в диапазон 65–75 руб.

Укрепление рубля, которое наблюдается в последние сессии, может быть временным, считает Зельцер. Торговый профицит пока способствует укреплению нацвалюты, но отрицательные объемы поставок из Европы могут восполниться за счет Азии и параллельного импорта, а экспорт может замедлиться на фоне рисков эмбарго Запада, пояснил эксперт. На конец года курс доллара вернется к 70 руб., ожидает он.

Во второй половине июля возможна новая волна укрепления рубля к доллару и евро в диапазоне 50–55 благодаря налоговому периоду и дивидендному сезону, полагает Васильев. Спрос на валюту остается низким из-за санкционных ограничений и сжатия импорта, запрета на операции нерезидентов на российском финансовом рынке, жестких ограничений на движение капитала, политики девальютизации, отсутствия покупок валюты в резервы по бюджетному правилу, отметил эксперт. При этом он прогнозирует постепенное движение рубля во втором полугодии в направлении 65–70 к доллару и 68–73 к евро. –



# ЦБ продаст «Открытие» полностью

01 → Банком «ФК Открытие» могут интересоваться и другие игроки и компании, отмечает Задорнов в июне журналистам на ПМЭФе.

НПФ «Открытие» и «Росгосстрах» – крупные и значимые игроки на своих рынках.

У ВТБ сейчас нет собственного универсального страховщика. В 2018 г. группа продала свой страховой бизнес, «ВТБ страхование», крупнейшему российскому игроку – «Согазу». «Росгосстрах» без учета «Росгосстрах жизни» (для этого вида страхования должно быть отдельное юрлицо) входит в топ-10 страховщиков, занимая 7-е место по сборам (96,7 млрд руб.) по итогам 2021 г. Его страховщик жизни занимает 14-е место (26 млрд руб.), согласно данным ЦБ.

У группы ВТБ, как и у «Открытия», есть свой НПФ. НПФ «Открытие» входит в тройку лидеров по показателям активов (618,2 млрд руб.) и размеру пенсионных накоплений (541,8 млрд руб.), следует из данных Investfunds за III квартал 2021 г. НПФ «ВТБ пенсионный фонд» ему уступает – по показателю активов он занимает 6-е место (312 млрд руб.) и 4-е – по размеру пенсионных накоплений (288,3 млрд руб.).

## КАК ПРОДАЮТ «ОТКРЫТИЕ»

«ФК Открытие» стал первым банком, который ЦБ в августе 2017 г. забрал на санацию по новой схеме – через Фонд консолидации банковского сектора. Банк России стал владельцем 99,9% акций банка, а позднее присоединил к нему Бинбанк, попавший на санацию вскоре после «Открытия». Центробанк потратил на докапитализацию «ФК

**22,6**  
ТРЛН РУБ.

СОСТАВЛЯЮТ СУММАРНО АКТИВЫ ДВУХ БАНКОВ – ВТБ И «ФК ОТКРЫТИЕ», СОГЛАСНО ДАННЫМ «ИНТЕРФАКС-ЦЭА» ЗА 2021 Г. ДЛЯ СРАВНЕНИЯ: АКТИВЫ КРУПНЕЙШЕГО РОССИЙСКОГО БАНКА, СБЕРБАНКА, СОСТАВЛЯЮТ 38,3 ТРЛН РУБ. ВТБ – ВТОРОЙ КРУПНЕЙШИЙ БАНК С 19,4 ТРЛН РУБ. АКТИВОВ, «ФК ОТКРЫТИЕ» ЗАНИМАЕТ 8-Е МЕСТО С АКТИВАМИ 3,2 ТРЛН РУБ.

Открытие» почти 500 млрд руб. На докапитализацию Бинбанка – 57 млрд руб., еще 800 млрд руб. было потрачено на расшивку операций с «Рост банком». Санация длилась два года: ЦБ объявил об окончательном оздоровлении «ФК Открытия» в июле 2019 г.

Летом прошлого года ЦБ официально объявил о начале процедуры подготовки к продаже и представил два варианта: продажа стратегическому инвестору минимум 50% плюс 1 акция банка или реализация части пакета акций на IPO.

С идеей объединения ВТБ, «ФК Открытие», а вместе с ними еще и крымского РНКБ весной выступил сам Костин, написав письмо премьер-министру Михаилу Мишустину, сообщал «Коммерсант»: идею одобрил Владимир Путин, так как это поможет банкам сэкономить на отделениях и приведет крупного федерального игрока в Крым. Все три банка сейчас находятся под блокирующими санкциями Запада.

Решение о консолидации трех банков поддержала председатель Банка России Эльвира Набиуллина. ЦБ готовил «Открытие» к продаже, но в текущих условиях это оказалось невозможно, в то время как регулятор не может долго владеть таким активом, признавала она.



Банк России рассматривает продажу банку ВТБ всей группы «Открытие»  
ЕВГЕНИЙ РАЗУМНЫЙ / ВЕДОМОСТИ

## ВЛИЯНИЕ СДЕЛКИ

Если сделка по покупке ВТБ группы «Открытие» состоится, то глобального влияния на страховой рынок она не окажет, считает управляющий директор по страховым и инвестиционным рейтингам «Эксперт РА» Алексей Янин. По его словам, «Росгосстрах» сам по себе сильный бренд с долгой историей, изменения в составе его контролирующих акционеров происходили и ранее, а общая специализация компании как розничного бизнеса в целом сохранялась. «Возможна некоторая переориентация потоков банковского страхования со стороны банка ВТБ, но все будет зависеть от его стратегических решений и дальнейших планов», – полагает Янин.

На рынке НПФ в последние годы доминирует тенденция роста концентрации и формирования нескольких очень крупных пенси-

онно-банковских групп и эта сделка, если она состоится, не будет противоречить этой тенденции, добавил эксперт.

Контроль над НПФ «Открытие» и «Росгосстрахом» станет хорошим фактором укрепления позиций, считает руководитель группы рейтингов финансовых институтов АКРА Валерий Пивень. Если ВТБ сможет удержать клиентскую базу компаний и нарастить объем продаж через свои каналы, его позиции на рынке усилятся, уверен он. Но более перспективным, по мнению эксперта, представляется усиление группы ВТБ в целом: она сможет получить доступ к достаточно большой клиентской базе и финансовым ресурсам НПФ «Открытие» и «Росгосстраха».

«Объединенный фонд ВТБ и «Открытия» по объему активов сможет претендовать на лидерство на рынке», – заключил эксперт.

На правах рекламы

## Открытое письмо Президенту Российской Федерации В. В. Путину

О целесообразности ускоренного введения в Российской Федерации обязательной маркировки пивоваренной продукции средствами идентификации

Уважаемый Владимир Владимирович!

Позвольте вновь поприветствовать Вас от имени общественной организации по защите прав потребителей «Общественная потребительская инициатива» (ОПИ). Целью нашего объединения является всеобъемлющая правовая защита граждан при приобретении ими товаров, работ и услуг, в том числе защита от незаконных и недобросовестных действий хозяйствующих субъектов. В настоящее время ОПИ уделяет особое внимание содействию уполномоченным органам государственной власти в обеспечении качества и безопасности пищевой продукции, в том числе, путем развития системы маркировки товаров средствами идентификации.

В этой связи, считаем необходимым обратить Ваше внимание на продолжающуюся практику масштабных нарушений, допускаемых производителями пива и пивных напитков. Речь идет об отсутствии обязательной информации (более 53% выпускаемой продукции), фальсификации состава (более 15% продукции), разнообразных производственных нарушениях, а также выпуске неучтенных объемов продукции.

В свою очередь цифровая маркировка, выступая одновременно инструментом контроля и профилактики, уже приносит свой позитивный вклад в решение аналогичных проблем на смежных рынках. В частности, после введения маркировки молочной продукции Роскачество фиксирует улучшение качества отдельных молочных товаров. Россельхознадзор в своем последнем исследовании указывает, что среди производителей сыра и масла доля предприятий, выпускающих свою продукцию с признаками нарушений, уменьшилась почти на 50%. Производители опасаются фальсифицировать продукцию (добавлять растительные жиры, крахмал, занижать жирность и т. п.), зная, что каждую упаковку сыра или пачку масла можно отследить и оперативно заблокировать в случае выявления нарушений. Существенно уменьшается процент контрафактных товаров в других категориях, где введена маркировка:

лекарства, табак, изделия легкой промышленности (одежда и обувь), парфюмерия и др. Упрощается процесс выявления нарушений всеми вовлеченными ведомствами.

Миллионы покупателей, вовлеченных с помощью приложения «Честный ЗНАК» (18+) в процесс поиска нелегальной продукции, не оставляют практически никаких шансов на её успешный (незаметный) сбыт. Благодаря названной системе уполномоченные органы государственного надзора, получая от инициативных граждан сообщения о нарушениях, способны мгновенно устанавливать местонахождение и оперативно блокировать реализацию всей партии.

Более того, в условиях нередко наблюдаемого покупательского ажиотажа, особенно в отношении пищевой продукции, в немалой степени обусловленного дезинформирующими и спекулятивными действиями самих хозяйствующих субъектов, осуществляющих производство и/или реализацию соответствующей продукции, – значимости системы маркировки и прослеживаемости товаров лишь актуализируется. Ведь, по сути, она среди прочего позволяет контрольно-надзорным органам в режиме реального времени точно определять объемы товарных запасов (остатков продукции) как на потребительском рынке в целом, так и у конкретных хозяйствующих субъектов.

При этом, длительный опыт внедрения маркировки в различных категориях показывает, что она не оказывает практического влияния на стоимость товаров для потребителей.

Вместе с этим, не желая терять свою часть рынка, представители теневого бизнеса всячески противятся нововведению и излагают надуманные доводы против распространения на пивоваренную продукцию требований об обязательной маркировке средствами идентификации.

Учитывая отмеченное, мы традиционно предлагаем максимально критически относиться к любым возражениям бизнеса (производителей пивоваренной продукции, их ассоциациям и союзам), которым ради снижения издержек и увеличения прибыли

уже длительное время безостановочно приносятся в жертву здоровье российских граждан. Очевидно, что, отстаивая свои меркантильные интересы, корпоративные структуры пытаются помешать распространению эффективных механизмов контроля на сферу их деятельности.

При этом нельзя не отметить, что **установление в отношении пивоваренной продукции обязательных требований о ее маркировке средствами идентификации полностью соответствует провозглашенному Президентом Российской Федерации риск-ориентированному подходу**, поскольку предполагает проведение контрольных (надзорных) мероприятий только в тех случаях, когда имеются очевидные и бесспорные признаки нарушений, а именно – факты реализации фальсифицированной, недоброкачественной, небезопасной и/или неучтенной продукции. Кроме того, маркировка пивоваренной продукции полностью укладывается в логику поручений Правительству РФ от 24 октября 2021 года по созданию системы управления качеством и безопасностью пищевой продукции посредством формирования комплексного механизма ее прослеживаемости.

Принимая во внимание вышеизложенное, «Общественная потребительская инициатива» убеждена, что обязательную маркировку пивоваренной и иной алкогольной продукции средствами идентификации целесообразно ввести в текущем году, не затягивая период проведения эксперимента. В этой связи, реализуя закрепленное в Законе РФ от 07.02.1992 № 2300-1 «О защите прав потребителей» право общественных объединений потребителей участвовать в разработке обязательных требований к товарам и в формировании открытых и общедоступных государственных информационных ресурсов в области качества и безопасности товаров [пункт 2 статьи 45], при этом высоко оценивая опыт взаимодействия ОПИ с органами государственной власти, – просим Вас способствовать скорейшему распространению требований об обязательной маркировке средствами идентификации на пивоваренную продукцию и решительному искоренению недобросовестных практик на соответствующем товарном рынке.

С уважением  
Председатель общественной организации по защите прав потребителей «Общественная потребительская инициатива» (ОПИ),  
Заместитель председателя Общественного совета при Роспотребнадзоре, к. ю. н.  
О.В. Павлов

цифры. тенденции. события

НА  
**400**

МЛРД РУБ.

КУПИЛИ РОССИЯНЕ ДОЛЛАРОВ  
И ЕВРО В АПРЕЛЕ – ИЮНЕ

Рекордную сумму за последние три года потратили россияне на покупку американской и европейской валюты за II квартал 2022 г., пишет ЦБ в обзоре рисков финансовых рынков. За аналогичный период прошлого года граждане купили валюту на

300 млрд руб., а в 2020 г. – на 200 млрд руб. В апреле – июне системно значимые банки (сейчас их 13) фактически оказались единственными, кто продавал на рынке доллары и евро, – они реализовали на бирже валюту на 2 трлн руб., пишет ЦБ. В основном это была валютная выручка компаний-экспортеров. Устойчивый приток валюты на внутренний рынок при сохранении сдержанной динамики импорта способствовал укреплению рубля, говорится в обзоре: за апрель – июнь российская валюта укрепилась к доллару на 38,2%, к евро – на 36,5%. По итогам торгов на Мосбир-

же 12 июля доллар стоит 58,9 руб., а евро – 59,5 руб. Во II квартале начала расти валютизация банковских балансов: в пассивах – за счет продажи экспортной выручки и роста валютных вкладов населения, в активах – за счет закрытия позиций с нерезидентами на рынке валютных свопов, в сделках с которыми российские банки ранее размещали избыточную валютную ликвидность. Но в отсутствие возможности управлять валютной позицией с помощью деривативов, пишет ЦБ, банки вводят повышенные комиссии за обслуживание счетов в валютах недружественных стран. **ВЕДОМОСТИ**

**ГОСКОМПАНИИ ПРОВЕРЯТ  
НА ЛИШНИЕ ТРАТЫ**

Минфин проведет оценку необоснованных расходов госкомпаний, говорится в публикации на официальном сайте ведомства. Министерство разработало специальные методические рекомендации и подготовило мониторинг их исполнения. Рекомендации одобрила рабочая группа по вопросам оптимизации и повышения эффективности бюджетных расходов при правительственной комиссии. Там указали, что к необоснованным расходам могут отнести «траты, не связанные с основными видами деятельности, в том числе аренда дополнительных помещений,

люксового автопарка и проч.». Документ устанавливает порядок сокращения таких расходов для их оптимизации. В начале июля министерство предложило уменьшить бюджетные расходы на госпрограммы и непрограммные направления на 1,6 трлн руб. в следующие три года. Больше всего сократятся расходы на госпрограммы «Развитие транспортной системы», «Научно-технологическое развитие» и «Обеспечение обороноспособности страны», при этом общая стоимость последней в 2023 г. все равно увеличится на 27 млрд руб. благодаря индексации выплат военным и не планировавшимся ранее закупкам. **ВЕДОМОСТИ**



Промышленные кластеры представляют собой один из инструментов формирования научно-промышленного потенциала  
АЛЕКСАНДР КОНДРАТЮК / РИА НОВОСТИ

# Промпарковая зона

Объединение промышленных кластеров предложило Минпромторгу концепцию развития экономики через организацию промпарков. Ранее президент Владимир Путин поручал правительству возродить инструмент производственных объединений

Анастасия Бойко

Бизнес предложил правительству варианты механизмов стимулирования промышленных кластеров – создать концепцию поддержки экономики через промпарки ранее поручал президент. Ассоциация кластеров, технопарков и особых экономических зон (ОЭЗ) России направила 11 июля в Минпромторг перечень инициатив, которые должны способствовать развитию отрасли (документ есть у «Ведомостей»).

Ассоциация предлагает освободить участников промышленных кластеров от уплаты налога на имущество, земельного и транспортного налогов на период реализации проектов, а также снизить страховые взносы с 30 до 7,4%. Для этого потребуются внести изменения в Налоговый кодекс, а также подготовить постановление правительства, которое будет предусматривать условия предоставления субсидий и необходимую конфигурацию таких проектов. Предполагается, что преференции будут действовать в заявительном порядке.

Долгосрочный доступ к финансированию можно обеспечить через

докапитализацию Фонда развития промышленности либо за счет прямого субсидирования процентных ставок банкам. Кредиты могут быть предоставлены на реализацию проекта участнику промышленного кластера, если он направлен на выпуск новой продукции или расширение действующего производства, говорится в материалах.

Поддержку на ранней стадии можно осуществлять двумя способами, следует из документа. Первый вариант – это создание нового механизма поддержки кластерных проектов, в котором получателем субсидии будут регионы, а не инициаторы проектов. Таким образом, субъекты будут участвовать в проекте на условиях софинансирования, что позволит включить в субсидируемые мероприятия не только НИОКР, но и капитальные вложения в оборудование и строительство зданий и сооружений. По такому принципу сейчас работает поддержка технопарков. Второй вариант – скорректировать механизм поддержки производства импортозамещающей продукции, увеличив максимальную субсидию с 300 млн до 500 млн руб., долю покрытия затрат от всего проекта – с 30 до 50%, долю затрат на НИОКР – до 100%.

**КАК ПОДДЕРЖАТЬ СПРОС**

Спрос ассоциация предлагает поддерживать через введение обязательной нормы по закупкам в рамках 44-ФЗ (госзакупки) и 223-ФЗ (закупки госкомпаний). В частности, предлагается внести изменения в закон о госзакупках и наделить участников промышленного кластера статусом «единственный поставщик», что позволит сформировать таким предприятиям пакет заказов. А чтобы обеспечить гарантированный долгосрочный спрос для производителей инновационной продукции, следует внести изменения в 223-ФЗ и обязать компании с госучастием приобретать у участников кластеров товары, если они соответствуют специальным критериям инновационности, говорится в документе. Сейчас у госкомпаний есть возможность приобретать товары и услуги у таких поставщиков без конкурсных процедур.

Также ассоциация предлагает выдавать субсидию на покупку готовой продукции таких предприятий. Например, чтобы участники кластера продавали свои товары с 20%-ным дисконтом, который бы потом компенсировало государство.

Сейчас на преференции могут рассчитывать компании, которые

вкладывают средства в реализацию проектов по импортозамещению, но только в отраслевом разрезе, обратил внимание директор Ассоциации кластеров, технопарков и ОЭЗ России Андрей Шпиленко. «Но мы считаем, что этого недостаточно: поддержка должна быть нацелена в том числе на выпуск финишной импортозамещающей продукции», – полагает он.

Перечень предложений обсуждался 11 июля с курирующим эту тему замминистра промышленности и торговли Алексеем Беспрозванных, сообщил Шпиленко: «Мы обсуждали эти предложения, плюсы и минусы того или иного варианта и договорились, что до конца недели детализируем их». По словам Шпиленко, предстоит определиться с объемами поддержки и конкретными механизмами преференций (например, каким именно способом обеспечить льготное финансирование). Кроме того, Минпромторг готов обсуждать расширение льгот на другие виды налогов, заверил он.

Представитель министерства сообщил «Ведомостям», что предварительные предложения по параметрам нового режима работы промышленных кластеров уже направлены в правительство. В настоящее время они прорабатываются с профильными ведомствами, уточнил собеседник. Предложения ассоциации после их получения будут учтены при подготовке соответствующих проектов нормативных правовых актов, заверил представитель Минпромторга. Представитель Минфина уточнил, что предложения по развитию промышленных кластеров в России с учетом задач, озвученных президентом на ПМЭФе, прорабатываются совместно с Минпромторгом.

**ПЛОДЫ КООПЕРАЦИИ**

Наиболее востребованной и эффективной мерой может стать получение доступа к кредиту с повышенной для производителей ставкой, считает доцент кафедры корпоративного управления и инноватики РЭУ им. Г. В. Плеханова Максим Максимов, это станет триггером для запуска более эффективных процессов импортозамещения и консолидации производителей на ресурсной базе технопарков. Кроме того, по его словам, госгарантии по приобретению готовой продукции резидентов также будут серьезным стимулом для обеспечения замещения импорта с использованием преимуществ кластеров.

Промышленные кластеры представляют собой один из инструментов социально-экономического развития регионов России и формирования научно-промышленного потенциала, отмечает директор Центра экономики регионов ЦСР Марат Фаттахов. По состоянию на конец 2021 г. в России действовал

48

**ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ**

ВКЛЮЧЕНО В РЕЕСТР МИНПРОМТОРГА. СОГЛАСНО ТРЕБОВАНИЯМ, КОТОРЫЕ ПРОПИСАНЫ В ПОСТАНОВЛЕНИИ ПРАВИТЕЛЬСТВА № 779, В КЛАСТЕРЕ ДОЛЖНО БЫТЬ НЕ МЕНЕЕ 10 ПРЕДПРИЯТИЙ, КОТОРЫЕ МОГУТ РАСПОЛАГАТЬСЯ КАК В ОДНОМ, ТАК И В РАЗНЫХ СУБЪЕКТАХ РОССИИ. ПРИ ЭТОМ ВАЖНОЕ УСЛОВИЕ – НАЛИЧИЕ МЕЖДУ НИМИ КООПЕРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ И ВЫПУСК КОНЕЧНОЙ ПРОДУКЦИИ. УЧАСТНИКИ КЛАСТЕРОВ, ВКЛЮЧЕННЫХ В РЕЕСТР МИНПРОМТОРГА, МОГУТ ПРЕТЕНДОВАТЬ НА ВОЗМЕЩЕНИЕ ЧАСТИ ЗАТРАТ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ СОВМЕСТНЫХ ПРОЕКТОВ

251 индустриальный парк и еще 118 находилось в стадии создания. Кроме того, сейчас функционирует 183 технопарка, 43 ОЭЗ, 115 территорий опережающего развития.

Созданные преференциальные зоны решают две задачи – обеспечить «стыковку» и интенсивное взаимодействие между научными организациями и университетами, бизнесом и государством, облегчить и ускорить «созревание плодов» такой кооперации, считает советник ректора РХТУ им. Д. И. Менделеева Евгений Тоневский. При этом они создавались в разное время и по разным правилам, поэтому требования к резидентам и налоговые льготы отличаются, отмечает эксперт, это затрудняет компаниям, особенно для малого и среднего бизнеса, планирование своих экономических стратегий, ставит производителей из разных регионов в неравные условия.

Список предлагаемых льгот выглядит достаточно внушительно, а главное – системно, считает Максимов. Дисконт по страховым взносам способен обеспечить большую маневренность компаний на рынке рабочей силы, а доступ к кредитным ресурсам – ускорить реализацию программы импортозамещения, полагает Максимов. Льготы по страховым взносам для кластеров могут сказаться на снижении себестоимости производимой продукции, считает Фаттахов. Фонд развития промышленности по своим программам предлагает ставку 3%, поэтому его докапитализация для обеспечения низких процентных ставок – эффективное решение для поддержки промышленности в текущих условиях, полагает он. –





Наталья Заруцкая  
Софья Шелудченко

# Вложиться коротко

Россияне все больше предпочитают вклады сроком от 3 до 6 месяцев: по итогам мая на них было 11,8 трлн руб., тогда как еще в начале года – чуть больше 800 млрд. Тренд на предпочтение коротких и среднесрочных вкладов длинным сохранится до конца года, считают эксперты

Средства граждан на вкладах сроком от 3 до 6 месяцев достигли рекордного максимума за последние 3,5 года: за первое полугодие они выросли почти в 14,5 раза – с 812 млрд до 11,8 трлн руб. на 1 июня, следует из опубликованной Банком России статистики. Данные отражают рублевые и валютные вклады, текущие счета, но не учитывают счета эскроу.

При этом с более длинных вкладов граждане деньги забирали: депозиты на срок от 1 года до 3 лет сократились с начала года в 2,5 раза – с 9,6 трлн на 1 января до 3,8 трлн руб. на 1 июня. Граждане в марте также начали забирать деньги со счетов «до востребования» – средства на них сократились с почти 14 трлн в начале года до 9,6 трлн руб. в мае.

В целом средства граждан в банках сократились на 1,4 трлн руб. с начала года, а за май – на 330 млрд, достигнув 33,3 трлн, следует из данных ЦБ. В то же время в обзоре Банка России о развитии банковского сектора говорится, что в мае (месяц к месяцу) с исключением влияния валютной переоценки средства населения увеличились на 257 млрд руб. (+0,8%), при этом валютные остатки росли активнее рублевых – на \$2,2 млрд, или 159 млрд руб. в рублевом эквиваленте, тогда как рублевые выросли на 98 млрд руб.

## ЧТО ПРОИСХОДИТ С ВКЛАДАМИ

Резкий скачок доли краткосрочных вкладов произошел в марте и был связан с новыми высокодоходными депозитами, которые банки открывали на 3 и чуть более месяцев после повышения ключевой ставки, добавляет управляющий директор агентства «Эксперт РА» Юрий Беликов.

28 февраля ЦБ резко поднял ключевую ставку до 20%, вслед за ним банки начали предлагать гражданам вклады под такую же ставку или выше, в основном по вкладам на срок 1–3–6 месяцев. Если на начало года во вкладах на срок до 3 месяцев было 450 млрд руб. средств граждан, то за март они выросли в 4 раза, достигнув 1,8 трлн руб. Средства на вкладах на срок от 3 до 6 месяцев за март выросли еще больше относительно



Средства граждан на вкладах от 3 до 6 месяцев достигли 11,8 трлн руб. / ЕВГЕНИЙ РАЗУМНЫЙ / ВЕДОМОСТИ

но февраля – в 14 раз, до 10 трлн руб. Но затем ЦБ начал планомерно снижать ключевую (сейчас она вернулась на докризисный уровень 9,5%): по данным ЦБ, в начале мая максимальная средняя ставка по вкладам в топ-10 банках была 12%, а в конце месяца – 9,8%. Вклады граждан на срок до 3 месяцев сократились в апреле до 1,6 трлн руб., а потом до 1,2 трлн по итогам мая. Но во вкладах от 3 до 6 месяцев продолжился рост – сначала до 11,2 трлн в апреле и 11,8 – в мае.

По итогам третьей декады июня максимальная ставка по вкладам опустилась ниже ключевой – до 7,7%, следует из последних данных ЦБ.

Сокращение средств на более длинных вкладах прекратится, когда такая политика изменится и банки начнут выравнивать кривую ставок, добавил руководитель группы рейтингов финансовых институтов АКРА Валерий Пивень.

Средства с планово закрывающихся вкладов большинство клиентов перерасмещают – согласно итогам опроса ВТБ, свыше 60% россиян после завершения срока вкладов, открытых этой весной под рекордные проценты, планировали разместить средства на новых депозитах.

С конца июня ситуация изменилась, и банки стараются увеличить срок привлечения средств, добавил заместитель председателя правления банка «Дом.РФ» Алексей Косяков. После окончания срока вкладов 90% клиентов, у которых завершился срок размещения

средств, открыли новые депозиты, реже граждане предпочитают вложить эти средства в валюту, добавил он. Уже 80% рублевых вкладов в Промсвязьбанке сейчас открывают на срок от 6 и более месяцев, подтверждает представитель банка: люди стремятся зафиксировать уровень ставок во вкладах на полгода-год, ожидая дальнейшего снижения ключевой ставки и доходностей по вкладам.

## ЧТО ПРЕДЛАГАЮТ БАНКИ

Максимальная доходность по «Сбервкладу», самому выгодному вкладу в Сбербанке, составляет 8%, если клиент готов вложить средства на срок от 1 до 4 месяцев и имеет годовую подписку «Сберпрайм+». Вклад можно открыть от суммы свыше 100 000 руб. Без этих условий ставка 7%.

ВТБ предлагает самую высокую доходность в 7,55% в продукте «Вклад Первый» (онлайн на сумму от 1000 руб. сроком на 91 день). Если клиент предпочтет снять наличные проценты, доходность по вкладу составит 7,5%. Доходность самого выгодного вклада Альфа-банка составляет 8% по базовой ставке на срок от 92 дней до 1 года. Открыть вклад можно на сумму свыше 10 000 руб, пополнять или снимать средства с депозита нельзя. Ставка по этому же вкладу на срок от 550 дней до 3 лет ниже – 7,5%. С капитализацией процентов доходность самого короткого вклада (92 дня) – 8,05%, доходность самого долгого депозита (3 года) – 9,01%.

В Газпромбанке доходность самого выгодного вклада составляет 8,4% для срока в 6 месяцев (с капитализацией процентов – 8,53%). Без этих условий доходность 7,5% (7,55% с капитализацией). Наименее выгодно хранить средства в течение трех лет: в таком случае доходность составит 6,5% (7,16% с капитализацией). Вклад можно открыть на сумму свыше 50 000 руб.

Россельхозбанк предлагает лучшую доходность по вкладу на срок 12–13 месяцев: 7,75% при оформлении онлайн и 7,5% – в офисе. Условия действуют, если клиент предпочтет получить процентные выплаты в конце срока – без этих параметров доходность ниже (7,2 и 7,45% соответственно).

## ЧЕГО ЖДАТЬ ДАЛЬШЕ

Мнения рынка о том, смогут ли банки нарастить депозитный портфель граждан по итогам года, разделились.

Вклады теряют привлекательность и с учетом повышенной инфляции в моменте показывают отрицательную реальную доходность (годовая инфляция в июне 15,9%), добавляет Беликов. Но к оттокам средств физлиц это не приведет – в текущих условиях выбор альтернативных сберегательных и инвестиционных инструментов ограничен, констатирует он.

В июне ВТБ зафиксировал ускоренный рост классических рублевых сбережений, сказал представитель банка. На активность вкладчиков повлияло два фактора:

стабилизация ситуации и стремление разместить средства с хорошим фиксированным доходом до ожидаемого снижения рыночных ставок вслед за ключевой. По мнению ВТБ, пока россияне предпочитают трехмесячные и полугодовые вклады: как правило, по ним выше доходность, к тому же вкладчики выстраивают стратегии накопления на меньшие сроки, чем раньше. Такой тренд, по оценке ВТБ, сохранится до конца года.

В этом году рублевый вклад останется наиболее привлекательным инструментом размещения средств, поэтому ВТБ прогнозирует рост портфеля рублевых сбережений. По итогу года Косяков из Дом.РФ прогнозирует рост депозитного портфеля на уровне 5–7%. Портфель вкладов физлиц по итогам года не изменится, полагает руководитель подразделения сбережений и инвестиций «ФК Открытие» Александр Бородин: небольшие колебания возможны из-за валютной переоценки в зависимости от курса доллара. Депозитный портфель по итогам года снизится при сохранении текущей денежно-кредитной политики и условий, когда инфляция превышает доходность по депозитам в топ-10 банков более чем в 2 раза, считает заместитель директора группы рейтингов финансовых институтов агентства НКР Егор Лопатин. Сроки 3- и 6-месячных дорогих вкладов истекают в июне – сентябре и часть вкладчиков может направить средства на текущее потребление или инвестировать их

**Тренд на предпочтение среднесрочных вкладов длинным сохранится до конца года, считают эксперты**

в покупку квартиры, добавляет он. На интерес граждан направить сбережения в покупку недвижимости будет влиять и рост доступности ипотеки из-за снижения рыночных ставок, добавляет Беликов.

По итогам года вероятен прирост привлеченных банками средств физлиц с учетом вероятного умеренного ослабления рубля и положительной переоценки валютных средств, выраженных в рублевом эквиваленте, говорит Беликов. Но его темпы будут крайне ограниченными, с учетом сокращения нормы сбережения. В итоге долгосрочное устойчивое фондирование для банков остается в дефиците и едва ли будет в значительной степени обеспечено розничными клиентами в среднесрочной перспективе, резюмирует эксперт.

## ОБЪЕМ ПРИВЛЕЧЕННЫХ КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ СРЕДСТВ (ВКЛАДОВ) ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

ПОКАЗАТЕЛЬ	2022 ГОД											
	01.01.	01.02.	01.03.	01.04.	01.05.	01.06.	01.07.	01.08.	01.09.	01.10.	01.11.	01.12.
СРЕДСТВА (ВКЛАДЫ) ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ* – ВСЕГО	34 694 763	34 204 659	33 465 210	33 267 488	33 593 585	33 263 603						
ПО СРОКАМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ:												
ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ*	13 982 585	13 140 493	13 166 261	9 776 947	9 776 900	9 647 167						
НА СРОК ДО 30 ДНЕЙ	110 861	76 557	75 701	64 960	282 050	76 332						
НА СРОК ОТ 31 ДО 90 ДНЕЙ	338 836	434 708	451 896	1 705 810	1 340 516	1 175 774						
НА СРОК ОТ 91 ДО 180 ДНЕЙ	812 109	778 400	770 593	9 973 915	11 213 610	11 769 056						
НА СРОК ОТ 181 ДНЯ ДО 1 ГОДА	8 084 275	8 323 140	8 210 530	6 410 159	6 156 920	5 992 520						
НА СРОК ОТ 1 ГОДА ДО 3 ЛЕТ	9 643 907	9 776 044	9 336 015	4 472 887	4 019 716	3 815 237						
НА СРОК СВЫШЕ 3 ЛЕТ	1 722 191	1 675 316	1 454 213	862 809	803 874	787 517						

\* ВКЛЮЧАЯ ТЕКУЩИЕ СЧЕТА, БЕЗ УЧЕТА СЧЕТОВ ЭСКРОУ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ ПО ДОГОВОРАМ УЧАСТИЯ В ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ  
ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ

цифры. тенденции. события

НА  
**\$14** МЛРД

СОКРАТИЛИСЬ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ РФ

По состоянию на 8 июля 2022 г. международные резервы России составили \$572,7 млрд, сообщает Банк России. Это на \$14 млрд, или на 2,4%, меньше, чем 1 июля, когда резервы оценивались в \$586,8 млрд.

В международные резервы России входят высоколиквидные иностранные активы: средства в иностранной валюте, монетарное золото, специальные права заимствования и резервная позиция в МВФ. Международные резервы находятся в распоряжении у Центрального банка и правительства РФ.

28 февраля Евросоюз опубликовал в Официальном журнале ЕС постановление, которым запретил операции по управлению резервами Центробанком или любым юридическим лицом, действующим по его поручению.

С аналогичными мерами ранее выступили США, заморозившие 24 февраля резервы ЦБ в американских банках. В результате оказались заблокированы резервы ЦБ на сумму более \$300 млрд, заявил министр финансов РФ Антон Силуанов, выступая в программе «Москва. Кремль. Путин» 13 марта. «Это примерно половина этих резервов, которые у нас были. У нас общий объем резервов – около \$640 млрд, около \$300 млрд резервов теперь находится в состоянии, в котором мы не можем их использовать», – сообщил Силуанов. **ВЕДОМОСТИ**

**АНАЛИТИКИ УЛУЧШИЛИ ПРОГНОЗЫ ЭКОНОМИКИ**

Опрошенные Банком России экономисты улучшили прогнозы по ряду показателей российской экономики на конец 2022 г., следует из консенсус-прогноза регулятора. Годовая инфляция в 2022 г. составит 15% – показатель снизился на 2 п. п. в сравнении с аналогичным прогнозом в июне. Ожидания по курсу доллара также стали позитивнее: аналитики прогнозируют, что к концу года валюта будет стоить 70,4 руб./\$ против оценки в 75 руб./\$ в июньском

прогнозе. Улучшен и прогноз по падению ВВП: аналитики предполагают, что показатель упадет на 6% к концу года – прежний прогноз был 7,5%. Но прогноз по снижению ВВП в последующие годы стал негативнее: в 2023 г. показатель снизится на 1,3% (против ожидаемого нулевого значения). В 2024 г. ВВП замедлится на 1,5% (предыдущий прогноз – 1,8%). Ожидания по средней ключевой ставке незначительно улучшились – аналитики прогнозируют ее на уровне 11% к концу года (прогноз в июне – 11,1%). **ВЕДОМОСТИ**



Государство определяет количество бюджетных мест по разным видам деятельности, исходя из представления об экономической политике и важности тех или иных сфер / **АНДРЕЙ ГОРДЕЕВ** / ВЕДОМОСТИ

# Только востребованные бюджетники

Минтруд хочет привязать количество бюджетных мест в вузах к потребностям экономики – ведомство предложило наделить центры занятости правом определять структуру спроса на кадры

Анастасия Бойко

В законе о занятости населения может появиться несколько новых статей, которые усилят взаимодействие центров занятости с образовательными учреждениями. Одна из статей предполагает влияние служб занятости на распределение бюджетных мест в вузах и колледжах. Это следует из предварительной версии проекта поправок в закон о занятости (документ есть у «Ведомостей»).

Службы занятости смогут согласовывать контрольные показатели приема на обучение по профессиям, специальностям, направлениям подготовки за счет бюджетных средств, а также участвовать в распределении бюджетных мест по образовательным учреждениям, следует из предложенных изменений. При принятии решений о рас-

пределении бюджетных мест будет учитываться в том числе «оценка эффективности удовлетворения потребностей экономики в трудовых ресурсах» на основе данных о трудоустройстве выпускников, т. е. соответствие профиля образования фактически выполняемой работе, а также баланс потенциального предложения на рынке труда и спроса на рабочую силу.

Правительство уже ведет мониторинг трудоустройства выпускников. Это деперсонализированные сведения, которые показывают, какова средняя заработная плата выпускников тех или иных направлений по разным годам выпуска, какой процент выпускников был трудоустроен, пояснил источник, близкий к Минтуду. Эти данные в целом используются Минобрнауки для оценки работы вузов, а также при прогнозировании ситуации на рынке труда. Предлагается в бу-

дущем сделать публичными часть этих сведений – например, средний процент трудоустройства по направлениям подготовки, поясняет собеседник.

Предложение соответствует задачам ведомства по совершенствованию механизма сбора информации о профессиональной деятельности граждан, в том числе о ее соответствии полученной квалификации, говорится в материалах к проекту

закона. Это нужно для повышения эффективности выбора абитуриентами конкретных видов специальностей и профессий, предоставления работодателям информации о выпускниках и их зарплатных ожиданиях, а также для подготовки стратегии подбора молодых специалистов и формирования кадрового состава, следует из материалов.

Помимо этого, законопроект предусматривает комплексное регулирование трудоустройства выпускников. Службы занятости взаимодействуют с центрами карьеры в вузах и содействуют в организации стажировок, говорится в проекте изменений в закон. Также, согласно документу, они оказывают помощь в поиске работы через организацию ярмарок вакансий, содействуют в переезде и переселении выпускников в другую местность, оказывают дополнительную поддержку работодателям, трудоустроившим выпускников вуза.

В условиях риска роста безработицы особое внимание государство должно уделять мерам по трудоустройству молодежи, считает ведущий аналитик направления «Экономика и социальное развитие» ЦСР Елена Хейфец. Возможным решением этой задачи может стать создание единой экосистемы для студентов и компаний, в которой молодые люди, попадая в вуз, будут знакомиться с потенциальными работодателями, полагает Хейфец, это позволит уже на ранних стадиях восполнять потребности рынка труда квалифицированной рабочей силой.

В настоящий момент службы занятости не так сильно востребованы среди молодежи, молодые люди все чаще обращаются к платформам поиска работы из-за их скорости и доступности, считает Хейфец.

Мониторинг трудоустройства выпускников уже существует в России – он агрегирует информацию из федерального реестра дипломов и образования обо всех выпускниках учебных заведений с данными ПФР, поясняет проректор и заведующий лабораторией исследований рынка труда НИУ ВШЭ Сергей Рошин. Это большая база данных обо всех выпускниках вузов России, которая нужна для коррекции политики в области образования. Эта информация также содержит данные о заработных платах, поэтому она

**За три года в России официально трудоустроилось 69% выпускников вузов, говорится в докладе лаборатории исследований рынка труда НИУ ВШЭ. Самая большая доля среди медиков (80%), а низкая – среди юристов (50%)**

важна для абитуриентов, чтобы они могли ориентироваться в выборе профессии и перспектив на рынке труда, добавляет Рошин.

Сегодня в профессиональных кругах активно обсуждается возможность публикации данных о трудоустройстве выпускников вузов, говорит заместитель директора Высшей школы менеджмента РЭУ им. Плеханова Елена Окунькова. Несколько лет такая информация была в открытом доступе с детальной аналитикой и содержательной инфографикой о трудоустройстве, средней заработной плате и межрегиональной миграции выпускников всех вузов России, но ресурс не стал достаточно востребованным ни со стороны абитуриентов и их родителей, ни со стороны региональных органов исполнительной власти, считает она. По ее словам, эта система мониторинга трудоустройства выпускников вузов может быть применима в основном в отношении оценки эффективности деятельности образовательных организаций, в том числе с позиции их взаимодействия с рынком труда и ответа на кадровые запросы экономики.

Определение госзаказа (число бюджетных мест в вузах и их распределение) сейчас находится на стороне Министерства науки и высшего образования и Министерства просвещения, обратил внимание Рошин. Государство определяет количество бюджетных мест по разным видам деятельности, исходя из представления об экономической политике и важности тех или иных сфер, добавляет он. Образовательные организации подают заявку на конкурс на бюджетные места по укрупненным группам направлений, а правительство на основе параметров успешности деятельности этих образовательных организаций принимает решение о распределении мест, говорит эксперт. По словам Рошина, пока не очевидно, как центры занятости смогут принимать участие в этом решении.

«Ведомости» направили запросы в Минтруд и Минобрнауки. –

**588 044**

БЮДЖЕТНЫХ МЕСТА

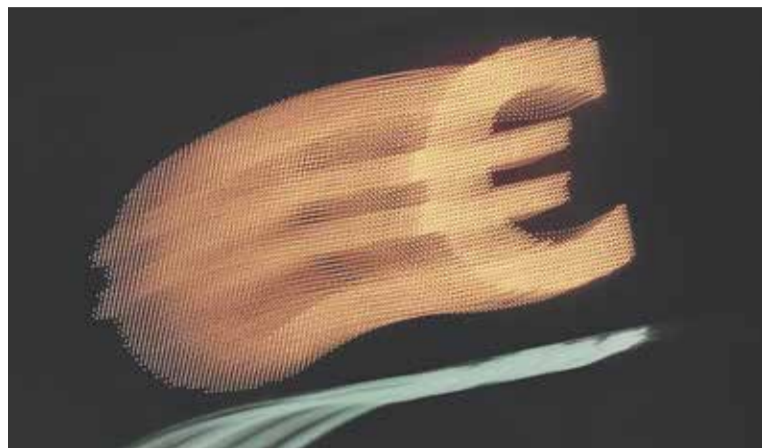
ПРЕДУСМОТРЕНО В РОССИЙСКИХ ВУЗАХ В 2022 Г., СООБЩАЛ В ЯНВАРЕ МИНИСТР НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ ВАЛЕРИЙ ФАЛЬКОВ



# Евро теряет цену

Любовь Романова

Эксперты ждут новых антирекордов евро к доллару до конца года – в ближайшие месяцы курс европейской валюты по отношению к американской может опуститься до исторического минимума



Курс евро на этой неделе впервые за 20 лет достиг паритета с долларом и даже ненадолго опускался ниже \$1 / ЕВГЕНИЙ РАЗУМНЫЙ / ВЕДОМОСТИ

Курс евро на этой неделе впервые за 20 лет достиг паритета с долларом и даже ненадолго опускался ниже \$1. Опрошенные «Ведомостями» эксперты прогнозируют дальнейшее ослабление европейской валюты на фоне более стремительного ухудшения ситуации в европейской экономике по сравнению с США. Ближайшей целью они называют уровни 0,97–0,98 евро/\$, а минимальной отметкой в этом году может стать 0,84 евро/\$. Рубль, по мнению экспертов, в ближайшее время будет сохранять устойчивость, поэтому курса выше 60–65 руб./евро ждать не стоит. Среди основных факторов ослабления евро эксперты называют запаздывание Европейского центрального банка (ЕЦБ) в борьбе с инфляцией, энергокризис, риски рецессии, а также конфликт на Украине, в результате которого многие европейские компании свернули свою деятельность в России и потерпели убытки.

Курс европейской валюты в четверг, 14 июля, на международном рынке форекс преимущественно находился выше отметки 1 евро/\$, ненадолго опустившись до 0,9952 евро/\$. На Московской бирже европейская валюта торговалась в диапазоне 57,8–58,8 руб.

## ПРИЧИН ДЛЯ УКРЕПЛЕНИЯ ПОКА НЕТ

Тенденция к снижению евро против доллара наблюдается с лета прошлого года, напомнил управляющий активами «МКБ инвестиций» Михаил Поддубский. Первоначальное движение в большей степени было связано с более высокими процентными ставками в американской валюте по сравнению с европейской, отметил он.

С точки зрения торгового баланса Европа в выгодную сторону отличалась от США, но текущий рост цен на сырье (газ, нефть, удобрения и др.) ухудшает торговый баланс импортеров, в результате че-

го последняя оценка даже лидера региона – Германии – впервые за несколько десятилетий показывает дефицит в месячном выражении, указал эксперт.

Условия, когда рецессия из негативного сценария превратилась в Европе в базовый, а ЕЦБ не торопится серьезно повышать ставку вслед за другими центральными банками, уверенности европейской экономике не прибавляют, отметила доцент кафедры «Мировые финансовые рынки и финтех» РЭУ им. Г. В. Плеханова Татьяна Белянчикова. Это вместе с общим укреплением доллара к большинству мировых валют подталкивает евро закрепиться ниже паритета: уже сегодня рынок производных финансовых инструментов тестирует уровни 0,985, 0,965 и даже 0,95 не гипотетически, а на уровне реальных сделок, причем их объем неуклонно растет, добавила она.

Ближайшей целью снижения курса евро является диапазон 0,97–0,98 к доллару, полагает директор аналитического департамента ИК «Регион» Валерий Вайсберг. Если напряженность с поставками энергоносителей сохранится, то мы можем увидеть и котировки, близкие к историческим минимумам, – около 0,90, продолжил эксперт. Начальник отдела экспертов «БКС мир инвестиций» Альберт Короев считает вполне достижимым уровень 0,95 евро/\$. Фундаментально экономика ЕС подвергается большому негативному воздействию и имеет больше накопленных дисбалансов, что и отражается в динамике процентных ставок, действиях монетарных регулято-

ров и в итоге в динамике валютных курсов, пояснил он.

Минимальной отметкой пары евро/доллар в этом году может стать уровень 0,84 – это исторический минимум, достигнутый в 2000 г., говорит главный аналитик Совкомбанка Михаил Васильев. Главной причиной ослабления евро к доллару сейчас является более медленное реагирование на высокую инфляцию со стороны ЕЦБ в сравнении с Федеральной резервной системой (ФРС). В июне инфляция в еврозоне достигла рекордных 8,6%, в США – максимума за 40 лет в 9,1%, напомнил Васильев. При этом ФРС уже подняла процентную ставку с 0,25 до 1,75%. На ближайшем заседании 27 июля рынок фьючерсов закладывает повышение сразу на 100 б. п. до 2,75%. В сентябре ожидается подъем на 75 б. п. до 3,5%, в ноябре – еще на 25 б. п. до 3,75% и в декабре – последнее повышение на 25 б. п. до 4%.

ЕЦБ по-прежнему удерживает основные процентные ставки на ультранизком уровне (ставку рефинансирования – на 0%, депозитную ставку – на -0,5%), добавил эксперт. Ожидается, что на заседании 21 июля он повысит основные процентные ставки на 25 б. п. впервые за 11 лет. Рынки считают, что ЕЦБ до конца года повысит депозитную ставку на 150 б. п., с текущих -0,5 до 1%, но это не сильно поможет сбить инфляцию, однако ускорит наступление рецессии, отметил Васильев.

До конца года факторов, которые могли бы принципиально укрепить евро, пока что не просматривается, согласился директор группы суверенных и реги-

ональных рейтингов АКРА Дмитрий Куликов. Но на горизонте года и более можно было бы ожидать отката ближе к более привычному 1,08–1,12, добавил он. К этому моменту разница в жесткости денежно-кредитной политики и экономических перспективах может вновь начать сжиматься, пояснил эксперт.

Существуют предпосылки для дальнейшего ослабления евро к доллару на фоне замедления экономического роста в Европе и перехода в стадию рецессии, однако соотношение 1 к 1 является психологически устойчивым уровнем, поэтому в среднесрочной перспективе будет сохраняться паритет, ожидает исполнительный директор «Абсолют банка» Константин Бояршинов.

У нас уже давно не было паритета, поэтому пока сложно предположить, что мы увидим существенный уход под соотношение 1 к 1, говорит главный экономист «Ренессанс капитала» по России и СНГ Софья Донец.

До конца года курс может еще не раз опуститься ниже \$1, чему, с одной стороны, будет способствовать укрепление доллара ко всем валютам на фоне ужесточения политики ФРС, а с другой – слабость самого евро из-за экономических проблем в еврозоне, прогнозирует начальник отдела анализа банков и денежного рынка ИК «Велес капитал» Юрий Кравченко. При этом курс ниже \$1 будет рассматриваться инвесторами как возможность для удачной покупки евро, поэтому паритет будет восстанавливаться, считает он.

## СИТУАЦИЯ В ЭКОНОМИКЕ БУДЕТ УХУДШАТЬСЯ

Европейская экономика быстро движется к рецессии, говорит Васильев. Вероятно, она начнется уже в этом квартале, полагает эксперт. Из-за высокой инфляции и планов ужесточения денежно-кредитной политики ЕЦБ растут доходности гособлигаций стран еврозоны, что повышает риски нового долгового кризиса в Европе (наиболее уязвимы Греция, Италия, Испания), добавил он. Рецессия в Европе уже «на подходе», согласен Кравченко. Инфляция также близка к пику, при этом его прохождение не означает последующего резкого замедления роста цен, заметил эксперт.

Энергокризис в Европе с каждым днем становится тяжелее и может усугубиться по мере приближения к осенне-зимнему отопительному

сезону и вступления в силу эмбарго Европы на российскую нефть, отметил Васильев.

Анализируя экономическую ситуацию в Европе, следует обратить внимание на тот факт, что континент переживает первый за три года сезон отпусков, максимально свободный от эпидемиологических ограничений, заметил Вайсберг. Поэтому сильный рынок труда, высокий спрос на туристическом рынке и в целом значительный рост потребительской активности в ближайшие несколько месяцев поддержат рост экономики, продолжил он. Кратковременная рецессия возможна в начале 2023 г., однако она вряд ли будет глубокой, добавил эксперт.

## КАК ЭТО ПОВЛИЯЕТ НА РОССИЮ

На российском рынке курс в значительной мере будет определяться торговым балансом, а позиции евро на внешнем рынке будут вносить лишь незначительные коррективы в динамику пары евро/рубль, говорит Кравченко. Не исключено, что в ближайшее время рубль в паре с евро попытается вернуть позиции конца июня (закрытие месяца – 53,7 руб./евро), однако до конца года ожидается постепенное обновление июльских максимумов по евро в 66,65 руб., добавил эксперт.

В ближайшие месяцы рубль сохранит сильные позиции по отношению к евро, полагает Васильев. Во второй половине июля, по мнению эксперта, возможна новая волна укрепления рубля. При этом осенью и к концу года он ожидает укрепления евро в направлении 65–70 руб. Курс российской валюты в III квартале сохранит устойчивость и вряд ли превысит 60 руб./евро, а затем возможно ослабление до 63–65 руб./евро, считает Вайсберг.

В текущих условиях западных ограничений на импорт и туризм удешевление евро относительно доллара мало что значит, говорит эксперт по фондовому рынку «БКС мир инвестиций» Михаил Зельцер. Если бы было открыто небо, а европейским поставкам не ставились препоны, то расходы россиян снижались бы пропорционально падению валют, указал он.

Сейчас в российской экономике идет быстрый переход с расчетов в долларах и евро на дружественные валюты (юани, рупии), поэтому к концу года значимость европейской валюты в России должна существенно снизиться, добавил Васильев.

Газета

# ВЕДОМОСТИ

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

**с 1 июля только по подписке**

Ведущее деловое издание России  
Самые достоверные деловые новости Санкт-Петербурга

<http://vedomosti-spb.ru>

Урал-Пресс +7(812) 339-88-06	ПРЕССИНФОРМ +7(812) 337-16-26	АО «Почта России» +7(812) 616-03-53
---------------------------------	----------------------------------	--



Сейчас очень важно создать независимую от других стран логистическую систему / ДЕНИС АБРАМОВ / ВЕДОМОСТИ

# «Платону» назначают криотерапию

Бизнес попросил правительство заморозить индексацию тарифа «Платона» на 2023 г. Это позволит не увеличивать транспортную составляющую в конечной цене товаров

Ксения Потаева  
Денис Ильюшенков

Предпринимательские объединения, представляющие крупнейшие производственные, торговые и транспортные компании, 12 июля направили письмо на имя первого вице-премьера Андрея Белоусова с просьбой дать поручение о моратории на индексацию тарифа системы «Платон» на 2023 г. Копия письма есть в распоряжении «Ведомостей».

Оно подписано руководителями Ассоциации международных автомобильных перевозчиков, Национального союза экспертов в сфере транспорта и логистики (СЭЛ), Российского автотранспортного союза, Национальной мясной ассоциации, Союза производителей соков, воды и напитков, Национального союза производителей молока («Союзмолоко»), Ассоциации компаний интернет-торговли, Ассоциации производителей и поставщиков продовольственных товаров «Руспродсоюз», Российского зернового союза и НП «Русбренд».

Отраслевые объединения считают, что заморозка тарифа «Платона» позволит и минимизировать негативные последствия и избыточную нагрузку на бизнес, и реализовать планы по модернизации дорожного комплекса страны. «Учитывая текущие изменения в экономике в условиях санкционного давления и степень влияния их на российский бизнес и экономику в целом, резкий рост любых издер-

жек бизнеса неминуемо приведет к падению выручки, убыткам и банкротству компаний, работающих в разных сферах», – говорится в письме.

По мнению предпринимателей, дополнительные издержки вынужденно отразятся на стоимости затрат на перевозку товаров (включая социально значимые) и, как следствие, на конечной стоимости продукции.

Официальный представитель Белоусова отказался от комментариев. Источник «Ведомостей» в его аппарате уточнил, что письмо поступило и будет распечатано ведомством на проработку.

«Платон» – система сбора платы с грузовиков массой более 12 т за проезд по федеральным дорогам, которая должна компенсировать вред, причиняемый ими этим трассам. Система была запущена 15 ноября 2015 г., ее тариф регулируется государством и подлежит ежегодной индексации по уровню инфляции. Сейчас он составляет 2,54 руб. за 1 км, увеличившись на 20 коп. с 1 февраля. Собранные средства перечисляются в федеральный дорожный фонд.

В конце июля Росавтодор должен опубликовать плановый прогноз индексации тарифа «Платона» на будущий год. По прогнозам Минэкономразвития, инфляция в России в 2022 г. составит 17,5%. Это приведет к необходимости индексации тарифа «Платона» более чем на 50 коп. за 1 км (до 3,04 руб. за 1 км), говорится в письме бизнес-лобби Белоусову. Это, по оценкам объединений, мо-

жет стать самой высокой индексацией тарифа за все периоды.

В Минтрансе на вопросы «Ведомостей» традиционно не ответили. Представитель Росавтодора ограничился напоминанием, что размер будущего тарифа «Платона» будет определен с учетом информации Росстата о фактическом изменении индекса потребительских цен (инфляции) за указанные периоды.

По словам источника «Ведомостей», близкого к Минтрансу, никаких регуляторных решений для заморозки тарифа «Платона» в ведомстве сейчас не принимают. «Бизнес-сообществу ответили тишиной», – говорит он.

Это не первая попытка минимизировать издержки бизнеса, связанные со сбором платы с большегрузов. В

частности, в начале марта 2022 г. правительство рассматривало предложенную Минэком возможность отменить сборы в системе «Платон» на полгода. Эта мера даже попала в одну из версий плана первоочередных действий по обеспечению развития российской экономики в условиях санкций («Ведомости» писали об этом 9 марта). Но в итоге профильные ведомства эту идею не поддержали, и из плана она была удалена.

Сейчас очень важно создать независимую от других стран логистическую систему и обеспечить ее функционирование из-за разрыва цепочек поставок практически во всех секторах, говорит исполнительный директор СЭЛ Ольга Федоткина. «В текущих условиях полной неопределенности на рынке логистики важно избегать шоковых сценариев, учитывая, что в начале следующего года индексация тарифа «Платона» может стать далеко не единственным увеличением расходов, привязанных к уровню инфляции по всей цепочке», – отмечает она.

«Союзмолоко» поддерживает инициативу по введению моратория, потому что «Платон» является одним из факторов увеличения стоимости перевозки, которая в итоге отражается на конечной цене продукции, считает его гендиректор Артем Белов. «У многих наших компаний увеличилось логистическое плечо. В отдельных случаях оно может достигать 1000 км. Это связано с тем, что рынок фрагментирован, а цены на сырье разные в различных регионах. И многие производители предпочитают закупать сырье в более отдаленных областях, если это экономически целесообразно», – пояснил он.

Среднегодовой пробег большегруза у международного перевозчика составляет около 65 000 км, а платеж «Платону» на одну машину достигает 165 100 руб., оценивает источник «Ведомостей» в одном из объединений, готовивших письмо. После индексации [по прогнозной инфляции], по словам собеседника, плата вырастет до 197 600 руб. в год.

Гендиректор Infomost Consulting Борис Рыбак оценивает инициативу как вполне здравую на фоне существенного повышения затрат на перевозку и реалистичную с точки зрения возможной поддержки властей. «Радикальное изменение экономических условий работы транспортных компаний требует принятия максимальных мер поддержки», – считает он.

## коротко

### IVECO УЕЗЖАЕТ НА РОДИНУ

Итальянский производитель грузовиков и автобусов Iveco Group принял решение покинуть рынок РФ и передать свой российский бизнес местному оператору, сообщил гендиректор компании Геррит Маркс агентству Reuters во время презентации компании в Турине. Он добавил, что решение о передаче доли уже принято, уточнив, что завершение процесса потребует некоторого времени. В России Iveco имеет 33% в СП с российской компанией АМТ в Миассе. **РИА НОВОСТИ**

## 500

СОТРУДНИКОВ ЗАВОДА ИКЕА В ТИХВИНЕ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ БУДЕТ УВОЛЕНО ПО СОГЛАШЕНИЮ СТОРОН

Об этом сообщила председатель комитета по труду и занятости региона Алла Астратова. По ее словам, на предприятии, деятельность которого до конца августа будет приостановлена, работает около 1000 человек. Пока из всех уволившихся за помощью по трудоустройству обратилось 15 человек, добавила Астратова.

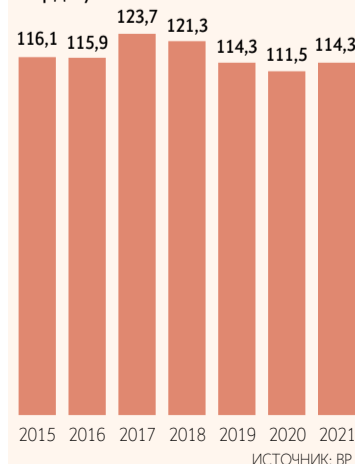
Завод в Тихвине – один из четырех фабрик шведской компании в России. Еще три расположено в Московской и Кировской областях и Великом Новгороде. Сама IKEA в июне сообщала, что планирует выставить эти активы на продажу. **ИНТЕРФАКС**

### НОРВЕГИЯ ПРОДОЛЖАЕТ ТЕРЯТЬ ГАЗ

Влияние утечки газа на норвежском шельфовом промысле Sleipner растет. Газотранспортный оператор Gassco увеличил оценку недоступности мощностей месторождения Sleipner (до 16,9 млн куб. м/сутки) до утра 15 июля. Также были объявлены до утра 14 июля недоступными мощности газоперерабатывающего завода Nyhamna – 79,8 млн куб. м.

Норвежская компания Equinor 11 июля зарегистрировала утечку на платформе Sleipner A, еще одна утечка была на другой платформе. Новости об аварии в Норвегии на фоне планового ремонта «Северного потока» поднимали спотовые цены на бирже ICE более чем до \$1909 за 1000 куб. м. **ИНТЕРФАКС**

### Добыча газа в Норвегии



### КОМУ ПРИНАДЛЕЖИТ «ПЛАТОН»

Оператором «Платона» является «РТ-инвест транспортные системы» (РТИТС). По данным ЕГРЮЛА, 50% компании принадлежит «РТ-инвесту», 23,5% – Игорю Ротенбергу, 19% – Андрею Шипелову и оставшиеся 7,5% – гендиректору РТИТС Антону Замкову. Среди совладельцев «РТ-инвеста» – Шипелов через компанию «Царицын капитал» (35%) и «Ростех» (25,1%). Оставшиеся 39,99% – у председателя совета директоров «РТ-инвеста», бывшего заместителя гендиректора «Ростеха» Сергея Скворцова.



# Табакотушение электрифицируется

Анна Киселева

**Продажи одноразовых электронных сигарет утроились с начала года. А вот традиционные сигареты россияне стали покупать меньше – в том числе из-за проблем с фильтрами и бумагой**

Продажи одноразовых электронных сигарет в натуральном выражении в российских магазинах за пять месяцев 2022 г. выросли в 3,3 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Такие данные «Ведомостям» предоставила аналитическая компания NielsenIQ. По ее расчетам, производители данных изделий увеличили выручку за это же время в 4,5 раза. Абсолютные цифры она не раскрывает.

Точную емкость сегмента одноразовых электронных сигарет никто из опрошенных «Ведомостями» аналитических компаний и профильных ведомств не назвал. Но, согласно оценке Профессионального альянса участников русского рынка электронных никотиновых систем, при общем объеме всей категории табачной и никотиносодержащей продукции более чем в 1 трлн руб. продажи электронных систем доставки никотина (ЭСДН, включают одноразовые электронные сигареты и вейпы) в 2021 г. составили около 150 млрд руб. без учета НДС. Причем именно электронные сигареты внесли наибольший вклад в эту сумму, уверяет президент альянса Лев Григорьев. Рынок электронных сигарет стал активно расти с начала 2021 г., следует из данных NielsenIQ. Произошло это в основном за счет развития дистрибуции: если в марте прошлого года такой товар можно было найти лишь в 7% табачных магазинов, то к маю 2022 г. он продается уже в 35% таких точек. Кроме этого рос и ассор-

тимент. В начале 2020 г., по данным NielsenIQ, на российском рынке было представлено порядка 150 товарных позиций в этой категории, сейчас их уже более 5000. Основная аудитория продукции – молодые потребители, которых привлекает возможность пробовать разные вкусы сигарет, считают в компании. В базе данных Федеральной таможенной службы (ФТС) показатели импорта одноразовых электронных сигарет за 2021 г. и за пять месяцев 2022 г. отсутствуют. Запрос в ФТС, которая с апреля не публикует данные по импорту, остался без ответа.

Что касается других ЭСДН, то в отличие от электронных сигарет продажи вейпов (как открытого, так и закрытого типа) и сменных картриджей к ним, наоборот, упали. За пять месяцев вейпов купили на 9,7% меньше в натуральном выражении, утверждают в NielsenIQ. Правда, в денежном выражении этот сегмент вырос на 13,8%. Продажи сменных

картриджей просели еще больше – на 63,5% и в деньгах, и в штуках.

А вот рынок нагреваемых табачных стиков с января по май рос, хотя и не так существенно, как сегмент электронных сигарет: на 12,4% в натуральном выражении и на 19,6% в денежном. Всего с начала года табачные компании произвели 402 млн упаковок стиков совокупной стоимостью 65,7 млрд руб., подсчитал оператор системы маркировки «Честный знак» – Центр развития перспективных технологий. Данных за 2021 г. у него нет, так как маркировать такую продукцию компания начала только в этом году. Представитель компании сообщил лишь, что доля стиков для систем нагревания в общем выпуске табачной продукции за пять месяцев увеличилась с 9,5 до 11,7%.

Просели продажи и традиционных сигарет. По данным NielsenIQ, с января по май они снизились на 6% в натуральном выражении к предыдущему году, правда, в денежном выражении рост составил 4,8%. С начала года производители выпустили 3,5 млрд пачек сигарет стоимостью 514,7 млрд руб., сообщил представитель «Честного знака». Данные за прошлый год он также не предоставил.

Взрывной рост продаж электронных сигарет может быть связан с ожиданиями россиянами грядущего дефицита на фоне санкций, предположил главный редактор информгентства «Русский табак» Максим Королев. По его словам, одноразовые продукты давно стали многообразными – их можно использовать до недели, экономически это более выгодно, чем покупать традиционные сигареты. При этом девять из 10 электронных сигарет остаются нелегальными, а значит, стоят дешевле. В марте аналитики из Group-IB оценивали объем нелегального он-



ЕВГЕНИЙ РАЗУМНЫЙ / ВЕДОМОСТИ

лайн-рынка табака в России в 5,6 млрд руб., где больше половины рынка (2,3 млрд руб.) приходилось как раз на электронные сигареты, сообщил РБК. Растущий уровень нелегальной торговли никотиносодержащими жидкостями и одноразовыми электронными сигаретами признает и директор департамента по правовым вопросам и внешнекорпоративным связям British American Tobacco (BAT) в России Олег Барвин.

Если маржа при продажах сигарет для ритейлеров остается фиксированной (от 5 до 12%) за счет максимальных розничных цен, то на электронных сигаретах можно заработать до 100% – у розницы просто нет экономических стимулов продавать обычные сигареты, которые к тому же нужно маркировать, заключил Королев. Что касается стиков, то их продажи последовательно растут с 2016 г., так что положительная динамика никак не связана с санкциями в отношении России, уточнил эксперт, пояснив, что рост популярности нагревательного табака наблюдается во всем мире.

А вот снижение спроса на традиционные сигареты эксперты объясняют несколькими факторами. На фоне санкций потребители могли закупить их впрок и сейчас расходуют запасы, рассуждает Королев. В NielsenIQ полагают, что потребители либо бросают курить, либо переключаются на альтернативные категории. Гендиректор «Infoline аналитики» Михаил Бурмистров

считает, что производство традиционных сигарет неизбежно сокращается из-за снижения доходов населения и роста доли нелегальной продукции. Кроме этого, по его словам, часть курильщиков переходит на альтернативную никотиновую продукцию из-за последствий коронавируса, желая таким образом снизить нагрузку на легкие. Производители сигарет также испытывают проблемы с поставками нетабачных компонентов для производства сигарет (сигаретная бумага, фильтры, ободковая бумага, картон для упаковок), известно Григорьеву. Действительно, есть перебои поставок по отдельным позициям сигарет отдельных производителей, так как все сырье и компоненты для их выпуска импортируются, соглашается с ним Королев. При этом дефицита этих компонентов никто из экспертов не ожидает. Логистические сложности подтверждают и сами табачные компании. «Japan Tobacco International (JTI) Россия» продолжает перенастройку глобальной цепочки поставок и поиск новых поставщиков, сказал представитель компании. Как и JTI, BAT, несмотря на трудности при поставках сырья и материалов из-за границы, делает все для обеспечения бесперебойного производства и дистрибуции своей продукции, добавляет представитель этой компании. Запросы в российское подразделение Philip Morris International и Минпромторг остались без ответа.

# «Траст» повяжет инвесторам «Ленту»

Дарья Молоткова  
Антон Филатов  
Екатерина Литова

**Банк «Траст» продаст активы своих бывших владельцев. За 13 магазинов «Ленты» он хочет выручить почти 3 млрд руб.**

Банк «Траст» выставил на торги 13 объектов торговой недвижимости (27 660 кв. м), в которых сейчас расположены супермаркеты продуктового ритейлера «Лента», рассказал «Ведомостям» его представитель. Это подтверждается и данными, опубликованными на нескольких электронных площадках, в частности Electro-torgi, «Лидер», «Союз» и проч. К примеру, в конце июля на первой из них пройдут аукционы по продаже магазинов, расположенных на ул. Народного Ополчения (3000 кв. м), бульваре Яна Райниса (4500 кв. м) и Зеленом проспекте (4760 кв. м). Там же чуть позже пройдет аукцион по объекту на Волгоградском проспекте на 4000 кв. м. Причем, судя по данным «Союза», торги по су-

пермаркету в Берниковом переулке на 1600 кв. м уже прошли, правда, никто из инвесторов заявок на участие в них не подал. Тем не менее, по словам представителя «Траста», все активы банк хочет продавать по отдельности. За них он планирует выручить 2,9 млрд руб.

Эти торговые площади ранее принадлежали кипрской компании Retail Chain Properties (RCP), которую участники рынка связывали с бывшими владельцами «Траста» – Ильей Юровым, Сергеем Беляевым и Николаем Фетисовым. В 2018 г. московский арбитражный суд постановил, что эта фирма должна выплатить банку около \$108 млн и более 962 млн руб. в счет погашения долга по двум кредитным договорам, заключенным еще в 2010 г. Спустя год «Траст» подал еще один иск к RCP – на 932,56 млн руб., говорится в материалах дела. Из них также следует, что свои обязательства перед банком компания так и не выполнила должным образом. Поэтому в феврале 2022 г. суд обратил взыскание на принадлежащую ей недвижимость в пользу кредитора. Представитель

«Траста» подтвердил, что объекты переданы банку в залог. Юров сообщил «Ведомостям», что он не располагает никакой информацией о текущем положении дел в RCP. Компания находится в состоянии судебных споров с «Трастом» с 2015 г., а в апреле 2016 г. кипрский суд отстранил директора этой фирмы от управления. Он также добавил, что в справедливость и законность любых решений российских судов он не верит.

Все 13 магазинов были изначально сданы в аренду сети супермаркетов Billa. Но в прошлом году этого ритейлера приобрела «Лента», принадлежащая компании «Север-групп» Алексея Мордашова. Сделка была закрыта в августе, ее сумма составила 225 млн евро (19,52 млрд руб. по курсу ЦБ на 3 августа). Из сообщения компании следовало, что в течение года она планирует интегрировать 161 супермаркет Billa. Представитель «Ленты» от комментариев по продаже объектов, в которых сейчас расположены магазины сети, отказался.

«Траст» пытается продать активы своих бывших владельцев по рыноч-

ной цене, считает директор департамента рынков капитала Nikoliers Денис Платов. Если бы банк пытался реализовать эти объекты до пандемии или хотя бы в прошлом году, их стоимость была бы выше, полагает глава ритейл-департамента CORE.XP Марина Малахатко. В текущих реалиях она тоже считает их цену рыночной, поскольку теперь инвесторы в торговую недвижимость стали еще более требовательными к объектам покупки и перед заключением договоров интересуются большим количеством деталей: сроками договоров аренды, возможностью досрочного расторжения со стороны арендодателя, техническим состоянием помещений и проч. Опрошенные «Ведомостями» эксперты, впрочем, полагают, что новые собственники этих помещений, если они будут найдены, вряд ли пойдут на изменение условий аренды. Партнер коллегии адвокатов Pen & Paper Екатерина Токарева отмечает, что обычно переход прав собственности на сданное в аренду имущество не является основанием для изменения или расторжения договора. По ее словам, новый владелец просто встает на место прежнего арендодателя и на него распространяются те же условия, которые прописаны в контракте. Она также указывает, что размер платежей за эти помещения может измениться только по соглашению сторон в те сроки, которые предусмотрены

соглашением, но не чаще одного раза в год. Впрочем, все зависит от каждого конкретного договора, уточняет эксперт. Например, из контракта об аренде помещения на ул. Прокатной между ООО «Билла» и RCP, согласно лотовой документации, следует, что арендодатель вправе досрочно расторгнуть соглашение без объяснения причин, предупредив компанию за три месяца.

И все же эти активы могут заинтересовать инвесторов с рублевым капиталом, которым выгоднее будет вложить его в недвижимость, чем куда-то еще, говорит Платов. Тем более что, по его словам, это готовый арендный бизнес со стабильным и надежным арендатором, он генерирует постоянный доход. Правильным эксперты называют и решение «Траста» о продаже этих торговых помещений по отдельности, а не единым портфелем. Найти одного инвестора сразу на все эти объекты в текущей ситуации было бы крайне сложно, считает партнер Ricci | Retail Алексей Сигал. К тому же в этом случае, по его мнению, их бы пришлось продавать с дисконтом. Тем не менее, если портфель активов слишком разнородный, есть риск, что наиболее ликвидные помещения могут раскупить в течение 3–6 месяцев, а менее интересные объекты зависнут на год и более, добавляет Малахатко.

В ПОДГОТОВКЕ СТАТЬИ УЧАСТВОВАЛА АННА КИСЕЛЁВА

# МТС пробьёт по NFC



Для получения «МТС ID» не требуется быть абонентом МТС / МАКСИМ СТУЛОВ / ВЕДОМОСТИ

**МТС готовит к запуску бесконтактный платежный сервис «МТС Pay» – аналог Google Pay и Apple Pay. Но оператору придется решить вопрос с заблокированными NFC-модулями в устройствах Apple**

Марина Тюняева (Бочкарёва)

О работе МТС над новым сервисом «МТС Pay» «Ведомостям» рассказал первый вице-президент по технологиям МТС Павел Воронин. По его словам, оператор разрабатывает это платежное решение в партнерстве с «МТС банком», а также с Национальной системой платежных карт (НСПК). «Ведомости» направили запрос в НСПК.

Компания рассчитывает создать «бесшовный сервис, который был у пользователей Google Pay и Apple Pay», объясняет Воронин. «МТС Pay» будет представлять собой экосистему платежей, включающую бесконтактную оплату (NFC, QR-код, Face ID), оплату покупок с баланса мобильного телефона, а также пополнение счета телефона и др., рассказал он. Пользоваться сервисом смогут клиенты любых банков и абоненты всех операторов, скачав приложение сервиса и зарегистрировавшись в системе «МТС ID». Для получения «МТС ID» не требуется быть абонентом МТС, подчеркнул представитель оператора.

«Мы уже собрали прототип приложения «МТС Pay» для мобильных телефонов», – отметил Воронин. В устройствах Apple работа подобных платежных систем сейчас заблокирована, но в МТС работают «над созданием альтернативного способа проведения оплат в том числе и для устройств на базе iOS», заявил он, но не уточнил, как именно это будет реализовано.

По словам вице-президента «МТС банка» Алексея Клепикова, банк рассчитывает на выход сервиса на масс-маркет и реализацию

функций бесконтактной оплаты в IV квартале 2022 г.

Сначала сервис появится в Москве и Подмосковье, но в дальнейшем МТС планирует развернуть его и в других регионах, добавил он. Сейчас идет закрытое тестирование разработки. «Банк проводит R&D-исследования, в том числе как обеспечить работу приложения для телефонов на базе iOS, тестирует использование NFC-стека и другие технологические подходы», – отметил Клепиков.

Стоимость разработки сервиса в МТС не раскрывают. Но, по оценкам опрошенных «Ведомостями» аналитиков, вложения были невелики. «Судя по описанию, в сервисе используются уже готовые и понятные элементы – интерфейсы NFC, конструкции, связанные с обработкой QR-кодов, и др.», – поясняет председатель Ассоциации участников рынка электронных денег и денежных переводов Виктор Достов. По его оценке, инвестиции в проект составили порядка \$1 млн (около 60 млн руб. по текущему курсу). По оценке аналитика «Финама» Леонида Делицына, компания могла вложить в разработку сервиса около \$5 млн (250 млн руб.).

«Прогнозировать выручку нового сервиса сложно, потому что пока не понятно, кто точно будет им пользоваться», – говорит Достов. – Если исходить из того, что сервис будет активно использоваться абонентами МТС, то его доход может достигать около 500 млн руб. в месяц. Вполне возможно, МТС будет зарабатывать на комиссии с каждого платежа. Также не исключено, что, удерживая человека в своей экосистеме, МТС будет получать косвенные доходы за счет того, что тот предпочитает

использовать только сервисы экосистемы».

В перспективе нескольких лет это направление может приносить МТС порядка 5 млрд руб. выручки в год, оценивает Делицын. Но следует учитывать тот факт, что зарубежные корпорации Apple, Samsung и Google, развивая аналогичные сервисы, имели возможность их предустанавливать на продаваемые смартфоны, напомнил он. МТС еще предстоит убедить пользователя в необходимости скачивания и использования приложения, обращает внимание аналитик.

Придется решить вопрос блокировки модулей NFC в устройствах Apple, напоминает Достов. «Не исключено, что Apple обяжут раскрыть NFC-модули в рамках честной конкуренции», – предположил он, отметив, что подобные кейсы разворачиваются сейчас в других странах мира.

Общая проблема бесконтактных платежных сервисов – запрет Apple на добавление в NFC-чип других платежных систем, кроме Apple Pay. Первая и пока единственная страна, где Apple разрешила добавлять сторонние платежные решения, – Южная Корея. ЦБ России об-

ходил запрет, представив платежный терминал, разработанный с банком «Русский стандарт» и компанией Inpras, который сам может создавать NFC-метки (NFC tag). Пилот по внедрению таких терминалов завершился в 2021 г., писали «Ведомости». Но чтобы этот способ оплаты сделать массовым и доступным, придется заменить весь текущий POS-терминальный парк, а это большие затраты для российских банков, предупреждал директор по продуктам компании Inpras Илья Карпейкин.

Российский рынок бесконтактных платежных сервисов только начинает формироваться: в нынешнем виде он появился несколько месяцев назад с уходом Apple Pay, Google Pay и др., обращает внимание Достов. «Освободилась очень большая ниша, которую стараются сейчас занять различные участники рынка. Это такой blue ocean («голубой океан» – новый сегмент рынка с низкой конкуренцией. – «Ведомости»), в который все пытаются нырнуть и оторвать себе кусок», – отметил он. С одной стороны, этим направлением сейчас активно занимаются частные игроки, банки, такие как, например, «Сбер». В то же время эту нишу активно пытается занять и государство – например, запуском сервиса «СБПэй», отметил Достов.

«СБПэй» – мобильное приложение для оплаты покупок на базе разработанной ЦБ системы быстрых платежей (СБП) по QR-коду или платежной ссылке. ЦБ 25 марта потребовал, чтобы все российские банки подключились к сервису с 1 июля. Pay-сервисы также развивают Сбербанк (Sberpay), Газпромбанк (Gazprom pay), «Тинькофф» («Тинькофф pay»), «Яндекс» («Ярау»).

«Частные решения могут быть более гибкими и таргетированными на клиентов различных компаний, в этом их большой плюс. Но решения, предлагаемые на федеральном уровне, типа СБП имеют такой мощный козырь, как универсальность. Какой из двух подходов окажется преобладающим, сейчас сказать нельзя», – заключил Достов.

## ВТОРОЙ ПОДХОД МТС

В 2017 г. МТС и «МТС банк» уже объявляли о запуске единой экосистемы платежей «Кошелек МТС деньги». Сервис позволял абонентам МТС совершать платежи и переводы с помощью электронных денежных средств, предполагалось расширить функционал и на абонентов других сотовых операторов. Сервис остался только в веб-версии, а его приложение было объединено с приложением «МТС банка». В нынешнем виде веб-версия «Денег» продолжит развиваться параллельно с «МТС Pay», отметил представитель МТС.

## коротко

### США ЖДУТ НЕФТЯНОГО РЕКОРДА

Минэнерго США сохранило прогноз добычи нефти в стране (без других жидких углеводородов) на 2022 г. в объеме 11,92 млн барр./сутки, сообщило Управление энергетической информации (EIA) ведомства. Это на 0,73 млн барр./сутки больше, чем в 2021 г. Прогноз на 2023 г. понижен с 12,97 млн до 12,8 млн барр./сутки. Последний среднегодовой рекорд добычи сырой нефти в США был установлен в 2019 г. – 12,3 млн барр./сутки.

ИНТЕРФАКС

## 4

МЛН РУБ.

СОСТАВИЛА СУММА ШТРАФОВ, КОТОРЫЕ МИРОВОЙ СУД В МОСКВЕ ВЫПИСАЛ КОМПАНИЯМ APPLE, ZOOM И OOKLA ЗА ОТКАЗ ЛОКАЛИЗОВАТЬ ДАННЫЕ РОССИЙСКИХ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ

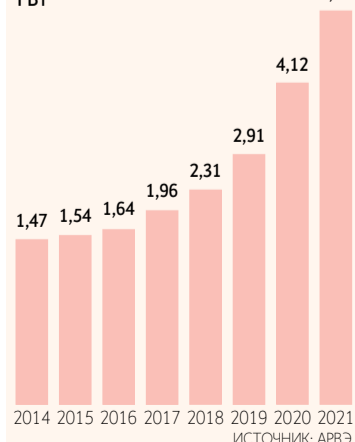
Суд вынес решение по трем делам по ч. 8 ст. 13.11 КоАП России. Она подразумевает ответственность за невыполнение оператором персональных данных обязанности по их хранению на территории РФ. Для юридических лиц максимальный штраф по ней составляет 6 млн руб. В отношении американской Apple штраф составил 2 млн руб., в отношении Zoom и компании по измерению трафика мобильных операторов Ookla – по 1 млн руб. Для Apple это стало первым штрафом по данной статье.

ИНТЕРФАКС

### ВЕКСЕЛЬБЕРГ ПОРАБОТАЕТ ЗА ЧУБАЙСА

Бизнесмен Виктор Вексельберг стал новым сопредседателем Ассоциации развития возобновляемой энергетики (АРВЭ; лобби зеленой генерации), сообщила 12 июля ассоциация в своем Telegram-канале. Вексельберг сменил на этом посту добровольно оставившего его бывшего спецпредставителя президента России по вопросам устойчивого развития Анатолия Чубайса, который покинул страну после начала СВО на Украине. Другим сопредседателем АРВЭ остается первый заместитель гендиректора «Росатома» Кирилл Комаров, уточнила АРВЭ. ВЕДОМОСТИ

## Мощность ВИЭ в России





# Petropavlovsk скатывается к банкротству

Василий Милькин

Золотодобывающая компания Petropavlovsk запросила внешнее управление и будет продавать активы. Это означает, что компания фактически банкротится, а ее предприятия могут отойти основному кредитору – УГМК

Одна из крупнейших золотодобывающих компаний России – зарегистрированный в Великобритании Petropavlovsk – 12 июля сообщила, что подала заявление в Высокий суд Лондона для назначения внешнего управления.

Petropavlovsk указывает, что не может погасить срочный заем на \$201 млн (с учетом процентов), права требования по которому принадлежат «УГМК-инвесту» – инвестиционной «дочке» Уральской горно-металлургической компании (УГМК). Совет директоров золотодобытчика считает маловероятной возможность его рефинансирования. Внешними управляющими компания предлагает назначить Алистера Мэнсона, Тренора Биньона и Джо Ролса из Opus Business Advisory Group.

Компания также обратилась с заявлением о снятии своих обыкновенных акций и облигаций со сроком погашения в 2024 г. с торгов на Лондонской фондовой бирже (LSE). Также предполагается снять с торгов акции Petropavlovsk на Московской бирже и облигации со сроком погашения в 2022 г. с Ирландской международной биржи.

Акции Petropavlovsk на Мосбирже 12 июля упали на 77% до 87 коп. за штуку, обновив исторический минимум.

Представитель Petropavlovsk пояснил «Ведомостям», что компания является неплатежеспособной в соответствии с законодательством Великобритании о несостоятельности, поэтому и подано заявление о введении внешнего администрирования. «О банкротстве речь пока не идет», – сказал он. По его словам, работа внешних управляющих заключается в продаже активов и рассмотрении требований кредиторов с целью их погашения из любых средств, полученных после оплаты административных расходов.

Собеседник добавил, что после передачи Petropavlovsk под внешнее администрирование листинг акций на LSE будет аннулирован.

В сообщении Petropavlovsk также говорится, что компания получила предложение о покупке активов от одной стороны и уведомление о заинтересованности в покупке от другой. Petropavlovsk поясняет, что ведутся переговоры с обеими сторонами, хотя понимания, последует ли за этим продажа, нет. Весной золотодобытчик привлек консалтинговую компанию AlixPartners для анализа вариантов решения финансовых сложностей, среди которых «продажа всех долей компании в ее операционных дочерних предприятиях в ближайшие возможные сроки» («Ведомости» писали об этом 14 апреля).

Введение внешнего администрирования не зависит от исхода сделки по продаже активов, пояснил представитель золотодобытчика.

Крупнейшим кредитором Petropavlovsk до переуступки прав требования «дочке» УГМК был Газпромбанк (ГПБ). Компания привлекла в банке кредит на \$200 млн и возобновляемую кредитную ли-

нию на \$86,7 млн. В конце марта 2022 г. Petropavlovsk сообщил, что из-за включения ГПБ в британский санкционный лист компания лишилась возможности расплачиваться по кредитам и евробондам.

В апреле права требования по кредиту на \$201 млн (включая проценты) ГПБ переуступил инвестиционной «дочке» УГМК – «УГМК-инвесту», а в мае права на кредит на \$87,1 млн (включая проценты) перешли к компании «Нордик». Но перед передачей прав на кредиты ГПБ потребовал их немедленного погашения.

Представитель Petropavlovsk пояснил «Ведомостям», что, хотя формально УГМК не требовала полного погашения долга, она имеет на это право и это «не отменяет первоначального дефолта», возникшего из-за требования ГПБ вернуть долг. История с кредитной линией на сумму около \$87 млн аналогична, добавил он.

В мае ГПБ разрешил Petropavlovsk продавать золото третьим лицам, хотя ранее по условиям кредитов все золото компания должна была

продавать банку. Несмотря на это, компания не имеет средств для немедленного погашения основного долга по срочному кредиту в полном объеме одновременно, пояснил представитель Petropavlovsk.

Опрошенные «Ведомостями» юристы говорят, что решение Petropavlovsk фактически означает, что компания приступает к запуску процедуры банкротства. «Внешнее управление в Великобритании является аналогом российского конкурсного производства и относится к банкротным процедурам. Понятия «несостоятельность» и «банкротство» являются взаимозаменяемыми, тождественными», – отмечает юрист Forward Legal Олесь Груздев.

По его словам, результатом должна стать распродажа активов Petropavlovsk и последующая ликвидация организации. С ним согласен старший партнер коллегии адвокатов Pen & Papet Валерий Зинченко. По его словам, российский правопорядок не делает различий между понятиями «несостоятельность» и «банкротство». Юрист поясняет, что в Великобритании, как и в России, данная процедура проходит под контролем суда. Добровольная ликвидация происходит на основании решения акционеров и кредиторов, добавляет он.

Внешнее управление не освобождает Petropavlovsk от долга перед УГМК, поясняет Груздев. Долг попадет в очередь с другими кредиторами и будет подлежать удовлетворению за счет средств, вырученных от распродажи имущества Petropavlovsk. Процедура банкротства может занять несколько лет, соглашаются юристы.

Внешнее управление не всегда заканчивается банкротством, но в данном случае, скорее всего, дело идет именно к нему, считает аналитик «Финама» Алексей Калачев. Эксперт по фондовому рынку «БКС мир инвестиций» Дмитрий Пучкарев отмечает, что решение о делистинге как раз может означать возможное инициирование процедуры банкротства или реструктуризации.

Оба эксперта сходятся во мнении, что производственные активы Petropavlovsk в рамках расчетов могут быть переданы УГМК. Калачев отмечает, что Покровский комбинат, способный перерабатывать упорные руды, был бы интересен всем золото-

## КАК УСТРОЕН PETROPAVLOVSK

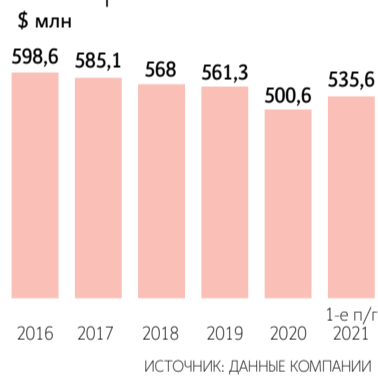
Все производственные активы британского Petropavlovsk находятся в России, преимущественно в Амурской области. Основные – три горнодобывающих предприятия («Пионер», «Маломыр», «Албын») и Покровский автоклавно-гидрометаллургический комбинат. Крупнейшими акционерами являются «Южуралзолото» (29,19%), Prosperity Capital Management (9,97%) и Everest Alliance Limited (6,36%). В 2021 г. компания сократила производство золота на 18% до 449 800 унций. По данным Союза золотопромышленников России, по добыче золота (13,99 т) Petropavlovsk занимает 4-е место в стране после «Полюса» (84,51 т), «Полиметалла» (34,96 т) и Kinross Gold (14,96 т). В 2022 г. Petropavlovsk ожидает снижения производства до 380 000–420 000 унций. Минеральная база на 31 декабря 2020 г. (последние доступные данные) по JORC – 19,5 млн унций золота, запасы – 7,16 млн унций. Выручка Petropavlovsk за первое полугодие 2021 г. по МСФО составила \$351,9 млн, чистая прибыль – \$48,9 млн.

добытчикам, а добывающие активы в Амурской области – компаниям, имеющим проекты неподалеку.

Представитель «Полиметалла» сообщил, что компании не интересны активы Petropavlovsk, кроме автоклава, но переговоров по нему сейчас компания не ведет. Представители Highland Gold и Nordgold отказались от комментариев.

Но основным претендентом на активы будет держатель основной части долга – УГМК, считает Калачев. «Вероятно, это и стало основной причиной получения компанией прав требования по долгу перед ГПБ», – отмечает Пучкарев. Калачев добавляет, что на активы также может претендовать группа «Южуралзолото» – владелец 29,2% акций Petropavlovsk и держатель облигаций Petropavlovsk. «Ведомости» направили запросы в УГМК и ГПБ.

## Чистый долг Petropavlovsk



# Импорт чужими руками

Ксения Потаева

После проблем с проведением платежей в иностранных интернет-магазинах россияне переключились на покупки через посредников. Логистические компании используют для оплаты товаров физлиц за рубежом, выплачивая им комиссию, а затем пересылают покупки в Россию

На фоне общего снижения трансграничной торговли из-за проблем с логистикой и проведением платежей за рубеж россияне стали чаще покупать товары в иностранных интернет-магазинах через посредников. Об этом «Ведомостям» рассказали в логистических компаниях СДЭК, Vohberry и Ozon.

За январь – июнь 2022 г. заказано почти 323 000 товаров (+30% в годовом выражении) общим весом 128 т, следует из данных CDEK Forward. Это подразделение занимается доставкой товаров из других стран через посредников. С марта по май включительно в CDEK Forward было оформлено более 39 000 заказов. При этом за первое полугодие

2022 г. зарубежные интернет-магазины отказали россиянам в покупке товаров через посредников на 130 млн руб., говорит представитель СДЭК. Годом ранее сумма отказов составила 11 млн руб.

По словам руководителя Vohberry (проект Vohberry) Алины Зориной, количество заказов за первые два квартала 2022 г. из зарубежных интернет-магазинов выросло в 9 раз по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. За I квартал 2022 г. количество заказов из-за рубежа в Россию на Ozon Global выросло в 8 раз в сравнении с I кварталом 2021 г., сказал директор подразделения Степан Гусамов. Абсолютные цифры топ-менеджеры не назвали.

При этом, по данным Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), общий объем трансграничной интернет-торговли в мае 2022 г. снизился на 51% в годовом выражении до 11,9 млрд руб., составив лишь 3,3% от объема интернет-торговли за этот месяц в России. Нет покупок в большинстве товарных категорий, следует из данных АКИТ.

После блокировки за рубежом карт Visa и Mastercard ряда россий-

ских банков CDEK Forward предложил клиентам услуги покупателей-партнеров. Обычно это физлица из разных стран, которые оплачивают нужный вам товар со своей карты, за эту услугу они получают комиссию (10% от суммы, но не менее \$5), говорит представитель СДЭК. «Далее транспортировка посылки происходит так же, как раньше, – через местный склад СДЭК в любой из 11 стран мира, откуда логистический оператор самостоятельно доставлял заказанный товар в Россию», – пояснил собеседник.

По словам Зориной, доставка любых товаров, не подпадающих под санкции, «абсолютно реальна и ее можно осуществлять в разумные сроки». Минимальный срок доставки из США в Россию может составить восемь рабочих дней, но из-за дополнительных проверок может растянуться до 10–16 рабочих дней.

Увеличился не рынок покупок за рубежом, а его сегмент, на котором работали конкретные логисты, объясняет партнер исследовательской компании Data Insight Федор Вирин, имея в виду тех, кто доставляет заказы через посредников. Раньше

сегмент составлял единицы процентов общего объема покупок в других странах, пояснил эксперт.

По оценкам гендиректора «Infoline-аналитики» Михаила Бурмирова, во II квартале 2022 г. даже с учетом значительного сокращения трансграничной торговли из-за прекращения поставок в Россию американскими и европейскими интернет-магазинами доля сервисов по доставке товаров через посредников не превысила 5%. «Сервисы пересылки – это временный вариант, который в данный момент помогает удовлетворить спрос в связи с прекращением работы в России целого ряда сервисов. Но он плохо масштабируется и недостаточно стабилен», – отметил эксперт.

Как следует из данных компаний, чаще всего россияне заказывали за рубежом БАДы, футболки, сумки, кроссовки, свитшоты, нижнее белье, куртки, платья, кеды, штаны/джинсы, электронику и технику для дома, стройматериалы.

По словам Зориной, в каждой категории товаров у российского потребителя есть свои популярные бренды. «Если в 2021 г. основным стимулом для заказа из зарубежных

онлайн-магазинов была более дешевая цена, то в 2022 г. к этому стимулу добавился критерий отсутствия бренда на российском рынке», – отмечает она.

Самым популярным брендом среди россиян, по данным CDEK Forward, в первом полугодии стал Calvin Klein – 28 561 заказанный товар, на 2-м месте – Tommy Hilfiger (25 597), чуть менее популярным оказался Michael Kors, из линейки которого российские потребители заказали 16 774 товара. В число популярных брендов также вошли товары NOW Foods (13 085), California Gold Nutrition (10 309), DKNY (7759), Victoria's Secret (7542), Gap (6901), Guess (6727), New Balance (6252).

На Ozon Global россияне в этом году в основном заказывают комплектующие для компьютеров, смартфоны, роботы-пылесосы и увлажнители для воздуха, следует из данных компании. «Более 90% ассортимента на витрине Ozon Global с товарами иностранных производителей сейчас генерируют продавцы из Китая», – отмечает Гусамов.

Зарубежные продавцы Ozon Global сами работают через посредников, поэтому у компании нет проблем с платежами, которые возникли бы у физлиц в России, если бы они попытались оплатить картой напрямую, поясняет Вирин.



Товарообменные операции во внешней торговле не запрещены: они регулируются ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»

/ АНДРЕЙ ГОРДЕЕВ / ВЕДОМОСТИ

# Бартер-2

Министр финансов Антон Силуанов допустил бартер вместо расчетов в долларах и евро – представители крупного и малого бизнеса сообщили о заинтересованности в применении инструмента, но усомнились в массовости товарообменных сделок

Дмитрий Гринкевич

Минфин не возражает против бартера вместо расчетов в валютах недружественных стран, рассказал в интервью «Ведомостям» министр финансов Антон Силуанов. По его словам, в правительстве видят риски притока выручки в долларах и евро и принимают меры для того, чтобы их минимизировать. Главный инструмент – переводить на рубли платежи во внешней торговле по максимально широкому контуру товаров, уточнил Силуанов. Но, по его словам, есть и альтернативные варианты расчетов.

«Очевидно, что расчеты в евро или в долларах для нас неприемлемы. Остаются рубли или валюта, которой мы доверяем, или импорт, который для нас интересен, – заявил Силуанов. – Мы не планируем переходить на бартер, но, если наши компании будут договариваться о товарообменных операциях через учет в национальной валюте, мы не будем этому препятствовать». Для упрощения бартера возможна организация централизованного клиринга, добавил Силуанов.

Товарообменные операции во внешней торговле не запрещены: они регулируются ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». Согласно ст. 45 «Порядок контроля за осуществлением внешнеторговых бартерных сделок и их учета», такие операции могут осуществляться лишь при условии обмена равноценными по стоимости товарами. В случае возникновения диспаритета по цене эта разница должна быть компенсирована одной из сторон. За контроль и учет бартерных сделок

отвечает Федеральная таможенная служба (ФТС). Ее представитель не ответил на запрос «Ведомостей». Близкий к таможене источник уточнил, что такого рода операции проводятся, хотя и в сравнительно небольшом масштабе.

По словам другого источника, близкого к кабинету министров, недавно в правительстве прорабатывали возможность бартера по некоторым странам. Материалы, подготовленные ведомствами, были направлены в Российский союз промышленников и предпринимателей, чтобы объединение распространило их по компаниям, уточнил собеседник «Ведомостей». Пока, по его словам, интереса не возникло.

## БИЗНЕС ИНТЕРЕСУЕТСЯ

Источник в РСПП, впрочем, заверил, что ряд крупных компаний рассматривают возможность бартера и в целом готовы к такому формату торговли. Он уточнил, что требуются разъяснения от профильных ведомств, каким образом корректно проводить такие сделки. «Бартером много лет никто не занимался, правоприменительная практика по этому поводу, по сути, отсутствует. Чтобы заключать такие сделки, надо точно понимать правила игры: нюансы валютного контроля, налогообложения, взаимодействия с финансовым сектором и т. д.», – заявил собеседник. По его словам, эта мера вряд ли станет системной, но в краткосрочной перспективе она позволит решить проблемы отдельных компаний, которые столкнулись со сложностями в расчетах за доллары и евро.

Легализовать бартер нужно, согласился вице-президент объединения малого и среднего бизнеса

«Опора России» Николай Дунаев. Но властям действительно нужно внятно ответить на вопрос, насколько лояльно они готовы относиться к такому рода операциям. В противном случае возможны следующие ситуации, рассуждает Дунаев: «Вы поставили 100 т масла в Китай и получили оттуда станок.

На таможене вас могут спросить, почему за 100 т масла стоимостью \$170 000 вы получили оборудование на \$250 000?» Более того, говорит он, может возникнуть и проблема занижения, с точки зрения регулятора, стоимости поставленного товара. «Тогда уже ФНС заинтересуется, почему 100 т масла проданы за \$130 000 и нет ли здесь признаков вывода капитала», – продолжил он. Поэтому, подчеркнул он, система должна быть максимально прозрачной, чтобы не возникло интереса с одной стороны понизить, а с другой, наоборот, завязать налогооблагаемую базу.

Представители Минэка и ЦБ не ответили на запросы «Ведомостей».

## ДОРОГО И МАЛОЭФФЕКТИВНО

Потенциал бартера вряд ли велик, полагает проректор Всероссийской академии внешней торговли Наталья Волчкова. Он был сравнительно популярен во времена СССР, но тогда для реализации механизма сложились совершенно другие предпосылки: государство фактически выступало монополистом во внешней торговле, напомнила она. Сейчас, во-первых, во внешней торговле участвует масса компаний, а во-вторых, структура экспорта и импорта России неоднородна, поэтому двум отдельно взятым игроками сложно сосы-

ковать свои интересы и провести полноценный обмен товарами.

Бартер был популярен глобально до тех пор, пока не появились устойчивых резервных валют – доллара, а потом евро, в которых можно было номинировать цену товара и производить расчеты. Сейчас ситуация с точки зрения их надежности изменилась, но это не значит, что тренд развернется в обратном направлении и мы вновь войдем в экономику бартерной торговли, уверена эксперт. В 1990-е гг. в России такой формат сделок также был популярен, напомнила Волчкова. Но это было связано с другими причинами: отсутствовала как институт финансовая система. Как только банковский сектор сформировался, вопрос бартера отпал и об этом все быстро забыли, резюмировала экономист.

Легализация бартера предназначена прежде всего для торговли с недружественными странами, полагает руководитель направления реального сектора Центра макроэкономического анализа и прогнозирования Владимир Сальников. Расчеты с государствами, которые не поддержали санкции, проще проводить в тех или иных валютах. Бартер – это механизм дорогой и малоэффективной, поэтому он требуется скорее в исключительных случаях, отметил эксперт. Но такие сделки вполне реальны, более того, что-то подобное уже происходит: Запад решил вернуть России турбину для прокачки газа в обмен на топливо, пошутил Сальников.

## ЧТО НАДО ПОМЕНЯТЬ

Расчеты в форме взаимного зачета международных требований и обязательств производятся при нали-

# 5%

ОТ ВСЕГО ОБЪЕМА КОММЕРЧЕСКИХ СДЕЛОК В РОССИИ ПРИХОДИТСЯ НА БАРТЕРНЫЕ СДЕЛКИ, ОЦЕНИВАЕТ ЮРИСТ ПРАКТИКИ РАЗРЕШЕНИЯ СПОРОВ И РАССЛЕДОВАНИЙ LEVEL LEGAL SERVICES ГЛЕБ КОВРИГИН

ции межправительственного соглашения, напомнила партнер юридической компании «Сотби» Варвара Кнутова. Впервые валютные клиринги были введены в 1931 г. в условиях мирового экономического кризиса, добавила эксперт. В 1950–1958 гг. многосторонний клиринг – Европейский платежный союз – охватил 17 стран Западной Европы, продолжила Кнутова.

Регулятор, увидев экспортную операцию, номинированную в 1 млн евро, будет ожидать импортной сделки на 1 млн евро соответственно, согласилась она. В случае биржевых товаров таможенные органы будут ориентироваться на мировые цены, несмотря на то что многие российские компании и товары подверглись санкциям и более не торгуются на международных биржевых площадках. Таким образом, для внешнеторговых бартерных операций может быть использован даже доллар или евро, но исключительно как счетная единица, т. е. используемая для целей вычисления соразмерной стоимости, а не для реальной оплаты долларами или евро.

Основная сложность бартерных сделок заключается обычно в двух основных аспектах: коммерческом – необходимо наличие как минимум двух контрагентов, которые готовы обменять один товар или услугу на другой, и регуляторном – определение цены сделки, начисление налогов и контроль со стороны государства, отметил юрист практики разрешения споров и расследований Level Legal Services Глеб Ковригин. Сейчас основными контролирующими органами для внешнеторговых бартерных сделок являются ФТС и ФНС, но внутренние сделки – договоры мены – в меньшей степени подвергаются государственному контролю.

В среднем, по оценке Ковригина, объем бартерных сделок в России составляет около 5% от всего объема коммерческих сделок. Централизованный учет взаимных требований по бартерным сделкам недостаточно развит в России и нуждается в дополнительной доработке, считает он. Для упрощения системы и поддержки бизнеса в законе «О клиринге, клиринговой деятельности и центральном контрагенте» следует предусмотреть возможность централизованного клиринга бартерных сделок, которые совершаются не на торговых площадках, предложил эксперт. При этом важно устанавливать максимально гибкие механизмы регулирования, которые участники рынка смогут настраивать с учетом их коммерческих договоренностей.

Ключевой вопрос, где и как осуществлять массовый учет первичных документов по бартерным операциям, подчеркнула Кнутова. В советские времена эта функция принадлежала торгово-промышленным палатам, отметила юрист. Возможно, и в настоящее время стоит вспомнить об этом опыте, предложила она. Очевидно, что Центральный банк не должен заниматься учетом внешнеторговой первичной документации – он в ней утонет, констатировала Кнутова. Но отдать эту функцию на откуп таможенным органам было бы неправильно – они отвечают непосредственно за сбор пошлин и контроль, продолжила Кнутова. Клиринг – это, по сути, сервис, аналогичный банковскому. Его должны оказывать предназначенные для этого и экономически мотивированные организации, уверена она. По всей видимости, потребуется некая государственная программа по поддержке торгово-промышленных палат во всех регионах России, а также у ближайших соседей, резюмировала юрист.





# Цены тоже «как новые»

Марина Тюняева (Бочкарёва)

«М.видео» вслед за конкурентами запустила на сайте продажи подержанных смартфонов. Пока ритейлер предлагает только iPhone в состоянии «как новые» и по цене, сопоставимой со стоимостью новых устройств

«М.видео» запустила продажу подержанных смартфонов. Об этом «Ведомостям» рассказал представитель ритейлера. Пока что покупателям доступны только модели iPhone в состоянии «как новые», убедился корреспондент «Ведомостей».

На сайте ритейлера представлены две модели iPhone в различных цветах и с разным объемом памяти: iPhone 11 и iPhone XR. Причем стоимость некоторых подержанных гаджетов в состоянии «как новые» может быть не намного меньше, чем у сопоставимых с ними новых моделей. Например, б/у iPhone XR с 64 Гб памяти в сером цвете можно купить за 38 490 руб., а новый гаджет этой же модификации, но в красном цвете – за 39 999 руб. Подержанный iPhone 11 64 Гб стоит 39 990 руб., аналогичный но-

вые аппарат продается на сайте за 47 999 руб.

Небольшую разницу между ценами устройств представитель «М.видео» объясняет «максимально приближенным к новому» состоянием восстановленных аппаратов. «С расширением ассортимента и появлением устройств других грейдов экономия будет составлять до 60%», – добавляет он.

Продавать б/у аппараты в офлайн-магазинах ритейлер пока не планирует: только на сайте с самовывозом после полной предоплаты. Представитель «М.видео» считает, что такая электроника имеет потенциал продаж «с учетом ограничения поставок на российский рынок». Для продаж подержанных (в компании их называют «восстановленными») смартфонов ритейлер будет привлекать сторонние компании, которые будут осуществлять предпродажную подготовку бывших в употреблении гаджетов, пояснил представитель «М.видео».

Партнером «М.видео» по реализации iPhone выступает компания «Инситех», работающая под брендом Skin by ArmoJack. Судя по ее сайту, она специализируется на продаже «инновационного защитного покрытия» для гаджетов и работает по франшизной модели. Представитель «Инситеха» не ответил на запрос «Ведомостей».

В дальнейшем «М.видео» планирует начать продажи б/у смартфонов и под другими брендами, в партнерстве с другими поставщиками. Как именно партнеры договорились делить между собой прибыль – представитель «М.видео» не уточнил, отметив лишь, что компания получает комиссию при продаже устройств сторонним продавцом. «М.видео» уже не первый ритейлер, который за последнее время запустил у себя продажу бывших в употреблении, восстановленных смартфонов. В апреле это направление открыли у себя «Мегафон» и «Яндекс.Маркет», а с осени 2020 г. его развивает и «Связной».

«В июне продажи б/у гаджетов в нашем интернет-магазине выросли почти в 2,5 раза по сравнению с маем», – сообщил «Ведомостям» директор по продажам «Мегафона» Давид Борзилов. Самыми популярными моделями в рознице оператора сейчас являются Xiaomi Redmi 9A, Samsung Galaxy A12 и Samsung Galaxy A10. В деньгах лидируют модели iPhone 12 Pro 128 Гб, iPhone 11 128 Гб и iPhone 12 64 Гб, добавил он.

По словам представителя «Яндекс.Маркета», покупатели маркетплейса при выборе подержанных смартфонов отдают предпочтение флагманским моделям разных лет, а также устройствам, характеристики которых близки к флагманам: к примеру, среди

iPhone в сегменте ресейла популярны Xr, 11 и более новые модели, а среди Samsung – S10, S20 и S21. Представитель «Связного» не ответил на запрос о продажах восстановленных устройств. По мнению опрошенных «Ведомостями» экспертов, стоимость б/у смартфонов, которые продает сейчас «М.видео», должна быть ниже, ведь речь идет о реализации уже подержанных гаджетов, даже если их состояние и «как новое». Сейчас ритейлер продает их с разницей менее чем в 20% от цены новых, а обычно такие устройства продаются со скидкой 30–40%, говорит глава аналитического агентства Content Review Сергей Половников. Такая скидка должна быть

как минимум 25–30%, соглашается гендиректор «Infoline-аналитики» Михаил Бурмистров. «Это может быть тестирование цены для оценки интереса клиентов», – предполагает эксперт.

Бурмистров добавил, что на рынке сейчас много предложений о продаже новых смартфонов, ввезенных в страну частными лицами, которые продают смартфон «с рук». «Эти устройства обычно продаются существенно дешевле», – подчеркнул Бурмистров. «Сейчас же цены на «как новые» смартфоны на сайте «М.видео» оказываются сопоставимыми с ценами на новые гаджеты, поставленные в страну параллельным импортом», – добавил Половников. Ранее восстановленные смартфоны на российском рынке продавала через своих дистрибуторов Apple, напоминает гендиректор аналитического агентства TelecomDaily Денис Кусков. «Но в том случае потребитель понимал, что Apple гарантирует качество произведенных восстановительных работ. А когда эти работы производит сторонняя компания, ей требуется убедить покупателя, что они выполняются с должным качеством», – говорит эксперт. Если партнер «М.видео» дает гарантию на восстановленные гаджеты в 180 дней, то Apple давала гарантию на свои устройства не менее чем на год, добавляет Кусков.

«Также следует понимать, что, продавая эти смартфоны, «М.видео» не дает на них какую-либо свою гарантию, их предлагается купить с гарантией партнера компании, но не самого ритейлера. При этом в стоимости, по которой продаются гаджеты на сайте «М.видео», заложена комиссия ритейлера. В таком случае какой смысл для покупателя брать товар с этой комиссией, если на «Яндекс.Маркете» он может найти аналогичный товар и без нее?» – недоумевает Половников.

**Для продаж подержанных смартфонов ритейлер будет привлекать сторонние компании**

## Поздравляем Лауреатов Премии «Медиа-Менеджер России»



МЕДИА МЕНЕДЖЕР РОССИИ 2022

### ГРАН-ПРИ

Веснина Наталия, Independent Media

**«БИЗНЕС-ПЕРСОНА»**  
Шкулев Виктор, Shkulev Media Holding

**«МЕДИАПЕРСОНА»**  
Агаларов Эмин, ГК КРОКУС ГРУПП

**«ЧЕЛОВЕК ГОДА»**  
Коптев Сергей, ГК «РОДНАЯ РЕЧЬ»

**«ТОП-МЕНЕДЖМЕНТ»**  
Абрамов Андрей, «СМГ-Шпаковская Елена, «Редакция газеты «Вечерняя Москва»  
Ерёмин Иван, «Бизнес Ньюс Медиа»  
Ташин Александр, «Матч ТВ»  
Павлов Игорь, ГТРК «Новосибирск»  
Картуз Мария, Уральский региональный информационный центр ТАСС

**«ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ»**  
Непомноший Виталий, АО «Аргументы и факты»  
Лобада Анастасия, АО Коммерсантъ  
Филия Алексей, Сейлз-хаус «Газпром-медиа»

**«ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ»**  
Белова Марина, «Пятый канал»  
Лейсахович Наталья, «НОПК»  
Струц Наталия, Сейлз-хаус «Газпром-медиа»  
Притыко Оксана, АНО «Моспром»

**«КОММЕРЧЕСКИЙ ДИРЕКТОР»**  
Смирнова Мария, Сейлз-хаус «Газпром-медиа»  
Дульнева Екатерина, ФГБУ «Редакция «Российской газеты»

**«ДИГИТАЛ-ДИРЕКТОР»**  
Водопетов Сергей, лаборатория Института системного программирования РАН  
Шагинский Алексей, Телерадиоцентр «Фрейд»  
Тулинова Дарья, Телеканал ТВ-3

**«ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР»**  
Неделькина Татьяна, «АиФ в Твери»  
Прокина Алёна, «Москва Вечерняя»

**«КРЕАТИВНЫЙ ДИРЕКТОР»**  
Андреев Андрей, Радио МАХИМУМ

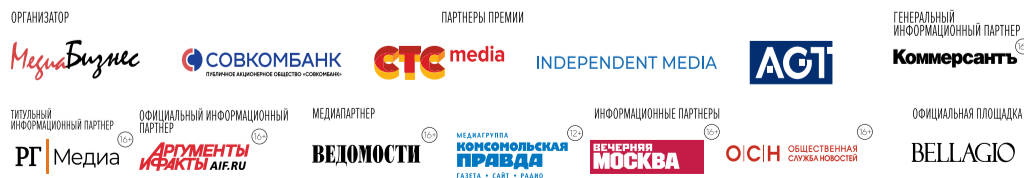
**«ДИРЕКТОР ПО КОММУНИКАЦИЯМ»**  
Баранова Екатерина, ГК «Ростех»  
Лавров Андрей, НИУ Высшая школа экономики  
Семенова Татьяна, Особая экономическая зона «Технополис Москва»

**«ЗА УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ И СОЦИАЛЬНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ»**  
Команда Пятого канала  
Смирнова Александра, PR-директор Телеканала ТВ-3  
Вайнштейн Тимур, Телекомпания НТВ

**«ЗА ВЫДАЮЩИЙСЯ ВКЛАД В ПРОДВИЖЕНИЕ РУССКОЯЗЫЧНОГО СММ ЗА ПРЕДЕЛАМИ РОССИИ»**  
Ливень Ольга, группа медиакомпаний RTVI

**«ЗА ВКЛАД В РАЗВИТИЕ ОТРАСЛИ»**  
Фодуна Лариса, президент агентства интегрированных коммуникаций BeeTl  
Щербактова Татьяна, президент ARK Group  
Решетова Елена, вице-президент АКАР  
Костин Юрий, президент ГТМ Радио

**«САМЫЙ СТИЛЬНЫЙ «МЕДИА-МЕНЕДЖЕР»**  
Маларевская Любовь, АО «Русская Медиагруппа»  
Рыбакова Виктория, пилтсе



## ← ФЛЮГЕР →

## SAP

## GOLDMAN SACHS

Американский инвестиционный банк Goldman Sachs понизил целевую цену акций SAP со 130 до 105 евро, но сохранил рекомендацию «покупать». Аналитик банка скорректировал свои рекомендации в ожидании квартальной отчетности SAP, обратив внимание на сокращение бизнеса лицензионного программного обеспечения на развивающихся рынках, говорится в исследовании банка, опубликованном в среду. Однако такие важные рынки, как Северная Америка и Европа, оказались устойчивыми. SAP, вероятно, отразит

в отчетности изменение резервов в связи с прекращением своей работы в России, полагает представитель Goldman Sachs.

## BARCLAYS

Британский инвестиционный банк Barclays понизил целевую цену SAP со 128 до 102 евро, изменив рекомендацию с «покупать» до «держат». Также был понижен рейтинг компании с «лучше рынка» до «наравне с рынком». Базирующаяся в Вальдорфе немецкая SAP неоднократно подчеркивала, что высокие расходы, связанные с российским бизнесом, повлияют на показатели за II квартал. Однако это не отражено в консенсус-прогнозе, говорится

в исследовании. Также достижение нижнего предела цели по операционной прибыли компании на 2022 г. существенно зависит от продаж в IV квартале, сделки в котором еще могут сорваться, считает эксперт банка. К этому добавляется неопределенность в отношении будущего финансового директора, утверждает аналитик Barclays.

## JPMORGAN CHASE &amp; CO.

Американский банк JPMorgan понизил целевую цену SAP до 105 евро со 115 евро, рекомендация «держат» и рейтинг на уровне «нейтральный» без изменений. Предстоящая квартальная отчетность поставщика программного обес-

печения должна подтвердить, что уход с российского рынка и затраты на облачные сервисы скажутся на прибыльности, отмечается в исследовании.

## UBS

Крупнейший швейцарский банк UBS сохранил рекомендацию «покупать» бумаги SAP с целевой ценой 132 евро в ожидании отчетности за II квартал. Акции ряда европейских IT-компаний уже значительно потеряли в цене, хотя снижение динамики доходов только началось, говорится в исследовании банка. Несмотря на значительные потери SAP из-за ухода с российского рынка, прогноз оптимистичный – снижение целевой

цены акций компании кажется неоправданным, уверен эксперт UBS.

## CREDIT SUISSE

Второй крупнейший швейцарский банк – Credit Suisse понизил целевую цену SAP со 141 до 121 евро, рекомендация «покупать» и рейтинг «лучше рынка» без изменений. Цена была скорректирована в соответствии с низким отраслевым рейтингом, тем не менее немецкая группа разработчиков программного обеспечения остается его фаворитом в европейской индустрии, отмечает аналитик Credit Suisse. Финансовое оздоровление еще не учтено в цене, поэтому акции SAP предлагают привлекательную премию за риск.

# Инвесторов оградят от лишних продуктов

ЦБ предлагает сократить список доступных неквалифицированным инвесторам инструментов – прежде всего убрать структурные продукты. Дополнительные ограничения излишни, а от риска потери дохода не защитят даже голубые фишки, считают брокеры

Софья Шелудченко  
Екатерина Литова

Банк России предлагает сократить перечень инструментов, которые доступны сейчас для тестирования неквалифицированным инвесторам, рассказал «Ведомостям» первый заместитель председателя ЦБ Владимир Чистюхин. Им должны быть доступны базовые, простые инструменты, считает он: высоконадежные облигации, акции верхних эшелонов, паи открытых фондов и проч.

«На протяжении последних лет российский фондовый рынок развивался очень быстрыми темпами, вовлекая колоссальное количество розничных инвесторов. Значимая их часть оказалась не готова к произошедшим потрясениям. Теперь нам необходимо переосмыслить, к каким инструментам должен иметь доступ такой инвестор», – отметил Чистюхин.

Из перечня доступных розничным инвесторам инструментов, например, можно в принципе убрать структурные продукты, включая структурные облигации, – это все те инструменты, к которым сегодня простой инвестор не готов, считает Чистюхин. «Нам нужен капитал для долгосрочного инвестирования, а простые акции и облигации это в полной мере обеспечивают. Если вы хотите предложить на рынке что-то более сложное, пусть с этим работают подготовленные квалифицированные инвесторы», – резюмировал первый зампред ЦБ.

Сейчас неквалифицированному инвестору доступны без предварительного тестирования наиболее ликвидные бумаги – акции, депозитарные расписки или ETF эмитентов высокой надежности, ОФЗ, паи ПИФов. Для большого количества более рискованных инструментов инвестор должен пройти специальный тест. Среди таких инструментов: маржинальные необеспеченные сделки, фьючерсы и опционы, сделки репо, структурные облигации, паи ЗПИФов, облигации с низким рейтингом,

облигации со структурным доходом, акции, не включенные в котировальные списки, иностранные акции, не входящие в индексы из перечня ЦБ, иностранные ETF.

В случае ошибки тест можно пересдать неограниченное количество раз (он бесплатный). Но прохождение будет усложнено, так как варианты ответа будут меняться случайным образом. С 1 сентября регулятор изменит условия тестирования, в частности, число вопросов для каждого инструмента до конца года будет увеличено до 11.

## ЧТО ДУМАЕТ РЫНОК

Мнения профучастников касательно дополнительной защиты неопытных инвесторов разнятся, но большая часть видит в этом больше рисков, чем плюсов.

Ограничения излишни, а действующая система не требует каких-либо изменений, считает руководитель управления развития клиентского сервиса ФГ «Финам» Дмитрий Леснов. Действующая практика полностью защищает неподготовленных инвесторов от необдуманных и рискованных вложений. Схема тестирования

достаточно явно позволяет клиенту и брокеру оценить готовность инвестора вложиться в конкретный набор инструментов и описывает глубину потенциальных рисков. Запретительные меры могут привести к перетоку неопытных

## 20,4

МЛН ПРЕВЫСИЛО НА КОНЕЦ ИЮНЯ ЧИСЛО ФИЗИЦ, ИМЕЮЩИХ БРОКЕРСКИЕ СЧЕТА НА МОСКОВСКОЙ БИРЖЕ. У НИХ ОТКРЫТО 34,2 МЛН СЧЕТОВ, СООБЩАЛА ПЛОЩАДКА

инвесторов к разным мошенническим структурам, что обычно приводит к полной потере средств, предупреждает эксперт.

Вводить дополнительные меры не стоит – это еще больше сузит возможности российских инвесторов, которые перестали получать доход по ряду инструментов или потеряли к ним доступ из-за

санкций, согласен зампред правления БКС Эдвард Голосов. После прошлогодних ограничений неквалифицированные инвесторы могут использовать только структурные продукты с защитой капитала, которые и призваны защитить от потерь. Если запретить и их, для неопытных инвесторов останутся только незащищенные инструменты, по которым при негативном сценарии как раз возможна потеря капитала, – а это обыкновенные акции, облигации и фонды, считает эксперт. Скорее стоит подумать о защите частных инвесторов от инфраструктурных рисков, например, связанных с отказом европейских клиринговых центров Euroclear и Clearstream работать с российскими депозитариями, резюмирует Голосов.

Структурные инструменты неквалифицированным инвесторам уже сегодня практически недоступны – предусмотренные исключения достаточно жесткие и таких инструментов крайне мало, говорит генеральный директор «Открытие инвестиций» Юрий Маслов. Но рыночный риск при инвестициях даже в голубые фишки никуда не денется, как и в паи: хотя инструмент

очень удобен, нельзя создавать у неквалифицированного инвестора ощущение, что он точно защищен от потерь, считает эксперт. По-настоящему консервативные инструменты на рынке вполне могут быть структурными, резюмирует он.

К мерам, включая ограничение доступа к наиболее сложным структурным инструментам, в НАУФОР относятся позитивно, говорит президент ассоциации Алексей Тимофеев. Структурные продукты с защитой капитала защищают от потерь, но могут разочаровать доходом, и именно в этом их всегда упрекали. Зато в сложившихся обстоятельствах некоторые из них оказались лучшим, чем инвестиции в акции и ПИФы, решением, замечает он. Такие продукты дополняют ряд более простых финансовых инструментов и выравнивают разрывы цен на рынке между ними. Но структурный продукт может быть настолько сложен, что, несмотря на все усилия, останется недоступен для понимания, – доступ неквалифицированных инвесторов к таким инструментам должен быть ограничен, уверен Тимофеев. По его мнению, состав разрешенных структурных продуктов, который и так узок, стоит обсуждать.

## СПРОС НА СЛОЖНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

В «Финаме» среди инструментов, для доступа к которым нужно пройти тест, спросом пользуются иностранные акции, фьючерсы и опционы, говорит Леснов. Но у банковских структур, которые предоставляют своим клиентам брокерские услуги, большинство клиентов предпочитают проходить тестирование по облигациям со структурным доходом и иностранным облигациям – инструментам, близким по смыслу к банковским продуктам, рассказал он. Доля структурных инструментов составляет порядка 5% от общего числа сданных тестов среди всех клиентов. Случаи потери средств инвесторами, вложившимися в сложные инструменты, единичны, резюмирует он.

Спрос на структурные продукты по-прежнему значительный, особенно с учетом недавней коррекции на российском рынке акций, говорит Голосов из БКС.

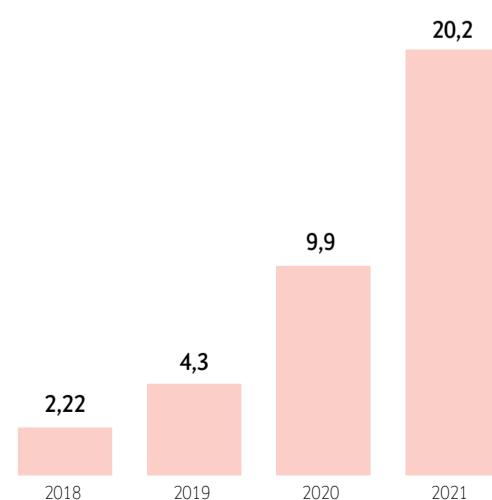
В «Открытии инвестициях» из инструментов, требующих тестирования, наиболее популярны российские и иностранные акции, облигации без рейтинга, ЗПИФы и производные инструменты, говорит Маслов. Наименьший спрос заметен на маржинальные сделки, структурные облигации и облигации со структурным доходом.

Индекс Мосбиржи



ИСТОЧНИК: МОСБИРЖА

Число розничных инвесторов в России млн чел.



ИСТОЧНИК: ЦБ РФ

← ФЛЮГЕР →

▾ BASF

**CREDIT SUISSE**

Швейцарский банк Credit Suisse понизил целевую цену акций крупнейшего в мире химического концерна BASF с 72 до 67 евро, рекомендация «покупать» и рейтинг на уровне «лучше рынка» без изменений. В ответ на хорошие ключевые данные химической компании аналитики Credit Suisse повысили свои прогнозы прибыли на период с 2022 по 2024 г. в среднем на 6%, говорится в исследовании, опубликованном во вторник. Новую целевую цену представитель банка обосновал значительно более низ-

кими значениями мультипликаторов среди конкурентов.

**JPMORGAN CHASE & CO.**

Американский банк JPMorgan понизил целевую цену акций BASF до 55 евро с 74 евро, сохранив рекомендацию «покупать» и рейтинг на уровне «лучше рынка». Аналитики ожидают сильных результатов в отчетности химического концерна за II квартал, однако прогнозы на второе полугодие и 2023 г., вероятно, будут более мрачными, учитывая риски поставок газа и слабую экономику, говорится в исследовании. Они также снизили свои оценки скорректированной прибыли на акцию в 2023 г. в среднем на 28%. Тем

не менее BASF особенно хорошо справится с возможным сокращением производства в отрасли с помощью ценовой политики, отмечает представитель JPMorgan.

**UBS**

Крупнейший швейцарский банк UBS подтвердил рекомендацию «держаться» для акций BASF с целевой ценой 52 евро. Компания из Людвига-схафена превзошла все ожидания, говорится в исследовании UBS в ответ на предварительные результаты химического концерна за II квартал. Тем не менее предварительные данные и прогнозы больше ориентированы на 2022, чем на 2023 г., отмечает представитель UBS.

**DZ BANK**

Второй крупнейший банк Германии DZ Bank сохранил рекомендацию для BASF на уровне «покупать» с целевой ценой 65 евро после публикации предварительных квартальных данных. Положительное развитие бизнеса закрепилось и во II квартале, говорится в исследовании. Если в Германии объявят второй уровень тревоги в отношении поставок газа, производство BASF получит статус критической инфраструктуры и продолжит получать газ.

**WARBURG RESEARCH**

Аналитическая компания Warburg Research понизила целевую цену акций BASF с 66 до 60,7 евро, но

оставила рекомендацию «покупать». Ключевые данные химической компании за II квартал подтвердили прогнозы, говорится в исследовании. Однако компания не корректирует годовые прогнозы, отмечают аналитики.

**GOLDMAN SACHS**

Американский инвестиционный банк Goldman Sachs подтвердил для BASF рекомендацию «держаться» с целевой ценой 59 евро. Ключевые данные за II квартал не разочаровали инвесторов, говорится в исследовании. Учитывая текущую сложную ситуацию, инвесторы скорее воспримут это как уверенность в завтрашнем дне.

Инга Сангалова

Акции Twitter упали в цене на 18%, с тех пор как стало известно, что сделка с Илоном Маском оказалась под угрозой. В конце апреля владелец Tesla сделал предложение соцсети выкупить ее акции по цене \$54,2 за бумагу на общую сумму \$44 млрд – компания должна была стать полностью частной. 8 июля миллиардер заявил об отказе от сделки из-за того, что соцсеть не предоставила информацию о поддельных аккаунтах и спам-ботах.

По условиям сделки Маск должен купить акции Twitter по обозначенной в контракте цене в \$54,2 за бумагу либо в случае разрыва соглашения ему придется выплатить соцсети \$1 млрд компенсации. Но, как пишет CNN Business, Twitter намерен заставить миллиардера закрыть сделку через суд.

Ряд экспертов с Уолл-стрит считают, что на самом деле Маск, вероятно, понял, что цена сделки оказалась завышенной. Когда Маск объявил о намерении купить Twitter почти три месяца назад, мир и финансовые рынки выглядели по-другому: спецоперация на Украине и опасения по поводу инфляции хотя и подталкивали инвесторов к продажам, но надежды на возобновление роста рынка еще теплились. А производитель электромобилей Tesla, основной источник доходов Маска, собрался объявить о рекордной прибыли. Но с тех пор ситуация на Уолл-стрит и в американской экономике значительно ухудшилась. S&P 500 потерял еще 12% и вошел в «медвежью» фазу, а Tesla начала увольнять рабочих после того, как Маск заявил о своем очень плохом предчувствии в отношении экономики. «Рынок резко изменился с апреля», – приводит CNN Business слова стратега Wedbush Securities Дэниела Айвза.

Предложение Маска представляло собой 54%-ную премию в сравнении с ценой Twitter до того, как миллиардер начал наращивать свою долю в компании в конце января, и 38%-ную премию до того, как Маск сделал соцсети предложение в апреле. Сейчас акции соцсети и вовсе стоят почти на 40% ниже цены предложения, судя по цене закрытия 11 июля в \$32,65. Кроме того, акции Tesla, на которые Маск планировал частично полагаться для финансирования сделки, упали на 30% с начала апреля. По мнению Айвза, именно это стало главной причиной решения Маска отказаться от сделки.

**ЧТО БУДЕТ С TWITTER**

Судебная тяжба с главой Tesla может негативно сказаться на акциях соцсети. К тому же Маск может продать 10% в компании, что так-

# Twitter без Илона Маска

Илон Маск шокировал инвесторов новостью о том, что не намерен покупать Twitter, – с тех пор бумаги компании падают. Перспективы судебной тяжбы и неэффективный менеджмент будут давить на акции убыточной компании, в перспективе роста которой рынок не верит

же негативно скажется на котировках. Уже 11 июля несколько аналитиков с Уолл-стрит понизили рейтинги и годовые цели акций соцсети.

Айвз из Wedbush понизил годовую цель бумаг с \$43 до \$30 за акцию и даже не исключил, что на фоне судебного разбирательства цена бумаг может упасть до \$25.

Аналитик Citi Рональд Джози снизил целевую цену акций Twitter с \$54,20 до \$36, сохранив их «нейтральный» рейтинг. Он не исключает, что расторжение соглашения о приобретении может быть переговорной тактикой Илона Маска для снижения цены сделки. Джози отметил, что держит «нейтральный» рейтинг, учитывая сохраняющийся потенциал сделки, а операционная среда в Twitter становится все более сложной.

Есть еще масса причин, способных привести к существенному снижению котировок бумаг, считают опрошенные «Ведомостями» аналитики.

Руководитель департамента инвестиционной аналитики «Тинькофф инвестиций» Кирилл Комаров от-

метил, что рекомендовал инвесторам продавать акции Twitter сразу же после объявления о сделке. Офер Илона Маска был наилучшей точкой для выхода инвесторов из компании – без него это просто переоцененные акции убыточной компании, которая испытывает проблемы с ростом. «Мы не видим у них перспектив в текущей ситуации», – добавил эксперт.

Во-первых, потенциальные инвесторы будут относиться к компании с осторожностью на фоне слухов о том, что значительное количество пользователей соцсети боты или не являются активными/прносящими компании доход, говорит портфельный управляющий УК «Альфа-капитал» Никита Зевакин. Во-вторых, в условиях замедления рынка рекламы конкуренция за рекламные доходы возрастет, что может сократить объем доходов Twitter. В третьих, на рынке рекламы активно набирает долю формат «коротких видео», которые были инициированы TikTok, а теперь активно перенимаются другими игроками. Наконец, все больше стриминговых сервисов – Netflix,



Paramount+, Peacock (принадлежит Comcast) – также начинают предлагать свои услуги рекламодателям. По словам Зевакина, в таких условиях Twitter не выглядит компанией, способной успешно конкурировать за время потребителя на рекламном рынке. Развитие бизнеса e-commerce также вызывает вопросы у эксперта, так как компания не предпринимала активных шагов в этой части, как это делали конкуренты сопоставимого размера (такие как Pinterest, который начал партнерство с Shopify). Хотя у компании по-прежнему останется существенная база лояльных пользователей, дальнейший рост этой базы или ее монетизация вызывают все больше вопросов, заключает Зевакин.

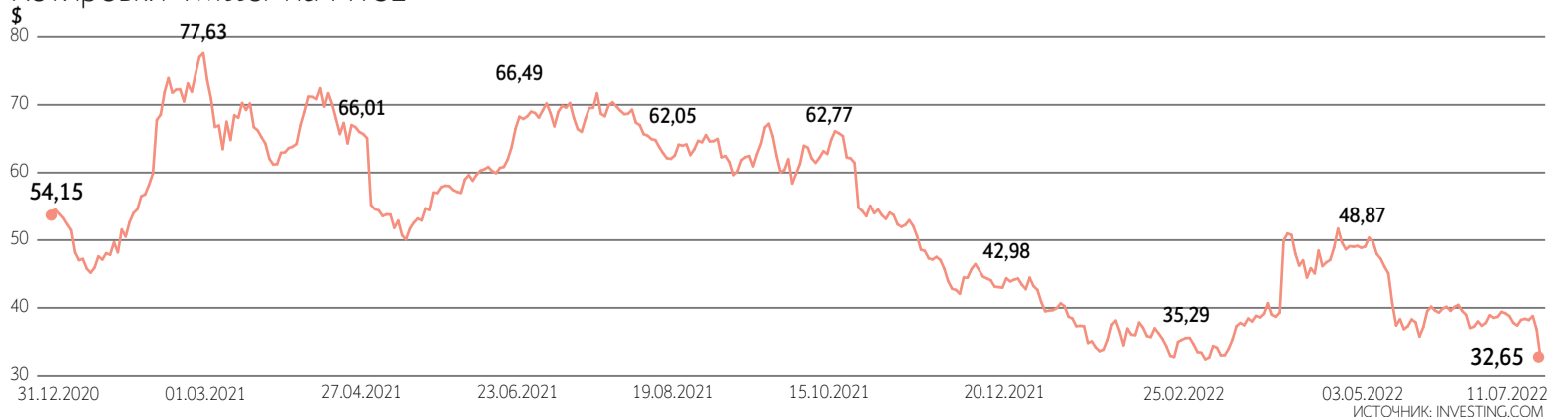
У Twitter проблемы с привлечением новых активных пользователей – из-за неэффективного менеджмента ему никак не удастся выйти на стабильную прибыль и стабильный FCF (свободный денежный поток), считает аналитик ФГ «Финам» Ксения Лапшина. Эти проблемы существовали до того, как Маск сделал свое предложение. За последние пять лет акции Twitter не показывали роста, а для того, чтобы компания стала привлекательна

для инвесторов, ей нужно предпринимать кардинальные изменения – по части управления и стратегии, уверена Лапшина. Конечно, есть долгосрочные цели по количеству пользователей и выручке, но сможет ли компания их достичь – это вопрос. При этом на фоне сделки с Маском компания ранее заявила, что снимает все ранее поставленные цели и перспективы.

Оценка «Финама» соцсети Twitter предполагает справедливую стоимость акций на уровне \$35. Причем по основным мультипликаторам P/E, EV/S, EV/EBITDA, P/S акции Twitter переоценены относительно аналогов, но это компенсируется высокими историческими мультипликаторами компании, отмечает Лапшина.

С учетом отмены сделки соцсеть оценена близко к своему справедливому уровню, полагает аналитик «БКС мир инвестиций» Денис Буйволов. Хотя долгосрочные перспективы у компании неплохие, в ближайшее время акции могут оставаться под давлением из-за негативного новостного фона. К тому же акции компании даже после коррекции торгуются по мультипликаторам на уровне ближайшего конкурента Snap и выше Pinterest. –

Котировки Twitter на NYSE



ИНТЕРВЬЮ первый зампред Банка России

# Владимир Чистюхин: Действия наших недавних партнеров подорвали веру в существующие резервные валюты

## РОДИЛСЯ

20 января 1973 г. в Москве. В 1995 г. окончил юридический факультет Московского государственного университета им. М. В. Ломоносова по специальности «правоведение».

на разных должностях в Банке России

1995

директор департамента финансовой стабильности Банка России

2011

первый заместитель руководителя службы Банка России по финансовым рынкам

2013

заместитель председателя Банка России

2014

первый заместитель председателя Банка России

2022

Екатерина Литова

Перестройка российской экономики в новой реальности неизбежна, а значит, то же ждет и финансовый сектор. Задачи, которые Банк России решает последние годы, например улучшение условий конкуренции, обостряются еще сильнее – банки разделились на санкционные и несанкционные. ЦБ предстоит сделать так, чтобы ситуация, когда во многих сферах финансового рынка доминирует один игрок, не стала еще хуже, особенно в развитии технологий. «Крупный бизнес тоже понимает, что, если он сегодня будет продолжать иметь какие-то инновации, продукты, технологические решения, которые не доступны другим, ситуация может привести к тому, что через какое-то время регулятор директивно потребует либо изменить эту систему, либо поделить ее с другими», – делится своими мыслями первый зампред Банка России Владимир Чистюхин – куратор развития финансового рынка. В своем интервью «Ведомостям» он также рассказывает, как ЦБ намерен решать вопрос с заблокированными в НРД бумагами (таких там на 6 трлн руб.), раскрывает детали продажи «ФК Открытие» и рассуждает о подорванной вере в существующие резервные валюты.

**– У нас теперь есть банки санкционные и несанкционные – те, кто хоть и с трудом, но может делать трансграничные переводы в евро и долларах. Уже не раз ЦБ говорил о сложностях с конкуренцией на финансовом рынке просто потому, что у нас так традиционно сложилось, что, во-первых, много госбанков, а во-вторых, много сфер, где большой долей рынка занимает один игрок. Как смотрит на это Центральный банк? Может ли что-то поменяться?**

– Вопрос обеспечения добросовестной конкуренции возник не вчера и связан со структурой финансового рынка, которая сложилась институционально. Да, у нас есть сегменты с высокой конкуренцией. Например, отдельные области страхования, брокерский бизнес. Но есть и такие – а это банковский рынок в том числе, – где конкуренция нуждается в улучшении.

До февраля этого года мы очень много говорили на эту тему в контексте развития экосистем. В этой части ничего не поменялось. Крупнейшие рыночные игроки, в первую очередь из банковского сектора, продолжают строить экосистемы. Поэтому вопросы повышения конкуренции, которые стояли



перед нами и рынком, продолжают быть актуальными. Нам нужно обеспечивать свободный переток информации, ее защиту, давать равный доступ провайдером разных видов услуг к экосистемной платформе, обеспечивать возможность перехода клиентов из одной экосистемы в другую.

Дополнительно к этому появилось еще несколько направлений, связанных с развитием конкуренции. С учетом шока, который испытал финансовый рынок за последние несколько месяцев, обострилась проблема консолидации его субъектов – в первую очередь банковского сектора как ключевого элемента российского финансового рынка. Это ведет к тому, что уже крупные участники, приобретая других весомых игроков или сливаясь с ними, становятся еще больше (сейчас обсуждается слияние банка «ФК Открытие» с ВТБ. – «Ведомости»). Соответственно, их положение на рынке усиливается.

Еще одна тема связана с произошедшим делением банков на санкционные и несанкционные. С одной стороны, складывается ситуация, когда клиенты санкционных банков «голосуют ногами» и переходят на обслуживание в другие банки. С другой – сами санкционные банки потеряли доступ к международным возможностям: финансовым рын-

кам, системе передачи платежных сообщений (SWIFT, благодаря ей банки в том числе проводят валютные переводы. – «Ведомости»), возможности привлечения иностранных инвестиций и т. д. Наша задача как регулятора обеспечить сохранение конкурентной среды между всеми участниками. Санкционные списки нестабильны: сегодня ты не в них, а завтра там. Кроме этого, банки под санкциями – это крупнейшие российские игроки, которые занимают основную долю рынка. Поэтому создавать какие-либо преференции в пользу несанкционных участников было бы неправильно.

Вместе с тем, как показала практика, клиенты тоже ограниченно могут уйти из санкционного банка. Для них важно не только обслуживать платежи, но и получать на это финансирование. Если обслуживать платежи в какой-то степени могут и несанкционные банки, то предоставить в достаточной степени кредитную поддержку они вряд ли могут – у многих из них просто нет такой ресурсной базы.

И последний элемент. Несмотря на санкции, тема технологического развития продолжает оставаться ключевой. Если мы хотим обеспечивать бизнес и граждан современными финансовыми услугами во всех секторах, то мы обязаны

продолжать развитие инноваций. Это работа с большими базами данных, развитие искусственного интеллекта, технологии блокчейна и проч. Очевидно, что крупнейшие участники всегда будут иметь преимущество по разработке и внедрению технологий. Задача регуляторов – сделать так, чтобы они не получали монопольного положения в этом. Как правило, вопрос решается за счет открытия этих систем или технологических решений для других участников. Крупный бизнес тоже понимает, что, если он сегодня будет продолжать иметь какие-то инновации, продукты, технологические решения, которые не доступны другим, ситуация может привести к тому, что через какое-то время регулятор директивно потребует либо изменить эту систему, либо поделить ее с другими. Лучше, конечно, делать это добровольно, на своих условиях.

**«НЕ СУЩЕСТВУЕТ ГОТОВЫХ РЕШЕНИЙ»**

**– Председатель ЦБ Эльвира Набиуллина сказала, что сейчас очень важно Центральному банку вернуть доверие инвесторов – оно подорвано последними событиями, связанными с санкциями, блокировкой бумаг, сложностями с конвертацией расписок [интервью**

**проходило до отказа акционеров «Газпрома» выплачивать дивиденды вопреки рекомендациям совета директоров]. Какие вызовы сейчас стоят перед фондовым рынком? Как их будет решать ЦБ?**

– На протяжении последних лет российский фондовый рынок развивался очень быстрыми темпами, вовлекая колоссальное количество розничных инвесторов. Значимая их часть оказалась не готова к произошедшим потрясениям. Теперь нам необходимо переосмыслить, к каким инструментам должен иметь доступ такой инвестор. Это главный урок, который мы должны извлечь из сложившейся ситуации. Например, практика показала, что при шоках схема с производными финансовыми инструментами, в особенности структурированными за рубежом, очень быстро перестает работать и розничный инвестор несет потери.

Еще один вопрос – это покупка иностранных инструментов. В контексте диверсификации рисков это важный элемент, но мы увидели, что, как только встает вопрос об ограничениях в отношении нашей страны, потери несут все владельцы этих активов, в том числе розничные.

Я полагаю, что решение должно заключаться в следующем: нам надо сократить перечень тех инструментов, которые предлагаются неквалифицированным инвесторам (сейчас неквалифицированным инвесторам без сдачи теста доступны акции наиболее ликвидных российских компаний, при успешной сдаче – структурные облигации, маржинальная торговля, евробонды, иностранные акции, фьючерсы и опционы и проч. – «Ведомости»). Это все-таки должны быть базовые, простые инструменты типа высоконадежных облигаций, акций верхних эшелонов, паев открытых фондов и ряда иных инструментов. Имеет смысл серьезно подумать, надо ли дополнять этот список. Необходимо понимать, насколько мы готовы к тому, чтобы инвестор нес дальнейшие потери.

**– Вы имеете в виду ограничить перечень доступных для тестирования продуктов? Например, убрать акции из некотированных списков?**

– Например, убрать структурные облигации и в принципе структурные продукты – мне кажется это все те продукты, к которым сегодня простой розничный инвестор не готов. Нам нужен капитал для долгосрочного инвестирования, а простые акции и облигации это в полной мере обеспечивают. Если вы хотите предложить на рынке что-то



более сложное, пусть с этим работают подготовленные квалифицированные инвесторы – физические или юридические лица.

Необходимо также решить вопрос с теми активами, которые сегодня в большом объеме заморожены в иностранных депозитариях (Евросоюз ввел санкции в отношении НРД, что предполагает заморозку бумаг на территориях этих стран, а также запрет для резидентов на совершение операций. – «Ведомости»).

– **Сколько ценных бумаг сейчас заморожено в НРД?**

– В рублевом эквиваленте – около 6 трлн руб.

– **Уже ведутся какие-то работы с разбором последствий блокировки бумаг?**

– Возможны разные подходы. Самый простой – каждый несанкционный владелец замороженной акции или облигации идет в зарубежный суд и пытается отстоять свои права. Но, как вы понимаете, это очень неперспективное занятие. Вполне возможно, что надо создавать пулы таких активов, объединяя их в некий фонд, чтобы его представитель отстаивал права владельцев и пытался получить разрешение разморозить эти активы или продать их.

Еще один вариант – дать возможность неквалифицированным инвесторам избавиться от этих активов. В теории для этого, возможно, надо решать вопрос о каком-то продолжении обращения здесь. Не самих этих инструментов – они обращать уже не могут, – а неких производных инструментов на них. И в этих условиях неквалифициро-

ванные инвесторы смогут их только продавать, а квалифицированные – и продавать, и покупать. Тогда, вполне возможно, у нас найдутся инвесторы на этот рынок.

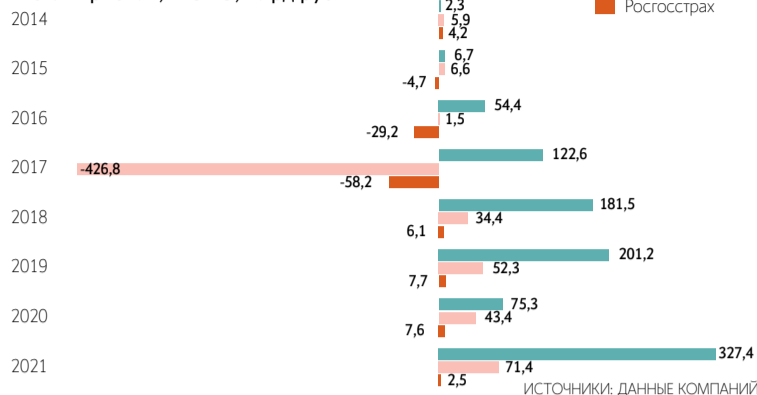
– **Насколько это сложно реализуемая задача? Есть какие-то аналоги в мире, кто так пытался сделать?**

– Если бы это была легко реализуемая задача, она, наверное, была бы уже решена. Сегодня мы видим, что не существует готовых решений по огромному количеству вопросов, в том числе и в международной практике. Да, есть опыт Венесуэлы, Ирана, Кубы, но в таком масштабе санкции еще не применялись ни к одной стране. Поэтому многие решения мы вынуждены выработать самостоятельно с нуля. Вполне возможно, потом кто-то будет перенимать наш опыт.

– **Другие страны уже видят, как доллар может стать оружием против экономики...**

– Действия наших недавних партнеров – Европейского союза, США – подорвали веру в существующие резервные валюты. Веру не только нашу, но и остального мира. То, что еще вчера казалось наиболее надежным и ликвидным, сегодня таковым уже не является. И я уверен, сейчас многие страны задумываются, что им делать, если у них возникнут разногласия с эмитентами этих валют. У той стороны всегда есть кнопка «отключить», заморозить активы, которыми владеют другие страны. В одностороннем порядке. Это, конечно, сильно перевернуло международное доверие. Оно ухудшилось, и сейчас будут поиски новых ориентиров и якорей

**Финансовые показатели чистая прибыль, МСФО, млрд руб.**



в виде активов, в которые можно вкладываться долгосрочно.

– **В продолжение темы доверия инвесторов к фондовому рынку: как сейчас им оценивать свои риски, если компании перестают раскрывать свои отчетности? Как в принципе поменяются корпоративные отношения в связи с тем, что сейчас большое количество директоров уходит из советов директоров?**

– Этот вопрос состоит из двух частей. Первая связана с тем, как реагировать на те угрозы и риски, которые возникли в корпоративных правилах в связи с введением санкций. И одно из базовых решений, которое было принято, – дать право публичным акционерным обществам не раскрывать информацию, если они считают, что риски санкционного давления могут вырасти. При этом мы призываем компании относиться к этому аккуратно и использовать это право по необходимости, а не на всякий слу-

чай. В противном случае компании лишают своих миноритарных акционеров, инвесторов, кредиторов возможности отслеживать текущую ситуацию, понимать, как себя чувствует компания, и в какой-то степени ухудшают свою конкурентную позицию. Участники рынка хорошо это понимают. Мы видим, что далеко не все из них воспользовались этим правом. Из 210 публичных компаний, акции которых допущены к организованному торгам, примерно половина ограничили раскрытие информации, порядка 80 компаний полностью закрыли финансовую отчетность. Все-таки остались и те, кто продолжил раскрывать.

С другой стороны – как быть инвесторам? Здесь ситуация более тяжелая. Из двух зол мы выбрали меньшее. Но я очень надеюсь – и в законодательстве так прописано, – что ограничение по раскрытию – временная мера. Все-таки долго-

срочно инвестор, чтобы оценивать свои риски, должен иметь регулярно обновляемую информацию, как функционирует компания.

**«СЛИЯНИЕ «ОТКРЫТИЯ» И ВТБ БЫЛО БЫ ПРАВИЛЬНЫМ»**

– **ЦБ продает «ФК Открытие». Речь идет о продаже всей группы? Действительно ли ВТБ – главный претендент?**

– Мы сейчас рассматриваем продажу группы «Открытие» банку ВТБ. Группы, которая объединяет банк, НПФ «Открытие», «Росгосстрах», ряд других компаний. Мы бы хотели провести рыночную оценку стоимости этого бизнеса, для чего будут наняты профессиональные оценщики.

– **Насколько нынешняя «рыночная» цена может отличаться от цены прошлого года?**

– Мы исходим из тех условий, в которых функционируем. Какой сегодня рынок существует, такой рынок мы и рассматриваем. Да, наверное, в какой-то степени общая стоимость бизнеса могла измениться. Но нам представляется, что для предоставления наилучших возможностей по развитию банковского бизнеса и группы «Открытие», и группы ВТБ их слияние было бы наиболее правильным.

– **Уже есть какие-либо предложения по тому, как расплачиваться?**

– **Была история, что ВТБ выкупит в обмен на остатки выпуска ОФЗ, которые группа держит на балансе со времен санации Банка Москвы.**

– Нет, пока подтвердить этого не могу.

На правах рекламы

## ОТКРЫТОЕ ПИСЬМО

Президенту Российской Федерации В.В. Путину

**Уважаемый Владимир Владимирович!**

Российские пивовары полностью поддерживают курс на повышение устойчивости российской экономики и снижение ее зависимости от внешних условий.

Однако мы вынуждены обратиться к Вам в связи с намерением Правительства РФ ввести обязательную маркировку пивоваренной продукции средствами идентификации. Мы выступаем против данной инициативы, поскольку она парализует работу пивоваренной отрасли. При этом профильные федеральные органы исполнительной власти игнорируют наши аргументы и планируют уже в 2023 году обязать производителей пива маркировать продукцию.

Данное решение будет иметь крайне негативный эффект: выпуск пива в РФ сократится на 20–30 % с пропорциональным сокращением акцизных отчислений, себестоимость пивоваренной продукции увеличится более чем на 10 %. При этом пивоваренные предприятия, которые во многих регионах являются ключевыми налогоплательщиками, окажутся в критической зависимости от поставщиков маркировочного оборудования и технологий из недружественных России государств, развязавших экономическую войну против нашей страны.

Ключевые узлы и компоненты системы маркировки производятся в США, Германии, Италии, Японии, на Тайване. Российские операторы маркировки комплектуют свои предложения на основе импортного оборудования, и эти поставки уже заблокированы из-за экспортных ограничений западных стран. Колоссальные затраты российских производителей на приобретение, доставку и наладку маркировочного оборудования будут фактически обогащать западные технологические корпорации, ставя отечественное производство в полную зависимость от воли правительств стран санкционного давления.

При этом маркировка не повысит, а наоборот, снизит эффективность работы отрасли. Это подтверждается опытом введения обязательной маркировки для пищевой и минеральной воды. Данную продукцию выпускают и пивоваренные компании, которые после интеграции маркировки отмечают падение производительности линий розлива воды на 20–30 %. Данный негативный эффект усугубляется острым дефицитом зарубежных расходных материалов для маркировки. Как отмечалось выше, в случае с пивоваренной продукцией снижение эффективности работы производителей крайне негативно повлияет на доходы региональных бюджетов, а также приведет к разгону потребительской инфляции.

Сегодня пивоваренные предприятия работают на пределе своих возможностей: западные поставщики отказываются поставлять оборудование, запасные части и расходные материалы, существует высокая вероятность прекращения поставок зарубежного хмеля, который пока также нечем заменить. Предприятия столкнулись с дефицитом и значительным ростом цен на пивоваренный солод, стеклотрутку, алюминиевую банку, ПЭТ-упаковку, углекислоту, кронен-пробку, этикетку. У многих компаний отмечается высокий риск остановки производства. В таких условиях вводить дополнительную нагрузку по внедрению и обеспечению работоспособности системы маркировки невозможно.

Применительно к пивоварению маркировка – это избыточная мера контроля, которая идет вразрез с анонсированным ранее курсом Правительства РФ по созданию благоприятных условий для российского бизнеса. Государство уже не один год эффективно контролирует рынок пива посредством Единой государственной автоматизированной информационной системы. При необходимости с помощью ЕГАИС можно решить задачи полной прослеживаемости, поштучного учета производства и оборота пивоваренной продукции. Данный подход наиболее приемлем и поддерживается

бизнесом, он не приводит к абсолютной зависимости российских пивоваров от недружественных государств.

Отсутствие конструктивного диалога Правительства с профессиональным пивоваренным сообществом, использование формального подхода при проведении эксперимента по маркировке пивоваренной продукции принесут выгоды зарубежным производителям, но нанесут ущерб нашему государству, пивоваренной отрасли и всем потребителям пива в России. Маркировка дестабилизирует работу большинства пивоварен, перед которыми сейчас стоят задачи по сохранению бизнеса и импортозамещению продукции транснациональных компаний, заявивших о прекращении работы в РФ.

Уважаемый Владимир Владимирович, постоянными потребителями пива являются более 70 миллионов россиян, стабильно функционирующая пивоваренная отрасль создает более полумиллиона рабочих мест и ежегодно обеспечивает более 170 млрд рублей только акцизных платежей в региональные бюджеты. В целях сохранения потенциала пивоваренной отрасли и бездефицитного обеспечения россиян пивом просим Вас рассмотреть вопрос о недопустимости введения обязательной маркировки пивоваренной продукции средствами идентификации.

Полагаем, что в сложившихся условиях частные инвестиции и организационные усилия Правительства РФ должны быть направлены на ускоренное развитие российского машиностроения для пищевой промышленности и воссоздание хмелеводческой отрасли в России. Уверены, что решение этих насущных задач в полной мере соответствует стратегическим интересам общества и государства.

**С уважением,  
Председатель Совета Союза  
российских пивоваров  
Д. М. Бриман**

ИНТЕРВЬЮ генеральный директор Hoff

# Максим Гришаков: Мебельный рынок еще не почувствовал всю глубину кризиса

**РОДИЛСЯ** в марте 1975 г. в Москве. В 1995 г. окончил Московский государственный институт международных отношений, факультет международной информации

директор по маркетингу Wrigley в России и Восточной Европе

управляющий директор Wrigley в России и Восточной Европе

вице-президент мексиканского подразделения Wrigley

руководитель российского офиса Kimberley-Clark

исполнительный директор сети Spar в России

коммерческий директор «Яндекса»

генеральный директор сети Hoff

1997

2004

2009

2011

2015

2015

2021

Маргарита Соболев

ИКЕА распродает товарные остатки, но очереди стоят не только за комодами, но и за четырьмя фабриками, на которых эта мебель производится. Интерес к активам шведской компании проявляли АФК «Система», «Свой дом» и оставшаяся ритейлером номер один на мебельном рынке компании Hoff. Впрочем, генеральный директор Максим Гришаков считает, что производственные мощности ИКЕА могут быть интересны в первую очередь инвестиционным фондам, а вот для мебельных сетей их покупка рискованна прежде всего из-за наличия различных опционов и обязательств. В интервью «Ведомостям» он рассказывает, собирается ли Hoff приобретать активы шведского гиганта, будет ли кризис на мебельном рынке и что будет делать компания, чтобы нарастить освободившуюся долю в этом сегменте.

**КУПИТЬ ПРОСТО «ЧТОБЫ БЫЛО» – ЭТО ТОЧНО НЕ ПРО HOFF**

**– Самый актуальный на сегодняшний день вопрос. Правда ли, что Hoff планирует приобрести российские активы ИКЕА? И под активами имеется в виду производство?**

– Недавно был достаточно странный вброс на эту тему. Магазины ИКЕА и бренд ИКЕА купить нельзя.

**– Но можно же купить права на недвижимость и производство.**

– Скажу так. Мы не ИКЕА и не хотим купить ИКЕА. Официально в анонсе этой компании было сказано, что все ее магазины «поставлены на паузу». Даже если бы завтра все ее розничные площади были доступны для аренды, я очень сильно сомневаюсь, что мы бы пошли и заключили договоры. В каких-то объектах мы и так сидим вместе с ними, где-то слишком большие площади, где-то, где нам надо, мы и так можем открыться. Что касается производства, к нам пока никто не приходил с предложением его приобрести. Дело в том, что самая сильная сторона ИКЕА заключается в ее глобальной централизации цепочки поставок. Какой-то компонент производится в одной стране, какой-то – в другой, и за счет этого ИКЕА имеет очень хорошую себестоимость. За это ей надо пооплодировать и отдать должное. У нас подход другой. У нас есть партнерские (независимые от нас) производства мебели в России, мы согласовываем с ними ассортимент и закупаем.

**– А сами вы не обращались к ИКЕА?**

– Пока нет. Думаю, что в течение нескольких недель так или иначе какой-то разговор будет, а дальше будем решать. Для нас важно понять комплементарность этого бизнеса. Купить просто «чтобы было» – это точно не про Hoff. Если окажет-

ся, что есть площадки, которые могут производить тот ассортимент, который у нас пользуется спросом, с понятной себестоимостью, если нам это подходит, то можно будет на эту тему поговорить. Но я не думаю, что мы единственный потенциальный претендент на ее активы. Многие будут зависеть от того, кому захочет продать их сама ИКЕА.

В отличие от рынка товаров повседневного спроса (FMCG), где можно открыть производство, условно, чипсов или шоколадных батончиков, найти дистрибуторов, которые отвезут твой товар в торговые сети, – в мебельном бизнесе все это не работает. Иными словами, мебель не производится про запас, а сама по себе мебельная фабрика без ритейла и без розницы никому не нужна. Но мы держим все варианты открытыми. Будет подходящее предложение по цене и качеству, и если оно будет попадать в наши ассортиментные потребности, то будет разговор. Мы идем все-таки от покупателя. Если есть спрос на те или иные вещи, мы найдем способ, как это произвести. Получится с площадками ИКЕА – хорошо. Не получится – в любом случае у нас сейчас нет дефицита предложения и нет пустых полок. У компании очень большое количество поставщиков, и это позволяет делать определенные подстраховки. Мы точно не хотим быть зависимы от какого-то одного централизованного производства, потому что, если там что-то происходит, возникают риски и мы потом пострадаем.

**– У экспертов есть предположение, что сделка, скорее всего, будет включать опцион или условие о том, что потенциальный покупатель должен будет потом со скидкой производить товары для ИКЕА, если компания решит вернуться. Как вы считаете, с такими условиями вообще возможна ли покупка этого актива кем-либо? Вам это предложение было бы интересно?**

– Я сейчас, скорее, могу как эксперт высказаться, но не как человек, который может принять решение и сделать так или иначе. Я думаю, что в случае каких-то достаточно серьезных опционов нам это было бы не очень интересно. В нашей реальности долгосрочное прогнозирование – это не три года или даже не пять лет, а, скорее, три месяца. Поэтому иметь опцион, исполнение которого под вопросом, – это существенный сдерживающий фактор. По крайней мере, для нас.

Но я не исключаю, что для какого-то фонда или инвестора это является плюсом. ИКЕА – большой игрок, который может обеспечить производителю стабильный заказ. Если есть производство, то, я уверен, оно будет отлично работать, там будет великолепный контроль качества, внедрены все современные подходы управления. Но если нет текущего рынка сбыта, то это получается не

актив, а пассив. Выстраивать продажи с нуля сейчас крайне сложно. Рынок сокращается, квартир продается все меньше, плюс многие, кто хотел бы поменять мебель, решили отложить покупку.

**ПРОИЗВОДСТВО ШКАФОВ РАСПИСАНО НА МЕСЯЦЫ ВПЕРЕД**

**– Обращались ли к вам те, кто раньше продавал через ИКЕА свою продукцию? Не просили ли они нарастить объемы через вас?**

– Хороший вопрос. Да, приходили. Мы, в принципе, знаем практически всех игроков, которые на этом рынке работают. Сейчас действительно контакты участились, и понятно, что многие поставщики, кто очень лоялен к ИКЕА, думаю, будут каким-то образом перестраивать свои мощности на производство товаров для большого рынка. Мы делаем дизайн для своих собствен-

**Мебельный рынок еще не почувствовал всю глубину кризиса**

ных торговых марок, и он закрепляется за нами, но мы также закупаем огромное количество товаров просто с рынка. А ИКЕА фактически делала дизайн всех своих товаров, и теперь их производителям очень сложно. Они не могут продавать эту продукцию, так как у них были договоренности и контракты с ИКЕА. А ничего другого они пока производить не могут. Мы готовы поддерживать российских поставщиков, которые ранее сотрудничали с ИКЕА и сейчас лишились главного заказчика. Со многими из них мы находимся в конструктивном диалоге, с некоторыми уже подписаны контракты и вскоре начнутся поставки. Я считаю, что это тот самый win-win, когда обе стороны в сложной ситуации извлекают максимум пользы и, главное, несут эту пользу нашим потребителям. Поставщики, я так понимаю, пытаются перестроиться, делать отличные от ИКЕА товары для нас и других ритейлеров. Но этот процесс займет какое-то время. И пока их мощности, скорее всего, простаивают.

**– Я правильно понимаю, что дизайнерыские товары, которые такие поставщики делали для ИКЕА, они продавать не могут? Что с ними в таком случае вообще можно делать?**

– Опять же гипотеза. Я думаю, что они точно их не могут продать где-то еще. Но ИКЕА анонсировала распродажу товарных остатков, и я предполагаю, что компания выкупит весь произведенный сток, который не только лежит на ее складах, но и на складах партнерских поставщиков. Соответственно, распродает его сейчас онлайн.

Я бы так на их месте сделал. Опять же прелесть ИКЕА в том, что в их магазинах и в России, и в Европе, и в Китае продаются практически одинаковые товары, поэтому они смогут что-то из России отправить и продать где-то еще. Думаю, что они рассматривают все опции.

**– Какие ниши освободились после ухода ИКЕА, Jysk, закрытия Zara Home и т. д.?**

– Я не думаю, что освободились именно ниши. Все-таки рынок мебели и товаров для дома совсем не консолидирован. Нет такого, что два-три ритейлера занимают 70% рынка. Даже ИКЕА, которая была лидером в этих сегментах, имела не очень большую долю рынка в России. Но она была лидером в каких-то товарных категориях. Например, в ИКЕА очень популярны были шкафы для встроенных гардеробных. И у нас эта группа товаров тоже продавалась, но в Hoff исторически как раз за этим товаром не ходили. Сейчас мы видим просто космические продажи, производство этих шкафов расписано на месяцы вперед. Другой пример: ИКЕА продавала много модульных кухонь и мы тоже видим всплеск у нас именно таких кухонь. Люди жалуются, что раньше ходили в ИКЕА и покупали эти кухни среднего ценового сегмента за 150 000–200 000 руб. И сейчас часть аудитории переходит к нам, часть переходит к каким-то другим игрокам на рынке.

**– Как в целом Hoff переживает текущий кризис?**

– Очевидно, что каждый бизнес сейчас адаптирует свои бизнес-модели под текущую ситуацию. Какие-то инвестпроекты закрываются, у кого-то возникли проблемы с импортозамещением. С импортом, в принципе, сейчас достаточно все сложно. Возвращаясь к вопросу, что происходит у нас? Hoff – и это точно совершенно не моя заслуга – за последние несколько лет так выстроила свою цепочку поставок, что около 85% товаров, которые мы продаем, произведены в России. И это супербольшое достижение. Не факт, что это было большим активом, скажем, год назад, но сейчас это суперактив, который нам помогает. Когда нарушилась логистика, нас это практически не затронуло. Да, у нас есть часть товарных и номенклатурных групп, которые производятся в Китае, но это минимальный процент ассортимента. Сейчас, к счастью, все работает, потому что товар идет не контейнерами, а железной дорогой, он доходит, проходит таможенно. Все уже нормально.

**– Но стратегия-то в целом поменялась?**

– Безусловно, на повестке у нас сейчас присутствует тема, которая называется one retail. Это некий подход, когда точки взаимодействия с нашим покупателем есть в любом канале – и в рознице, и в онлайн,

и в гибридной модели. У нас продавцы используют планшеты, через которые видят весь имеющийся ассортимент, который шире представленного в магазинах, они видят всю историю взаимодействия с конкретным покупателем. Мы знаем, что люди, которые в таком формате работают с нами, возвращаются за дополнительными покупками чаще. Это очень важно. Другая большая история – это сервис. Мебель – одна из основных наших категорий, и в этом сегменте мало купить товар и заказать доставку, необходимо, чтобы он приехал вовремя, чтобы была качественная сборка и претензионная работа. Если шурупчика или петельки не хватило, то счастье наших покупателей зависит от того, насколько быстро мы можем это восполнить, хотя прежде всего, конечно, стараемся такого не допускать.

Еще одна большая точка роста для нас – экспансия в регионы, где мы еще не представлены. Мы все-таки работаем в формате гипермаркетов, у нас их 61. Это немного по сравнению с какими-нибудь федеральными сетями, где магазинов может быть десятки тысяч. И есть большое количество городов в России, где мы как-то представлены только в онлайн, и мы сейчас активно думаем, в рамках изменившейся реальности, как приносить пользу этим покупателям – строить ли там торговые точки или делать упор на онлайн. И это то, что ляжет в стратегию дальнейшего развития в 2023–2024 гг. Несмотря на то что рынок сейчас переживает сложные времена, наша задача – наращивать присутствие и долю рынка. Мы фактически сейчас, в связи с разными событиями, первый игрок, который предлагает такой широкий ассортимент: и мебель, и товары для дома – фактически все, что нужно, чтобы обустроить квартиру с голыми стенами. Разве что телевизорами не торгуем, а в остальном закрываем все потребности.

**– Что вы делаете для улучшения эффективности продаж? Каких-нибудь магазинов-лабиринтов, как это было у ИКЕА, у вас не будет?**

– Абсолютно очевидно, что ИКЕА – это глобальный love-бренд, который обожают миллионы людей. У них все строилось очень долго, грамотно, получилась совершенно классная история. Поэтому чисто по-человечески очень жаль, что они приняли то решение, которое приняли. Я верю в то, что конкуренция – это огромный драйвер для продаж, для рынка. И ее снижение обычно ни к чему хорошему не приводит. Я за то, чтобы на рынке были сильнейшие игроки. В конкуренции рождается качество, инновации и выигрывает покупатель, который получает разнообразный сервис. Вопрос – копировать или внедрять что-то, что делает конкурент, по идее, не должен быть



МАКСИМ СТУЛОВ / ВЕДОМОСТИ

связан с тем, ушел бренд или нет. У Hoff было 13 лет, чтобы внедрить у себя то, что нам понравилось бы в IKEA или другом ритейлере, который является глобальным, но не работает в России. Поэтому я абсолютно не думаю, что нам нужно сейчас взять и построить IKEA. Это, скорее всего, не получится: у нас очень разные компании.

Например, у них все, что представлено в магазине, ты можешь купить и либо увезти сразу, либо организовать там доставку из этого конкретно магазина. Ассортимент IKEA достаточно компактный, они глобально его тестируют, и у них есть возможность понять, что востребовано. И если там есть диван красный и синий, то другого цвета нет и не будет. У Hoff изначально другой подход. Например, в магазине выставлен желтый и зеленый диван, а еще там 15 цветов и набор из 30 тканей доступны к заказу, просто они не выставлены в магазине, их привезут со склада. А еще если в данный момент товара нет в наличии, то мы сформируем заказ и скажем покупателю, что вот это будет через 12 дней. Это то, как мы во многом с IKEA конкурируем. Мы точно не собираемся идти в сторону их концепции – склада-магазина. У нас в магазинах склад только для мелких товаров: например, тумбочку можно забрать, а кресло – нельзя, его там физически нет. У нас более компактные магазины, зато есть центральный склад, и, в принципе, если ты заказал что-то до обеда, то на завтра можешь сделать доставку или на любой день, когда как бы тебе удобно. То есть вот это какой-то один из примеров того, что у нас свой путь пользователя.

Если к нам будут поступать какие-то запросы – мол, мы все любили какие-то товары, которые были в IKEA, пожалуйста, введите их, – конечно, мы все эти пожелания будем учитывать. Например, покупатели очень просили то, что по-английски называется zip-lock – это пакетики, которые можно герметично закрыть, очень удобно

для каких-то перекусов. У нас их не было. И когда были приостановлены продажи в IKEA, приходили десятки людей и говорили: сделайте нам такие пакетики. Мы их нашли, через неделю-две уже будут в продаже. А бизнес-модель точно копировать не планируем: мы в свою вложили более 10 лет опыта.

#### СЕЙЧАС МЫ ПРОДАЕМ ТОВАРЫ ТЕМ ПОКУПАТЕЛЯМ, КОТОРЫЕ КУПИЛИ ЖИЛЬЕ В КОНЦЕ ПРОШЛОГО ГОДА

– Рынок сокращается, и, по мнению экспертов, с которыми я говорила, IKEA смягчила падение для других игроков этого рынка. Так ли это? Ощущаете ли вы это?

– Я думаю, математически это так. Нам сейчас сложно судить, потому что у нас какие-то категории растут, какие-то падают. Никто не покупает мебель впрок, не меняет мебель из-за того, что прошла мода на какой-то цвет. После того как национальная валюта ослабла до 120 руб., это стало сигналом для наших покупателей. Как девальвация прошла в 2008 и 2014 гг. И люди отправляются тратить рубли, потому что боятся, что сегодня доллар стоит 120 руб., а завтра будет 200 руб. и все поднимут цены. В итоге клиенты сначала начали массово покупать электронику, а с третьей недели – мебель. У нас были казусные ситуации. Как правило, сроки доставки влияют на конверсию, на покупки – мебель готовы немного подождать, но недолго. А в марте были не просто единичные клиенты, а масса клиентов, которые говорили: можно я куплю вот этот диван у вас, а вы его привезете через три месяца? И это говорит о том, что шли продажи будущих периодов. И сейчас возникает яма, когда июльские продажи фактически прошли в марте, поэтому сейчас всем достаточно тяжело. Яма возникает, но она выровняется.

Напомню, что очень высокая доля продаж мебели и чуть меньше

– товаров для дома коррелирует на 100% с продажами жилья. Люди редко меняют мебель в своих квартирах, а вот если человек переезжает, то надо обставить жилплощадь. Сейчас, если посмотреть статистику, продажи жилья упали вдвое к концу прошлого года. Сначала это повлияет на компании, которые продают товары для ремонта и для стройки. А месяцев через 6–12 это повлияет на нас, на мебельный рынок. Мне кажется, сейчас мебельный рынок еще не почувствовал всю глубину кризиса. Сейчас мы продаем товары тем покупателям, которые купили жилье в конце прошлого года, и понять что-то мы сможем через полгода. Если наращиваешь долю на падающем рынке, тебе хорошо, если ты ее теряешь на падающем рынке – вдвойне плохо.

– Обычно готовят план оптимистичный, план нейтральный и план, когда все совсем плохо. Какие сценарии у вас?

– Безусловно, мы также смотрим на три таких макросценария. И сейчас стараемся максимально нарастить долю рынка проникновением в какие-то сегменты, где мы раньше не очень хорошо работали, чтобы не попасть в самый пессимистичный сценарий. Мы не инвестиционная компания, которая готова уходить в колоссальные убытки на несколько лет, чтобы когда-то там капитализация выросла. Мы частная компания, живем на собственные деньги. Мы сейчас активно не нанимаем людей, как делали в прошлом году, но кадры не сокращаем – это самое последнее и самое ужасное, что может быть. Мы очень надеемся, что до такого не дойдет. Оптимистичные сценарии – здесь мы исходим из обещаний политиков о возобновлении льготной ипотеки с низкими ставками. Если это случится быстро, то эта пауза в два-три месяца, наверное, не сильно скажется. Если низкие продажи квартир затянутся на годы, то какие-то компании не смогут выжить, всем придется ужаться. Строим разные варианты, но не заигрываемся в прогнозирование и надеемся на лучшее.

– Эксперты рынка говорили, что предыдущие кризисы только способствовали трансформации. Видите ли вы новый виток трансформации, которую может подстегнуть этот кризис?

– Да, это правда. Любой кризис способствует тому, чтобы выживать, чтобы не закрыться, нужно что-то переизобретать, делать лучшую версию себя. Мы тоже этим занимаемся. У нас очень большая ставка именно на омниканальность, на онлайн. Мы здесь далеки пока от компаний, которые работают в онлайн, – «Яндекс.Маркет», Ozon и Wildberries, например. Это компании, которые изначально задумывались как онлайн-игроки. Мы пока не на их уровне с точки зрения пути пользователя в онлайн, скорости. Сейчас у нас доля продаж через онлайн-канал колеблется между 25 и 30%, что уже очень немало. Не так много компаний, которые были исторически большими офлайн-игроками, могут похвастаться такой долей. Но моя внутренняя амбиция – это сделать эту долю 50% за следующие 2–2,5 года. Тогда мы точно в меньшей степени будем зависеть от розницы. Чистые офлайн-игроки сейчас страдают больше. А люди все равно будут искать в интернете, и если ты будешь во всех местах, где ищут товары, которые ты продаешь, то ты будешь более эффективен. Сейчас мы, соответственно, усиливаем команду, смотрим на стратегии, что надо по-другому делать. Потому что сама по себе доля с 30 до 50% не вырастет. Это направление

будет усиливаться вне зависимости от текущей ситуации.

– Но мебель как продукт для онлайн – крайне сложная категория. Недаром ее с трудом развивают маркетплейсы. Берут по остаточному принципу, когда они уже освоили более легкие категории. Какие сложности видите вы? И как вы решаете возникающие проблемы?

– Одна из вещей, которая неплохо работает, – это концепция небольших магазинов. Мы присутствуем практически во всех миллионниках, но не восточнее Новосибирска. Но ведь Россия – это не только миллионники, тут огромное количество городов, где живет 100 000 человек, 200 000 или 500 000 человек. И в большинстве таких городов нас пока нет. Мы сейчас внедряем технологии, когда можно будет выбрать товар, навести телефон на комнату и, так сказать, примерить этот диван или этот шкаф. Среди наших конкурентных преимуществ на рынке мебельного ритейлера следует выделить два основных. Во-первых, экспертность, которая включает экспертизу в категории мебели, контроль качества и поставщиков, а также понимание трендов рынка на глубоком уровне. А во-вторых, высокий уровень нашей розницы с профессиональными консультантами: клиенты могут пощупать, посидеть, увидеть живую товар, особенно если это кухня или диван или кровать, а консультанты, в свою очередь, выполняют роль проводников в мир обустройства дома. Все консультанты работают с технологичными планшетами, и клиенту не приходится судорожно бегать по магазину и выбирать нужный товар – у консультанта все под рукой в онлайн.

Где нам сложнее – это товары для дома. Очевидно, что стакан проще купить на одном из больших маркетплейсов, чем в интернет-магазине Hoff. Потому что Ozon или «Яндекс.Маркет» привезут его быстрее и, скорее всего, бесплатно, потому что они дотируют доставку. А у нас это будет на день дольше и за небольшую плату, хотя большие заказы мы тоже возим бесплатно. Поэтому здесь конкурировать сложнее. А вот в мебели есть сервис, установка и многие другие важные вещи, которые маркетплейсам делать очень долго. При этом мы четко понимаем – как только клиенты совершили у нас первую покупку, которая в большинстве случаев является мебелью, вторая покупка будет обязательно включать товары для дома, поэтому в этом вопросе мы не озираемся на конкурентов и прокладываем собственный путь.

– А что касается именно товаров для дома. Сейчас и в этой категории игроки поубавилось. Многие из них делали шоурумы, где был сильный акцент на том, что человек делает эмоциональную покупку, посмотрев, как это красиво стоит в интерьере. Какие-то шоурумы именно товаров для дома будете делать?

– У нас есть несколько магазинов в сети, которые называются Home. Это как раз формат на несколько тысяч квадратных метров, где выставлены только товары для дома. Мебель – это категория, которая очень сильно привлекает людей. Вот человек пришел за диваном, в спальней, за кухней, и дальше он увидел, что есть классный ассортимент там всего остального, у него где-то в голове отложилось: ага, в Hoff есть еще классные тарелки, ложки, вилки, ножи и т. д. А отдельно привлекать людей на товары для дома в нашей бизнес-модели сложнее. Поэтому, скорее всего, в какой-то ближайшей перспективе открывать магазины с товарами для дома мы не будем. Я не очень верю в концепцию шоурумов для таких товаров, потому что если в

Hoff (ООО «Домашний интерьер») ритейлер

Акционеры – Kresorco Enterprises Limited (100%, крупнейшие бенефициары: Александр Зайонц – 57,8%, Михаил Кучмент – 17,1%).  
Финансовые показатели (РСБУ, 2021 г.):  
выручка – 43,6 млрд руб.,  
чистая прибыль – 1,1 млрд руб.

Сеть гипермаркетов мебели и товаров для дома основана в 2008 г., первоначально работала по франшизе австрийской Kika. С 2011 г. работает под собственным брендом Hoff. Сеть насчитывает 61 магазин в России.

мебели человек готов подождать доставку дивана, то в случае с вазочками нужно иметь товарный запас, склад, систему пополнения и т. д. Нам проще, когда это продается вместе с мебелью.

– Планы по открытиям, которые были у вас на этот год, сейчас пересматриваются или остановлены?

– Пока пересматриваются. Мы открыли в этом году уже три магазина – два в Новосибирске и один в Челябинске.

Для нас это был важный момент: мы хотели в Новосибирске и в марте, и в апреле открыть два больших магазина по 10 000 м в разных точках города. А вот на IV квартал мы пока планы притормозили. Но мы совершенно точно будем открывать магазины. Я думаю, что бизнес прошел период паники, что логистика встала и у поставщиков возникли проблемы с, условно, каким-нибудь клеом, порошком или наполнителем. Сейчас мы возвращаемся на регулярную модель управления бизнесом после ручного привода и, думаю, через два-три месяца скорректируем план по развитию и продолжим открываться.

– Почему вы ушли из «Яндекс.Маркета» и почему пришли именно в Hoff?

– В «Яндексе» я отработал семь лет, в «Маркете» из них около пять. И те задачи, на которые я приходил с командой, были реализованы. Я не верю в то, что можно работать до пенсии в одной компании, если это только не твой собственный бизнес. Глаз замыливается. Проект «Яндекса» был сильно инвестиционным, и на каком-то этапе мне захотелось понять, не могу ли я то, что я построил в сегменте электронной коммерции, транслировать на более «стоящий на земле», рентабельный проект, помочь компании, такой как Hoff, трансформироваться и максимизировать показатели на горизонте трех-четырех лет. Идея понравилась, акционеры понравились, это очень энергичный бизнес, в котором очень мало политики. Организация очень компактная, решения принимаются акционером быстро. Поэтому 100% фокусируемся на бизнесе, а не на подготовке красивых презентаций.

– Я помню, что, когда вы пришли в компанию, это было как-то без фанфар. Два поста в социальных сетях, один из которых закрыт. Почему так скромно?

– Это зависит от самой компании. Например, в «Яндексе» принято создавать неимоверное количество инфоповодов, это в ДНК компании. В Hoff, наоборот, никогда не было задачи делать фанфарные инфоповоды. Мы занимаемся бизнесом, мы про то, чтобы у нас покупали диваны, чтобы был правильный ассортимент, чтобы мы делали хороший сервис. –

# Все дороги хороши

Один из сегментов, в которых трудно будет взять и поменять зарубежных поставщиков на отечественных, – парфюмерия и косметика. По данным Российской парфюмерно-косметической ассоциации, доля импорта в этой категории составляет около 60%. При этом здесь особенно важную роль играет лояльность к брендам – перейти с европейского люкса на товары российских производителей будут готовы далеко не все покупатели.

Похожая история со средствами личной гигиены: здесь также доминируют западные бренды. Их доля в сегментах средств по уходу за полостью рта, телом, лицом, руками и ногами, по данным ритейлеров, составляла 50–77%, за волосами – почти 90%.

Если же говорить о средствах для стирки и уборки, то доля иностранных поставщиков в этих категориях доходит до 65–79%.

Что же может помочь ритейлу, фокусирующемуся на этих товарах? Расширение географии закупок, перенос фокуса на другие рынки, поиск новых поставщиков компонентов и готовой продукции в Китае, Индии, Турции.

## ОДЕЖДА И ТОВАРЫ ДЛЯ ДОМА

Еще один сегмент – объединим в нем текстиль, одежду, товары для дома. Это ниша, которую занимали покинувшие нашу страну H&M, Zara (и Zara Home), Mango, Uniqlo, Bershka, отчасти IKEA и др. И заполнить ее «с разбегу» российскими брендами тоже не получится.



**Ольга Сумишевская**  
сооснователь сервиса Skolkovo NextGen

В меньшей степени с проблемами столкнется сегмент товаров для дома: в России достаточно много производства таких вещей, в поставки активно включаются Турция и другие страны. Сейчас подходящий момент для них выйти из маркетплейсов в большой ритейл.

Также довольно насыщен рынок детской одежды – развиты поставки из Турции, Азии, Белоруссии, есть ряд качественных российских производителей. Наверняка и их мы сможем увидеть не только в интернет-магазинах, но и в крупных торговых центрах.

С одеждой для взрослых несколько сложнее. В этой категории доля западных брендов была высокой, при этом, как и в сегменте косметики, серьезное значение имеет лояльность к брендам. Конечно, существует ряд производств на территории РФ, однако основная масса брендов неизвестна, и их

раскрутка требует существенного финансирования. Здесь, скорее всего, в первую очередь произойдет замещение одних зарубежных поставщиков другими – азиатскими, турецкими, белорусскими. Теми, кто уже имеет налаженное производство и не собирается прекращать отношения с Россией. И безусловно, стоит везде, где только возможно, давать шанс российским производителям развивать собственное производство и собственные торговые марки (СТМ). Это, конечно, не очень быстрый, но перспективный путь.

**Доля западных брендов в сегментах средств по уходу за полостью рта, телом, лицом, руками и ногами, по данным ритейлеров, составляла 50–77%, за волосами – почти 90%**

## ЭЛЕКТРОНИКА И БЫТОВАЯ ТЕХНИКА

Где мы точно не увидим массового импортозамещения товарами привычного качества в ближайшее время, так это в сегменте бытовой, компьютерной техники и электроники. По данным «М.видео-Эльдорадо», в топ-10 самых популярных

брендов входят Apple, Samsung, LG, Redmi, HP, Bosch, Mi, Asus, Haier и Lenovo – большинство из них либо ушли с рынка, либо приостановили продажи. Первые поставки путем параллельного импорта показывают, что существенного роста цен избежать не удастся.

На многих заводах в России производится сборка готовых изделий из импортных компонентов, с которыми сегодня большие логистические сложности. Смартфоны, ноутбуки и компьютеры, в принципе, производились и производятся в Азии из тех же иностранных компонентов вне зависимости от того, кому принадлежит сама торговая марка.

Именно поэтому в данном сегменте я в первую очередь ожидаю смещения фокуса на те иностранные бренды, которые окажутся более доступными и «свободными» в политическом плане.

## ПЕРЕСТРОИТЬСЯ И ВЫЖИТЬ

Чтобы справиться с текущим кризисом, ритейлу придется двигаться сразу в нескольких направлениях.

Во-первых, найти новых поставщиков сырья и готовой продукции на непривычных сейчас рынках. Например, Казахстан и Узбекистан могут поставлять сырье для товаров женской гигиены. Отдушки для производства парфюмерии, красители и ткани можно будет закупать в странах Азиатского региона, например в Индии, Китае или Вьетнаме. А одежду и обувь – в Турции или Китае.

Во-вторых, наращивать СТМ. Это направление особенно хорошо развито в продуктово-ритейле. Также по этому пути идут некоторые косметические бренды.

В-третьих, расширять сотрудничество с российскими производителями. В некоторых товарных

категориях у российских производителей появятся шансы серьезно увеличить свою долю рынка. Например, в сегменте детской одежды или косметики, где российские бренды уже имеют хорошие стартовые позиции. Кроме того, у них появилась возможность привлекать опытных специалистов из международных компаний как в штат, так и на проектной основе по модели shared resources, когда командами, загруженными неполностью, работодатель может «делиться» с другими компаниями.

В-четвертых, воспользоваться возможностями параллельного импорта. В начале мая Минпромторг опубликовал список товаров, которые можно будет ввозить в страну без согласия правообладателя на основании международного принципа исчерпания исключительного права. В него вошли косметика (L’Oreal, NYX, Pantene, Vichy, La Roche-Posay и др.), электроника (Dell, Apple, Samsung и проч.), а также авто, медицинская техника и товары потребительского сегмента.

Это общепринятая практика – параллельный импорт, например, разрешен в США и некоторых странах ЕС. Однако есть ряд нюансов, которые необходимо учитывать. Например, товары должны быть легализованы в стране, из которой поступают, чтобы не допустить притока контрафакта. Также производитель может заметить взрывной рост продаж в той или иной стране, через которую осуществляются поставки в РФ, и затормозить их. То есть стран, готовых стать для нас таким хабом, должно быть намного больше, чем одна. В этой связи я бы обратила внимание на ОАЭ, где производителю сложнее спрогнозировать спрос и отследить поставки.

# Закладка на память

Количество инцидентов с закладками в программах стремительно выросло за последние несколько месяцев. Причем «заминированные» таким образом open source решения специально нацелены на пользователей из России или Белоруссии. Для этого может применяться IP-адрес или локаль (региональные настройки), которые позволяют идентифицировать пользователей из определенного региона мира. Разумеется, этот метод не может считаться стопроцентно точным.

Одним из самых громких случаев такого рода было обновление пакета для межпроцессного взаимодействия поде-ipc, которое затирало содержимое файлов, приводя к существенным потерям важных данных.

В России общее количество вредоносных закладок в программных продуктах с открытым кодом с февраля 2022 г. увеличилось в 15–20 раз. Причем если ранее атаки такого рода в основном совершались киберпреступниками, то сейчас авторами вредоносного кода являются легитимные программисты – авторы кода.

## ВСПЛЕСК АКТИВНОСТИ И МНОГООБРАЗИЯ

По данным «Лаборатории Касперского», сегодня можно найти до 100 различных вредоносных закладок в зарубежном открытом ПО в общедоступных репозиториях.

Самые уязвимые категории – домашние пользователи и SMB-ком-



**Марат Цихмистров**  
менеджер по информационной безопасности ООО «Акстим» (экс-Accenture)

пании, поскольку они часто не имеют желаний или навыков для просмотра программных обновлений на предмет неприятных сюрпризов от разработчиков. Пострадали и айтишники: к примеру, были изменены Python-пакет stx и PHP-пакет phppass – в них встроили функции воровства ключей для работы с облаком AWS.

В целом спектр возможных проблем от использования подобного испорченного софта ничем не ограничен – все зависит от целей создателей закладок. Чаще всего это перехват контроля над IT-системами и данными пользователей, блокировка работы компании, хищение информации или ее уничтожение без возможности восстановления.

Паниковать не нужно – в настоящий момент, несмотря на всю серьезность ситуации, больше про-

блем для российского бизнеса и IT-отрасли доставил отказ в лицензиях и обслуживании со стороны западных сервисов и вендоров. Но и игнорировать проблему было бы недопустимым легкомыслием.

## ПЛЮС СИТУАЦИИ

Волна open source инцидентов пока что не стихает. По логике она должна пойти на спад одновременно с изменением геополитической ситуации, но до тех пор все подобные риски необходимо считать высокоприоритетными.

С другой стороны, всплеск таких ИБ-инцидентов может изменить подход бизнеса к использованию компонентов или готовых решений с открытым кодом.

Новости о закладках периодически курсируют по IT-сообществу с начала 2000-х гг. Например, были утверждения о попытках модифицировать ядро Linux или изменить протоколы IPsec в открытой ОС OpenBSD со стороны ФБР США. Однако эти истории, как правило, оставались на уровне администраторов.

Нынешняя же ситуация с намеренными вредоносными функциями из-за масштабов, частоты и освещения в СМИ попала на глаза акционерам и владельцам компаний. Они явно не намерены оставлять проблему без внимания. Нельзя сказать, что произошла полная дискредитация идеологии и продуктов open source, но отношение бизнеса к ним определенно поменялось.

## ОСНОВЫ OPEN SOURCE БЕЗОПАСНОСТИ

В классической разработке IT-решения своими силами важным моментом в профилактике инцидентов с закладками является разделение жизненного цикла продукта на пять стадий: планирование, дизайн, разработка, тестирование и запуск в эксплуатацию.

Это защита на уровне технических и организационных мер: к примеру, на этапе разработки ошибки или намеренное внесение небезопасных функций зачастую не приводят к уязвимостям, потому что далее код проходит анализ и тестирование продукта и его безопасности. Только после выявления и удаления всех багов и уязвимостей он разворачивается в продуктивной среде. В случае open source важнейшую роль играют на этом рубеже защиты команда разработок (сообщество) и исследователи безопасности.

При таком подходе вероятность создания закладок разработчиком-злоумышленником существенно снижается – в том числе за счет невозможности обойти объективный контроль коллег: иначе придется вовлекать в сговор и их.

В open source код пишется сообществом, однако второй и третий этапы контроля вполне реализуемы на стороне компаний: стандартные процедуры профилактики такого рода угроз в открытом ПО как минимум должны включать в себя тщательное ревью кода после обновлений и тестирование сборок в безопасной среде.

То есть в IT-ландшафте компании должен быть выделенный участок, где запуск обновленного кода в случае каких-то проблем не повлияет на работу продуктивной части.

Второй рабочий метод для гарантий безопасности в отношении open source, который также реализуется силами IT-службы компании, – технический. Это прогон кода и его сборки через средства статического анализа (SAST) и динамического тестирования (DAST), которые активно применяются в методологии безопасной IT-разработки.

SAST позволяет находить уязвимости безопасности в исходном коде приложения на ранних этапах жизненного цикла разработки ПО и обеспечивает соответствие методам безопасной разработки без фактического выполнения базового кода. DAST помогает выявлять уязвимости и слабые места в уже работающем приложении методами исследования ошибок для выявления распространенных уязвимостей. Оба инструмента лучше применять в паре, их специфика дополняет возможности и недостатки друг друга.

## ПЕРСПЕКТИВА

Самый главный момент – надеяться на сообщество в таких критических для существования бизнеса областях, как софт, нельзя. Сообщество или эксперты могут не заметить закладки, также специалисты могут быть ангажированными.

Поэтому угроза должна контролироваться на уровне компании. Возможно, в ближайшем будущем это приведет к некоей деглобализации open source сообщества с разделением на сегменты – российский, китайский, европейский и т. п. Например, Минцифры России заявило о планах по созданию в стране условий для публикации софтверных разработок под открытой лицензией в целях свободного использования, модификации и распространения.