

**ОЖД ПОТЕРЯЛА ЛЕС**

В 2022 г. объем погрузки леса на ОЖД, которая ранее была ориентирована на экспорт в Европу, упал на 41,2%

**МАТРЕШКА ЗАЩИТИТ ОТ САНКЦИЙ**

Минэк поддержал предложение бизнеса исключить запрет на создание так называемых фирм-матрешек

**С NESPRESSO КОФЕ НЕ СВАРИШЬ**

Компания сохранит присутствие в стране, но будет работать, скорее всего, только с ритейлерами

**ДЕНИС МАНТУРОВ, ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР:**

«Госплан 2.0 может быть ограничен задачами гособоронзаказа»

Пятница,  
23 декабря  
2022

# ВЕДОМОСТИ

Санкт-Петербургский выпуск  
№ 46 (140)

ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

<b>Валюты (курс ЦБ)</b>	<b>23.12.22</b>	<b>22.12.22</b>	<b>23.12.22</b>	<b>22.12.22</b>	<b>Сырье (данные ICE)</b>	<b>22.12.22</b>	<b>21.12.22</b>	<b>Металлы (данные LME)</b>	<b>22.12.22</b>	<b>21.12.22</b>	<b>Индексы</b>	<b>22.12.22</b>	<b>21.12.22</b>	
РУБЛЕЙ ЗА ДОЛЛАР	↑ 72,1306	70,5256	РУБЛЕЙ ЗА ЮАНЬ	↑ 10,26	10,0836	Нефть Brent (1 барр.)	↓ \$80,78	\$82,2	Золото (за 1 тройскую унцию)	↓ \$1789,6	\$1814,1	Мосбиржа	↑ 2122,91	2116,13
РУБЛЕЙ ЗА ЕВРО	↑ 76,6446	75,0914	РУБЛЕЙ ЗА 100 РУПИЙ	↑ 87,4499	85,468	Природный газ (1000 куб. м)	↓ \$1024,5	\$1088,3	Алюминий (за 1 т)	↑ \$2393,5	\$2391,5	RTS	↑ 969,7	940,03

Дарья Вараксина

В 2023 г. «АвтоВАЗ» при помощи китайских партнеров начнет выпускать Lada на бывшем заводе Nissan в Петербурге, активы которого в октябре были проданы ФГУП НАМИ. Концерн рассчитывает на поэтапную локализацию, но планы могут столкнуться с неготовностью поставщиков работать с большими объемами

## Lada соберут на Nissan



На первом этапе на предприятии планируется наладить крупноузловую сборку / FREETIK

Во второй половине 2023 г. бывший завод Nissan в Петербурге, который перейдет под управление российского концерна «АвтоВАЗ», начнет выпуск автомобилей под брендом Lada, сообщил 21 декабря президент «АвтоВАЗа» Максим Соколов. На начальном этапе планируется наладить крупноузловую (так называемую «отверточную») сборку, при которой на предприятии поставляются готовые комплектующие, зачастую уже в виде крупных узлов. В будущем, как отметил Соколов, локализация производства должна достичь уровня бывшего завода Nissan (1500 баллов по классификации Минпромторга). Он не назвал точные сроки локализации, но обозначил их как «короткие».

Относительно потребительских свойств автомобилей, которые будут выпускаться на бывшем заводе Nissan, Соколов уточнил только, что это будут современные, качественные машины с высокими стандартами безопасности. Они будут производиться в сегменте, не конкурирующем с продукцией «АвтоВАЗа», то есть в линейке Lada появятся автомобили более высоких сегментов.

Завод Nissan в Петербурге приостановил работу с марта на фоне геополитических событий. В октябре исполнительный комитет Nissan одобрил продажу 100% своих активов в России ФГУП НАМИ, которое подведомственно Минпромторгу. Для Nissan предусмотрен опцион на обратный выкуп российских активов в течение

шести лет с компенсацией инвестиций ФГУПа. Инвестиции не должны превышать 180 млн евро. Сообщалось, что управлять бывшим заводом Nissan будет «АвтоВАЗ».

По словам главы «АвтоВАЗа», завод будет выпускать автомобили частично из китайских комплектующих: «Мы вели переговоры со многими производите-

лями в Южно-Азиатском регионе, но наибольшего прогресса достигли с китайскими производителями. Это может быть не одна компания. Как только будут подписаны меморандумы, мы представим их общественности», – добавил он, не называя имен компаний-партнеров. Ранее «Ведомости» сообщали, что одним из рассматриваемых пар-

тнеров из КНР является автоконцерн FAW.

В пресс-службе «АвтоВАЗа» «Ведомостям» уточнили, что на заводе планируется производство автомобилей китайской модели, но под отечественным логотипом Lada. Вначале уровень локализации будет небольшим, затем доля отечественных компонентов должна увеличиваться. → 06

цифра  
дня  
**20%**

СОСТАВИТ РОСТ РОССИЙСКОГО РЫНКА SMS-РАССЫЛОК В 2022 Г.

Такой прогноз дает исследовательское агентство Telecom Daily и подтверждает собеседник «Ведомостей» в одном из операторов «большой четверки». Этот рынок должен составить порядка 40 млрд руб., считает аналитик «Финама» Леонид Делицын, при этом на транзакции банков приходится 50% от этой суммы. С такой оценкой согласен аналитик iKS-Consulting Максим Савватин. В 2022 г. рост рынка sms-рассылок обеспечили преимущественно клиентские уведомления банков, часть из которых лишились возможности отправлять push-уведомления, считает аналитик Telecom Daily Денис Кусков. В конце февраля из App Store и Google Play начали удалять приложения подсанкционных российских банков. В частности, это коснулось приложений «Сбера», ВТБ, Альфа-банка, «Открытия», Совкомбанка, Промсвязьбанка и Новикомбанка.

→ 15

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



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



Мargarita Sobol

Французский бренд DIM уходит из России: его франчайзи продолжают работу, но им, скорее всего, придется сменить вывеску. Рынок нижнего белья высококонкурентный, поэтому заместить эту продукцию смогут как российские, так и иностранные игроки

## Замена белья

видации юрлица, следует из данных ЕГРЮЛ. На сайте компании говорится, что она остановила поставки в страну. Франчайзинговые магазины продолжают работу даже после закрытия центрального офиса DIM, говорят два консультанта по недвижимости. Эту информацию подтвердил и представитель одного из крупных московских торговых центров, сообщив, что их арендатор, ООО «Сандри мув» (партнер DIM в столичном регио-

не), не планирует закрывать свою точку и не испытывает проблем с поставками. Тем не менее всем франчайзи придется скоро сменить вывеску, чтобы более не ассоциироваться с брендом DIM, уточнил один из консультантов, работавших с ним. Запрос в штаб-квартиру DIM остался без ответа. Французский бренд нижнего белья DIM существует с 1953 г., он представлен более чем в 40 странах. Сейчас им владеет американская ком-

пания, специализирующаяся на одежных марках и нижнем белье, – Hanesbrands Inc., ее выручка за прошлый год составила около \$6,5 млрд. Ей принадлежат также бренды Champion, Playtex, Bali, Leggs, Wonderbra, Maidenform, Berlei и Bonds. Поставки продукции DIM в Россию начались в 1997 г. Это один из брендов-первопроходцев в нашей стране, его локальные партнеры открыли тут в 2000-х гг. около 150 магазинов на низкоконкурентном рынке, вспоминает генеральный директор Fashion Consulting Group Анна Лебсак-Клейманс. → 14

слова

21.12.2022



ПОЛАГАЮ, ЧТО НЕ НУЖНО ДЕЛАТЬ СПИСОК НЕКИХ ПРОФЕССИЙ, ПО КОТОРЫМ НАЛОГОВЫЕ НЕРЕЗИДЕНТЫ БУДУТ ЛИШЕНЫ ПРАВА РАБОТАТЬ НА УДАЛЕНКЕ.

Валентина Матвиенко, спикер Совета Федерации / «ВЕДОМОСТИ»



ДО НОВОГО ГОДА, РАЗУМЕЕТСЯ, ПРЕЗИДЕНТ НЕ БУДЕТ ОГЛАШАТЬ ПОСЛАНИЕ. ГРАФИК ИДЕТ ОЧЕНЬ НАПРЯЖЕННЫЙ.

Дмитрий Песков, пресс-секретарь президента / «ВЕДОМОСТИ»



БЫЛО БЫ ОЧЕНЬ ЧЕСТНЫМ ВЫВЕСТИ СЛЕДОВАТЕЛЯ ИЗ СТОРОНЫ ОБВИНЕНИЯ. ОН ОБЯЗАН СОБИРАТЬ В РАВНОЙ МЕРЕ КАК ОБВИНИТЕЛЬНЫЕ, ТАК И ОПРАВДАТЕЛЬНЫЕ [ДОКАЗАТЕЛЬСТВА].

Татьяна Москалькова, омбудсмен / «ИНТЕРФАКС»

# Первые зашли



Сенатор Дарья Лантратова теперь будет представлять в верхней палате парламента Луганскую народную республику / ПРЕСС-СЛУЖБА ПАРТИИ «ЕДИНАЯ РОССИЯ»

Елена Мухаметшина  
Сергей Гаврилюк,  
Донецк

**23 декабря назначенных сенаторов от новых регионов представят в Совете Федерации. Из шести новоприбывших членов верхней палаты парламента трое имеют прямое отношение к территориям**

Шесть новых сенаторов от новых территорий были назначены 20 декабря, в день церемонии вручения госнаград в Кремле. На ней президент Владимир Путин, как и писали «Ведомости», впервые принял в качестве российских губернаторов и удостоил ордена «За заслуги перед Отечеством» 1-й степени врио глав ДНР и ЛНР Дениса Пушилина и Леонида Пасечника (врио губернаторов Запорожской и Херсонской областей Евгений Балицкий и Владимир Сальдо удостоены ордена «За заслуги перед Отечеством» 3-й степени).

Пасечник 20 декабря подписал указ, согласно которому он направил от исполнительной власти в Совет Федерации (СФ) замсекретаря генсовета «Единой России» Дарью Лантратову, которая с переходом на работу в парламенте покинет должность референта управления президента по общественным связям и коммуникациям. Замена ей на данный момент не найдена. А по решению парламента ЛНР сенатором от законодательного органа стала депутат от общественного движения «Мир Луганщине» Ольга Бас.

Бас многие годы работала руководителем администрации главы ЛНР, стояла у руля формирования органов власти в регионе вместе с Пасечником, заявил «Ведомостям» курирующий ЛНР депутат Госдумы Виктор Водолацкий. Лантратова же посещала Донбасс, оказывала гуманитарную помощь Луганску, говорит депутат. «Поэтому это такой симбиоз двух женщин – одна знает досконально проблемы регионов, а вторая знает,

как решать проблемы на федеральном уровне. Поэтому они будут работать в паре, чтобы оказывать помощь руководству и жителям ЛНР», – говорит Водолацкий.

Такую схему, при которой один из сенаторов прямо связан с регионом, а другой имеет влияние на федеральном уровне, близкий к администрации президента собеседник «Ведомостей» считает логичной, поскольку это позволяет достичь баланса при лоббировании интересов в СФ.

Сенатором от исполнительной власти ДНР стала Наталья Никонорова, занимавшая с 2016 г. пост министра иностранных дел республики. Соответствующий указ подписал Пушилин. С 2015 г. Никонорова представляла республику в политической подгруппе на минских переговорах, ранее являлась юристом аппарата республиканского парламента. С сентября 2018 г. Никонорова была полномочным представителем ДНР на переговорах трехсторонней

контактной группы в Минске, где обсуждалось урегулирование конфликта в Донбассе. До нее должность в группе занимал Пушилин, который после гибели первого главы ДНР Александра Захарченко стал руководителем республики.

От парламента ДНР в СФ направлен депутат Александр Ананченко, который с 2018 по 2022 г. занимал должность председателя правительства республики, а 16 декабря 2022 г. в ходе пленарного заседания регионального парламента принял присягу депутата. Председатель народного совета ДНР Владимир Бидевка написал у себя в Telegram-канале, что депутаты поддержали назначение Ананченко. По его словам, полномочия сенатора начнутся со дня вступления в силу постановления народного совета и продлятся до дня вступления в силу решения парламента ДНР о наделении полномочиями нового сенатора от народного совета ДНР, но «уже в порядке, установленном федеральным законом».

Никонорова давно представляла интересы ДНР на международной арене, говорит заведующий кафедрой политологии Донецкого национального университета Артем Бобровский. Назначение сенаторов является закономерным развитием процесса интеграции Донбасса в России: «Регионы включаются в единую структуру органов госвласти».

Балицкий делегировал в СФ Дмитрия Ворону. Он в 2012 г. был замминистра юстиции Украины, затем главой Государственной регистрационной службы. С 2020 г. возглавлял Корпорацию развития Крыма, а потом стал советником главы Крыма.

Сенатором от исполнительной власти Херсонской области был назначен советник Сальдо Константин Басюк. Он в 1980-х – 1990-х гг. работал в органах госбезопасности, а затем занимался бизнесом. На сайте аэропорта Хабаровска он указан как председатель совета директоров АО «Хабаровский аэропорт», президент ООО «УК Комакс».

В верхней палате ждут официальных документов о наделении полномочиями новых сенаторов, заявил «Ведомостям» председатель комитета СФ по регламенту Вячеслав Тимченко. Последнее заседание в 2022 г. палата проводит 23 декабря. 23 декабря новые сенаторы уже примут участие в заседании, говорят источник в СФ и собеседник, близкий к СФ.

Некоторые назначения оказались довольно неожиданными, отмечает источник в «Единой России», например кандидатуры сенаторов от губернаторов Запорожской и Херсонской областей.

«У этих областей сейчас тесная коммуникация с Крымом, поскольку Крым прошел процедуру интеграции в Россию восемь лет назад. Возможно, этим объясняется назначение Вороны», – говорит он. Источник также добавляет, что, возможно, Сальдо был давно знаком с Вороной как бывший депутат Верховной рады Украины.

В октябре председатель комитета Госдумы по госстроительству Павел Крашенинников говорил, что в СФ пока войдет по два представителя от ДНР и ЛНР и первоначально по одному от исполнительного органа Запорожской и Херсонской областей. Еще по одному сенатору от областей будет назначено после формирования законодательных органов этих субъектов, сказал он. Выборы в регионах могут пройти в сентябре, если этому не помешает введенное военное положение. –

## 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, Россия, Санкт-Петербург, Звенигородская ул., д. 20, лит. «А», пом. 27-Н, пом. А6-4-13. Тел.: (812) 325-60-80

Генеральный директор Александр Александрович Щелканов

Главный редактор Санкт-Петербургского выпуска – Ирина Анатольевна Яровикова

Директор по распространению Елена Ахундова

Свидетельство о регистрации ПИ № ФС77-69010 от 7 марта 2017 г., выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

В настоящий выпуск вошли материалы газеты «Ведомости» №240 (5636) – №241 (5637)

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 материала газеты, в том числе в электронном варианте, допускается только с согласия правообладателя.

Возрастное ограничение: 16+

РЕКЛАМА

# НАДЁЖНЫЙ СПУТНИК НА ВСЕХ ДОРОГАХ СТРАНЫ



**РОСНЕФТЬ**

**PULSAR**

**НАМИ ДВИЖЕТ ЛУЧШЕЕ**

2935 АЗС в 61 регионе России\*

\* а также в Республиках Беларусь, Абхазия и Киргизия

# Армия растет



Владимир Путин рассказал военачальникам, какими методами планирует укреплять российскую армию / ПРЕСС-СЛУЖБА ПРЕЗИДЕНТА РОССИИ

Алексей Никольский

**На коллегии Министерства обороны Сергей Шойгу заявил о планах увеличить армию до 1,5 млн человек и сформировать множество новых дивизий. Это потребует существенных затрат, в том числе на вооружения**

Открывая коллегию Минобороны, президент России Владимир Путин призвал учитывать в строительстве Вооруженных сил (ВС) опыт специальной военной операции (СВО). После минуты молчания в память о погибших президент поблагодарил военнослужащих всех родов войск, принявших участие в СВО, и заявил, что стали понятны вопросы, над которыми надо «особо поработать». «Имею в виду связь, автоматизированные системы управления войсками и оружием, тактику контрбатареинной борьбы, целеуказание и так далее», – заявил Путин. По его словам, беспилотниками армия должна быть оснащена начиная от отделения, все военнослужащие должны получить надежные системы связи и получения информации, личный состав должен быть обеспечен качественной эки-

пировкой и медицинскими средствами. Потенциал авиации в зоне действия современных средств ПВО, как на Украине, должен быть увеличен. Продвигать по службе следует в первую очередь офицеров и сержантов, имеющих боевой опыт, отметил президент. Выявленные в ходе частичной мобилизации недостатки следует решить с помощью цифровизации военкоматов и укрепления их взаимодействия с местными властями.

«У нас нет никаких ограничений по финансированию. Страна, правительство дают всё, что армия просит, всё. Надеюсь, что ответ будет должным образом сформулирован и соответствующие результаты будут достигаться», – заявил президент. При этом Минобороны должно быть открыто к критике со стороны общества, в том числе и эмоциональной.

Министр обороны Сергей Шойгу, рассказав о ходе СВО и результатах деятельности ведомства в уходящем году, заявил, что ВС следует увеличить до 1,5 млн военнослужащих (сейчас численность установлена в 1,151 млн человек. – «Ведомости»). При этом возраст призыва на срочную службу следует поэтапно поднять с 18 до 21 года, а предельный возраст призыва – с 27 до 30 лет. Призывникам следу-

ет предоставить право заключать контракт с первого дня службы, считает министр обороны. Численность контрактников – солдат и сержантов – в ВС должна достигнуть 695 000 человек.

Увеличение возраста призыва и предельного возраста службы потребуют закрепления в законодательстве, заявил «Ведомостям» председатель комитета Госдумы по обороне Андрей Картаполов («Единая Россия»). По его словам, сейчас есть три варианта: такие поправки может внести президент, Минобороны (через правительство) либо то же военное ведомство – через депутатов. «Как захочет это сделать Минобороны, я пока не готов сказать. Самый простой вариант, на мой взгляд, через депутатов», – считает он. Сам Картаполов согласен с предложенными Минобороны инициативами о повышении возраста призыва: «Вместо соплика, которого призывают сразу после школы, будут призывать достаточно взрослого человека: он закончил школу, отучился либо в среднем специальном учебном заведении и получил профессию, либо он уже поработал, либо он поступил в вуз и принял решение пойти в военный учебный центр или нет. Такой подход мы поддерживаем». А увеличение предельно-

го срока призыва объясняется тем, что если нижний край увеличивается на три года, то и верхний край увеличивается на тот же период, добавляет Картаполов.

По мнению Шойгу, новые вызовы безопасности требуют вместо Западного военного округа (ЗВО) создать Московский и Ленинградский военные округа – ранее ЗВО был создан путем слияния этих округов.

Наиболее интересными стали объявленные министром планы по формированию новых соединений. По его словам, необходимо сформировать три мотострелковые дивизии, в том числе в составе армий в Херсонской и Запорожской областях, а также армейский корпус в Карелии.

В мотострелковые дивизии планируется переформировать семь мотострелковых бригад в Западном, Центральном, Восточном военных округах и на Северном флоте. В Воздушно-десантных войсках необходимо дополнительно сформировать две десантно-штурмовые дивизии, а в береговых войсках Военно-морского флота на базе существующих бригад морской пехоты следует сформировать пять дивизий морской пехоты. Для каждой общевойсковой (танковой) армии нужно содержать смешанную авиационную дивизию и бригаду армейской авиации численностью 80–100 боевых вертолетов. Кроме того, дополнительно сформировать три управления авиационных дивизий, восемь бомбардировочных авиационных полков, один истребительный авиационный полк, шесть бригад армейской авиации. А для создания артиллерийского резерва на стратегических направлениях сформировать пять артиллерийских дивизий военных округов, а также артиллерийские бригады большой мощности. Сроков изменения возраста призыва, достижения новых уровней численности ВС и укомплектования новых соединений Шойгу не назвал. Но сказал, что к концу этого года число контрактников должно достигнуть 521 000 человек.

Картаполов напоминает, что сейчас призывники могут подписывать контракты после трех месяцев службы, «но это делают 18-летние люди», но после принятия соответствующих изменений будет возможность подписать контракт сразу – но для 21-летних. «Увеличение возраста призыва не соотносится с увеличением численности Вооруженных сил, это связано только

с тем, что нужно призывать людей более старшего возраста. За счет срочников армию увеличивать не будут, это будет происходить за счет увеличения числа контрактников, о чем и было сегодня сказано», – отметил депутат.

Не только дивизии морской пехоты и семь мотострелковых бригад, но и все прочие новые соединения будут сформированы, а частично уже формируются на базе существующих бригад и полков – соединений и частей меньшей численности и слабее вооруженных, говорит главный редактор журнала «Арсенал Отечества» Виктор Мураховский. Ранее, во время военной реформы 2008–2011 гг., почти все дивизии были переформированы в более компактные бригады, но после прихода Шойгу на должность министра обороны в 2012 г. из бригад было восстановлено 12 мотострелковых и танковых дивизий. По словам Мураховского, процесс формирования новых соединений, как и перехода к новым возрастам для призыва и увеличения численности ВС до 1,5 млн человек, не закончится в 2023 г. – он займет несколько лет. Но чтобы обеспечить все новые соединения штатным вооружением, придется существенно нарастить его выпуск, заявляет эксперт.

В общем, заявленные преобразования напоминают движение к восстановлению Советской армии мобилизационного образца, говорит эксперт Центра стратегий и технологий Михаил Барабанов. Но для таких ВС при условии сохранения обещанных крупных расходов на флот и ракетные войска стратегического назначения могут возникнуть проблемы с ресурсами.

В ВС сейчас имеется около 10 общевойсковых и танковая армия, если для каждой из них создавать бригаду армейской авиации в 80–100 ударных вертолетов, то всего потребуется не менее 800 машин, а по данным справочника Military Balance за 2021 г., таких имеется около 400, говорит источник в оборонной промышленности. При этом их производство за постсоветское время пока никогда не превышало сотни в год, приводит пример с вертолетами в качестве иллюстрации собеседник «Ведомостей». Оснащение новых соединений по штату потребует серьезного увеличения военных расходов и вряд ли возможно за ближайшие два года, заключает он.

В ПОДГОТОВКЕ СТАТЬИ УЧАСТВОВАЛА ЕЛЕНА МУХАМЕТШИНА

## Казань с президентом

Луиза Игнатьева, Казань  
Дарья Мосолкина

**Переименование президента Татарстана в главу республики встретило очередные препятствия. Профильный комитет Госсовета республики не одобрил этот законопроект**

Законопроект о переименовании должности президента Татарстана, внесенный 21 декабря инициативной группой из 37 депутатов госсовета республики, уже 22 декабря рекомендовал отклонить комитет по госстроительству регионального парламента. Комитетом руководит единоросс Альберт

Хабибуллин, один из авторов инициативы.

Проект по приведению конституции Татарстана в соответствие с федеральным законом «Об общих принципах организации публичной власти» был разработан рабочей группой во главе с Хабибуллиным. В законопроекте описываются полномочия главы республики, как в соответствии с нормами федерального законодательства должен именоваться нынешний президент Татарстана. Профильный комитет должен был обсудить инициативу перед тем, как ее утвердит 23 декабря на своей последней сессии региональный парламент.

Обсуждение на комитете длилось больше часа.

«Эта должность [президента республики] введена прямым волеизъявлением народа в июне 1991 г. Одновременно с введением должности президента России, – напомнил депутат Марат Галеев («Единая Россия»), – Как мы можем взять и переименовать [норму конституции], если народ голосовал за должность президента. Мы должны игнорировать [волю народа]? Мы просто не имеем права [это делать]».

С ним согласился лидер фракции КПРФ Хафиз Миргалимов, отметив, «что изменения в конституцию приняты на референдуме». Галеев напомнил, что Татарстан – единственный среди регионов России, который имеет «особенности вхождения в правовое пространство России». Республика получила самостоятельность по результатам референдума 1992 г. «12 декабря 1992 г. мы оказались вне правового поля и находились там до 15 февраля 1994 г. Тогда вошли в правовое поле, так как вошли в РФ путем заключения договора. Эти

документы нельзя ревизовать».

Заместитель руководителя фракции «Единая Россия» в госсовете Римма Ратникова предложила дополнить название главы региона татарским словом.

Слово «глава», по ее мнению, не отражает все национальные особенности республики. «Мы ведь можем дополнительно найти названия должностей. И дзулэт башлыгы (глава государства. – «Ведомости»), еще какие-то слова. Да даже хаким (судья), баш хаким (верховный судья), Амир (татарское мужское имя, означающее «повелевающий принц»), – отметила она. – Есть замечательно слово в татарском языке – юлбашчы. Правда, оно использовалось [в СССР] как вождь, но, если ему придать сегодняшний смысл: юл – дорога, башчы – тот, кто обозначит того, кто ведет нас по этой дороге», – назвала она возможные варианты. Депутаты не согласились с ней, посчитав, что татарские слова не будут понятны для большинства

граждан России. «Название высшего должностного лица должно быть понятно всем многонациональным народам. Этот момент не могу поддержать», – заявил Галеев.

Председатель комитета госсовета по законности единоросс Шакир Ягудин предлагал внести законопроект и рассмотреть в первом чтении на очередной сессии 23 декабря, чтобы потом доработать еще год, но тоже не получил поддержки. Юридически инициативная группа депутатов может вынести законопроект на сессию и без одобрения профильного комитета.

«[Рустаму] Минниханову важно не испортить свой имидж в глазах электората и старых элит шаймиевских времен. Вероятно, в республике рассчитывают, что ей могут дать время на правку закона, – говорит политолог Ростислав Туровский. – До сих пор ему удавалось избежать санкций [со стороны центра]. Но менять закон придется.»

# РЕКЛАМА ХОРОШЕГО НАСТРОЕНИЯ

**Бизнес-тренер Радислав Гандапас рассказал, какими психологическими запросами потребителей могут воспользоваться бренды для решения бизнес-задач.**



## НОВОГОДНИЙ АНТИСТРЕСС

На московской конференции о маркетинге и рекламе «День бренда» (0+) многие представители отрасли говорили о стрессовости 2022 года. Эмоциональное перенапряжение испытывали не только работники рынка рекламы, но и потребители. По результатам исследования ВЦИОМ, в современных реалиях стрессу подверглись более половины населения страны — 57%. Из них 79% — молодежь.

Ответная реакция не заставила себя ждать: 88% пользователей соцсетей сегодня предпочитают позитивный контент, например, призывы к здоровому образу жизни, помощи животным. Еще один популярный способ борьбы со стрессом — шопинг. И этот тренд будет только усиливаться, считает Радислав Гандапас, ставший на время своего выступления лицом медиахолдинга MAER. Опрос «Национального рейтингового агентства» (НРА) показал, что у 74% россиян изменились паттерны поведения — потребитель готов активно знакомиться с брендами, которые пришли на замену покинувшему страну. Новогодние праздники лишь усиливают этот тренд.

## ЭМОЦИОНАЛЬНАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ

Во все времена реклама создает психологические точки опоры и психоэмоциональную стабильность, утверждает Радислав Гандапас. А новая реклама или формат рекламы позитивно воздействуют на людей. Спикер привел в пример проект Maer.TAXI: 2000 цифровых экранов на автомобилях такси, запущенные недавно в Москве. Бизнес-тренер поделился диалогом с водителем одного из таких автомобилей, который привез его на «День бренда». Таксист рассказал, что особенно эмоционально на экран реагируют дети, поскольку он напоминает им планшет. А куда смотрит ребенок — туда и родители.

В этом проекте бренды могут воспользоваться такими позитивными возможностями, как нативные креативы на темы поездки в такси. Спикер предложил несколько

вариантов, которые гарантированно привлекут внимание к бренду. Например, «Вдоль ночных дорог, мимо чьих-то снов» хорошо подойдет товарам для сна, а «Хочу в такси тебя обнять и поцеловать» — ментоловым леденцам.

## ТАРГЕТИНГ И СУГГЕСТИЯ

Радислав Гандапас признался, что сам собирается использовать новый носитель MAER для рекламной кампании: в центре Москвы находится целевая аудитория, перед которой он часто выступает. Автомобили с рекламными экранами передвигаются в пределах Третьего транспортного кольца — контент транслируется публике у Красной площади, в Москва-Сити, в исторических кварталах столицы. При желании рекламную кампанию можно таргетировать в конкретных локациях «поулично».

Возможность выбрать аудиторию в центре Москвы для показа рекламы его лекций стала для Радислава Гандапаса еще одним аргументом в пользу MAER.TAXI. Аудитория сталкивается с рекламным контентом на такси порядка 60 млн раз в сутки. Рост конверсии происходит за счет «суггестивного воздействия»: внушения с помощью многократного доведения контента до аудитории.

## ПОСПЕШИШЬ — БРЕНД СОХРАНИШЬ

2022 и 2023 годы — самые удачные годы для медиазамещения брендов в России, считают многие эксперты «Дня бренда». Конкуренция за освобожденные ниши в разгаре, поэтому без массированных инвестиций в рекламу бренды рискуют вылететь из гонки.

Одним из коммуникационных каналов, рекомендуемых экспертами для продвижения в России, стала цифровая наружная реклама. В 2022 году ее рынок

отличился «антихрупкостью» и вырос на 12-21%, в отличие от других ниш. Этому способствовали инвестиции заказчиков из сфер электронной коммерции, недвижимости и финансов, а также переход клиентов из интернета и телевидения. В Media Instinct Group отмечают, что в

2022 году в DOOH-рекламу\* пришло около 1000 новых рекламодателей. В следующие несколько месяцев эксперты ожидают, что в отдельных категориях бизнеса бюджеты на размещение на цифровых экранах вырастут на 30%.

## Радислав ГАНДАПАС, бизнес-тренер, специалист по лидерству и ораторскому искусству:

«Раньше я мог годами проводить один и тот же тренинг. Но сегодня люди уже не ходят слушать информацию даже годичной давности. Скорость обновления информации и инструментов колоссальная — новизна становится главным фактором успеха. Подобное явление наблюдается и на рекламном рынке. Хорошо зарекомендовавшие себя, но привычные инструменты продвижения перестают удовлетворять заказчика. Сообщество сосредоточено на поиске новых форм и форматов коммуникации с потребителем. Главными рекламоносителями обозримого будущего станут те, о которых мы 2-3 года назад даже не слышали. На наших глазах происходит перерождение коммуникационного рынка».



\*DOOH-реклама — цифровая наружная реклама.

Медиахолдинг MAER — трендсеттер рекламного рынка, оператор цифровой наружной рекламы. Управляет федеральной сетью медиафасадов. В Москве представлен в нише крупного и среднего форматов (15 медиафасадов, 75 экранов формата 15x5 метров), такси-формата (2 тыс. экранов, работающих в центре столицы). Расчет эффективности рекламных кампаний происходит с учетом технологии O2O (из офлайна в онлайн), которая позволяет транслировать контент в интернете.

**MAER**

maercompany maercompany maergroup.ru

# Отели обеднели без иностранцев

В 2022 г. выручка петербургских отельеров упала в среднем на 20% от допандемийного уровня из-за потери платежеспособных иностранцев. На зарубежных гостей в текущем году пришлось всего 5,4% от всех размещений за год



Доля зарубежных туристов в структуре размещений составила всего 5,4% / FREEPIK

Дарья Вараксина

По предварительным итогам почти полного 2022 г. количество туристов, которые останавливались в коллективных средствах размещения Петербурга, составило 5,3 млн человек (при общем турпотоке в 8,08 млн человек). Такие данные содержатся в аналитическом отчете «Турбарометр Санкт-Петербурга 2022», которые привела член экспертного совета Российского союза туриндустрии Юлия Кислова. Это на 17% больше, чем в 2021 г., когда количество размещений составило 4,53 млн, но на 13% меньше, чем в 2019 г. (6,1 млн). При этом на фоне последствий пандемии и геополитики структура размещений с точки зрения географии гостей изменилась: в текущем году в отелях оста-

новились всего 290 000 иностранцев, то есть 5,4%. В 2021 г. их доля составляла 7%, а в допандемийном 2019 г. – 37%.

Участники рынка отмечают, что, несмотря на постепенное восстановление турпотока, которое произошло за счет российских туристов, обороты отелей снижаются в среднем на 20% (от допандемийного уровня) из-за потери платежеспособных иностранных гостей. По данным «Турбарометра», средний чек российского туриста за одну поездку в Петербург составляет 39 700 руб., 18,3% приходится на проживание (7300 руб.). Гость из ближнего зарубежья в среднем тратит 64 500 руб., из них на размещение уходит 13,2%, то есть 8500 руб. Средний чек туриста из дальнего зарубежья составляет 113 500 руб., а на отель приходится 13,5% (15 300 руб.).

Среди российских туристов, которые в текущем году посетили Петербург, наибольшая доля (36%) приходится на граждан с доходами от 20 000 до 40 000 руб. на одного члена семьи. У гостей из дальнего зарубежья уровень платежеспособности существенно выше: более трети приходится на туристов с доходами от 100 000 до 200 000 на человека.

Вице-президент Российской гостиничной ассоциации и директор филиала по Петербургу и Ленобласти Алексей Мусакин отмечает, что российские туристы в настоящее время приносят около 70–80% от выручки, которую раньше обеспечивали зарубежные гости. Рентабельность падает на фоне роста цен на продукты и коммунальные платежи, а цены на проживание существенно не растут (по его оценкам, средняя цена проживания

в петербургском отеле составляет 6000 руб. за сутки).

Руководитель «Лиги малых отелей, хостелов и туристического жилья» по СЗФО, отельер Алена Енова рассказала изданию, что, по ее наблюдениям, в текущем году затраты гостиничного бизнеса увеличились на 30%, в том числе за счет повышения зарплат персоналу. Также с уходом из России Booking выросла комиссия других сервисов бронирования, с которыми в настоящее время работают отельеры. Енова уточнила, что сейчас она может достигать 25% (плюс НДС), а ранее – 18%. При этом потеря гостей из-за рубежа сужает возможности заработка на дополнительных позициях, включая продажу сувенирной продукции, экскурсионные предложения и снэк-бар. «У российских туристов объем дополнительных позиций зачастую составляет до 20% от самого размещения, а у зарубежных может достигать 100%», – отметила она.

Генеральный директор компании «Индивидуальный туристический сервис» Виктория Шамликашвили добавляет, что на ситуацию повлияла не только потеря иностранных гостей, но и частичный отъезд платежеспособного российского населения в 2022 г. Другим фактором является оживление мирового туризма по мере снятия коронавирусных ограничений: «Мир постепенно открывается, российский платежеспособный спрос также будет пользоваться этой возможностью, несмотря на то, что поездки за границу дорожают путешествия в Петербург».

По данным «Турбарометра» на 2022 г., номерной фонд Петербурга насчитывает 51 290 номеров. По сравнению с 2021 г. их количество увеличилось на 10,6%. С начала года в Петербурге были введены в эксплуатацию семь отелей с номерным фондом 1568 номеров. По словам Кисловой, уход ряда международных гостиничных брендов (Sokos Hotels, Kempinski, Best Western Plus, Marriott International, InterContinental Hotels Group, Four Seasons Hotels and Resorts) не оказал значимого негативного влияния на гостиничный бизнес. Средняя загрузка петербургских отелей в течение года составила 60–65%. Участники рынка отмечают, что конкуренция в отрасли остается высокой.

По оценкам Шамликашвили, в 2023 г. петербургские отельеры столкнутся с необходимостью привлекать туристов за счет соотношения высокого качества и «сверхлояльных» цен, что создаст

дополнительную нагрузку на гостиничный бизнес. Владелец отеля «Гельвеция» Юнис Теймурханлы в разговоре с изданием выразил точку зрения, что отток иностранных гостей в большей степени скажется на среднем сегменте (три–четыре звезды). В премиальном секторе, по его наблюдениям, уже присутствует рост, поскольку ряд граждан с высоким уровнем платежеспособности оказался под санкциями, также есть госслужащие, которым не рекомендовано выезжать за границу. Собеседник «Ведомостей» уточнил, что после слабого с точки зрения загрузки октября (на фоне объявления частичной мобилизации в конце сентября) последовал динамичный ноябрь. Теймурханлы назвал его рекордным с точки зрения загрузки за последние 20 лет.

«Сегмент класса люкс уже столкнулся с необычной картиной: сейчас в Петербург приезжают обеспеченные российские туристы, которые раньше отдыхали в Монако и Ницце, ранее они приезжали в город в основном раз в год, во время ПМЭФ», – добавил он. Мусакин также прогнозирует, что конкуренция в сегменте три–четыре звезды в следующем году будет только увеличиваться.

Тем не менее опрошенные изданием представители отрасли уточняют, что в 2023 г. ситуация способна скорректироваться. Мусакин отмечает, что приток иностранных гостей можно частично обеспечить за счет граждан Индии, но при условии равномерной загрузки, которая потребует организации деловых мероприятий, так как обычные туристы, вероятно, будут посещать Петербург только в пик сезона. Теймурханлы считает, что массовый туризм и заполнение бюджетного и частично среднего сегмента могут обеспечить гражданам Китая, если страна снимет коронавирусные ограничения. Приток возможен также из арабских стран, которые могут провести жаркий сезон в Петербурге, но возможности зависят от логистики (наличия доступных прямых авиарейсов) и геополитической повестки, которая воздействует на эмоциональный фон иностранных туристов, добавил он.

Шамликашвили отмечает, что отрасли в будущем необходимо осуществлять качественное постоянное продвижение и позиционирование как внутри страны, так и за ее пределами, и не только в «дружественных» странах: «Важно, чтобы город не ушел с орбиты иностранного туризма», – добавил он.

## Lada соберут на Nissan



01 → Независимый автоэксперт Сергей Бургазиев в разговоре с изданием отметил, что речь, вероятно, идет о концепции White label, когда одна компания разрабатывает немарочную продукцию, а другая может продавать ее под своим брендом. Что касается последующей локализации, то уровень в 1500 баллов, который был на заводе Nissan, автоэксперт называет достижимым, но считает, что на реализацию уйдет не менее полутора лет. По его словам, поставщикам комплектующих может быть невыгодно инвестировать в производство, если объем выпуска таких автомобилей не будет массовым. Ранее производственная мощность завода Nissan составляла 100 000 машин в год. Бургазиев добавляет, что многое будет зависеть от самой модели авто и ее позиционирования.

Генеральный директор «INFOline-аналитики» Михаил Бурмистров также считает, что в

настоящее время выражен спрос на запчасти для уже производимой импортной техники, но остается вопросом, насколько поставщики будут заинтересованы в производстве комплектующих для новых моделей. Он выразил мнение, что китайские компании не заинтересованы в локализации производства своих моделей в РФ, если можно поставлять готовые комплектующие для «отверточной» сборки. Фактически такой подход сейчас реализуется на Московском автозаводе «Москвич» (бывший «Renault Россия»), который начал серийную крупноузловую сборку автомобилей, их технические характеристики полностью повторяют китайский кроссовер JAC JS4. Согласно плану к 2023 г. будет собрано 50 000 таких машин крупноузловым методом.

Кроме того, на готовности поставщиков к сотрудничеству может негативно отразиться общее падение спроса на автомобили.

По данным «Автостат инфо», объем продаж новых легковых автомобилей в Петербурге в январе–сентябре текущего года по сравнению с аналогичным периодом предыдущего снизился на 61% – с 70 454 до 27 439 единиц. Эксперты отмечают, что спрос на китайские автомобили под отечественным брендом остается под вопросом, учитывая, что это будет более дорогой сегмент, чем продукция «АвтоВАЗа». Бургазиев уточняет, что концерн производит продукцию в сегменте до 2 млн руб. в рознице. По его предположениям, условный аналог Nissan Qashqai, произведенный на возобновившем работу заводе по китайской модели, может стоить от 2 млн руб., а аналог Nissan X-Trail – от 3 млн руб.

«Сейчас есть дефицит машин по конкретным ценам, а то, что предлагается на рынке, зачастую некомфортно для потребителя с точки зрения стоимости», – добавляет Бурмистров.

# ОЖД потеряла лес

Артем Гришков

Объемы погрузки леса по Октябрьской железной дороге начали снижаться в марте после введения запрета на экспорт в недружественные страны. Эксперты полагают, что альтернативой могут стать поставки в Китай, Индию и Иран, но быстро заместить потери не получится

За 11 месяцев 2022 г. объем погрузки лесных грузов по Октябрьской железной дороге (ОЖД) составил 2,3 млн т, что на 41,2% ниже аналогичного периода 2021 г., такими данными с «Ведомостями» поделились в пресс-службе компании.

В ОЖД уточнили, что снижение объема погрузки лесных грузов произошло после введения 9 марта 2022 г. запрета на экспорт круглых лесоматериалов в адрес недружественных стран. При общем падении экспорта на 80% выросли внутренние перевозки лесосырья в адрес предприятий целлюлозно-бумажной промышленности.

Аналитик «Фридом финанс» Владимир Чернов уточнил, что ОЖД была ориентирована на экспорт в европейские государства, в частности, в Финляндию, Швецию и Эстонию, но после введения ограниченной части поставок удалось переориентировать на Казахстан, Узбекистан и Китай. «Ранее почти половина всего леса из СЗФО уходила на экспорт в Финляндию, Швецию и Эстонию. Теперь этот объем стараются пе-

ренаправить на восточное направление», – прокомментировал он.

При этом только в сторону Финляндии ОЖД за весь 2021 г. отгрузила ежедневно порядка 4200 т лесной продукции, уточнил эксперт в сфере железнодорожных перевозок Сергей Никифоренко. В прошлом году объем погрузки леса на всей ОЖД составлял 12 500 т в сутки или 380 000 т в месяц, из них около 180 000 т отправляли в страны Европейского союза (ЕС) и Северной Африки, но этот объем экспорта сократился после резкого изменения геополитических событий в конце февраля, добавил Никифоренко. «С марта и до сегодняшнего дня погрузка по всей ОЖД просела до 6500 т (в сутки). Практически в два раза упала погрузка. Провалился экспорт, который шел в страны Европы», – рассказал собеседник издания.

По словам Никифоренко, альтернативными вариантами могут стать поставки в «дружественные» страны: Беларусь, страны Средней Азии, Китай, Иран, Индию и другие. Он подчеркнул, что заместить полностью европейские объемы погрузки леса не получится. Так, на белорусские предприятия увеличены поставки леса почти в 2 раза до 350 т в сутки или до 11 000 т в месяц, но это все еще в 12 раз меньше, чем поставки в Финляндию до марта 2022 г. Аналогичная ситуация со странами Средней Азии. «Правительство Ленобласти, «Деловая Россия» организовывали поездки бизнес-общества в Среднюю Азию. Были заключены контракты, но, по моим данным, это не увеличило



Только в сторону Финляндии ОЖД за весь 2021 г. отгрузила ежедневно порядка 4200 т лесной продукции /RZD.RU

массовую отправку грузов. Теперь отправляется максимум на 5 вагонов в месяц больше, а вагон загружает порядка 55 т», – рассказал эксперт.

Что касается Китая, то Пекин продолжает лимитировать поставки погрузки из России, в частности, леса из-за ограниче-

ний, связанных с COVID-19, уточнил Никифоренко. Это мешает наращивать торговый оборот и лишает возможности ОЖД поставлять в Поднебесную порядка 100 000–110 000 т лесной продукции ежемесячно. При этом РЖД провели мероприятия по увеличению коридоров и суточной передачи поездов на границе с Китаем и Монголией.

Однако ОЖД смогла добиться внутреннего роста погрузки лесоматериалов, рассказал «Ведомостям» партнер Strategy Partners Павел Билибин. Это связано с тем, что целлюлозно-бумажные компании предпочли закупать сырье на внутреннем рынке, а не заниматься его добычей самостоятельно. Эксперт предположил, что другой причиной мог стать рост межрегиональных перевозок внутри СЗФО. «Например, Ленинградская область считается лесодефицитным субъектом, поэтому в адрес местных

компаний могли вырасти поставки сырья из Архангельской, Вологодской областей, Республики Коми, Карелия. Незначительно могли увеличиться поставки в регионы ЦФО», – рассказал эксперт.

При этом Билибин подчеркнул, что ситуация с лесопромышленным комплексом в Северо-Западном регионе сложная. Наблюдается уменьшение объемов производства в секторе деревообработки. По его данным, с января по октябрь 2022 г. в регионах СЗФО оно находилось ниже уровня прошлого года на 2–7%. «Из-за удаленности от азиатских рынков и высоких логистических затрат продукция предприятий Северо-Запада менее конкурентоспособна по сравнению с продукцией сибирских и дальневосточных предприятий. В связи с этим прогнозируется дальнейшее снижение объемов производства в регионе», – спрогнозировал Билибин.

## 2,3 МЛН Т

СОСТАВИЛ ОБЪЕМ ПОГРУЗКИ ЛЕСА ПО ОЖД В ЯНВАРЕ–НОЯБРЕ 2022 Г. ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА ПОКАЗАТЕЛЬ УПАЛ НА 41,2% ИЗ-ЗА ЗАПРЕТА НА ЭКСПОРТ В НЕДРУЖЕСТВЕННЫЕ СТРАНЫ

# Реклама ушла в интернет

Дарья Вараксина

В текущем году бюджеты бизнеса на интернет-рекламу на рынке Петербурга выросли на 20%. Эксперты связывают увеличение затрат на продвижение с ростом стоимости услуг на фоне перераспределения рекламных каналов

В третьем квартале 2022 г. (данные за четвертый квартал ожидаются в феврале) суммарный объем средств, которые рекламодатели потратили на рекламу в сегменте «Интернет», нацеленную на петербургскую аудиторию, составил 12,8 млрд руб. Это на 20% больше, чем за аналогичный период 2021 г., говорится в исследовании Ассоциации коммуникационных агентств России (АКАР) по Северо-Западу. Всего с января по сентябрь объем затрат рекламодателей в данном сегменте на локальном рынке составил 32,9 млрд руб. Средний рост за этот период также находится на уровне 20%.

Как рассказала изданию директор АКАР Северо-Запад Наталья

Пилатова, методика подсчета фиксирует бюджеты на интернет-рекламу, нацеленную только на петербургский трафик, вне зависимости от географии самих рекламодателей. Но, как отмечают участники рынка, большинство из них «прописаны» в Петербурге. С точки зрения размещения учитываются затраты на рекламу через локальные сайты (включая тематические и интернет-СМИ), федеральные площадки, например, «Яндекс», VK (в части денег, полученных за петербургский трафик) и рекламные агентства, которые оказывают спектр услуг в сфере digital (оценка также проводится по петербургскому трафику).

Одним из драйверов роста общего объема рекламных бюджетов в сегменте «Интернет» на петербургском рынке стала активность МСБ, отмечает генеральный директор рекламного агентства Grand Media Service Андрей Волков. Местные предприятия, которые ранее были подрядчиками ушедших из России компаний, например, IKEA, теперь вынуждены продвигать продукцию под своими брендами.

В третьем квартале общий объем средств, которые МСБ потратил на интернет-рекламу за петербургский трафик, вырос более чем на 50% в годовом выражении при небольшом среднем чеке (не более 100 тыс. рублей в месяц), уточнил Волков.

Тем не менее увеличение суммарных бюджетов рекламодателей связано не только с активностью бизнеса, но и с ростом стоимости услуг, на который повлиял дефицит рекламных каналов, образовавшийся в первом полугодии. Впервые рынок интернет-рекламы столкнулся с тотальным сокращением «инвентаря». Потеря таких рекламных каналов, как Google Ads, YouTube, ряда социальных сетей, которые были запрещены на территории РФ, остановка размещения в TikTok, а также уход некоторых рекламных сервисов, например, Criteo, привели к существенным изменениям на рынке и перераспределению части бюджетов в сторону оставшихся площадок. Генеральный директор рекламного агентства Molinos Виктория Егоренко отмечает, что сложившаяся

ситуация снизила трафик, который раньше было получать от ушедших площадок, но спрос на продвижение на локальном рынке не упал, в результате больше рекламы стало размещаться в Telegram-каналах и в «Яндексе».

На текущий момент рынок еще не смог полностью компенсировать перераспределение бюджетов, отмечает управляющий партнер UMG adtech solutions Яков Адамов: «При этом ситуация у разных игроков неравномерная. Оставшаяся в одиночестве соцсеть VK имеет сильный прирост, где драйвером стал сегмент малого и среднего бизнеса».

Коммерческий директор Restate.ru Константин Братищев отмечает, что клиенты стали чаще направлять бюджеты на тематические сайты, в том числе посвященные медицине и недвижимости. В сегменте авторинка прироста, наоборот, не было из-за ухода иностранных брендов, добавил он. Опрошенные изданием участники рынка затрудняются оценить, насколько в среднем выросли цены на интернет-рекламу в течение года, поскольку в разных сегментах они отличаются. Тем не менее Волков отмечает, что в сфере недвижимости застройщикам сейчас

необходимо тратить значительно больше, чем в начале года, чтобы продать квартиру.

Наряду с этим в третьем квартале на петербургском рынке рекламы наметился разрыв между сегментами Performance и медиа. Первый нацелен на побуждение клиента к конкретному действию, в частности к заявке или покупке, рост потраченных средств на данную рекламу в годовом выражении составил 40%. Бюджеты на медиа (брендинг, имиджевую рекламу) увеличились всего на 10%. Волков связывает тенденцию с экономическими условиями, которые заставляют рекламодателя тратить больше средств на конкретный результат (фактически продажи). По его словам, тренд характерен для кризисных периодов. Братищев не исключает, что в следующем году затраты на Performance могут вырасти еще на 15–20%.

Согласно оценкам АКАР, на сегмент «Интернет» приходится около 80% бюджетов на петербургском рынке рекламы. В текущем году с точки зрения категории рекламодателей основными драйверами роста стали недвижимость, финансы, FMCG, государственные проекты и компании, сфера услуг, образование, психология и логистика.

цифры. тенденции. события

БОЛЕЕ

**110 000**

МОШЕННИЧЕСКИХ НОМЕРОВ  
ЗАБЛОКИРОВАЛ ЦБ В НОЯБРЕ

Банк России заблокировал в ноябре более 110 000 мошеннических номеров – это максимальное значение с 2019 г., когда регулятор впервые начал взаимодействие с операторами

связи по противодействию телефонному мошенничеству. Только за III квартал по инициативе ЦБ было заблокировано 280 806 номеров телефонов, используемых в противоправных целях. Всего за девять месяцев этого года ЦБ инициировал блокировку почти 500 000 телефонных номеров злоумышленников, что практически в 2,7 раза больше, чем за такой же период 2021 г. В большинстве случаев это были

номера мобильных телефонов. Всего же за три квартала злоумышленники похитили у клиентов банков рекордную сумму – более 10 млрд руб. **РИА НОВОСТИ**

**В ГОСДУМЕ ДОПУСТИЛИ ИЗМЕНЕНИЕ ЛИМИТА БЕСПЛАТНЫХ ПЕРЕВОДОВ МЕЖДУ СВОИМИ СЧЕТАМИ**  
В законопроект об увеличении лимита переводов без комиссии

между своими счетами могут внести серьезные изменения. Об этом сообщил председатель комитета по финансовым рынкам Анатолий Аксаков. В настоящее время речь идет об установлении лимита в 1,4 млн руб. в месяц, однако окончательно этот уровень пока не утвержден. Источник, знакомый с ситуацией, сообщил, что ранее депутаты обратились к ЦБ за разъяснениями, почему

была выбрана сумма в 1,4 млн руб. в месяц, однако логичных доводов не получили. Финансовый комитет Госдумы в заключении на законопроект назвал определение такого уровня «не вполне обоснованным». По словам Аксакова, предельная сумма может быть пересмотрена. В то же время комитет выразил поддержку законопроекту и отметил его «социальную направленность». **КОММЕРСАНТЪ**



Ограничение на выстраивание матрешек было установлено еще в 90-е гг., чтобы предотвратить злоупотребления со стороны головных компаний и уклонение их от ответственности / **АНДРЕЙ ГОРДЕЕВ** / ВЕДОМОСТИ

# Матрешка защитит от санкций

Минэк поддержал снятие запрета из 90-х на создание компаний-матрешек – компаниям придется выстраивать владение по-новому в условиях санкций

Анастасия Бойко

**М**инэк поддержал предложение бизнеса исключить запрет на создание так называемых фирм-матрешек, когда одно хозяйствующее лицо является 100%-ным учредителем другого, которое, в свою очередь, владеет 100% третьего. При этом необходимо найти баланс, чтобы исключить злоупотребления, в том числе налоговые. Об этом заявил первый замминистра экономического развития Илья Торосов в ходе совещания по итогам реализации механизма «Трансформация делового климата» в 2022 г.

Предложение вошло в список инициатив в блоке «Корпоративное управление» – концепцию представлял председатель совета директоров «Норникеля», руководитель экспертной группы Андрей Бугров. По его словам, снятие законодательного запрета на создание

матрешек позволит более эффективно вести управление бизнесом.

Инициатива должна предполагать расширение субсидиарной ответственности, поэтому важно изучить законодательство в этой сфере, отметил Торосов. «Если мы пойдем в эту сферу, мы должны понимать, до какой степени мы будем расширять возможности для матрешек», – сказал Торосов. По его словам, можно обсуждать двух- и трехступенчатую систему (т. е. не более трех компаний в цепочке). Инициатива войдет в дорожную карту трансформации делового климата на 2023 г., добавил первый замминистра.

По словам первого вице-преьера Андрея Белоусова, сейчас бизнес оказался зажат между необходимыми изменениями из-за санкционных ограничений и интересами миноритарных акционеров (для создания дочерней структуры компании требуется найти номинального владельца небольшого пакета

акций, так как создание 100%-ной «дочки» запрещено. – «Ведомости»). Если положение компании на глобальном рынке изменилось, а необходимые [юридические] изменения не были проведены, то возникают риски для акционера, добавил Белоусов.

**Матрешки чувствительны к уплате налогов, поэтому важно соблюсти фискальные интересы государства**

Важно соблюсти фискальные интересы государства, потому что «матрешки чувствительны к уплате налогов и здесь тоже нужно смотреть на все процессы», отме-

тил первый вице-премьер. «Тем не менее я согласен, что здесь нужно даже более радикальное решение принимать», – подчеркнул он.

Минэк не имеет принципиальных возражений против включения новых мероприятий в дорожную карту в 2023 г., сообщил представитель министерства. «Сейчас мы выработываем подходы к возможному регулированию указанного вопроса», – добавил он.

## ГЛУБИНА МАТРЕШКИ

Ограничение на выстраивание матрешек было установлено еще в 90-е гг., чтобы предотвратить злоупотребления со стороны головных компаний и уклонение их от ответственности, напомнил вице-президент РСПП Александр Варварин в разговоре с «Ведомостями». При этом сейчас уже создано достаточно много механизмов защиты кредиторов от противоправных действий, поэтому норма потеряла актуальность и бизнес уже давно ставит вопрос, насколько этот запрет обоснован, добавил он.

Для госкомпаний запрет на создание матрешек снят, их могут создавать, например, структуры «Росатома», «Ростеха», указывает Варварин, таким образом, частный бизнес оказался в худшем положении, чем государственный. РСПП направил предложение по упразднению этой нормы в Минэк и Госдуму, добавил он. При этом, по словам Варварина, Минэк и ряд экспертов увидели риск в том, что привлечение к ответственности реального бенефициара будет осложнено, если группа недобросовестных лиц будет совершать незаконные сделки через длинную цепочку матрешек.

С Минэкком обсуждался вопрос, как можно снизить риски, сообщил вице-президент РСПП. Одна из идей – установить три защитных механизма. Во-первых, исключить прямое или косвенное участие в матрешке иностранного лица. Во-вторых, исключить ситуацию, когда в группе, по сути, действует только один исполнительный орган, т. е. одно лицо – руководитель во всех организациях. В-третьих, пересмотреть солидарную ответственность по обязательствам во всей цепочке. Если модель будет выстроена таким образом, бизнесу будет неинтересно использовать матрешки прежде всего из-за солидарной ответственности, отметил Варварин. Цепочка юрлиц создается в том числе для того, чтобы снизить риски для акционера, например при создании стартапов, пояснил он.

По его словам, альтернативный вариант – ограничение глубины матрешек. «Например, можно сделать трехуровневую систему – основная, дочерняя и внучатая компания, – но отказаться целиком от солидарной ответственности. Пока эта развилка находится в стадии обсуждения», – указал Варварин.

Каких-либо новых существенных рисков в случае устранения

запрета ни для бизнеса, ни для государства нет, считает партнер Керт Андрей Ермолаев. По его словам, на практике организации обходят данное ограничение посредством всевозможных механизмов, например путем включения в состав учредителей подконтрольного лица с минимальным размером доли.

IT-решения, которые внедрены ФНС России в банковской сфере, а также у прочих госорганов, позволяют администрировать такие структуры с достаточно высокой эффективностью, добавляет он. Кроме того, по словам Ермолаева, риски неуплаты или сокрытия денежных средств нивелируются за счет применения регрессных исков, механизмов субсидиарной ответственности, а также устоявшейся практики применения ст. 45 НК (исполнение обязанности по уплате налога, сбора, страховых взносов).

Зачастую возникают ситуации, когда предприниматели нарушают данную норму неумышленно, поэтому исключение запрета облегчит структурирование компаний, указывает Ермолаев. Отмена нормы скажется положительно на фоне санкционного противостояния и позволит более гибко вести бизнес, в том числе и с иностранными контрагентами, добавляет эксперт.

## ЗАЩИТА ОТ САНКЦИЙ

Существующий запрет приводил к серьезным издержкам на корпоративное управление: требовалось найти номинального владельца небольшого пакета (1% или 1 акция), чтобы создать новую структуру, отметил Варварин, в этом случае для принятия решений нужен созыв собрания акционеров, это сложная трудозатратная процедура.

В условиях санкций предложение стало еще более актуальным, так как компаниям приходится проводить реструктуризацию бизнеса в том числе и для вывода отдельных участников за санкционный периметр, считает вице-президент РСПП. Например, матрешки могут создаваться для последующей продажи активов, через неподсанкционную структуру или, например, для создания совместных компаний.

Далеко не всегда такие сложные структуры создаются с целью уклониться от уплаты налогов, исполнения обязательств или санкционных ограничений, отмечает партнер фирмы «Рустам Курмаев и партнеры» Дмитрий Клеточкин. По его словам, иногда так называемые матрешки создаются просто потому, что это необходимо для функционирования бизнеса. Более того, в обходе санкций или уклонении от налогов это не помогает, считает юрист. Современные базы, системы учета, каналы обмена налоговой информацией и данными о конечных бенефициарах любую структуру делают прозрачной достаточно оперативно и эффективно, отмечает он. –



Екатерина Литова  
Софья Шелудченко  
Михаил Кузнецов

# Активы, размороженные до Рождества

Застрявшие в депозитарии Clearstream бумаги российских инвесторов могут быть разблокированы: минфин Люксембурга выдал для этого генеральную лицензию. Но львиная доля бумаг хранится в Euroclear, поэтому сейчас брокеры ждут такого же решения от бельгийского регулятора

Часть замороженных бумаг российских инвесторов может быть разблокирована: министерство финансов Люксембурга опубликовало сообщение о выдаче генеральной лицензии Национальному расчетному депозитарию (НРД, входит в группу Мосбиржи). Документ позволяет разморозить активы, ценные бумаги и купонный доход инвесторов, которые зависли из-за санкций против НРД в международном депозитарии Clearstream. Лицензия разрешает перевести активы несанкционных инвесторов из НРД в другие места хранения.

В решении местного ведомства говорится, что размораживаются «определенные денежные средства и экономические ресурсы», которые принадлежат НРД. Времени у инвесторов немного: разрешение действует до 7 января 2023 г. включительно. Лицензия распространяется на активы НРД, которые учитывались в Clearstream до 3 июня (в этот день против НРД ввели санкции).

Национальный депозитарий обращался за получением лицензии в минфин Люксембурга и Бельгии. Во последнем находится штаб-квартира второго международного депозитария – Euroclear.

НРД получил первую генеральную лицензию от европейского регулятора, заявил «Ведомостям» представитель депозитария. Комментарий и трактовки текста будут даны после обсуждения с юридическим консультантом группы, добавил он.

## ТРИ УСЛОВИЯ

Лицензия регламентирует три основных условия, объясняет старший юрист практики разрешения споров и расследований Level Legal Services Глеб Ковригин. Во-первых, заявитель должен до 7 января 2023 г. прекратить договорные отношения с НРД, которые возникли до 3 июня 2022 г.; во-вторых, предоставить минфину Люксембурга письменное подтверждение прекращения договорных отношений с НРД в течение 10 рабочих

дней с даты прекращения отношений (т. е. расторжения договора); в-третьих, доказать, что договорные отношения между заявителем и НРД возникли до 3 июня 2022 г. Документы могут быть предоставлены на немецком, французском или английском языке.

Генеральная лицензия дается в целом на любые действия любого лица, которое соответствует ее условиям, поясняет представитель «Открытие инвестиций». Но пока решение регулятора Люксембурга скорее вызывает новые вопросы, чем дает ответы, говорит представитель брокера. Сейчас необходимо оперативно обсудить с НРД возможные шаги по использованию лицензии, так как срок очень сжатый и что будет, если до 7 января 2023 г. не успеть, предположить сложно, уточняет он.

В «Открытие инвестиций» полагают, что с учетом обращения от НРД и последующего большого количества заявлений от других профучастников и инвесторов выпуск генеральной лицензии стал единым решением для Мин-

фина Люксембурга, которое позволяет сразу ответить на все запросы, отметил он.

Решение касается малой части заблокированных активов, самый значительный объем все-таки хранится в Euroclear, продолжает представитель «Открытие инвестиций». Брокеры ждут такую же лицензию от казначейства Бельгии, где зарегистрирована головная структура депозитария, резюмирует представитель «Открытие инвестиций».

По мнению Ковригина, инвесторы должны незамедлительно воспользоваться упрощенной процедурой, предусматривающей, по сути, уведомительный порядок разблокировки активов, застрявших в Clearstream. Он предупреждает, что существует риск того, что срок не будет продлен после января 2023 г. В этом случае доступных опций для разблокировки активов останется меньше, их стоимость и сложность возрастут.

Возможно, в ближайшее время примеру люксембургского регулятора последует казначейство Бельгии и упростит процедуру

разблокировки активов, которыми инвесторы владеют через НРД с хранением в Euroclear, надеется Ковригин.

Хотя НРД попал под блокирующие санкции Евросоюза в июне, совершать операции с хранящимися в нем ценными бумагами, а также получать по ним купонный доход и дивиденды инвесторы фактически не могли с конца марта – тогда депозитарно-клиринговые системы Euroclear и Clearstream приостановили обслуживание счета НРД. По оценке ЦБ, пострадало свыше 5 млн розничных инвесторов – только акций у них заблокировано более чем на 320 млрд руб.

Еврокомиссия в октябре подтвердила, что допускает разморозку заблокированных активов россиян, если с их помощью будут завершены операции и сделки, заключенные с НРД до 3 июня. В таком случае иностранные контрагенты смогут проводить операции с российским депозитарием до 7 января 2023 г.

Российские брокеры также самостоятельно направляли в европейские регуляторы заявки на разблокировку активов своих клиентов. Это уже сделали «Тинькофф инвестиции», «БКС мир инвестиций», УК «Инвестиционная палата», УК «Первая», «Альфа-капитал», «КИТ финансы». В процессе подачи заявок находятся и другие несанкционные инвесткомпания – «Финам», «Велес капитал», «Иволга капитал», «Цифра» (бывшая «Фридом финансы») и «Ингосстрах инвестиции».

Представители НРД, ЦБ и Мосбиржи не ответили на запрос.

На правах рекламы. 16+



## Госкорпорация «Росатом»: волонтерство заложено в ДНК атомщика

5 декабря 2022 Росатом победил в номинации «Лидер социальных изменений» Международной премии #Мы вместе-2022 (16+). Волонтерство помогает тиражировать лучшие социальные проекты не только на отрасль, но и в регионах.



Татьяна Терентьева, заместитель генерального директора по персоналу Госкорпорации «Росатом».

Росатом развивает корпоративное волонтерство с 2018 года. С помощью этого направления совершенствуются города присутствия Госкорпорации, раскрывается лидерский потенциал и повышается солидарность в коллективе. Волонтерство – это один из элементов ценностного воспитания и возможность самореализации для сотрудников.

«В нашей отрасли более 6 тыс. волонтеров активно реализовывают около 400 социальных проектов в год по пяти основным направлениям: экология, интеллектуальное волонтерство, профориентация и наставничество, помощь социально-незащищенным слоям населения и развитие донорского движения», – делится Татьяна Терентьева, заместитель генерального директора по персоналу Госкорпорации «Росатом».

Повысить качество волонтерских проектов помогает обучение работников, жителей регионов присутствия, волонтеров, детей сотрудников, организованное на регулярной основе Госкорпорацией. Для них проводятся тематические воркшопы, коммуникативные кампании, направленные на повышение интереса к направлениям корпоративного добровольчества и экологической культуры.

В 2021г. в Росатоме начал работу корпоративный университет волонтера. За первые 3 месяца к курсу присоединились 15 компаний и более 250 добровольцев. Отдельное направление – кросс-корпоративные встречи по обмену опытом корпоративных добровольцев с другими российскими и зарубежными компаниями.

Для стимулирования развития добровольческого движения и новых инициатив организуются грантовые конкурсы для НКО, образовательных учреждений и волонтерских сообществ. В 2022 году победителем конкурса в области КСО и волонтерства им.А.П.Александрова в номинации «Лучший волонтерский проект» стала «Умная школа». Учащиеся и педагоги получили необходимые знания и навыки в улучшении образовательных и цифровых процессов, разработке цифровых продуктов и применению имеющихся ИТ-решений.

Тема устойчивого развития актуальна для повестки крупных компаний и, учитывая особую значимость экологической тематики, Росатом уделяет большое внимание развитию экологической культуры. При работе с этой темой важно не только реализовывать проекты, но еще и измерять результаты через исследования. По словам заместителя

генерального директора по персоналу Госкорпорации «Росатом» необходимо тиражировать на всю страну эко-акции, образовательно- и вовлекающие население. Так, в рамках экологического движения «Зеленый Заречный» проведены разъяснительные работы о важности раздельного сбора отходов и батареек среди населения, собрано более 2 тонн РСО, установлено 50 контейнеров для батареек (их ежегодно утилизируется 3 тонны).

### РАЗВИТИЕ ИНКЛЮЗИВНОЙ СРЕДЫ

В России проживает более 11 млн взрослых и детей с инвалидностью. Татьяна Терентьева считает, что у каждого человека должна быть возможность максимально раскрыть свой потенциал. Поэтому инклюзия развивается в атомной отрасли. В АО «Гринатом» установлены пандусы и уже приняты на работу порядка 60 человек с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ). Росатом поддерживает программы для детей с ОВЗ, такие как «Живое дерево». Это благотворительный проект, разработанный с индивидуальным подходом к реабилитации и раскрытию потенциала каждого ребенка.

### РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ

«Мы с гордостью говорим, что у нас 28 атомных городов, а это более 2,5 млн людей, тесно связанные с Росатомом, – рассказывает Татьяна Терентьева. – Важно создать для них привлекательные условия, чтобы люди выбрали наши города как место для жизни». Росатом ставит перед собой амбициозную цель – создать города-лидеры: превратить города в территории устойчивого роста с высоким индексом человеческого капитала. Для ее достижения запущена специальная программа «Люди и города». Уже реализовано более 200 экологических акций: посажено 12 тыс. саженцев деревьев, проведено порядка 400 просветительских мероприятий. В 36 городах внедрили цифровые сервисы «Умный город» (16+). Отдельно уделяется внимание развитию образования. Так, создан Совет юниоров атомной промышленности под личным кураторством генерального директора Алексея Лихачёва. В его состав вошли 40 школьников-победителей олимпиад и федеральных конкурсов, которые воплощают межрегиональные проекты по устойчивому развитию. Более 2,5 млн школьников раскрывают свои таланты в проектах, реализуемых «Большой переменной» при поддержке Росатома.

### 0 КОМПАНИИ



### РОСАТОМ

- Госкорпорация «Росатом» – многопрофильный холдинг, объединяющий активы в энергетике, машиностроении, строительстве.
- В сфере деятельности Росатома также входят производство инновационной ядерной и неядерной продукции, проведение научных исследований, развитие Северного морского пути и экологических проектов.
- Росатом на протяжении 10 лет стабильно входит в тройку лучших работодателей России по версии HH.ru.
- Проекты волонтеров Росатома лауреаты международных и российских премий и конкурсов.

rosatom.ru

## С Nespresso кофе не сварить

Маргарита Соболев

Производитель кофе-машин и кофейных капсул Nespresso закрывает фирменные магазины в России. Компания, впрочем, сохранит присутствие в стране, но будет работать, скорее всего, только с ритейлерами, считают эксперты

О том, что Nespresso намерена закрыть монобрендовые бутики в России, «Ведомостям» рассказали три консультанта, работавших с ней. Об этом также знает один из партнеров бренда. Сейчас компания ведет

переговоры с собственниками помещений об условиях выхода из договоров аренды, знает консультант по торговой недвижимости Анна Савенко. Об этом же говорит и глава ритейл-департамента CORE.XP Марина Малахатко. Флагманский двухэтажный магазин Nespresso на Большой Дмитровке уже закрылся, добавляет еще один консультант. Запрос в компанию остался без ответа.

Nespresso принадлежит швейцарской корпорации Nestle и занимается выпуском капсульных автоматических кофемашин для дома и кофе-капсул. В марте после начала СВО Nestle объявила об остановке

инвестиций в российский рынок, а затем и о прекращении поставок любой продукции, за исключением товаров первой необходимости (таких как детское питание, каши, специализированное питание и лечебные корма для домашних животных). В частности, прекратились отгрузки кофемашин и капсул под маркой Nespresso, была остановлена работа фирменных бутиков, приложения и сайта. По мнению Савенко, альтернатив бутикам Nespresso на российском рынке нет.

В мае Nestle продала российский бизнес Nespresso сербскому предпринимателю Мирославу Станковичу, сообщили «Известия». Ему принадлежит компания SF1 Group, которая занимается развитием по франшизе брендов Pandora (продает украшения) и Nespresso в балканских странах. Официального подтверждения этой сделки не было: ни Nestle, ни Nespresso об этом не сообщали.

Станкович на запрос «Ведомостей», отправленный через одну из социальных сетей, не ответил.

Сербский посредник необходим компании для продолжения поставок в Россию, считают опрошенные «Ведомостями» эксперты. Один из консультантов уверяет, что Nespresso, скорее всего, сохранит свое присутствие в стране, но теперь будет работать лишь с оптовыми покупателями, например с ритейлерами. Сейчас найти капсулы Nespresso можно в таких сетях, как Metro, их можно заказать через сервисы «Впрок» от X5 Group, «Сбермаркет», Ozon, «Яндекс.Маркет», а также на сайтах ряда специализированных интернет-магазинов. Кофемашины доступны для заказа в «Сбермаркете» и «М.видео». Представители всех этих компаний на вопрос «Ведомостей» о том, продают ли они товарные остатки или продукцию по новым поставкам, не ответили.

Nestle является одним из крупнейших в мире производителей продуктов питания. Портфель компании включает более 2000 брендов, в том числе Nestle, Nescafe, Nesquik, Nestea, Movenpick, KitKat, Gerber, Maggi, Perrier, S.Pellegrino, Purina, Friskies, которые продаются почти в 190 странах. Выручка ООО «Нестле Россия» по РСБУ в 2021 г. составила 189,57 млрд руб., чистая прибыль – 7,49 млрд руб. В отчетности за первое полугодие 2022 г. швейцарская Nestle признала, что списала 71 млн франков от своего российского бизнеса. При этом в III квартале 2022 г. Nestle показала рост выручки на 9,2% до 69,13 млрд франков (\$69,49 млрд) против 63,29 млрд франков годом ранее. Продажи кофе и кофемашин Nespresso в минувшем квартале повысились на 3% в годовом выражении и составили 4,7 млрд франков.

## Дмитрий Тимофеев: Залог успеха – в способности адаптироваться под новые условия

Новые экономические реалии – трансформация экономики, кардинальное изменение структуры спроса со стороны среднего класса, макроэкономические риски для фондового рынка в связи с подрывом доверия. Какие действия стоит предпринимать розничным инвесторам в новых условиях? Генеральный директор компании «ТКБ Инвестмент Партнерс» Дмитрий Тимофеев уверен: сегодня имеет смысл продавать некоторые акции и в минусе, чтобы купить другие – те, которые быстрее выйдут в плюс. В интервью «Ведомости. Санкт-Петербург» Тимофеев рассказал о поисках новых ресурсов, перспективах инвестиционного рынка и о том, какие стратегии развития он считает актуальными в изменившихся условиях



– Как текущая ситуация в мире и на рынках отразилась на деятельности компании в 2022 году?

– Этот год для компании юбилейный – «ТКБ Инвестмент Партнерс» исполнилось 20 лет. За это время мы прошли путь от «Креативных инвестиционных технологий» (ОАО «КИТ»), пионеров индустрии коллективных инвестиций, до положения настоящего лидера на рынке, одно из крупнейших управляющих компаний России с наивысшим рейтингом надежности. Сегодня «ТКБ Инвестмент Партнерс» входит в ТОП-10 на российском рынке управления частным и корпоративным капиталом с общим объемом чистых активов под управлением и консультированием около 547 млрд рублей (на 30.11.2022 г.). У нас есть основа, фундамент, при этом приходится адаптировать нарабатываемые алгоритмы и процессы под новые условия, повышать эффективность той или иной стратегии в русле новой конъюнктуры, найти адекватные замены для ушедших с рынка игроков. Это требует разработки новых решений и бизнес-процессов под текущий функционал. Текущая ситуация заставляет работать активнее в направлении разработки новых продуктов и стратегий.

– Каковы настроения инвесторов, которым в той или иной форме несколько лет прививалась культура управления финансами, а реальность оказалась непредсказуемой вплоть до невозможности получить собственные деньги в связи с заморозкой на счетах европейских финансовых институтов?

– Сегодня существует определенный психологический аспект, наиболее экономически активное население впадет в ступор по причине невозможности распоряжения собственными финансами. На российском финансовом рынке произошел отток инвесторов, вплоть до распродажи активов. Спад экономической активности очевиден, целиком изменилась структура спроса со стороны среднего класса. Происходит трансформация экономики, и для фондового рынка присутствуют макроэкономические риски в связи с подрывом доверия. Но нужно не сбрасывать со счетов тот факт, что при всех текущих

рисках есть и законы экономики, по которым при просадке рынка (которая случалась с акциями российских компаний) следует обратить внимание на покупку активов – рынок цикличен.

– А если говорить о настроениях именно розничного инвестора?

– С точки зрения розничного инвестора, сегодняшняя ситуация выглядит сложной и убыточной, никто не любит фиксировать убыток, так человек становится долгосрочным инвестором в ожидании роста каждой позиции в своем портфеле. Однако при грамотном профессиональном управлении, наблюдая динамику акций, стоит продавать в минусе одни с тем, чтобы купить другие – те, которые быстрее выйдут в плюс. Это требует профессионального подхода, который и обеспечивает УК, самостоятельно разобравшись в рыночных реалиях крайне непросто. Впрочем, для многих инвесторов, на протяжении долгого времени инвестировавших в растущий рынок, это необходимый опыт, который впоследствии отыгрывается прибылью.

– В контексте настоящего момента, что можно сказать о будущем рынка инвестиций?

– Сложные ситуации на рынке случаются с определенной периодичностью. Я работаю в «ТКБ Инвестмент Партнерс» более 15 лет, и моя специализация – управление рисками, а каждый кризис – это очевидный риск. При этом он представляет собой и своего рода испытание для любой компании, время слияний и поглощений, актуализации новых идей и, могу с уверенностью сказать, что наша компания каждый из этих периодов прошла с успехом в виде новых наработанных опций, изменения формата взаимодействия с рынками, общей переориентации. Успешное прохождение периодов турбулентности – важный показатель целостности и востребованности для любой компании. Если в цифрах, то отмечу, что за всю 20-летнюю историю компании она ни разу не показывала убыток, соответственно, вне зависимости от рыночного цикла, геополитики или общего экономического спада инвестиционные процессы, разработанные «ТКБ Инвестмент Партнерс», устойчивы, ре-

зультативны и оперативно управляемы. Непосредственно сам рынок инвестиций, претерпев изменения, выработает новые стратегии и линейки, определятся иные направления деятельности. Как прежде уже не будет и чем быстрее придет осознание этого факта, тем быстрее адаптируется и восстановится рынок.

– Какие стратегии развития вы считаете актуальными?

– У нас есть три элемента, три опорные точки для развития – институциональный бизнес, работа с розничными клиентами в широком контексте (ПИФ и прочие готовые инвестиционные продукты через сеть агентов-партнеров), а также управление частным капиталом. В первом случае перед нами стоит амбициозная задача стать УК номер один по объему активов, полученных от фондов целевого капитала, в этом направлении у нас уже есть ряд знаковых клиентов, которые доверяют «ТКБ Инвестмент Партнерс» управлению активами более 10 лет. ПИФы же остаются очень значимым и высокотехнологичным продуктом, которому предстоит пережить своего рода перезапуск, поскольку вне зависимости от текущей ситуации у клиентов всегда будет спрос на инструмент, позволяющий защищать активы от внешних рыночных факторов. Если говорить об изменениях, то мы будем разрабатывать новую линейку ПИФ, ориентированную на актуальные рынки. Последнее же направление работы по управлению частным капиталом стало для нас относительно новым за последние 2–3 года, в текущий момент в этом заключен изрядный потенциал роста.

– Это связано с переориентацией экономики в целом на новые рынки?

– Сегодня ситуация такова, что происходит миграция финансов между различными юрисдикциями, перераспределение денежных потоков. Клиентам требуется защитить собственные активы, обеспечить качественную экспертизу по управлению ими, получить требуемую информацию по актуальным рынкам. Возникает целый спектр вопросов, способных придать новый импульс для развития сектора управления частным капиталом. В данном контексте это новый вызов для инвестиционных компаний по обеспечению сохранности и приумножению средств клиентов.

– Поменяется ли что-то в новом десятилетии работы компании?

– Стратегия останется прежней – консервативность и надежность, обеспечивающие доверие. Тактика же может измениться в связи с новыми возможностями и требованиями рынка. Компания продолжит достигать заданных целей в том или ином сегменте бизнеса. За 20 лет мы обрели ту степень устойчивости, которая в дальнейшем обеспечит компании органический рост вне зависимости от внешних факторов. Очевидный факт состоит в том, что мир изменился. Привычные паттерны поведения, коммуникаций и управления в нем сегодня или не работают, или не дают прежних результатов. Выживание в надежде возвращения прежних условий также не сработает. Залог успеха состоит в принятии новой реальности, способности адаптироваться под новые условия, обнаруживать, разрабатывать и применять свежие решения.

Наталья Максимова

ТКБ ИНВЕСТМЕНТ  
ПАРТНЕРС

Реклама

**ТКБ** ИНВЕСТМЕНТ  
ПАРТНЕРС

# ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ ВАШИХ ФИНАНСОВЫХ ЗАДАЧ



[tkbip.ru](http://tkbip.ru)



# Полеты без пересадки турбин

Двигатели SaM146 на уже построенных самолетах SSJ100 не планируется заменять на российские ПД-8. В авиакомпании будут поступать новые воздушные суда SSJ New. А эксплуатируемые борты постепенно будут выводиться и каннибализироваться, замечают эксперты



МАКСИМ СТУЛОВ / ВЕДОМОСТИ

Инна Сидоркова

Замена двигателей SaM146 на нынешнем поколении регионального самолета Sukhoi Superjet 100 на российские ПД-8 пока не предусмотрена. Об этом в интервью «Ведомостям» рассказал вице-премьер, министр промышленности и торговли Денис Мантуров. Эти самолеты в эксплуатации с 2011 г., сейчас у российских перевозчиков около 150 SSJ100.

«У нас с 2024 г. должен появиться SSJ New, он предполагает использование двигателей ПД-8. Мы изначально не закладывали бюджетные ресурсы на то, чтобы проводить конструкторские работы и сертификацию этих двигателей на старый «Суперджет», – пояснил Мантуров. SSJ New – это версия самолета SSJ100 с максимальным уровнем локализации основных систем и агрегатов.

По словам вице-преьера, ремонторизация требует существенных финансовых затрат, а экономическая целесообразность для эксплуатантов и лизингодателей остается в фокусе внимания. Он также выразил надежду, что удастся най-

ти технические решения для продления ресурса имеющегося парка таких самолетов с двигателями SaM146.

SaM146 – это проект кооперации французского концерна Safran и российского НПО «Сатурн», входящего в Объединенную двигателестроительную корпорацию (ОДК) «Ростеха». До марта 2022 г. эти двигатели выпускало и обслуживало СП PowerJet на мощностях «ОДК-Сатурна». Ремонт горячей части двигателя был возможен только во Франции. SaM146 устанавливали лишь на SSJ100. Отечественный двигатель ПД-8 от «ОДК-Сатурна» должен заменить SaM146 в новых самолетах, но пока не сертифицирован.

В российских авиакомпаниях уже фиксировались случаи разборки SSJ100 в связи с невозможностью ремонта тех или иных узлов и агрегатов. Например, авиакомпания «Якутия» разобрала два из четырех SSJ100 («Ведомости» писали об этом 15 ноября). В ходе мониторинга состояния воздушных судов (ВС) специалисты лизинговой госкомпании ГТЛК, которой принадлежат самолеты, обнаружили их

без двигателей и ряда ключевых компонентов.

Временная перестановка запчастей с одних самолетов на другие для оперативного восстановления летной годности была, есть и будет, это общая практика, подчеркнул Мантуров в интервью. Он выразил надежду, что до тотального каннибализма авиатехники (разборки бортов на запчасти. – «Ведомости») в России не дойдет. «Бывает, что машина выводится из эксплуатации по другой причине. Например, если перевозчик принимает решение перейти на единый тип ВС для унификации компонентов», – отметил он.

После начала СВО России на Украине страны ЕС, Великобритания и США ввели санкции против российской авиаотрасли, включая полный запрет на поставки авиатехники и комплектующих. Под него подпали самолеты Boeing и Airbus, составляющие основу авиапарка России. Было запрещено страхование и техобслуживание ВС, а иностранные лизинговые компании начали отзываться уже поставленные ВС.

В качестве ответа на сложившуюся ситуацию правительство в

июне 2022 г. утвердило новую программу развития авиаотрасли. Она предусматривает поставку 1036 ВС для нужд гражданской авиации до 2030 г. Из них 142 SSJ New и 270 самолетов MC-21-310.

Работы по изготовлению опытных экземпляров SSJ New с двигателями ПД-8 планируется выполнить в 2022 и 2023 гг., говорится в программе. Завершение сертификации нового самолета запланировано на 2023 г., тогда же ожидаются первые шесть ПД-8. Серийное производство новых турбин – по 44 единицы в год – должно стартовать в 2024 г. Всего к 2030 г. планируется выпустить 314 двигателей ПД-8.

Крупнейшими эксплуатантами самолетов SSJ100 являются авиакомпании «Россия» (входит в группу «Аэрофлот»), Red Wings, «Азимут» и «Ираэро». «Ведомости» направили запросы этим перевозчикам.

Сейчас все эксплуатанты SSJ100 рассчитывают на ремонторизацию, рассказал «Ведомостям» сотрудник российской авиакомпании, которая эксплуатирует SSJ100. «Потому что еще не известно, что будет проще и что получится сделать раньше – освоить ремонт горячей части SaM146 или дождаться ремонторизации SSJ100», – говорит источник.

По его словам, вопрос о ремонторизации постоянно обсуждается на совещаниях с ОДК, но пока все силы двигателестроителей брошены на работы по проекту ПД-8. Ремонторизация нынешних самолетов сопряжена с техническими сложностями: для установки новых турбин на SSJ100 текущего поколения нужно, по сути, перепроектировать самолет и заново проводить испытания, поясняет собеседник.

Возможности ремонторизации обсуждаются, технически это осуществимо, сказал «Ведомостям» представитель «Ростеха». «Мы принимаем все меры для поддержания летной годности текущего парка «Суперджетов», включая шаги по освоению разных видов ремонтов SaM146», – добавил он. «Ведомости» направили запрос в ОДК.

Исполнительный директор агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев полагает, что производитель впоследствии вернется к изучению вопроса о ремонторизации уже существующего парка SSJ100 с использованием двигателей ПД-8. В решении этой задачи нет сложных технических проблем, говорит эксперт. Сами работы по ремонторизации можно будет выполнять на мощностях производителя – филиала «Региональные самолеты» корпорации «Иркут», отметил он.

Чтобы поставить ПД-8 на существующие SSJ100, в самолет придется вносить значительные изменения, отметил эксперт Института экономики транспорта и транспортной политики НИУ ВШЭ Федор Борисов. Но у старых машин «слабое место» не только двигатель – есть проблемы по замещению многих других компонентов, говорит Борисов. Более того, часть комплектующих, производимых в России, тоже могут быть сильно зависимы от импорта, полагает он. «Поэтому существующие SSJ100 будут постепенно выбывать из парка, какие-то машины будут каннибализованы», – резюмировал он.

Эксперт видит риск, что отечественным авиакомпаниям на какой-то период придется сокращать маршрутную сеть и ее приоритизировать: «Это значит, что мы будем летать реже и дороже». Вопрос в том, насколько долго авиакомпании смогут поддерживать существующий парк до поступления на рынок достаточного количества отечественных самолетов», – пояснил он.

## коротко

### «ГАЗПРОМ» ЗАПУСТИЛ ВТОРОЕ МЕСТОРОЖДЕНИЕ ДЛЯ «СИЛЫ СИБИРИ»

«Газпром» запустил в промышленную эксплуатацию Ковыктинское месторождение в Иркутской области, которое является ресурсной базой экспортного газопровода «Сила Сибири». В официальной церемонии в режиме телемоста принимал участие президент Владимир Путин. Теперь газ в «Силу Сибири» поступает из Ковыктинского и Чаяндинского месторождений. Также был запущен участок «Силы Сибири» от Ковыкты до Чагоды. Ковыктинское месторождение – крупнейшее по запасам газа на востоке России: его извлекаемые запасы газа составляют 1,8 трлн куб. м, газового конденсата – 65,7 млн т. **ВЕДОМОСТИ**

## 5000

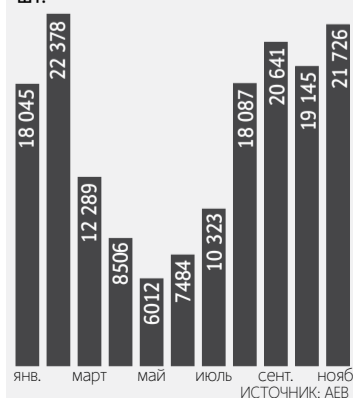
### СОТРУДНИКОВ ИТ-КОМПАНИЙ ОФОРМИЛО ЛЬГОТНУЮ ИПОТЕКУ

Сумма льготных кредитов составила 47,7 млрд руб., по данным Минцифры. Активнее всего оформляют ипотеку в Москве, Московской области, Петербурге, Татарстане, Краснодарском крае, Свердловской и Новосибирской областях. Чаще всего заявки на покупку жилья по льготной ипотеке подают специалисты в возрасте от 25 до 35 лет – на них приходится почти 60% заявок. Среди айтишников, оформляющих ИТ-ипотеку, 76% мужчин и 24% женщин. **ИНТЕРФАКС**

### LADA БУДУТ ДЕЛАТЬ НА ЗАВОДЕ NISSAN

«АвтоВАЗ» начнет выпускать автомобили под брендом Lada на петербургском заводе Nissan, который японский концерн после ухода с местного рынка передал в собственность Российской Федерации, сообщил гендиректор «АвтоВАЗа» Максим Соколов. Российская компания планирует выпускать в Петербурге модели, которые не пересекаются с теми, что выпускает «АвтоВАЗ» в Тольяти, пояснил топ-менеджер. Наибольшего прогресса в переговорах удалось достичь с китайскими компаниями, уточнил он. Предполагается, что партнерами «АвтоВАЗа» могут стать сразу несколько компаний. **ИНТЕРФАКС**

### Продажи новых автомобилей AvtoVAZ (Lada) в 2022 г.





# Сталь выедет за свои

Надежда Синцова  
Денис Ильюшенко

Минпромторг не поддержал выделение субсидий РЖД для перевозки стальной продукции. Без таких скидок восстановление экспорта останется под вопросом, считают в отрасли, но эксперты отмечают, что сейчас металлургия чувствует себя лучше, чем весной – летом 2022 г.

Предоставление бюджетных субсидий РЖД на скидки к тарифу для перевозки стали, о чем металлургические компании просили правительство в ноябре, требует дополнительных обоснований. Об этом в интервью «Ведомостям» рассказал вице-премьер, министр промышленности и торговли Денис Мантуров. Обоснование, по его словам, необходимо для оценки «влияния на увеличение экспорта металлопродукции и налоговых доходов бюджетной системы».

Действующий механизм компенсации затрат на транспортировку промышленной продукции уже дает металлургам возможность обращаться за такими субсидиями с 1 января 2023 г., напомнил Мантуров. Помимо этого РЖД сейчас имеет возможность устанавливать понижающие коэффициенты к тарифам на пере-

возку металлопродукции, если видит в этом для себя экономическую эффективность, подчеркнул вице-премьер.

Механизм компенсации, о котором говорит Мантуров, утвержден правительством 28 июля и позволяет компаниям до конца 2024 г. в упрощенном порядке получать субсидии на перевозку. Теперь не требуется заранее подавать заявку с указанием планируемого объема перевозок и проходить сложную процедуру отбора. Документы можно предоставить по факту поставки продукции на внешние рынки. А размер субсидии увеличен с 11 до 25% от стоимости продукции.

Кроме того, сейчас в железнодорожном тарифе есть понижающие коэффициенты в зависимости от дальности перевозок, напоминает представитель РЖД. Например, скидка при перевозке металлов на расстояние свыше 5000 км составляет 66%.

В середине ноября президент ассоциации «Русская сталь», основной владелец «Северстали» Алексей Мордашов в письме Мантурову (копия документа есть у «Ведомостей») просил поддержать госсубсидирование РЖД, чтобы монополия могла снизить тарифы на перевозку металлов на экспорт и по некоторым направлениям внутри страны. Предложение «Русской стали» было выработано по итогам совещания в РЖД с участием ФАС, Минтранса и металлургических

компаний 31 октября, говорится в документе.

Если тарифы РЖД для металлургов не будут снижены, есть риск выпадения около 4 млн т экспорта стали, предупреждал Мордашов в письме. А это снизит доходы РЖД более чем на 10 млрд руб. и разбалансирует финансовый план монополии, заключал бизнесмен. По оценке «Русской стали», рост тарифа в 2023 г. поднимет себестоимость металлопроката на 1200–1500 руб. за 1 т. С 1 июня 2022 г. тарифы РЖД были проиндексированы на 11%, с 1 января 2023 г. они вырастут на 10%.

Письмо схожего содержания было отправлено «Русской стали» в аппарат первого вице-преьера Андрея Белоусова. Там и в «Русской стали» на вопросы «Ведомостей» не ответили.

РЖД не нуждается в субсидиях на перевозку металлопродукции, уровень тарифа полностью покрывает затраты компании, сказал «Ведомостям» представитель монополии. Но, по его словам, понимая положение металлургов и с учетом изменения рынков сбыта компания поддерживает прямое субсидирование предприятиям расходов на перевозку металлургической продукции на сверхдальних расстояниях.

На июль 2022 г. расходы на экспорт в среднем достигли 15% от конечной стоимости металлопродукции, на Дальний Восток – 23%, писал Мордашов Белоусову в конце июля (об этом сообщал РБК). Хотя еще весной доля транспортной составляющей была на уровне 7%. Транспортные расходы металлургов выросли с \$40 на 1 т в январе до \$56 в июне. В результате рентабельность экспорта находится «в нулевых и минусовых значениях»,

а у отдельных компаний достигает минус 49%, указывал владелец «Северстали».

Проблема со стоимостью перевозки особенно остро касается транспортировки на восток. После мартовского запрета ЕС на импорт широкой номенклатуры стальной продукции из России в Европу поставки начали переориентироваться на Азию. Расстояние перевозки увеличилось более чем в 3 раза до 7900 км (подсчеты «Русской стали»). Ассоциация считала, что на восток надо переправить около 4 млн т стальной продукции, Минпромторг позднее оценивал этот объем в 7 млн т.

Потребность в субсидиях – это не прихоть металлургов, уверяет источник «Ведомостей» в одной из компаний отрасли. У предприятий значительно увеличилось логистическое плечо, а увеличение тарифов ударило по эффективности экспорта, поясняет он. «Без скидок от РЖД не приходится говорить о восстановлении экспорта до приемлемых уровней, что негативно скажется на размере налоговых отчислений в бюджет», – считает собеседник.

Даже если поддержка металлургам не будет предоставлена в рамках субсидий, они смогут воспользоваться тарифными скидками по конкретным маршрутам, замечает гендиректор «Infoline-аналитики» Михаил Бурмистров. Этот механизм активно используется РЖД под гарантии грузовой базы, говорит он.

Налогов от металлургов будет поступать меньше. По недавним поправкам в Налоговый кодекс, предприятия не будут платить акциз на жидкую сталь, если цена на сляб на внешнем рынке будет менее 30 000

руб. за 1 т. Эта норма распространяется на отношения, возникшие с 1 августа 2022 г., напоминает Мантуров. Ранее ценой отсечения было \$300 (20 701 руб. по курсу ЦБ на 21 декабря) за 1 т. Средняя цена российского сляба в портах Черного моря в ноябре оценивалась, по данным ФАС, в \$423,5 (29 223 руб.) за 1 т.

Сейчас металлурги чувствуют себя лучше, чем весной – летом, говорит аналитик по металлургии «БКС мир инвестиций» Ахмед Алиев. Компаниям удалось частично заместить выпадающий экспорт внутренними поставками, которые пока демонстрируют довольно уверенную динамику, отмечает он. Потребление стали в России, по данным «Металлэксперта», выросло в январе–октябре 2022 г. на 5% в годовом выражении до 40,3 млн т.

Премия внутренних цен на горячекатаный прокат над экспортными достигает рекордных уровней – порядка 20–25%, что обеспечивает рентабельность на уровне 35–40%, подсчитал Алиев. А корректировка акциза на жидкую сталь, по расчетам эксперта, может дать эффект на прибыль порядка 2% в этом году, так как компании с августа практически перестали его платить.

В экспорте у металлургов остаются проблемы, признает Алиев. Поставки в азиатском направлении пока нерентабельны в силу большого расстояния и относительно крепкого рубля, отмечает он. Здесь возможная субсидия РЖД на снижение тарифов на перевозку металлургической продукции была бы оправданна, полагает эксперт.

В ПОДГОТОВКЕ СТАТЬИ УЧАСТВОВАЛА КСЕНИЯ ПОТАЕВА

**ВЕДОМОСТИ**  
С А Н К Т - П Е Т Е Р Б У Р Г

Успей подписаться  
на «Ведомости»

и получи в подарок сертификат  
на 5000 руб. от SDS Clinic



# «Траст» избавился от курицы

«Траст» смог продать еще один бывший сельскохозяйственный актив банкира Михаила Шишханова. Птицеводческую группу «Здоровая ферма» за 4 млрд руб. покупает «Черкизово»

Антон Филатов

Новым владельцем ГК «Здоровая ферма» станет агропромышленный комплекс «Михайловский», входящий в группу «Черкизово». Это следует из протокола торгов, организованных банком непрофильных активов «Траст».

Победителю аукциона актив перейдет по стартовой цене, которая составляла 4,03 млрд руб. «Стоимость продажи компании соответствует нашим ожиданиям», – сообщил представитель «Траста».

До декабря 2015 г. «Здоровая ферма» принадлежала депутату Госдумы Олегу Колесникову, потом актив перешел «Русгрейн холдингу», который связывают с бывшим акционером Бинбанка Шишхановым. Сейчас компания, по собственным данным, занимает 30% рынка бройлеров в Челябинской области. На двух птицефабриках выпускает 120 000 т мяса птицы и 18 000 т продукции переработки. В состав лота входило также комбикормовое производ-

ство мощностью 240 000 т в год. По данным «Траста», по итогам 2021 г. выручка бройлерного направления группы превысила 10 млрд руб. «Черкизово» называет себя крупнейшим производителем мясной продукции с общим объемом 1 млн т. По итогам 2021 г. ее совокупная выручка выросла на 22,6% до 158 млрд руб., а чистая прибыль – на 11,3% до 16,9 млрд руб. Основные владельцы «Черкизово» – братья Евгений и Сергей Михайловы.

«Здоровая ферма» стала третьим крупным сельскохозяйственным активом, который когда-то принадлежал Шишханову и от которого избавился банк «Траст» за последний месяц. 6 декабря тот же АПК «Михайловское» выкупил на торгах крупнейший агропромышленный комплекс в Башкирии – группу «Русское зерно Уфа». В состав актива вошли пять птицефабрик мощностью 65 000 т мяса птицы и 750 млн яиц в год, комплекс по переработке на 25 000 т продукции, комбикормовый завод на 240 000 т и земельный банк 18 000 га. Чуть поз-

же «Черкизово» перепродало производство столового яйца за 2 млрд руб., поскольку бизнес не является профильным для группы.

12 декабря «Траст» также на торгах реализовал агропромышленный холдинг «Ростагро», включающий 240 000 га земли в Пензенской и Саратовской областях. Покупателем стала структура Романа Троценко – «Аеон агро». Сумма сделки – 18,7 млрд руб. Представитель «Траста» добавил, что у банка осталось еще несколько активов в сельском хозяйстве: Комсомольская птицефабрика (выпускает до 650 млн яиц в год), Родниковский свинополь (производит ежегодно 19 000 т свинины), 50 000 га в Саратовской области и ГК «Роузхилл», занимающаяся выращиванием роз в Калужской области.

«Черкизово» за счет покупки «Здоровой фермы» продолжило экспансию на восток. Раньше производственные активы группы были сосредоточены в центральной России, но в 2018 г. группа приобрела «Алтайского бройлера»,

напоминает представитель крупного производителя птицы. По его словам, последовательная покупка активов в Башкирии и Челябинске поможет ей стать не только крупнейшим игроком на уральском рынке, но и в России в целом. При этом новые владельцы получили не только производственные мощности, но и команду управленцев, и покупателей, что делает актив еще интереснее, поскольку он сразу сможет приносить доход и не требует дополнительных инвестиций в маркетинг, добавляет собеседник «Ведомостей». Представитель «Черкизово» заявил, что группа давно планировала иметь собственное производство на Урале, поскольку доставлять в этот регион продукцию с действующих предприятий затруднительно с точки зрения логистики.

Консолидация птицеводческого рынка крупными игроками продолжилась в 2022 г., указывает гендиректор Национального союза птицеводов Сергей Лахтюхов. Такая тенденция, по его словам, сохранится и в следующем году, так как на рынке присутствуют потенциально интересные для лидеров отрасли активы. Есть потенциал и для модернизации предприятий, что позволит увеличить их производственные мощности. Но эффективными эти инвестиции, учитывая продолжающийся рост предложения, как по птице, так и по свинине будут только у тех компаний, у которых есть нарабатанные экспортные каналы, заключает Лахтюхов. По итогам 11 месяцев производство мяса птицы выросло на 5,4% до 5,9 млн т, свинины – на 7,4% до 4,7 млн т.

## коротко

### В ЧУВАШИИ ВЗОРВАЛСЯ ЭКСПОРТНЫЙ ГАЗОПРОВОД

Участок газопровода Уренгой – Помары – Ужгород в Чувашии был поврежден в результате взрыва 20 декабря в 13.44 мск. Причиной возгорания МЧС назвало утечку газа при проведении ремонтных работ на участке газопровода. В результате ЧП погибло три человека, еще один пострадал. Транспортировка газа потребителям обеспечивается в полном объеме по параллельным газопроводам, сообщила компания «Газпром трансгаз Нижний Новгород». По газопроводу идет прокачка газа в ЕС. На фоне сообщения о возгорании стоимость газа в Европе превысила \$1200 за 1000 куб. м. **ВЕДОМОСТИ**

## 100 000

IT-СПЕЦИАЛИСТОВ

УЕХАЛО ИЗ РОССИИ В 2022 Г.

Это примерно 10% от общего числа сотрудников, сообщил министр цифрового развития Максуд Шадаев на правительственном часе в Госдуме. Он уточнил, что 80% уехавших продолжают работать на российские компании, находясь в дружественных странах. Министр напомнил, что Минцифры не поддерживает введение законодательного запрета на удаленку в IT-компаниях для работающих из-за границы сотрудников.

«Это, конечно, подтолкнет их к тому, чтобы они устраивались на работу в зарубежные компании», – объяснил Шадаев. Он уточнил, что удаленный формат работы недопустим для разработчиков государственных информационных систем. **ИНТЕРФАКС**

### ЭЛИТНЫХ КВАРТИР СТАЛО БОЛЬШЕ

На декабрь 2022 г. в Москве в продаже находилось 2593 элитные квартиры и апартаменты, по данным Kalinka. Это на 10% больше, чем было по итогам III квартала. По сравнению же с декабрем прошлого года показатель увеличился на 25%. Такой прирост связан с выходом на рынок большого пула лотов в новых премиальных комплексах, таких как Luzhnik Collection, «Дом на Малой Грузинской», Onest и проч. При этом, по данным Kalinka, спрос на элитное жилье на фоне политической и экономической нестабильности снижается: объем сделок по итогам года может упасть на 60% до 1000 квартир и апартаментов. **ВЕДОМОСТИ**

# Замена белья

С 2008 г. компания, по ее словам, открыла собственное представительство и начала сокращать количество магазинов, а с 2015 г. бренд начал запускать точки исключительно по франчайзингу и развивать опт. По состоянию на конец марта в сети было 40 бутиков, но, судя по карте на официальном сайте, сейчас их число сократилось до 19.

DIM на протяжении последних пяти лет работал с franshiza.ru, продвигая свою франшизу, но с конца марта после истечения

контракта активное продвижение бренда было поставлено на паузу, говорит эксперт этого портала Анна Рождественская. Она полагает, что это было связано с неопределенностью дальнейшей судьбы компании в России.

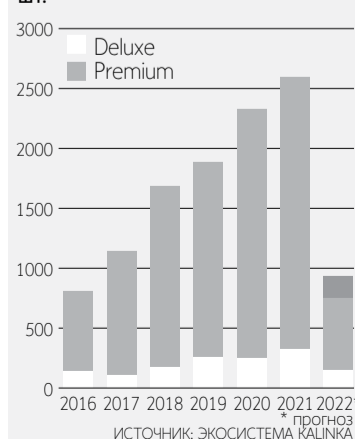
DIM поставляет продукцию во многие мультибрендовые магазины и наличие фирменной вывески всегда было для покупателя гарантией качества и широкого ассортимента, отмечает Рождественская. Смена названия точек, по ее мнению, может привести к

потере значительной части выручки даже при наличии товара. В итоге франчайзи такие магазины могут оказаться неинтересными, даже если DIM снизит требования к инвестициям, необходимым для открытия бутиков, считает она.

Из международных ритейлеров, работающих на рынке нижнего белья, Россию уже покинули Victoria's Secret, Oysho (Inditex), Women'secret (ГК Tendam) и Triumph. Жители России, скорее всего, не заметят потери, так как рынок нижнего белья очень высококонкурентный, говорят опрошенные «Ведомостями» эксперты. К примеру, из известных ритейлеров в этом сегменте в нашей стране остается Calzedonia. Этот бренд

продолжает активное развитие и сворачиваться не собирается, говорит один из консультантов по недвижимости. Сегмент нижнего белья едва ли не самый развитый на российском рынке, тут работают как небольшие локальные производства, так и состоявшиеся крупные бренды, напоминает Лебсак-Клейманс. По ее словам, на рынке также продолжат работу сети Tezenis, Intimissimi. Кроме того, сейчас активны в массовом сегменте и российские игроки – «Дефиле», Incanto, Milavitsa, «Бюстье», Infinity. Развитые бельевые отделы есть и во всех крупных сетях: O'stin, Gloria Jeans, Sela, Befree, планируется запуск линейки в Lime, добавляет Лебсак-Клейманс.

## Рынок элитной жилой недвижимости Москвы





# Банки набирают эсэмэски

Анастасия Курашева  
Анна Устинова  
Марина Тюняева (Бочкарева)

Сегмент банковских sms-рассылок вырос на 20% за год. Совокупная стоимость таких рассылок может достигнуть 20 млрд руб. по итогам года

Российский рынок sms-рассылок по итогам 2022 г. вырастет на 20%, прогнозирует исследовательское агентство Telecom Daily. Эту оценку подтверждает собеседник «Ведомостей» в одном из операторов большой четверки. Этот рынок должен составить порядка 40 млрд руб., считает аналитик «Финама» Леонид Делицын, при этом на транзакции банков приходится 50% от этой суммы. С такой оценкой согласен аналитик iKS-Consulting Максим Савватин.

В 2022 г. рост рынка sms-рассылок обеспечили преимущественно клиентские уведомления банков, часть из которых лишились возможности отправлять push-уведомления, говорит аналитик Telecom Daily Денис Кусков. Основные

банки, которые нарастили объем использования эсэмэсок, по его словам, «Сбер», ВТБ, Альфа-банк, «Тинькофф». С тем, что на рост рынка повлиял вынужденный отказ банков от push-уведомлений, согласен и источник «Ведомостей» в операторе большой четверки. В 2021 г. рынок также рос, но показатель был меньше – на уровне 12%, добавляет Кусков.

Представители МТС, «МегаФона», «Билайна» и Tele2 отказались от комментариев «Ведомостям».

В конце февраля из App Store и Google Play начали удалять приложения подсанкционных российских банков. В частности, это коснулось приложений «Сбера», ВТБ, Альфа-банка, «Открытия», Совкомбанка, Промсвязьбанка и Новикомбанка. При этом Apple не просто запретила дистрибуцию приложений через свой каталог, но и отключила их от сервиса рассылки push-уведомлений Apple Push Notification. Поэтому запуск альтернативных приложений, таких как СБОЛ от Сбербанка, не решил проблему. «Из-за введенных санкций клиенты мобильного прило-

жения «Сбербанк онлайн» на iOS (Apple) вместо push-уведомлений будут получать sms с номера 900», – говорится на сайте «Сбера».

Необходимость использовать sms-оповещения в качестве основного канала информирования клиентов может привести к увеличению расходов банков примерно на 25 млрд руб. в год в масштабах всей банковской системы, писали «Ведомости» со ссылкой на прогноз Ассоциации банков России.

«Ведомости» направили запросы в «Сбер», ВТБ, Альфа-банк, «Тинькофф», «Открытие», Совкомбанк, Промсвязьбанк и МКБ.

Эксперты не исключают, что темпы роста сегмента sms-рассылок могут быть даже выше 20%. Аналитик агентства MFOgum Алексей Бойко полагает, что он будет на уровне 20–30%, а директор аналитической компании «ТМТ консалтинг» Константин Анкилов говорит о 25%.

«Рост рынка sms-уведомлений вполне естественен, поскольку

все больше людей пользуется онлайн-площадками для покупок, а авторизация платежей зачастую требует банковских sms-подтверждений», – говорит Бойко. Большая часть уведомлений по sms приходится на крупнейшие банки, замечает Анкилов, но этот канал также используют электронные магазины для подтверждения онлайн-заказов, курьерские службы, салоны красоты и др. Кроме того, по словам Бойко, все активнее распространяется и практика sms-напоминаний о записи на прием к врачу или предстоящем культурном мероприятии.

Базовые тарифы на sms публичные и составляют от 1,5 руб. за сообщение, но многие банки ведут расчеты с операторами на индивидуальных условиях, указывает Савватин. Именно поэтому сложно делать предположения о росте цен на услугу, говорит он. К тому же различаются типы sms и их стоимость, продолжает эксперт: транзакционные банковские сообщения самые

дешевые, авторизационные (с паролем) чуть дороже, самые дорогие рекламные sms могут стоить 2–3 руб. за сообщение. Доплата может быть и за использование букв вместо номера во входящем сообщении, объясняет эксперт.

Но существенных перспектив у sms-рассылок не будет, в ближайшие 2–4 года рынок в деньгах и в количестве отправляемых сообщений начнет стагнировать, считает Савватин. «Уже в ближайший год абоненты все активнее будут использовать альтернативные каналы: голосовые, например так называемые flash call (прием звонка и ввод последних четырех цифр входящего номера для авторизации), уведомления в мессенджерах и российских соцсетях, а также сканирование QR-кодов. Эсэмэски постепенно будут становиться лишь поддерживающим способом оповещений», – полагает аналитик.

Довольно скептическую оценку перспектив сегмента дает и Делицын. В целом рынок sms-рассылок сокращался год от года, полагает он: «Это уходящая услуга, на которой в течение длительного времени операторы хорошо зарабатывали». Теперь sms уступают место другим способам оповещения – push-уведомлениям, соцсетям и мессенджерам. В 2022 г. этот сегмент мог вырасти за счет развития онлайн-торговли, уведомлений маркетплейсов и интернет-магазинов, «но точно не из-за банков», считает аналитик. По оценке Делицына, банки сейчас не готовы тратить больше той суммы, которую тратили ранее, и «это порядка 20 млрд руб.».

## КАК СУДИЛИСЬ ЗА ЦЕНУ SMS

В 2018 г. ФАС выявила, что операторы большой четверки предлагали разные тарифы на банковские sms-рассылки для банков с госучастием и частных организаций. Регулятор обязал операторов выравнивать ценообразование для всех банков. МТС подавала иск к ФАС о признании этого решения незаконным. Разбирательство завершилось в декабре 2020 г. решением Верховного суда, МТС было отказано в передаче кассационной жалобы. В апреле 2021 г. ряд банков подали иски к крупнейшим мобильным операторам из-за sms-рассылок, писал портал Pravov.ru. В частности, иск «Тинькофф» на 1,1 млрд руб. к МТС рассматривался в нескольких судебных инстанциях до ноября 2022 г., и каждый раз суд становился на сторону оператора, следует из картотеки дел. Остальные иски суды оставляли без рассмотрения.

# Наука на пользу общества: «Росатом» запустил трансфер технологий

Еще вчера научное открытие, а сегодня — производственные технологии. Задачу перевести фундаментальную науку в практическую плоскость будет решать Институт трансфера технологий, созданный Госкорпорацией «Росатом».

Западные санкции обнажили потребность в развитии технологического суверенитета страны. Если раньше мы получали готовую продукцию, то сейчас встала задача разработать технологии и довести их до реализации. Это длительный и ресурсозатратный процесс. Для сокращения этого пути решили прибегнуть как к трансферу технологий из фундаментальной науки в реальный сектор экономики, так и трансферу технологий.

Трансфер технологий — процесс внедрения изобретений и открытий ученых в производство, а также адаптации работающих в одной сфере технологии в другие отрасли.

В России большое внимание уделяют фундаментальной науке. Российские ученые ежегодно совершают громкие прорывы в физике, химии, биологии и других областях. Так, в 2002 году российский математик Григорий Перельман доказал гипотезу Пуанкаре — одну из семи «задач тысячелетия». В начале 2000-х российские физики впервые синтезировали шесть самых тяжелых химических элементов. Однако до 2022 года так остро не стоял вопрос практического применения этих открытий.

Западные санкции стали драйвером для развития отечественных технологий. То, что раньше мы получали в качестве готового продукта, теперь необходимо создавать самим с нуля. Институт трансфера технологий АО «Росатом РДС», учрежденный Госкорпорацией «Росатом», призван решить эту задачу.

Института трансфера технологий (ИТТ) выступает связующим звеном между фундаментальной наукой и реальным сектором экономики.

Основные направления, по которым ведется работа в ИТТ: возобновляемые источники энергии, станко- и приборостроение, медицинское оборудование и ядерная медицина, аддитивные технологии, робототехника, цифровое моделирование, лазерные технологии, сверхпроводимость, нефтегазосервис, электротехника, а также переработка отходов.

НЦФМ, с которым тесно будет взаимодействовать Институт трансфера технологий, был создан по поручению Президента России в 2021 году. Это научно-исследовательский и образовательный центр, один из ключевых проектов «Росатома». В Национальном центре физики и математики готовят ученых высшей квалификации, укрепляют научный и технологический потенциал страны, а главное — получают новые научные результаты мирового уровня. Таким образом Госкорпорация «Росатом», в структуру которой входят эти организации, обеспечивает системный подход, и синергетический эффект от взаимодействия структуры принесет ощутимые результаты в сфере импортозамещения.

«Росатом» активно ведёт трансфер технологий из фундаментальной науки. Главный фундаментально-научный проект «Росатома» — НЦФМ. Главная цель любого трансфера технологий — обеспечение технологического суверенитета страны. Невозможно создать



просто Институт трансфера, нужна целая система. Самой успешной моделью трансфера была модель США за счёт системности трансфера, системности распространения информации о нём. В ИТТ АО «Росатом РДС» мы также стремимся создать систему, и мы имеем возможность обмениваться технологиями на предприятиях «Росатома» для создания конечных продуктов», — заявил директор по трансферу технологий АО «Росатом РДС» Александр Кулиш.

Российский рынок технологий постепенно начинает наполняться. В первую очередь, благодаря «Росатому». Госкорпорация оперативно занялась разработкой и внедрением отечественных технологий.

Трансфером технологий в России занимались и до 2022 года. Но масштабная работа началась именно в 2022 году, в рамках импортозамещения иностранных технологий:

«Все центры, созданные ранее, — это, по сути, ярмарка интеллектуальной собственности. Исходя из наших главных целей — обеспечение технологического суверенитета страны и выполнение обязательств по выпуску объемов гражданской продукции предприятиями

ЯОК — реализуется три вида трансфера технологий: трансфер из фундаментальной науки (в основном это результаты исследований НЦФМ), технологий двойного назначения и трансфер гражданских технологий предприятий ЯОК. Соответственно все интеллектуальные объекты имеют разную степень готовности для вывода на рынок и требуют разные прикладные механизмы реализации. Трансфер в ЯОК и НЦФМ часто имеет совершенно прикладной характер: берутся технологии предприятий, где знают изначально, как технологию адаптировать под конкретное производство и компетенции. Данный подход позволяет значительно сократить срок создания новых продуктов и экономить ресурсы Госкорпорации», — рассказывает директор по трансферу технологий АО «Росатом РДС» Александр Кулиш.

Институт трансфера технологий начал свою деятельность только в 2022 году. Несмотря на это, Госкорпорация «Росатом» ставит перед организацией амбициозные цели. За 8 лет, к 2030 году, объем контрактов, связанных с производством гражданской продукции, в рамках трансфера технологий, должен составлять 150 млрд. рублей.

На правах рекламы 16+

# 50 млрд руб. на низкую орбиту

Инна Сидоркова  
Михаил Кузнецов

«Роскосмос» планирует построить два завода по серийному производству низкоорбитальных космических аппаратов. Для финансирования этих проектов госкорпорация собирает выпустить облигации в объеме 50 млрд руб.

О планах построить два предприятия на заемные средства «Ведомостям» рассказал гендиректор госкорпорации Юрий Борисов в эксклюзивном интервью. «Один будет построен в кооперации с ИСС Решетнёва – возможно, в Красноярске, потому что там все компетенции. Другой – предположительно в Московской области, потому что здесь куст других предприятий», – пояснил Борисов. Он отметил, что нужна «оптимальная логистика», чтобы не возить материалы через всю страну.

ОАО «Информационные спутниковые системы» им. академика М. Ф. Решетнёва» (входит в «Роскосмос») – крупнейший россий-

ский разработчик и производитель космических аппаратов связи, телевидения, ретрансляции, навигации и геодезии. Расположен в г. Железногорске Красноярского края. В Московском регионе расположены многочисленные предприятия госкорпорации, среди которых ВНИИЭМ, РКК «Энергия», ГКНПЦ им. Хруничева и ряд других.

Средства для строительства заводов «Роскосмос» планирует привлечь в том числе через облигации. Долговые бумаги будет выпускать финансовая структура госкорпорации, их планируется размещать на российских биржевых площадках в основном среди уполномоченных банков, а также частных инвесторов, рассказал Борисов.

«Предельный объем – до 50 млрд руб., срок – 15–20 лет, выплата купонного дохода – каждый 181-й день», – сообщил глава «Роскосмоса». Стартовый выпуск облигаций намечен на 2023 г. в размере 10 млрд руб., добавил он.

Сейчас все российские предприятия выпускают по 15 спутников в год.

Теоретически они способны увеличить объем выпуска до 42

единиц, но и этого недостаточно, говорит Борисов. «Сегодня Илон Маск выпускает по шесть космических аппаратов в день, планирует к 2030 г. создать группировку аж в 42 000 спутников. Производственные мощности Китая – свыше 500 спутников в год», – говорит глава «Роскосмоса». Активно наращивают производственные мощности Европа и Индия, отмечает он.

По словам Борисова, на рубеже 2025–2026 гг. Россия должна выпускать 200–250 спутников в год, а к 2030 г. – как минимум по спутнику в день. Он надеется, что в достижении этих целей госкорпорации смогут помочь частные компании. Вместе с ними «Роскосмос» сейчас создает виртуальный облик космической группировки, которая появится к 2030 г., пояснил Борисов.

Технических проблем наладить выпуск спутников дистанционно-го зондирования Земли и связи нет, считает независимый эксперт по космической деятельности Павел Пушкин. Производство чипов для таких спутников в России есть – они хоть и уступают импортным, но свои задачи решают, говорит эксперт. Проблема заключается, по его словам, в поиске кадров и



Гендиректор госкорпорации «Роскосмос» Юрий Борисов уверен, что России необходимо освоить новую индустриальную модель в производстве космических аппаратов / ЕВГЕНИЙ РАЗУМНЫЙ / ВЕДОМОСТИ

коллективов, которые смогут решить такую задачу.

Если «Роскосмос» планирует разместить целевой заем под строительство заводов, то это похоже на инфраструктурные облигации, говорит управляющий активами «БКС мир инвестиций» Руслан Николенко. Сейчас у госкорпорации нет выпусков облигаций в обращении, но рейтинг эмитента AAA от АКРА и возможное покрытие госгарантиями делают их интересными для рынка, считает эксперт.

Принимая во внимание параметры выпуска и статус эмитен-

та, можно говорить не о классическом размещении, а о долгосрочном кредитовании в форме выпуска облигаций, отмечает руководитель управления кредитного анализа УК «Ингосстрах-инвестиции» Евгений Воробьев. По его словам, благодаря особому статусу «Роскосмоса» выпуск будет интересен в первую очередь крупным государственным банкам. Среди рыночных инвесторов бонды госкорпорации вряд ли будут популярны в силу очень длинного срока погашения, предполагает Воробьев.

Число спутников на орбитах выросло с 2014 г. в 4,2 раза

	количество действующих спутников		доля, %	средний возраст, лет		средний вес, т
	31.01.2014	01.05.2022		2014	2022	
США	~1500	~3000	61	3,1	0,6	
Китай	~100	~1000	10	4,4	1,2	
Великобритания	~50	~500	9	1,7	0,4	
Европа	~100	~600	6	7,1	1,6	
Россия	~10	~40	4	7,4	1,6	
Япония	~10	~60	2	6,4	1,5	
Индия	~10	~60	1	6,7	1,5	
Латинская Америка	~10	~60	1	6,1	1,6	
Канада	~10	~70	1	7,3	1,6	
Юго-Восточная Азия	~10	~70	1	6,9	1,6	
арабские страны	~10	~70	1	7,3	1,2	
международные	~10	~100	1	10,2	3,2	
остальной мир	~10	~60	1	6,5	1,4	

ИСТОЧНИК: UCS SATELLITE DATABASE

# Это был веселый год

Дмитрий Игнатьев

В 2022 г. в России состоялось почти в 2,5 раза больше стендап-концертов, чем годом ранее. Весь рынок афишных мероприятий в этом году вырастет на 4% к 2021 г.

Количество стендап-концертов в 2022 г. увеличилось почти в 2,5 раза к 2021 г., следует из данных билетного агрегатора «Яндекс Афиша» (с долей 40% является лидером этого рынка). В 2022 г. было организовано 4852 таких мероприятия, а годом ранее – 2056, указано в этой статистике.

Увеличилось и количество заказов (могут включать в себя несколько билетов. – «Ведомости») на стендап-концерты: по итогам

января – ноября 2022 г. оно составило 108 277, что почти в 3,5 раза больше, чем за аналогичный период 2021 г. (31 115). В денежном выражении продажи билетов выросли в 4,3 раза до 520 млн руб.

Основной спрос на стендап-концерты формируют жители столицы: 40,8% заказов, по данным «Яндекс Афиши», в этом году оформили жители Москвы, 20,1% – Санкт-Петербурга. Востребован такой формат выступлений и у жителей российских мегаполисов: на Екатеринбург приходится 4,3% заказов, на Новосибирск – 2,5%, на Краснодар – 1,8%, а на остальные города – 30,5%.

Самыми популярными стендап-мероприятиями по количеству заказов в 2022 г. стали сразу два концерта комика Сергея Ор-

лова в «Крокус сити холле» (всего на него оформили 1937 заказов) и комплексе «М-1 арена» (1456). На 3-м месте – концерт участника YouTube-шоу «Что было дальше?» Нурлана Сабурова в «Сибур арене» в Санкт-Петербурге (1190). В топ-5 также вошли концерты Гурама Амаряна в Coin Event Hall (1028) и участниц шоу на телеканале ТНТ «Женский стендап» (1024) в Зеленом театре на ВДНХ.

В этом году в топ-10 не попали участники шоу Comedy Club на ТНТ. Хотя в прошлом году концерт Павла Воли в «Крокус сити холле» занял в аналогичном рейтинге 2-е место. А сразу три концерта Андрея Бебуришвили попали на 4-, 5- и 6-ю строчки топа.

Весь рынок афишных исполнительских мероприятий в 2021 г.,

по данным информагентства о сфере культуры и развлечений InterMedia, составил 191,1 млрд руб. Но в прошлом году еще действовал ряд антиковидных ограничений. К примеру, концертная площадка должна была устанавливать предельную численность участников мероприятий – не более 70% заполняемости зала.

По итогам этого года рынок афишных исполнительских мероприятий вырастет на 4% до 199 млрд руб., оценивают в InterMedia. Относительно же доковидного 2019 года (212,4 млрд руб.) он упадет на 6,7%.

Опрошенные «Ведомостями» эксперты подтверждают тенденцию роста спроса на стендап-мероприятия. Даже в сравнении с 2019 г. количество таких мероприятий увеличилось примерно в 3 раза, говорит владелец сети стендап-баров Comedy Place Степан Пестряков. Общим драйвером для всего концертного рынка, как

считает он, стало снятие ковидных ограничений, а рост интереса к стендап-комиком обусловлен увеличившейся популярностью этого жанра.

Популярность стендап-концертов выросла в 2022 г., потому что люди хотят снять напряжение от событий этого сложного года, добавляет социолог Денис Волков.

Среди других факторов – дешевизна организации стендап-концертов и исчезновение иностранных концертов, крупных туров музыкальных исполнителей, считает Пестряков: «Закономерно, что этот пробел заполняется наиболее гибким в организации жанром – стендапом». Отмена или отсутствие концертов многих популярных зарубежных исполнителей и части российских звезд – одна из ключевых причин роста интереса к стендап-концертам, соглашается главный редактор InterMedia Евгений Сафронов.



# Бизнес Петербурга и Ленобласти адаптировался к санкциям

Участники онлайн-конференции «Ведомостей» обсудили, как компании смогли перестроиться под новые экономические условия

После начала СВО на Украине и введения западных санкций прогнозы экономического развития России были пессимистичными: Центральный банк в апреле 2022 г. прогнозировал спад ВВП на 8–10% по итогам года, но спустя несколько месяцев выяснилось, что экономика оказалась более гибкой и адаптивной к современным вызовам. Уход иностранного бизнеса сказался на экономике российских регионов, в том числе Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Однако отечественный бизнес благодаря господдержке в большинстве сфер по итогам года показывает устойчивый рост. К такому выводу пришли участники итоговой конференции, которую организовало деловое издание «Ведомости. Санкт-Петербург».

Российская экономика оказалась более гибкой, можно наблюдать, как компании перестраиваются под новые условия и сохраняют положительную динамику инвестиций в большинстве отраслей, уточнила директор Агентства экономического развития Ленинградской области Анастасия Михальченко. По ее данным, инвестиции в основной капитал Ленобласти по итогам 2022 г. показали рост в 9% по сравнению с 2021 годом. Индекс промышленного производства в регионе снизился на 3,4% в III квартале 2022 г.

Михальченко объяснила, что в Ленобласти спад индекса промпроизводства связан с проблемами в автопроме и у деревообрабатывающих предприятий, при этом наблюдается рост, например, в полиграфической промышленности и производстве лекарственных средств и материалов. «Бизнес не опу-

скает руки и продолжает работать», – подчеркнула спикер. По итогам года в Агентстве экономического развития Ленобласти отметили сохранение спроса на услуги на уровне прошлого года – 62 новых инвестиционных проекта, реализующихся в Ленобласти, пришли на сопровождение в Агентство. Также очень заметен рост спроса на внутренний туризм. В планах на следующий год – создание инвестиционной стратегии развития туристической отрасли Ленинградской области.

В Санкт-Петербурге экономическая ситуация оказалась еще лучше. Согласно данным вице-губернатора города Валерия Москаленко, индекс промышленного производства по итогам трех кварталов вырос на 1,8%. Губернатор Петербурга Александр Беглов сообщил, что объем инвестиций в основной капитал с 2019 г. показал рост на 16,5%.

В текущих непростых экономических условиях бизнес развивается, в том числе благодаря финансовым и нефинансовым мерам поддержки, рассказал директор Фонда развития субъектов МСП в Санкт-Петербурге Валерий Береснев.

Например, Санкт-Петербургский центр поддержки экспорта помогает МСП заниматься продажей товаров за рубеж и поиском иностранных заказчиков. Платформа «Городской акселератор» позволяет предпринимателям получать консультации и помощь в получении арендных площадей, а также другие услуги.

Эти и иные меры – это набор инструментов не только для старта бизнеса, но и дальнейшего развития до уровня юридического лица и выхода на новые ниши и рынки.

«В 2023 г. более 500 самозанятых ставят перед собой задачу масштабирования своей деятельности путем перехода в статус индивидуальных предпринимателей», – рассказал Береснев. При этом одним из важных аспектов развития бизнеса в Ленобласти и Санкт-Петербурге стало активное внедрение информационных технологий. Генеральный директор

ГК RC Group Мария Михайлова подчеркнула, что в 2022 г. резко уменьшилось число иностранных ИТ-компаний, как следствие – сократилось количество зарубежного ПО и открылось окно возможностей для российского ИТ-сектора. В связи с этим в текущем году наблюдались тенденции к усилению государственной поддержки отечественной ИТ-отрасли, увеличению мощностей и объема производственных процессов ИТ-компаний, в том числе в Петербурге, а также возникла потребность в развитии отечественного ПО и замещении освободившихся ниш после ухода иностранных ИТ-компаний, рассказала Михайлова. «В 2023 г. ИТ-компании столкнутся с необходимостью создания продуктов «комплексного подхода»: полноценного ПО без помощи иностранных инструментов», – прокомментировала она.

Активное внедрение цифровизации в разных отраслях российской экономики остается одним из приоритетных направлений государственной политики, рассказал депутат Государственной Думы Станислав Наумов.

В более далекой перспективе активное внедрение цифровизации влечет за собой глобальную перестройку бизнес-моделей, рассказал CEO и основатель, Eriphanу, Гарретт Джонстон. «Предприниматели теперь должны ориентироваться не только на финансовые показатели, но также и на отношение клиентов, сотрудников и инвесторов», – рассказал эксперт.

Генеральный партнер



интервью вице-премьер России

# Денис Мантуров: Госплан 2.0 может быть ограничен задачами гособоронзаказа

РОДИЛСЯ в 1969 г. в Мурманске. Окончил МГУ им. М. В. Ломоносова, аспирантуру МГУ, докторантуру Московского авиационного института, Российскую академию государственной службы при президенте РФ. Кандидат экономических наук

заместитель генерального директора Улан-Удэнского авиационного завода

1998

коммерческий директор ОАО «Московский вертолетный завод им. М. Л. Миля»

2000

заместитель председателя ФГУП «Государственная инвестиционная корпорация» («Госинкор»)

2001

стал генеральным директором ОАО «ОПК «Оборонпром»

2003

назначен заместителем министра промышленности и энергетики

2007

назначен заместителем министра промышленности и торговли

2008

в марте назначен и. о. министра, а в мае – министром промышленности и торговли

2012

в июле назначен вице-премьером, курирующим промышленность

2022

Денис Илюшенко  
Инна Сидорова

В июле министр промышленности и торговли Денис Мантуров стал также заместителем председателя правительства. На этом посту он сменил ушедшего руководить «Роскосмосом» Юрия Борисова. В октябре премьер-министр Михаил Мишустин поручил Мантурову отвечать за поставку вооружений и имущества в войска в рамках координационного совета, созданного по поручению главы государства. В интервью «Ведомостям» вице-премьер рассказал о задачах, поставленных президентом, мобилизации предприятий для нужд специальной военной операции (СВО), мерах поддержки для авиационной и автомобильной отрасли, а также о вкладе оборонно-промышленного комплекса (ОПК) в поддержание ВВП, актуальности методов плановой экономики и других ключевых аспектах российской промышленной политики.

– Пять месяцев назад вы стали вице-премьером, причем далеко не в самое благоприятное для страны время. Почему, с вашей точки зрения, именно в тот момент состоялось ваше назначение?

– Я думаю, что вопросы, связанные с самим фактом назначения, не столь важны на сегодняшний день. Важнее, какие задачи передо мной были поставлены главой государства: обеспечить интенсивное наращивание выпуска той продукции ОПК, которая необходима во время СВО. При этом не упустить из внимания гражданские отрасли, которым приходится функционировать в сложившихся особых условиях.

Обе эти задачи были поставлены комплексно, и мы с коллективом Минпромторга и другими ведомствами, которые я курирую, стараемся находить решения, которые позволяют выходить на требуемый уровень производства и поставок той продукции, которая необходима.

– Что уже удалось выполнить?

– Мы с Минобороны определили потребности по выпуску всей необходимой для СВО номенклатуры изделий. Сформировали графики: поквартально – на вторую половину этого года, сейчас завершаем их исполнение. На 2023 г. графики сформированы по месяцам, на 2024 г. – поквартально, а на 2025 г. определены полугодовые. Параллельно появляются дополнительные потребности: например, Минобороны в этом году поставило задачу по некоторым образцам увеличить выпуск продукции в 3 раза, по другим – в 10 раз.

– По каким именно?

– Не стану сейчас озвучивать конкретную номенклатуру и параметры. Гособоронзаказ (ГОЗ) – деликатная тема, и в разговоре о ней

важно не сделать «подарок» нашим контрагентам, скажем так.

«ПРЕДПРИЯТИЯ, ПРОИЗВОДЯЩИЕ ЭКИПИРОВКУ, РАБОТАЮТ В ТРИ СМЕНЫ»

– Проблемы с экипировкой российских военнослужащих в зоне СВО очень широко обсуждались. Удалось ли наладить снабжение по жизненно необходимой номенклатуре – бронежилетам, шлемам, аптечкам и компонентам для их производства?

– Производственные планы предприятий изначально выстраивались исходя из объемов законченного ГОЗа. В короткие сроки дополнительная потребность по обеспечению мобилизованных была выверена, сформирована, заводы перестроили производство под нее и сейчас справляются с поставленной задачей. Потребовалось время для решения вопросов с сырьем и материалами. Нарастивали их производство по всей цепочке кооперации и добивали недостающие объемы в дружественных странах.

В итоге предприятия, производящие экипировку, сейчас работают в три смены. Их более 500, кто подключился к этому заказу. И я могу сказать, что задача по обеспечению мобилизованных всем необходимым будет выполнена полностью. Почему говорю об этом в будущем времени? Потому что экипировку нужно будет постоянно обновлять, ведь одно дело – когда ты пришел служить на год в регулярные войска, а другое – когда находишься в зоне СВО. Мы по этому направлению, как и по другим вопросам, связанным с обеспечением СВО, работаем вместе с Минобороны и другими ведомствами, идет постоянное взаимодействие в рамках созданного по поручению президента координационного совета при правительстве, который возглавляет премьер Михаил Мишустин.

– Когда, по вашей оценке, будет закрыт вопрос по первичному обеспечению призванных в рамках частичной мобилизации?

– Те, кто приступает к непосредственной работе в зоне СВО, отправляются туда во всепогодном комплекте полевых обмундирования и полностью обеспеченные средствами индивидуальной защиты. Тем, кто пока проходит подготовку, выдают зимнюю экипировку предыдущего образца. Запасов этого обмундирования изначально было достаточно, чтобы обеспечить мобилизованных.

– С экипировкой ясно. Западные СМИ кроме этого неоднократно обращали внимание на проблемы с обеспеченностью медикаментами российских военных – вплоть до того, что раны приходилось закрывать тампонами. Есть ли здесь проблемы?

– Поступление крупных заказов, в том числе по медикаментам, в первые недели-два всегда вызывает дисбаланс в работе предприятий. Производствам приходится срочно, в режиме цейтнота, заказывать комплектующие и материалы, набирать дополнительный персонал и вместе с тем продолжать отгрузки по ранее подписанным договорам. Происходят определенные изменения и в производственных, и в логистических процессах. Но с ними мы точно уже справились.

– В армии жалуются на отсутствие связи между войсковыми соединениями. ВСУ используют терминалы Starlink, что, по мнению военных экспертов, дает им значительное преимущество. Есть ли возможность решить эту проблему у нас и как?

– Если говорить про спутниковую группировку, то для специальных задач мы используем российские спутники связи, которые на сегодняшний день применяются как для

авиацию, но концептуально, можно сказать, ничего не поменялось.

– Каков будет объем следующей госпрограммы вооружений?

– Сейчас не могу говорить о параметрах опять же по соображению закрытости этой информации. Она, как правило, становится публичной уже незадолго до принятия программы. Но объем будет формироваться с учетом новых вводных, о которых я уже сказал.

– Каков сейчас объем закрежденности предприятий ОПК? Кто является крупнейшими должниками? Будут ли в текущей ситуации приниматься какие-то дополнительные меры по реструктуризации задолженности проблемных предприятий?

– Сейчас у нас нет такой острой ситуации, которая была несколько лет назад, когда действительно принимались соответствующие решения. Ведь тогда проблема накапливалась годами – как минимум с начала

есть по отдельным категориям продукции металлургии и машиностроения, а также в целлюлозно-бумажной промышленности.

«О ТОТАЛЬНОМ КАННИБАЛИЗМЕ СОБСТВЕННОЙ ТЕХНИКИ МНЕ НЕ ИЗВЕСТНО»

– Недавно агентство Reuters писало о «списке Минпромторга» более чем из 500 промышленных наименований, в числе которых авиакомпоненты, автокомпоненты и запчасти для железнодорожной техники, которые российская сторона запросила у Индии. Имел ли место такой список в действительности? Вы рассчитываете, что индийские партнеры смогут удовлетворить потребности российских предприятий?

– У нас нет никакого консолидированного запроса по такой номенклатуре, как попытаться представить журналисты Reuters. Мы несколько по-другому выстраиваем диалог с



гражданских нужд, так и для военных ведомств.

«РОСТ ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ ОПК – ВАЖНЫЙ СТАБИЛИЗИРУЮЩИЙ ФАКТОР ДЛЯ ЭКОНОМИКИ»

– Возможны ли совместные разработки в сфере ОПК? Многие СМИ писали о совместном предприятии с Ираном по производству беспилотников.

– В публичном пространстве циркулируют такие «городские легенды». Но вся продукция ВПК, которая у нас сейчас есть, основана на собственных разработках и на собственном производстве. Если бы подобное СП существовало, мне было бы об этом точно известно. А вообще, если помните, Александр III говорил, что у России есть два союзника – армия и флот. Сейчас сюда можно добавить и

2000-х гг. Сейчас такой закрежденности у предприятий ОПК нет, есть только текущая долговая нагрузка.

– Каков сейчас ее объем?

– В среднем не превышает 1/2,7 в отношении долг/ЕВБТДА. Это вполне приемлемое значение для большинства отраслей экономики.

– Спад ВВП в этом году оказался значительно меньше, чем ожидалось. Связано ли это с повышением выпуска оборонного сектора? Поддержал ли рост производства ВПК экономику в этом году? Как существенно?

– Рост выпуска продукции ОПК – важный стабилизирующий фактор, но далеко не единственный. Например, за 10 месяцев 2022 г. индекс производства в фармацевтике вырос на 18%, по компьютерной технике, электронике и оптике – на 6%, рост

нашими партнерами из дружественных стран.

– Каким образом?

– На уровне взаимодействия отдельных компаний. У нас действительно тесные промышленные связи с Индией. Они не разрывались, и, более того, мы являемся свидетелями наращивания торгового оборота между нашими странами. Например, товарооборот с Индией за три квартала 2022 г. вырос в 2,3 раза в годовом выражении до \$20,4 млрд. Российский экспорт вырос в 3 раза, в том числе за счет активных поставок углеводородов и удобрений в этом году. А импорт, наоборот, несколько снизился.

– То есть авиазапчасти от индусов нам не нужны?

– Они не производят ту номенклатуру, которая нам нужна. А те запчасти, которые производят, они

поставляют своим заказчикам. Мы, наоборот, поставляем им комплекты запасных частей – для обслуживания российской техники, которая находится в эксплуатации в Индии.

– **Говоря про авиазапчасти, нельзя обойти вниманием тему разбора российскими авиакомпаниями некоторых своих самолетов на запчасти в условиях дефицита с покупкой новых за рубежом. Насколько, по-вашему, масштабно это явление? Дотанем ли до появления новой российской техники?**

– Временная перестановка запчастей с одних самолетов на другие для оперативного восстановления летной годности была, есть и будет – это общая практика. Но если мы говорим о тотальном каннибализме собственной техники, то о таких случаях мне сейчас не известно. Бывает, что машина выводится из эксплуатации по другой причине. Например, если перевозчик принимает решение перейти на единый тип воздушного судна для унификации компонентов. Тогда может быть принято решение поставить «на бетон» редкие в его парке суда.

– **До тотального каннибализма, думаете, не дойдет?**

– Делается все, чтобы такого не произошло. Многое зависит от того, какая будет интенсивность эксплуатации парка самолетов и насколько своевременно их будут обслуживать.

– **А интенсивность полетов сейчас высокая в угоду получению субсидий.**

– Это действительно так, но и обслуживание достаточно качественно выстроено. Те же SSJ100, к примеру, летают по 10 часов в сутки.

– **Правильно ли мы понимаем, что SSJ100 с двигателями SaM146 после исчерпания ресурса и парка подменных турбин будут списываться, поскольку освоить ремонт горячей части этих двигателей в России так и не смогли?**

– Это хороший вопрос. У нас с 2024 г. должен появиться SSJ-New, или российский борт, он предполагает использование двигателей ПД-8, и прямой замены пока не предусмотрено. Мы изначально не закладывали бюджетные ресурсы на то, чтобы проводить конструкторские работы и сертификацию этих двигателей на старый «Суперджет». Да и ремоторизация в принципе требует существенных финансовых затрат, а экономическая целесообразность для эксплуатантов и лизингодателей остается в фокусе внимания.

На бизнес-джетах старого поколения мы, очевидно, заменим двигатели. Росавиация это допускает, хотя глобально, еще раз подчеркну, ПД-8 будет предназначаться именно для новых самолетов. Но я также думаю, что мы сможем найти технические решения и для продления ресурса имеющегося парка с двигателями SaM146.

«АМБИЦИИ «КАМАЗА» ПО ЛЕГКОВЫМ АВТОМОБИЛЯМ УЖЕ В ФАЗЕ АКТИВНОЙ РЕАЛИЗАЦИИ»

– **Свое присутствие в России в спящем режиме пока сохраняют крупные игроки глобального автопрома – альянс Stellantis, VW, Hyundai-Kia. Ожидаете ли вы, что кто-то из них останется в России? При каких условиях это может произойти?**

– Искусственно никто никого удерживать не будет. Свято место, как показала ситуация, пусто не бывает. Вместо одних игроков появляются другие. Мы исходим из того, что обозначенные вами компании должны в ближайшее время принять решения, что будет происходить с их мощностями. Должен сказать, что пока они себя ведут достаточно корректно. Имею в виду сохранение и коллективов, и работоспособности предприятия для того, чтобы в любой момент

можно было запустить серийное производство. Думаю, что ситуация прояснится в ближайшее время – если не до конца этого года, то по крайней мере в начале следующего.

– **Вам бы хотелось, чтобы кто-то из них остался?**

– Это было бы неплохо.

– **Правда ли Минпромторг обсуждает возможность предоставления автоконцернам промсубсидий вне зависимости от уровня локализации для поддержки новых проектов крупноузловой сборки?**

– Нет, не правда. Вы же помните, что, когда подписывались специнвестконтракты (СПИК) с предприятиями автопрома, мы давали статус российской продукции сразу, включали ее в программы поддержки спроса, но с жесткими обязательствами по локализации.

Мы ни в коем случае не собираемся снижать эти требования. Какую-то коррекцию СПИК будем проводить для того, чтобы они соответствовали реальной ситуации. Но сохраним прежнюю привязку к уровню локализации.

– **Глава «КамАЗа» Сергей Когогин собрался зайти в сегмент легковых машин. Что это будет за техника?**

– Ну, во-первых, проект «Москвич» – это тоже часть «КамАЗа».

– **Не более чем наполовину. Как я понимаю, глава «КамАЗа» имел в виду новый проект. О чем может идти речь?**

– Завод действительно принадлежит Москве, но находится, по сути, в управлении у «КамАЗа», который является индустриальным партнером проекта. Так что этот проект уже находится в фазе активной реализации. Кроме этого у «КамАЗа» есть разработка в легковом сегменте – компактный электромобиль «Атом». Про что-либо другое мне не известно.

– **В середине ноября президент «Русской стали» Алексей Мордашов написал письмо в Минпромторг с просьбой поддержать предоставление субсидий из федерального бюджета для РЖД, чтобы они могли снизить тариф на перевозку металлопродукции на экспорт и на отдельные направления внутри России. Есть ли какие-то подвижки по этому вопросу?**

– Действующий механизм компенсации затрат на транспортировку промышленной продукции уже дает отечественным металлургам возможность обращаться за компенсацией логистических затрат начиная с 1 января 2023 г. Помимо этого РЖД уже сейчас по имеющимся правилам имеет возможность устанавливать понижающие коэффициенты к тарифам на перевозку металлопродукции железнодорожным транспортом при наличии экономической эффективности для естественной монополии.

Кроме того, в соответствии с недавними поправками, внесенными в Налоговый кодекс, металлурги теперь не будут уплачивать акциз на жидкую сталь, если цена на сырьё на внешнем рынке будет менее 30 000 руб. за тонну, причем указанная норма распространяется на отношения, возникшие с 1 августа текущего года. Мы видим также, что загрузка металлургических комбинатов сейчас стабилизировалась и держится в среднем на уровне 85%.

Поэтому необходимость предоставления дополнительных многомиллиардных субсидий из федерального бюджета для РЖД точно требует дополнительного обоснования с точки зрения влияния на увеличение экспорта металлопродукции и налоговых доходов бюджетной системы. – **Министр по развитию Дальнего Востока и Арктики Алексей Чекунков говорил, что Баймский медный проект, который ведет компания Kaz Minerals, может быть реализован при участии китайских инвесторов. Какие компании из КНР могут**

**принять участие в нем? И возможен ли сдвиг запуска проекта с 2027 г. на 2028 г.?**

– На сегодняшний день нет никаких дополнительных вводных ни по изменению сроков проекта, ни по дополнительным инвестициям. Вопрос привлечения китайских партнеров будет рассматривать комиссия по иностранным инвестициям, но пока никаких заявлений со стороны КНР не прозвучало.

– **Вы говорили, что сроки разработки российских газовых турбин большой мощности будут сокращены.**

**Успеете ли в этом году изготовить ГТД-110М для ТЭС в Тамани?**

– В декабре должны быть закончены необходимые испытания, в том числе на стенде «Ивановские ПГУ», и турбина будет готова к передаче заказчику.

«ГОРАЗДО ВАЖНЕЕ СИСТЕМА МЕР ДЛЯ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА»

– **Когда станут известны перечень препаратов для импортозамещения и детали механизма поддержки фармпроизводителей, которые приведены в дорожных картах, подготовленных Минпромторгом и Минздравом? Что включил в свою дорожную карту Минпромторг?**

– Сам перечень включает в себя 189 международных непатентованных наименований, из которых 121 не производится в России. Проект постановления по этой мере поддержки уже согласован с другими ведомствами, он должен быть принят в начале 2023 г.

Мы планируем полностью покрывать затраты фармкомпаний на

клинические исследования и обеспечение подготовки производства препарата. Предусмотрено финансовое обеспечение оплаты труда работников компании по этому направлению, расходов на покупку оборудования кроме производственного, покрытие накладных расходов и затрат на оплату услуг сторонних организаций.

Но при этом не хотим нарушать международное патентное право. Сейчас до завершения срока действия большей части патентов остается 2–3 года. В случае если предприятие подготовилось к выпуску зарубежного препарата, то, как только патент заканчивается, оно тут же получает российское регистрационное удостоверение и выходит на рынок.

– **В этом году Минпромторг повторил практику из коронавирусного периода и рекомендовал сетям не штрафовать поставщиков из-за срыва сроков поставки товаров или поставок товаров не в полном объеме. Но в прошлый раз часть поставщиков столкнулись с ситуацией, когда в момент действия рекомендации санкции не применялись, но по факту ритейлеры все равно штрафовали их. Есть ли у Минпромторга механизм влияния в таких случаях и как действовать поставщикам?**

– Мы продолжаем обращать внимание торговых сетей и поставщиков на необходимость взвешенно и кропотливо подходить к вопросам выполнения условий договора поставок товаров.

Проще говоря, если по объективным причинам поставщик привез условные 95 кг товара, а не 100 кг, то нет необходимости в тот же момент его штрафовать: завтра он привезет

вместо положенных 100 кг 105 кг. Такие ситуации бывают, их можно урегулировать и без штрафов.

Поставщикам же со своей стороны нужно выполнять все обязательства по ритмичности поставок, не полагаясь на лояльное отношение со стороны сетей в этом вопросе. В нашей рекомендации введения моратория на штрафы для поставщиков никаких новаций нет: мы периодически напоминаем участникам рынка, что работать нужно сообща и слаженно. – **В своем выступлении в Госдуме вы призвали отказаться от рыночной промышленной политики для обеспечения промышленного суверенитета. Что это означает – мы возвращаем Госплан в промышленность? Есть ли альтернативы такому подходу?**

– Не стоит воспринимать это в таком ключе. Директивный характер деятельности Госплана в привычном понимании этого термина может сдерживать перенастройку экономики, не позволяя вносить своевременные корректировки и исключая из анализа рыночные ценовые сигналы. Еще один из недостатков Госплана – сокращение возможностей для инициативы предприятий.

В сегодняшних экстраординарных условиях Госплан 2.0 может быть ограничен задачами ГОЗа, а если брать более широко – обеспечения потребностей спецоперации в краткосрочном цикле или государственной безопасности на долгосрочную перспективу.

Гораздо важнее система мер поддержки, позволяющих стимулировать производственную деятельность и приоритизировать отдельные направления экономического развития. –

РЕКЛАМА

РЫБАЛКИН  
ГОРЦУНЯН  
ДЯКИН

Юридическая фирма «Рыбалкин, Горцунян, Дякин и Партнеры» рада сообщить о назначении пяти новых партнёров с 1 января 2023 года



Анастасия  
Константинова  
ГЛАВА САНКЦИОННОЙ  
ПРАКТИКИ

Нато  
Цхакая  
ГЛАВА АНТИМОНОПОЛЬНОЙ  
ПРАКТИКИ

Энтони  
Уолкер  
ГЛАВА ПРАКТИКИ  
АНГЛИЙСКОГО ПРАВА

Юрий  
Махонин  
ПРАКТИКА ПО РАЗРЕШЕНИЮ  
СПОРОВ

Константин  
Минеев  
КОРПОРАТИВНАЯ  
ПРАКТИКА



WWW.RGD.LEGAL

«Рыбалкин, Горцунян, Дякин и Партнеры» (РГД) — созданная в 2018 году юридическая фирма, являющаяся одним из лидеров юридического рынка и объединяющая ведущую практику по разрешению споров и высококвалифицированную практику по сопровождению сложных сделок и проектов.

Из офисов в Москве, Ереване, Ташкенте и Белграде мы помогаем клиентам по всему миру решать правовые задачи, связанные с их бизнесом в России и странах СНГ. Кроме того, отечественному бизнесу с мощными международными позициями наша фирма предлагает уникальные возможности по юридическому сопровождению за рубежом.

# Константин Чудовский: Не люблю дирижировать по нотам

Главный дирижер Государственного Кремлевского оркестра и театра «Урал Опера Балет» о творческой свободе

Константин Чудовский – главный дирижер созданного в 2019 г. Государственного Кремлевского оркестра. Уже три года Чудовский также является главным дирижером театра «Урал Опера Балет». В репертуаре творческих коллективов, которыми он руководит, есть не только оперные блокбастеры, но и малоизвестные шедевры русской музыки. Это его подход – открывать для слушателей новые произведения.

На сцену Чудовский выходит без партитуры и знает наизусть все исполняемые произведения. И это не прихоть и не бравада, а, как считает он, необходимое условие успешного исполнения и безупречного звучания оркестра. Понятие творческой свободы для Чудовского тесно связано с феноменальной памятью и психологической чуткостью.

В интервью «Ведомостям» маэстро рассказал, чем дирижеры похожи на скульпторов, а ценители оперы – на футбольных болельщиков, а также поделился секретом, как собрать в России полный зал на премьеру оперы финского композитора, исполняемой на французском и окситанском языках.

## ОТ БЛОКБАСТЕРОВ ДО АВАНГАРДА

**– Какой вы видите репертуарную политику Государственного Кремлевского оркестра?**

– Нет смысла создавать новый оркестр, чтобы играть то же, что и остальные. Есть невероятное количество красивейших, подчас гениальных музыкальных произведений, которые практически не исполняются, – начиная с эпохи русского барокко и до сегодняшнего дня. Даже с творчеством самых известных русских композиторов аудитория в целом знакома очень поверхностно. К примеру, у Мясковского, Лядова, Аренского, Ляпунова публике известно буквально несколько сочинений. Наш оркестр будет исполнять новую музыку, открывать ее для слушателя. Этот принцип и будет заложен в основе нашей репертуарной политики. Для нас очень важен этот просветительский момент.

**– Как перекликается эта позиция с тем, по каким принципам наполняется репертуар театра «Урал Опера Балет», главным дирижером которого вы являетесь с 2019 года?**

– Она полностью с ними созвучна: за эти несколько лет нам в «Урал Опера Балет» удалось исполнить огромное количество малоизвестных и при этом совершенно потрясающих сочинений. Причем сделать это в очень интересных постановках, воплощенных в жизнь именитыми режиссерами из разных стран мира – от России до Германии и США. Среди них, например, опера венгерского композитора Петера Этвеша в постановке Кристофера Олдена и опера финского композитора Кайи Саариахо «Любовь издалека» в полусценической версии Ярослави Калесидис. Наши премьеры становятся событием не только в России, но и за ее пределами. На премьеры к нам в Екатеринбург приезжают даже из-за рубежа.



Галина Столярова

критик

Параллельно с этим в репертуаре существует поток классических оперных блокбастеров, которые всегда будут собирать полные залы: «Пиковая Дама» и «Евгений Онегин» Чайковского, «Царская невеста» Римского-Корсакова. На таких спектаклях воспитывается любовь к опере, интерес к музыкальному театру. И постепенно, развивая вкус и эрудицию, публика приходит уже и к более сложным произведениям.

**НА «ЩЕЛКУНЧИКА» – В ШЛЕПАНЦАХ**

**– Считаете ли вы оперу элитарным искусством? И уместно ли, на ваш взгляд, разделять искусство на элитарное и народное?**

– Отчасти я согласен с таким подходом. При этом история развития оперного искусства нам говорит о том, что еще столетия назад страсти вокруг оперы кипели не меньше, чем на футбольных стадионах во время матчей «Премьер-лиги». Билеты ценились на вес золота, поклонники интриговали, дрались, боролись за возможность пообщаться с любимым композитором и исполнителем.

Нам важно помнить о зрителях, которые впервые оказались в музыкальном театре. И тут наша задача – привлечь и заинтересовать неподготовленную публику, а не отпугнуть ее. Действительно, есть такие оперы, особенно современные, которые без подготовки, без определенного уровня образования воспринимать иногда довольно тяжело. Российскую публику можно разделить на тех, кто ходит в театр просто для удовольствия, они приходят, как правило, на название. И есть более просвещенная, скажем так, аудитория, которая приходит на конкретных солистов, на исполнителей, понимает разницу в интерпретации музыкального произведения.

К примеру, на российской премьере оперы «Любовь издалека» Кайи Саариахо, которая исполняется на французском и окситанском языках, был настоящий аншлаг. Это значит, что круг знатоков оперы из очень узкого стал уже довольно широким. Видеть такое очень приятно: ты ощущаешь кожей, что люди понимают: оперное искусство – не пропавший нафталином музейный экспонат под стеклом, а очень живая и современная история, которая трогает людей, берет их за живое.

**– К вопросу об опере «Любовь издалека», как вы относитесь к режиссерским экспериментам?**

– Главная задача в музыкальном театре – докопаться до сути замысла композитора и максимально точно донести его до публики. На мой взгляд, гениальных композиторов заметно больше, чем гениальных

оперных режиссеров. При этом режиссеры довольно часто видят своей задачей предложить какой-то принципиально новый ракурс, изобрести нечто такое, чего раньше никто не делал, показать через музыку в первую очередь самого себя. Если режиссер руководствуется логикой что, мол, в сумасшедший дом коллеги уже действие переносили, на Луну переносили, а вот у меня сейчас пусть все будет происходить в лесу на кладбище, то музыка композитора уходит на второй план. Это не самый правильный путь, поскольку музыка становится фоном, а должна быть отправной точкой. И здесь начинаются проблемы, особенно когда постановщик не так талантлив, как Моцарт или Чайковский.

**– Вы работали в Австрии, Чили и разных российских городах. Замечали ли отличия в подходах работы**

**– Если говорить о взаимодействии с оркестром: в поиске общего языка с участниками оркестра, что помогает больше – владение словом или язык музыки?**

– Приступая к репетиции, ты уже через минуту забываешь, в какой ты стране, и на каком языке здесь говорят. Я владею несколькими языками, но при общении с оркестром мой главный язык – музыкальный. А главный инструмент общения дирижера с музыкантами – это, конечно, руки. Когда ты выходишь к новому оркестру, твоя первая задача – установить полный контакт, достичь полного понимания. И ты всегда чувствуешь, в какой момент произошел этот контакт. Это совершенно особый момент. Как и репетиции. Когда ты что-то много ночей вымучивал у себя в голове, представлял, как именно это должно



**в музыкальных театрах? Публика чем-то отличается?**

– Как это ни удивительно, рабочие процессы практически не отличаются. Во всех странах подход к работе примерно одинаковый. 31 декабря и 1 января в театре Сантьяго, как и в России, традиционно дают «Щелкунчика». Только вот в Чили в это время самый пик жары. И публика там раскрепощенная, приходит в зал в шлепанцах и шортах. В Сантьяго вообще многие зрители ведут себя в оперном театре, как в кино: болтают, шепчутся, активно обсуждают происходящее. А в Вене публика рафинированная и очень подготовленная, там люди могут чуть ли не с партитурой в зрительный зал прийти.

На русскую музыку, надо сказать, публика и там, и там всегда шла просто валом. Мы не могли сделать ни одного пригласительного, потому что свободных мест не было вообще.

**«МУЗЫКА – ЭТО ТОЖЕ ЯЗЫК»**

**– Вы выросли в семье лингвистов и сами изначально проявляли интерес к изучению иностранных языков. А почему в свое время все-таки предпочли лингвистике музыку?**

– Все для меня изменилось, когда я четко понял, что музыка – это тоже язык. Причем очень-очень мощный, сильный и выразительный.

и вот показываешь руками, и неожиданно получается именно то, что ты задумал.

**– Однажды вы сказали, что у дирижеров, вокалистов и инструменталистов разное восприятие музыки. В чем заключается эта разница?**

– От музыкальной специальности зависит не только восприятие музыки, но и отношение к жизни в целом. Помню, что когда еще учился в Гнесинском училище, со временем научился по внешнему виду незнакомых людей определять, на каком инструменте они играют. Вокалистов узнаешь по неспешной вальяжной походке и шарфам, духовники – обычно жесткие, суровые ребята. Приветствуя в театре солиста оперы, как правило, получаешь в ответ объятия и яркое, шумное выражение эмоций. Иное дело – здороваться с артистами балета: короткий поворот головы, лаконичный кивок, негромкое «здравствуйте».

Кстати, меня несколько раз просили выступить в качестве именно пианиста. Я отнекивался, но меня убедили, приведя в качестве аргумента как раз то, что восприятие музыки абсолютно разное. В технике дирижер пианисту уступит, но зато у него есть особое понимание фактуры, четкое звучание, которого он хочет добиться. Дело в том, что когда дирижер исполняет фортепианное произведение, он мысленно

представляет себе то, как бы оно звучало в оркестре. Можно сказать, что в его голове звучит воображаемый оркестр, и это влияет на характер исполнения произведения.

**– Каких качеств требует дирижерская профессия?**

– Дирижирование – это по сути огромный комплекс качеств. Дирижер имеет дело не с инструментами, а с людьми, поэтому в нашей профессии очень важна психология, умение сделать так, чтобы музыканты прониклись твоим видением музыки и сыграли так, как ты хочешь. Дирижер должен уметь зажечь людей. Иначе будет, как в анекдоте: не знаем, что он там дирижирует, а мы играем «Пятую» Бетховена.

И реакция должна быть мгновенная: на каждом спектакле происходит что-то нештатное – солист закашлялся, не вышел вовремя или запел на десять страниц раньше. А твоя зона ответственности – сделать так, чтобы все сто человек в оркестре были синхронны с солистом. Дирижер в этом смысле напоминает генерала армии: что бы ни случилось, ты должен вести войско вперед и стремиться избежать потерь. У меня интереснейшая профессия, она требует невероятного количества разных качеств. И она, безусловно, любимая.

**– Вы известны тем, что часто дирижуете без партитуры. Почему?**

– Признаться, я терпеть не могу дирижировать по нотам: они забирают все внимание. Началось все с того, что еще во время учебы я читал о дирижерах, которые предпочитали поступать именно так. Обсуждая это с одним из педагогов, я услышал в ответ, что, мол, это невозможно. Меня это задело, и я решил непременно попробовать. И постепенно я осознал, что, выучив партитуру наизусть, ты выходишь на новый, более высокий уровень ответственности и перед композитором, и перед оркестром, и перед публикой. За нотами легко спрятаться. А без них ты свободен, не привязан к ним, не отвлекаешься на них и можешь позволить себе быть более чутким по отношению к оркестру. Только когда ты дирижируешь наизусть, музыка становится по-настоящему твоей.

Однажды за границей из-за этого моего качества возникла забавная ситуация: директор одного из театров позвонил моему агенту и сказал, что я якобы недостаточно хорошо знаю музыку. На просьбу аргументировать такое мнение директор ответил, что все дело в том, что я играю без нот, как он выразился, «по мотивчикам». Я очень смеялся, потому что этот человек явно не представляет себе, как устроено дирижирование: если ты досконально не знаешь музыкальную ткань, тебя оркестр с первых же нот раскусит. –