

# ВЕДОМОСТИ



Подписка по телефону 8 (495) 232 1753

№ 160  
(5319)**НАЛИЧНЫЕ РЕКОРДЫ**

Россияне в августе взяли рекордный размер и количество кредитов наличными. Спрос возник из-за ожидания роста ставок и сезона отпусков →05

**«МЕЧЕЛ» ДОРОЖАЕТ ИЗ-ЗА КИТАЙСКОГО СПРОСА**

Акции компании взлетели из-за подорожания угля в Азии. Благоприятная ситуация может сохраниться до конца года →06

**ДОКАТИТЬ ДО КАТАРА**

Каршеринг «Делимобиль» к ЧМ-2022 по футболу заработает в Катаре, в стране много поддержанных автомобилей, которым не могут найти применения →09

**START ПОДПИСАЛ «ТРЕНЕРА»**

Видеосервис и принадлежащая известному актеру и кинопродюсеру студия стали партнерами →08

## «Яндекс» атаковали боты

Владислав Новый

**Крупнейшая российская IT-компания «Яндекс» около месяца подвергается самой мощной DDoS-атаке за всю историю существования рунета, рассказали источники в компании. В течение августа интенсивность атак возросла каждые три дня и достигла пика 4–5 сентября**

Высокопоставленный источник в «Яндексе» сообщил «Ведомостям», что в минувшие выходные на серверы компании была совершена самая крупная DDoS-атака в истории рунета. Рекордный масштаб кибератаки был подтвержден американской компанией Cloudflare, которая специализируется на отражении кибератак и сотрудничает с «Яндексом».

Другой источник в «Яндексе» подтвердил эту информацию, отметив, что компания с трудом сдержала DDoS-атаку и она продолжается на этой неделе. Особенности кибератаки собеседники «Ведомостей» не раскрыли, сославшись на внутреннюю проверку.

«Мы проводим расследование вместе с подрядчиками, – пояснил собеседник «Ведомостей» в компании. – Речь идет об угрозе инфраструктуре в масштабах страны». Он не смог сказать, обратились ли представители «Яндекса» с заявлением в полицию или ФСБ.



«Яндекс» подвергся крупнейшей в истории рунета DDoS-атаке / МАКСИМ СТУЛОВ / ВЕДОМОСТИ

Официальный представитель «Яндекса» подтвердил информацию об атаке. «На «Яндекс» действительно была осуществлена DDoS-атака, которую отразили наша сетевая инфраструктура и система фильтрации нежелательных запросов. Атака не повлияла на работу сервисов, данные пользователей не пострадали», – сообщили «Ведомостям» в компании, не сообщив дополнительных подробностей.

«Ведомости» направили запросы в Cloudflare, МВД, ФСБ России и Роскомнадзор, на момент сдачи номера ответов не получено.

В августе и сентябре 2021 г. наблюдается рост числа DDoS-атак на компании из самых разных секторов экономики – от небольших бизнесов до крупнейших корпораций, рассказал «Ведомостям» Александр Лямин, гендиректор компании Qrator Labs, специализирующейся на защите информационной инфраструктуры.

«Заказчики этих атак разные, а вот исполнитель, судя по всему, один, и оперирует он недавно появившимся в индустрии ботнетом, – утверждает Лямин. – Некоторые игроки в отрасли уже заявили, что к нам вернулся ботнет Mirai, нашумевший пять лет назад и построенный на основе видеокамер. Посвятив изучению нового ботнета последние несколько недель, мы можем утверждать, что появился совершенно новый ботнет и по-

строен он на сетевом оборудовании одного очень популярного вендора из Прибалтики. Он распространяется через уязвимость в прошивках и уже насчитывает до сотни тысяч зараженных устройств».

Другой эксперт в области информационной безопасности рассказал, что речь идет о роутерах латвийской компании MikroTik – оборудование этого производителя могло быть использовано для организации нового ботнета. →09

## Сентябрьский урожай

Юлия Церех  
Дмитрий Игнатьев

**Эксперты ожидают роста ключевой ставки на 0,5 п. п. «Ведомости» составили консенсус-прогноз к ближайшему заседанию ЦБ**

Банк России примет решение по ключевой ставке на заседании совета директоров, которое пройдет 10 сентября. «Ведомости» подготовили консенсус-прогноз из оценок аналитиков ведущих финансовых институтов. Все респонденты предположили, что ЦБ не оставит ставку на прежнем уровне. Более половины – 12 из

23 опрошенных экспертов – ожидают повышения ключевой ставки на 0,5 п. п. до 7% на ближайшем заседании. В семи организациях ждут роста ставки на 0,25 п. п. Аналитики четырех организаций затруднились назвать точный размер шага регулятора и заявили, что повышение может произойти в диапазоне 0,25–0,5 п. п. Таким образом, это может стать пятым подряд повышением ключевой ставки.

Очередной рост ключевой ставки может произойти на фоне высокого инфляционного давления, необходимости сдерживать потенциальный рост цен и предвыборных социальных выплат, полагают аналитики. Повышенный инфляционный фон связан как с переборами в предложении, так и с сохранением достаточно мягких кредитных условий, отмечает старший экономист «ВТБ

капитала» Александр Исаков. По его словам, Банк России повысит ключевую ставку до 7,0%, что станет верхней точкой данного цикла повышения ставок, поскольку текущие темпы инфляции будут близки к целевым уже в начале 2022 г.

«Скорее всего, в нынешних условиях регулятор продолжит ограничивать предложение денег в экономике, повышая ключевую ставку. Возможно, что до конца года мы увидим еще два-три повышения по 25 б. п.», – указывает аналитик банка «Хоум кредит» Станислав Дужинский. Повышение ставки на 50 б. п. позволило бы сразу купировать инфляционный потенциал и в дальнейшем, по мере снижения темпов роста цен, перейти к более скорому смягчению параметров денежно-кредитной политики, подчеркивает эксперт.

**ПРОИНФЛЯЦИОННЫЙ ФАКТОР**

Оперативные данные Росстата указывают на возобновление роста инфляции: рост цен на 30 августа ускорился до 6,8% в годовом выражении (по оценке Минэкономразвития), в то время как в июне и июле 2021 г. инфляция находилась вблизи 6,5%. Это только предварительные данные – окончательная статистика может показать более мягкую динамику инфляции в августе, отмечает главный аналитик Промсвязьбанка (ПСБ) Денис Попов. Однако уже сейчас понятно, что сезонная продовольственная дефляция в этом году не выраженная, а рост цен на непродовольственные товары остается устойчиво высоким. Кроме того, высокими оста-

ются инфляционные ожидания населения.

Главный аналитик Совкомбанка Михаил Васильев считает, что инфляционное давление будет оставаться повышенным в ближайшее время. Помимо высоких цен на продовольствие и сырье на мировых биржах к этому приведут следующие факторы: реализация отложенного спроса по мере ослабления карантинных ограничений, перебои в цепочках поставок из-за пандемии COVID-19, дефицит чипов в мире (который сказывается на автопроизводителях, производителях электроники и бытовой техники), повышенная стоимость контейнерных перевозок и перегруженность портов в Китае, раздувание глобальной денежной массы центральными банками развитых стран. →04

# 2 млрд на санитарный щит

Анна Киселева

**На создание санитарного щита Белый дом выделил 2 млрд руб. Часть средств пойдет на строительство ПЦР-центров в регионах и разработку приложения для консультаций бизнеса**

Правительство в 2021 г. выделит Роспотребнадзору 2 млрд руб. из своего резервного фонда на создание так называемого санитарного щита. Соответствующее распоряжение опубликовано 7 сентября на сайте Белого дома. О необходимости создания санитарного щита президент Владимир Путин впервые заявил 21 апреля во время послания Федеральному собранию.

Изложенная им концепция предполагает быстрое реагирование на возникающие биологические вызовы. В арсенале эпидемиологов и врачей должны появиться отечественные тест-системы для определения любых инфекций за четыре дня, а страна должна обрести независимость в производстве вакцин и необходимых для их создания фармзаводов. Общую сумму затрат до 2024 г. на создание санитарного щита вице-премьер Татьяна Голикова в июле оценивала в 30 млрд руб.

Согласно распоряжению правительства, основная часть выделенных сейчас средств – 1,6 млрд руб. – будет потрачена на закупку современного лабораторного оборудования для региональных подразделений и спецлабораторий Роспотребнадзора. Это позволит ускорить ход проведения лабораторных исследований и следить за изменчивостью возбудителей ковида и других заболеваний. 106,4 млн руб. направят на переоснащение санитарно-карантинного контроля в 67 пунктах пропуска через российскую границу.



Роспотребнадзор получил в распоряжение средства на защиту России от новых инфекций / СЕРГЕЙ КАРПУХИН / ТАСС

223 млн руб. будут направлены на создание 15 ПЦР-центров (полимеразная цепная реакция – метод, позволяющий определить наличие возбудителя инфекции в пробе). Центры откроются на базе учреждений Роспотребнадзора в 15 крупных городах. Среди них Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Екатеринбург, Нижний Новгород, Казань, Челябинск, Омск и Самара. В Роспотребнадзоре не ответили на

вопрос «Ведомостей», будут ли центры различаться по направлениям работы, материально-технической базе и штату сотрудников.

В Нижнем Новгороде такой ПЦР-центр будет создан на базе ФБУН «Нижегородский институт эпидемиологии и микробиологии им. академика И. Н. Блохиной» Роспотребнадзора, рассказал «Ведомостям» курирующий здравоохранение вице-губернатор Нижегородской

области Давид Мелик-Гусейнов. На базе института появится лаборатория высокого класса с современными аппаратами, к которым можно обращаться в случае сложных ситуаций, сказал он.

Мелик-Гусейнов уверен, что у России будет потребность в ПЦР-тестировании на протяжении 10–15 лет: «Простаивать эти центры не будут». Новые лаборатории будут мультидисциплинарными – они смогут выполнять и другие виды исследований, не связанных с коронавирусом, говорит Мелик-Гусейнов. В качестве примера он приводит увеличивающуюся циркуляцию знакомых нам патогенов: «Быстро начал мутировать вирус гриппа: если раньше приходил один штамм, то сейчас в России ожидается появление сразу трех штаммов. Кроме того, актуальными остаются другие инфекции – ВИЧ и туберкулез».

Роспотребнадзор должен будет проконтролировать целевое использование выделенных 2 млрд руб. и отчитаться об этом до 1 февраля 2022 г.

## ПРОГРАММА ДЛЯ БИЗНЕСА

В рамках создания санитарного щита 9 млн руб. будет выделено на создание прототипа мобильного приложения для консультаций предпринимателей, говорится в распоряжении. В чем будет заключаться концепция приложения, в пресс-службе Роспотребнадзора не ответили. Во время пандемии ковида власти предъявляли различные требования к бизнесу – от перевода 30% сотрудников на удаленку до обязательной вакцинации 60% работников ряда сфер, в частности ритейла, общепита и фитнес-индустрии.

Автоматизировать памятку по коронавирусу для бизнеса – это правильно, допускает руководитель экспертного центра при президентском бизнес-омбудсмене Антон Свириденко: «Пожалуй, начать надо с этого, но все взаимодействие Роспотребнадзора с проверяемыми в приложение не уместить, это была бы идиллия». Предприниматели и так читают все распоряжения ведомства, говорит столичный омбудсмен в сфере ресторанного бизнеса Сергей Миронов.

Ключевой проблемой, по словам президента Ассоциации операторов фитнес-индустрии Ольги Киселевой, является отсутствие координации между федеральным и региональными Роспотребнадзорами. Их рекомендации часто не централизованы, пояснил Миронов. Например, отмечает он, в федеральных рекомендациях для общепита нет перчаток, но региональные управления Роспотребнадзора рекомендуют губернаторам ввести перчатки. Управления Роспотребнадзора субъектов иногда вводят ограничения для бизнеса, которые несовместимы с экономикой компаний, сетует Киселева, отстаивать интересы отрасли приходится точно в каждом регионе.

Общественный омбудсмен по защите малого и среднего предпринимательства Анастасия Татулова считает, что необходимо также подумать об очном обучении предпринимателей и сотрудников исполнению предписаний санитарных врачей. Татулова уверена, что контрольно-надзорным ведомствам нужно обучать людей, а только потом контролировать и штрафовать.

# 1,6 млрд руб.,

основная часть выделенных средств, согласно распоряжению правительства будет потрачена на закупку современного лабораторного оборудования для региональных подразделений и спецлабораторий Роспотребнадзора

# Брюссель судится с Варшавой

Глеб Мишутин

**Власти Евросоюза добиваются через суд штрафов для Польши из-за несоответствия судебной системы страны принятым в ЕС стандартам. Более серьезные санкции вряд ли возможны из-за позиции Венгрии**

Европейские власти намерены ежедневно штрафовать Польшу до тех пор, пока Варшава не восстановит независимость судебной системы. Соответствующее заявление 7 сентября опубликовала Еврокомиссия (ЕК), уже подавшая соот-

ветствующий иск в Европейский суд юстиции. Согласно заявлению ЕК, от властей Польши требуют исполнения решения Европейского суда юстиции, касающегося работы дисциплинарной палаты польского Верховного суда. Помимо этого Брюссель хочет, чтобы действие польских законов, подрывающих независимость судов в стране, было приостановлено. Размер ежедневного штрафа должен определить суд.

Дисциплинарная палата Верховного суда Польши была создана в 2018 г. Ее цель – проводить разбирательства дисциплинарных взысканий против судей, прокуроров и других юристов. По итогам таких разбирательств палата может отрешать от должности даже членов Верховного суда. В ЕК считают, что эта палата, членов которой назначает президент, может использоваться для политического давления на Верховный суд. 20 июля 2021 г.

суд ЕС постановил, что польская дисциплинарная палата должна прекратить свою работу до 16 августа. Варшава обязалась этот орган распустить, однако реальных шагов навстречу решению ЕС не сделала.

Как отмечает источник, близкий к МИД РФ, ЕС принял достаточно удобный для себя механизм наказания Польши – ежедневные штрафы можно отменить в любой момент. В то же время более серьезные шаги вроде ограничения доступа Польшы к фондам ЕС сложно согласовать и отменить впоследствии, если того потребует ситуация. Более того, по мнению источника, такие радикальные меры практически невозможны, так как их надо принимать консенсусом (за исключением наказываемой страны), но из-за позиции Венгрии их не удастся протолкнуть. Венгрия, как и Польша, подвергается кри-

тике Брюсселя – в том числе за принятие закона, запрещающего пропаганду нетрадиционных сексуальных отношений среди несовершеннолетних.

Старший научный сотрудник ИМЭМО РАН Дмитрий Офицеров-Бельский согласен с тем, что более серьезные санкции против Польши Брюссель принять не сможет. По его словам, против точно выступят Чехия, Венгрия и Словакия, вполне возможно, не поддержит их и Румыния. Офицеров-Бельский отмечает, что в действительности с независимостью судов в Польше «не все так уж плохо», а давящий на Варшаву Евросоюз отнюдь не стремится к позитивным изменениям в общественной и политической жизни Польши. Политиков в Брюсселе, по мнению эксперта, нервнует независимость Польши, которой удается в рамках ЕС сохранять национальный суверенитет.

«У Варшавы есть свое видение будущего Евросоюза, которое так активно распространяет среди восточноевропейских и балтийских государств – членов ЕС, – отмечает Офицеров-Бельский. – Польский подход – это Европа самостоятельных государств, а такой проект не устраивает лидеров ЕС, главным образом Германию и Францию». Берлин и Париж, подчеркивает эксперт, не хотят отказываться от исключительных полномочий «создателей подходов», во власти которых определять будущее всего Евросоюза: «В то же время серьезно конфликтовать с Польшей Брюссель также не намерен, дабы не наносить ущерб и без того не совсем стойкой европейской солидарности». Резкая критика действий Варшавы – это вынужденная реакция и попытка запугать Польшу, считает Офицеров-Бельский.

# Сальвадор легализовал биткойн

Алексей Никольский  
Екатерина Литова

**Сальвадор первым в мире объявил биткойн законным платежным средством.**

Это позволит местным трудовым мигрантам сэкономить на комиссиях при переводе средств домой, в России аналогичные схемы используют китайцы

7 сентября Сальвадор стал первой страной в мире, в которой биткойн объявлен законным платежным средством. Закон, разрешающий платежи в биткойнах, был принят парламентом этой страны еще в июне. Президент Сальвадора Найиб Букеле, который настаивал на внедрении криптовалюты, заявлял, что это поможет сальвадорцам сэкономить около \$400 млн в год, которые, по подсчетам правительства, ежегодно тратятся на комиссионные за переводы, пишет Reuters.

С 2001 г. официальной валютой страны является доллар, что

позволило упростить расчеты и сэкономить на комиссиях при обмене валюты. Доллар США остается официальной валютой Сальвадора, передает Reuters. При этом сальвадорские компании и предприятия торговли должны принимать по мере возможности платежи в биткойнах наряду с долларом США. Чтобы подкрепить решение о введении биткойна в качестве законного платежного средства, убедить общественность, Букеле пообещал каждому гражданину \$30 в биткойнах, если они откроют государственный цифровой кошелек. В преддверии 7 сентября Сальвадор купил 400 биткойнов (около \$20 млн). В конце августа власти Сальвадора начали устанавливать на территории страны специальные терминалы для обмена биткойнов на доллары США и последующих наличных расчетов. Кроме того, правительство создало фонд в размере \$150 млн для поддержки конвертации криптовалюты в доллары.

Примерно 2,5 млн выходцев из Сальвадора живут и работают в США при населении самой страны в 6,5 млн человек. Сальвадор легализовал биткойн в качестве валюты в надежде на увеличение притока средств от мигрантов, многие из которых не имеют банковского счета, так как работают в теневом секторе экономики, говорит руководитель практики

## На 10%

обвалился курс биткойна при открытии рынков в США 7 сентября в первый час торгов. Самая знаменитая криптовалюта подешевела к 18.20 мск примерно на \$4800 до \$46 800 за единицу

по оказанию консультационных услуг компаниям финансового сектора КППМГ в России и СНГ Наталия Ракова. Для них практически недоступны традиционные средства перевода денег, а также финансовые инструменты – кредиты, депозиты и вклады, разъясняет Ракова.

Правительство Сальвадора надеется на то, что легализация биткойна обеспечит доступ граждан к этим инструментам. Вероятность, что это произойдет, действительно существует, продолжает эксперт. Но как поведение волатильного биткойна повлияет на экономику и настроения населения страны, пока не понятно,

продолжает Ракова. Есть риск, что такое влияние может быть и сильно негативным, поскольку может привести к краткосрочному, среднесрочному и даже долгосрочному обесценению средств граждан, хранящихся в биткойнах.

Биткойн, в теории, это инструмент сбережений – в его протокол заложено ограничение количества и, как следствие, постоянный рост стоимости, возражает директор центра технологий ЕУ Юрий Гелгафов. При существующей волатильности это еще и спекулятивный инструмент. Но как инструмент ежедневных платежей его использовать сложно, многие пробовали и отказались – например, из-за сложности KYC\AML (процедура «знай своего клиента») и непредсказуемости курса и цен вследствие волатильности. Из-за сильной концентрации большинства существующих биткойнов на нескольких сотнях адресов, частично анонимных, многие считают, что курс не просто волатильный, но и манипулируемый. Опасения манипуляций, отмывания через биткойн средств и, как следствие, роста регулирования также увеличивают колебания курса, говорит Гелгафов.

Кроме того, Сальвадор не самая развитая страна с точки зрения проникновения интернета, сотовой связи и компьютерной грамотности. Многие останутся без

возможности использования биткойна или рискуют потерять средства из-за неизбежного всплеска мошенничества, предупреждает Гелгафов.

Признание криптовалют возможно и другими странами для упрощения перевода средств домой своими мигрантами, считает Ракова. Она полагает, что это, скорее всего, произойдет в странах Южной и Латинской Америки, а также Африки. На постсоветском пространстве даже те граждане, которые задействованы в теневой экономике, так или иначе используют традиционные системы переводов или решили эту проблему иным способом. Но есть и исключение.

По словам источника в МВД, биткойн и другие криптовалюты используются для расчетов китайских торговцев в Москве с поставщиками на родине, но среди трудовых мигрантов распространены крайне слабо – они полагаются на традиционные национальные способы отправки наличных на родину либо на специализированные платежные системы, адаптированные для мигрантов. В то же время некоторые страны, например Таджикистан, принимали меры против таких систем, заставляя вносить их крупные депозиты на счет в ЦБ. Такие меры могут сделать биткойн более привлекательным, говорит собеседник «Ведомостей».

**ВЕДОМОСТИ**  
конференции

15 СЕНТЯБРЯ 2021, МОСКВА  
«МАРРИОТТ РОЯЛ АВРОРА»

**ТОРГОВЛЯ  
НА ДИСТАНЦИИ:**

НОВЫЕ ТРЕНДЫ E-COMMERCE<sup>1</sup> И ЛОГИСТИКИ

Бизнес-бренд

Спонсор

**ОРИЕНТИР**

При участии

**Маршрутизация**



СРЕДИ СПИКЕРОВ



**АНТОН АЛЯБЬЕВ**  
Старший директор,  
руководитель отдела  
индустриальной  
и складской  
недвижимости,  
CBRE



**НИКОЛАЙ ВОИНОВ**  
Генеральный директор,  
DPD в России



**АЛЕКСАНДР ГУТЕКУЛОВ**  
Руководитель  
департамента  
коммерческого  
девелопмента,  
ГК «Михайловский  
девелопмент»



**ВАДИМ ДОЛГОВ**  
Генеральный директор,  
группа «Прого»



**ЕВГЕНИЙ НИФАНТЬЕВ**  
Генеральный директор,  
сеть социальных аптек  
«Столички»



**БОРИС ОВЧИННИКОВ**  
Партнер,  
Data Insight



**АНДРЕЙ ПОСТНИКОВ**  
Генеральный директор,  
«Ориентир»



**ВЛАДИСЛАВ СВИРИДЕНКО**  
Директор по маркетингу,  
«M.Vuzo – Эльдорго»



**АНДРЕЙ СИМКИН**  
Директор по развитию  
маркетплейса,  
«Леруа Мерлен»



**АРТЕМ СОКОЛОВ**  
Президент,  
Ассоциация компаний  
интернет-торговли  
(АКИТ)



**МАРИЯ ТИМОФЕЕВА**  
Директор по продукту,  
онлайн-гипермаркет  
«Перекресток впрок»



**КАРИНА ШИРОЯН**  
Директор по развитию  
бизнеса,  
«Яндекс.Маршрутизация»

Руководитель проекта  
Наталья Самарина  
n.samarina@vedomosti.ru

Реклама и спонсорство  
Екатерина Осипенко  
e.osipenko@vedomosti.ru

Участие в проекте  
Елена Щербакова  
e.scherbakova@vedomosti.ru

www.events.vedomosti.ru  
+7 495 956-25-36  
+7 495 956-34-58

<sup>1</sup> Электронная торговля

16+  
Реклама

# Списать и простить

Ольга Агеева

**Кредиторы потеряли 12 трлн руб. за последние пять лет из-за списания долгов в ходе банкротств. Заместитель главы ФНС Константин Чекмышев на конференции «Ведомостей» заявил, что ситуация в этой сфере существенно ухудшается**

По словам замглавы ФНС Константина Чекмышева, «ситуация очень сильно ухудшается»: только за 2020 г. списано 3,4 трлн руб. долгов. Если еще недавно каждая третья процедура затягивалась дольше установленного срока в два года, то за последний год доля затянувшихся банкротств выросла вдвое до 63%, рассказал Чекмышев: «12 трлн руб. потеряла экономика за пять лет, столько было списано долгов. Это то, что потеряли кредиторы, то, что они собирались вкладывать в бизнес, то, что должно было быть кровью экономики, заморожено, затромбировано институтом банкротства».

В среднем активы при банкротстве продаются в 5 раз дешевле рыночной стоимости, кредиторам возвращается не более 5% задолженности. По словам Чекмышева, ежегодно упущенная выгода кредиторов от распродажи имущества банкротов составляет 500 млрд руб. Столько составляет разницу между общей рыночной стоимостью распродаваемых активов и стоимостью на торгах.

Банкротство в России сейчас фактически процедура закрытия бизнеса и освобождения от долгов. Подавляющее большинство банкротств (92,2%) заканчивается ликвидацией, 38% должников входят в процедуру



Заместитель главы ФНС Константин Чекмышев на конференции «Ведомостей» / АНДРЕЙ ГОРДЕЕВ / ВЕДОМОСТИ

банкротства уже без активов, свидетельствуют данные «Федресурса».

По данным судебного департамента Верховного суда за 2020 г., 72% предприятий из процедуры внешнего управления и финансового оздоровления переходят в банкротство. Количество реабилитационных процедур в целом по стране «в пределах погрешности» – не более 2%. Для сравнения: в США этот показатель достигает 30%.

«В нашем обществе отсутствует запрос на проведение реабилитационных процедур – должники не готовы подавать заявления о банкротстве, а кредиторы в условиях финансово-экономической нестабильности хотят вернуть свои деньги здесь и сейчас», – отмечает управляющий партнер Центра по работе с проблемными активами Зоя Галева.

В каждом втором банкротстве последняя возможность взыскать задолженность – привлечь директоров или бенефициаров к субсидиарной ответственности. В 2020 г. к ней был привлечен 3191 человек.

Конкурсное производство в среднем длится почти два года. Банкротство стратегических предприятий – вдвое дольше, чем обычных фирм: 1716 дней против 752 дней.

В мае этого года правительство внесло в Госдуму законопроект, призванный кардинально изменить институт банкротства. Разработчики поправок – Минэкономразвития и ФНС – рассчитывают, что реформа позволит сделать банкротство инструментом очистки бизнес-ландшафта от неэффективных игроков и восстановления

платежеспособности, что позволит должникам начать с чистого листа.

«Законопроект критикуют все: банки, системные кредиторы, арбитражные управляющие – это признак качества. В такой конфликтной среде ни одно решение не может устраивать все стороны на все 100%», – уверен Чекмышев.

«Сфера конфликтна, любые поправки в закон вызывают бурное обсуждение», – отметил директор департамента корпоративного регулирования Минэкономразвития Михаил Бештоев.

Законопроект, в частности, предлагает отменить вспомогательную процедуру наблюдения, заменить процедуры финансового оздоровления и внешнего управления единой процедурой реструктуризации. Как должники, так и кредиторы могут за

четыре месяца подготовить и утвердить план реструктуризации. Период реструктуризации долгов может продолжаться не более четырех лет. Собрание кредиторов может продлить этот срок до восьми лет. Чтобы привлечь к торгам больше покупателей, включая физлиц, все объявления о продаже имущества банкротов будут публиковаться в удобном виде на маркетплейсе. Введение англо-голландского аукциона (позволяет провести торги как на повышение, так и на понижение цены за одну сессию) призвано ускорить торги, которые сейчас могут тянуться более года.

Чтобы снизить долю «контролируемых банкротств», когда арбитражные управляющие аффилированы с должниками, предлагается назначать управляющих из открытого рейтинга случайным образом. Вознаграждение арбитражного управляющего будет зависеть от результатов. «Арбитражный управляющий должен перестать быть бенефициаром института банкротства, он должен стать менеджером», – подчеркивает Чекмышев.

«Поправки призваны обеспечить независимость арбитражных управляющих исключительно на входе, и не факт, что в дальнейшем эта независимость сохранится», – отмечает руководитель «Федресурса» Алексей Юхнин.

От начала появления долга до инициирования банкротства зачастую проходит срок до одного года, рассказал он. Сейчас, пожалуй, только кредитные организации могут сразу инициировать банкротство без судебного акта, отмечает Юхнин: «Законопроект ничего не меняет в части ускорения этого процесса. Следовало бы отказаться от обязательного «просуживания» долга».

Капитализация работающего бизнеса всегда выше, чем стоимость одних активов, отмечает Галева: «На ранних досудебных стадиях взыскание дает больший результат за счет отсутствия информации о неблагоприятном состоянии должника».

## Сентябрьский урожай

→01 Еще один аргумент в пользу повышения ключевой ставки – одновременные выплаты пенсионерам, военнослужащим и сотрудникам правоохранительных органов на общую сумму около 500 млрд руб., которые станут мощным проинфляционным фактором, полагают эксперты. По оценке руководителя Центра макроэкономического анализа Альфа-банка Натальи Орловой, анонсированные на сентябрь социальные выплаты могут привести к ускорению инфляции на 0,2–0,3 п. п. на горизонте следующих 12 месяцев. Несмотря на то что доходы государственного бюджета позволят совершить эти выплаты безболезненно (дополнительные доходы в бюджет в 2021 г. могут составить до 2 трлн руб.), такой прирост располагаемых доходов в условиях разрыва выпуска приведет к «перезагрузке» роста цен в сентябре, добавляет управляющий директор рейтинговой службы НРА Сергей Гришунин. Эти выплаты являются одной из главных причин повышения ставки, полагает макроаналитик Райффайзенбанка Станислав Мурашов.

Взрывной рост товарных индексов за прошедшие полтора года и перспективы восстановления мировой экономики по мере адаптации к штамму дельта также являются мощными проинфляционными факторами, полагает руководитель инвестиционного блока «МТС банка» Глеб Сорокин. По его оценке, в такой ситуации ЦБ, возможно, будет превентивно снижать инфляционное давление путем ужесточения денежно-кредитной политики.

Инфляционные ожидания россиян на год вперед снизились на 0,9 п. п. до 12,5%, сообщил ЦБ в своем августовском докладе «Инфляционные ожидания и потребительские настроения». Месяцем ранее показатель составлял 13,4%, что стало максимальным значением с ноября 2016 г. «По данным мониторинга Банка России, краткосрочные ценовые ожидания предприятий почти не изменились и также остались на повышенном уровне. Прогнозы инфляции профессиональных аналитиков на 2021 г. увеличились и находились в интервале 5,6–6,0%», – сообщил ЦБ в докладе.

### ЧТО БУДЕТ С ЭКОНОМИКОЙ

Эксперты полагают, что ужесточение денежно-кредитной политики повысит привлекательность сбережений, поможет охладить потребительский и инвестиционный спрос и, как следствие, приведет к снижению инфляционного давления в экономике.

По мнению Гришунина из НРА, ожидаемое повышение ставки практически не окажет влияния на курс доллара, так как в нем сейчас уже заложено ожидание ужесточения денежно-кредитной политики. «Повышение ставки неизбежно скажется на стоимости обслуживания госдолга, однако в текущих котировках государственного долга, на наш взгляд, также заложено повышение ключевой ставки», – добавил он.

Аналитики ожидают, что инфляция по итогам года сложится выше прогноза Банка России (5,7–6,2%). Текущая динамика потребительских цен указывает на то, что инфляция в России стремится к значению в районе 6,5% по итогам года, полагает Сорокин из «МТС банка». По мнению Исакова из «ВТБ капитала», к концу года инфляция может составить 6,4%. В НРА прогнозируют

увеличение инфляции до 6,85% в годовом выражении в сентябре 2021 г., на конец года она может составить около 6,3–6,5%. Заведующий кафедрой финансовых рынков РЭУ им. Г. В. Плеханова Константин Ордов согласен, что инфляция сохраняет высокий темп (6,5% в годовом выражении), что явно входит в противоречие с ожиданиями ЦБ и правительства. При этом в ПСБ ожидают, что на фоне исчерпания эффекта низкой статистической базы инфляция будет снижаться уже в IV квартале текущего года и этот процесс продолжится в 2022 г.

Банковский рынок продолжит повышать ставки по кредитным и депозитным продуктам вслед за ключевой ставкой, уверен Попов из ПСБ. Тем не менее среднесрочные ожидания постепенной нормализации инфляции и процентной политики ЦБ будут ограничивать рост ставок по средне- и долгосрочным кредитным продуктам, в том числе по ипотеке. Динамика роста ставок по депозитам в значительной степени будет зависеть от ситуации с профицитом ликвидности в банковской системе, уточнил аналитик.

Начиная с марта 2021 г. Банк России приступил к ужесточению

денежно-кредитной политики. С тех пор ЦБ четыре раза подряд принимал решение о повышении ключевой ставки, в то время как в прошлом году последовательно снижал ее – до 4,25%. На последнем заседании совета директоров Банка России, 23 июля, было принято решение повысить ключевую ставку до 6,5%, что стало максимумом с декабря 2019 г. Тогда на пресс-конференции председатель Банка России Эльвира Набиуллина не смогла подтвердить или опровергнуть, что это последнее повышение ставки в нынешнем цикле: «Мы здесь не можем сказать определенно, это не исключено, но не предопределено».

*В консенсус-прогноз «Ведомостей» включены оценки 23 организаций: Альфа-банка, «ВТБ капитала», Газпромбанка, Россельхозбанка, Райффайзенбанка, ПСБ, «Хоум кредита», «АК барса», Совкомбанка, Росбанка, «МКБ инвестиций», «Тинькофф инвестиций», Дом.РФ, SberCIB, «МТС банка», Bank of America, банка «Русский стандарт», инвестиционных компаний «Ренессанс капитал» и «БКС мир инвестиций», рейтинговых агентств НРА и НКР, вузов – РЭУ, РЭУ им. Плеханова.*

# Наличные рекорды

Вадим Арапов

Россияне в августе установили рекорд по размеру и количеству кредитов наличными. **Спрос возник из-за ожидания роста ставок и сезона отпусков – не помогло сдержать быстрый рост и ужесточение регулирования ЦБ**

Выдачи необеспеченных потребкредитов вновь обновили рекорд – граждане в августе взяли 647 млрд руб. кредитов наличными. Это на 23,1 млрд руб. больше апреля, когда был установлен последний рекорд, и на 7% выше июля. По сравнению с августом прошлого года, когда банки выдали 484 млрд руб. таких кредитов, прирост составил 33,5%. Об этом свидетельствуют данные исследовательской компании Frank RG (есть у «Ведомостей»), они отражают информацию 41 банка, суммарный портфель которых составляет 95% рынка розничного кредитования.

Количество выданных за август необеспеченных кредитов тоже установило рекорд – 2,1 млн шт. (относительно июля рост составил 7,5%, по сравнению с августом прошлого года – 33%). Сумма кредита стала меньше – средний чек упал до 313 600 руб. относительно 342 100 руб. в апреле.

В Сбербанке (отчитался первым среди банков) в августе граждане взяли 275 млрд руб. необеспеченных потребкредитов, следует из результатов банка по РСБУ за восемь месяцев. Впрочем, напрямую данные сопоставить затруднительно: Frank RG не включает в статистику по потребкредитам кредитные карты. Сбербанк не указывает во внутренней отчетности, какие суды включает в потребительские кредиты. «Ведомости» направили запрос в Сбербанк.

Всего в последний месяц лета банки выдали потребкредитов, включая ипотеку, на 1,22 трлн руб., что на 4,6% больше июля и на 22% – августа прошлого года. Таким образом, на кредиты наличными пришлось более половины всех выданных.

Пока меры Банка России, который пытается охладить рынок необеспеченного потребкредитования, не возымели эффекта. Чтобы замедлить рост выданных, Банк России повышает надбавки к коэффициентам риска по потребительским кредитам. Это должно делать кредитование для банков менее выгодным, так как они должны тратить на них больше капитала для покрытия возможных потерь.

ЦБ с 1 июля ужесточил выдачи новых необеспеченных потребкредитов, вернув требования по надбавкам на доковидный уровень. Но на этом не остановился и объявил об очередном повышении надбавок по новым выдачам с 1 октября. Сильнее всего надбавки вырастут для ссуд, которые выдаются под высокую ставку заемщикам с высоким показателем долговой нагрузки (ПДН). Он считается как отношение среднемесячных платежей заемщика по всем кредитам к его доходу.

Банк России объяснил необходимость еще одного повышения надбавок заметным ускорением темпов роста сегмента необеспеченного потребкредитования. Особенно – кредитов наличными.

Но проблема не только в ускорении темпов кредитования, отмечал ЦБ: у банков снижаются стандарты кредитования. Растет ПДН заемщиков, доля долгосрочных необеспеченных кредитов (свыше пяти лет), а кредитная политика банков смягчается. Например, среднее значение ПДН заемщиков выросло за год на 0,4 п. п. до 61,1%, указывал регулятор. Доля кредитов с ПДН выше 80% увеличилась на 0,6 п. п. до 30,3%. Заметнее всего выросла доля кредитов со сроком более пяти лет – на 3 п. п. до 18%, тогда как в I квартале она составляла 12%.

Новых заемщиков к банкам приходит мало, рост кредитования происходит без увеличения доходов населения – больше всего потребкредитов берут уже закредитованные клиенты, говорил ранее директор департамента обеспечения банковского надзора ЦБ Александр Данилов. Это для ЦБ выглядит как «нездоровая история». По прогнозам регулятора, по итогам года темпы роста потребкредитования могут превысить 20%.

ЦБ признает, что надбавки работают не всегда и прямые ограничения на выдачу конкретных видов ссуд были бы эффективнее, говорил Данилов: банки с большим запасом капитала без про-

время пика пандемии, с другой стороны, есть рост спроса со стороны населения из-за сезонного повышения потребления и ожиданий по росту ставок, говорит младший директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Ксения Якушкина. А раз с октября будут применяться новые надбавки по коэффициентам риска, это дополнительно стимулирует банки выдать больше кредитов до этой даты. В августе наблюдается традиционный рост потребительских расходов, что могло отразиться на спросе на кредиты, полагает управляющий директор рейтингового агентства НКР Михаил Доронкин: граждане традиционно

на 7,69%. Средний чек составил 2,94 млн руб., что на 1,7% больше июльского значения. Относительно августа прошлого года средний размер кредита вырос на 16%, что отражает рост цен на недвижимость.

В июле выдача ипотеки рухнула на 20% из-за изменения условий льготной госпрограммы с 1 июля: максимальная ставка выросла с 6,5 до 7%, а предельную сумму кредита снизили до 3 млн руб.

Автокредитование показало существенный прирост год к году – банки выдали на 31% (95,1 млрд руб.) больше кредитов относительно августа 2020 г. Месячная динамика слабо выра-

# 1514000

## ипотечных кредитов

получили клиенты в августе 2021 г.

blem могут выдавать кредиты и с повышенным риск-весом. Но пока у ЦБ нет подобного инструмента.

Рост размера выданных кредитов наличными может быть связан с тем, что банки запаздывали с повышением ставок по этим продуктам в ответ на повышение ставки ЦБ (6,5% с 23 июля), полагает руководитель проекта «Мониторинг банковских тарифов и ставок» Frank RG Олеся Пасечник. Начало нового учебного года могло повысить интерес к кредитам наличными, считает она.

С одной стороны, банки с конца прошлого года постепенно ослабляли свои критерии андеррайтинга, которые ужесточались во

уходят в отпуск, а путевки заметно подорожали, что могло повысить потребность в заемных средствах.

### ЧТО С ДРУГИМИ КРЕДИТАМИ?

Банки выдали в августе 2021 г. ипотечных кредитов на 445,7 млрд руб., что больше на 1,8% по сравнению с июлем и на 7% больше, чем в августе прошлого года, когда граждане взяли ипотеки на 416,8 млрд руб. В количественном выражении выдача стабилизировалась: клиенты получили 151 400 ипотечных кредитов, что практически равно выдаче за июль – 151 200. Относительно августа 2020 г. число выданных

женная – рост на 0,5%. При этом количество выданных кредитов упало на 11% до 80 400 шт. Средний размер автокредита побил рекорд июля, увеличившись на 1,2% до 1,2 млн руб. С прошлого года он увеличился почти на 50% из-за роста цен на приобретаемые машины.

Больше всего относительно июля в августе выросли POS-кредиты: граждане заняли денег на товары на 14% больше – 31,3 млрд руб. Эти кредиты стали вторыми по количеству – 685 200 шт. Средний размер кредита снизился относительно июля на 2% до 45 800 руб., но вырос относительно августа 2020 г. на 9,3%.

ВЕДОМОСТИ  
**практика**

22 СЕНТЯБРЯ 2021, МОСКВА  
InterContinental Moscow Tverskaya

Партнер

**СОВКОМБАНК**



Подробнее о мероприятии вы можете узнать здесь.

Сканируйте QR-код с помощью камеры мобильного устройства.

Руководитель проекта  
Дарья Шаповалова  
d.shapovalova@vedomosti.ru

## РЫНОК ЗЕЛЕННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ: УСТОЙЧИВОЕ БУДУЩЕЕ РОССИИ

Спецпроект из цикла «Устойчивое развитие»

МОДЕРАТОР



**РЕГИНА ФОН ФЛЕММИНГ**  
Член совета директоров,  
«Совкомбанк», МТС,  
«Интеко»

СРЕДИ СПИКЕРОВ



**МИХАИЛ АВТУХОВ**  
Заместитель  
председателя правления  
– руководитель  
корпоративно-  
инвестиционного блока,  
«Совкомбанк»



**ДМИТРИЙ АКСАКОВ**  
Исполнительный директор  
бизнес-блока,  
ВЭБ.РФ



**ИГОРЬ БАРИШНИКОВ**  
Директор  
по стратегии и работе  
с инвесторами,  
«Трубная  
металлургическая  
компания»



**ПОЛИНА ЛИОН**  
Директор департамента  
устойчивого развития,  
госкорпорация «Росатом»



**ЮЛИЯ МАТЮШОВА**  
Заместитель  
генерального директора  
– финансовый директор,  
«Энел Россия»

Реклама и спонсорство  
Екатерина Осипенко  
e.osipenko@vedomosti.ru

Участие в проекте  
Екатерина Куприянова  
e.kupriyanova@vedomosti.ru

www.events.vedomosti.ru  
+7 (495) 956-34-58  
+7 (495) 956-25-36

Реклама  
16+



При поддержке



# «Мечел» дорожает из-за китайского спроса

Василий Милькин

**Акции «Мечела» взлетели на фоне подорожания угля в Азии. Благоприятная ценовая конъюнктура может сохраниться до конца года, считают аналитики**

Акции «Мечела» менее чем за три недели подорожали вдвое на фоне роста цен на уголь в Азии. Только за один день 7 сентября стоимость обыкновенных акций компании на Московской бирже выросла на 22,3% к предыдущей торговой сессии, составив 178 руб. за штуку. Привилегированные акции торговались по 277,4 руб. за бумагу (+9% за 7 сентября). Акции входящей в «Евраз» «Распадской» также прибавили в цене с середины августа более чем на 50%, 7 сентября достигнув отметки 404 руб. за бумагу.

Рост акций «Мечела» начался 20 августа и ускорился 27 августа, после публикации отчетности за первое полугодие по МСФО. Компания сообщила об увеличении выручки на 40% к аналогичному периоду 2020 г. до 184,9 млрд руб., EBITDA – более чем в 2 раза до 52 млрд руб. Чистая прибыль выросла втрое до 31,8 млрд руб. Финпоказатели удалось улучшить благодаря росту цен на все виды продукции как в добывающем, так и в металлургическом дивизионе, отмечалось в отчете. В то же время в январе – июне «Мечел» сократил добычу угля на 44% до 5,6 млн т, выплавку чугуна – на 12% до 1,6 млн т, стали – на 4% до 1,7 млн т.

Ключевым драйвером роста стоимости акций «Мечела» стало ралли цен на уголь и сталь, говорят



Добыча угля в карьере Красногорский «Мечела» в Междуреченске / ANDREY RUDAKOV / BLOOMBERG VIA GETTY IMAGES

опрощенные «Ведомостями» эксперты. Высокие цены на продукцию позволили компании показать сильные результаты в первом полугодии, вслед за чем растут и акции, указывает эксперт по фондовому рынку «БКС Мир инвестиций» Игорь Галактионов. На этой неделе рост ускорился на фоне ценового ралли на уголь в Китае, где из-за ограничений на импорт из Австралии и перебоев поставок из Монго-

лии дефицит достиг критических значений, говорит он.

Фьючерсы на коксующийся уголь на Дальневосточной бирже (DCE) с середины августа взлетели на 70% – с 2000 до 3400 юаней (с \$310 до \$527) за 1 т, на энергетический уголь на бирже Чжэнчжоу (ZCE) выросли на 25% до 996 юаней (\$154) за 1 т.

Аналитик «Финама» Алексей Калачев отмечает, что высокая волатильность акций «Мечела» делает их «очень привлекательными для спекулятивной игры». Он предположил, что и второе полугодие 2021 г. для компании также окажется успешным ввиду роста цен на уголь. Калачев добавляет, что инвесторы также привлекает возможность получить дивиденды по привилегированным акциям в 20% от чистой прибыли, а также возможность выплаты дивидендов и по обыкновенным акциям (по ним компания не платила с 2012 г.).

Директор аналитической группы по природным ресурсам Fitch Ratings Юлия Бучнева отмечает, что из-за ограниченного предложения на рынке цена премиальных марок угля с базисом поставки FOB Australia на конец августа превышала \$250 за 1 т по сравнению со средним уровнем в \$178 за 1 т в 2019 г. Бучнева напоминает, что в Китае с конца 2020 г. введен запрет на импорт угля из Австралии и внутренние цены значительно превышают мировые бенчмарки и разогревают цены на глобальном рынке. К дефициту предложения в Китае привел также медленный рост добычи внутри страны, указывает она. Часть поставок из Австралии, по словам Бучневой, теперь замещается углем из России.

Исполнительный директор Центра экономического прогнозирова-

ния Газпромбанка Айрат Халиков также обращает внимание на жесткий карантин в Австралии, которая обеспечивает 60% торговли коксующимся углем. Это приводит к увеличению простоя судов, росту стоимости фрахта и перебоям в поставках.

Основные факторы, поддерживающие высокие цены на уголь, – дефицит предложения, дорогой газ (октябрьский фьючерс Platts JKM, отражающего цену СПГ в Азии, достиг \$600 за 1000 куб. м) и повышенный спрос со стороны металлургов на кокс – долго не прдержатся, считает Калачев из «Финама». В среднесрочной перспективе такие высокие цены не сохранятся, согласно Бучневой. Одной из причин, по ее словам, будет снижение выплавки стали в КНР с пиковых значений 2020–2021 гг. (в прошлом году производство выросло на 5,2% до 1,05 млрд т). Китай уже начал демонстрировать признаки торможения экономики, дополнительным фактором станет снижение продукции промпредприятий в городах проведения Зимних Олимпийских игр 2022 г., добавляет управляющий директор рейтинговой службы НРА Сергей Гришунин. Снижение цен на коксующийся уголь произойдет, скорее всего, ближе к началу 2022 г., прогнозирует Халиков.

Гришунин добавляет, что текущие результаты работы угольщиков и котировки компаний говорят о том, что хоронить рынок угля преждевременно. Но и былых успехов, когда цены на коксующийся уголь многие месяцы держались на уровне выше \$300 за 1 т, ожидать уже не стоит, считает он. По его оценкам, даже нынешний уровень цен вряд ли продержится более квартала. «Тем не менее рынок продолжит периодически

радовать инвесторов в периоды крупных наводнений в Австралии либо очередных акций китайского правительства по искусственному управлению ценами», – говорит эксперт.

Бучнева добавляет, что уголь (в том числе и металлургический) на фоне глобальной климатической повестки становится все менее интересен инвесторам. Но эксперт обращает внимание, что более 70% стали в мире сегодня производится в доменных печах с использованием коксующегося угля и на горизонте 10 лет вряд ли будет осуществлен масштабный переход на другие технологии. Полный отказ от угля может занять гораздо больше времени, чем предусматривают прогнозы сторонников энергоперехода, согласен Галактионов.

Как писали «Ведомости», на прошлой неделе спецпредставитель президента РФ по вопросам устойчивого развития Анатолий Чубайс заявил, что российская угольная стратегия «провалилась». По его словам, крупнейший потребитель угля – Китай – будет постепенно сокращать его потребление. «Мы не можем повлиять на китайскую климатическую политику, она определится без нас. Мы можем увидеть ее и адекватно отреагировать или чем дальше, тем больше закрывать глаза, продолжая на всей скорости двигаться в сторону бетонной стены», – был категоричен Чубайс. В Минэнерго поспорили с ним, заявив, что расчет на рост потребления угля оправдан, а стратегия «реализуется в соответствии с утвержденными планами». Там подчеркнули, что за первую половину 2021 г. экспорт угля из РФ вырос на 9,8% до 107,3 млн т, что обусловлено ростом спроса и поставок в страны АТР. –

## » Конкурсы, тендеры, аукционы | реклама

**АК «АЛРОСА» (ПАО) информирует о проведении открытого аукциона по продаже доли в размере 100 % уставного капитала Общества с ограниченной ответственностью «Оздоровительный комплекс «Прометей», находящегося по адресу: село Небуг Туапсинского района Краснодарского Края.**

Со всеми условиями проведения аукциона можно ознакомиться на официальном сайте АК «АЛРОСА» (ПАО) по адресу: <http://www.alrosa.ru/реализация-тмц/>

## ТСЖ «КУТУЗОВСКАЯ РИВЬЕРА» ОБЪЯВЛЯЕТ ОТКРЫТЫЙ ТЕНДЕР НА ПОИСК ИНВЕСТОРА

на дострой ФОК на территории ЖК «Кутузовская Ривьера» по адресу: г. Москва, ул. Нежинская, д. 1 (Кутузовский проспект)

Время действия: с 15 сентября 2021 г. по 15 декабря 2021 г.

Степень строительной готовности 34%  
Площадь здания 2 565,64 кв.м

Представитель ТСЖ  
Гл. Инженер Николай Владимирович  
8 (495) 780-86-46, [info@kutriv.ru](mailto:info@kutriv.ru)



# Марийский НПЗ сочли слишком дешевым

Анна Подлинова

**Промсвязьбанк остановил продажу обанкроченного Марийского НПЗ. Банк-кредитор считает, что завод стоит в несколько раз дороже**

Промсвязьбанк (ПСБ), который является конкурсным кредитором обанкротившегося Марийского НПЗ (входил ранее в «Новый поток» Дмитрия Мазурова), подал в Арбитражный суд Марий Эл заявление с просьбой пересмотреть порядок, условия и сроки продажи завода. Суд увидел противоречия в интересах конкурсного управляющего и банка и принял решение наложить обеспечительные меры: продажа имущества НПЗ приостановлена до разрешения разногласий, следует из картотеки арбитражных дел.

Конкурсный управляющий Георгий Скворцов оценил начальную цену имущества НПЗ для торгов в 4,8 млрд руб. В конце августа имущественный комплекс был выставлен на торги с этой начальной ценой. В состав продаваемого лота вошли находящиеся в залоге у Московского кредитного банка (МКБ) здания и сооружения, различное оборудование, автомобили,

спецтехника и проч. Ранее все имущество НПЗ, включая свободное от залога, было оценено в 5 млрд руб. Открытый аукцион был назначен на 8 октября, прием заявок начался 1 сентября.

Но ПСБ посчитал эту оценку заниженной. Сам банк оценил завод в 21,28 млрд руб. ПСБ также просил суд установить продажу имущества единым лотом с выделением доли залогового кредитора из состава полученной выручки, а также установить минимальную цену продажи (цену отсечения) на уровне 50% от начальной цены на повторных торгах. Требования ПСБ к НПЗ в рамках дела о банкротстве составляли 13,1 млрд руб.

Банки не предоставили «Ведомостям» дополнительных комментариев к моменту сдачи номера.

Арбитражный суд Марий Эл в июле 2020 г. по заявлению МКБ признал Марийский НПЗ с долгом почти в 141 млн руб. банкротом и открыл в отношении его конкурсное производство. В ходе банкротства вскрылись противоречия у кредиторов. ПСБ указывал суду на аффилированность МКБ с владельцами НПЗ, а также на «фактическую общность» их интересов. Об аффилированности участвующих в деле лиц заявлял и другой кредитор НПЗ – «Трансойл». В частности, он считал связанными МКБ и нового собственника НПЗ – ООО «Долговой центр» (Марийский НПЗ полностью перешел в собственность «Долгового центра» в октябре 2019 г.).

МКБ в суде отрицал, что Марийский НПЗ ему подконтролен, заявлял, что между учредителем должника, ООО «Долговой центр» и банком имеются гражданские договорные правоотношения.

Действия ПСБ говорят о наличии существенных разногласий с конкурсным управляющим, говорит резидент экспертного клуба ЦСР Александр Бездольный. Очевидно, банк считает, что условия аукциона не соответствуют его интересам как кредитора, замечает он. По его словам, такие ситуации для России не редкость. «Качество деятельности конкурсных управляющих вызывает вопросы. Зачастую даже советы кредиторов не могут повлиять на них или понять логику их решений», – говорит Бездольный. Часто такие советы и контролируются владельцами банкротящихся предприятий, замечает он.

По мнению Бездольного, действия ПСБ направлены на равное обеспечение интересов всех кредиторов. Банк настаивает, чтобы завод был продан в виде единого имущественного комплекса, при этом избавлен от наложенных на него обременений – имущества, находящегося в залоге у МКБ. «Это кажется справедливым, но противоречащим интересам МКБ как кредитора», – замечает эксперт.

Интерес бизнеса к продаваемому активу будет зависеть от того, на каких условиях его выставят на торги, резюмирует Бездольный.

На Марийском НПЗ из вторичных процессов есть только вакуумная перегонка мазута, поэтому завод выпускает только нефту (прямогонный бензин), технический керосин, средние дистиллятные топлива, гудрон и мазут, т. е. низкомаржинальные продукты по сравнению с товарным автобензином и дизельным топливом,

Как менялись владельцы Марийского НПЗ

НПЗ построен в 1998 г., достался ВТБ за долги в 2013 г. и был выставлен банком на продажу. В 2014 г. «Новый поток» Дмитрия Мазурова взял НПЗ в управление, а через два года выкупил его для дальнейшей модернизации и наращивания мощности с 1,4 млн т до 7 млн т в год. Сам «Новый поток» испытывал сложности с финансированием и смог увеличить мощность завода лишь до 1,6 млн т в год. Развитие завода окончательно застопорилось также из-за ареста Мазурова по подозрению в мошенничестве в июле 2019 г. По данным «СПАРК-Интерфакса», в феврале 2020 г. владельцем 99,99% долей Марийского НПЗ стало ООО «Волжские нефтепродукты» (Саратов, принадлежит Андрею Петрушину), 0,01% владело ООО «Долговой центр» (до 2018 г. – «Долговой центр МКБ», принадлежит Bodmin Group Ltd, Британские Виргинские острова).

говорит руководитель проектов ИГ «Петромаркет» Анна Лишневецкая. Нефтяная реализация НПЗ как сырья для нефтехимии в объеме, превышающем 10% от переработанного сырья, что дает заводу право получать возвратный акциз на нефть, поясняет она.

По мнению Лишневецкой, Марийский НПЗ вряд ли можно назвать привлекательным активом. Завод мощностью 1,6 млн т в год априори проигрывает крупным НПЗ за счет относительно высоких издержек в расчете на 1 т сырья, поясняет она. По ее оценке, с июля 2020 г. переработка сырья на Марийском НПЗ стабильно убыточна даже при том, что завод получает возвратный акциз и производит неподаказные средние дистиллятные топлива, реализуемые в качестве суррогатов дизтоплива по высоким ценам. К тому же завод расположен в профицитном Поволжье, где рынок давно поделен между крупными НПЗ с развитой сбытовой сетью, отмечает эксперт.

Лишневецкая видит как перспективу для Марийского НПЗ модернизацию или закрытие. Но, по ее оценке, даже после модернизации НПЗ без сбытовой сети не сможет составить конкуренцию другим заводам. А в контексте климатической повестки и ожидаемого в связи с этим снижения стоимости нефтепродуктов в Европе высоки риски некупаемости потенциальных инвестиций в модернизацию, заключает она.

Реклама

# ПРОСТОРУКИ ОПУСКАЮТСЯ!



Социально  
активные  
медиа

**ирсу** ИНСТИТУТ РАЗВИТИЯ  
СЕМЕЙНОГО УСТРОЙСТВА

Найти общий язык с приемным ребенком почти всегда непросто. Но мы можем помочь и научить. Обращайтесь!

[www.irsu.info](http://www.irsu.info)



# Start подписал «Тренера»

Мария Истомина

**Данила Козловский будет снимать сериалы для Start. У актера есть успешный опыт работы в качестве кинорежиссера и продюсера**

Видеосервис Start заключил стратегическое партнерство со студией «ДК интертеймент» Даниила Козловского, сообщили «Ведомостям» стороны соглашения. Условия контракта предполагают эксклюзивную премьеру на видеосервисе сериала «Карамора», которая состоится в начале 2022 г. На другие проекты «ДК интертеймент» будет распространяться first look deal, что подразумевает, что Start первым сможет отбирать их. Срок контракта – до конца 2023 г. с возможностью пролонгации. Финансовые условия сотрудничества и детали по другим проектам стороны не раскрыли.

Козловский – не только известный актер, но также успешный режиссер и продюсер, создающий качественные проекты, как фильмы «Тренер» и «Чернобыль», интересные зрителю, говорит исполнительный директор фонда развития кинематографа «Кинопрайм» Антон Малышев.

Спортивная драма «Тренер», в которой Козловский не только выступил в качестве продюсера и режиссера, но и исполнил главную роль, окупилась в прокате. Премьера «Тренера» состоялась в апреле 2018 г., при производственном бюджете в 390,2 млн руб. кассовые сборы этого фильма, по данным ЕАИС государственного Фонда кино, составили 820,5 млн руб. (фильм считается коммерчески успешным, если его кассовые сборы в 2 раза больше производственного бюджета). Кассовые сборы исторической драмы «Чернобыль» (Козловский также стал его продюсером и режиссером), вышедшей в апреле этого года в ситуации, когда в кинотеатрах действовали ограничения на посещение (к примеру, в Москве разрешенная заполняемость зала – 50%), оказались более скромными – 376,4 млн руб. (производственный бюджет – 689 млн руб., по данным ЕАИС). В июне права на показ «Чернобыля» купил мировой стриминговый гигант Netflix, сумма сделки не раскрывалась.

«Карамора» – первый сериал Козловского, обратил внимание генпродюсер и сооснователь видеосервиса Start Эдуард Илюян. Но он уверен, что «Карамора» станет одним из самых интересных и обсуждаемых проектов Start и всей индустрии.

Видеосервисы, подобные Start, активно производят оригинальные проекты – сериалы и фильмы



Видеосервис Start заключил контракт с Даниилом Козловским до конца 2023 г.  
ЕКАТЕРИНА ЧЕСНОКОВА / РИА НОВОСТИ

– с 2018 г. По последним данным исследовательской компании «ТМТ консалтинг», Start с долей рынка 6,8% занял пятую позицию среди крупнейших видеосервисов, лидер рынка – ivi (29%).

Выпуская оригинальные сериалы и фильмы, видеосервисы пытаются не только привлечь, но и удержать зрителей, сделав их своими подписчиками. В результате возросшего спроса на контент и тех, кто его производит, на медиарынке рынке все чаще стали заключаться контракты с ключевыми кино- и продюсерскими компаниями. Только за это лето подобных сделок было совершено

порядка 10. Большая часть из них пришла на ivi, а в числе тех, кого подписал этот онлайн-кинотеатр, продюсерская компания «Среда» (телесериалы «Метод», «Мажор», «Троцкий», «Триггер» и сериалы для онлайн-платформ «Последний министр», «Пищевлок»), создатель фильмов Кирилла Серебренникова кинокомпания Нуре Film, а также производитель праймового контента для федерального ТВ продюсерская компания Star Media.

В случае с «Караморой» у Start есть партнер: проект создается при поддержке фонда «Кинопрайм» Романа Абрамовича. Изначально этот триллер, повествующий об

альтернативной истории предреволюционной Российской империи, задумывался его создателями как полнометражный фильм, состоящий из трех эпизодов, и восьмисерийный сериал, говорит Малышев: «Планировалось, что сначала этот проект покажут кинотеатры, после чего он выйдет уже на онлайн-платформах. Но из-за конъюнктуры рынка кинопроката (по итогам 2020 г. кассовые сборы российских кинотеатров снизились на 58,8%, по данным государственного Фонда кино. – «Ведомости») было принято решение выводить эксклюзивно онлайн». Учитывая дефицит талантов и усиливающуюся борьбу за них со стороны медиахолдингов и больших интернет-платформ, «контракт с Козловским выглядит достойным активом», считает главный редактор отраслевого издания «Бюллетень кинопрокатчика» Александр Нечаев. «Козловский – востребованный актер, который очень хорошо вник во все бизнес-процессы, что случается не столь часто. И чем дальше, тем больше занимается продюсированием и режиссурой. Причем практически все его проекты (при должной маркетинговой поддержке) не проходят незамеченными. Поэтому это логичный шаг со стороны Start, который специализируется на качественном русскоязычном контенте». Малышев согласен, что сотрудничество Start и Козловского – «это win-win сделка».

## ВЕДОМОСТИ

конференции

21 СЕНТЯБРЯ 2021, МОСКВА  
The St. Regis Moscow Nikolskaya

СРЕДИ СПИКЕРОВ



**МАКСИМ ОСОРИН**  
Директор по развитию динамической инфраструктуры, X5 Group



**НИКОЛАЙ СИТНИКОВ**  
Директор по развитию продукта, Ramax Group



**ДЕНИС СОТИН**  
Член правления, старший вице-президент по информационным технологиям и цифровой трансформации бизнеса, «Ренессанс кредит»



**ЕКАТЕРИНА ФРОЛОВИЧЕВА**  
Генеральный директор, «Атомайз»

### ТРАНСФОРМАЦИЯ, ЦИФРОВИЗАЦИЯ И АВТОМАТИЗАЦИЯ БИЗНЕСА: БУДУЩЕЕ УЖЕ НАСТУПИЛО

- Трансформация бизнеса и покорение новых горизонтов. Как информационные технологии помогают делать бизнес?
- Цифровизация и автоматизация крупного бизнеса как таблетка от старости. Индустриальные решения.

### ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ КАК СЕРДЦЕ АВТОМАТИЗАЦИИ КОМПАНИИ

- Повышение эффективности с помощью AI<sup>1</sup>: план действий.
- Тотальное преобразование бизнеса: от идеи и создания целевого продукта до сверхскоростного принятия решений AI<sup>1</sup>.

### PUBLIC CLOUD<sup>2</sup>: ПРИМЕНЕНИЕ И ОТКРЫВАЮЩИЕСЯ ВОЗМОЖНОСТИ

- Великий и ужасный Public Cloud<sup>2</sup>. Как доверить ему важные данные?
- Public Cloud<sup>2</sup> на службе разных секторов экономики. Трансформация бизнеса и покорение новых горизонтов.



Руководитель проекта  
Виолетта Ругь  
v.rud@vedomosti.ru

Реклама и спонсорство  
Марина Исаева  
m.isaeva@vedomosti.ru

Участие в проекте  
Екатерина Никодимова  
e.nikodinova@vedomosti.ru

www.events.vedomosti.ru  
+7 (495) 956-34-58  
+7 (495) 956-25-36

<sup>1</sup> Искусственный интеллект  
<sup>2</sup> Публичное облако

РЕКЛАМА

16+

# Докатить до Катара

Денис Ильюшенко  
Дарья Молоткова

**Каршеринг «Делимобиль» к чемпионату мира по футболу 2022 г. заработает в Катаре. Российские b2c-сервисы накопили достаточно экспертизы, чтобы наращивать экспансию за пределы СНГ**

О планах по запуску сервиса краткосрочной аренды автомобилей в Катаре «Ведомостям» рассказал основатель и гендиректор «Делимобиля» Винченцо Трани. По его словам, сейчас идут «горячие» переговоры с шестью местными компаниями по франчайзинговой модели каршеринга. Контракт пока ни с кем не подписан, поскольку компания всего несколько месяцев назад закончила работу над юридической и маркетинговой документацией для данной модели.

Источник «Ведомостей» в дипломатических кругах подтвердил информацию о планах «Делимобиля» выйти на рынок Катара в следующем году при помощи франчайзинговой модели. От дальнейших комментариев он воздержался.

## МНОГО ДОСТУПНЫХ АВТОМОБИЛЕЙ

Трани пояснил, что местная специфика Катара – отсутствие рынка подержанных автомобилей. По его словам, «их некуда девать и они стоят копейки». «Есть много машин, которые покупают экспаты и другие люди, которые приезжают в страну по работе. Когда они уезжают, продают машины местным сервисам по долгосрочной аренде автомобилей. Но в какой-то момент у этих компаний не осталось возможностей по выкупу подержанных машин. И автомобили просто простаивают. Возможность получить в пользование парк таких машин – большой плюс для нас», – сказал Трани. По его данным, схожая ситуация сложилась и в Дубае, где также много экспатов.

Катар – небольшое государство, расположенное на одноименном полуострове в Персидском заливе.

Эта территория богата нефтью и газом, на добыче которых и основана экономика страны. Площадь Катара – 11 586 кв. км, т. е. почти в 4 раза меньше Московской области. Население страны на середину 2019 г. составляло порядка 2,64 млн человек. При этом в 2020 г. Катар занял четвертую строчку в рейтинге МВФ по объему ВВП на душу населения (\$93 508).

Авторынок Катара в последние годы сокращается. По данным агентства «Авгостат», своего максимума продажи автомобилей в этой стране достигли в 2014 г., когда было реализовано 100 000 машин. По итогам 2018 г. рынок сократился вдвое до 50 757 автомобилей, падение продолжилось и в 2019 г. (-1,8%), а также в коронавирусном 2020 году. В прошлом году в Катаре было продано лишь 40 725 машин, что на 18,2% меньше, чем годом ранее. В I квартале 2021 г. также произошло снижение продаж, но во втором они начали быстро – сразу на 73% – расти на низкой базе 2020 г. Всего в апреле – июне было продано 10 078 автомобилей.

В качестве местных партнеров «Делимобиль» в первую очередь рассматривает digital-предпринимателей, работающих в транспортной сфере, и лизинговые компании, пояснил Трани. Во вторую – прокатные компании и местных автодилеров. «Общая документация готова. Технические доработки под конкретных партнеров будем делать уже в процессе переговоров», – добавил он. По словам Трани, в парках потенциальных партнеров есть как новые, так и подержанные автомобили и их соотношение для будущего сервиса сейчас не определено. Подержанные автомобили в Катаре в прекрасном состоянии – из-за размеров государ-

## Итальянский пионер российского каршеринга

«Делимобиль» в 2015 г. основал итальянский банкир и предприниматель Винченцо Трани, который инвестирует в российские активы через основанную им Mikro Kapital Group. До этого единственным сервисом каршеринга был основанный в 2012 г. Anytime, но его парк был достаточно мал – менее 1000 автомобилей. Anytime был приобретен Mikro Kapital в мае 2018 г. Теперь под этим брендом поминутный каршеринг развивает-



«Делимобиль» не первый российский сервис, который выходит за рубеж / АНДРЕЙ ГОРДЕЕВ / ВЕДОМОСТИ

ства у них очень маленький пробег и клиенту не придется переплачивать за то, что транспортное средство попало к нему совершенно новым, отметил Трани. «Однозначно к чемпионату мира по футболу 2022 г. проект будет запущен. Это сдержанный прогноз, безусловно, мы рассматриваем и более ранние сроки», – сказал он.

«Делимобиль» уже выходил на зарубежные рынки. В 2018 г. компания купила старейшего российского оператора каршеринга Anytime и под его брендом в 2019 г. запустила сервис краткосрочной аренды автомобилей в Чехии. Также этот сервис предоставляет услуги в Белоруссии и Казахстане.

На внутреннем рынке Катара услуга не будет пользоваться сверхпо-

пулярностью ввиду достаточно высокого уровня автомобилизации населения, сказал «Ведомостям» руководитель проектов транспортной инфраструктуры «Сколково» Кирилл Жанаидаров. В Катаре достаточно доступное такси, но у туристов спросом пользуется также и аренда автомобилей, отмечает он. Поэтому под чемпионат мира модель рабочая, в 90% случаев машину возьмут туристы, но как развивать бизнес дальше – большой вопрос, резюмировал эксперт.

## ЭКСПАНСИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ СЕРВИСОВ

«Делимобиль» не первый российский сервис, который выходит за рубеж. В последнее время очевиден тренд на международную экспансию со стороны российских компаний, говорит генеральный директор «Infoline-аналитики» Михаил Бурмистров. Так, основатели «Самоката» запустили сервис по доставке продуктов Vuuk в США. Компания начинает работу с Нью-Йорка и уже привлекла от сторонних инвесторов \$46 млн. У «Яндекса» есть сервис по быстрой доставке продуктов в Париже, Лондоне и Тель-Авиве. Во многих странах (например, США, Франции, Италии, Испании, Польше, Германии) работает крупнейший российский онлайн-ритейлер Wildberries. «Российские компании, чья деятельность связана с ключевыми направлениями онлайн-бизнеса, обладают

высоким уровнем конкурентоспособности, у них хорошо развиты IT-решения, которые позволяют им активно развиваться на зарубежных рынках», – объясняет Бурмистров.

Если говорить, например, о доставке продуктов, то в отличие от российского рынка, который считается довольно консолидированным и высококонкурентным, во многих странах, например США, этот сегмент представлен большим количеством мелких игроков. Так как российские компании научились работать с маленькими чеками, с бесплатной или дешевой доставкой, то они смогут за счет этого занять довольно существенную часть этих рынков, говорит Бурмистров. Ранее сооснователь «Самоката» Родион Шишков рассказывал, что в том же Нью-Йорке нет серьезных игроков, занимающихся экспресс-доставкой продуктов.

С ним в целом согласен и партнер исследовательского агентства Data Insight Борис Овчинников, который добавляет, что после успеха на внутреннем рынке компании решают применить эти модели уже в других странах. Кроме того, их подстегивает пример конкурентов: после выхода на зарубежные рынки «Яндекса», Wildberries, «Самоката» многие игроки также хотят попробовать себя в международной сфере. Присутствие компании на рынках разных стран и готовность к расширению также привлекают к ней новых инвесторов, резюмирует Овчинников.

# «Яндекс» атаковали боты

01 → Представитель MikroTik заявил «Ведомостям», что в их собственной операционной системе RouterOS ранее была обнаружена уязвимость, но она была устранена в 2018 г.

«Многие устройства все еще работают на старом ПО, но предупредить об этом каждого пользователя на планете сложно», – отметил представитель MikroTik.

Как сообщалось в блоге MikroTik, в апреле 2018 г. компания обнаружила уязвимость, которая позволяла запросить файл базы данных пользователей системы, используя специальный инструмент.

«Нам неизвестно о каких-либо новых уязвимостях, с тех пор как упомянутая была устранена,

RouterOS тщательно изучается независимыми аудиторскими компаниями», – сообщил представитель MikroTik.

Использование уязвимых устройств – распространенный способ организации DDoS-атак, констатирует собеседник «Ведомостей» в крупной интернет-компани: «Какие-то сервисы могли пострадать. Большие DDoS-атаки приводят к тому, что крупные интернет-сервисы могут деградировать».

В последние дни сообщалось о нескольких массированных DDoS-атаках на российские компании.

1 сентября зампред правления Сбербанка Станислав Кузнецов

сообщал, что на прошлой неделе (с 23 по 29 августа. – «Ведомости») «Сбер» успешно отразил самую мощную DDoS-атаку на финансовый сектор: «У нас не было ни остановок, ни приостановки ни на одну секунду наших сервисов, но мощность атаки позволяет сделать вывод о том, что, не имея такой защиты, как у нас, другие организации точно, к сожалению, могли бы остановить свою работу».

3 сентября «Коммерсантъ» сообщил о сбое в работе соцсети «В контакте». По данным Downtector, жалобы на проблемы с доступом к соцсети начались 2 сентября вечером, у большинства пользователей тогда не открывался сайт.

Также 2 сентября, согласно Downtector, пользователи жаловались на сбой при заходе на сайт «Яндекса» и в почту сервиса.

Представители «В контакте» и Mail.ru Group не ответили на запросы «Ведомостей».

Активность нового ботнета Qrator Labs наблюдается не только в России, но и в Европе, США, Индии, на Ближнем Востоке, в регионе APAC, в Латинской Америке, отмечает Лямин: «Атаки коснулись крупнейших банков, e-commerce компаний, интернет-сервисов по всему миру, и ущерб от них уже вышел на уровень миллиардов рублей».

По числу запросов в секунду этот ботнет ставит абсолютные рекорды, развивая потрясающие

скорости – в десятки миллионов запросов в секунду, что превышает скорости рядовых атак прошлых лет на два порядка, отмечает Лямин: «График может максимально походить на трафик обычных пользователей, поэтому с ней [атакой] справляются не все представленные на рынке решения, защищающие от DDoS-атак».

Основной целью DDoS-атак в России являются компании из сферы развлечений (40,76% инцидентов, по данным Statista за 2020 г.). С кибератаками также сталкивались телекоммуникационные компании (29,27%), онлайн-ритейл (11,94%), строительные (6%), финансовые (4,56%), образовательные (3,61%) и сервисные организации (2,68%).

**ИНТЕРВЬЮ** генеральный директор Korn Ferry в России и СНГ

# Ярослав Глазунов: Представить, чтобы сейчас кто-то искал гендиректора- иностранца, трудно

## РОДИЛСЯ

в 1980 г. в Волгограде. В 2002 г. получил степень магистра в области экономики в РЭУ им. Г. В. Плеханова. Окончил программы по лидерству бизнес-школы INSEAD во Франции и Singularity University в Кремниевой долине в Калифорнии. В профессиональном рекрутинге начал работать в 2001 г. Работал в том числе в компаниях Cornerstone, Amrop и Board Solutions

партнер представительства Heidrick & Struggles в Москве

2012

управляющий партнер компании Spencer Stuart International, глава московского офиса

2014

старший советник инвестиционного фонда LetterOne Technology. Вошел в совет директоров Veon (в холдинг входит российский оператор связи «Билайн»)

2020

генеральный директор международной консалтинговой компании Korn Ferry в России и СНГ

2021

Юлиана Петрова

Гендиректор консалтинговой компании Korn Ferry в России и СНГ рассказывает, сколько зарабатывают компании executive search, какие топ-менеджеры нужны российским компаниям и реально ли выучиться на независимого директора «Северстали», МТС или «Газпрома»

Компании по подбору топ-менеджеров – элита кадровых агентств. Они ищут подходящих кандидатов в директора месяцами, а их гонорары за подбор высших руководителей в компании из списка S&P 100 исчисляются миллионами долларов за каждого нанятого кандидата. На мировом рынке услуг подбора топ-менеджеров (executive search) конкурируют две крупнейшие американские компании: Korn Ferry с выручкой \$1,8 млрд в 2020 г. и Spencer Stuart с выручкой \$837 млн. На Россию это соперничество грандов до недавнего времени не распространялось – пока в начале этого года весь российский офис Spencer Stuart во главе с Ярославом Глазуновым не перешел на работу в Korn Ferry. Вспыхнул конфликт, Spencer Stuart пытается через суд истребовать с конкурента ущерб, нанесенный переходом московской команды.

Korn Ferry уже разорвала отношения со своим местным партнером с 2006 г., компанией «Росэксперт-персонал», и собирается радикально расширить присутствие в России. Прежде она работала в нашей стране через «Росэксперт-персонал» и ООО «Хэй груп» (российский офис консалтинговой «дочки» Korn Ferry). Их доходы были мизерными по меркам глобальной Korn Ferry. По данным «СПАРК-Интерфакса» за 2020 г., выручка «Росэксперта» составила 454 млн руб., а «дочки» Korn Ferry ООО «Хэй груп» – 326 млн руб. Теперь все изменится, уверен гендиректор Korn Ferry в России и СНГ Ярослав Глазунов. В интервью «Ведомостям» Глазунов объясняет, как он реорганизуует российский бизнес компании.

– Korn Ferry – известный международный бренд в сфере организационного консалтинга, у компании большая палитра инструментов, опросников, бенчмарков, методов оценки персонала. Почему при таком богатстве возможностей у Korn Ferry были столь скромные результаты в России?

– В начале 1990-х гг. у Korn Ferry был офис в Москве в гостинице «Украина», были команда и собственный бизнес. Но в кризис 1998 г. офис закрылся, как и офисы Heidrick & Struggles, BCG и ряда других консалтинговых компаний. После кризиса было принято решение продолжить партнерство с сильным локальным брендом – «Росэкспертом». Это было логичным, учитывая, что Анна Кофф, партнер «Росэксперта», была одной из первых сотрудниц Korn Ferry. Таким образом, Korn Ferry присутствовала в России, а риски несли небольшие.

– Korn Ferry расторгла отношения с «Росэкспертом» в январе 2021 г. Почему она решила прекратить партнерство, которое всех устраивало 15 лет?

– Самостоятельного бизнеса у Korn Ferry вообще не было, потому что подбором топ-менеджеров занимался «Росэксперт», Korn Ferry к этому не имела отношения. Внедрением глобальных консалтинговых продуктов Korn Ferry по организационному дизайну, грейдингу, моделям компенсаций частично занималась компания Hay Group, но оценка, коучинг, развитие команд топ-менеджеров опять же были в руках «Росэксперта». Korn Ferry от своего присутствия в России не получала того, что могла бы получать в стране с 11-й по размеру экономикой в мире. Korn Ferry могла бы зарабатывать десятки миллионов долларов в год.

Офис Hay Group в России после того, как в 2015 г. эта компания была приобретена Korn Ferry, был представлен сам себе. Приходилось развиваться в условиях ограничений со стороны альянса «Росэксперта» и Korn Ferry, не позволяющего продвигать широкую палитру продуктов. Не было долгосрочной стратегии развития. Когда мы пришли, мы провели, наверное, первую в истории Hay Group в России стратегическую сессию, на которой обсуждали приоритеты, цели, задачи для партнеров, то, что мы ожидаем от людей.

– По данным «СПАРК-Интерфакса», выручка ООО «Хэй груп» неуклонно падала, в 2015 г. она была 469,6 млн руб., а в 2020 г. – 326 млн руб. Чем объясняется падение?

– Подход российского офиса Hay Group к продажам можно назвать агрессивным ожиданием звонка клиента. Ежедневного взаимодействия с рынком не было. Как только позвонят – подготовим предложение, обработаем и сделаем. Так в целом работают 90% консультантов в сфере профессиональных услуг, независимо от того, что нужно – разработать стратегию или организовать сделку. Но успешный бизнес так не делается, под лежащий камень вода не течет.

– А что надо делать – обзванивать клиентов и предлагать услуги?

– Я никому ничего не предлагаю, никому не продаю. Я строю отношения. Большинство SEO и членов советов директоров крупнейших российских компаний знают меня лично. Люди не любят, когда им продают, но люди любят покупать. И покупают у тех, кому они доверяют. С некоторыми людьми контакт устанавливается с первой встречи, с другими – уходит месяцы и годы.

Две трети проектов мы получаем благодаря доверительным отноше-

ниям с новыми клиентами и уже имеющимися клиентами. Другую треть – победив в тендерах.

– В марте 2021 г. Spencer Stuart подала иск против Korn Ferry и ее бывшего вице-президента Марата Фуксона о взыскании убытков, причиненных переходом всего московского офиса Spencer Stuart в Korn Ferry. Как на вас отражается этот судебный процесс?

– Процесс проходит в Лос-Анджелесе и нас не затрагивает. Все шаги, принятые Korn Ferry и нами для начала совместной работы, полностью находятся в правовом поле. А переход работников из одной компании в другую – обычная практика в современном конкурентном бизнесе.

– Что же заставило вас уйти из Spencer Stuart?

– Я видел несопоставимость двух платформ. Нельзя сравнивать Spencer Stuart и Korn Ferry. Это компания совершенно разного типа. Korn Ferry – номер один в мире, в несколько раз больше Spencer Stuart. У нее другая скорость принятия решений, совершенно другой спектр услуг: по разработке стратегии, корпоративной культуры и систем компенсаций, созданию технологической платформы, коучингу, развитию, оценке топ-менеджмента.

Spencer Stuart – хедхантинговая компания, которая большую часть выручки получает от подбора топ-менеджеров для клиентов. Korn Ferry зарабатывает на подборе топ-менеджеров 40% выручки, все остальное – на консалтинговых услугах. Таких технологических облачных решений, как у Korn Ferry, нет ни у кого: ни у Russell Reynolds, ни у Egon Zehnder, ни у Heidrick & Struggles. Эти компании традиционно развивались как компании по подбору персонала. Korn Ferry под руководством Гари Бернисона давно идет другим путем, чуть ли не каждый год покупает новые компании, инвестирует в новые технологии. Это и KF Digital, и облачные решения. В группе появились Lominger, Hay Group, Miller Heiman Group, Whitehead Mann и много других известных компаний, которые теперь представляют услуги под единым брендом Korn Ferry.

«К 2025 г. мы выйдем на выручку в \$50 млн в год»

– В феврале Паскаль Жибер и Сонамара Джеффрис, соруководители европейского региона и кураторы

Korn Ferry в России, затруднились мне ответить, каков план действий Korn Ferry по расширению присутствия компании в России. Сейчас появилась ясность?

– Сейчас в компании около 60 сотрудников, из них пять партнеров: Антон Стороженко, Маргарита Кошман, я, Нада Сонгин и Валерий Марцинович. Юридически больше нет теперь ООО «Хэй груп», есть ООО «Корн Ферри». Мы переезжаем в новый офис, нанимаем новых людей. Для компаний executive search наем новых партнеров – весьма редкая практика, новых назначений не бывает годами, а мы уже наняли трех новых партнеров. За следующий год, думаю, найдем еще трех-четыре партнеров, которые принесут компании миллионы долларов. Мы построили сильный бизнес подбора топ-менеджеров, которого прежде не было. И сейчас он уже ощутимо помогает и консалтинговому бизнесу. Благодаря нашим связям мы получили проекты для двух нефтяных компаний по разработке модели компенсаций. Мы строим планы преемственности гендиректоров для двух технологических компаний и одной промышленной компании.

– А сколько хороший партнер должен денег в компанию приносить?

– Должен – \$1,5–2 млн. А может – намного больше. На это я нацеливаю наших партнеров, у них есть все возможности, и рынок позволяет. К 2025 г., мы выйдем на выручку в \$50 млн в год.

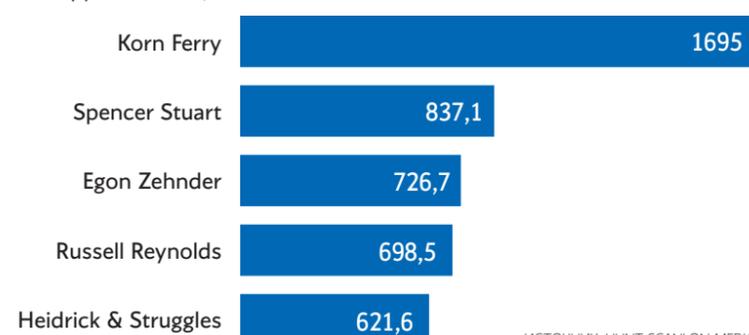
– Если пересчитать прошлогоднюю выручку ООО «Спенсер Стюарт интернешнл», то каждый из трех партнеров принес компании в среднем около 110 млн руб. – \$1,52 млн. Вы говорили, что партнеры могут приносить намного больше денег, но в российском Spencer Stuart это не удалось.

– Поверьте, \$1,5 млн – очень высокий показатель, которого трудно достичь большинству партнеров не только в России, но и в Европе. К тому же в Korn Ferry спектр услуг и решений для клиентов в разы больше, чем у Spencer Stuart, что позволяет генерировать больше выручки. Наконец, наша география увеличилась: к России добавились страны бывшего СССР.

– Сколько нужно подобрать топ-менеджеров, сколько выполнить проектов по внедрению систем грейдов, компенсаций, чтобы получить выручку в \$50 млн?

– Консалтинговый проект, такой как разработка системы грейдинга,

Пять крупнейших компаний по подбору топ-менеджеров в мире  
По выручке в 2020 г., \$ млн



ИСТОЧНИК: HUNT SCANLON MEDIA

модели компенсаций, организационной стратегии, оргдизайна, в среднем будет стоить от \$500 000 до \$1,2 млн. Поиск стоит треть годового дохода назначенного топ-менеджера. Некоторые назначения стоили \$1,2–1,4 млн.

#### «СЕО НУЖНЫ ТОЧНО ТАКИЕ ЖЕ, КАК И РАНЬШЕ»

#### – Сколько времени уходит на подбор подходящего гендиректора?

– Поиск обычно длится 4–6 месяцев, а иногда и дольше. Но у нас были случаи поиска в сверхсжатые сроки, хотя и крайне редко. Я помню, когда два акционера «Норникеля», Владимир Потанин и Олег Дерипаска, договорились мирным путем урегулировать разногласия и решили, что председатель совета директоров должен быть независимым. Мы запустили поиск 24 декабря, в канун католического Рождества. До 10 января акционеры хотели встретиться с кандидатами. Ни у нас, ни у представителей «Норникеля» не было праздников. За 20 дней был найден Гарет Пенни, бывший управляющий

немного. Сейчас выбор есть: российские хедхантинговые компании, международные компании, бутики, одиночные консультанты. Мало кто из фирм по подбору топ-менеджеров теперь может себе позволить делать неудачные назначения.

#### – Какие сейчас директора нужны? Появились ли новые требования в пандемию?

– CEO нужны точно такие же, как и раньше, – те, кто будет генерировать прибыль для компании и дивиденды акционерам. Три важных качества CEO не изменились: способность к визионерству, способность создать команду и обеспечить реализацию выбранной стратегии. Несмотря на постоянство в важности этих трех качеств, многим гендиректорам их не хватает.

#### – Актуален ли сейчас наем зарубежных топ-менеджеров в российские компании?

– Иностранцев нанимают, когда у локального менеджмента не хватает знаний и экспертизы. Поэтому так много было иностранцев в 1990-х, 2000-х и 2010-х. Сейчас их доля существенно сократилась. Компетент-

компаний, которые принимают решение о выплате дополнительного вознаграждения топ-менеджменту, всегда есть на это веские основания. Как правило, дополнительные бонусы даются за конкретные заслуги. Например, топ-менеджер привлек ключевого клиента, который в текущем году не принес выручки, но в следующем принесет. Кроме того, компенсация – один из важных элементов удержания ценных кадров даже в трудные для компании времена. Вознаграждение может быть выплачено за то, что показатели компании упали меньше, чем ожидалось, или меньше, чем у конкурентов.

#### «ДЕФИЦИТ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ ЧЛЕНОВ СОВЕТОВ ДИРЕКТОРОВ И ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ»

#### – Какие сейчас у крупных компаний насущные управленческие нужды?

– У всех дефицит квалифицированных членов советов директоров и топ-менеджеров. Их сложно найти,

потеряет интерес, уволится, заболит или умрет.

#### – В чем трудности планирования преемственности генеральных директоров?

– Основная трудность в том, что большинство функциональных руководителей чувствуют себя суперпрофессионалами лишь в своей области: в продажах, в финансах, в маркетинге. Осознать, что от их лидерских способностей зависит уже не отдельный участок деятельности, а успех всей компании – серьезная ментальная задача.

Подбор преемников осложняют различные обстоятельства. Собрали пул кандидатов, а никто из них не хочет идти в компанию. Нашлись альтернативные кандидатуры – клиента они не устроили. Кандидатов из других отраслей клиент вообще не хочет рассматривать. У них нет возражений против иностранцев, но те в Россию ехать отказываются. Внутренние кандидаты не потянут. И вроде бы все очевидные сценарии проработаны, а решения нет. Приходится постоянно искать, предлагать что-то новое.

#### О КОМПАНИИ

### Korn Ferry

консалтинговая компания

**Акционеры** (данные Refinitiv): почти 100% акций в свободном обращении, крупнейшие инвесторы – BlackRock Institutional Trust Company (14,17%), The Vanguard Group (10,23%), Dimensional Fund Advisors (5,74%).  
**Капитализация** – \$3,99 млрд.  
**Финансовые показатели** (финансовый год, закончившийся 30 апреля 2021 г.):  
выручка – \$1,8 млрд,  
чистая прибыль – \$114,5 млн.

Международная компания в сфере организационного консалтинга. Основана в 1969 г. Лестером Корном и Ричардом Ферри. Имеет 101 офис в 53 странах, штаб-квартира находится в Лос-Анджелесе, штат Калифорния. Занимается поиском руководителей и подбором персонала, решением вопросов для повышения эффективности бизнеса: определением организационных структур и области ответственности, разработкой рекомендаций по вопросам вознаграждения, развития и мотивации сотрудников. Работает в четырех направлениях: консалтинг, цифровые технологии, поиск руководителей, а также RPO и профессиональный поиск. По собственным данным, Korn Ferry обслуживает около 94% компаний из списка Fortune 100 и 86% компаний Financial Times Stock Exchange 100.



ЕВГЕНИЙ РАЗУМНЫЙ / ВЕДОМОСТИ

директор De Beers, он встретился со всеми ключевыми акционерами. А 30 января его уже утвердили на совете директоров.

#### – Нередкий сценарий: после полугодия отборочных раундов найденный директор быстро покидает компанию – не сработался, пал жертвой внутренней политической борьбы и т. п. Такие случаи портят репутацию рекрутерам?

– Когда-то Executive Search был бизнесом записных книжек. Схема была простой: я знаю кандидата, я позвонил собственнику, инвестору или основателю, тот взял кандидата, я заработал денег. Все, что происходит потом, хедхантера не интересовало. А клиента не интересовало, как хедхантер нашел кандидата. Поэтому возникли серьезные риски: не сработались, конфликты, несовместимость с корпоративной культурой. Вся индустрия в течение десятилетий не несла ответственности. Большинство работало по принципу: «Я нашел, ты нанял, какие проблемы?» Но на отношениях это сказывалось. На небольших рынках, в том числе России, в 1990–2000 гг. компаний, занимающихся подбором руководителей высшего звена, было

много. Сейчас выбор есть: российские хедхантинговые компании, международные компании, бутики, одиночные консультанты. Мало кто из фирм по подбору топ-менеджеров теперь может себе позволить делать неудачные назначения.

#### – По результатам 2020 г. у многих компаний при падении выручки и EBITDA вознаграждение ключевым управленцам выросло. Например, высшему руководству «Вымпелкома» был выплачен дополнительный бонус за сверхусилия менеджмента. Это правильно, что начальство получает больше денег, когда финансовые показатели компании ухудшаются?

– Нужно разбираться в каждом конкретном случае. У акционеров

сил у компании не хватает, чтобы их развивать и удерживать. Это боль собственников, гендиректора, председателя совета директоров. Когда мы одновременно делаем несколько поисков CEO, мы не можем использовать один и тот же набор кандидатов для этих проектов, потому что требования к навыкам и опыту отличаются. В одной ситуации нужно, чтобы этот CEO помог вывести компанию на новые рынки, в другой – реструктурировать долг, в третьей – запустить новые инновационные направления. Кроме того, различается [корпоративная] культура. В одной компании принято действовать быстро, без лишних разговоров, в других компаниях привыкли обстоятельно обсуждать и договариваться. И ты понимаешь, что человек не подойдет из-за культурной несовместимости. И где взять совместимых?

Весьма актуальна сейчас система преемственности CEO. Найти человека со стороны трудно, надо тренировать внутреннего кандидата. Во многих компаниях, где CEO старше 65 лет либо уже 10–15 лет занимает эту должность, советы директоров думают, как минимизировать риски, если генеральный директор завтра

Отличный пример – Александр Изосимов, его назначение было суперважным для [председателя совета директоров «М.видео-Эльдорадо»] Александра Тынкована и «Сафмара» (владеет 60% в «М.видео-Эльдорадо»). – «Ведомости»). Тынкован делал несколько попыток найти лидера: сначала это был Майкл Тач, потом внутренний кандидат Энрике Фернандес. На реализацию стратегии, которая называется One Retail, не было людей. Мы обсудили кандидатов из ритейла, решили их не рассматривать. Решили брать из сервисных компаний, мобильных операторов, страховых компаний – тех, которые с клиентом сталкиваются напрямую. Плюс нужен цифровой опыт. Плюс важен масштаб, потому что «М.видео-Эльдорадо» – одна из крупнейших в мире компаний в торговле электроникой. Изосимова все устраивало. Он поработал в советах директоров Evraz, Московской биржи, Ericsson, Modern Times Group – крупнейшей скандинавской медийной компании. Получилось так, что его выгнали из Стокгольма партнеры из McKinsey, чтобы он побывал в роли исполнительного председателя совета директоров в Gloria

Jean's. Он загорелся ежедневной динамикой управления бизнесом, вспомнил давно забытые ощущения, захотел этого драйва. И предложение «М.видео-Эльдорадо» попало в крайне удачный момент.

#### – Что в советах директоров изменилось по сравнению с тем, что было 5–10 лет назад?

– Вообще отношение к совету директоров поменялось. У меня был реальный случай до кризиса 2018 г. Собственнику компании с выручкой в \$4 млрд нужно было подобрать совет перед IPO – иначе, сказали инвестбанкиры, размещение не состоится. Он мне сказал: «Нужны три иностранца, которые будут говорить по-английски и выглядеть, как англичане. Два-три в год мы будем встречаться за ужином, и больше от них ничего не надо». Вот этого подхода почти нигде сейчас нет в крупнейших компаниях. Совет директоров считается стратегическим органом, который помогает акционерам создавать ценность.

#### – В России много ассоциаций и объединений занимается подготовкой кандидатов в независимые директора. Люди платят немалые деньги за обучение в надежде, что их потом возьмут в совет директоров крупной компании. Насколько сертифицикат об окончании курсов для независимых директоров открывает такую возможность?

– Большинство этих организаций не знает меры с обещаниями, что после окончания курсов новоявленный директор войдет в совет директоров. Эти директора могут быть востребованы в компаниях третьего эшелона, но не первого. У кого из членов советов директоров компаний из списка S&P 100 есть эти корочки? Ни у кого. Когда у меня спрашивают, какие курсы нужно закончить, чтобы войти в совет директоров, я советую сфокусироваться на своей карьере. Стань крутым финансовым, операционным, генеральным директором, чтобы рынок знал, что лучше тебя никого нет, и тогда начнешь получать предложения.

Полная версия интервью:  
[www.vedomosti.ru](http://www.vedomosti.ru)

# Можно ли победить фаворита

ВИКТОР  
ТАКИ

публицист, историк



Электоральная база действующего президента Эммануэля Макрона невелика. В первом туре выборов 2017 г. он набрал 24%, которые составляли 14% от общего числа избирателей. Последний опрос демонстрирует тот же показатель – 24% в первом туре. Это на процент больше, чем у его главного конкурента – лидера «Национального объединения» (бывшего «Национального фронта») Марин Ле Пен, за которую собираются голосовать 23% избирателей. Избиратели Макрона и его партии «Вперед, Республика!», созданной всего пять лет назад, – это представители французского среднего класса, живущие в Париже и других больших городах. К ним примыкает часть иммигрантов из Северной Африки в первом, втором или третьем по-

колении. Разумеется, за Макрона голосует не весь средний класс и не все иммигранты. Однако у этих столь разных частей его электората есть по крайней мере одна общая черта – и те и другие являются в каком-то смысле выгодополучателями глобализации.

Электорат Марин Ле Пен во многом противоположен электорату Макрона, хотя он столь же неоднородный. Исторической средой «Национального фронта» были мелкие собственники юго-востока страны, озабоченные первой волной североафриканской иммиграции, экономическим этатизмом де Голля и его преемников, а также конкуренцией со стороны крупных корпораций. Они составляют так называемое идентитарное крыло «Национального объединения»,

из которого происходят многие видные фигуры партийного руководства. В 1980-е, 1990-е и 2000-е гг. базовый электорат «Национального фронта» пополнился за счет значительной части избирателей промышленного северо-востока страны, потерявших работу в результате деиндустриализации.

Наряду с движением «Вперед, Республика!» Эммануэля Макрона и «Национальным объединением» Марин Ле Пен, которые являются социально-политическими и идеологическими гибридами, в политическом поле можно наблюдать остатки традиционных право- и левоцентристов, сменявших друг друга на протяжении последних четырех десятилетий. Правоцентристские республиканцы были ввергнуты в глубокий кризис поражением Саркози на выборах 2012 г. и его последующими судебными процессами. Положение республиканцев усугубил скандал вокруг нецелевого использования средств бывшим премьер-министром Саркози Франсуа Фийоном, не позволивший ему выйти во второй тур выборов 2017 г. За индивидуальными слабостями отдельных представителей французских правоцентристов скрывается фундаментальная причина их кризиса – отказ от гол-

листской модели суверенного «государства-стратема» в пользу логики евроинтеграции, глобализации и мультикультурализма, которую теперь гораздо убедительнее воплощает Макрон. В результате несколько республиканских кандидатов (Ксавье Бертран, Валери Пекресс, Эрик Сиоти) сегодня оспаривают друг у друга сильно сократившийся правоцентристский электорат, составляющий от 13 до 16%.

Если кризис правоцентристов является кризисом отдельной партии, то ситуация в левой части политического спектра свидетельствует о кризисе левой идеологии. Совокупный электорат левых партий сократился до исторического минимума и едва достигает 30%. Кризис коалиции стал очевиден уже в 2002 г., когда ее лидер и премьер-министр Лионель Жоспен не сумел пробиться во второй тур.

Сегодня кандидата от социалистов (которым могут стать мэр Парижа Анн Идальго или бывший министр экономики Арно Монтебур) готовы поддержать лишь 5–7% от общего числа активных избирателей. Примерно столько же – 6% – готовы отдать свой голос за кандидата от «Зеленых» Янника Жадо. Это означает, что главным левым кандидатом, как и в 2017 г., является ли-

дер движения «Непокоренная Франция» Жан-Люк Меланшон, которого поддерживает 12–13%. Меланшон покинул социальную партию в момент экономического кризиса 2008–2009 гг. и вскоре стал наиболее заметным левым политиком. Поддержка пострадавших от глобализации мелких госслужащих, учителей и медперсонала обеспечила ему 11% голосов в 2012 г. и 19% голосов в 2017 г. Но в обоих случаях попытка Меланшона вернуть ушедший к Ле Пен пролетарский электорат компартии завершилась неудачей. Более того, в последние годы его усилия заручиться поддержкой иммигрантов из предместий вызвала охлаждение к нему со стороны суверенистски настроенных левых избирателей, что, вероятно, не позволит ему повторить результат 2017 г.

У Макрона и Ле Пен по-прежнему наибольшие шансы на выход во второй тур, исход которого еще более предсказуем в силу очевидного преимущества действующего президента перед лидером «Национального объединения». Это не значит, что президентская кампания совсем лишена интриги. Демонстрацией служит пример самого Макрона, которого еще осенью 2016 г. мало кто ожидал увидеть на президентском посту. -

# Что будет с Германией после ухода Меркель

СЕРГЕЙ  
БИРЮКОВ

директор лаборатории  
«Центр изучения евразийского  
пространства» СИУ РАНХиГС,  
Новосибирск



Заявленный уход из большой политики привычного столпа германского политикума Ангелы Меркель ставит много вопросов – прежде всего о том, какая из политических сил станет ядром новой межпартийной коалиции. Произойдет ли ожидаемый многими разворот Германии влево – в социально-экологическом либо традиционном социально-демократическом ключе?

Ответы на эти вопросы были призваны дать состоявшиеся несколько дней назад первые предвыборные теледебаты, в которых сошлись лидеры трех основных политических сил: Олаф Шольц от СДПГ, Аннелена Бербок от «Союза 90 / Зеленые» и Армин Лашет от ХДС.

Шольц презентовал себя как профессионала-управленца, готового выступить в роли антикризисного менеджера. Правительственный опыт в качестве вице-канцлера и работа в качестве финансового менеджера при ликвидации экономических последствий пандемии и локдауна

помогли ему существенно улучшить свой имидж в глазах избирателей. Шольц заявил о готовности бороться с изменением климата и создавать новые рабочие места в отраслях, относящихся к зеленой экономике. В отличие от Лашета и Бербок, критикующих Россию с достаточно жестких идеологических позиций, лидер социал-демократов говорит о необходимости «новой восточной политики» в духе Вилли Брандта – что выглядит довольно многообещающе в современной международной ситуации.

Лашет построил свою презентацию на идее преемственности, обрисовав линию, ведущую от Аденауэра до Меркель. Не отрицая «ветра перемен», который чувствуют все», он призвал от своего имени и имени ХДС сделать ставку на «стабильность и надежность». Лашет позиционировал себя как преемника Меркель и заявлял о готовности помочь своим опытом в преодолении современных кризисов. Но он не всегда

четко формулировал собственные подходы к решению проблем, в чем некоторые наблюдатели усмотрели его растерянность и желание уйти от ответственности.

Бербок стремилась увязать свой имидж с идеей глубокого обновления германской политики, идеей прорыва в решении актуальных проблем, беспокоящих германское общество. При этом модель «климатически ориентированного общества справедливого благосостояния» выглядела в ее изложении несколько расплывчато, в то время как конкретные предложения – например, об отказе к 2030 г. от угля и запрете «неэкологичных автомобилей» – звучали достаточно радикально. Шольц и Лашет не возражали против ее экологических инициатив, но требовали более тщательного законодательного оформления. В то же время представители конкурирующих партий отказались поддержать стремление Бербок выступить в качестве главной защитницы прав женщин, семьи и детей. И если Шольц солидаризировался с ней по вопросу о повышении налогов, то Лашет осудил ее попытку перенести бремя нынешнего экономического кризиса на плечи преуспевающих предпринимателей.

По данным Института изучения рынка и общественного мнения Forsa, 36% респондентов признали Шольца победителем вечера, 30% проголосовали за Бербок и 25% – за

Лашета (9% опрошенных не определились с выбором). При этом доверить руководство страной Шольцу сегодня готовы 47% респондентов, в то время как Лашета в этой роли видят 26%, а Бербок – всего 24%.

По итогам первых германских предвыборных дебатов прояснилась предвыборная идеологическая расстановка основных политических сил Германии.

Консенсус по общим вопросам повестки дня (Афганистан, беженцы, отношение к европейским ценностям и политике, предполагаемый локдаун) присутствует у представителей всех трех ведущих партий, при этом определиться с конкретными предложениями по решению этих проблем они пока не могут, ограничиваясь правильной политической риторикой.

ХДС без Меркель очевидно не выглядит как лидер будущей коалиции и не может привлечь другие партии на свою сторону за счет новых идей или инициатив.

Принципиальный пункт расхождения СДПГ и ХДС – вопрос о повышении налогов. Лашет принципиально высказался против повышения налогового бремени. Шольц представил концепцию своей партии, согласно которой ставка налога на прибыль должна увеличиться на 3 процентных пункта для «немногих богатых». «Зеленые» поддерживают положения СДПГ об осторожном

повышении налогов и поддержке малооплачиваемых.

Концепция зеленой экономики принята СДПГ и ХДС, однако они не считают эту концепцию прерогативой «Зеленых» и не стремятся консолидироваться с ними на этой платформе.

Коалиция СДПГ и «Зеленых» с левой партией выглядит сегодня маловероятной из-за большого числа идеологических требований к последним – включая стабильность финансовой политики, лояльность бундесверу, отказ от неприятия НАТО. Очевидно, что к подобному развороту своей политики левая партия сегодня не готова.

Немецкая политика накануне выборов выглядит как ярко выраженное пространство неопределенностей, и торг с участием нескольких основных политических сил по итогам голосования практически неизбежен. Найти новый личностный стержень, подобный Меркель, очевидно, не удастся – никто из соревнующихся партийных лидеров не сравнится с ней по силе харизмы и влияния.

Радикального разворота влево или вправо в германской политике не произойдет, и идеологические крайности будут уравновешены более умеренными направлениями при любом составе коалиции – и это хорошо для Германии, объединенной Европы и для России. -

## ВЕДОМОСТИ

Газета основана 7.09.1999

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

### РЕДАКЦИЯ

И.о. главного редактора

Ирина Сергеевна Казьмина

Первый заместитель главного редактора

Кирилл Вишнепольский

Заместитель главного редактора

Иван Чеберко

Старший редактор

Владимир Степанов

### РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ:

Политика и общество Максим Иванов

Международный опыт Алексей Никольский

Экономика Дмитрий Гринкевич

Финансы Екатерина Литова

Индустрия Александр Волобуев

Потребительский рынок

Антон Филатов

Медиа Мария Истомина

Карьера и менеджмент

Юлиана Петрова

Действующие лица

Наталья Жукова

Дата-отдел Александр Соколов

Арт-директор Евдокия Красовицкая

Выпуск Анна Ратафьева

Фотослужба Наталья Рыхлик

тел. редакции: (495) 956-34-58

### КОММЕРЧЕСКИЕ СЛУЖБЫ

Издатель Михаил Нелюбин

Коммерческий директор

Мила Макарова

Директор по рекламе товаров группы люкс

Мария Зарнова

### СВЕДЕНИЯ О РЕГИСТРАЦИИ

Решение Федеральной службы по надзору

в сфере связи, информационных технологий

и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

ПИ № ФС 77-79547 от 27 ноября 2020 г.

Подписной индекс в электронном каталоге

Почты России: ВЕДОМОСТИ П4599

### ВСЕ ПРАВА ЗАЩИЩЕНЫ

© 2000–2021, АО «Бизнес Ньюс Медиа». Любое

использование материалов газеты, в том числе

в электронном варианте, допускается только

с согласия правообладателя.

Номер подписан в печать в 23.00

### ОТПЕЧАТАНО В ТИПОГРАФИИ

ОАО «Московская газетная типография»,

123995, г. Москва, улица 1905 года, дом 7, стр.1

Объем издания 5 п. л.,

Тираж - 47 000.

Общий тираж с «Ведомости» -

Санкт-Петербургский выпуск – 53 400.

Выходит пять раз в неделю, цена свободная

Заказ № 2000

Возрастное ограничение: 16+