

# Коммерсантъ



4 601865 000226



22 147

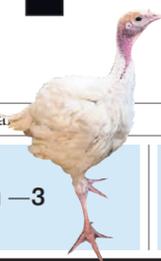
Газета издательского дома «Коммерсантъ» Издается с 1909 года. С 1917 по 1990 год не выходила по независящим от редакции обстоятельствам. С 1990 года выходит в еженедельном режиме. С 1992 года — в ежедневном.

Вторник 22 ноября 2022 №216 (7417 с момента возобновления издания)

kommersant.ru | КоммерсантъFM 93,6

новости | Владимир Путин принял участие в запуске центра по воспроизводству индейки — 3

новости | Адвокаты академика, разработавшего бронезащиту для военных, нашли следы выдвинутого против него обвинения в Великобритании — 4



## Удар в Сирию

### Президент Турции занимает востороссийскую позицию

Президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган переложил ответственность за турецкие удары по Сирии и Ираку на Россию, которая якобы не выполняет взятые на себя обязательства. Досталось и западным партнерам — их господин Эрдоган обвинил в дестабилизации ситуации в Турции в сфере безопасности.

Реджеп Тайип Эрдоган дал понять, что военная операция против курдских формирований в Сирии и Ираке (см. «Ъ-Онлайн» от 20 ноября) не ограничится воздушными ударами. При этом он подчеркнул, что Анкара не собирается согласовывать свои шаги с другими силами, присутствующими в Сирии, — Россией и США.

«Мы не обсуждали тему операций ни с господином Байденом (президентом США Джо Байденом. — «Ъ»), ни с господином Путиным (президентом РФ Владимиром Путиным. — «Ъ»). Вместе с тем и Байдену, и Путину хорошо известна позиция Анкары и вероятность нанесения наших ударов в этом регионе в любое время», — сказал президент Турции журналистам на борту самолета, возвращаясь домой с открытия Чемпионата мира по футболу в Катаре.

Напомним, в ночь на воскресенье Турция нанесла авиаудары по территории Сирии и Ирака. В Анкаре заявили, что целью было уничтожение баз курдских боевиков, ответственных за теракт в Стамбуле. Турецкие власти заявили, что теракт был спланирован в Сирии, оттуда же прибыл и исполнитель.

Эксперты не исключают, что вслед за воздушной операцией может последовать наземная. Тем более что президент Эрдоган с мая заявлял о подобных намерениях, декларируя цель установить буферную зону на границе с Сирией, уходящую вглубь этой страны на 30 км, чтобы обезопасить себя от проникновения террористов. Весной президент Эрдоган поставил военный сценарий на паузу, увлекшись, с одной стороны, ролью миротворца и посредника в российско-украинском конфликте, а с другой — вступив в торг с союзниками по НАТО в связи с намерениями Швеции и Финляндии присоединиться к альянсу. Прежде чем дать свое согласие на это, Анкара поставила условие, что Стокгольм и Хельсинки должны среди прочего отказаться от поддержки Рабочей партии Курдистана (РПК), которую Турция причисляет к террористам, и аффилированных с ней структур. Среди последних — «Отряды народной самообороны» (YPG) сирийских курдов. Анкара также наметила на отмену оружейного эмбарго ЕС и санкций США в отношении Турции. Но в итоге оказалась недовольна тем, как союзники по НАТО выполняют свои обещания.

Теракт в Стамбуле дал турецким властям возможность припомнить все недоработки партнеров. В частности, в понедельник в МИД Турции в связи с деятельностью курд-



Реджеп Тайип Эрдоган обвинил США в том, что они по сути вооружают курдских боевиков, а Россию — в том, что она не обеспечила отвод курдских отрядов от сирийско-турецкой границы  
ФОТО: JORGE SILVA / REUTERS

ских активистов в Стокгольме был вызван посол Швеции. Досталось и Вашингтону. «Нас огорчает тот факт, что союзник Турции по НАТО за последние годы поставил тысячи грузовиков с боеприпасами и оружием в районы Сирии, где орудают террористы», — сказал президент Эрдоган. На этом основании он считает, что у Вашингтона не может быть никаких претензий к Анкаре, если она будет продолжать наносить удары по боевикам. «Мы продолжим действовать так, как того требует национальная безопасность Турции. Никаких уступок. Потому что любое изменение позиции сопряжено с проблемами для нашей страны», — подчеркнул господин Эрдоган.

А к вечеру понедельника прозвучало еще более жесткое заявление со стороны его администрации. «Политика Запада в отношении Сирии провалилась. Эта страна продолжает создавать террористические угрозы для национальной безопасности и для ре-

гиона. Очевидна необходимость перемен, но наша борьба с терроризмом будет продолжена, несмотря ни на что. Мы не пойдем на компромиссы», — заявил глава управления по коммуникациям администрации президента Турции Фахреттин Алтун.

Не обошлось и без критики в адрес Москвы. Президент Эрдоган напомнил о соглашении с Россией, заключенном в 2019 году. Тогда, чтобы остановить третью военную операцию Анкары на севере Сирии против YPG, президенты России и Турции договорились о разделе зон влияния в этом районе. Речь также шла о совместном патрулировании и, главное, отходе курдских сил от турецкой границы под контролем российских сил. «К сожалению, несмотря на неоднократные напоминания турецкой стороны, эти обязательства не выполнены. Не выполняются, не могут выполняться. В ответ мы заявляем, что в случае невыполнения договоренностей сами предпримем необходимые шаги против террористов», — заявил президент Турции, переложив ответственность за возможную эскалацию ситуации на севере Сирии на Россию.

На эти претензии МИД РФ ответил еще накануне. Замминистра иностранных дел Михаил Богданов заявил агентству ТАСС: нужно разобраться в том, что произошло

в последние дни. Он добавил, что Москва всегда выступала за «переговорные решения». Возможность напрямую обсудить все спорные вопросы дипломатам и военным двух стран представится во время начинающейся во вторник в столице Казахстана 19-й Международной встречи по Сирии в «астанинском формате», в которой традиционно участвуют представители России, Турции, Ирана, а также делегации правительства Сирии и сирийской вооруженной оппозиции.

Предыдущая встреча состоялась в июне. Там также обсуждались намерения Анкары начать наземную операцию на севере Сирии. И по итогам мероприятия ни у кого не было ощущения, что Турцию удалось отговорить. Как сказал тогда в интервью «Ъ» спецпредставитель президента РФ по Сирии Александр Лаврентьев, переговорный процесс идет сложно, но «еще не все потеряно, можно найти механизмы, которые позволят не прибегать к силовому решению». Судя по тому, что до последнего времени Турция воздерживалась от наступления, нужные решения все же были найдены. Однако теракт в Стамбуле изменил ситуацию кардинально.

мировая политика — 6

## Казахстан уйдет на все четыре стороны

### Касым-Жомарт Токаев обещает быть очень мирным и абсолютно многовекторным

Касым-Жомарт Токаев, переизбранный 20 ноября на новый — семилетний — президентский срок, пообещал: под его руководством страна будет проводить, во-первых, мирную, а во-вторых, многовекторную внешнюю политику. Последнее вряд ли понравится Москве, где настороженно относятся к тем, кто обещает «дружить со всеми». Впрочем, первый конфликт после выборов у Астаны случился не с Россией, а скорее с Западом в лице ОБСЕ: МИД Казахстана жестко отреагировал на критику со стороны наблюдателей от этой организации.

ЦИК Казахстана обнародовал 21 ноября предварительные итоги президентских выборов, состоявшихся в воскресенье. Действующий глава государства победил, набрав 81,31%. Результаты прочих участников этой кампании вряд ли стоит даже перечислять, поскольку никто из конкурентов не преодолел планки в 4%. Исключение — графа «против всех», в которой поставили галочку 5,8% проголосовавших казахстанцев.

Касым-Жомарт Токаев, которому предстоит править страной до 2029 года, в последнее время немало говорил о том, что он будет строить справедливый Казахстан. В недавнем заявлении он отметил, что семи лет для

реализации всех обещаний ему хватит. «Самое главное, в нашей стране не будет монополии на власть. Это очень важно», — сказал господин Токаев.

Комментируя внешнюю политику, Касым-Жомарт Токаев подчеркнул, что Казахстан, с учетом его геостратегического положения и работы в республике «крупнейших транснациональных мировых компаний», просто обязан проводить многовекторную внешнюю политику. Также, заверил политик, внешняя политика Астаны будет исключительно мирной.

Настрой любой страны региона дружить со всеми обычно не очень нравится Москве, где и раньше с подозрением относились к стремлению соседей быть открытыми «всем ветрам», а теперь особенно ревностно следят за тем, как государства постсоветского пространства взаимодействуют с западными странами. Впрочем, первый конфликт после выборов у Астаны случился не с Россией, а как раз с Западом. Точнее, с институтом, который считается западным инструментом оценки избирательных процессов. Речь идет о Бюро по демократическим институтам Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе (БДИПЧ ОБСЕ).

мировая политика — 6

## Боевая «Дружба»

### Украина хочет повысить плату за прокачку по нефтепроводу в новых условиях

Украина, которая в течение 2022 года почти на 34% повысила стоимость транспортировки российской нефти по трубопроводу «Дружба», с 2023 года собирается поднять ставку еще на 18%, до €13,6 за 1 тонну. «Укртранснафта» объясняет это возросшими расходами из-за интенсивных боевых действий и повреждением энергетической инфраструктуры. Рост тарифа, вероятно, будет переложен на конечных покупателей нефти — в основном на венгерскую MOL.

Посударственная «Укртранснафта» предупредила «Транснефть» о намерении повысить тариф на прокачку по южной ветке нефтепровода «Дружба», по которой российская нефть идет в Венгрию, Чехию и Словакию. Об этом сообщило агентство Bloomberg и подтвердили «Ъ» в «Транснефти». В компании пояснили, что Киев рассчитывает на повышение ставки до €13,6 за 1 тонну. Это на 18,2% выше текущего уровня и на 58,1% больше цены на начало года. В течение года тариф уже повышался в апреле — с €8,6 до €11,5. Как отметил советник президента «Транснефти» Игорь Демин, компания намерена провести консультации с профильными российскими министерствами и компаниями, сдающими нефть в ее систему. Решение будет принято к концу года, пояснил он.

Ранее «Укртранснафта» аргументировала необходимость повышения тари-

фа частичным разрушением нефтегазопроводной инфраструктуры в ходе военной спецоперации России. На этот раз приводятся аргументы о частичном разрушении энергетической инфраструктуры, нехватке запчастей, а также повышенных затратах на организацию безопасной работы сотрудников в условиях военных действий. Но, считают источники «Ъ», повреждения на ветке «Дружбы» минимальны и не требуют таких сумм. В середине ноября Украина приостанавливала прокачку нефти по «Дружбе» в направлении Венгрии, объяснив это повреждением трансформаторной станции в результате российского ракетного удара и падением напряжения в электросетях. Транспортировка была восстановлена 16 ноября.

По южной ветке «Дружбы» через Украину прокачивается около 1–1,5 млн тонн нефти в месяц. В прошлом году транзит составил 12 млн тонн, из которых 5,2 млн тонн получила Словакия, по 3,4 млн тонн — Чехия и Венгрия. Именно на покупателей нефти из этих стран, то есть на венгерскую MOL (ей принадлежит и НПЗ в Словакии) и польскую Orlen (владеет чешской переработкой через Unipetrol), ляжет рост затрат на транзит через Украину, считают собеседники «Ъ» на рынке.

деловые новости — 8

07 В состоятельности средней тяжести Аптека не хватает покупательной способности больных

07 Турбине не обкатили «Северсталь» не будет ставить первую машину «Силмаша» на свою ТЭЦ

07 Любители пива стали крепко пить Легкие сорта хуже продаются

08 Долгам подбирают обменный курс Российские компании осваивают работу с недружественными кредиторами

08 Маркетплейсы в каждый дом От ЦБ ждут помощи с продажей ипотеки

08 МФО занимают у граждан Микрофинансовым организациям не хватает кредитов

09 Одежда на колесиках Сервис доставки «Самokat» выходит в непродовольственный сегмент

09 На ноутбуках показалась ирбисовщина Irbis пытается укрепить позиции на рынке

09 Четвертый круг аппа МТС перезапускает магазин приложений

## Пробегство от санкций

### Дилеры автомобилей класса люкс осваивают параллельный импорт

Несмотря на отсутствие официальных поставок в РФ люксовых и премиальных брендов, некоторые дилеры не отказались от открытия для них автосалонов. Каналом для пополнения складов стал параллельный импорт, который наиболее рентабелен именно для дорогих машин. Аналитики отмечают, что в условиях ввоза не через официальные каналы для клиентов все равно важно покупать машины через дилера из-за наличия возможностей по сервису и предсказуемости.

Официальный дилер Lamborghini «Автодом» открыл монобрендовый салон марки в «Москва-Сити», хотя поставки новых автомобилей марки в страну были приостановлены еще весной. Салон пополняется автомобилями по параллельному импорту. Фактически это новые машины с небольшим пробегом, но купленные не у официального импортера.

Глава «Автодома» Андрей Ольховский поясняет, что проект был начат еще в 2020 году, но «его реализация затягивалась». При этом, по его словам, объем предложений сейчас гораздо выше, чем в 2021 году: «Несмотря на более низкий спрос, мы можем предложить практически всю гамму линейки автомобилей Lamborghini». Отличие от обычной ситуации в том, что наши клиенты не могут заказать автомобиль с персонально их опциями и должны ориентироваться на то, что есть в наличии в шоурумах.

Другие опрошенные «Ъ» крупные дилеры от таких открытий воздержались. Директор по развитию автохолдинга «Ключавто» Юлия Овчинникова объясняет такое решение «анализом ситуации на авторынке». Однако, продолжает она, экономика в таких открытиях может быть, «если это не единичные поставки под заказ, а масштабные партии». У «Ключавто» сейчас 4 тыс. машин, поставленных через параллельный импорт на юрицию, среди марок в том числе Toyota, Lexus, Mazda, Mercedes, BMW, Audi и Land Rover. При этом популярностью пользуются не премиальные модели, а Toyota RAV4, Toyota Camry и Toyota Avalon.

деловые новости — 9

Подписной индекс 50060 П1125



НОВОСТИ

# А яйца кто?

## Как Владимир Путин занимался животноводством

21 ноября президент России Владимир Путин принял участие в запуске племенного центра по воспроизводству индейки в Тюменской области и в заседании, посвященном селекции и генетике, а значит, укреплению суверенизации в животноводстве и птицеводстве. **Специальный корреспондент „Ъ“ Андрей Колесников считает, что отрасль уверенно идет своим путем, опираясь на собственные разработки, так как других у нее нет.**

— Новый комплекс (в Тюменской области. — А. К.) будет выпускать крайне нужную, востребованную продукцию — инкубационные яйца, — пояснил Владимир Путин, — которые поступят непосредственно на предприятия для последующего выращивания птицы.

Можно было понять, что это только на первый взгляд не имеет отношения к событиям на Украине. Но, конечно, имеет. Еще какое имеет. Без тюменских яиц сейчас просто не выжить:

— Такие проекты значимы и призваны значительно укрепить нашу продовольственную безопасность и независимость, обеспечить хозяйствам отечественным племенным материалом, повысить качество продукции. В условиях санкционного давления, глобальных продовольственных вызовов — а они всем сегодня очень хорошо известны — эти задачи становятся еще более актуальными.

Да, санкциями давят, в том числе и, может быть, большее всего на яйца, но «принятые ранее решения по поддержке АПК, отраслевой науки сработали».

Президент отметил, что критически важно добиться «ощутимого прогресса и максимально необходимой независимости в такой чувствительной сфере, как семенной и племенной фонд».

— По году экспорт АПК должен превысить \$40 млрд, — сообщил министр сельского хозяйства РФ Дмитрий Патрушев.

Но есть много особенностей. Кажущийся парадокс — снижение поголовья КРС (крупного рогатого скота. — А. К.) при одновременном росте производства молока. Но Дмит



В Калининградской области научились сексировать  
ФОТО ДМИТРИЯ АЗАРОВА

рий Патрушев успокоил: это «отражение мирового тренда на смещение потребления говядины в сторону более доступной продукции свиноводства и птицеводства». Мы в тренде. Свиной за год стало гораздо больше. Птицы тоже.

Но все-таки не до конца понятно: новые технологии позволяют добывать молоко из свиной и птичьей? Отечественная генетика властвует в скотоводстве. Это пока не скажешь о птицеводстве. Зато создан «отечественный» кросс (гибрид. — „Ъ“) кур „Смена-9“. Уже кое-что. Дело-то идет, хоть и приходится преодолевать препятствия (и курам они на смех). Но все-таки дома и стеньги помогают.

Наум Бабаев, глава группы компаний «Дамате», российский лидера в производстве индейки, включившись по видеоконференц-связи, рассказал:

— Здесь, на тюменской земле, мы запускаем племенной репродуктор на 12 млн яиц. У нас есть еще два, в Пензенской и в Ростовской областях. Это полностью закрывает потребности Российской Федерации в племенном яйце. Что ж, многие сейчас выдохнули. Гора с плеч.

— Применяем искусственное осеменение, лапароскопическое

осеменение, — продолжил Наум Бабаев, — а в этом году сделали несколько сотен собственных эмбриотрансферов.

Очередь к специалистам компании растет просто в геометрической прогрессии. Все идет к ним со своими проблемами.

— Но важно, — подчеркнул Наум Бабаев, — учитывать специфику и традиции Северного Кавказа. Дело в том, что компания разрабатывала для него специальную программу, что выглядело во всех отношениях логичным.

Кроме того, Наум Бабаев попросил президента включить мясо индейки во все виды госзакупки, «начиная от школьного и детского питания и заканчивая государственным резервом».

А вот с этим бы не спешить, хотя чьяния топ-менеджера так понятны. Индейку в принудительном порядке дети потреблять не договаривались. Нет такого в общественном договоре между президентом и народом. И тушенка все же должна быть из говядины и свинины. Но может, пора отказаться от консервации в племенном яйце.

Глава ГК «Дамате» Наум Бабаев и губернатор Тюменской области Александр Моор нажали красную

кнопку, которая означает, что старт новому витку эмбриотрансферов в Тюменской области дан.

Губернатор Московской области Андрей Воробьев рассказал, что летом в области был заложен селекционно-генетический центр, «который позволит решить проблему мясной породы кур... Здесь мы значительно зависели от Америки и Великобритании (слава богу, только в этом, и зависимость очевидно падает. — А. К.). Конкурентная порода наших ученых — „Смена-9“ (предыдущие восемь, очевидно, конкурентия не выдержали, и им на смену пришла девятая. — А. К.).»

— Владимир Иванович Фисинин, — добавил Андрей Воробьев, — который стоял у истоков вместе со Львом Аполлоновичем...

— Ипполитовичем, — поправил губернатора сосед.

— Ипполитовичем, — подхватил губернатор.

— Тучемским... — прошептал сосед.

— Тучемским... Как раз разрабатывали... И сегодня их ученики могут реализовывать! — закончил губернатор.

Дмитрий Патрушев хотел перейти к Калининградской области, но президент попросил прокомментировать ситуацию того соседа, стоявшего рядом с Андреем Воробьевым, то есть Анатолия Комарова, генерального директора селекционно-генетического центра «Смена». Господин Путин, как выяснилось, что-то задумал.

— Ведем многолетнюю работу с отечественными кроссами кур, — признался Анатолий Комаров. — Прежде всего со «Сменой-9». Высокие показатели подтверждены производственными испытаниями. Последнее проводилось в Московской области, и были получены такие результаты. Средняя живая масса одной головы цыпленка в возрасте 38 суток составляет 2 кг 893 г. Среднесуточный прирост живой массы составляет 75 г. Сохранность — 98,5%.

Видимо, бой происходит не только на уровне яйца. Элементарная давка. Минус 1,5%.

— Анатолий Анатольевич, вы же профессиональный военный, насколько я представляю, — Владимира Путина интересовало на самом деле вон что.

— Так точно! — с облегчением перешел на родной ему язык Анатолий Комаров.

— Как вы попали в агропромышленный комплекс-то? — участливо интересовался господин Путин.

— Половину своей сознательной рабочей жизни, — объяснил Анатолий Комаров, — служил в вооруженных силах, потом получилось так, что последние девять лет занимался преподавательской деятельностью и в то же время подрабатывал, так скажем, на большом птицеводческом бройлерном комплексе, прошел все стадии от диспетчера бройлерного производства до директора селекционно-генетического центра.

Биография была образцово-показательной. Для военного, а не для гендиректора селекционно-генетического центра.

— Вы ракетчик по основной специальности, да? — обнаружил еще одно свое знание российский президент.

— Да, я заканчивал высшее военно-командное инженерное учили-

ще ракетных войск стратегического назначения, — пояснил Анатолий Комаров.

Все теперь тут было окрашено на глазах густеющим символизмом.

Да, всем у нас в стране занимаются одни и те же люди. И ракетами, и курами. И что?

— Вчера был праздник артиллерии, ракетных войск (он был 19 ноября. — „Ъ“), — кивнул господин Путин. — Я вас поздравляю, так же как всех артиллеристов, ракетчиков!

А не тех, кто выводит на орбиту «Смену-9». Этот праздник у Анатолия Комарова был 9 октября (День работника сельского хозяйства. — „Ъ“).

— Ракетчики умеют грамотно, профессионально работать, попадать в цель, — продолжил президент. — Уверен, что и все ваши планы здесь будут реализованы.

Андрей Романов, председатель совета директоров агропромышленного холдинга «Залесье» Калининградской области, доложил, что у них в генетическом центре в качестве товара выступает племенная крупный рогатый скот.

— Это единственный комплекс в России, который позволяет проводить сексирование, — произнес Андрей Романов. — То есть разделение семени по полу.

Ну это уж, кажется, было даже слишком.

— За 2022 год было произведено более 400 тыс. доз. Из них сексированного — 220 тыс. доз, — доложил этот сексист. — На сегодняшний день на станции находится 40 быков-производителей, имеющих высочайший индекс племенной ценности.

Но и это еще не все. — Сегодня предприятия холдинга проводят генетическую оценку собственных телочек, — с нежностью сообщил Андрей Романов, — с целью выбора потенциальных матерей для быков-производителей. Или все-таки подруг? Скорее всего, Андрей Романов в волнении оговорился.

Он добавил, что есть намерения экспортировать телочек и быков в Иран.

В идеале — в обмен на беспилотники.

ООО «Маер Групп» на правах рекламы 6+

# Рекламу от MAER подвезут на такси

## В Москве презентовали новый рекламоноситель для центральных районов

**Цифровой инвентарь наружной рекламы растет, в том числе и в России. По данным экспертов Национального рекламного форума (НРФ), доля медиаэкранов по отношению к статичным баннерам увеличилась до 45% и в следующем году может превысить 50%. Но в некоторых случаях распространение наружной рекламы сдерживается законодательством, в частности для защиты объектов культурного наследия. К примеру, внутри Третьего транспортного кольца столицы таких объектов более 3 тыс. В медиахолдинге MAER утверждают, что проблему охвата аудитории в центре городов можно решить с помощью рекламы на легковых автомобилях. В связи с этим трендсеттер официально объявил о запуске проекта, связанного с установкой медиаэкранов на такси.**

Презентация проекта MaerTAXI состоялась на НРФ, недавно прошедшем в Москве. По мнению медиахолдинга, такси-формат поможет брендам в активном продвижении, особенно тем, кому необходимо оперативно заявить о продукте или событии.

**Суточное количество контактов с аудиторией проекта MaerTAXI оценивается холдингом в 60 млн.**

По словам владельца медиахолдинга Константина Майора, мобильные экраны MAER будут передвигаться в Москве преимущественно в пределах ТТК. На данный момент в столице работает 2 тыс. такси-экранов: по два на каждом автомобиле. Рекламный креатив для них запускается и управляется из единого центра. Контент можно менять с учетом локации и синхронизировать с крупноформатным цифровым инвентарем медиахолдинга MAER: медиафасадами и суперсайтами формата 15x5 метров. В MAER отмечают, что одновременное использование всех видов цифровых экранов позволит клиентамкратно усилить результат рекламной кампании.

С помощью высокотехнологичных экранов можно собирать обезличенные данные об аудитории рядом,



Владелец MAER Константин Майор презентовал новый рекламоноситель на Национальном рекламном форуме, который прошел в Москве в ноябре  
ФОТО МЕДИАХОЛДИНГ MAER

формировать интернет-сегмент в «Яндекс.Аудитории» для последующего ретаргетинга и точного измерения охвата.

По данным спикеров НРФ, за два последних года доля наружных рекламоносителей в медиасплите выросла почти вдвое. Половина затрат приходится на цифровую разновидность, востребованность которой обусловлена и увеличением числа конструкций. Например, за это время в Санкт-Петербурге цифрового инвентаря стало в пять раз больше, во многих других регионах — в три, в Москве — в два. В 2022 году партнер НРФ медиахолдинг MAER запустил в

работу в Москве шесть медиафасадов — цифровых экранов самого крупного в отрасли формата.

События 2022 года заставили бизнес перераспределять бюджеты на маркетинг и искать новые инструменты роста. Бренды обратили внимание на цифровую наружную рекламу, сравнимую по охвату с телевидением, а по частоте контакта — с интернетом. По словам экспертов форума, в 2022 году резко вырос спрос на омниканальное размещение, где одним из коммуникационных каналов выступает цифровая наружная реклама.

### Константин МАЙОР, владелец медиахолдинга MAER:

«Несмотря на падение рекламного рынка в целом, сегмент цифровой наружной рекламы вырос в этом году на 20%. Это произошло по двум причинам: обрушения интернет-рынка на 40% и высокой эффективности цифровой наружной рекламы. Приход новых клиентов и рост продаж в таких обстоятельствах нужно воспринимать как аванс доверия, т.к. очевидно, что клиенты находятся в поиске новых инструментов роста. Мы просто обязаны оправдать такое доверие и предоставить клиентам новые технологии измерения, новые форматы рекламы, новые бизнес-модели взаимодействия с целевой аудиторией. Мы видим, какой интерес вызывают наши услуги у компаний, которые локализуют бизнес в России. Уверены, что инвестиции в бренд, сделанные сегодня, дадут мультипликативный эффект за следующие 3 – 5 лет.»

### Юлия Удовенко, вице-президент по маркетингу ГК «Родная Речь»:

«Важные преимущества такси-формата — это высокая степень диджитализации. Для нас особенно интересны динамическая смена креатива и ультралокальный таргетинг в зависимости от маршрута. Для ритейла и co-промо кампаний брендов с ритейлерами важно доносить предложение в моменте принятия решения и контексте ситуации. Движимые объекты могут обеспечить необходимую гибкость и донесение информации до определенных районов.»

### Дмитрий Орченко, управляющий директор по клиентскому опыту рекламного агентства ОККАМ:

«В Москве такой инструмент может оказаться актуальным, в частности для кампаний, где оперативно нужно рассказать целевой аудитории о каком-то мероприятии или продукте. Мы с интересом будем наблюдать за развитием данного формата в столице.»



Медиахолдинг MAER — трендсеттер рекламного рынка, оператор цифровой наружной рекламы, который управляет федеральной сетью медиафасадов. В Москве представлен в нише крупного и среднего форматов (15 медиафасадов, 75 экранов формата 15x5 метров). Расчет эффективности рекламных кампаний происходит за счет технологии O2O (из офлайна в онлайн), которая позволяет транслировать контент также в интернете.



# НОВОСТИ

## Депутатов разделил поцелуй

### Профильные комитеты Госдумы одобрили поправки к законопроектам о запрете ЛГБТ-пропаганды

**Комитет Госдумы по информационной политике в понедельник рекомендовал принять во втором чтении законопроект о полном запрете ЛГБТ-пропаганды. При этом у представителей книжной индустрии и СМИ, выразивших этой инициативе «базовую поддержку», правоприменение будущего закона вызвало вопросы и опасения. Отдельный спор при обсуждении возник из-за показанного на телеканале «Россия 1» поцелуя геев.**

К законопроекту о запрете пропаганды нетрадиционных сексуальных отношений, внесенному в Думу 400 депутатами и принятому в первом чтении 27 октября, поступила 31 поправка, 11 из которых профильный комитет рекомендует к принятию, сообщил в начале расширенного заседания комитета его глава Александр Хинштейн («Единая Россия»). Сам он предложил включить в перечень запрещенной информации материалы, пропагандирующие не только нетрадиционные сексуальные отношения или предпочтения и педофилию, но и смену пола. Роскомнадзор обязан будет вести мониторинг интернета в поисках такой информации. Уточняется также, что не допускается продажа товара, в том числе импортного, содержащего запрещенную информацию.

Долгую дискуссии вызвала поправка депутата от «Справедливой России — За правду» (СРЗП) Яны Ланратовой о запрете компьютерных игр с пропагандой ЛГБТ, которая не была поддержана комитетом. Сторонникам этой идеи господин Хинштейн объяснял, что видеоигры нуждаются в отдельном регулировании и для начала надо дать определение в законе этой сущности. Кроме того, по его словам, предлагаемая законопроект формулировка охватывает и видеоигры.

В обсуждении, помимо членов комитета, участвовали представители Министерства культуры, Союза кинематографистов России. Совета при президенте по правам человека, Российского книжного союза (РКС), Союза журналистов России. Все они инициативу в целом поддержали, но некоторые высказывали опасения по поводу правоприменения новых норм.

Например, музыкальный продюсер Игорь Матвиенко не увидел «никакой угрозы» от принятия этого законо-



**Взгляды Евгения Попова (слева) и Александра Ющенко на возможность демонстрации в телеэфире мужских поцелуев несколько разошлись**  
ФОТО ДМИТРИЯ ДУХАНИНА

проекта для музыкальной индустрии. А вот исполнительный директор РКС Елена Старостина посоветовала на отсутствие четких критериев и спросила, что делать с той литературой, которая уже выпущена и будет подпадать под действие закона (о претензиях РКС

«Ъ» подробно сообщал 21 ноября). На это Александр Хинштейн ответил, что вся продукция с ЛГБТ-пропагандой, которая до этого маркировалась как 18+, теперь просто будет запрещена для всех. Как будет действовать закон, глава комитета старался объяснить на конкретных примерах. Так, информация о сексуальной ориентации Оскара Уайльда, по словам депутата, не является пропагандой, но станет таковой, если будет обозначено, что он «стал замечательным писателем в силу своей ориентации».

Депутат-единоросс, ведущий телеканала «Россия 1» Евгений Попов высказался как работник СМИ: он спросил представителя Роскомнадзора, подпадает ли под этот законопроект, к примеру, вышедший накануне на его телеканале (в программе Дмитрия Киселева) сюжет о том, что российский журналист и писатель Михаил Зыгарь (включен Минюстом в реестр иноагентов) заключил в Португалии брак с актером Жаном-Мишелем Шербакком, учитывая, что на экране был показан их заплуранный поцелуй. Господин Хинштейн высказал мнение, что такой сюжет мог бы обойтись без этого поцелуя. Александр Ющенко (КПРФ), молчавший в течение всего двухчасового заседания, возмутился, зачем об этом вообще сообщали СМИ: «Мы — дети советского времени», — объяснил он свое неприятие. Депутат Попов, однако, настаивал, что журналисты вправе сами определять, что им показывать, в том числе для создания негативного образа. Замглавы Роскомнадзора Вадим Субботин сказал, что его ведомство не против антипропаганды, но не исключил штраф за подобный эпизод. В итоге принятие законопроекта во втором чтении поддержали все члены комитета, кроме Евгения Попова, который воздержался.

Параллельно в понедельник комитет по законодательству одобрил поправки к Кодексу об административных правонарушениях о наказании за нарушение устанавливаемых запретов. За пропаганду нетрадиционных сексуальных отношений и смены пола для граждан предусмотрен штраф от 50 тыс. до 400 тыс. руб., для юридических лиц — до 5 млн руб. (максимальная санкция будет применяться при использовании СМИ и интернета). За распространение среди несовершеннолетних информации, демонстрирующей такие отношения либо способной вызвать у детей желание сменить пол, гражданам грозит штраф до 200 тыс. руб., а юристам — до 4 млн руб. В то же время поправки депутатов Нины Останиной (КПРФ) и Николая Бурылева (СРЗП), предлагавших ввести за повторное нарушение этих запретов уголовную ответственность, комитет рекомендовал отклонить.

**Мария Макутина, Ксения Веретенникова**

## Иноагентов удаляют из органов

### Депутаты одобрили новые запреты для лиц, находящихся под иностранным влиянием

**Комитет Госдумы по безопасности в понедельник одобрил поправки к законопроекту, разработанному во исполнение базового закона «О контроле за деятельностью лиц, находящихся под иностранным влиянием». Во втором чтении документ решено добавить новые запреты для лиц, признанных иностранными агентами: они не смогут служить в силовых ведомствах, как и на офицерских должностях в вооруженных силах. Также в Думе дожидаются второго чтения поправки к УК и КоАП, усиливающие ответственность иноагентов за нарушение своих обязанностей.**

Закон о контроле за деятельностью иноагентов, принятый Думой в конце июня, вступит в силу 1 декабря 2022 года. 5 июля, под конец весенней сессии, нижняя палата одобрила в первом чтении «законопроект-спутник», которым вносятся корреспондирующие поправки к 16 федеральным законам. Его авторы, в частности, предложили запретить иноагентам организовывать митинги, участвовать в образовательной деятельности и госзакупках, быть членами избирательных комиссий, жертвовать деньги партиям, вести упрощенный бухгалтерский учет и т. п. Кроме того, депутаты решили, что защита России от иностранного влияния предполагает «в том числе запрет на поступление на государственную службу и пребывание на ней иностранных агентов».

Напомним, что теми же поправками был значительно расширен список мест, где нельзя проводить массовые мероприятия, причем не только иноагентам, но и любым россиянам. Например, в него были включены вокзалы, аэропорты, пристани, образовательные и медицинские организации, здания органов соцзащиты, детские и спортивные площадки, территории органов публичной власти, культурные здания и сооружения, а также «иные места», если запрет будет «обусловлен» историческими, культурными или «иными объективными особенностями субъекта РФ».

Во втором чтении количество законов, в которые вносятся изменения, выросло до 40. Правда, большинство рекомендованных комитетом к принятию поправок носит технический характер: фраза «выполняющие функцию иностранных агентов» повсеместно заменяется на словосочетание «иностранные агенты». Но есть и смысловые изменения. Так, согласно поправкам к закону «О средствах массовой информации», в выходных данных СМИ, «участником (учредителем) которого является иноагент, нужно будет указывать, что оно создано иностранным агентом. Также вводится прямой запрет для иноагентов на работу в ФСБ, полиции, таможенных и разведывательных органах, Федеральной службе исполнения наказаний. Как пояснил «Ъ» зампред комитета по безопасности Анатолий Выборный («Единая Россия»), не смогут иноагенты занимать и офицерские должности в вооруженных силах, потому что они приравниваются к госслужбе. «Что касается призыва, то как граждане РФ иноагенты могут быть призваны в вооруженные силы», — добавил депутат.

Отметим также, что в Думе ожидают второго чтения поправки к Уголовному кодексу и Кодексу об административных правонарушениях, ужесточающие наказание для иноагентов за неисполнение предусмотренных законом обязанностей. Согласно этим проектам, одобренным в первом чтении 19 октября, за первое нарушение КоАП предусматривается штраф от 2 тыс. до 1 млн руб., а «злостное уклонение» иноагентов от исполнения своих обязанностей уже может повлечь уголовное наказание вплоть до двух лет лишения свободы. По словам источника, «Ъ» в Думе, во втором чтении меры ответственности, предложенные в варианте первого чтения, могут быть усилены.

**Ксения Веретенникова**

## Суррогатное материнство выношено чиновниками

В Госдуме заподозрили представителей исполнительной власти в лоббировании интересов частных клиник

**Законопроект о запрете суррогатного материнства в России вызвал неожиданное сопротивление со стороны чиновников, в том числе в МИДе, МВД и Минюсте. Об этом заявил вице-спикер Госдумы, один из авторов инициативы Петр Толстой. Говоря о полученных парламентариями от федеральных органов исполнительной власти замечаниях, политик предположил, что, выдвигая «притянутые за уши аргументы», лоббисты такого способа «торговли детьми» получают материальную выгоду. Впрочем, господин Толстой выразил уверенность, что «никакие придирки различных заинтересованных напрямую в этом чиновников» не остановят депутатов. Другой автор инициативы вице-спикер Госдумы Анна Кузнецова объяснила необходимость принять законопроект в том числе вскрывшимися фактами деятельности биологических лабораторий на Украине. Экс-депутат Госдумы Инга Юмашева в связи с этим призвала объявить мораторий на «трансграничное перемещение тканей, объектов и жидкостей граждан РФ».**

Петр Толстой объяснил решение провести пресс-конференцию в преддверии второго чтения законопроекта о запрете суррогатного материнства в России так: общество должно знать, «каким образом, кто и как вставляет палки в колеса законопроекту о торговле детьми». Документ был внесен в Госдуму в декабре прошлого года, а в мае 2022 года единогласно принят в первом чтении. Однако после, рассказал господин Толстой, авторы получили от федеральных органов исполнительной власти ряд замечаний «с притянутыми за уши аргументами». Среди них, отметил он, есть «безусловно и полезные», но и есть «целая группа» таких, которые призваны «затянуть процесс». «Около 300 компаний занимается этим бизнесом [в России].оборот оценивается в €2 млрд в год. И соответственно, у этого бизнеса достаточно обширные лоббистские возможности», — заявил он. — Не буду скрывать, что лоббисты вот такого способа торговли детьми находятся и в органах исполнительной власти, и в других очень высокопоставленных местах. Люди, по всей видимости, получают какой-то материальный профит от того, что Россия является фабрикой по продаже детей».

Петр Толстой напомнил, что депутаты занялись этой проблемой, когда во время пандемии в Москве были обнаружены «целые фермы» с рожденными суррогатными матерями младенцами, которых не успели или не смогли вывезти за границу. В январе 2020 года, напомним, в одной из московских квартир полиция обнаружила мертвого младенца вместе с четырьмя другими детьми, няней и суррогатной матерью. Дети родились в Европейском центре суррогатного материнства и ждали, когда биологические родители отвезут их на Филиппины. Фигурантами дела о торговле людьми стали сотрудники компании «Росьюрсалтинг», предоставлявшей юридическое сопровождение по программам суррогатного материнства, а также врачи и две выносившие детей женщины

(одна — гражданка Украины). Всего же, по оценке ФСБ, за последние несколько лет из России были вывезены около 45 тыс. таких детей. Господин Толстой предупредил: есть данные, что часть из них вывозят на органы, часть — для усыновления в гомосексуальные пары.

Депутаты выступили за полный запрет участия иностранных граждан в программах суррогатного материнства в России. Разработанный ими законопроект предполагает, что потенциальными получателями услуг суррогатной матери (обязательно россиянки) смогут стать только россияне, состоящие в браке, либо одинокая женщина, имеющая гражданство России, в случае если вынашивание и рождение ребенка невозможно по медицинским причинам. Кроме того, в документе указано, что рожденные таким образом дети должны автоматически становиться гражданами РФ.

Однако МВД, МИД и Минюст России выступают против того, чтобы наделить гражданством ребенка, рожденного от суррогатной матери — гражданки РФ на территории нашей страны, признал Петр Толстой. В МИДе, по его словам, считают, что положение вывезенных за границу детей должно определяться нормами государства его постоянного проживания. «Но задача все-таки состоит в том, чтобы такие дети имели возможность защиты со стороны российского государства», — настаивал господин Толстой. — Просто не хотим на себя, по всей видимости, взваливать дополнительные обязанности и без того перегруженные наши консульские отделы». Минюст, отметил он, предлагает «комплексно» решить «всю» проблему суррогатного материнства в России и, уверены авторы законопроекта, таким образом отложить запрет бизнеса с иностранцами. Незазванный господин Толстой заместитель главы МВД России и вовсе, по словам выступающего, задался вопросом: зачем запрещать суррогатное материнство в России, если в США оно разрешено? А целый ряд коллег «из правового управления» (не уточнив, какого ведомства) кулуарно советуют «сейчас не заниматься этим вопросом». В конце концов Петр Толстой пришел к выводу, что сложившаяся ситуация позорна, а Россия «хуже колоний западных стран», где все еще закреплена законодательно возможность вынашивать детей таким образом.

Анна Кузнецова полностью поддержала господина Толстого: «Установлено, что основными потребителями услуги суррогатного материнства являются граждане стран, где это запрещено. Мы понимаем с вами, да, как относятся к России». Она отметила, что узаконенное суррогатное материнство нарушает права не только детей, рожденных суррогатными матерями, но и «наши с вами права, наших с вами детей». «Уважаемые коллеги, 14 млрд из нашего бюджета идет на оплату услуг суррогатных родов для иностранцев», — заявила она, не уточнив, о каких именно расходах идет речь. Анна Кузнецова призвала также не забывать, что Госдуму сегодня работает над темой биологических лабораторий, обнаруженных на Украине. «Так вот именно славянский генотип является основой этих опы-

тов над людьми. И мы с вами можем представить, для чего могут быть использованы эти дети», — настаивала она. — Говоря об этом законопроекте, мы защищаем всех. Ну еще, конечно, наше нравственное человеческое самосознание».

Впрочем, более широко тему биологического оружия раскрыла экс-депутат Госдумы Инга Юмашева: «На мой взгляд, настал тот момент, когда нам необходимо объявить мораторий на трансграничное перемещение тканей, объектов и жидкостей граждан РФ, особенно в условиях специальной военной операции, когда мы до конца еще не понимаем угрозы, исходящих от разного рода биологических лабораторий».

Журналист Анна Шафран потребовала относиться к законопроекту о запрете суррогатного материнства как к спутнику другой инициативы — о запрете пропаганды ЛГБТ. Председатель патриаршей комиссии по вопросам семьи, защиты материнства и детства иерарх Федор Лукьянов со своей стороны подтвердил, что происходит «совершенно аморальные вещи»: в качестве пациентов в этих клиниках «систематически» оформляются представители ЛГБТ-сообщества, в медкартах которых указывается принадлежность к женскому

полу с диагнозом «врожденное отсутствие матки». Отец Федор вспомнил владельца крупной парфюмерной компании на Филиппинах, который, не скрывая свою принадлежность к ЛГБТ, получил родительские права на шестерых российских детей и вывез их за пределы страны. «И что с ними будет?» — спросил он и сам же ответил за всех собравшихся: — Мы прекрасно понимаем, для каких целей приобретаются дети. По факту это, конечно же, торговля детьми. Покупаются не только ребенок, но и здоровье, и репродуктивный потенциал наших русских, российских женщин. Только колония может отдавать своих детей в иностранные государства».

Петр Толстой, завершая выступление, выразил уверенность, что в Думе ближайшее время иностранцам запретят пользоваться программами суррогатного материнства в России. Он напомнил, что парламент является высшим органом законодательной власти РФ, и «никакие придирки различных заинтересованных напрямую в этом чиновников» не остановят депутатов. «Мы этот закон примем», — пообещал господин Толстой.

**Наталья Костарнова**

## конференции

# Коммерсантъ

events.kommersant.ru

**23** НОЯБРЯ

**ЦИФРА В БОЛЬШОМ ГОРОДЕ: СОВРЕМЕННЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ**

**25** НОЯБРЯ

**УГОЛОВНАЯ И СУБСИДИАРНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СОБСТВЕННИКОВ И МЕНЕДЖМЕНТА: ИТОГИ ГОДА-2022**

**30** НОЯБРЯ

**КОРПОРАТИВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН**

**01** ДЕКАБРЯ

**ИТОГИ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

**02** ДЕКАБРЯ

**Региональный онлайн-марафон РЕГИОНЫ РОССИИ. ИТОГИ ГОДА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

**06** ДЕКАБРЯ

**РОССИЙСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК ПЕРЕД ЛИЦОМ ГЛОБАЛЬНЫХ ВЫЗОВОВ. ИТОГИ ГОДА**

реклама 16+



# ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

+ индикаторы

### Официальные курсы ЦБ России на 22.11.22

Австралийский доллар	40,3603	Доллар США	60,7379	Канадский доллар	45,3776	Сингапурский доллар	44,0961
Английский фунт	72,4421	Евро	62,1245	Китайский юань	84,7557	Турецкая лира*	32,6351
Белорусский рубль	25,0921	Индийская рупия**	74,7698	Норвежская крона*	59,2900	Украинская гривна*	16,4459
Датская крона	84,6415	Казахский тенге**	13,2315	СДР	79,7167	Шведская крона*	56,7893

### Индексы ведущих фондовых бирж на 21.11.22 (пунктов)

Nikkei 225	27944,79 (+45,02)	DAX	14379,93 (-51,93)
FTSE 100	7376,85 (-8,67)	DJIA*	33593,7 (-151,99)
		NASDAQ Composite*	11018,61 (-127,45)

\* На 20:00. По данным агентства Bloomberg.



## В состоятельности средней тяжести

### Аптекам не хватает покупательной способности больных

Снижение спроса из-за ослабления COVID-19 привело к замедлению темпов продаж аптечных сетей в третьем квартале 2022 года. А в октябре фармритейлеры заметили реальное падение продаж. Еще более сложным для фармрозницы может оказаться начало 2023 года, когда россияне из-за кризиса перейдут на сберегательную модель поведения. В целях экономии россияне станут больше покупать лекарства местного производства и отказываться от витаминов, не исключают эксперты.

Общий объем продаж в аптеках за девять месяцев 2022 года составил 1,253 трлн руб., что на 18% больше год к году, следует из данных DSM Group. Однако этот результат оказался ниже ожидания аналитиков, прогнозирувавших ранее увеличение продаж в фармритейле за январь—сентябрь этого года на 28%.

Общую картину подпортили итоги третьего квартала, когда продажи составили 369 млрд руб., увеличившись всего на 3,4%. В этот период наблюдался даже спад продаж, как, например, в июле.

Объявленная в конце сентября частичная мобилизация привела к росту продаж отдельных препаратов и медицинских изделий, но в масштабе рынка эффект оказался не очень



значительным, добавляет директор по развитию RNC Pharma Николай Беспалов.

Гендиректор DSM Group Сергей Шуляк указывает, что по итогам октября — начала ноября оборот аптечного рынка сократился на 5%

год к году. Это связано с низкой заболеваемостью COVID-19.

«В этом году был сезонный рост спроса в августе—сентябре, совпавший с приходом нового штамма коронавирусной инфекции, но пациенты переносят его легко, пе-

риод заболевания короче», — поясняет господин Шуляк. Он обращает внимание на то, что растущий спрос на противовирусные препараты обычно обеспечивает положительную динамику продаж аптекам осенью.

Гендиректор «Биннофарм Групп» Рустем Муратов указывает, что в аптечной рознице сейчас в целом наблюдается стабилизация: продажи в деньгах сохраняются на уровне прошлого года. Но противовирусные и противовирусные препараты, по его словам, сейчас действительно не показывают хороших результатов. «Однако ситуация может измениться с наступлением холодов», — не исключает он.

В сети «Ригла» отмечают, что в натуральном выражении снижаются продажи препаратов из ковидного списка, дорогой лечебной косметики, некоторых БАДов. Большинство категорий лекарств растут в деньгах, но показатели в упаковках остаются стабильными и показывают незначительную положительную динамику к прошлому году, добавляет компания.

Продажи 20 крупнейших аптечных сетей за девять месяцев года, по подсчетам DSM Group, выросли на 21%. Наиболее выраженную динамику удалось показать сети «Апрель» (занимает 6,4% в коммерческом сегменте), у которой продажи выросли на 52,3%, до 80,8 млрд руб., «Е-апте-

ка» (рост на 83,1%, до 19,6 млрд руб.) и «Алоэ» (на 51%, до 12 млрд руб.).

«Ригла», у которой за девять месяцев продажи выросли на 19,5%, до 95,9 млрд руб., остается лидером фармрозницы по доле — 7,6%. Но некоторые крупнейшие игроки показали отрицательную динамику. Так, оборот объединенных сетей «Эркафарм» и «Мелодия здоровья» (4,7%) за девять месяцев сократился на 8,4%, до 58,4 млрд руб. В компании на вопросы «Б» не ответили. Сергей Шуляк поясняет, что сокращение оборота «Эркафарм» может быть связано с оптимизацией бизнеса, закрытием убыточных аптек.

Негативная динамика в четвертом квартале приведет к замедлению роста аптечного рынка по итогам года до 16–17%, прогнозируют в DSM Group. Николай Беспалов тоже предполагает, что этот год для аптечного рынка закончится двузначным ростом только за счет хороших результатов первого полугодия. Но вот следующий, по его прогнозам, может оказаться для рынка непросто за счет снижения покупательной способности населения. Это, по мнению эксперта, будет подталкивать население к сберегательной модели поведения, которая может выразиться в переходе на лекарства отечественных производителей, отказе от приема прививочных витаминно-минеральных комплексов.

**Александра Мерцалова**

## правила игры



ищет на дне барреля редактор отдела бизнеса **Юрий Барсуков**

Предсказывать цены на нефть — последнее дело, но и молчать уже сложно. За последние три недели цена на Brent обвалилась больше чем на 15%, опускаясь 21 ноября ниже уровня в \$83 за баррель по ближайшему фьючерсу. Как будто вскоре европейскому рынку предстоит лишиться около 1 млн баррелей в сутки российских поставок, которые пока неясно, чем восполнить.

Триггером снижения цен на нефть 21 ноября стали опасения новых карантинных ограничений в Китае, а также публикация WSJ о возможном повышении добычи ОПЕК+ по итогам встречи 4 декабря. Что касается Китая, то речь идет о возможном ужесточении локдаунов, которые и так остаются достаточно жесткими. Хотя Китай, как крупнейший в мире импортер нефти, оказывает огромное влияние на рынок, на данный момент

## На рынке, как мне кажется, существует неверная концепция, согласно которой российские нефтяные компании после эмбарго будут пытаться «спихнуть» грузы по любой цене

невозможно понять, насколько серьезно локдауны, если их масштаб действительно вырастет, повлияют на потребление в стране.

Публикацию WSJ Эр-Рияд официально опроверг в тот же день. В любом случае речь в ней шла о росте квоты ОПЕК+ всего на 500 тыс. баррелей в сутки. Поскольку в реальности быстро нарастить добычу в рамках картеля могут только Саудовская Аравия и ОАЭ, то в декабре предложение может вырасти лишь на 150–200 тыс. баррелей в сутки, что в пять раз меньше, чем потенциальный объем выпадения российских поставок.

Возникает ощущение, что рынок полностью игнорирует потенциально опасные последствия европейских санкций на морские перевозки российской нефти в третьи страны, считая, что ситуация с поставками из России в Индию и Китай останется такой же, какой была до 5 декабря. Между тем никогда раньше подобные санкции не налагались на такого крупного поставщика нефти, как Россия. Хотя никто не знает в точности, как это будет выглядеть, мои собеседники в отрасли ожидают срыва отгрузок в портах, форс-мажоров, проблем с лосманской проводкой и еще тысяч подобных неудобств, совокупность которых может привести даже к панике на локальных рынках.

Кроме того, на рынке, как мне кажется, существует неверная концепция, согласно которой российские нефтяные компании после эмбарго будут пытаться «спихнуть» грузы по любой цене. На деле же, полагаю, компании предпочтут существенно сократить добычу, чтобы продавать по приемлемой цене и заодно быть уверенными в логистике. Глава «Зарубежнефти» Сергей Кудряшов говорил в октябре, что для компании не критично сокращение добычи в моменте даже на 70%. Учитывая печальное состояние запаса нефти в странах Запада — а в США совокупно коммерческие и стратегические запасы нефти упали до минимума с марта 2001 года, — подобный шок будет нелегко абсорбировать, особенно быстро. И тот факт, что пока рынок не складывает в котировки возможность такого развития событий, только повышает вероятность резкой реакции впоследствии.

## Турбине не обкатило

### «Северсталь» не будет ставить первую машину «Силмаша» на свою ТЭЦ

Как выяснил «Б», «Северсталь» отказалась от обкатки первого образца газовой турбины ГТЭ-65 «Силмаша». Компании остановили проект из-за экономических проблем на фоне санкций. В результате машину может получить «Т Плюс» для энергоблока по программе модернизации. Однако ставить опытный образец на ТЭЦ рискованно из-за возможных частей останова новой машины, предупреждают аналитики. По их мнению, в такой ситуации «Т Плюс» может попросить у «Силмаша» существенную скидку.

«Северсталь» не будет устанавливать первый головной образец газовой турбины ГТЭ-65 производства «Силовых машин» на собственную ТЭЦ-ПВС для энергооборудования Череповецкого металлургического комбината. Об этом сообщили источники «Б» и подтвердили в обеих компаниях. Основной акционер «Северста-

ли» и «Силмаша» — Алексей Мордашов. Исходно предполагалось, что ГТЭ-65 будет поставлена на ТЭЦ «Северстали» в конце 2024 года для обкатки перед выходом в серийное производство.

● В России не производятся собственные газовые турбины средней и большой мощности. «Силмаш» разрабатывает две машины — ГТЭ-65 на 65 МВт и ГТЭ-170 на 170 МВт. «Силмаш» получил субсидию из бюджета в 5 млрд руб. на разработку турбин, рассказывал в 2020 году «Ведомостям» Тимур Липатов, тогда занимавший пост гендиректора компании. Он оценивал общую стоимость проекта в 17 млрд руб.

В «Силмаше» и «Северстали» утверждают, что приостановка проекта — совместное решение. В «Северстали» пояснили «Б», что после совместных проработок решили «обеспечить генерацию в сопоставимом объеме за счет других мероприятий, в том числе программ

модернизации и реконструкции». «Решение принималось для повышения эффективности капложений в условиях нестабильной конъюнктуры», — добавили в «Силмаше». Планируемый срок готовности головного образца ГТЭ-65 — конец 2024 года. Проект прекращен в связи с оптимизацией бюджета и CAPEX «Северстали» в 2022 году, уточнил источник «Б», но к нему могут вернуться. «Северсталь» находится под блокирующими санкциями США и за девять месяцев 2022 года сократила выпуск стали на 8% год к году.

«Силмаш» вряд ли сможет найти другую площадку для обкатки первого образца турбины, считают три собеседника «Б». По их мнению, единственный вариант — установить машину на одном из энергоблоков «Т Плюс»: энергетическая компания планировала ставить турбины ГТЭ-65 на Саратовской ТЭЦ-1 и Пермской ТЭЦ-14, но контракт с «Силмашем» еще не подписан. В «Силмаше» сказали «Б», что

«находятся в стадии обсуждения услуги». В «Т Плюс» не ответили на запрос «Б».

«Т Плюс» будет строить два парогазовых блока на российских газовых турбинах по программе модернизации, их запуск запланирован на 1 апреля 2028 года. Согласно постановлению правительства от 2021 года, CAPEX проекта на Саратовской ТЭЦ-2 (115 МВт) — 8,68 млрд руб., проекта на Пермской ТЭЦ-14 (105 МВт) — 8,21 млрд руб. Компания будет возвращать инвестиции за счет повышенных платежей потребителей. Общая выручка одного энергоблока «Т Плюс» может составить от 18,4 млрд руб. до 27,7 млрд руб. за 15 лет эксплуатации в зависимости от уровня загрузки блока, отмечает Олег Духин из Керт.

Первый головной образец ГТЭ-170 «Силмаш» планирует выпустить осенью 2023 года для Нижнекамской ТЭЦ (195 МВт) «Татнефти». Однако «Татнефть» сдвинула запуск на год, до 1 декабря 2025 года (см. «Б» от 25 июля). CAPEX проекта состав-

ляет 5,42 млрд руб. ГТЭ-170 планируется установить и на энергоблоках Каширской ГРЭС (900 МВт), отобранных в 2021 году на конкурсе проектов на российских турбинах. CAPEX объекта — 63,1 млрд руб., плановый запуск — 1 января 2028 года.

С коммерческой точки зрения ставить на ТЭЦ пилотный образец турбины — достаточно рискованно, предупреждает Олег Духин. Он считает, что энергетикам надо быть готовой к частым остановам турбины и долгим простоям. Опытная эксплуатация выявляет большое количество «детских болезней», к тому же для пилотных образцов еще не сформирована система сервисного обслуживания и поставки запчастей. Эти обстоятельства могут быть использованы в качестве аргументов для значительного торга за сумму контракта с производителем, полагает аналитик, несмотря на возможность отмены штрафов за просрочку ввода.

**Полина Смергина, Евгений Зайнуллин**

## Любители пива стали крепко пить

### Легкие сорта хуже продаются

Пиво крепостью от 6% стало лидером по темпам роста спроса в категории за последний год. По данным NielsenIQ, продажи таких сортов в литрах увеличились почти на 4%, а доля в крупнейших сетях превысила 11%. Участники рынка связывают динамику с расширением ассортимента пива с необычными вкусами, а также стремлением части потребителей экономить, покупая меньший объем, но большей крепости.

По итогам октября 2021 года — октябрь 2022 года пиво крепостью от 6% стало лидером по темпам роста продаж на российском рынке, следует из данных NielsenIQ. По подсчетам аналитиков, в натуральном выражении продажи таких напитков выросли на 3,9%, легкого пива крепостью до 4% — на 2,4%, а сортов средней крепости — на 1% год к году.

Доля крепкого пива на рынке в натуральном выражении также растет. По оценкам NielsenIQ, с января по октябрь 2022 года показатель увеличился с 10,6% до 11,2%. Доля сортов средней крепости за этот период сократилась с 86% до 85,3%, безалкогольного — с 2,1% до 2%, а легкого — увеличилась с 1,3% до 1,4%, подсчитали аналитики.

Основатель сети пивных магазинов «Беру выходной» Николай Желалин отмечает, что уход с российского рынка нескольких импортных брендов привел к заметному росту продаж российского крафтового пива. А многие традиционные в сегменте сорта вроде IPA обычно имеют крепость выше 6%, указывает он. По словам господина Желалина, стремящиеся восполнить нехватку импортного ассортимента торговые сети обычно договариваются о закупках у крафтовых пивоваров сразу нескольких сортов, что также могло сказаться на структуре продаж.

Гендиректор «Волковской пивоварни» и президент Ассоциации крафтовых пивоваров Алексей Аксеев указывает, что крафтовые пивоварни занимают незначительную долю в ассортименте крупных торговых сетей, чтобы их показатели влияли на весь рынок. По его словам, скорее всего, тренд связан с ростом спроса на крепкое пиво крупных и средних компаний в связи со стремлением части потребителей экономить, покупая меньший объем напитка, но большей крепости. Директор ЦИФРРА Вадим Дробиз согласен, что рост продаж крепкого пива вписывается в традиционные кризисные модели поведения потребителей, когда повышается спрос на алкогольные напитки с более высоким градусом.

Предложение крепкого пива также растет. Так, следует из обзоров портала BeerBottle, российская структура Heineken (бренд «Охота» и др.) до весны этого года начала вы-

пуск пива Amstel Extra крепостью 7%. До того AB InBev Efes (марки Amsterdam, «387 Особая Варка» и пр.) запустила Lowenbrau Bockbier крепостью 8%, а у пивоварни «Ар Си Брю» (на 50% принадлежит входящей в Carlsberg Group «Балтике») появился напиток Brew Moose Tomato Gose крепостью 6%. В августе этого года AB InBev Efes также объявила о локализации производства части импортных брендов, включая Leffe Blonde крепостью 6,6%. Кроме того, ритейлеры запускают собственные торговые марки крепкого пива. Так, у «Перекрестка» появилось пиво «Боиринь» в бутылке 1,3 л с крепостью 8%.

AB InBev Efes наблюдает в своем портфеле увеличение продаж пива крепостью более 8% примерно на 7% относительно аналогичного периода прошлого года, говорит президент компании Ораз Дурдыев. По его словам, в первую очередь это связано с расширением линейки бренда Lowenbrau, а также ростом

бренда Gold Mine Beer. В отчете по итогам третьего квартала 2022 года AB InBev Efes отмечала рост продаж этих марок на 14% и 8% год к году соответственно. Также на 12% росли продажи бренда Essa, под которым AB InBev Efes выпускает пиво с фруктовыми вкусами, в том числе крепостью 6,5%. А безалкогольное пиво, долгое время активно растущее, в третьем квартале показало динамику на уровне нуля, отметили в компании.

В Heineken говорят, что основной источник роста продаж в крепком сегменте — вкусовое пиво, также показывает небольшой прирост крепкое специальное пиво, например эли. Динамика здесь в основном связана с увеличением ассортимента на полке, отметили в компании. Там добавили, что планируют и дальше активно увеличивать свою долю в сегменте, в том числе за счет развития бренда «Охота».

**Анатолий Костырев**

# деловые новости



## Долгам подбирают обменный курс

Российские компании осваивают работу с недружественными кредиторами

На российском рынке может состояться первая сделка по конвертации валютного кредита от резидента недружественно государства в рублевые бонды. В итоге российский заемщик получает не только возможность рассчитываться в рублях, но и освобождает от обременения активы. Схема, полагают эксперты, теоретически может быть интересна многим компаниям, однако в ней есть ряд процедурных рисков.

оценке руководителя санкционной практики АБ «А-ПРО» Екатерины Макеевой, речь может идти о первом выданном разрешении ЦБ на замену активов в новом формате. В Mintos Finance не ответили на запрос «Ъ».

рублевые облигации, которые меняются на евробонды этих эмитентов (см. «Ъ» от 20 октября).

В России готовится сделка по прекращению валютного кредитного обязательства перед недружественным нерезидентом (SIA Mintos Finance, Латвия) путем зачисления рублевых ценных бумаг на счет депозита С кредитора.

Счета типа С открываются банками, депозитариями, брокерами и клиринговыми организациями для учета ценных бумаг и денежных средств нерезидентов. На эти счета наложены ограничения, в частности по конвертации валют и выводу средств за рубеж. При этом российский заемщик, как следует из разъяснения ЦБ по указу президента от 28 февраля, запрещено исполнять обязательства перед кредиторами из недружественных стран в иностранной валюте.

Как пояснил источник «Ъ» на финансовом рынке, схема «Эйрлоан» в первую очередь интересна российскому заемщику. «Погашение кредита через перечисление облигаций соответствующей стоимости позволяет закрыть валютные риски и снять неопределенность, связанную с обслуживанием кредита. Кроме того, прекращение кредита позволяет снять обременение с залогов, что существенно увеличивает возможности компании для кредитования в России», — отмечает собеседник «Ъ». Для иностранных компаний преимуществ меньше, но все же отчасти решается вопрос обслуживания долга.

Ее проведение одобрили акционеры МФК «Эйрлоан» (бренд Kvikku), следует из раскрытого 21 ноября существенного факта. В качестве ценных бумаг будут использованы облигации на 2,57 млрд руб. с погашением 31 декабря 2026 года. Также акционеры одобрили расторжение гендиректором МФК договора залога имущества в виде прав и снятие обременений с переданных в залог активов.

Как отмечает управляющий партнер Enterprise Legal Solutions Юрий Федюкин, наличие официальных ограничений не снимает рисков заемщика. Неисполнение обязательств перед иностранным кредитором может и с высокой долей вероятности быть признано «нарушением договорных обязательств и может повлечь крайне неприятные последствия: от невозможности в обозримом будущем выходить на зарубежные рынки заемного капитала до кросс-дефолта». Эксперт называет конвертацию обязательств в ценные бумаги одним из возможных решений проблемы.

Риски тоже возникают, но в большей степени процедурные — в первую очередь, сложности с получением документов, отмечает госпожа Макеева. Вся процедура может занять полгода и больше, уточнил источник «Ъ», требуется разрешение регуляторов (в ЦБ РФ на запрос не ответили).

Как пояснили в «Эйрлоан», фиксация обязательства в рублях обеспечивает «защиту от валютного риска», так как ранее долг учитывался в евро. Кроме того, у компании появился «шанс произвести расчет с иностранным кредитором в условиях принятых ограничений на расчеты с нерезидентами из недружественных стран». В «Эйрлоан» утверждают, что это первая подобная сделка на российском рынке. По

Екатерина Макеева отмечает ряд уже реализующихся обменных схем. Так, в централизованном порядке обмену подлежат депозитарные расписки российских эмитентов на их акции. Кроме того, ряд компаний выпустил замещающие

По мнению Юрия Федюкина, заинтересовать схема может «в целом неограниченный круг российских компаний», вопрос заключается только в соответствии зарубежных контрагентов. Формально реализовать схему можно и без него, но это может привести к разрыву отношений в перспективе», отмечает эксперт. Главным аналитик «РегБлока» Анна Авакимян оценивает потенциальный объем такой конвертации в \$3–5 млрд.

**Ксения Куликова,**  
**Екатерина Волкова**

## Боевая «Дружба»

При этом на фоне неоднократного повышения тарифа по украинскому направлению поставки нефти в Европе, от которого прежде всего зависит Венгрия. Он отмечает, что денег, накопленных за счет повышения тарифа на прокачку в апреле, хватило бы Киеву не только на ремонт поврежденных недавно трансформаторов, но и на полную замену всех дизельных генераторов на протяжении всего украинского участка и перевод нефтепровода на автономное энергоснабжение. В этой ситуации, отмечает он, европейским компаниям, прежде всего MOL, есть смысл настаивать на аудите трат, получаемых от тарифа, так как это повыше-

ние переключается именно на них. Без контроля со стороны потребителей ЕС Украина еще не раз будет требовать роста тарифов на транзит, уверен эксперт.

Венгрия в рамках европейских санкций предусматривала для себя возможность воспользоваться морскими поставками нефти из России в случае, если прокачка через «Дружбу» по территории Украины остановится. Такие поставки возможны по адриатическому нефтепроводу через хорватский порт Риека, оператором которого является местная компания Janaf. Однако для полной замены поставок по «Дружбе» северная ветка адриатического нефтепровода должна быть расширена.

**Ольга Мордюшенко**

свои действия пытается воспользоваться сложившейся ситуацией, используя последний действующий маршрут поставки российской нефти в Европу, от которого прежде всего зависит Венгрия. Он отмечает, что денег, накопленных за счет повышения тарифа на прокачку в апреле, хватило бы Киеву не только на ремонт поврежденных недавно трансформаторов, но и на полную замену всех дизельных генераторов на протяжении всего украинского участка и перевод нефтепровода на автономное энергоснабжение. В этой ситуации, отмечает он, европейским компаниям, прежде всего MOL, есть смысл настаивать на аудите трат, получаемых от тарифа, так как это повыше-

## МФО занимают у граждан

Микрофинансовым организациям не хватает кредитов

Сложности с привлечением финансирования заставляют МФО активнее использовать средства физлиц, в том числе индивидуальных предпринимателей (ИП). В первую очередь к таким источникам прибегают небольшие компании, у которых нет возможности обратиться к банкам или выпустить облигации. Однако средства граждан обходятся довольно дорого, до 20% годовых, круг возможных инвесторов ограничен и многие из них в текущих условиях предпочитают высокой доходности надежность банковских депозитов.

свои действия пытается воспользоваться сложившейся ситуацией, используя последний действующий маршрут поставки российской нефти в Европу, от которого прежде всего зависит Венгрия. Он отмечает, что денег, накопленных за счет повышения тарифа на прокачку в апреле, хватило бы Киеву не только на ремонт поврежденных недавно трансформаторов, но и на полную замену всех дизельных генераторов на протяжении всего украинского участка и перевод нефтепровода на автономное энергоснабжение. В этой ситуации, отмечает он, европейским компаниям, прежде всего MOL, есть смысл настаивать на аудите трат, получаемых от тарифа, так как это повыше-

счет менее высоких ставок, однако оно ограничено всего несколькими кредитными организациями. «Да и сами компании не готовы наращивать объемы кредитования такими же темпами, как делали это в первой половине года. Тогда объемы выдач по сравнению с прошлым годом могли расти в 1,5–2 раза. Сейчас рост гораздо скромнее, на уровне 10–20%. Соответственно, и финансовых поступлений нужно меньше», — поясняет господин Соловьев.

Как рассказали «Ъ» в микрофинансовой компании «Лайм-Займ», по итогам января–сентября она привлекла от физических лиц и ИП 126,7 млн руб. — в 2,3 раза больше, чем на начало года. Согласно отчетности, почти двукратный рост привлечения от частных инвесторов с начала года наблюдался в компаниях «Быстроденьги» и «Юпитер 6», в 1,4 раза увеличила объем МФК «Вэббанкир». «Доступ к зарубежному фондированию был ограничен, банковское кредитование и сейчас остается весьма ограниченным каналом фондирования для сектора. Поэтому компании начали пересматривать структуру своего фондирования», — поясняют в «Лайм-Займе».

Однако привлечь заемные средства на открытом рынке стало дороже, признает финансовый директор финансовой онлайн-платформы Webbankit Илья Соловьев. Например, в июне 2022 года компания разместила облигацию на 100 млн руб. с купонной ставкой 16,57% годовых. Вся книга была подписана в течение пяти рабочих дней. В этом году, согласно данным ресурса Bonds Lab, некоторые выпуски МФО размещаются уже два-три месяца, но объем привлечения не превысил 50%, хотя ставки выросли до 19–20%.

По данным ИК «Иволга-Капитал», в этом году ставки по займам от физлиц колебались от 11% до 25% годовых. Они ориентированы на людей, «которые заинтересованы в получении доходности, более высокой относительно банковских депозитов», говорит руководитель направления по работе с инвесторами финтех-группы IDF Eurasia Антон Храпкин.

У средств из каждого источника (банковские кредиты, облигации, займы физлиц) — разные цели, отме-

Это дорогой инструмент с точки зрения организации процесса, добавляет гендиректор МФК «МигКредит» Артем Быков. Размещать облигации на 10–50 млн руб. невыгодно, а при выпуске на 300–500 млн руб. (стандартный объем для рынка) уже «невозможно быстро утилизировать полученные средства», отмечает господин Быков.

Банковское кредитование сектора выглядит более выгодным за

Граждане могут инвестировать в МФО как по договору займа, так и через высокодоходные облигации. Однако если первый вариант доступен всем физлицам с накоплениями от 1,5 млн руб., то второй предназначен для квалифицированных инвесторов, уточняет господин Макаров. И даже среди этой аудитории, добавляет господин Соловьев, есть те, кто на фоне нестабильной финансовой обстановки переключается средства в банковские депозиты, потому что они защищены АСВ.

**Полина Трифонова**

## Маркетплейсы в каждый дом

От ЦБ ждут помощи с продажей ипотеки

Финансовые маркетплейсы сталкиваются с целым рядом проблем при попытках запустить продажу ипотечных кредитов. Участники рынка говорят как о юридических, так и об организационных вопросах, включая нежелание банков сотрудничать при реализации выгодных продуктов. В ЦБ готовы обсуждать предлагаемые маркетплейсами изменения в регулировании.

ЦИТАТА



**За ипотекой нужно очень внимательно смотреть, чтобы не было никаких предпосылок для кризисов, которые были во многих странах**  
— Эльвира Набиуллина, глава ЦБ, 16 сентября

Опрошенные «Ъ» представители финансовых маркетплейсов рассказали о проблемах с запуском реализации ипотеки через их сервисы. Хотя многие участники рынка работают уже до двух лет и распространяют другие кредитные продукты, ипотека ни у кого не представлена.

Он считает необходимым внесение изменений в профильный закон или выпуск нормативного акта Банка России, регламентирующего «регистрацию залога на платформе как сопутствующую операцию». Также Дмитрий Гребнев считает целесообразным отменить запрет перевода средств в пользу третьих лиц, так как это создаст дополнительный этап перечисления средств застройщику.

Гендиректор АО «Открытый финансовый маркетплейс» (ОФМ) Дмитрий Гребнев подчеркивает, что ипотечная сделка — одна из самых сложных на рынке, в ней задействовано множество участников, включая банк, страховщика, оценщика, застройщика, подряженника Росреестра. «Все они должны быть в том или ином виде представлены на финансовой платформе, интегрированы с ней для возможности осуществления полностью цифровой сделки», — подчеркивает топ-менеджер. По словам управляющего директора проекта «Финуслуги» Московской биржи Игоря Алутина, все продукты, представленные на платформе, требуют полной интеграции с IT-системами банка или, например, страховой компании, чтобы у потребителя «был максимально бесшовный и короткий клиентский путь».

Ипотечный сегмент — один из крупнейших на рынке потребительского кредитования. По данным Frank RG, средний ежемесячный объем выдачи таких кредитов составил около 370 млрд руб., что сравнимо с выдачей кредитов наличными. Кроме того, у ипотеки самый большой в рознице средний счет. Именно поэтому она интересует маркетплейсы. Комиссия «Сравни.ру» и «Финуслуга» с каждого кредитного договора составляют 1,5–3% от суммы, «Банки.ру» — 2,5–3%, ОФМ — 4,5 тыс. руб.

Есть и юридические ограничения. «В настоящее время на платформе, с нашей точки зрения, невозможно зарегистрировать залог», — отмечает господин Гребнев.

В маркетплейсах уверяют, что клиенты «также получают свою выгоду». Поиск ипотеки через посредника будет интересен тем, кому «важно

видеть сразу весь набор альтернатив на рынке и экономить время», отмечает директор по развитию бизнеса ОФП «Банки.ру» Кристина Хачикян. Разница даже в доли процента для ипотечного кредита дает существенную выгоду, добавляют в ОФМ.

Полноценная реализация этой задачи «зависит от позиции доминирующих банков, без которых адекватный продукт сделать не получится», признает заместитель гендиректора «Сравни» Алексей Грибков. Банкам сотрудничество с маркетплейсами дает возможность получить заявки от клиентов, которые в другом случае «обратились бы за ипотекой или в зарплатный банк, или же в тот, который рекомендовал застройщик», подчеркивает господин Гребнев. Однако заинтересованность лидеров рынка в сотрудничестве пока невелика. Например, Сбербанк не подключен ни к одному из маркетплейсов. В банке указывают на собственную ипотечную платформу — «Домклик», на которой проходят сделки в том числе по цифровой ипотеке.

В Банке России смотрят на желание маркетплейсов скорее благосклонно и допускают возможность модификации профильного закона, если участники рынка видят барьеры при проведении ипотечных сделок.

В то же время, говорит главный эксперт «Русипотеки» Сергей Гордейко, появление дополнительного посредника удорожает сделку для клиента. Господин Гордейко в целом считает излишним и даже рискованным упрощение доступа к таким сложным и дорогим продуктам: «Почему на рынке акций ЦБ вводит барьер в виде квалифицированных инвесторов, а на жилищном рынке к онлайн-сделкам готовы допустить всех покупателей и участников рынка?»

**Ольга Шерункова**

Коммерсантъ

# Demo Day #3

акселератора StartHub.Moscow

ИТОГИ СЛОВАМИ СПИКЕРА

Demo Day\* — демонстрационный день



**Анна Кеуш**  
руководитель программы StartHub.Moscow

StartHub.Moscow — это городская мера поддержки технологического бизнеса, упакованная в понятный для стартап-рынка продукт — акселератор. Нам важно разговаривать с предпринимателями на одном языке. За два года программы наши выпускники привлекли более 1,4 млрд рублей, провели более 500 пилотных тестирований и увеличили выручку в среднем в 3 раза. Мы гордимся успехами наших участников и уверены, что многие компании станут бизнес-лидерами в своей отрасли в течение 2–3 лет. На данный момент в России нет официальных компаний-единородов. Значит, есть вакантные места. И мы верим, что именно наши выпускники имеют все шансы стать первыми.

t.me/StartXMoscow

events.kommersant.ru

партнер



ГБУ «Агентство инноваций Москвы»

## ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ



## Одежда на колесиках

## Сервис доставки «Самокат» выходит в непродовольственный сегмент

Сервис экспресс-доставки «Самокат», пытаясь выйти из зоны убыточности, решил включить в свой ассортимент женскую одежду и электронику. Однако участники рынка сомневаются, что компании удастся повысить финансовую устойчивость за счет новых сегментов. Доставка одежды и электроники сопряжена с большой долей возврата товаров, да и в целом с начала осени рынок онлайн-покупок начал проседать.

Как обнаружил «Ъ» в профиле «Самоката» на портале по поиску сотрудников HeadHunter, сервис ищет менеджеров, которые займутся развитием доставки женской одежды, бытовой техники и электроники.

Компания также набирает специалистов для налаживания продаж товаров под собственной торговой маркой и развития прямого импорта. В «Самокате» комментариев не представили.

В последнее время для увеличения объемов доставки «Самокат» активно наращивает ассортимент непродовольственных товаров — например, косметики, знает источник «Ъ» на рынке ритейла. Развитие собственного прямого импорта сервиса могло потребоваться для стабильных поставок, предполагает гендиректор «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров.

«Самокат» запущен в 2018 году бывшими топ-менеджерами «Магнита» Вячеславом Бочаровым и Родио-

ном Шишковым и сейчас работает в 50 городах России. Развивающее сервис ООО «Умный ритейл» зарегистрировано в Санкт-Петербурге.

В 2020 году контроль в проекте приобрело совместное предприятие Сбербанка и Mail.ru Group. По данным «СПАРК-Интерфакса», сегодня 99% в ООО «Умный ритейл» принадлежит ООО «Умное пространство», выручка которого в 2021 году составила 35,3 млрд руб., чистый убыток — 9,1 млрд руб.

«Самокат» и сегодня остается убыточным, поэтому планы сервиса по увеличению категорий товаров могут быть связаны с желанием выйти из этой ситуации, считает гендиректор E-ticketa Андрей Чурсин. В апреле 2022 года «Ведомости» сообщили

о приостановке работы сервиса в 15 городах России. Однако в середине ноября представитель «Самоката» рассказал изданию Shopper's о возвращении к региональной экспансии: сервис заработал в Ставрополе, также планируется запуск в Красноярске и Астрахани.

По словам источника «Ъ» на рынке, «Самокат» может начать наращивать партнерство, в том числе в сегменте непродовольственных товаров, с сервисами «Сбера» — например, со «СберМегаМаркетом». Так, в ноябре сервис и маркетплейс запустили в ряде городов России доставку «по клику», когда заказ приезжает в ближайший к пользователю даркстор «Самоката». Михаил Бурмистров также полагает, что для

развития новых товарных групп «Самокат» может использовать партнерство со «СберМегаМаркетом» и «Сберлогистикой», управляющей сетью пунктов выдачи заказов. Такое сотрудничество было бы выгодно и «СберМегаМаркету», у которого категория одежды сильно отстаёт от других маркетплейсов, считает эксперт.

В «Яндекс Лавке» сообщили «Ъ», что тоже тестируют доставку «по клику» посылки, например, с одеждой и техникой из «Яндекс Маркета». При выборе такого способа доставки каждый пятый пользователь докупаёт товары в «Яндекс Лавке», говорит представитель сервиса.

Однако Андрей Чурсин сомневается в потребности потребителей

в экспресс-доставке одежды. По его словам, доля возвратов в этой категории превышает 25%, также одежда должна доставляться с возможностью примерки. Это значит, полагают эксперты, что курьер «Самоката» или другого сервиса будет сильно ограничен в доставке.

В целом сейчас рынок онлайн-покупок переживает сложный период. Агентство Infoline снизило прогноз по рынку онлайн-покупок только продуктов питания и товаров первой необходимости по итогам 2022 года с 800 млрд руб. до 600–620 млрд руб. из-за стремления потребителей экономить в кризис, мобилизации и эмиграции части платежеспособного населения.

Алина Савицкая

## Пробегство от санкций

«Авиолон» по параллельному импорту также ввозит автомобили массового и премиального сегментов. Среди ввезенных по процедуре параллельного импорта такие модели, как Range Rover, Land Rover Defender, Range Rover Sport, новый Jeep Grand Cherokee, Volkswagen Bora, электрокары Volkswagen ID6, Audi Q5 E-tron, рассказывает заместитель генерального директора по продажам новых автомобилей АГ «Авиолон» Алексей Стариков. Определенный спрос на автомоби-

ли сегмента люкс сохраняется, продолжает он, «а значит, их поставки по процедуре параллельного импорта — вопрос времени».

Андрей Ольховский говорит, что параллельный импорт эффективнее в сегментах премиум и люкс, так как маржинальность сделок намного выше, чем в массовом сегменте: «Стоимость перевозки одного автомобиля примерно одинаковая, а цена продажи выше». Он также добавляет, что «автомобили butikовых брендов не могут продаваться как обычный автомобиль»: «Клиент, который приобретает такой автомобиль, должен

быть уверен, что он его будет эксплуатировать, а не ремонтировать. Исключительно через официальных дилеров можно осуществлять такие сделки для гарантий всех сторон».

Кроме того, отмечает Юлия Овчинникова, открытие и переориентация точек продаж на поставку премиум-сегмента и люкс-марок в рамках параллельного импорта позволяет сохранить качество обслуживания клиентов и обеспечить постгарантийную поддержку, которая предусматривается в том числе наличием сертифицированного оборудования и программного обеспе-

чения для диагностики и автоматического считывания информации об автомобиле.

Сергей Удалов из «Автостата» отмечает, что в условиях параллельного импорта — в особенности в люксовом и премиальном сегментах — клиентам важен понятный статус продавца автомобиля, возможности нести ответственность за сервис, а также его опыт ремонтов и диагностики конкретной марки. Но в целом, добавляет он, на юрилиц массово ввозятся и партии машин, которые не относятся к премиум-сегменту.

Ольга Никитина

## На ноутбуках показалась ирбисовщина

## Irbis пытается укрепить позиции на рынке

Отечественный бренд ноутбуков Irbis расширил линейку устройств, которые выпускаются в Китае, новыми моделями на операционной системе Windows 11 Pro и российской Astra Linux. С учетом проблем с поставками лидеров рынка — HP, Lenovo, Acer, Asus и Apple — российский бренд может нарастить долю в корпоративных продажах, считают дистрибуторы. Однако они сомневаются, что Irbis сможет укрепиться в потребительском секторе. Эксперты также видят риски вторичных санкций для китайских партнеров, если ноутбуки будут использоваться в оборонном или госсекторе.

Российский бренд электроники Irbis (принадлежит ГК «Ланит») вывел на рынок линейку ноутбуков, компьютеров, мониторов и другой техники для корпоративного и потребительского сегментов на операционных системах Windows 11 Pro и российской Astra Linux, рассказали «Ъ» в дистрибуторе Treolan (входит в «Ланит»). Ноутбуки представлены моделями с диагоналями 14, 15,6 и 17,3 дюйма, оснащены процессорами Intel Core 11-го и 12-го поколения и AMD Ryzen.

Представитель Astra Linux подтвердил, что система будет устанавливаться на заводе в Китае, а ноутбуки появятся в магазинах «М.Видео» и DNS в декабре. Их стоимость начинается от 29 тыс. руб.

Среди пользователей наблюдается рост интереса к устройствам на отечественной ОС, утверждает руководитель направления Irbis в Teolan Дмитрий Чивин. По его словам, бренд планирует получить сертификацию Astra Linux и на другие модели своих компьютеров.

После начала военных действий в Украине большинство иностранных брендов ноутбуков приостановили официальные поставки в РФ, в том числе Acer, HP, Asus и другие, а зарубежные разработчики ПО, включая Microsoft, заявили об остановке поддержки российских клиентов.

Еще в начале года по продажам ноутбуков в России лидировали HP, Lenovo, Acer, Asus и Apple, уточнил собеседник «Ъ» на рынке дистрибуции. После 24 февраля из пятерки, по его словам, выпал Apple, место которого занял китайский Huawei, но другие бренды сохранили свои позиции за счет запасов и параллельного импорта. Всего, по его данным, за девять месяцев в РФ продано чуть более 2 млн ноутбуков, что на 4,6 % больше год к году.

Юрий Литвиненко

По словам источника «Ъ», доля Irbis на рынке незначительна: «Прошлые их продукты не отличались высоким качеством. Даже если сейчас Irbis предложит современные характеристики, у потребителей бренд ассоциируется с продуктом среднего сегмента, поэтому продажи новой линейки вряд ли будут высокими». В самом Irbis говорят, что в 2022 году продало в стране более 100 тыс. ноутбуков.

Собеседник «Ъ» в одном из крупных производителей ноутбуков считает, что Irbis в условиях проблем с поставками зарубежных вендоров может занять значимую долю в кор-

**4,6 процента составил рост продаж ноутбуков в России за девять месяцев 2022 года по сравнению с аналогичным периодом 2021-го**

поративном секторе к концу 2023 года. Однако, отмечает он, в большинстве случаев бизнес будет выбирать ноутбук на знакомой операционной системе от Microsoft, российскую ОС же будут приобретать компании, имеющие критически важную инфраструктуру или госкорпорации из-за требований по импортозамещению.

Кроме того, добавляет собеседник «Ъ», китайскому контрактному производству, которое выпускает на своих мощностях устройства для российской компании из американских комплектующих, могут угрожать вторичные санкции: «Процессоры от американских производителей китайские предприятия зачастую закупает через посредников, но если условный Intel захочет инициировать расследование, то, скорее всего, предприятия не сможет их закупать». Но на данный момент из-за отставания Intel в продажах от AMD американская компания может, наоборот, увеличить экспорт продукции на российский рынок, допускает он.

Вторичные санкции китайским предприятиям действительно могут грозить, но только если эти устройства будут поставлены для военного использования, полагает партнер адвокатского бюро ЕМПМ Мерген Дораев. Также, уточняет юрист, это может произойти, если в США сочтут такое производство способом обхода экспортных ограничений.

Тимофей Корнев

## Четвертый круг аппа

## МТС перезапускает магазин приложений

МТС создала свой магазин приложений для телефонов на Android — AppBazar. В отличие от RuStore, в нем нет приложенных подсанкционных банков, зато есть игры иностранных разработчиков — их распространяет зарегистрированный в России контент-провайдер. МТС уже пыталась создать три разных магазина, в том числе в сотрудничестве с Vodafone и Орега, но проекты были закрыты. Эксперты в целом сомневаются в потенциале операторских магазинов приложений, поскольку они копируют уже существующие на рынке проекты.

В МТС рассказали «Ъ», что запускают в тестовом режиме магазин приложений AppBazar для телефонов на Android. Сейчас в нем доступно 83 приложения, 55 из которых — игры. Новый магазин, пояснили в МТС, позволяет покупать платные приложения с помощью счета мобильного телефона или с карт российских банков. Компания намерена продвигать приложения из AppBazar в рамках программы лояльности среди клиентов МТС, а к февралю 2023 года обещает расширить каталог до 500 позиций. МТС также ведет переговоры с производителями смартфонов о воз-

## ЦИТАТА



Если рынок может сделать это лучше, чем мы, пусть это делает рынок — Максуд Шадаев, глава Минцифры, об идее государственного магазина приложений (официальный канал Минцифры в Telegram), 18 мая

можной предустановке AppBazar, но не раскрывает, с кем именно.

Размещать приложения в AppBazar смогут не только российские, но и иностранные разработчики, утверждают в МТС. Там говорят, что уже сотрудничают с пятью иностранными компаниями, не раскрывая названий. Пока это выглядит главным отличием разработки МТС от магазина RuStore от VK, который по решению правительства станет обязательным для предустановки на все мобильные устройства, продаваемые в России. Там издате-

лями приложений могут быть только российские лица, следует из правил регистрации разработчиков.

«Ъ» обнаружил в AppBazar игры от британской 8floop (Gnomes Garden), итальянской TuoMuseo (Father and Son), бразильской Orube Game Studio (Dwarf Journey), португальской Infinity Games (Infinity Loop) и российско-британской Zeptolab (Cut the Rope и C.A.T.S.). Их издателем в AppBazar указан провайдер мобильного контента «СМС-Сервисы», принадлежность сооснователям компании i-Free Кириллу Петрову и Сергею Шульге. «Ъ» направил запрос в «СМС-Сервисы».

Из 28 неигровых приложений, представленных в AppBazar, 15 — разработкой самой МТС. Некоторые из сторонних сервисов тоже связаны с оператором: маркетплейс Ozon — общим владельцем (АФК «Система»), каршеринг BelkaCar — присутствием в подписке «МТС Premium».

Банки представлены тремя приложениями — от МТС-банка. Почта-банка и «Дом.РФ». В магазине МТС нет приложений банков, попавших под санкции и удаленных из Google Play и App Store, в частности, Сбербанка. В компании отказались комментировать возможность их включения в AppBazar, но отметили, что ограничений на доступ для приложе-

ний других операторов связи на свою платформу вводить не планируют.

МТС уже пыталась создавать магазины приложений для Android под своим брендом. В 2011 году оператор вывел на рынок «МТС Магазин» — адаптированную версию каталога Vodafone 360 Shop от одноименного британского оператора. На тот момент в магазине было более 7 тыс. приложений, он прекратил существование спустя 19 месяцев после начала работы. В 2014 году оператор в сотрудничестве с норвежской Orega представил платный магазин «MTC App Market», там было 3 тыс. приложений. В 2015 году МТС выпустила отдельный магазин для мобильных видеороликов — «МТС Игры». Оба проекта были закрыты еще до начала военной операции России на Украине.

Гендиректор TelecomDaily Денис Кусков сомневается в успешности любых магазинов приложений, запущенных операторами связи: «Они не изобретают альтернативу уже существующим сервисам, а просто копируют их». По его мнению, присутствие в AppBazar большого количества игр будет важнее, чем наличие приложений, недоступных в Google Play из-за санкций, но AppBazar необходимо «полностью отойти от зависимости одному оператору», а также существенно вложиться в рекламу магазина.

Магазин от МТС может использоваться для организации доступа к компонентам подписки «MTC Premium», предполагает сооснователь разработчика цифровых платформ Arcsinus Павел Голуб. В подписку, по его мнению, можно будет добавить и внутриигровые бонусы для размещенных в AppBazar игр. Господин Голуб также допускает, что AppBazar может быть подготовкой к возвращению МТС на рынок телефонов под своим брендом.

Юрий Литвиненко

На правах рекламы

## Информационное сообщение о завершении процедуры передачи страхового портфеля

Акционерное общество «АльфаСтрахование» (далее – Управляющая страховая организация) настоящим сообщением уведомляет заинтересованных лиц о завершении процедуры передачи страхового портфеля по обязательному страхованию жизни и здоровья пациентов, участвующих в клиническом исследовании лекарственного препарата, от Общества с ограниченной ответственностью «Страховая компания Чабб» (далее – Страховщик).

С 3 ноября 2022 г. к Управляющей страховой организации перешли все права и обязанности по договорам обязательного страхования жизни и здоровья пациентов, участвующих в клиническом исследовании лекарственного препарата, заключенных Страховщиком, и по которым страхователями и выгодоприобретателями не было выражено в письменной форме своего отказа на замену страховщика до 29 октября 2022 г.

С 3 ноября 2022 г. Управляющая страховая организация исполняет все обязательства по договорам страхования, включенным в переданный страховой портфель.

КоммерсантъFM93.6

слушайте online

< на [www.kommersant.ru](http://www.kommersant.ru) >

# первые лица

## «Любые потрясения влияют на бизнес негативно»

Управляющий партнер ADG Group Григорий Печерский о кризисе в торговой недвижимости и изменениях в ритейле

Проект создания на месте 39 старых советских кинотеатров в Москве районных центров с торговой и развлекательной составляющей еще полностью не завершена, но уже второй раз попал в зону турбулентности. В пандемию девелопер проекта ADG Group столкнулся с задержкой поставок оборудования, а сейчас из-за западных санкций вынужден искать замену технике и брендам, ушедшим с российского рынка. Управляющий партнер ADG Group Григорий Печерский рассказал, «Б», как компании приходится менять концепцию центров и почему не стоит ждать подъема рынка коммерческой недвижимости.

— Ваш проект трансформации 39 кинотеатров в центры «Место встречи» начался еще до пандемии, не говоря уже о военных действиях на Украине. Сколько объектов удалось открыть и не будете ли замораживать незавершенные?

— Сейчас открыты 12 объектов, еще 13 центров завершим в этом году, остальные откроем в 2023 году. Планов заморозки нет.

— Как череда кризисов влияет на строительство?

— В пандемию мы столкнулись со сложностями в поставках инженерного оборудования, которое производилось в Китае и других странах. Тогда с какими-то последствиями и задержками мы смогли справиться. Сегодня из-за санкций снова сталкиваемся с невозможностью поставок значительного количества элементов для строительства зданий, инженерных систем и других составляющих. Но мы выстроили отношения с подрядчиками и поставщиками, что позволило найти решение. Все необходимое, чтобы завершить строительство и заменить недоступные материалы и оборудование, есть.

— С чем конкретно были сложности? — В большой степени с инженерным оборудованием и системами, которые производились в других странах и теперь не поставляются в Россию, например, лифты и эскалаторы. Для сложных систем мы нашли замену в Юго-Восточной Азии и Турции без потери качества. Сегодня все важные элементы находятся в поставке или уже смонтированы.

— Повлияла ли на работу компании мобилизация? — Безусловно, мы видим влияние на посещаемость. Но сравнивая районные центры с крупными торговыми объектами, понимаем, что у нас нет таких кардинальных изменений.

— Как чередуются проекты? — Проект создания на месте 39 старых советских кинотеатров в Москве районных центров с торговой и развлекательной составляющей еще полностью не завершена, но уже второй раз попал в зону турбулентности. В пандемию девелопер проекта ADG Group столкнулся с задержкой поставок оборудования, а сейчас из-за западных санкций вынужден искать замену технике и брендам, ушедшим с российского рынка. Управляющий партнер ADG Group Григорий Печерский рассказал, «Б», как компании приходится менять концепцию центров и почему не стоит ждать подъема рынка коммерческой недвижимости.

— Как чередуются проекты? — Проект создания на месте 39 старых советских кинотеатров в Москве районных центров с торговой и развлекательной составляющей еще полностью не завершена, но уже второй раз попал в зону турбулентности. В пандемию девелопер проекта ADG Group столкнулся с задержкой поставок оборудования, а сейчас из-за западных санкций вынужден искать замену технике и брендам, ушедшим с российского рынка. Управляющий партнер ADG Group Григорий Печерский рассказал, «Б», как компании приходится менять концепцию центров и почему не стоит ждать подъема рынка коммерческой недвижимости.

— Как чередуются проекты? — Проект создания на месте 39 старых советских кинотеатров в Москве районных центров с торговой и развлекательной составляющей еще полностью не завершена, но уже второй раз попал в зону турбулентности. В пандемию девелопер проекта ADG Group столкнулся с задержкой поставок оборудования, а сейчас из-за западных санкций вынужден искать замену технике и брендам, ушедшим с российского рынка. Управляющий партнер ADG Group Григорий Печерский рассказал, «Б», как компании приходится менять концепцию центров и почему не стоит ждать подъема рынка коммерческой недвижимости.

### Мы наблюдаем значительное подорожание инженерных систем, которые приходится импортозамещать: некоторые позиции выросли в цене на 120%

Мы фиксируем небольшое отклонение в трафике, в пределах 5%. Что касается самой компании, работаем в нормальном режиме. У нас не произошло внутренних изменений и не останавливались процессы.

— Исходно бюджет проекта составлял 40 млрд руб., к 2017 году он вырос до 50 млрд руб. Но за последние три года заметно подорожали стройматериалы и выросла стоимость работ. Изменилась ли с учетом этого общая смета строительства?

— Стоимость материалов колоссально выросла за последние девять месяцев. Мы наблюдаем значительное подорожание инженерных систем, которые приходится импортозамещать. Некоторые позиции подорожали на 120%. Но последний бюджет, который я объявлял — около 60 млрд руб., — пока не менялся. Нам хватает заемных средств.

— Исходно предполагалось открыть новые центры на месте старых кинотеатров к чемпионату мира по футболу 2018 года. Почему произошло такое серьезное сменение сроков?

— Вероятно, здесь какая-то ошибка. Мы приобрели объекты в декабре 2014 года, а чемпионат был летом 2018 года. Рассчитывать построить за такой срок 39 объектов, мягко говоря, недальновидно. К чемпионату мира мы планировали открыть один объект, что тоже было очень амбициозно. И хотя речь идет о реконструкции, а не о новом строительстве, мы все равно столкнулись с целым набором сложностей, на которые не рас-



#### ЛИЧНОЕ ДЕЛО ПЕЧЕРСКИЙ ГРИГОРИЙ БОРИСОВИЧ

Родился 13 февраля 1982 года в Калининграде. В 2004 году окончил Московский государственный юридический университет, позже — Московскую школу управления «Сколково». С 2003 года работает управляющим партнером в ADG Group, курирует направление развития новых бизнес-проектов и работу с арендаторами. По данным «СПАРК-Интерфакс», также является владельцем доли 22,68% ООО «Управление проектами». С апреля 2014 года является генеральным директором ООО «Эдисон-энерго», с ноября 2014 года — ООО «А-Пропертис».

#### COMPANY PROFILE ADG GROUP

Основана в 2003 году бывшим вице-президентом Альфа-банка Михаилом Печерским в партнерстве с экс-совладельцем сети магазинов бытовой техники «Эльдорадо» Игорем Яковлевым (вышел из проекта в 2008 году). ADG изначально фокусировалась на деятельности крупных региональных центров: к 2022 году, по ее данным, портфель превысил более 1 млн кв. м реализованных проектов, среди которых — ТРЦ «Калининград Плаза», калининградский завод по сборке бытовой техники «Балтикс», а также ТЦ в ряде российских городов. В 2014 году аффилированное с группой ООО «Эдисон-энерго» выкупило у московской мэрии 39 московских кинотеатров площадью 166 тыс. кв. м за 9,6 млрд руб. под создание многофункциональных районных торгцентров «Место встречи» на 480 тыс. кв. м.

считывали, поэтому первый объект открылся только в 2019 году.

Все остальные объекты мы планировали открывать поэтапно, но за последние три года произошло огромное количество непредсказуемых событий мирового масштаба. Конечно, все они отразились не только на стоимости строительства, но и на сроках ввода объектов в эксплуатацию, и даже на концепции са-

— Да, изменилась скорость, с которой движется рынок. Практически все научились активно в онлайн покупать продукты, одежду и в принципе делать многие вещи дистанционно. Люди больше не настроены на поездки в крупные торговые центры, поэтому их посещаемость падает, в то время как в районных объектах, включая наши, наоборот, начинает понемногу расти.

Изменения в наполнении наших объектов были достаточно значимыми. Мы пробовали разные форматы: где-то больше fashion-составляющей, где-то больше развлекательной, где-то спортивной, где-то больше кафе и ресторанов. Соответственно, в зависимости от конкретного района мы несколько адаптировали формат. Если говорить о «средней температуре по больнице», то мы сегодня видим очень высокий спрос на спорт. В этой категории мы нашли надежного партнера — DDX Fitness. Супермаркеты тоже адаптируем в зависимости от района. Где-то мы разместили более доступный дискаунтер «Да», где-то у нас «Перекресток», где-то «Пятерочка». Мы должны адаптировать каждое здание на те потребности и возможности, которые есть у жителей конкретного района. Это, кстати, одна из сложностей, с которой мы научились работать.

— Вы позиционируете свои объекты как центры активностей жителей районов, а не просто торговые точки. В чем именно отличие?

### Все объекты мы планировали открывать поэтапно, но за последние три года произошло огромное количество непредсказуемых событий мирового масштаба

— Мы сотрудничаем с мэрией. Например, к проекту «Московское долголетие» присоединилось три центра: «Место встречи Нева», «Место встречи София» и «Место встречи Эльбрус». Рассматриваем возможность размещения МФЦ в качестве арендатора. Взаимодействуем с городскими властями по поддержке предпринимательских инициатив, по вопросам размещения спортивных объектов, организации мероприятий внутри зданий

и на прилегающей территории, работаем с библиотеками.

— Сотрудничество с городом выгодно с коммерческой точки зрения?

— Трафик, который мы благодаря этому собираем, трансформируется дальше в потребление: люди идут в кафе, фитнес-клубы и супермаркеты.

— Будет ли проходить ротация арендаторов после открытия объектов?

— Это неизбежно. Первая причина — не совершают ошибок только те, кто ничего не делают. Мы тоже совершаем ошибки, но главное — признавать и исправлять их. Это тоже зачастую отражается на изменениях, которые происходят внутри зданий. Если видим, что предложение, которое мы дали, не сильно востребовано потребителем, соответственно, должны его оперативно заменить.

Вторая — меняется сам рынок. Из последних событий — уход ряда крупных международных брендов из России, что окажет значительное влияние на концепцию торговых центров. Раньше количество якорных арендаторов, не связанных с едой, было достаточно значимое, но сегодня их, по сути, на рынке не осталось.

Сформировать настолько сильные бренды, которые были до кризиса, за три месяца точно не получится — это огромная работа, которая тоже наверняка не в 100% случаев будет успешной с первого раза. В этом плане мы тоже частично пострадали, потому что в объектах присутствовали большие международные операторы: у нас должен был открыться H&M, уже работал JYSK, а на стадии подписания находился Starbucks.

— Какими компаниями вы заменили эти бренды?

— Договор со Starbucks у нас был только на стадии подписания, и в момент открытия одного из объектов пришлось сделать выбор в пользу действующего бренда, а не ждать, пока закончится процесс передачи бизнеса Starbucks новым партнерам. Мы взяли Surf Coffee. На месте, где планировался H&M, будет универсам модной одежды российских дизайнеров. Аналогичная ситуация с JYSK.

— Наиболее пострадавшей отраслью и во время пандемии, и с началом специальной военной операции на Украине стали кинотеатры. Планируете ли вы их открывать в строящихся объектах?

— Что будет в будущем с киноиндустрией, я не возьмусь прогнозировать. Мы по-прежнему выполняем обещания в части культурно-развлекательной составляющей, это могут быть и детские развлекательные направления, и спортивные. Мы все равно даем нашим потребителям что-то кроме торговли, услуг и кафе.

— То есть открытия кинотеатров в будущих объектах ждать не стоит?

— Мы не отказываемся от этой функции. Если со стороны сетей кинопроката будет желание развиваться,

у нас для этого есть все возможности.

Мы строим здание так, чтобы в нем можно было открыть кинотеатр.

Можно ли эти площади использовать под другой функционал? Конечно, например, детский развлекательный центр. Но мы готовы открывать кинотеатры и сдавать в аренду площади под кинопоказ, если на это будет спрос.

— Какая доля площадей в объектах, которые готовятся к вводу в 2022–2023 годах, уже застрахована арендаторами? Достаточно ли ее для успешной работы комплекса?

— Здесь имеет смысл поговорить об изменении процесса сдачи площадей в аренду или их коммерци-

ализации в свете событий последних трех лет. Раньше все большие сети планировали свое развитие на год-два и больше. На стадии проектирования мы уже подписывали договоры с якорными арендаторами, а ближе к открытию, за год-полтора, — со средними, а с операторами киосков и небольших островков — за четыре-шесть месяцев. Сегодня все изменилось. Никто не может планировать жизнь на два-три года вперед. Теперь сети готовы брать на себя конкретные обязательства перед девелоперами по совершенно другому принципу: два года превратились в шесть месяцев.

— Этот срок касается крупных арендаторов?

— Да, про маленьких я не говорю совсем. Но, несмотря на это, в открывающихся в ближайшие пару месяцев объектах достаточно высокая заполняемость, потому что последние примерно три месяца мы подписали большое количество сделок. К декабрю все объекты будут заполнены на 80% и больше.

— В 2021 году ООО «Эдисон-энерго» (владеет и управляет строительством и готовыми торгцентрами «Место встречи») при выручке в 568 млн руб. получило чистый убыток в 1,9 млрд руб. Когда вы рассчитываете выйти на положительный показатель прибыли?

— Девелоперский бизнес капиталозатратный и требует большого количества времени на развитие. А мы еще находимся в стадии девелопмента и продолжаем инвестировать в завершение строительства. Это предполагает, что инвестиционных расходов будет больше, чем операционных доходов. Но мы смотрим на операционную эффективность каждого конкретного объекта и до конца этого года, несмотря на сложности, намерены выйти в плюс — все объекты будут генерировать прибыль, кто больше, кто меньше. Внут-

ренний бизнес-план предполагает, что в 2025 году мы стабилизируемся и выйдем на запланированные показатели и достигнем поставленных финансовых целей.

— В 2017 году вы ожидали, что доходность объектов будет составлять 20% годовых. Удалось ли уже открытым комплексам выйти на такой показатель?

— Наверное, в моменте о доходности говорить сложно и рано, и, конечно, мы не можем сказать о том, что вышли на доходность 20%.

— В 2017 году в интервью «Б» вы отрицали участие в капитале вашего проекта главы «Первого канала» Константина Эрнста. Позже выяснилось, что он все-таки имеет долю в кипрском офшоре материнской компании ООО «Эдисонэнерго». Почему тогда это было секретом?

— Я думаю, имеет смысл задать этот вопрос Константину Львовичу (Эрнсту.— «Б»).

— Последние пару лет на рынке недвижимости ходили слухи о том, что кредитор проекта банк ВТБ может забрать объекты в свой портфель — якобы за проблемы с обслуживанием займа. Насколько это соответствует действительности?

— Кредит мы обслуживаем полностью, мы ни разу не нарушили никаких обязательств, связанных с выплатой процентов, поэтому сегодня никаких проблем с этим мы не видим.

— Не планируете ли вы выходить из этого бизнеса или продавать долю в нем?

— Здесь есть две мысли для полностью и понятного ответа. Первая — простая и примитивная — в бизнесе продается все. Для этого мы создаем продукт, который имеет свою стоимость, которая постоянно растет, и есть желающие получить этот продукт. На любом этапе, если мы получим интересное предложение, конечно, его рассмотрим и при положительном стечении обстоятельств можем продать проект.

Но что касается текущей внутренней мотивации, она у нас не про другое, потому что есть ответственность за принятые на себя обязательства — доделать то, что начали, по-

### Люди больше не настроены на поездки в крупные торговые центры, поэтому их посещаемость падает, в то время как в районных объектах, наоборот, начинает понемногу расти

сколько это очень крупный проект с точки зрения масштабов города.

— Есть ли у вас юридические обязательства перед городом, что нельзя выйти из проекта до тех пор, пока не будет завершена реконструкция всех объектов?

— Нет таких обязательств. Мы понимаем, что для столицы это важный масштабный социальный проект.

— Когда, на ваш взгляд, рынок торговой недвижимости восстановится от кризиса?

— Мне кажется, до того состояния, в котором он был, — никогда. Того, что мы видели пять-десять лет назад на рынке торговой недвижимости, больше не будет. И девелоперам, и ритейлерам, и рестораторам предстоит адаптироваться, изменить подход к продуктам, которые мы делаем, среду, диджитал-инфраструктуру и коммуникацию с клиентами.

— Если говорить об оборотах и продажах, сейчас есть значительное снижение в ряде сегментов розничной торговли. При этом в продовольственной рознице наблюдается рост на 12,1% год к году. На снижение покупательной способности населения влияют негативные ожидания, связанные с текущей экономической конъюнктурой и тенденцией к переходу на сберегательную модель поведения потребителей в нестабильной экономической ситуации.

В России эта тенденция проявляется особенно ярко в связи с исторической памятью народа». Я надеюсь, что это не долгосрочный тренд и в ближайшие месяцы мы увидим обратную динамику. Но это произойдет, если в стране не будет происходить событий, потенциально сильно влияющих на экономику. Любые потрясения влияют на бизнес негативно.

— Соответственно, нам нужна стабильность, и тогда можно будет говорить о тенденции возврата к росту оборотов ритейлеров.

Интервью взяла Дарья Андрианова

## культура

ПРЕМЬЕРА ОПЕРА

Начало  
славных телПермская опера показала премьеру  
«Замка герцога Синяя Борода»

В Пермском театре оперы и балета состоялась мировая премьера спектакля по партитуре одновременно знаменитой и незнакомой: композитор Валерий Воронов написал для оперы Бели Бартока «Замок герцога Синяя Борода» пролог и эпилог. Каким стал обновленный Барток в интерпретации режиссера Евгения Сафонова, дирижера Федора Леднева, оркестра и солистов театра, рассказывает Юлия Бедерова.

Новая партитура, созданная по заказу театра при содействии Aksenov Family Foundation, звучит как «расширенный Барток». Расширенный не столько в хронологическом, сколько в эстетическом и смысловом отношении («Замок герцога Синяя Борода» заранее стал одной из самых ожидаемых премьер как минимум по двум причинам. Во-первых, это оперный дебют режиссера Евгения Сафонова: ее работы в драме («Медя», «Аустерлиц», «Бесчувствие» и другие, отмеченные радикальным обновлением как сценического языка, так и идеологии) критики, не сговариваясь, называли «театром слышания». С именем Сафонова объявленная еще в 2019 году интервенция нового режиссерского поколения в Пермскую оперу казалась особенно органичной, но приобрела отчетливую интригу: как-то драматическое слышание трансформируется в музыкальное? Еще один тревожный вопрос повис в воздухе, когда стало известно, что Барток выйдет на сцену не в природном обличье, а в обрамлении новой музыки Валерия Воронова, в начале нулевых — участника композиторской группы СоМа, прогрессившей как музыкой, так и манифестами, а в 2010-е почти исчезнувшего из российского обихода. Работы Воронова, иногда по-разному апеллировавшие к авангарду начала XX века, звучали в основном на минской и немецкой сценах.

Одна из особенностей «Замка», написанного в 1910 году друзьями и единомышленниками Белой Бартоком и либреттистом Белой Балажем (модернистами, фольклористами и поэтами в самом широком смысле слова), в том, что партитура дается по театральным меркам недолго (немногом более 50 минут), а театральные конвенции подразумевают, что зрители проводят в театре вечер, а не какой-то его кусок. Поэтому со дня премьеры в 1918 году «Замок» играет чаще всего в паре с другими сценическими (или нет) сочинениями Бартока либо с чужими столь же компактными операми. Есть еще авторитетная театральная традиция пересочинения или досочинения оригинала, но такие кейсы в основном связаны с партитурами, частично утраченными. Барток, очевидно, не тот случай. И как-то он прозвучит с доверками, не будет ли затронута его аутентичная целостность?

Но нет. Расширенный (проще говоря, огромный) оркестр Бартока занял эффектное место на расширенной сцене: яма поднята, парадных партитур снята так, чтобы оркестр поместился между зрительным залом и предельно суженой, неудобной сценической коробкой. И, начавшись с призрачного, волшебного аккорда в полной драматургической синхронности с изображением на темной видеостене замка (тонкая работа медиахудожников Алены Тихоновой и Михаила Иванова), завучало нечто, напоминавшее микробиологический эксперимент. Осторожная молекулярная игра тембрами, мотивами, узкими интервалами, словно топчущимися, трогательными и сдвигающимися друг друга с места, как будто не касалась прямо музыки Бартока. Без тени стилизации, цитат и швов (Воронов говорит, что использует микроматериалы Бартока, но они неузнаваемы, за руку не схватишь), с мерцающими следами мелодии, тембровой гармонии партитурное пространство пролога стало не присочиненным музыкальным сюжетом, а входом:



С помощью видеопроекции роковой замок приобретает собственное лицо и собственную телесность  
ФОТО АНДРЕЯ ЧУНТОВОГО / ПЕРМСКИЙ ТЕАТР ОПЕРА И БАЛЕТА

пространством ожидания Бартока, рифмуемым с тем ожиданием, что растворено в оркестровом воображении самого Бартока.

Музыка «Замка» постепенно проявлялась из «расширенной уртуры» словно сама собой. Примерно так же, как сквозь стену на видео проявлялось пульсирующее тело замка, его мягкие ткани, кровеносная и лимфатическая системы. Замок стал у Сафонова живым существом, скованным не то нашими, не то собственными каменными представлениями о прекарном. Как существующий, замок едва ли не более жив, чем Герцог и Юдит: оба внутренне пронизаны движением противоборства, притяжения-отталкивания, страха, надежды, слабости, алчности, но внешне почти неподвижны

в сценическом проеме, больше похожем на одиночную камеру. Персонаж-замок почти до неразличимости слит с немymi бартоковскими персонажами — мертвыми женами: хотя они всегда где-то незримо присутствуют, нам, как и Юдит, приходится их дожидаться, причем в спектакле появляются они почти физически сокрушительно.

Сафонова не пересказывает историю, а фактически реализует ее через язык тела — тела замка, тел покоящихся героев, тела оркестра. Психоанализ и мистика, импрессионизм и экспрессионизм завернуты у Бартока и Балажа в любимую современную сказочную обертку и выстроены в авангардистскую композицию — семь тайн в семи комнатах за семью дверями. В спектакле же все это выглядит дышащей физической массой, своеобразно принимающей ту или иную форму. Комнатно-эпизоды, возникшая в диалогах героев и в партии оркестра, проявляются на видео как иллюзорные, нестойкие очертания

квазиреальности — старого дома, каменного тоннеля, неба, воды. И, едва оформившись, расплываются, снова становясь телом замка.

В том, как конструкция спектакля реализуется в конкретный вечер, много, безусловно, зависит от исполнителей. Герцог един в двух составах: Гарри Агаджян работает героически тщательно, а если где-то не хватает гибкости, эта недостающая компенсируется полнотой и даже неожиданной искренностью сложного музыкального характера. Юдит две, и они очень разные: Наталья Ляскова с вокальной прозрачностью играет уязвимость и негибкость одновременно; Наталья Булгага делает свою Юдит многомерной, темной и объемной в красках и линиях вокального и сценического рисунка. Прекрасный специалист по новой музыке — Федор Леднев — ведет оркестр так, что все подробности сложного партитурного организма звучат геометрически ясно, осязаемо, разве что максимально приподнятый

с начала и до конца динамический рельеф может показаться однообразным. Спектакль может идти на едином дыхании (от вдоха в прологе до эпилога-выдоха), может замирать в статике, но, так или иначе, постановщики, кажется, здорово слышат, как именно существует и раскрывается красота музыки Бартока. И в зоре между интеллигентизмом («постоперного» театрального решения и эмоциональной хрупкостью партитуры позволяют этой красоте сохранять свою загадочность. В буклете Сафонова предлагает некоторые референсы: от «Сказки о рыбаке и рыбке» до «темной витальности» «Чужого-4» Жан-Пьера Жёне. Но очевидно, что и без них, при всей антинарративности, радикальной ассоциативности ткани спектакля, он интуитивно ясен и в удачный вечер может стать редким опытом проживания жажды и страха реальности, тем более острым, чем острее в современной реальности становится жажда эскапизма.

ПРЕМЬЕРА КНИГА

## Сошел за сумасшедшего

Дело Чаадаева и идеологический диктат в книге Михаила Велижева

В издательстве «Новое литературное обозрение» вышла книга Михаила Велижева «Чаадаевское дело» — история о том, как скандальный философ стал автором «Философских писем» надолго определивших содержание общественной дискуссии в России. Рассказывает Алексей Мокроусов.



Михаил Велижев. Чаадаевское дело. Идеология, риторика и государственная власть в николаевской России. М., Новое литературное обозрение, 2022

В последнем выпуске за 1836 год газета мод и новостей «Мольва» описывала нравственно-сатирический роман «Сумасшедший, или Желтый дом». Газета была приложена к журналу «Телескоп»; вместе их и закрыли после того, как «Телескоп» напечатал первое «Философское письмо» Петра Яковлевича Чаадаева. Умывкая истории, ирония и предвидение: рецензент словно предупреждал, что произойдет с главным московским денди. Прочитав чаадаевскую статью, император Николай I так изумился, что не поверил, будто подобное сказано в здравом уме; он обвинил Чаадаева сумасшедшим и посадил под домашний арест с регулярным медицинским освидетельствованием и запретом что-либо писать.

Текст «Письма» и до публикации ходил по рукам, влияние на современников и потомков было огромным, за иные пассажи не поглядели бы по голове и позднее 1836-го. Другому было бы, вероятно, не миновать и Сибири за такое: «Мы живем одним настоящим в самых тесных его пределах, без прошедшего и будущего, среди мертвого застоя».

С одной стороны, о судьбе Чаадаева и его «Писем» столько написано, что приступить к книге Михаила Велижева даже боязно. Но рассказ увлекает — автор видит в скандале вокруг письма не просто цензурную отрывку полицейского государства, реакцию боящегося революций и бунтов властителя, но сложное переплетение идеологии и языка, покажет, как верхи создавали систему разрешений и запретов в надежде избежать для себя катастрофических последствий.

Велижев, профессиональный филолог и профессор «Вышки», последователь Карло Гинзбурга и микрориторического метода, разделил яркий фактический материал — работа в архивах проделана огромная — на две части и 11 глав. Первая часть посвящена политическим идеям и языку, контексту появления «Философских писем», от-

дом, ректором Московского университета Александром Болдыревым: его лишения и должностей, и ректорской пенсии (цензорами иезуитки назначили коллег либераторов и ученых; одно время «Телескоп» цензурировал Сергей Аксаков).

А безработного Чаадаева оставили дома; объявление сумасшедшим не испортило ему репутацию, хотя не знал о подготовке публикации. Мыслитель утверждал, что был не в себе при написании статьи и якобы не знал о подготовке публикации: защита для сноба довольно странная, если не сказать неприличная. Он поневоле, но согласился с решением Николая счесть его душевнобольным — таковые освобождался от наказания со времени Александра I, их ждала Врачебная управа. Указ 1801 года «О непреднадеждяны суду погрешенных в уме людей и учинивших в сем состоянии смертоубийства» уточнили в «Своде законов уголовных» (1832): если специалисты установят сумасшествие правонарушителей, то «на таких нет ни суда, ни закона». Четких критериев болезни не было, сумас-

Как знать, возможно, судьба Чаадаева сложилась бы иначе, появилось письмо в печати вскоре после создания в 1829-м. И времена помятые, и контекст очевидные — Велижев, вслед за Александром Осоватов и Верой Мильчиной, считает, что полемической целью письма была патриотическая риторика, порожденная Русско-турецкой войной. Семь лет спустя над страной распростер крылья граф Уваров с его прямой, как осинный кол, формулой «православие, самодержавие, народность». Возможность обсуждения ее обществом и полемики на сей счет фактически исключалась, как и публичные сомнения в судьбах исторической русской нации и догмах православия. Тем более обсуждения тем языком, что был предложен Чаадаевым, — слишком тот отличался от

архаизированного языка митрополита Филарета, чей «стиль импонировал Николаю прежде всего своей непрозрачностью». Сам же Велижев в смысле стилистики вполне прозрачен, но при этом временами отчетливо афористичен: «Авторитетность представленный о власти, народе и христианстве гарантировалась высшим арбитром, внеположным человеческому разумению (будь то Бог или „объективные“ исторические законы). Именно в этой точке и проходила демаркационная линия между преступником и безумцем: преступник нарушал земные законы, а умалишенный — божественные».

Как бы то ни было, если верить автору, злополучное письмо могло и вовсе не появиться, удайся бы Чаадаеву и Надеждину карьера на государственной службе, о которой они меч-

тали, но добиться чаемого не смогли. Велижев посвящает социальным стратегиям интеллектуалов в николаевской России отдельную главу, а завершает книгу сюжетом практически для мыльной оперы — о трагический-романтических отношениях Надеждина и его ученицы Елизаветы Сухова-Кобылиной, ставшей позднее известной писательницей с псевдонимом Евгения Тур. Автор книги считает, что матримониальная коллизия повлияла на публикацию «Писем», — возможно, самая спорная из всех высказанных им идей. Личная жизнь определяет общественную, но до какой степени? Хорошо, что серия «Интеллектуальная история», где книга вышла, предполагает дискусионность: времена-то теперь, уж конечно, не николаевские, значит, говорить можно обо всем — не так ли?

Автор видит в скандале вокруг письма не просто цензурную отрывку полицейского государства, реакцию боящегося революций и бунтов властителя, но сложное переплетение идеологии и языка

ношениям российских интеллектуалов с французской культурой и католицизмом. Вторая — об идеологии и институтах власти, в частности о микроконтексте принятия императором решения о наказании. Редактору «Телескопа» досталось сполна. Литературный критик, позднее знаменитый этнограф Николай Надеждин был сослан в Усть-Сысольск, ныне Сыктывкар, затем в Вологду; после возвращения он редактировал «Журнал Министерства внутренних дел». Хуже обошлись с цензором, известным востоков-

шеством объявляя многих, от искавшего защиты от несправедливого увольнения француз-профессора из Казани до генерала Дмитрия Мамонова, уединенно жившего в Подмоскovie. Последнему вменяли «странный образ жизни» и поступки, «совершенно противные обществу». В итоге он и впрямь сошел с ума. Других сажали в дом умалишенных «за рассеяние пустых и неприличных слухов», за писание стихов и по еще более неожиданному своей обыденностью поводу — «за пьянство и буйство».

## Коммерсантъ

Оживите самые дорогие воспоминания

Подпишитесь на «Коммерсантъ» и получите в подарок персональный календарь от netPrint

Как получить подарок?

Оформить и оплатить с 1 по 30 ноября подписку на печатную версию газеты «Коммерсантъ» на 6 или 12 месяцев по промокоду netkom

■ на сайте [kommersant.ru](https://kommersant.ru) в разделе «Подписка»

■ по телефону 8 800 600 0556 (бесплатно по РФ)

Получить на свой e-mail индивидуальный промокод\* на оформление и печать календаря на сайте netPrint.

Стоимость доставки календаря не входит в стоимость подписки и оплачивается отдельно.

\* Письмо с промокодом и инструкция по активации высылаются в течение 10 рабочих дней с момента оплаты подписки. Подарок: календарь перекидной, стандарт А3. Количество подарков ограничено.



netPrint

16+ реклама | [kommersant.ru](https://kommersant.ru)

