



Фото: Николай Титов/PhotoXPress

## Экс-ведущий «Музобоза»

# Иван Демидов возглавит парк «Зарядье» → 2



Подписка: +7 495 363 1101  
19137  
4 630017 020096

## Сколько Nike зарабатывает на продаже кроссовок в России → 7

**\$39,1**  
млрд

составила общая выручка  
Nike в 2019 финансовом  
году, из них \$24,2 млрд  
обеспечили продажи  
в категории «Обувь»

“ Долги ЯТЭК «А-Проперти»  
скупала с конца 2018 года –  
перед Сбербанком (на общую  
сумму ₽4,4 млрд), ВТБ (₽5,1 млрд)  
и Россельхозбанком (около  
₽1 млрд)

## Основатель Yota забирает последний крупный актив Магомедова за долги → 14

Увлеченность  
помогает  
нам идти  
вперед

ЭТО ТВОЙ ПОДХОД К ЖИЗНИ. ЭТО НАШ ПОДХОД К ЖИЗНИ.  
Где бы вы не оказались в бизнес-поездке, наши 1200+ отелей в более  
чем 50 странах мира помогут вам следовать вашей мечте.

РЕКЛАМА

COURTYARD  
BY MARRIOTT  
MEMBER OF  
MARRIOTT BONVOY™

## Общество

ЭКС-ВЕДУЩИЙ «МУЗБОЗОА» ИВАН ДЕМИДОВ СТАНЕТ ДИРЕКТОРОМ «ЗАРЯДЬЯ»

## С ТВ в парк

Бывший ведущий «Музобоза» и замминистра культуры ИВАН ДЕМИДОВ возглавит московский парк «ЗАРЯДЬЕ», рассказали источники РБК. Он сменит ПАВЛА ТРЕХЛЕБА, который станет директором ПАРКА ГОРЬКОГО.



ВЛАДИМИР ДЕРГАЧЕВ

О том, что в руководстве главных московских парков — «Зарядья» и Парка Горького — планируются перестановки, РБК рассказал источник, близкий к московской мэрии. Эту информацию подтвердили два источника, близких к департаменту культуры столицы.

По данным собеседников РБК, директором «Зарядья» станет Иван Демидов, в прошлом популярный телеведущий, ушедший затем в политику и на госслужбу.

В свою очередь, нынешний директор «Зарядья» Павел Трехлеб возглавит Парк Горького, сменив на этом месте руководителя «Мосгорпарка» Вячеслава Дунаева. Дунаев был назначен врио директора Парка Горького после отставки Марины Люльчук, последовавшей после обрушения моста в парке в новогоднюю ночь.

Один из источников РБК уточнил, что перестановки планируются провести в течение ближайшего месяца.

«Не могу никак ни подтвердить, ни опровергнуть. Без комментариев», — сказал РБК

↑ Иван Демидов, десять лет назад работавший в администрации президента, возвращается к кремлевским стенам в новой должности

Фото: Николай Титов/  
PhotoXPRESS

## НОВЫЙ И СТАРЫЙ

Парк «Зарядье» располагается в одноименном историческом районе в Москве. Он был открыт в 2017 году на месте снесенной гостиницы «Россия». Общая площадь парка составила 130 тыс. кв. м, затраты на его создание оценивались в 14 млрд руб. В парке воссозданы четыре ландшафтные зоны России (тундра, степь, лес и болото) и представлено 120 видов растений. В нем расположены концертный зал «Зарядье» на 2 тыс. мест, медицентр, «парящий мост», подземный музей и другие объекты.

ЦПКиО им. Горького в 2018 году исполнилось 90 лет. В 2011 году директор парка Сергей Капков в рамках масштабной реконструкции «европеизировал» парк Горького и сделал вход в него бесплатным. В парке появились современный ландшафтный дизайн, новое оборудование, площадки для отдыха, кинотеатр, пляж, велодорожки. Реконструкция шла в несколько этапов до 2018 года. Общая стоимость благоустройства парка оценивалась в \$2 млрд.

Демидов на вопрос о будущем назначении в «Зарядье». РБК отправил запросы с просьбой прокомментировать информацию о будущих перестановках руководству «Зарядья» и Парка Горького.

Близкий к мэрии источник РБК утверждает, что кандидатуру Демидова предлагал первый замруководителя департамента культуры Москвы Сергей Перов. По словам собеседника РБК, у руководства города нет претензий к нынешнему директору Парка Горького Вячеславу Дунаеву, поскольку он изначально планировался как временный руководитель, совмещающий пост с должностью директора «Мосгорпарка».

56-летний Иван Демидов является председателем президиума Фонда развития современного искусства, членом Общественного совета при Минкультуры и членом Академии российского телевидения. Известность Демидов получил благодаря работе в 1990-е режиссером и ведущим программы «Музыкальный обзор» («Музобоз», транслировался «Первый канал», 2x2, ТВ-6). В 1990-е он занимал руководящие посты на ТВ-6, в Московской независимой вещательной корпорации.

В 2000-е Демидов ушел из музыкальной журналистики и обратился к православной

проблематике: вел телепрограмму «Канон», программу «Русский взгляд» на телеканале «Московия», в 2005-м стал главредом канала «Спас», созданного при его участии. В том же году Демидов пошел в политику — стал советником по делам молодежи политического департамента ЦИК «Единой России» и координатором «Молодой гвардии».

В апреле 2009 года Демидов перешел в Кремль — занял пост руководителя департамента гуманитарной политики и общественных связей в управлении внутренней политики президента (УВП). Куратором УВП тогда был первый замглавы кремлевской администрации Владислав Сурков. В мае того же года Демидов вошел в состав созданной по указу президента Дмитрия Медведева комиссии по противодействию фальсификации истории в ущерб интересам России. В апреле 2010 года получил повышение до замглавы УВП — куратора общественных и религиозных организаций. В 2012–2013 годы, после смены руководства кремлевского внутривластного блока, Демидов стал замминистра культуры (отвечал за поддержку кинематографии). В 2014 году он возглавил дирекцию парка «Россия», через год — Фонд развития современного искусства. ■

☞ Нынешний директор «Зарядья» Павел Трехлеб возглавит Парк Горького, сменив на этом месте руководителя «Мосгорпарка» Вячеслава Дунаева

**Суд вернул в прокуратуру дело КИРИЛЛА СЕРЕБРЕННИКОВА и отменил ему подписку о невыезде. Юристы считают это «ТИХИМИ ПОХОРОНАМИ» уголовного дела «Седьмой студии».**

СУД ВЕРНУЛ НА ДОРАССЛЕДОВАНИЕ МАТЕРИАЛЫ ПО КИРИЛЛУ СЕРЕБРЕННИКОВУ

## Делу «Седьмой студии» дали обратный ход

МАРГАРИТА АЛЕХИНА

Мещанский суд Москвы вернул в прокуратуру для устранения нарушений дело АНО «Седьмая студия» режиссера Кирилла Серебренникова. Такое решение приняла судья Ирина Аккуратова.

Также судья отменила меру пресечения обвиняемым, которые в апреле были отпущены из-под домашнего ареста и в последнее время находились под подпиской о невыезде.

Оглашая постановление, судья отметила, что обвинительное заключение составлено с нарушениями требований закона и содержит «существенные противоречия относительно обстоятельств преступления». Эти нарушения и противоречия, по ее словам, не могут быть устранены в ходе судебного процесса.

Гособвинение настаивает, что Серебренников и его коллеги совершили хищение путем завышения расходов на проект «Платформа» и фальсификации отчетности. Однако в заключении отсутствуют сведения о том, «в чем выразились противоправные действия обвиняемых», какие мероприятия не были выполнены, какие именно финансовые и творческие отчеты не соответствовали действительности. Кроме того, заявленная сумма хищений на 133 млн руб. не соответствует при сложении отдельным суммам операций, перечисленных в обвинительном заключении. Наконец, гособвинение не уточнило, в чем была роль отдельных обвиняемых в тот или иной период существования предполагаемой преступной группы.

Обвиняемые отказались комментировать решение суда.

Вопрос о возврате дела прокурору Аккуратова поставила ранее в среду по собственной инициативе.

Гособвинитель Олег Лавров заявил, что у него вызывает недоумение предложение судьи. Мнения обвиняемых разошлись: Софья Апфельбаум и Юрий Итин поддержали возврат дела, Алексей Малоброд-

ский настаивал на доведении судебного процесса до конца и оправдательном приговоре. Серебренников на вопрос судьи ответил: «Как надо, так и делайте». Возврат — лучше, чем обвинительный приговор, однако невозможность просто оправдать невиновных людей вызывает тревогу, говорила РБК адвокат Апфельбаум Ирина Поверинова.

«Это довольно редкое и хорошее событие, которое говорит о двух вещах: во-первых, об отличной работе адвокатов. А во-вторых, я думаю, мы присутствуем при начале тихих похорон этого, на мой взгляд, заведомо незаконно возбужденного дела. Если суд возвращает дело в прокуратуру с такими формулировками — значит, он, мягко говоря, не удовлетворен его состоянием», — сказал РБК адвокат Константин Добрынин.

По сути суд признал, что «у дела нет обвинительной перспективы, а до оправдательного приговора вести никто не хочет», считает адвокат Алхас Абгаджав. Он сомневается, что дело дойдет до суда снова: «И прокурору, и следствию показано, что обратно в суд его никто не ждет».

Решение суда отменить обвиняемым меру пресечения прямо указывает на установление прекратившегося дела, согласился глава юридического департамента фонда «Русь сидящая» Алексей Федяров. «Но как это будет — вопрос. Понятно, что СК будет биться до последнего», — сказал он.

### ЧТО ВМЕНИЛИ ФИГУРАНТАМ

Дело было возбуждено в мае 2017 года. Следствие и гособвинение считают, что художественный руководитель «Седьмой студии» Кирилл Серебренников, генпродюсер Алексей Малобродский, гендиректор Юрий Итин, главбух Нина Масляева, уехавшая за границу продюсер Екатерина Воронова и начальник департамента Минкультуры Софья Апфельбаум в 2011–2014 годах похитили 133 млн руб. из субсидий, которые Минкультуры выделило АНО на проект по популяризации

современного искусства «Платформа».

В обвинительном заключении утверждается, что сотрудники «Седьмой студии» в отчетности завышали затраты на проект, а получаемые средства обналичивали через фиктивные договоры с номинальными фирмами, присваивали их и распоряжались ими по своему усмотрению. Апфельбаум, которая сотрудничала с «Седьмой студией» от имени Минкультуры, обеспечивала «отсутствие надлежащего контроля» за ее отчетностью, утверждали следствие и гособвинение.

Кроме того, в обвинении значилось, что Апфельбаум гарантировала АНО преимущественные условия участия в открытых торгах: часть госфинансирования «Седьмая студия» получила по тендерам, хотя они проводились лишь формально — проект «Платформа» был идеей Серебренникова, и других претендентов на его реализацию не было.

### ПРОБЛЕМЫ С ЭКСПЕРТИЗОЙ

Ходатайство о возврате дела прокурору защита обвиняемых заявляла еще на предварительном слушании по делу в ноябре 2018 года, однако тогда судья не увидела оснований для его удовлетворения. Адвокаты ссылались, среди прочего, на качество экспертизы, проведенной по заказу следствия: именно она установила размер ущерба в 133 млн руб. Но, как выяснилось на предварительном слушании, у Минкультуры, признанного потерпевшим, сумма претензий была значительно скромнее — 39 млн руб.

У защиты были вопросы к выводам экспертизы, но «важнее оказалось то, что следствие искало ее выводы», утверждали адвокаты. В ходе следствия они также заявляли и о других нарушениях: по их утверждению, СКР «подкорректировал» показания одной из бухгалтеров, чтобы привести их в соответствие с версией следствия.

В феврале суд назначил новую комплексную (финансово-экономическую, искусствоведческую и оценочную) экспертизу. Ею занимался Центр судебной экспертизы при Минюсте, в качестве специалистов привлекли замдиректора МХТ им. Чехова Марину Андрейкину и доктора искусствоведения из Государственного института искусствознания Видмантаса Силюнаса.

Исследование заняло пять месяцев. Эксперты пришли к выводу, что через схемы обналичивания прошло 136 млн руб., а в отчетность вносились недостоверные сведения. Однако установить, расходовала ли «Седьмая студия» бюджетные средства нецелевым образом, не представляется возможным. По их словам, проект, сопоставимый с «Платформой», требует финансирования в объеме не менее 300 млн руб., а «Седьмая студия» получила от государства гораздо меньше. Специалисты отдельно отметили, что «Платформа» была важным социально-культурным явлением для российского искусства и отвечала задачам Минкультуры.

Заключение экспертизы о том, что проект Серебренникова требовал больше денег, чем выделено, по сути означает алиби для фигурантов дела, считает юрист Абгаджав. «Теперь все разговоры о том, что что-то было обналичено или криво заплачено, — это разговоры о нарушении финансовой дисциплины, а не о мошенничестве. Это означает оправдательный приговор». Другим выходом из ситуации мог бы быть отказ от обвинения со стороны прокурора — такое право предусмотрено УПК, сказал адвокат. Однако суд выбрал возврат дела прокурору, поскольку это позволяет избежать лишней ответственности: «Оправдательный приговор — это абсолютно табуировано. Наличие таких приговоров для биографии судьи — почему-то отрицательная история, а не положительная. Что-то заставляет систему принять верное решение, но она к этому не готова». ■

**Р300**

**МЛН** требует реализация проекта, сопоставимого с «Платформой» Кирилла Серебренникова. К такому выводу пришел Центр судебной экспертизы при Минюсте. «Седьмая студия» получила от государства гораздо меньше

«Это довольно редкое и хорошее событие, которое говорит о двух вещах: во-первых, об отличной работе адвокатов. А во-вторых, я думаю, мы присутствуем при начале тихих похорон этого, на мой взгляд, заведомо незаконно возбужденного дела

АДВОКАТ КОНСТАНТИН ДОБРЫНИН

## Международная политика

# “ Я говорю Владимиру Путину ровно то, что говорю сейчас вам

В преддверии своего визита в Россию **БИНЬЯМИН НЕТАНЬЯХУ** в интервью РБК рассказал о том, как Тель-Авив и Москва решают спорные вопросы, о проблемах русскоязычной диаспоры и взаимодействии с новыми лицами в мировой политике.

ОЛЬГА ЦИПЕНЮК  
СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ РБК

За пять дней до внеочередных парламентских выборов премьер-министр Израиля Биньямин Нетаньяху посетит Сочи для переговоров с Владимиром Путиным. Это будет его третий за год визит в Россию: он приезжал в конце февраля и в апреле, также незадолго до парламентских выборов, по итогам которых ему не удалось сформировать правящую коалицию и пришлось снова объявлять выборы. Традиционными для переговоров станут темы Сирии, Ирана, ближневосточного урегулирования, к которым может добавиться обсуждение обещанного израильским премьером в случае победы на выборах присоединения Иорданской долины.

О том, как Россия и Израиль решают возникающие в двусторонних отношениях проблемы, какую роль в этом играет личная дружба и как новые информационные технологии влияют на большую политику, премьер-министр Израиля рассказал в интервью РБК.

### О МИРЕ, МЕСТЕ ИЗРАИЛЯ И ПЕРЕМЕНАХ В СТРАНЕ

**Господин премьер-министр, за последнее время десятки, если не сотни раз звучало сравнение вашей работы в должности с правлением Давида Бен-Гуриона — первого главы израильского правительства. Вы побили рекорд политического долголетия, начав карьеру в 1996 году самым молодым премьером в истории Израиля. Стал ли с тех пор наш мир лучше?**

Он стал другим. Прежде всего многополярным, с глобальной высококонкурентной экономикой, экономикой интернета. В соответствии с этими изменениями нужно было менять и государство Израиль. В первую очередь экономику, которая была очень централизованной, я бы даже

сказал, социалистической. Нужно было сделать ее свободной, чтобы в цифровую эпоху реализовать наш огромный потенциал. Это и произошло: Израиль стал, по сути, глобальной технологической державой, что было бы невозможно, не соверши мы экономическую революцию. Это была первая, не единственная, но первая миссия, которую я взял на себя, когда был избран. Об изменениях вы можете судить сами. Когда-то Израиль был провинцией большого мира, страной алмазов и цитрусовых. Да, в этом мы были хороши: торговали бриллиантами и апельсинами. Сегодня мы продаем совсем другие фрукты и драгоценности — цифровые. Это наши знания и достижения в промышленности и технологиях.

### За 23 года в политической элите вы поняли об Израиле что-то, чего не знали, когда впервые заняли пост премьера?

Думаю, понял многое и со временем понимаю все больше. Но это понимание изначально было иным, чем у моих оппонентов слева. Они считали, что признание Израиля остальным миром будет трехэтапным: сначала нужно сделать ряд уступок — весьма опасных — палестинцам, затем нас признает арабский мир, а уж после этого — все остальные. Я утверждал совершенно обратное: в первую очередь мы добьемся взаимопонимания с большим миром, затем — с арабскими государствами, а через них — с палестинцами путем соглашения, с которым сможем жить, в прямом смысле жить, а не умирать.

“ Такая маленькая страна, как Израиль, не может направить силы на борьбу с внешними угрозами без наращивания экономической мощи



Фото: Andrew Hurrell/Bloomberg

“ Экономика и технология, которые я объединил, вызвали международный расцвет, связи со всеми континентами, почти со всеми странами мира

#### Как вам виделось установить отношения с большим миром?

Это главный вопрос. Почему кто-то вообще должен смотреть в нашу сторону? Я сказал: прежде всего мы должны быть сильными. Думаю, это понимают все и в первую очередь те, кто говорит по-русски. Они знают цену слабости, они пережили Вторую мировую войну. И уж тем более это понимает еврейский народ. А значит, нам нужна военная сила: истребители, подводные лодки, средства кибербезопасности. Но все это стоит денег. Откуда они возьмутся? Их даст свободная экономика. Я в отличие от моих предшественников отпустил ее, сделал конкурентной путем множества реформ. Как только реформы стали давать результат, началось технологическое развитие — благодаря ему мы значительно усилили нашу безопасность, нашу разведку. Экономика и технология, которые я объединил, вызвали международный расцвет, связи со всеми континентами, почти со всеми странами мира. Включая арабские государства: они тоже ценят израильские научные и промышленные разработки, но особенно нашу военную мощь, направленную против радикального ислама. В общем, главное — объединить экономическую, военную и политическую силу. Именно так мы и сделали.

#### Вы уверены, что израильтяне воспринимают это как вашу заслугу?

Сегодня — да. Людям трудно узнавать об этом из наших институциональных СМИ, активно настроенных против меня, но они все понимают. Они могут оценить мощь Израиля, потому что путешествуют по всему миру, возвращаются и видят, что здесь происходит: сегодня по уровню ВВП на душу населения Израиль сравнялся с Японией.

#### Помогло ли вам то, что сами вы пришли в политику из бизнеса?

Это помогло стране. Я понимал, что наиболее успешные экономики — те, что позволяют компаниям конкурировать как между собой, так и с внешним миром. Мне пришлось изменить всю экономическую концепцию, чтобы сделать такую конкуренцию возможной. Это очень нелегко реализовать. Прежде всего ты берешь огромный кусок государственного бюджета из тех сфер, в которых якобы все хорошо, которые обеспечивают благо граждан страны. Но настоящая забота о гражданах — рост экономики. За это мне пришлось вести невероятную борьбу — против профсоюзов, против всевозможных экспертов и разного рода профессоров. Например, простая вещь — обращение валюты. Я освободил валютный рынок. Где это видно, чтобы в технологической империи мирового уровня требовалось разрешение какого-то клерка в Центральном банке, чтобы снять тысячу долларов?! А ведь было именно так. Поэтому первое, что я сделал, войдя в канцелярию главы правительства в 1996 году, — снял все эти ограничения.

Эксперты говорили: «Что он творит?! Это дестабилизирует монетарную систему!» И действительно, денежная масса пришла в движение — но не утекая из Израиля, а наоборот, прибывая извне. Потому что свободный валютный рынок — часть либеральной экономики. Такая маленькая страна, как Израиль, не может направить силы на борьбу с внешними угрозами без на-

“ На протяжении десятилетий, с момента моего вступления в должность премьер-министра, я классифицирую Иран — радикальный Иран, ставший таким после падения шаха, — как серьезную опасность для всего мира и для Израиля в частности

рацивания экономической мощи. Мы — крошечное государство, но угрожают нам, как гигантской империи. Поэтому мы должны быть сильны не только духом, но и промышленностью, технологиями, армией. Все это стало следствием проведенных мной реформ, в первую очередь финансовых.

#### О РОССИИ, ИРАНЕ И ДРУЖБЕ В БОЛЬШОЙ ПОЛИТИКЕ

##### Отношения между Израилем и Россией сегодня лучше, чем когда-либо. Что вы больше всего цените в этом партнерстве?

Вне всякого сомнения — прямой контакт с президентом России Владимиром Путиным, связь, представляющую для меня огромную ценность. Сам президент Путин тоже о ней говорил. Именно это позволило предотвратить столкновение — откровенно говоря, почти неизбежное, из-за противоречия между задачами российских ВВС и нашими военными действиями во время операции в Сирии. Это если мы говорим о негативных ситуациях. Но есть и положительные моменты, в частности развитие взаимовыгодных экономических связей.

Несколько лет назад мы отмечали в Москве 25-летие установления дипломатических отношений. Во время этих торжеств мы говорили о том хорошем, что нас связывает, о репатриантах из России и русскоязычных общинах других стран, о людях, которые являются настоящим живым мостом между Россией и Израилем. Так что есть светлая сторона, над которой мы постоянно работаем, и есть негативный фактор, который нам удалось нейтрализовать благодаря координации в вопросах безопасности. Эта координация возможна только потому, что я и президент Путин уважаем друг друга. Мы действительно разговариваем на равных, открыто, без всякого пренебрежения. Говорим прямо, называя вещи своими именами.

##### Вас не беспокоит укрепление отношений между Москвой и Тегераном?

Мне не кажется, что эти отношения укрепляются. В некотором смысле это так, но не думаю, что позиции России и Ирана всегда совпадают. Да, есть определенные вещи, по которым эти позиции схожи, но не сказал бы, что полностью. Я утверждаю как раз обратное — и в беседах с президентом Путиным тоже. Я говорю ему, что самая большая опасность для будущего России — радикальный ислам. Сегодня он управляется двумя силами. Первая — суннитский радикальный ислам, руководство ИГИЛ (террористическая организация, запрещена в России. — РБК) и его группировки. Но, на мой взгляд, это меньшее зло. → 6

#### Из жизни Биньямина Нетаньяху

## 1949

Родился в Тель-Авиве

## 1967

Начал службу в Армии обороны Израиля, участвовал в Четвертой арабо-израильской войне

## 1975

Получил степень бакалавра в области архитектуры в Массачусетском технологическом институте (MIT), в 1977 году — степень магистра менеджмента в MIT Sloan школе менеджмента

## 1976

Начал работу в частном секторе

## 1982

Устроился на работу в посольстве Израиля в Вашингтоне

## 1984

Стал послом Израиля в ООН

## 1988

Впервые избран в парламент по спискам партии «Ликуд», в 1993–1996 годах был членом парламента и председателем партии

## 1996

Впервые стал премьером Израиля. Занимал этот пост до 1999 года, а затем перешел в частный сектор

## 2002

Вернулся в политику — стал министром иностранных дел, затем министром финансов

## 2009

Назначен премьер-министром Израиля

Источник: сайт правительства Израиля

## Международная политика

«Если кто-то приходит с идеологией — пусть даже из шоу-бизнеса, — пожалуйста, давайте посмотрим. Пусть им повезет»

← 5

Большее зло — шиитский радикальный ислам, управляемый Ираном, который стремится обладать ядерным вооружением, пытается завоевать Ближний Восток. В конечном итоге он направит свою идеологию и оружие не только на Израиль и Запад, но и на Россию тоже. Потому что он против нашей общей культуры и он хочет править миром. Звучит как преувеличение: мол, как можно такого хотеть? Но это не преувеличение, отнюдь. Я ведь слышу не только аятолл и религиозных авторитетов Ирана, я слышу их генералов, чья риторика именно такова. У них какое-то иррациональное стремление к господству, и оно угрожает всему человечеству.

Когда в последний раз мы видели смертельно опасную идеологию, нацеленную на распространение по всему миру, пытающуюся разработать современное оружие, чтобы достичь этой цели? Мы это хорошо помним и не можем позволить таким силам расти. Вот почему на протяжении десятилетий, с момента моего вступления в должность премьер-министра, я классифицирую Иран — радикальный Иран, ставший таким после падения шаха, — как серьезную опасность для всего мира и для Израиля в частности. Вот почему я трачу огромные усилия, чтобы сформировать и возглавить противостояние Израиля и других стран Ирану и его попыткам создать ядерный арсенал.

**Москва, на ваш взгляд, понимает масштаб этой опасности?**

Не хочу отвечать за президента Путина. Но я говорю ему ровно то, что говорю сейчас

вам, говорю на закрытых заседаниях правительства о нашей деятельности по предотвращению влияния Ирана в Сирии. Я не позволю Ирану заявить: мы собираемся разместить нашу армию прямо у вас на заднем дворе, приблизить ракеты, беспилотники, ополчение; мы собираемся вас уничтожить, а вы сидите и ждете.

Я спросил президента Путина: что бы сделали вы в такой ситуации? Я точно знаю, что именно: вы бы такого не позволили. И я такого не позволю. Поскольку мы действуем там, и вы действуете там, есть только два варианта: мы либо столкнемся, либо будем наши действия координировать. Это решение о координации военной активности я считаю одним из самых важных достижений для государства Израиль. Прежде всего имеем в виду создание международного фронта против попыток ядерного вооружения Ирана, против распространения его влияния в нашем регионе, особенно в Сирии, и координацию с Россией, которая позволяет нам противодействовать иранской экспансии. Это вещи, которые я высоко ценю и в этом контексте ценю наши отношения с президентом Путиным.

### О НОВЫХ ПОЛИТИКАХ И НОВЫХ ПОЛИТИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТАХ

**В последние годы в США, Европе, на Украине во власть приходят люди новой формации, в том числе не имеющие или почти не имеющие политического опыта. Взаимодействовать с такими партнерами проще или сложнее?**

Прежде всего я желаю им удачи. На моих глазах в политику пришла кинозвез-

да по имени Рональд Рейган. Но, до того как стать президентом, он был губернатором Калифорнии и возглавил страну, имея очень четкую идеологию. А как иначе? Что ты делаешь в политике, не определившись с направлением, не имея цели — политической, экономической или военной? Если ты не собираешься изменить свою страну, укрепить ее, обеспечить ее будущее — на что, черт возьми, ты традишь наше время? У меня есть эта цель, и я в любом случае уважаю людей, которые имеют цель.

Если кто-то приходит с идеологией — пусть даже из шоу-бизнеса, — пожалуйста, давайте посмотрим. Пусть им повезет. Политика — жесткая территория, сложное минное поле. Если у тебя нет идеологии и опыта, подумай дважды, действительно ли тебе этого хочется.

**Есть еще одна связанная с этим тенденция — сегодня большая политика часто вершится не за кулисами, а в Twitter. Насколько такой инструмент, как социальные сети, для вас органичен?**

Я скорее пользователь Facebook, но для меня виртуальная коммуникация — вещь, разумеется, хорошая и нужная. Мы с вами сейчас общаемся, я могу выложить наше интервью в Facebook и показать его тысячам израильтян. Без социальных сетей такого прямого доступа к определенным группам населения не было — по крайней мере у меня.

### О «РУССКОМ» ИЗРАИЛЕ И «СТЕКЛЯННОМ ПОТОЛКЕ»

**15% населения страны говорят по-русски и часто говорят о «стеклянном потолке». В армии множество русскоговорящих полковников, но всего один генерал. В больницах масса докторов говорят по-русски, но нет русскоговорящих главврачей. Есть заместители мэров, а «русских» во главе муниципалитетов — единицы. Почему?**

Скажу о себе: я был первым премьер-министром, который

разбил «стеклянный потолок». Первое, что я сделал, когда был избран в 1996 году, — пригласил русскоязычных министров Юлия Эдельштейна и Натана Щаранского. И это произошло: кто сегодня председатель кнессета? Юлий Эдельштейн. В «Ликуде» (правоцентристская партия, лидером которой является Нетаньяху. — РБК) нет проблемы «стеклянного потолка» — это по-настоящему меритократическая система. Именно поэтому я обращаюсь к тем, кто говорит по-русски: перестаньте быть секторальной партией, настало время стать частью правящей партии — вы и так уже там, не отступайте! У секторальной партии есть тенденция множить проблемы, которые, собственно, и привели к ее возникновению. Она не решает ни жилищных, ни пенсионных проблем, хотя обещает это сделать. Я пошел к президенту Путину, чтобы в первую очередь обсудить вопрос о ветеранах — и мы разобрались, что я очень ценю. Я занимаюсь этим лично, не собираюсь отдавать на субподряд какой-то секторальной партии. Занимаюсь, как занимался другими вопросами: дорогами, транспортными развязками, поездами, газом, технологиями, международными отношениями. Брал на себя и снова беру на себя.

Я говорю русскоязычному избирателю: приходите в «Ликуд», я всерьез намерен вам помочь. Дайте мне силы справиться с проблемами, которые обещали решить другие — и не сделали ничего. Ничего. ▀

Полная версия интервью — на сайте [rbc.ru](http://rbc.ru)

«В «Ликуде» нет проблемы «стеклянного потолка» — это по-настоящему меритократическая система»

### РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

**И.о. главного редактора:** Игорь Игоревич Тросников  
**Руководитель дизайн-департамента:** Евгения Дацко  
**Ведущий дизайнер газеты:** Анатолий Гращенко  
**Выпуск:** Игорь Климов  
**Руководитель фотослужбы:** Алексей Зотов  
**Фоторедактор:** Александра Николаева  
**Корректор:** Марина Колчак  
**Продюсерский центр:** Юлия Сапронова

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

**Соруководители редакции РБК:** Игорь Тросников, Елизавета Голикова  
**Главный редактор [rbc.ru](http://rbc.ru) и ИА «РосБизнесКонсалтинг»:** вакансия  
**Первый заместитель главного редактора:** Петр Канаев  
**Заместители главного редактора:** Вячеслав Козлов, Дмитрий Ловягин, Ирина Парфентьева, Анна Пустякова

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

**Медиа и телеком:** Анна Балашова  
**Банки и финансы:** Антон Фейнберг  
**Свой бизнес:** Илья Носырев  
**Индустрия и энергоресурсы:** Тимофей Дзядко  
**Политика и общество:** Кирилл Сироткин  
**Мнения:** Андрей Литвинов  
**Потребительский рынок:** Сергей Соболев  
**Экономика:** Иван Ткачев  
**Международная политика:** Полина Химшиашвили

**Учредитель газет:** ООО «БизнесПресс»

Газета зарегистрирована в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-63851 от 09.12.2015.

**Издатель:** ООО «БизнесПресс»  
117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1  
E-mail: [business\\_press@rbc.ru](mailto:business_press@rbc.ru)

**Корпоративный коммерческий директор:** Людмила Гурей

**Коммерческий директор издательского дома «РБК»:** Анна Брук  
**Директор по корпоративным продажам LifeStyle:** Ольга Ковгунова  
**Директор по рекламе сегмента авто:** Мария Железнова  
**Директор по маркетингу:** Андрей Сикорский  
**Директор по распространению:** Анатолий Новгородов  
**Директор по производству:** Надежда Фомина

Адрес редакции: 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1  
Телефон редакции: (495) 363-1111, доб. 1177  
Факс: (495) 363-1127  
E-mail: [daily@rbc.ru](mailto:daily@rbc.ru)  
Адрес для жалоб: [complaint@rbc.ru](mailto:complaint@rbc.ru)

Подписка по каталогам: «Роспечать», «Пресса России», подписной индекс: 19781; «Каталог Российской Прессы», подписной индекс: 24698; «Почта России», подписной индекс: П6776.  
Подписка в редакции: тел.: (495) 363-1101, факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан в ОАО «Московская газетная типография»  
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1  
Заказ № 2433  
Тираж: 80 000  
Номер подписан в печать в 22.00

Перепечатка редакционных материалов допускается только по согласованию с редакцией. При цитировании ссылка на газету РБК обязательна.  
© «БизнесПресс», 2019

Свободная цена

Материалы на таком фоне опубликованы на коммерческой основе.

**Дизайн** Свят Вишняков, Настя Вишнякова  
[vishvish.design](http://vishvish.design)

16+

Pro:

PRO.RBC.RU

Финансы

→ 9

Металлургия

→ 14

# Бизнес

Насколько чаще микрофинансовые компании стали отказывать заемщикам

Зачем Челябинский трубопрокатный завод решил выйти на рынок США

ПОЧЕМУ NIKE ВПЕРВЫЕ РАСКРЫЛА ИНФОРМАЦИЮ О ПРОДАЖАХ В РОССИИ

## Отчетность для галочки

Американская NIKE зарабатывает на продаже своих кроссовок в России около \$242 млн. В целом ПРОДАЖИ ОБУВИ в натуральном выражении ПАДАЮТ, но ИНТЕРЕС к спортивной обуви РАСТЕТ.



АННА ЛЕВИНСКАЯ

Выручка Nike от продаж обуви в России составляет не более 1% от всех продаж компании в этой категории. Такие данные привел директор по взаимодействию с органами власти и корпоративным вопросам российского офиса Nike Дмитрий Вишняков на совещании о внедрении обязательной маркировки товаров в рамках Евразийского экономического союза. Слова топ-менеджера процитированы в протоколе совещания, копия которого есть в распоряжении РБК.

Ранее компания никогда не раскрывала результаты по России. В отчетности приводятся данные лишь по региону, включающему Европу, Ближний Восток и Африку.

В 2019 финансовом году, который закончился 31 мая, общая выручка Nike, как указано в ее отчетности, составила \$39,1 млрд, из них \$24,2 млрд обеспечили продажи в категории «Обувь». Следовательно, российская выручка в этой категории составляет не более \$242 млн.

Представители Nike в России не прокомментировали сведения из протокола совещания, предложив использовать цифры официальной отчетности.

Данные, приведенные Вишняковым, незначительно расходятся с оценками

Согласно данным Euromonitor International, весь российский рынок обуви по итогам 2018 года составил \$12 млрд, доля Nike составила около 1,9% этого объема

Фото: Yvan Cohen/LightRocket/Getty Images

→ 8

## Ретейл

# 301,7 млн

пар составит объем обувного рынка России в натуральном выражении в 2019 году, согласно данным Euromonitor International. В денежном выражении объем рынка составит \$12,7 млрд

← 7

исследовательской компании Euromonitor International. Весь российский рынок обуви по итогам 2018 года эксперты оценили в \$12 млрд, долю Nike — в 1,9%, что соответствует \$228 млн.

## ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ОБУВИ

Ближайший конкурент Nike, немецкая Adidas Group, по данным Euromonitor, занимает на российском обувном рынке долю в 3,1% (соответственно, продажи — около \$372 млн). Из этой оценки следует, что более половины выручки Adidas Group в России и странах СНГ приходится на обувь. В своем отчете за 2018 год группа указывает выручку в этом регионе — €595 млн (или около \$654 млн).

Оба зарубежных производителя уступают лидеру российского обувного рынка — компании Kari Игоря Яковлева, которая по итогам 2018 года занимает 5% (\$600 млн).

Производители и продавцы обуви вынуждены конкурировать на сокращающемся в натуральном выражении рынке. Последние годы количество проданных пар падало из-за

снижения доходов населения, отмечает эксперт по ретейлу и рынку товаров класса люкс Bain & Company Ирина Куликова. Доходы так и не восстановились, а в таких условиях покупатели традиционно стараются покупать меньше одежды и обуви, да еще заменяют вещи на более практичные, для длительной носки, констатирует эксперт.

В 2019 году российский рынок обуви в натуральном выражении снизится на 0,5%, до 301,7 млн пар, но в деньгах вырастет на 6%, до \$12,7 млрд, прогнозирует Euromonitor International.

## ПОЧЕМУ NIKE РАСКРЫЛА ДОЛЮ ПРОДАЖ

На совещании по вопросу внедрения обязательной маркировки товаров в рамках Евразийского экономического союза топ-менеджер Nike проинформировал участников рынка и чиновников о сложностях с обязательной маркировкой.

В июне 2018 года стартовал пилотный проект по маркировке и отслеживанию обуви,

который завершился в июне 2019-го. Подводя итоги эксперимента, Вишняков отметил, что за 12 месяцев участия в нем была промаркирована только одна партия товара — 7 тыс. пар обуви. Процедура заняла более четырех месяцев. Из-за внедрения маркировки Nike приходится перестраивать всю логистическую цепочку, что влияет на себестоимость продукции, а расходы на внедрение системы превышают десятки миллионов долларов.

«Компания начала отлаживать все элементы системы маркировки с внутренними процессами Nike, но все еще существует много вопросов, на которые нам нужно найти совместные решения с органами власти и лидерами

на рынке», — передал через представителя гендиректор российского офиса Nike Андрей Кришнев. Он отметил, что запрет на ввоз немаркированной обуви с 1 марта 2020 года и новые технологические барьеры могут привести к задержкам в поставке продукции конечным потребителям.

## ПОЧЕМУ РАСТЕТ ПОПУЛЯРНОСТЬ КРОССОВОК

Несмотря на снижение потребительской активности, интерес к спортивной обуви остается высоким. Во-первых, отмечает Андрей Кришнев, растет интерес к спорту. Им, по данным компании, занимаются 60% населения страны, причем около 40% — чаще, чем раз неделю. А доля физически активных граждан стабильно увеличивается.

Во-вторых, Россия не отстает от остального мира — феномен, который на Западе получил название «сникеризация» (постоянное ношение кроссовок и удобной полуспортивной и спортивной обуви), наблюдается и здесь, констатирует Куликова. Она напоминает, что сегодня на улицах крупных городов кроссовки можно встретить гораздо чаще, чем несколько лет назад, а высокие каблуки, которые женщины носили ежедневно, сдают свои позиции. С кроссовками и кедами носят все — от традиционной спортивной одежды и денима до нежных платьев, юбок, кюлотов и даже рабочих костюмов.

Сегодня современные модели сникерсов и кроссовок замещают в продажах другие модели обуви: полуботинки, ботинки и даже туфли на плоской подошве, замечает гендиректор Fashion Consulting Group Анна Лебсак-Клейманс. Она приводит следующие данные: на платформе Wildberries продажи кроссовок в 2018 году выросли вдвое, у Aizel.ru продажи дизайнерских кроссовок увеличились на 43%, в сети магазинов Rendez-Vous, где обувь на каблуках всегда занимала ведущие позиции, сейчас четверть продаж женской обуви — это кеды, кроссовки и слипоны.

Этот тренд не могут не замечать сами спортивные гиганты. В интервью «Ведомостям» ген-

директор Adidas Каспер Поршted рассказывал, что компания хочет выпускать модную спортивную одежду и обувь: «Покупателю хочется, чтобы товар был и технологичным, и модным, на первый план выходит cool factor — крутость. Граница между спортивным и модным стерлась: я сижу в беговых кроссовках, они модные, и я ношу их каждый день».

Cool factor постоянно подерживается брендами спортивной одежды и обуви при помощи коллабораций с дизайнерами и звездами. Во-круг запусков лимитированных партий обуви создается такой ажиотаж, что покупатели готовы стоять в очереди ночи напролет, например ради пары кроссовок от рэпера Канье Уэста.

Один за другим запускают модели кроссовок и кед со средней ценой €800–1000 и люксовые бренды. Такие модели, как Balenciaga triple S & Track 2, Gucci New ace, Dior B23, LV Low top, Tom Ford Jago, Prada Cloudbust становятся предметом вождения современных модников, перечисляет Куликова. ■

““ Сегодня современные модели сникерсов и кроссовок замещают в продажах другие модели обуви: полуботинки, ботинки и даже туфли на плоской подошве, сказал эксперт

CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

РЕКЛАМА

**biztorg.ru** Открой свой бизнес под известным брендом

+7 495 363-11-11  
biztorg@rbc.ru

ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ», 117393, город Москва,  
улица Профсоюзная, дом 78, строение 1, этаж 9, пом. III, ком. 50  
Реклама 16+

РБКБИЗТОРГ

**мой адрес**

НЕЖИЛЫЕ  
ПОМЕЩЕНИЯ

- ✓ Свободное назначение
- ✓ Площади от 56,3 до 879,1 кв. м
- ✓ В разных округах города Москвы
- ✓ Расположены на первых этажах жилых домов

(495) 236-80-22  
мой-адрес.рф

ОТЛИЧЬЙ ВЫБОР КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



## Финансы

**ЦБ ужесточил регулирование МИКРОФИНАНСОВОГО РЫНКА и МФК стали чаще отказывать клиентам в выдаче микрозаймов, рассказали РБК представители отрасли. Рынок «займов до зарплаты» ПРОДОЛЖИТ ОХЛАЖДАТЬСЯ.**

МФО ОТЧИТАЛИСЬ ОБ УВЕЛИЧЕНИИ КОЛИЧЕСТВА ОТКАЗОВ ЗАЕМЩИКАМ

# Центробанк добился микропобеды

ЮЛИЯ КОШКИНА

Микрофинансовые организации в 2019 году ужесточили требования к клиентам. В первом полугодии уровень отказов в выдаче микрозайма в среднем по рынку составил 68–70%, что на 8–10 п.п. выше, чем годом ранее. Такую оценку приводит профильная СРО «МиР», объединяющая 70% участников рынка. Данные были получены в результате опроса компаний, количество отказов кредиторы не приводят.

При этом спрос на микрозаймы, то есть количество заявок, не снизился, утверждает директор СРО «МиР» Елена Стратьева. По ее словам, сокращение числа одобрений связано с ужесточением процедуры оценки клиентов в МФО.

«Мы сократили уровень одобрения займов на 9% для новых клиентов. Для повторных клиентов ничего не поменялось», — говорит операционный директор группы компаний Eqvanta (в состав входят МФК «Турбозайм» и МФК «Быстроденьги») Сергей Весовщук. Он связывает это с общим изменением маржинальности микрофинансового бизнеса: МФО все менее склонны к риску.

Рынок МФО действительно движется в эту сторону, соглашается директор по маркетингу Национального бюро кредитных историй (НБКИ) Алексей Волков. Но, по его оценкам, на доле отклоненных заявок это отражается несильно: уровень отказов по микрозаймам с начала года держится в районе 65%, свидетельствуют данные НБКИ.

### НАСКОЛЬКО АКТИВНО РОССИЯНЕ БЕРУТ ЗАЙМЫ В МФО

По данным МФК «Займер», в начале года число клиентов, желающих оформить микрокредиты, оказалось на 20–30% больше, чем за весь прошлый год. Приток заемщиков в компании объясняют изменением законодательства: вступили в силу поправки, которые ограничивают максимальный размер процентной ставки по микрозаймам. С 28 января она составляла 1,5% в день, а с 1 июля снизилась до 1% в день. Кроме того, максимальная переплата теперь ограничена двукратным размером ссуды. Нормы распространяются на так называемые займы до зарплаты — краткосрочные ссуды на сумму до 10 тыс. руб.

«Рост заявок на получение микрозаймов идет постоянно, и это связано со спецификой привлечения клиентов в интернете. Основной поставщик заявок — это лидогенераторы (системы размещения интернет-рекламы. — РБК)», — утверждает Весовщук. По его словам, снижение размера процентных ставок по «займам до зарплаты» не привело к всплеску клиентского интереса. Руководитель управления моделирования и бизнес-анализа МФК «МигКредит» Марат Аббясов говорит, что в первом полугодии компания привлекла больше заявок, однако отмечает, что это может не быть тенденцией для всего микрофинансового рынка.

Число обращений в МФО растет, но неравномерно, отмечает Стратьева. По данным НБКИ, в первом квартале 2019 года число обращений за микрозаймами увеличилось

на 19,4% год к году, во втором квартале — на 15,8%. В БКИ «Эквивафакс» при этом обращают внимание на снижение объемов выдач ссуд. «Отсутствует традиционный сезонный тренд роста, а с конца первого квартала наблюдается снижение объема выдачи», — подчеркивает гендиректор «Эквивафакса» Олег Лагуткин.

Статистика НБКИ это подтверждает: во втором квартале общее количество выданных займов сократилось на 1,2% в годовом выражении (4,54 млн). Спад наблюдается только в сегменте «займов до зарплаты», замечает Волков. «Сокращение выдачи в самом массовом сегменте микрозаймов происходит на фоне снижения рентабельности микрофинансового бизнеса. Многие МФО уже не так охотно предоставляют совсем небольшие займы новым заемщикам, а стараются кредитовать уже проверенных клиентов, которым можно делегировать займы на суммы свыше 10 тыс. руб.», — добавляет эксперт.

### ПОЧЕМУ МФО ПО-НОВОМУ ВЗГЛЯНУЛИ НА ЗАЕМЩИКОВ

Более сдержанная политика МФО по одобрению клиентских заявок связана с ужесточением регулирования в сегменте PDL (Pay day loans, «займы до зарплаты»), констатируют опрошенные РБК эксперты.

«Сейчас практически все компании сосредоточены на перестройке и тестировании измененных бизнес-процессов, а не на продажах. Так, большинство игроков уже сточили в начале года и продолжают ужесточать скоринг заемщиков», — объясняет Стратьева. По ее словам, очень многие участники рынка перестали активно наращивать долю новых клиентов и сфокусировались исключительно на проверенных заемщиках.

«Ужесточение скоринга главным образом ощущают на себе новые клиенты МФО, которые еще не успели сформировать историю займов в компании, куда они обращаются», — соглашается Весовщук. «Интервал допустимой

надежности клиентов, которых МФО готовы обслуживать, сузился: наиболее высокорисковым для кредитования гражданам теперь получить заем на порядок сложнее», — сказал гендиректор МФК «Займер» Роман Макаров. Представители ЦБ не раз сообщали о росте закрепитованности россиян, однако ЦБ раскрывает статистику по обслуживанию долга только по кредитным организациям.

Регуляторное давление вынуждает игроков отказываться от наиболее высокорисковых групп заемщиков, соглашается Лагуткин. МФО будут избирательнее относиться к заемщикам, уверена Стратьева. С 1 октября микрофинансовые организации, как и банки, начнут рассчитывать предельную долговую нагрузку (ПДН) клиентов при рассмотрении заявок — отношение суммы среднемесячных платежей по всем займам к среднемесячному доходу. Механизм распространится на займы свыше 10 тыс. руб.: если ПДН превышает 50%, МФО будет нести дополнительную нагрузку на капитал в размере 50% от суммы займа (65% с 1 января 2020 года). Таким образом, микрокредитование станет еще менее выгодным для кредиторов.

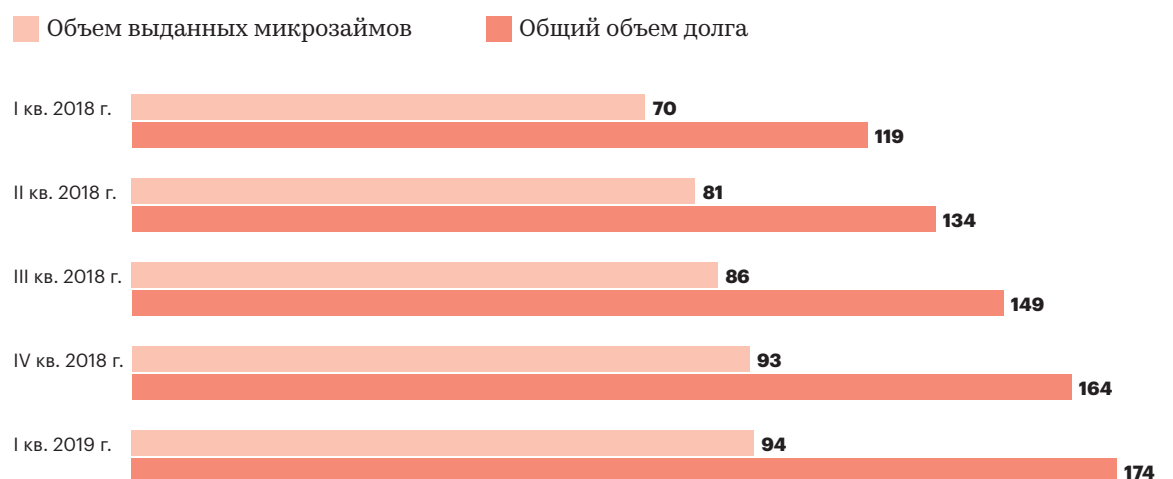
«С введением ПДН МФО начнут отказывать и части постоянных клиентов, поэтому мы полагаем, что снижение объема выдач может продолжиться», — прогнозирует Стратьева. ■

С 1 октября микрофинансовые организации, как и банки, начнут рассчитывать предельную долговую нагрузку клиентов при рассмотрении заявок

## ₽10,3 тыс.

составил средний размер микрозайма физлицам в первом квартале 2019 года, для ИП и юрлиц — 114 тыс. руб.

Сколько выдали микрозаймов МФО и сколько по ним должны заемщики, млрд руб.



Источник: ЦБ

## Финансы



← Задача ЦБ и его главы Эльвиры Nabiullinoy — охлаждение рынка потребительского кредитования. Учет долгой нагрузки заемщиков ей отвечает, но банки не готовы к росту расходов

Фото: Михаил Почуев/ТАСС

КРЕДИТНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ СООБЩИЛИ ЦБ О НЕЖЕЛАНИИ ПОКУПАТЬ РАСЧЕТЫ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ ЗАЕМЩИКОВ

# Банки хотят войти в истории бесплатно

ПАВЕЛ КАЗАРНОВСКИЙ

Банки не поддерживают поправки в законодательство, которые обяжут их платить за расчет бюро кредитных историй показателя долгой нагрузки заемщиков. Они рассказали об этом на закрытой встрече с представителями ЦБ.

Ряд банков выступает против установления платы за расчет бюро кредитных историй (БКИ) сведений о долгой нагрузке клиентов, рассказали РБК четыре источника на финансовом рынке и подтвердили несколько крупных банков. Свою позицию банкиры высказали на закрытой встрече с участием представителей Центробанка и бюро кредит-

ных историй (БКИ) на площадке ассоциации «Россия» на прошлой неделе, говорят собеседники РБК.

Показатель долгой нагрузки (ПДН) заемщиков при выдаче кредитов будет учитываться с 1 октября 2019 года. Он необходим для того, чтобы ограничить выдачу кредитов «плохим» заемщикам — с высоким соотношением платежей к доходу. Первоначально показатель будут рассчитывать сами банки, но затем эту функцию хотят переложить на бюро кредитных историй. Сейчас в Госдуму внесены поправки в закон «О кредитных историях», вводящие понятие «квалифицированное бюро». Только организации с таким статусом будут наделены возможностью рассчитывать ПДН и продавать эту услугу банкам. Законопроект пока не принят в первом чтении.

**БАНКИ НЕ ХОТЯТ ПЛАТИТЬ**  
На прошлой неделе участники рынка обсуждали с представителями регулятора будущие поправки к законопроекту. Сейчас банки покупают у БКИ

“ Сейчас банки покупают у БКИ кредитные истории заемщиков. Стоимость кредитного отчета формируется в зависимости от количества запросов: чем их больше, тем дешевле каждый отчет, пояснил источник в одном из банков. Расчет предельной долгой нагрузки может стоить дороже

кредитные истории заемщиков. Стоимость кредитного отчета формируется в зависимости от количества запросов от банков: чем больше количество запросов, тем дешевле каждый отчет, приводит пример источник в одном из банков. Расчет ПДН может стоить дороже. Согласно версии документа, внесенной в Госдуму, максимальная стоимость услуги по расчету ПДН будет определяться Банком России как среднерыночная стоимость кредитного отчета плюс одна треть от нее.

Рассчитывать ПДН будут только квалифицированные игроки, соответствующие критериям, которые будет определять Банк России. Такой статус получат несколько крупнейших бюро, говорят два источника РБК.

Банки и сейчас работают с несколькими бюро, информация о кредитных обязательствах заемщика может находиться в трех или четырех БКИ. Поэтому, чтобы посчитать ПДН, банк должен будет обратиться за информацией в несколько бюро, что сделает

эту услугу затратной, говорит источник в банке, участвовавшем во встрече.

На встрече с регулятором участники рынка предложили сделать запросы на получение ПДН бесплатными — в таком случае банки платили бы только за предоставление полной кредитной истории клиента, говорит источник в другой кредитной организации. Озвучивалось и другое предложение — создать информационную систему, которая собирала бы данные о ПДН заемщиков из квалифицированных бюро кредитных историй и предоставляла бы их банкам. Правда, тогда не совсем ясно, кто будет оплачивать работу такой системы, говорит собеседник в одном из банков.

«Банки, безусловно, поддерживают бесплатный расчет ПДН, учитывая, что все данные, необходимые для расчета ПДН, уже включены в состав кредитных отчетов, которые банки получают от БКИ на платной основе», — сообщил РБК директор департамента розничного кредитования МКБ Рустам Идрисов.

ВТБ выступает за предоставление банкам права самостоятельно определять, какой из способов получения сведений о долгой нагрузке они будут использовать, сообщила РБК пресс-служба банка: можно рассчитать ПДН в самом банке на основе запросов во все квалифицированные БКИ, можно учитывать нагрузку, которую посчитают в бюро. В банке считают, что услуга по предоставлению сведений только о долгой нагрузке не может стоить дороже, чем стоимость полного кредитного отчета.

«Мы поддерживаем позицию о получении данных о долгой нагрузке на бесплатной основе либо по минимальным расценкам, поскольку банк сможет рассчитать ее на основе данных отчета», — отметили в пресс-службе ВТБ.

Другие крупные розничные банки не ответили на запрос РБК.

**БЮРО НЕ ХОТЯТ РАБОТАТЬ БЕСПЛАТНО**

Бюро кредитных историй с предложениями банкиров не согласны. «При бесплатном расчете ПДН будет страдать качество», — говорит источник в одном из них. Одно из предложений БКИ — рассчитывать стоимость определения ПДН только по квалифицированным бюро, чтобы сделать финальную цену более рыночной. Но формулу предлагается сохранить такой же, говорит собеседник в одном из бюро.

Для бюро стоимость расчета ПДН и так будет всего лишь покрывать себестоимость работ, говорит собеседник на финансовом рынке. «В бюро несчастливы, потому что им навязывают чуждый им сервис, а банки заставляют этим сервисом пользоваться, еще и за деньги», — заключает он. Основной заработок БКИ

## ●● Рассчитывать предельную долговую нагрузку будут только квалифицированные игроки, соответствующие критериям, которые будет определять Банк России. Такой статус получают несколько крупнейших бюро, говорят два источника РБК

формирует как раз продажа услуг — скоринга заемщиков, продажа кредитных отчетов и т.д. Выручка крупнейшего бюро — НБКИ — за 2017 год составила 1,4 млрд руб., чистая прибыль — 395 млн руб., следует из данных СПАРК.

Услуга по предоставлению сведений для расчета ПДН должна быть платной, считают в Сбербанке (в его группу входит одно из крупнейших БКИ — Объединенное кредитное бюро, ОКБ), сообщила РБК пресс-служба банка. Кредитным бюро должны быть компенсированы расходы на обработку (хранение, передачу) данных, поддержку инфраструктуры и программного обеспечения, а также административно-хозяйственные нужды. Кроме того, БКИ должны иметь рыночную мотивацию для развития услуги, перечислили в Сбербанке.

«Иной подход — в виде бесплатности услуги — означает, что бюро будут вынуждены компенсировать свои расходы на поддержку сервиса за счет повышения стоимости других услуг, что не выглядит справедливым для всех клиентов бюро», — отмечают в Сбербанке.

В ОКБ поддерживают концепцию оплаты расчетов ПДН и полагают, что эта система в целом отвечает задачам Банка России по ограничению темпов роста розничного кредитования, сказал гендиректор бюро Артур Александрович.

«Пока все эти варианты находятся в процессе обсуждения всеми причастными, поэтому говорить об этом пока представляется преждевременным», — сообщил РБК директор по маркетингу Национального бюро кредитных историй (НБКИ) Алексей Волков.

Представитель ЦБ в ответ на запрос РБК подтвердил, что предельная стоимость информации о долговой нагрузке будет установлена в привязке (с соответствующим коэффициентом) к среднерыночной стоимости кредитного отчета. Он добавил лишь, что этот подход «предполагается рассмотреть в ходе обсуждения законопроекта в Государственной думе».

### ВЛИЯНИЕ НА КЛИЕНТОВ

Расходы на услуги БКИ сейчас не являются существенными для банков, замечает управляющий директор по ва-

лидации «Эксперт РА» Юрий Беликов. «Для рынка эффекта скорее не будет, для отдельных игроков — может быть. Если мы говорим о небольших банках, понятно, что повышенные расходы на услуги БКИ может сократить их и без того маленький финансовый результат», — говорит Беликов. Рентабельность в среднем по сектору невысокая, продолжает он, многие игроки с трудом отбивают инфляцию, поэтому любые новые расходы для них будут существенны.

Формула расчета ПДН проста, но корректно рассчитать его может быть достаточно трудозатратно, поскольку необходимо подтверждать два числовых значения, говорит РБК старший аналитик НКР Егор Лопатин. «Так, доходы заемщика могут быть фальсифицированы (например, в случае предоставления им фиктивной справки 2-НДФЛ), а в расчет ежемесячных расходов на об-

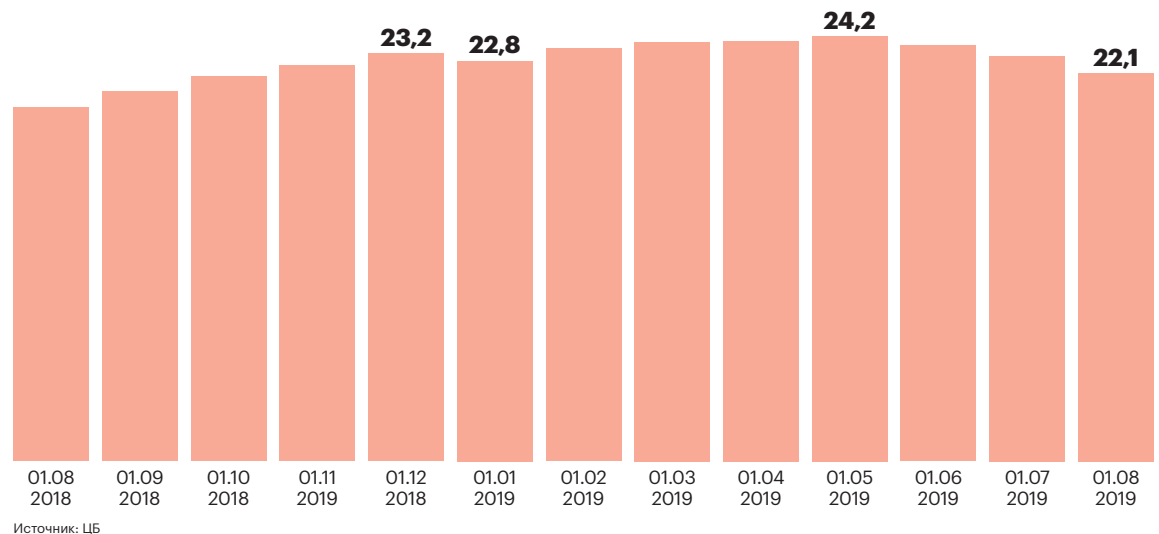
служивание кредита банки могут не включить какие-то обязательные платежи», — замечает он.

С одной стороны, в рамках всей банковской системы расчет долговой нагрузки квалифицированными БКИ приведет к оптимизации и более корректному расчету показателя, с другой — для отдельно взятого банка, особенно крупного, расходы на расчет ПДН квалифицированными БКИ могут быть довольно существенными и привести к росту издержек при выдаче кредита, рассуждает Лопатин.

«Платный отчет по ПДН незначительно, но все-таки повлияет на стоимость проведения кредитного анализа заемщика», — замечает Рустам Идрисов, добавляя, что «существенного влияния на конечную стоимость кредита для клиентов он не окажет». ■

При участии Евгения Чернышовой

Темпы прироста кредитов физлицам, % к соответствующей дате предыдущего года



Крупнейший российский регистратор доменов для бизнеса\*

Выбирайте и регистрируйте на [nic.ru](http://nic.ru)

## Финансы

КРУПНЕЙШУЮ ЕВРОПЕЙСКУЮ ФОНДОВУЮ БИРЖУ НАМЕРЕНА ПОГЛОТИТЬ АЗИАТСКАЯ

# Гонконг предложил Лондону совместную работу без аналитики

ТАТЬЯНА ЛОМСКАЯ,  
НАТАЛИЯ АНИСИМОВА

Гонконгская биржа предложила Лондонской слияние. Сумма сделки должна составить \$36,6 млрд. Если она состоится, Лондонской бирже придется отказаться от покупки компании Refinitiv.

Оператор Гонконгской фондовой биржи Hong Kong Exchanges & Clearing Ltd (HKEx) предложил слияние LSE Group, управляющей Лондонской фондовой биржей, говорится в релизе гонконгской компании. За поглощение лондонской торговой площадки гонконгская сторона готова заплатить £29,6 млрд (\$36,6 млрд).

Таким образом, Гонконгская биржа оценила одну акцию Лондонской в £83,6, то есть выше рынка (накануне во вторник торги закрылись на отметке £68,04). Платить за сделку HKEx предлагает частично деньгами, частично своими вновь выпущенными акциями. После заявления биржи акции LSE подскочили — к 18:42 мск они стоили £72,06.

Слияние двух бирж позволит создать глобальную рыночную инфраструктурную группу, которая объединит крупнейшие финансовые центры в Азии и Европе, заявила председатель совета директоров HKEx Лаура Ча.

Лондонская фондовая биржа — вторая после Московской по присутствию российских эмитентов: там торгуются депозитарные расписки «Роснефти», «Газпрома», Сбербанка, «РусГидро», «Норильского никеля», НОВАТЭКа, ЛУК-ОЙЛа и других. Листинг в Гонконге есть только у «Русала»

и «дочки» группы компаний «Петропавловск» IRC Ltd.

### УСЛОВИЕ: НЕ ПОКУПАТЬ REFINITIV

В то же время Гонконгская биржа выдвинула условие: слияние возможно, только если Лондонская биржа откажется от покупки одной из крупнейших в мире финансово-аналитических компаний — Refinitiv. О договоренности купить ее за \$27 млрд у консорциума инвесторов во главе с американским инвестфондом Blackstone и агентства Thomson Reuters (владеют 55 и 45% соответственно) LSE Group объявила 1 августа. Предполагается, что в результате этой сделки акционеры Refinitiv получат 37-процентную долю в LSE Group и 30% голосующих прав. Сделка позволила бы LSE диверсифицировать источники дохода — стать не только оператором биржевых торгов, но и предоставлять рынку финансовую информацию и аналитику.

Ранее Refinitiv была финансово-аналитическим подразделением Thomson Reuters — Thomson Reuters Financial & Risk, которое занималось сбором и анализом информации о финансовых рынках, сделками M&A и размещением акций и облигаций. В октябре 2018 года Thomson Reuters продала 55% компании консорциуму инвесторов во главе с Blackstone. Подразделение было переименовано в Refinitiv. Refinitiv владеет второй крупнейшей в мире (после Bloomberg) сетью из более 40 тыс. биржевых терминалов Eikon, а также информационной системой World Check для проверки контрагентов.

LSE в ответ заявила, что по-прежнему рассчитывает на слияние с Refinitiv, передает Guardian. Лондонская сторона сообщила, что приняла к сведению предложение HKEx, но назвала его «весьма условным».

### ВОЗМОЖНА ЛИ СДЕЛКА

HKEx уже присутствует в Лондоне — несколько лет назад



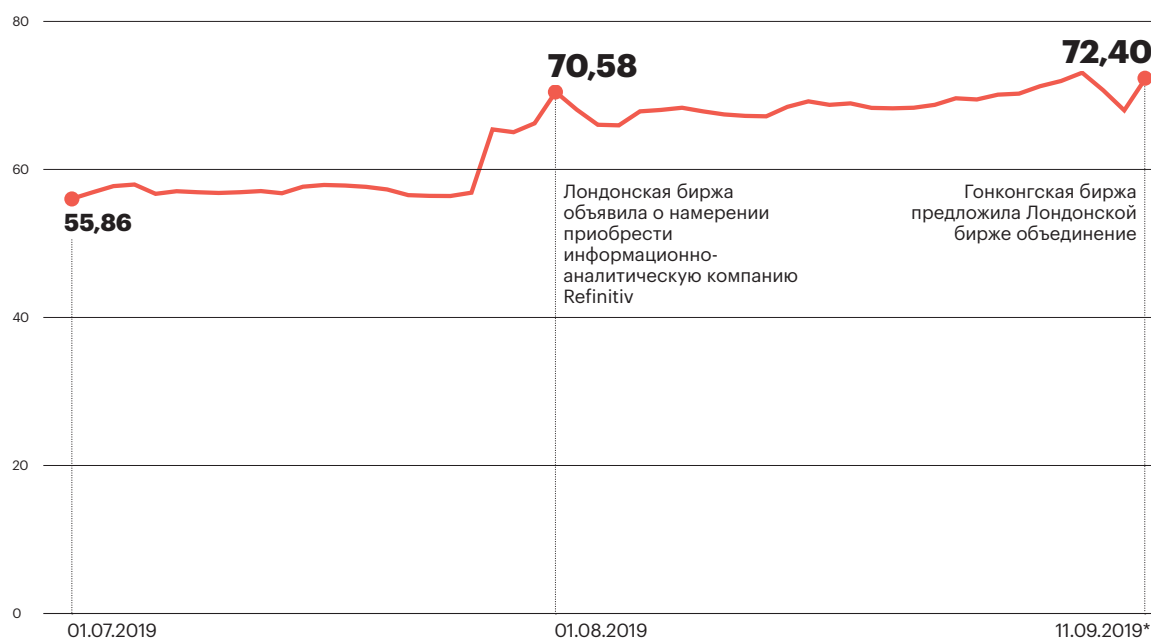
↑ Рынок позитивно отреагировал на предложение Гонконгской биржи (на фото) о слиянии с Лондонской, однако с европейской стороны приоритет отдают анонсированной ранее сделке с финансово-аналитической компанией Refinitiv

она купила Лондонскую биржу металлов, однако, очевидно, старается диверсифицировать бизнес, снизив долю китайских компаний, поэтому делает предложение сейчас, а не девять месяцев назад, приводит FT слова одного из десяти крупнейших акционеров LSE. По словам источника издания, инвесторы лондонской площадки не будут торопиться с принятием решения: им нравится сделка с Refinitiv.

Гендиректор LSE Дэвид Швиммер заявил, что крупные сделки по поглощению бирж сейчас организуются трудно из-за политических проблем и в последние годы LSE пыталась диверсифицировать свой бизнес, занявшись не только организацией торговли и клиринга, но и продажей данных и аналитики, пишет FT. Гонконгский законодатель и акционер HKEx Кристофер Чунг выразил Bloomberg опасения, что HKEx может переплатить за LSE. Гонконгской площадке, по его словам, все труднее расширять торговые связи с Китаем из-за торговых войн и волны протестов в Гонконге из-за угрозы потери автономии от Пекина.

В последние семь лет мировые торговые площадки достаточно активно заключали сделки по слиянию и поглощению: например, в 2016 году американский биржевой оператор Nasdaq купил International Securities Exchange (ISE), управляющую электронными площадками опционов, у Deutsche Boerse Group за \$1,1 млрд, напоминает председатель наблюдательного совета Мосбиржи Олег Вьюгин: это связано

Как менялась стоимость одной акции Лондонской биржи, £



\* Данные на 18:00 мск.

Источник: Bloomberg

# Металлургия



Foto: David Wong/Getty Images

**ГРУППА ЧТПЗ** Андрея Комарова решила продавать американским нефтяным компаниям трубы для бурения. В России ЧТПЗ ждет **УСИЛЕНИЯ КОНКУРЕНЦИИ** из-за новых проектов «Северстали» с итальянской Tenaris, а также ОМК.

ЗАВОД АНДРЕЯ КОМАРОВА ЗАПЛАНИРОВАЛ ВЫХОД НА РЫНОК США

## ЧТПЗ разглядел Америку в трубу

«ЧТПЗ не рассчитывает на значительный рост экспорта труб и услуг в США, поскольку это хоть и самый крупный мировой рынок труб нефтяного сортамента, одновременно он и самый конкурентный, говорится в ее меморандуме»

СВЕТЛАНА БУРМИСТРОВА

**ПОЧЕМУ ЧТПЗ РЕШИЛ ПОСТАВЛЯТЬ ТРУБЫ В США** Челябинский трубопрокатный завод (ЧТПЗ) миллиардера Андрея Комарова планирует открыть филиал в США, чтобы продавать там бесшовные трубы нефтяного сортамента (ОСТГ), применяемые в бурении и при эксплуатации скважин для добычи нефти и газа. Об этом компания уведомила инвесторов в меморандуме к выпуску еврообондов на \$300 млн (у РБК есть копия).

Одним из крупнейших игроков на рынке таких труб был прямой конкурент ЧТПЗ — Трубная металлургическая компания (ТМК) Дмитрия Пумпянского. Ей принадлежали 12 заводов в США, а также сервисные центры и торговые дома, она входила в тройку крупнейших поставщиков бесшовных труб в США, но в марте этого года она договорилась о продаже американского бизнеса итальянской Tenaris за \$1,2 млрд.

В меморандуме ЧТПЗ говорится, что она входит в пятерку мировых лидеров по производству труб и является вторым по величине производителем в России после ТМК

(1,9 млн т по итогам 2018 года). Компания ставит цель увеличить поставки как бесшовных труб, так и труб большого диаметра (ТБД), используемых, например, при строительстве газопроводов «Газпрома». Еще одно перспективное направление — оказание нефтесервисных услуг на рынках Ближнего Востока, Северной Африки, Северной Америки и Европы, указано в документе. Сейчас доля экспорта ЧТПЗ составляет всего около 15% от всего объема продаж труб.

По итогам 2018 года ЧТПЗ поставила клиентам более 400 тыс. т ОСТГ, в планах на текущий год — сохранить объемы поставок не ниже этого уровня, сообщил РБК представитель компании. В первом полугодии 2019 года доля ЧТПЗ на российском рынке таких труб составила 19%, а объем рынка — 1,3 млн т, указано в презентации компании.

ЧТПЗ не рассчитывает на значительный рост экспорта труб и услуг в США, поскольку это хоть и самый крупный мировой рынок труб нефтяного сортамента, одновременно он и самый конкурентный, говорится в ее меморандуме. Сейчас компания поставляет туда трубную заготовку для производства ОСТГ, говорил год назад гендиректор группы ЧТПЗ Борис Ковален-

ков. Эти заготовки, как и вся стальная продукция, подпадают под 25-процентную пошлину, введенную президентом США Дональдом Трампом в марте 2018 года. Коваленков тогда заметил, что американский рынок достаточно емкий, однако «в связи с политической обстановкой (из-за взаимоотношений России и США. — РБК) делать на него ставку довольно рискованно».

**ЗАЧЕМ ПОНАДОБИЛАСЬ ЗАРУБЕЖНАЯ ЭКСПАНСИЯ**

На фоне увеличения бурения российскими нефтяными компаниями ЧТПЗ ставит на рост спроса на трубы ОСТГ, его основными покупателями в России являются «Роснефть» и «Сургутнефтегаз». Но компания ждет усиления конкуренции после того, как Объединенная металлургическая компания (ОМК) Анатолия Седых объявила о планах по запуску в 2021 году нового производства мощностью 500 тыс. т бесшовных труб в год, а «Северсталь» Алексея Мордашова и Tenaris договорились о создании совместного предприятия в Сургуте, которое будет производить 300 тыс. т в год сварных труб нефтяного сортамента (его планируется построить в течение двух лет, а на полную производственную мощность оно выйдет в 2024 году). Старт работы новых заводов может привести к падению цены на такие трубы в России, прогнозирует группа Комарова.

В связи с усилением конкуренции в России логично, что экспансия на рынок труб ОСТГ США, Ближнего Востока и Африки заявлена как одна из стратегических целей ЧТПЗ, открытие филиала в США в нее укладывается, сказал РБК аналитик S&P Global Ratings Сергей Горин. Рынок США действительно очень перспективный по всем показателям: растет как непосредственно добыча нефти (превысила 12 млн барр. в день в этом году), так и потребление труб ОСТГ в расчете на одну скважину (практически удвоилось по сравнению с данными шестилетней давности, до 425 т в месяц на одну скважину), добавил он. Но Горин обращает внимание на то, что удельный объем бурения и общее количество скважин в США стабилизировались в последние годы — сейчас нефтяных скважин насчитывается около 1 тыс. (по сравнению с 1,9 тыс. в 2014 году, когда цена на нефть превысила \$112 за баррель, а затем начала дешеветь). Конкуренция на американском рынке ОСТГ среди локальных производителей исключительно сильна, и, хотя ЧТПЗ обладает хорошими конкурентными позициями по себестоимости, 25% пошлины на стальную продукцию создают дополнительные сложности для российского производителя при входе на этот рынок, предупреждает эксперт. ■

с растущей конкуренцией за эмитентов.

Гонконгская биржа не хочет быть торговой площадкой только для азиатских, в частности китайских, инвесторов, она стремится быть крупной международной биржей, и один из способов — коалиция или слияние с такой площадкой, как LSE, рассуждает Вьюгин. Такая сделка ничего не изменила бы внешне — Лондонская биржа продолжила бы свою работу, просто у двух площадок появились бы общие требования, правила, возможно — технологии, и это было бы удобно для эмитентов: получив листинг в Гонконге, они получали бы его и в Лондоне, и наоборот.

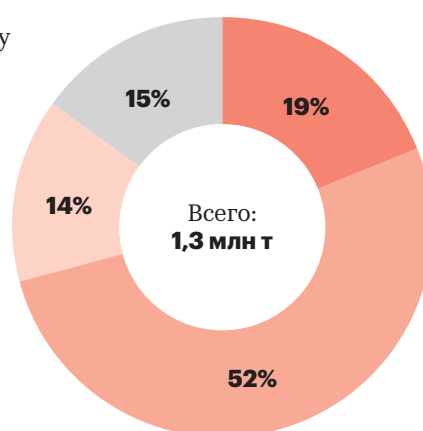
Однако Лондонская биржа предпочтет остаться с Refinitiv, уверен Вьюгин: уже сейчас около трети ее доходов обеспечивает продажа информации, а Refinitiv даст им дополнительный информационный и, возможно, технологический ресурс.

Для российских эмитентов слияние двух торговых площадок ничего не изменит, сообщил РБК CEO международной консалтинговой компании EM Том Блэквелл: «Даже если все биржи мира объединятся, Московская биржа останется ключевой торговой площадкой для российских эмитентов, за исключением одного или двух секторов, например технологического, где ключевые игроки по-прежнему торгуются за рубежом». В 2019 году почти 70% объемов торгов по бумагам компаний с двойным листингом приходится на Московскую биржу, а не на другие площадки, сообщил представитель биржи. ■

**Доля производителей на российском рынке бесшовных труб нефтяного сортамента**

Данные за первую половину 2019 года

■ ЧТПЗ  
■ ТМК  
■ ОМК  
■ Другие



**400**

тыс. т  
бесшовных труб нефтяного сортамента поставила ЧТПЗ клиентам в 2018 году

Источник: Челябинский трубопрокатный завод

## ТЭК

**Альберт Авдолян ЗАБИРАЕТ ЗА ДОЛГИ последний крупный актив Зиявудина Магомедова — Якутскую топливно-энергетическую компанию. На базе ЯТЭК и Эльгинского месторождения «Мечела» основатель Yota планирует построить КЛАСТЕР В ЯКУТИИ.**

ЗАЧЕМ АЛЬБЕРТУ АВДОЛЯНУ ЯКУТСКАЯ ГАЗОДОБЫВАЮЩАЯ КОМПАНИЯ ЗИЯВУДИНА МАГОМЕДОВА

# ЯТЭК ПОДКЛЮЧИЛСЯ к Yota

ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО

## КАК АВДОЛЯН ПОЛУЧИТ ПОСЛЕДНИЙ АКТИВ МАГОМЕДОВА

Как стало известно РБК, «А-Проперти», принадлежащая основателю телекоммуникационного оператора Yota Альберту Авдоляну, получит за долги Якутскую топливно-энергетическую компанию (ЯТЭК), подконтрольную Зиявудину Магомедову. Это последний крупный актив бизнесмена, которого в марте 2018 года арестовали по обвинению в организации преступного сообщества.

В пятницу, 13 сентября, состоится внеочередное собрание акционеров ЯТЭК, в повестке которого — одобрение крупных взаимосвязанных сделок и сделок с заинтересованностью с отчуждаемым или приобретаемым имуществом, говорится в материалах компании. Среди таких сделок — соглашения о прекращении встречных требований в размере не более 8,26 млрд руб. (в частности, компания судилась с ООО «Инвестор», через которое Магомедов владеет 82,06% ее акций, требуя от нее около 6 млрд руб.), о переводе долга в размере не более 7,71 млрд руб. и об уступке «А-Проперти» в размере не более 550 млн руб., указано в документе.

По сути, речь идет о схлопывании долгов якутской компа-

нии перед структурой Авдоляна и переходе к нему контроля над ЯТЭК, сказал РБК источник, близкий к одной из сторон переговоров. «А-Проперти» станет новым акционером ЯТЭК, подтвердил человек, близкий к другой стороне. Магомедов дал согласие на отчуждение своей доли, уточнил он.

Цена отчуждаемого имущества по сделкам с заинтересованностью в совокупности составит 16,82 млрд руб., или 68% балансовой стоимости активов ЯТЭК на 30 июня 2019 года, следует из документов.

«А-Проперти» скупала долги ЯТЭК с конца 2018 года — перед Сбербанком (на общую сумму 4,4 млрд руб.), по которым был заложен контрольный пакет компании, ВТБ (5,1 млрд руб.) и Россельхозбанком (около 1 млрд руб.), рассказал РБК знакомый Авдоляна в январе 2019 года, заметив, что все требования приобретались без дисконта. С тех пор «А-Проперти» выкупила как минимум еще и долг компании перед российской «дочкой» Bank of China (0,9 млрд руб.). Это следует из материалов дела о банкротстве ЯТЭК, в рамках которого Арбитражный суд Якутии ввел в отношении компании процедуру наблюдения.

Общий долг якутской компании составлял около 14 млрд руб. при EBITDA 3 млрд руб., говорила в интервью РБК председатель совета директо-

**₽16,82**  
млрд

в совокупности составит цена отчуждаемого имущества по сделкам с заинтересованностью. Это 68% балансовой стоимости активов ЯТЭК на 30 июня 2019 года



ров ЯТЭК Лейла Маммедзаде, управляющая активами Магомедова, в октябре 2018 года. По ее словам, до ареста Магомедова предполагалось, что акционер может оказать финансовую помощь ЯТЭК. Но после возбуждения уголовного дела по статье, предполагающей конфискацию имущества, все счета бизнесмена были арестованы и он не мог помочь компании расплатиться с долгами.

Адвокат Магомедова Александр Гофштейн и представитель ЯТЭК отказались от комментариев. В пресс-службе «А-Проперти» РБК сообщили, что пока принято решение не комментировать никакие вопросы, связанные с ЯТЭК.

## ЗАЧЕМ ОСНОВАТЕЛЮ ЮТА ЯТЭК

В конце августа представитель «А-Проперти» Анастасия Харитоновна говорила РБК, что Авдолян со своим давним партнером Сергеем Адоньевым, с которым они создали Yota, планомерно формируют промышленный кластер в Якутии, который включает Якутскую топливно-энергетическую компанию, угольный проект Огоджа и порт Вера. Логичным шагом этой стратегии является приобретение доли в Эльгинском угольном проекте, контроль на котором принадлежит «Мечелу» Игоря Зюзина (51%), а еще 49% выставил на продажу Газпромбанк, добавляла она. Именно в тот день стало известно, что

«А-Проперти» подала ходатайство о покупке этой доли в Федеральную антимонопольную службу, но у «Мечела» есть приоритетное право на выкуп пакета банка в течение месяца.

Покупка долгов с последующей конвертацией их в акции ЯТЭК — это не спекулятивная сделка, заявил РБК знакомый Авдоляна. По его словам, бизнесмен приобретает компанию, чтобы ее развивать. Основной актив ЯТЭК — Средневилюйское месторождение с запасами около 140 млрд куб. м газа и 7,4 млн т конденсата. Поскольку месторождения компании находятся далеко от единой газотранспортной системы, речь идет о разных переделах газа — газохимическом производстве, а также о сжижении, указывал собеседник РБК.

В начале 2018 года, за несколько месяцев до ареста Магомедова, принадлежащая ему группа «Сумма» сообщала, что собирается привлечь китайского партнера для строительства большого газохимического комплекса — метанольного завода по технологии Haldor Topsoe, инвестиции в строительство и добычу оценивались в \$1,4 млрд. Но после ареста переговоры были полностью заморожены. «Сам проект очень хороший, я в него твердо верю, но он потребует \$1 млрд или, если даже часть проектов сократить, минимум \$750–800 млн», — говорила РБК Маммедзаде. ■

↑ Согласно источникам РБК, Зиявудин Магомедов дал согласие на отчуждение своей доли в ЯНЭК. Адвокат бизнесмена, находящегося под арестом, отказался от комментариев

Фото: Екатерина Кузьмина/Ведомости/ТАСС

## Мнение

# Как ФНБ может стимулировать строительство жилья



ВЛАДИСЛАВ ИНОЗЕМЦЕВ,  
директор Центра исследований  
постиндустриального общества

Субсидии, равные примерно 3% нынешнего объема Фонда национального благосостояния, могли бы стимулировать рост жилищного строительства на 15–20% в год.

Выступая на Восточном экономическом форуме (ВЭФ), Владимир Путин заявил о согласии «запустить в регионе специальную ипотечную программу, по которой молодые семьи смогут брать кредит на покупку квартиры или дома в дальневосточных регионах всего под 2% годовых».

Отмечу, что одну лишь ипотеку под 2%, тем более для молодых семей, Дальний Восток не поднимет. Несмотря на то что в регион в последние годы вкладывались значительные средства (в 2011-м и 2016–2018 годах инвестиции превышали 1 трлн руб. в год), развитие территории идет медленно. Многие иностранные гости того же ВЭФ говорили об этом совершенно открыто. Государственная программа по привлечению населения провалилась, депопуляция региона продолжается, а пресловутых «дальневосточных гектаров» за три года было выделено 77,5 тыс. штук, причем в основном самим жителям Дальнего Востока.

Однако в целом по России ипотека при наличии значимой господдержки могла бы подстегнуть замедляющуюся экономику. Посмотрим на статистику. Взрывной рост ипотечного кредитования пришелся на последние несколько лет: сумма выданных кредитов выросла за 2015–2018 годы с 1,17 трлн до 3,02 трлн руб., а общий объем задолженности по ним — с 3,91 трлн до 6,4 трлн руб., составив, таким образом, 6,2% ВВП (в США этот показатель достиг на конец 2018 года \$15,44 трлн, или 75% ВВП). Особо стоит сказать, что рынок ипотеки очень чутко реагирует на ставку по кредитам: указанный рост произошел в условиях, когда реальные доходы россиян снижались. Тем не менее падение средней ставки по ипотеке с 13,36%

в 2015 году до 9,56% в 2018-м сделало этот сегмент кредитования самым динамично развивающимся в России, доведя покупки квартир в ипотеку до 60% сделок в новостройках и почти 50% на вторичном рынке жилья.

И наоборот, как только в первой половине текущего года наметилась коррекция и ставки выросли на 0,9–1,1%, выдача ипотечных ссуд сократилась на 3,5% по номиналу и на 13,2% по количеству сделок.

Как можно снизить цену ипотечного кредитования? Банкиры часто говорят о снижении ключевой ставки ЦБ, равной сейчас 7%. Однако этот индикатор не определяет напрямую стоимость фондирования для банков, и вряд ли он уйдет ниже 6% в ближайшее время. С другой стороны, можно попытаться субсидировать ставку по ипотеке, причем довольно существенно, хотя бы наполовину, но лучше — на две трети того снижения, которое зафиксировано в последние годы, то есть довести ее до 7–7,5%, что даже ниже 8%, называвшихся Путиным желанными к 2024 году.

Во сколько мог бы обойтись такой проект и каким стал бы его эффект?

## ВЫГОДНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Начнем с затрат. Если ориентироваться на привлечение новых заемщиков и субсидировать ставку лишь по кредитам, выдаваемым с 1 января 2020 года, то при прогнозе роста кредитования на 15–20% в год на протяжении пяти лет (именно на такой срок российский президент предлагал запустить дальневосточную ипотечную программу) может быть выдано около 20 трлн руб. новых ссуд, что означает выделение субсидий от 70 млрд до 500 млрд руб. в год, или 1,3 трлн руб. за пять лет (сумма будет увеличиваться по мере роста общего накопленного остатка задолженности). Это значительные средства, но в среднем ежегодный показатель не превышает 10% профицита федерального бюджета 2018 года и составляет около 3,3% от нынешнего размера Фонда национального благосостояния, часть которого со следующего года предполагается инвестировать в проекты на территории России.

«Сегодня банки выдают ипотечные кредиты только гражданам, декларирующим высокие легальные доходы. Рост ипотечного кредитования может стать стимулом к обелению зарплат и помешать наметившемуся сползанию экономики в серую зону. Если граждане вложат в покупку нового жилья хотя бы 30% собственных средств, это приведет к сокращению избыточных накоплений и уменьшит инфляционное давление на потребительский рынок»

При этом не стоит забывать о мультипликаторах инвестиций в строительство. Рост производства в секторе на 15–20% (технические возможности для этого у строительного комплекса есть, мощности загружены менее чем на 60%) и занятости на 10–15% может увеличить налоговые поступления в бюджеты различных уровней на 100–110 млрд руб. в год, что уже во многом компенсирует вложенные средства ФНБ. Однако чисто фискальными выгодами польза не ограничивается.

Сегодня банки выдают ипотечные кредиты только гражданам, декларирующим высокие легальные доходы. Рост ипотечного кредитования может стать стимулом к обелению зарплат и помешать наметившемуся сползанию экономики в серую зону. Кроме того, если граждане вложат в покупку нового жилья хотя бы 30% собственных средств, это приведет к сокращению избыточных накоплений на 1–2 трлн руб. в год и тем самым уменьшит инфляционное давление на потребительский рынок. Речь идет о стерилизации куда большего объема средств, чем будет вложено государством; в итоге текущее потребление среднего класса сократится, и производители не смогут поднимать цены на товары повседневного спроса без боязни потери доли рынка: таким образом, определенную выгоду получают даже те, кто непосредственно не примет участие в программе.

Такой проект хорошо бы соответствовал задачам ФНБ: он приводит к повышению уровня жизни, увеличивает экономическую активность, обеспечивает приток налогов, помогает развитию регионов и, что стоит подчеркнуть особо, уводит экономику от сырьевой зависимости.

## ПРОСТОТА ВЫПЛАТ

Но как правильно довести субсидии до получателей ипотечных займов? На мой взгляд, речь должна идти именно о субсидировании процентной ставки, а не, скажем, выделении ЦБ специализированных кредитных линий на льготных условиях (это привело бы к монополизации рынка крупными игроками, а также «прокручиванию» льготных ссуд банками в иных проектах).

Вариантов выплаты субсидии бы предложил два (основным критерием должна быть простота предоставления). С одной стороны, операторы программы могли бы выступить крупными госбанками, представленными во всех регионах страны. Они либо оказывались бы третьей стороной в договоре ипотечного кредитования, перечисляя кредитору сумму субсидии, либо регистрировали бы договор ипотечного займа, впервые заключенный после даты запуска программы, и открывали бы на имя заемщика счет, на который переводилась бы сумма субсидии. С другой стороны, можно предложить еще более простой вариант субсидирования через зачет встречных требований.

Учитывая, что средний размер ипотечного кредита в России составляет сейчас около 2,5 млн руб. (соответственно, средний размер субсидии по кредиту окажется в рамках 50–60 тыс. руб. в год, или 4,5–5 тыс. руб. в месяц), а средний декларируемый семейный доход получателей ипотеки по основному месту работы составляет от 60 тыс. до 150 тыс. руб. в месяц в зависимости от региона, размер субсидии не превышает суммы уплачиваемого средним заемщиком НДФЛ. В этом случае работодателю по представлении заемщиком справки из банка с расчетом суммы причитающейся субсидии может направить ее в ФНС и начислять работнику зарплату, не удерживая подоходный налог.

Разумеется, о частностях при реализации данной программы можно говорить долго, но несколько моментов остаются несомненными. Ее цена для государства невелика, а мультипликативный эффект значителен. Реализация программы будет выгодна и банкам, которые научатся оперировать в низкодоговальной среде, и строительной отрасли, и ее смежникам. Наконец, эффективность ее будет подтверждаться статистическими показателями и генерируемыми финансовыми потоками — в отличие, скажем прямо, от постоянно обсуждаемых нацпроектов, на которые выделяется почти в 20 раз больше средств, но итоги которых никто не собирает подводить до 2024 года.

Точка зрения авторов, статьи которых публикуются в разделе «Мнения», может не совпадать с мнением редакции.

Открывающая конференция в рамках Expo Real 2019

## Москва сегодня: агломерация, реновация, инновации

7 Октября,  
Мюнхен

**10:00 – 11:15**

Стенд Правительства  
Москвы, В1/110

Новые мегапроекты в области жилищного строительства, развития инфраструктуры, транспорта, социальной и коммерческой недвижимости создают широкий спектр возможностей для инвесторов. Цифровые технологии открывают новую эру в российской недвижимости. Big Data и 5G меняют стратегии городского планирования. Власть и девелоперы ориентируются на потребности общества, его комфорт и здоровье. Москва стала пилотным городом для всех ключевых инноваций, став генератором новых стандартов не только для других российских городов, но и для мегаполисов мира. Высокий спрос и стандарты — основа новых инвестиций. Как инновации и мегапроекты меняют инвестиционный климат в Москве? Какие основные тенденции развития города? Какие проекты и инвестиционные стратегии в девелопменте наиболее востребованы рынком сегодня?

Программа: Дарья Иванникова — d.ivannikova@rbc.ru, +7 903 121 23 11  
Партнерство: Анна Герасимова — agerasimova@rbc.ru, +7 926 014 49 94

\*Экспо Риал, Биг Дата, 5Джи  
2019 год. Реклама. 18+



## КСО Форум РБК 2019: курс на устойчивое развитие

Мнение  
эксперта



**Елена Полякова**  
МТПП

Гильдия устойчивого развития, корпоративной социальной ответственности и социального предпринимательства Московской торгово-промышленной палаты создавалась и используется сейчас как практическая экспериментальная площадка. Наша задача — это предложить конкретные варианты развития не только для бизнеса, но и для некоммерческого сектора. Сейчас мы стараемся максимум внимания уделять развитию корпоративной социальной ответственности.

Одна из наших задач в рамках работы гильдии — найти региональную площадку, готовую пойти на эксперимент, целью которого является доказательство того, что устойчивое развитие может быть вписано в программу развития самого региона. Мы стараемся найти территорию, которая будет заинтересована в том, чтобы вместе с Московской торгово-промышленной палатой реализовать пилотный проект по внедрению устойчивого развития на российскую

территорию. По сути, мы хотим опробовать модель социально ответственного бизнеса в регионе. Это важно, потому что у России в отличие от западных стран нет опыта устойчивого развития. А когда мы отработаем эту модель, то сможем сказать: у нас есть российский вариант модели устойчивого развития, мы можем вам его предложить.

2019 год. Реклама. 18+

