

RBC.RU
ежедневная
деловая газета

“ Мы достигли дна
и должны выходить
из ситуации ”



АНАТОЛИЙ
СЕРДЮКОВ,
глава авиастроения
«Ростеха»
Фото: Владислав Шатило/РБК

→ 6

Общество Треть российских школьников
испытывают панику и апатию перед началом
учебного года

→ 2

Девелопмент Структура Михаила Гуцериева
становится крупнейшим владельцем
логистических комплексов

→ 9

Блеск и нищета белорусской экономики

Подписька: +7 495 363 1101
20039
4630017/020096

Восемь основных рисков финансовой политики АЛЕКСАНДРА ЛУКАШЕНКО.

→ 4



Общество



Фото: Михаил Александров/TASS

ТРЕТЬ РОССИЙСКИХ ШКОЛЬНИКОВ ИСПЫТЫВАЮТ ПАНИКУ И АПАТИЮ ПЕРЕД НАЧАЛОМ УЧЕБНОГО ГОДА

Классная забота

БОЛЬШИНСТВО ШКОЛЬНИКОВ

Эмоционально готовы к началу учебного года, хотели бы начать его в традиционном формате и ПЛАНИРУЮТ НОСИТЬ МАСКИ, следует из опроса института образования РАНХиГС. 32% учащихся испытывают страх или апатию.

ЕГОР ГУБЕРНАТОРОВ

Больше половины (59%) учащихся российских школ намерены носить маски и перчатки, регулярно мыть руки и соблюдать социальную дистанцию, согласно опросу Федерального института развития образования РАНХиГС, посвященному готовности общеобразовательных учебных заведений к новому учебному году в условиях распространения коронавируса (результаты есть у РБК).

О том, что новый учебный год для школьников и студентов 1 сентября начнется в традиционном очном формате, ранее объявил президент Владимир Путин.

САНИТАРНАЯ И МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКАЯ ГОТОВНОСТЬ

Подавляющее большинство педагогов (75%) уверены, что школы, где они преподают, подготовлены с санитарной точки зрения, то есть там возможны соблюдение необходимой дистанции, применение средств индивидуальной защиты и регулярная обработка помещений. Еще 21% отметили частичную готовность. О том, что их школы не готовы, сказали 4% опрошенных.

Лишь 28% учителей отметили, что их школа материально-технически оснащена для того, чтобы вести обучение как в очном, так и дистанционном формате. При этом каждый девятый учитель

34%

школьников хотят учиться дистанционно, в том числе 19% готовы к смешанному формату обучения, а 15% говорят о готовности перейти полностью в дистанционный формат

КАК ПРОВОДИЛОСЬ ИССЛЕДОВАНИЕ

В анонимном экспресс-опросе приняли участие 884 учителя и 2778 учеников. Исследование проводилось в 38 регионах России, большинство респондентов были из школ мегаполисов. Учителя представлены пятью возрастными группами в диапазоне от 20 до 60 лет, школьники – учащимися 5–11-х классов.

Готовность школ к новому учебному году оценивалась сразу по нескольким критериям, в числе которых материально-техническая, профессиональная готовность педагогов, психолого-эмоциональная готовность учителей и учеников и другое.

(11%) посчитал, что его учебное учреждение недостаточно оснащено для обоих форматов обучения. Больше половины школ (60%) готовы к обучению в очном формате, но не в дистанционном.

«В целом же можно говорить о том, что практически две трети школ имеют те или иные проблемы в материально-техническом обеспечении образовательного процесса в дистанционном или смешанном формате», – резюмируют авторы исследования. По их мнению, это требует тщательного изучения потребностей школ и принятия соответствующих мер.

О достаточности методических материалов, а также о скорректированной учебной программе, цифровых ресурсах для работы в условиях дистанционного или смешанного формата заявили 53% учителей. Почти треть опрошенных (33%) обладают методической поддержкой лишь частично, а еще 14% называли ее недостаточной. Дефицит в методических материалах больше всего испытывают учителя русского языка и литературы (53% от всех опрошенных по этой специальности), алгебры, физики, информатики (52%) и иностранных языков (49%).

ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ГОТОВНОСТЬ УЧИТЕЛЕЙ И УЧЕНИКОВ

Как следует из результатов опроса, учителя лучше психологически готовы к работе в новом учебном году, чем учащиеся.

Так, 58% педагогов готовы к «напряженной, но плодотворной работе», больше четверти (26%) ожидают 1 сентября «с радостью и оптимизмом». Группа тех, кто испытывает чувства паники, безразличия или ведет себя настороженно по отношению к началу учебного года, минимальна и составляет в совокупности 16% от общего числа опрошенных учителей.

Психоэмоциональное состояние учеников выглядит иначе. Так, к обучению с полной отдачей готовы 37% школьников, еще 31% «с радостью и оптимизмом» ожидают начала года. Однако доля тех, кто относится к этому пессимистично, панически или с апатией, составляет в совокупности 32%. Больше всего подобные

чувствия проявляются у девятиклассников (22%) и семиклассников (19%), тогда как в старших классах такие настроения не популярны – 11 и 12% в 10-м и 11-м классах соответственно.

КАКОЙ ФОРМАТ ОБУЧЕНИЯ ПРЕДПОЧИТАЮТ УЧАЩИЕСЯ

Формат традиционного очного обучения у школьников самый популярный, 46% опрошенных учеников школ хотели бы вернуться в классы и начать обучение с соблюдением всех необходимых мер в условиях коронавируса.

Авторы исследования отмечают, что больше трети школьников, 34%, хотят учиться дистанционно, в том числе 19% готовы к смешанному формату обучения, а 15% говорят о готовности перейти полностью в дистанционный формат. Еще 20% готовы к возвращению учебы в любом формате.

СОГЛАСНЫ ЛИ ШКОЛЬНИКИ НОСИТЬ МАСКИ И ПЕРЧАТКИ

Исследователи отмечают, что санитарные правила Роспотребнадзора, которые касаются организации обучения в условиях профилактики коронавируса, достаточно жесткие и их выполнение потребует от школьников дисциплины. Несмотря на это, больше половины (59%) учеников намерены носить маски и перчатки, регулярно мыть руки и соблюдать социальную дистанцию, 35% будут стараться выполнять эти требования, но не уверены, что у них это получится. Лишь 6% не будут выполнять требования по профилактике коронавируса.

Больше всего школьников, которые намерены соблюдать меры предосторожности, учатся в шестом и седьмом классах (22 и 19% соответственно). Меньше это желание проявляется у восьмых- и девятиклассников (9%) и учащихся десятого и одиннадцатого классов (8%).

«Из этого следует, что руководящим и педагогическим работникам следует обратить самое серьезное внимание на разъяснительную работу по необходимости соблюдения санитарно-профилактических мер в процессе обучения», – заключают исследователи. ■

ГЕНПРОКУРАТУРА ЗАФИКСИРОВАЛА ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ СЛУЧАЕВ МОШЕННИЧЕСТВА

Коронавирус ослабил иммунитет к киберпреступности

ДАДА ЛИНДЕЛЛ,
МАРГАРИТА АЛЕХИНА,
АНАСТАСИЯ
СКРЫННИКОВА,
АННА БАЛАШОВА

В России в период самоизоляции резко, на 76%, выросло число дел о телефонном и интернет-мошенничестве. Помимо фишинга злоумышленники использовали стремление россиян обеспечить себе дополнительный заработок или получить соцвыплаты.

За время действия ограничений, связанных с эпидемией коронавируса, в России резко выросло число зарегистрированных случаев мошенничества. Об этом свидетельствует статистика Генпрокуратуры, проанализированная РБК. При этом рост произошел исключительно за счет телефонного и интернет-мошенничества — за шесть месяцев 2020 года число случаев такого мошенничества выросло на 76% по сравнению с первым полугодием 2019 года.

Мошенничество — одно из самых частых совершаемых в России преступлений, чаще регистрируются только кражи. Если последних за время самоизоляции стало меньше

на 9%, то случаев мошенничества в совокупности — значительно больше, на 36% (ст. 159–159.6 УК РФ).

ПОЧЕМУ КАРАНТИН ПОСПОСОБСТВОВАЛ МОШЕННИЧЕСТВАМ

Всего с апреля по июнь прокуратура зафиксировала 82,5 тыс. случаев мошенничества, в том числе больше двух третей (71%) по телефону или через интернет. В аналогичный период прошлого года с помощью средств телекоммуникации совершилось только 50% мошенничеств, показывает статистика Генпрокуратуры. Это указывает на то, что общий прирост обеспечили именно эти способы обмана. В два раза увеличилось число преступлений по ст. 159.3 (мошенничество с банковскими картами).

По сравнению с прошлым годом в Санкт-Петербурге число зарегистрированных случаев мошенничества выросло вдвое, в Москве — на 76%, в Свердловской области — на 60%. «В период карантина возникли новые поводы и основания для безналичных расчетов. Росту числа мошенничеств также способствовало закрытие большинства торговых точек, собственники денежных средств более положительно, чем обычно, реагировали на предложения товаров и услуг на онлайн-площадках, чем воспользовались и мошенники. Например, возникли сайты-клоны известных торговых площадок по продаже дорогой компьютерной техники. Неопределенность с выплатами, требования самоизоляции при

185

мошеннических ресурсов, торгующих цифровыми пропусками для передвижения по городу в период самоизоляции, обнаружили специалисты разработчика решения в сфере кибербезопасности Group-IB

не всегда полном и доступном информировании позволяли мошенникам по надуманным основаниям вступать в контакт с пенсионерами, получать доступ к их банковским реквизитам, а иногда и неправомерно проникать в их жилище», — пояснил РБК руководитель уголовной практики BMS Law Firm Александр Иноядов.

КАКИЕ МОШЕННИЧЕСКИЕ СХЕМЫ СТАЛИ ПОПУЛЯРНЫ В КАРАНТИН

В качестве примера часто встречающейся сейчас формы распространения вредоносных программ Седаков приводит рассылки от имени авторитетных международных организаций, связанных со здравоохранением (ВОЗ, ЮНИСЕФ), которые получали сотрудники коммерческих компаний и госсектора России и стран СНГ. «За первый квартал этого года наш центр реагирования CERT-GIB заблокировал 4790 фишинговых ресурсов. Для сравнения: только за весь 2018 год было около 4400 ресурсов», — рассказал он.

Площадкой для еще одной масштабной мошеннической схемы стали популярные сайты бесплатных объявлений. Злоумышленники размещали там лоты с намеренно заниженными ценами, а когда откликался потенциальный покупатель, присыпали ему ссылку на фишинговую страницу якобы курьерского сервиса, прося перевести деньги за товар и доставку, рассказал Седаков.

Массовый переход на удаленную работу и рост популярности онлайн-торговли привели к тому, что «число DDoS-атак за время карантина выросло на 15%, атак на сотрудников компаний, в первую очередь через фишинг, — на 10%; сами вредоносные рассылки стали более таргетированными и потому чаще вызывали доверие у получателей», добавляет руководитель направления по продвижению сервисов Solar JSOC компании «Ростелеком» Алексей Павлов. «Помимо этого явным трендом стало увеличение числа утечек информации через сотрудников компаний. ИТ- и ИБ-службам организаций стало сложнее контролировать персонал, поэтому некоторые сотрудники впали в иллюзию безнаказанности своих действий», — констатирует он.

ЧТО С ОСТАЛЬНОЙ ПРЕСТУПНОСТЬЮ

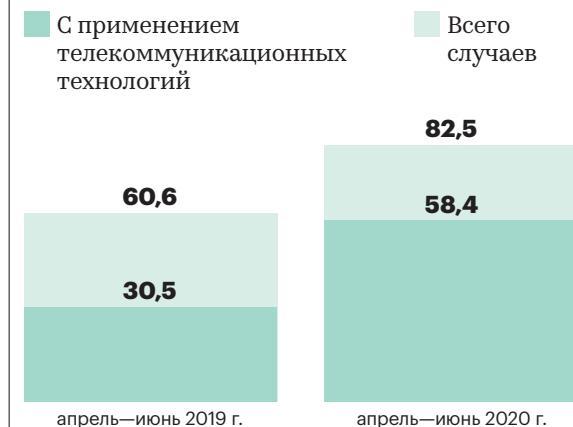
Всего за время, пока действовали меры самоизоляции (апрель–июнь 2020 года), Генпрокуратура зафиксировала почти 520 тыс. преступлений. Это меньше, чем в прошлом году, на 3%. Однако сокращение произошло за счет преступлений средней и небольшой тяжести. А вот число тяжких и особо тяжких преступлений выросло на 11%.

Число вновь возбужденных дел о производстве и продаже наркотиков (ст. 228.1 УК) и о приобретении и хранении наркотиков (ст. 228 УК) почти не изменилось — умень-

шилось на 5 и 2% соответственно. Преступлений, связанных с оборотом оружия, стало меньше на 22%. Но самое заметное снижение числа новых преступлений было по ст. 157 УК РФ о неуплате алиментов: их число снизилось в 2,3 раза по сравнению с 2019 годом.

Почти на треть (на 29%) выросло число зарегистрированных преступлений экстремистской и террористической направленности. В прошлом году в апреле–июне их зарегистрировали 678, а в этом — 876.

Рост мошенничества* через интернет и по телефону, тыс. случаев



* Преступления по статьям 159–159.6 УК РФ.

Источники: crimestat.ru, анализ РБК

Мошенничество в период самоизоляции*

69,9 тыс.

случаев мошенничества (ст. 159 УК) зарегистрировано Генпрокуратурой. За аналогичный период 2019 года — 51,5 тыс. случаев

1,6 тыс.

случаев мошенничества в сфере кредитования (ст. 159.1). В 2019 году — 2,1 тыс. случаев

2,2 тыс.

случаев мошенничества при получении выплат (ст. 159.2). В 2019 году — 2,5 тыс. случаев

8,1 тыс.

случаев мошенничества с банковскими картами (ст. 159.3). В 2019 году — 3,7 тыс. случаев

592

случаев мошенничества в сфере страхования (ст. 159.5). В 2019 году — 715 случаев

163

случаев мошенничества в сфере компьютерной информации (ст. 159.6). В 2019 году — 185 случаев

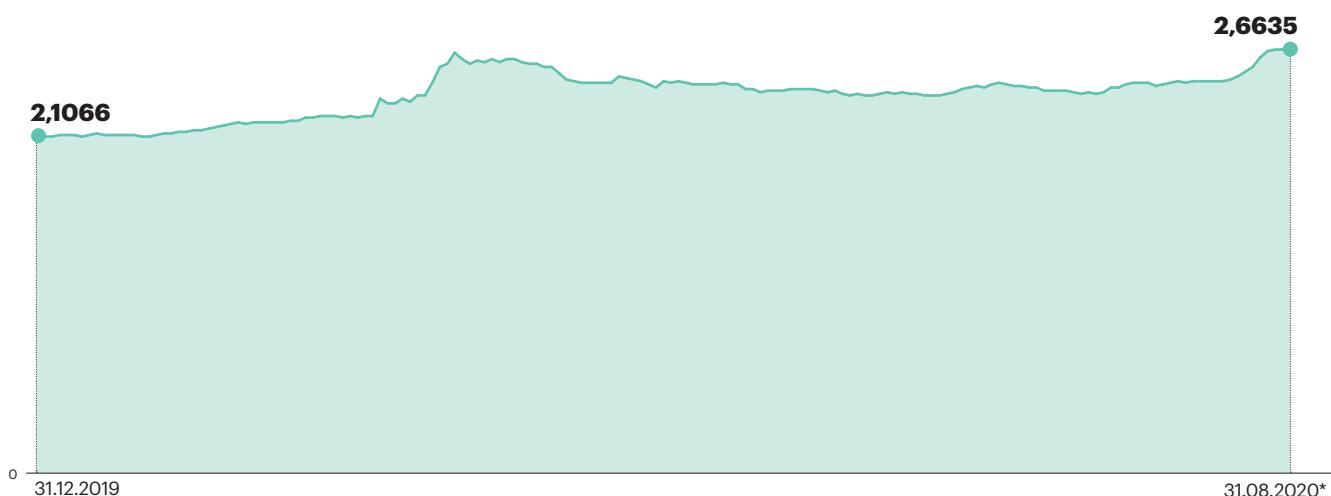
* апрель–июнь 2020 года

Источники:
Генпрокуратура России, анализ РБК

Экономика

Что происходит с экономикой Белоруссии

Курс национальной валюты, \$/белорусский руб.



Доходы бюджета Белоруссии от российской нефти, млн белорусских руб.



ВОСЕМЬ ОСНОВНЫХ РИСКОВ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ АЛЕКСАНДРА ЛУКАШЕНКО

Блеск и нищета белорусской экономики

С началом ПРОТЕСТОВ ПРОТИВ АЛЕКСАНДРА ЛУКАШЕНКО риски для экономики Белоруссии, которая и до этого находилась В ТЯЖЕЛОМ ПОЛОЖЕНИИ, еще более возросли. О факторах уязвимости белорусской экономики — в материале РБК.

ИВАН ТКАЧЁВ

ПАДЕНИЕ ВВП

После трех лет умеренно-го экономического роста реальный ВВП Белоруссии в 2020 году снижается (минус 1,6% в январе—июле год к году). По экономике ударила сначала приостановка поставок нефти из России, а затем глобальная пандемия коронавируса. Низкие цены на нефть на фоне пандемии привели к снижению цен на экспортные Белоруссией нефтепродукты.

Падение белорусского ВВП оказалось ограничено из-за специфического подхода властей к противодействию коронавирусу. «Искусственное поддержание производства на госпредприятиях смягчило негативные мультилигативные эффекты для экономики в целом. <...> Так же косвенно — через поддержание уровня занятости и зарплат в секторе госпредприятий — поддерживалась по-

требительский спрос», — отмечает центр экономических исследований BEROC. «То, что мы не закрылись, спасло нашу экономику», — уверял министр экономики Белоруссии Александр Червяков.

Тем не менее рейтинговое агентство S&P прогнозирует снижение реального ВВП Белоруссии по итогам 2020 года на 4%, а их коллеги из Fitch — на 5%. Поддерживая производство на госпредприятиях, власти ухудшают их финансовое положение, а возникший разрыв между производством и спросом компаниям придется сокращать в последующие периоды, ограничивая выпуск, предупреждают экономисты BEROC. Поэтому велика вероятность отсроченной и растянутой рецессии, констатируют они.

ДЕВАЛЬВАЦИЯ БЕЛОРУССКОГО РУБЛЯ
С начала года курс доллара США к белорусскому рублю на местной бирже поднялся на 26%. В том числе на 9% — в кризисном августе, когда

в стране начались массовые акции протеста из-за несогласия с объявленными результатами президентских выборов, согласно которым президент Белоруссии Александр Лукашенко, переизбираясь на шестой срок, набрал более 80% голосов. Белорусское население опасается резкой девальвации местного рубля, поэтому люди массово склоняются иностранную валюту. Президент Лукашенко обвиняет «внутренних негодяев» в попытках дестабилизировать финансовый рынок и обещает не допустить обвала национальной валюты.

Курс белорусского рубля — плавающий. Он снижается постепенно под влиянием спроса и предложения. Нацбанк Белоруссии может выходить на рынок с интервенциями, но только для сглаживания резких колебаний курса. Белорусский рубль может еще обесцениться, но экономические предпосылки, которые бы могли спровоцировать резкую девальвацию, отсутствуют, считают в центре BEROC.

В январе—июле, то есть еще до спорных президентских выборов, белорусские граждане купили на чистой основе \$874 млн иностранной валюты (покупка минус продажа), предприятия — \$746 млн, показывают данные Нацбанка Белоруссии. Для сравнения: за тот же период в прошлом году население и бизнес продали на чистой основе \$804 млн. Белорусские СМИ сообщают о дефиците наличных долларов и евро в местных банках.

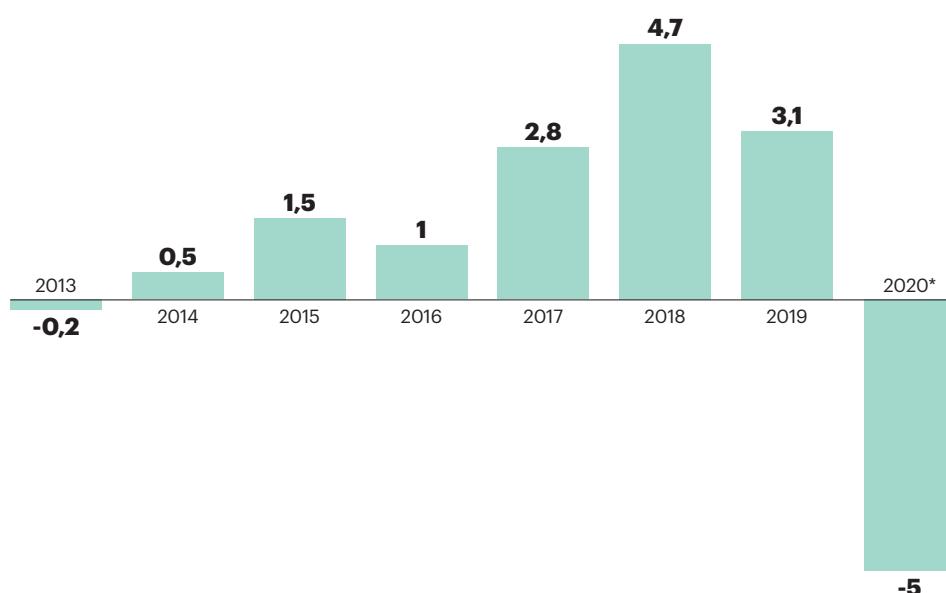
ВАЛЮТНЫЙ ГОСДОЛГ

Почти 100% совокупного государственного долга Белоруссии — в иностранной валюте: долларах, евро, российских рублях, китайских юанях. Около 80% госдолга приходится на доллар, в российских рублях выражено около 5% обязательств (на конец 2019 года).

Минфин Белоруссии выпускает даже внутренние облигации в основном в долларах и евро: 89% внутреннего госдолга Белоруссии выражено в этих иностранных валютах.

● На 2020 год проблема выплат по внешнему долгу будет решена, если Россия рефинансирует белорусский долг по двусторонним кредитам, истекающий в этом году

Баланс республиканского бюджета Белоруссии, млрд белорусских руб.



* Прогноз дефицита республиканского бюджета, озвученный министром финансов Белоруссии 5 августа.

Источники: Минфин Белоруссии, Минэкономики Белоруссии

Обесценение белорусского рубля к доллару и евро на фоне снижения реального ВВП при прочих равных условиях приводит к увеличению долгового бремени. Растущий дефицит бюджета вынуждает белорусское правительство также привлекать новые долги.

На внешних кредиторов приходится 82% госдолга Белоруссии, или \$18 млрд (на 1 июля 2020 года). Погашение и выплата процентов по внешнему долгу потребуют от Минска \$2,3 млрд в 2020 году и \$2,8–2,9 млрд в 2021 и 2022 годах.

На 2020 год проблема выплат по внешнему долгу будет решена, если Россия рефинансирует белорусский долг по двусторонним кредитам, истекающим в этом году. 27 августа Лукашенко заявил, что Кремль согласился рефинансировать Минску \$1 млрд, дальнейшие переговоры будут вестись на уровне правительства. Еще около \$800 млн по внешнему долгу Белоруссия погасила в первом полугодии 2020 года, следует из данных белорусского Минфина.

НИЗКИЕ ЗОЛОТОВАЛЮТНЫЕ РЕЗЕРВЫ

Международные резервы Белоруссии, состоящие из иностранной валюты и золота, невелики — менее \$9 млрд на 1 августа 2020 года. В том числе резервные активы в иностранной валюте составляют \$4,3 млрд, монетарное золото (которое, по словам Лукашенко, хранится исключительно

но в Белоруссии) — \$3,1 млрд (остальное приходится на прочие активы).

В августе резервы уменьшились, признал в интервью Reuters член правления Национального банка Белоруссии Дмитрий Мурин, поскольку регулятор проводит валютные интервенции, чтобы смягчить падение белорусской валюты.

ДОЛЛАРИЗАЦИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Не только госдолг Белоруссии привязан к доллару — финансовый сектор республики сохраняет высокий уровень долларизации, несмотря на официальные усилия Национального банка по дедолларизации белорусской экономики. Так, 65% депозитов физических и юридических лиц в белорусских банках и 52% банковских кредитов — в иностранной валюте.

Долларизация депозитов в Белоруссии сокращается с 2016 года, но все еще остается выше, чем в 2009 году, до серии девальваций белорусского рубля. Высокая доля валютных вкладов и кредитов создает системные риски, такие как давление на валютные резервы государства в случае массового изъятия вкладов и резкое ухудшение коэффициентов банковского долга при резкой девальвации белорусского рубля, предупреждал МВФ в прошлом году.

ДЕФИЦИТНЫЙ БЮДЖЕТ

В 2020 году республиканский бюджет Белоруссии будет ис-

полнен с дефицитом впервые с 2013 года. По итогам года он может составить до 5 млрд белорусских руб. (около \$1,9 млрд по курсу на конец августа), сообщил Минфин республики. «5 млрд белорусских руб. — это приличная сумма», — признал министр финансов Юрий Селиверстов. Но пока это не представляет большой проблемы, поскольку у государства есть остатки, накопленные за профильные годы.

Социальные расходы госбюджета, включая образование и здравоохранение, составляют 17,5% общих расходов (бюджет-2020). Четверть этих расходов (1,14 млрд белорусских руб.) — это пенсии военнослужащим и силовикам, следует из данных Минфина Белоруссии.

ПОТЕРИ ИЗ-ЗА РОССИЙСКОЙ НЕФТИ

Белоруссия до недавнего времени закупала в России сырую нефть беспошлинно (до 24 млн т в год), перерабатывала из нее до 18 млн т в год и экспортировала нефтепродукты, получая вывозные пошлины в свой бюджет. Еще 6 млн т российской нефти Белоруссия имела право реэкспортировать с зачислением экспортных пошлин в свой бюджет (схема перетаможки). Белоруссия также добывает немного собственной нефти.

Однако в первом квартале этого года поставки нефти из России были частично приостановлены из-за ценового спора (нефть в Белоруссию поставляли только компании Михаила Гуцериева). В результате в первом полугодии 2020 года Россия, по данным ФТС, поставила в Белоруссию всего 5,2 млн т нефти (против 8,6 млн т за тот же период годом ранее). Поэтому Белоруссия сократила экспорт нефтепродуктов в том же первом полугодии на 43% (до 3 млн т с 5,25 млн т), по данным Белстата.

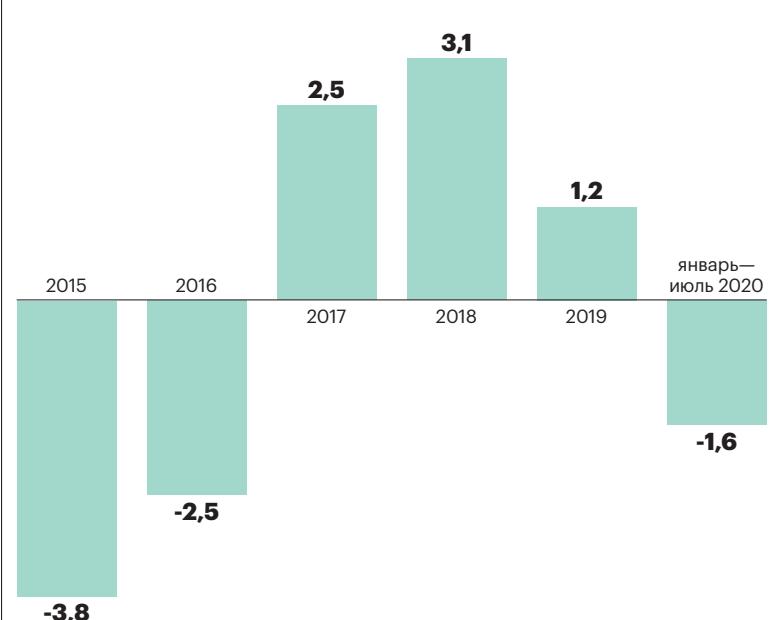
Нефтяные цены сейчас находятся на низком уровне, что дополнительного снижает поступление экспортных пошлин на нефтепродукты в белорусский бюджет, а беспошлинная скидка на российскую нефть для Минска сокращается из-за проводимого в России налогового маневра в нефтяной отрасли. Наконец, в первом квартале Белоруссия не экспортировала собственную нефть из-за приостановки ее поставок из России.

В результате, если в 2018 году бюджет республики получил 4,1 млрд белорусских руб. (17% всех доходов) от экспортных пошлин на нефтепродукты, производимые из российской нефти, и перетаможки 6 млн т российского сырья, то в 2019 году — уже 3,1 млрд руб. (12,8% доходов), а в первом полугодии 2020 года — 0,3 млрд руб. (3,1%). По итогам 2020 года бюджет Белоруссии недополучит до 4 млрд местных рублей, и половина этих потерь «связана с нефтяным рынком», сообщил 5 августа министр финансов республики.

РАЗДУТЫЙ ГОССЕКТОР

Госпредприятия играют огромную роль в экономике Белоруссии: на их долю приходится около 43% всей занятости в стране и 70% промышленного производства. На фоне пандемии Лукашенко был вынужден поддерживать производство на госпредприятиях вопреки просадке спроса. Чтобы поддержать занятость и зарплаты в госсекторе, власти активизировали меры финансовой поддержки предприятий, включая реструктуризацию их долгов и так называемые директивные кредиты, указывает BEROC. «В конечном итоге это влияет на финансовую стабильность в масштабе страны, делая ее все более хрупкой и расширяя ее точки уязвимости», — предупреждает центр. □

Динамика ВВП в сопоставимых ценах, % г/г



Источник: Белстат

12,8%

всех доходов бюджета получила Белоруссия в 2019 году от экспортных пошлин на нефтепродукты, производимые из российской нефти, и перетаможки российского сырья. 3,1% составила доля таких доходов в первом полугодии 2020 года

Интервью

“Мы достигли дна и должны выходить из ситуации”

Глава авиакластера «Ростеха» АНАТОЛИЙ СЕРДЮКОВ в интервью РБК рассказал, зачем госкорпорации компания с долгами в полтриллиона, какие контракты сорвала пандемия и нужна ли России смена элит.

ИННА СИДОРКОВА

В марте 2020 года завершился процесс вхождения Объединенной авиастроительной корпорации в госкорпорацию «Ростех». С этого момента «Ростех» стал владельцем всех ключевых отечественных авиастроительных активов, так как прежде объединял под своей эгидой «Вертолеты России», «Технодинамику», Объединенную двигателестроительную корпорацию (ОДК) и концерн «Радиоэлектронные технологии» (КРЭТ). Курирует авиационное направление в «Ростехе» Анатолий Сердюков. В интервью РБК он рассказал, как пандемия повлияла на работу возглавляемого им кластера (какие сделки сорвал COVID-19 и кого заставил уволить), зачем «Ростеху» предприятие с долгами в полтриллиона, каким будет новый российский сверхзвуковой пассажирский лайнер и нужна ли России смена элит.

«МОЖНО БЫЛО СИДЕТЬ В РУБАШКЕ ПОЛОСАТОЙ»

Насколько пандемия усложнила вашу работу? Трудно ли было привыкать к совещаниям по Zoom? Мы особо на удаленке и не были. По большей части все происходило живьем; по крайней мере, я и директо́ра авиационных холдингов никуда не уходили. Но некоторые совещания, например с Минпромторгом, проходили в удаленном режиме.

Было сложнее или, наоборот, комфортнее, например, в плане дресс-кода? Можно было, наверное, и в тапочках сидеть? Необычно. В тапочках нет, но можно было сидеть в рубашке полосатой, ха-ха.

В целом нормально. Сначала не очень привычно было, но все втянулись. Иногда со связью были проблемы.

А вы с техникой на «ты»? Zoom легко освоили?
У меня есть помощники. Если что-то не получалось, привлекал их. Кстати, Zoom у нас запрещен, можно использовать только защищенные каналы связи: слишком серьезные вопросы обсуждаются. Мы используем систему ВКС [видео-конференц-связи] собственной разработки.

Удаленно увольнять или нанимать людей вам приходилось?

Увольнять по интернету никогда не приходилось, но разговоры на повышенных тонах с подчиненными случались.

За время пандемии вы, например, сменили руководство Авиационного комплекса имени Ильюшина. Как это происходило?

Все было очно: и заседание совета директоров, и разговоры с Сергеем Ярковым [новый гендиректор ПАО], и с Юрием Грудининым [прежний гендиректор]. Кстати, он уволился по собственному желанию.

Пандемия работу предприятий авиаクラстера в целом затруднила?

На первом этапе да. Первые две-три недели нужно

“**Все госзаказы, которые были запланированы, сдвигаются на ближайшие три года: на 2020-й, 2021-й, 2022-й. Поэтому, наоборот, у нас сейчас более активная загрузка в части авиации**”

было потратить время на обеспечение условий безопасности. А потом уже все выстроилось: вышли на уровень, когда продолжали работу 60–67% сотрудников наших предприятий. И этого оказалось вполне достаточно. Но на какие-то мысли это, конечно, натолкнуло. Выяснилось, что есть часть людей, отсутствие которых не сильно сказалось на нашей работе.

То есть пандемия дала зеленый свет сокращению персонала?

Пандемия здесь ни при чем. Если вы внимательно слушали совещание у президента, там как раз мы на себя обязательства взяли достаточноличные — в ближайшие годы предстоит серьезно сократить издержки. Мы хотим быть сильными и конкурентоспособными. Значит, надо повышать операционную эффективность и производительность труда. Сокращать дублирующие функции, управлеченческий штат.

Сколько рабочих мест предстоит сократить и в каких компаниях?

Большинство компаний кластера за последние три года уже прошли этап изменений и сегодня имеют оптимальную штатную численность. ОАК только в начале пути. Отмечу, что оптимизационные мероприятия затронут в основном административно-управленческий персонал — в среднем сокращения планируются на 8–10%. Инженерный и конструкторский состав это не затрагивает. По основным производственным и инженерно-техническим кадрам в 2020 году, наоборот, планируется прирост — более 1,5 тыс. человек.

В связи с беспрецедентной ситуацией в мире вы прогнозируете банкротство какой-то части авиакомпаний,

в том числе тех, которые покупают вашу продукцию?

Думаю, пока нет. Сейчас мы находимся в состоянии ожидания все-таки хорошего развития ситуации, то есть восстановления рынка, восстановления закупок. Закупки, я думаю, должны сохраниться. И потом достаточно серьезная все-таки поддержка государства оказывается через субсидии, в том числе и авиационным компаниям.

Судя по заявлению глав авиакомпаний, возвращение на докризисный уровень ожидается нескоро. Почему у вас надежда на хорошее, на чем она основана?

А почему должен быть пессимизм? Я не очень понимаю. В любом кризисе есть дно и есть активные фазы. Думаю, что мы как раз достигли дна. Сейчас должны выходить из этой ситуации. Нас поддержал президент, на ближайшие два года по крайней мере. Все, что касается авиации и производства авиации, — мы понимаем, как мы работаем дальше. У нас, очень надеюсь, все получится, и объемы не сократятся.

Насколько я помню, президент заявил, что с 2020 года у нас будет сокращение по линии гособоронзаказа? Сокращения нет — все госзаказы, которые были запланированы, сдвигаются на ближайшие три года: на 2020-й, 2021-й, 2022-й. Поэтому, наоборот, у нас сейчас более активная загрузка в части авиации.

«КОНКУРИРОВАТЬ С СИЛЬНЫМИ ЗАРУБЕЖНЫМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ, А НЕ МЕЖДУ СОБОЙ»

Главным корпоративным событием последних лет стала интеграция ОАК в «Ростех» и реформа ОАК. Указ о пе-

Из жизни Анатолия Сердюкова

1962

Родился в поселке Холмский Краснодарского края

1984

Окончил Ленинградский институт советской торговли по специальности «экономист» (сейчас имеет степень доктора экономических наук)

2004

Назначен главой Федеральной налоговой службы

2007

Занял должность министра обороны России

2012

Был отправлен президентом в отставку на фоне скандала с хищением в подведомственной Минобороны компании «Оборонсервис». Сердюков проходил по делу в качестве свидетеля

2015

Назначен индустриальным директором авиационного кластера «Ростеха»

редаче ОАК в «Ростех» Владимир Путин подписал в 2018 году. С вами это решение обсуждалось?

Конечно. Все-таки как-никак я кластер возглавляю. Безусловно, был разговор с генеральным директором «Ростеха».

А с президентом?

Для этого есть генеральный директор.

В интервью РБК Сергей Чемезов говорил, что ОАК — проблемный актив с долгом 400 млрд руб...

Даже больше — порядка 530 млрд.

Зачем актив с 500-миллиардным долгом понадобился «Ростеху»?

Дело в том, что «Вертолеты России» и ОАК — это финальная продукция. Те же КРЭТ, «Технодинамика» и ОДК делают агрегаты и узлы для самолетов и вертолетов. Если мы не будем контролировать финального производителя, то можем оказаться в достаточно сложной ситуации, потому что сильно завязаны на финальную продукцию. Это был основной аргумент, почему ОАК должна быть в авиационном кластере «Ростеха». Наше ценообразование сильно влияет на конечную стоимость готовой продукции. И, соответственно, их умение и желание продвигать эту технику оказывается на нашей зарядке. Эта синергия явно была для нас положительной.

Осенью глава «Ростеха» попросил более 300 млрд руб.

для ОАК. В СМИ обсуждалось, что компания будет до-капитализирована примерно на 250 млрд руб., которые пойдут на погашение долгов перед банками, а долги на сумму немногим менее 150 млрд руб. будут реструктурированы. Это так?

Надо помнить, что это старые долги. ОАК выполняла государственные задачи и вынужденно кредитовалась под решение этих задач — на очень невыгодных условиях, которые были в то время. Есть определенная формула, по которой высчитывалось, сколько денег могло компенсировать государство. По этой формуле получилось, что не все 500 млрд руб., а только часть из них может быть компенсирована.

Цифры, которые вы называете, близки к истине.

Перед какими банками у ОАК основные долги?

Проще сказать, перед какими их нет.

Согласно опубликованной на сайте стратегии ОАК доля выручки корпорации от продаж гражданских самолетов к 2035 году вырастет до 45% с нынешнего уровня в менее чем 20%. Не позже 2025 года ОАК собирается выйти на безубыточность по чистой прибыли и нарастить на мировом рынке гражданской авиации долю до 4,5%. Эти планы остаются в силе?

Речь идет о документе 2016 года, который сейчас актуализируется. Любая стратегия — это не жесткий документ, в силу разных обстоятельств она может меняться в соответствии с новыми реалиями. Речь не только о тесной интеграции с другими компаниями нашего авиацентра. На внутреннем и внешнем рынках происходят заметные изменения. Поэтому некоторые параметры и цифры по сравнению со стратегией 2016 года могут измениться. А цели, конечно, меняться не будут. Это прежде всего акцент на гражданский сегмент бизнеса. Выход на рынок конкурентоспособной линейки гражданских самолетов во всех ключевых сегментах. Повышение экономической устойчивости, конечно же. Наличие перспективного модельного ряда создает основу для дальнейшего развития.

66 Оптимизационные мероприятия затронут в основном административно-управленческий персонал — в среднем сокращения планируются на 8–10%. По основным производственным и инженерно-техническим кадрам в 2020 году планируется прирост — более 1,5 тыс. человек

бу для этого. Когда будем готовы, подробно расскажем об актуализированной стратегии.

И когда будете готовы?

В мае была утверждена программа финансового оздоровления ОАК — это первый шаг. Новый программный документ готовится в тесной связке со стратегией развития всей авиационной отрасли. Думаю, в этом году рассмотрим первую редакцию.

В новой стратегии какие направления стали основными? Что будет приоритетом?

До 2035 года ОАК должна будет провести значительную оптимизацию. Ее суммарный эффект за 15 лет составит более 300 млрд руб. Это внедрение новых цифровых технологий, перенос части мощностей, сокращение избыточных площадей, реализация непрофильных активов.

«МЫ ПОКА НЕ РАССМАТРИВАЕМ ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТОРА»

Вы сказали про сокращение избыточных площадей. Какие земли ОАК планируются к продаже?

Наши коллеги из «РТ-Капитала» обследовали значительную часть имущественного комплекса ОАК — почти 10 тысяч земель, объекты капитального строительства площадью 7,4 млн «квадратов». Полученная картина позволяет решить, как оптимально распределить эти ресурсы, что однозначно можно отнести к непрофилям. Есть немало активов, которые давно потеряли значение для отрасли. Например, в районе станции метро «Динамо» в Москве большая территория. Производственные задачи этой площадки давно перераспределены между предприятиями за пределами города. Аэропорта на Ходынке, как известно, нет уже давным-давно. Также есть целый ряд невостребованных объектов социальной инфраструктуры по всей стране. Понятно, что все это груз, содержание которого влечет большие расходы. По нашим оценкам, реализация непрофильей может принести более 15 млрд руб. в течение ближайших десяти лет.

В прежней стратегии, которую мы уже обсуждали, говорилось, что в 2035 году актив будет привлекательным для инвесторов. Расскажите про этих инвесторов — на какие предприятия ОАК вы планируете их привлечь? Это должны быть обязательно россияне или иностранцев тоже рассматриваете?

Мы всегда за партнерство с частным капиталом там, где это может дать хороший экономический эффект. Но для начала надо сделать актив привлекательным для инвесторов, решить проблемы, чтобы сделка состоялась на лучших условиях. Пока говорить об этом рано.



Интервью

< 7

То есть в новой стратегии речь про привлечение инвестора вообще не идет?
Мы это пока не рассматриваем.

Глава «МиГ» Илья Тарасенко недавно объявил, что компании «Сухой» и «МиГ» будут создавать истребитель шестого поколения совместно. Конечно, будем создавать.

Под чьим брендом — «МиГ» или «Сухого»?
Возможно, так и будет — истребитель производства «МиГ»-«Сухой». Но пока все в стадии обсуждений, о деталях рано говорить.

Что касается Су-57, какие у него перспективы на внешнем рынке? Очередь выстроилась?

До тех пор, пока мы не поставим достаточно машин в собственную армию, вряд ли будет заметный спрос на внешнем рынке. Это всегда взаимосвязанные вещи. Поэтому сейчас задача номер один — поставить самолет в Вооруженные силы России. При этом иностранцам мы эту машину предлагаем, рекламную работу проводим. Кому — не скажу, пока рано.

«ПОДОБНЫХ ПРОЕКТОВ НЕ БЫЛО СО ВРЕМЕН СССР»

Владимир Путин неоднократно заявлял, что России нужен сверхзвуковой пассажирский самолет. Кто будет создавать? Когда начнутся работы?

Будут использованы наработки Туполева, однозначно. Опыт других конструкторских школ, «Сухого», «МиГ», здесь тоже очень ценный. Есть исследовательский проект, который ведет ЦАГИ. По сути, на площадке ОАК идет «сборка» различных заделов и перспективных наработок, оформление проекта перспективного сверхзвукового самолета второго поколения.

Денис Мантуров говорил, что Россия не будет создавать сверхзвуковой самолет на базе бомбардировщика Ту-160, а спроектирует самолет с нуля. Почему?

Это же стратегический бомбардировщик. Как на его основе создать пассажирский самолет?

Президент об этом сказал...
Имелось в виду, что возьмут часть заделов, наработки по двигателям, конструктивную какую-то часть. В этом смысле опыт Ту-160, как и Ту-144, очень пригодится. Но это не то что взяли бомбардировщик, насверлили люминаторов и полетели. Так точно не получится.

У военных разработок своя специфика: свои особенности сверхзвукового режима полета, специфические конструкторские решения по планеру. Разместить комфортный пассажирский салон в грузовых отсеках проблематично. Есть еще множество деталей — от систем жизнеобеспечения полета до режимов работы двигателей. Военный самолет также не вписывается в международные гражданские нормы ни по уровню шума, ни по эмиссии. Под новые задачи его придется полностью переделывать.

Поэтому создавать сверхзвуковой гражданский лайнер нового поколения имеет смысл только как новый самостоятельный продукт для новой рыночной ниши. При этом, безусловно, целесообразно проводить эти работы с учетом имеющихся компетенций и опыта.

Сейчас ЦАГИ занимается исследовательскими работами, на которые выделено 1,4 млрд руб. Во сколько обойдется создание самолета?

Подобных проектов не было со времен СССР, поэтому сложно сказать. Мы сможем говорить об объеме инвестиций, сроках, образцах и других деталях только после исследований.

Что это будет за модель — бизнес-джет или пассажирский лайнер?

Стоимость полета на сверхзвуке значительно выше, чем на обычном самолете. Поэтому речь все-таки о сегменте бизнес-перевозок. По разным оценкам, в том числе

●● До тех пор, пока мы не поставим достаточно машин в собственную армию, вряд ли будет заметный спрос на внешнем рынке. Это всегда взаимосвязанные вещи

международным, мировым спрос на сверхзвуковые бизнес-джеты может составить порядка 400 штук на сумму \$30–50 млрд. Так что ниша есть, и она достаточно существенная.

Но не стоит упрощать задачу. Мы исходим из того, что предстоит не просто построить еще один пассажирский самолет. Предстоит решить ряд серьезных технологических задач. Это проблемы комфорта преодоления звукового удара при переходе на сверхзвук. Проблема теплового баланса при длительном полете на сверхзвуковых скоростях, что влечет за собой новые требования к двигателям, материалам и т.д. То есть предстоит взять сложный барьер в технологическом развитии всего авиастроения и смежных отраслей.

Boeing еще два года назад представила концепт гиперзвукового пассажирского самолета. А компания Lockheed Martin заключила с NASA контракт на создание демонстрационного демонстратора технологий сверхзвукового самолета будущего. Вам не кажется, что мы отстаем от западных конкурентов в этом направлении?
Мне так не кажется.

Почему?
Потому что сейчас у всех производителей достаточно грустное состояние. Я думаю, что и у Boeing в том числе. Тут и пандемия, и, конечно, экономический кризис.

Отказался ли лоукостер Norwegian Air от покупки SSJ100? Или удалось продержаться в переговорах дальше меморандума?

Мы находимся в переговорном процессе со многими пе-

ревозчиками, в том числе и с норвежской авиакомпанией. Но из-за пандемии переговоры приостановлены, перенесены на более поздний период. Рассчитываем вернуться к ним после того, как ситуация нормализуется.

«СМЕНА РУКОВОДСТВА СЕЙЧАС ТОЧНО НЕ НУЖНА»

Вопрос к вам не как к главе авиастроения «Ростеха», а как к гражданину. Что вы думаете о голосовании по поправкам к Конституции? Вы ходили голосовать?
Конечно. Это же мой гражданский долг.

На участке или заказывали урну?
На участке.

Если не секрет, вы за или против проголосовали?
За.

А как относитесь к поправке об обнулении президентских сроков? Нужна ли стране смена элит?

Мы находимся в непростом периоде развития страны, смена руководства сейчас точно не нужна. Это будет хуже, чем мы можем себе представить. Я за стабильность.

Вас часто в различных СМИ и Telegram-каналах называют преемником Чемезова на посту главы «Ростеха». Вы с Сергеем Викторовичем об этом когда-нибудь говорили? Каким вы видите свое профессиональное будущее, например, через пять лет? Оно связано с «Ростехом»?
Через пять лет я, возможно, уйду на пенсию. □

Полная версия интервью — на сайте rbc.ru

●● Мы находимся в непростом периоде развития страны, смена руководства сейчас точно не нужна. Это будет хуже, чем мы можем себе представить. Я за стабильность

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

И.о. главного редактора: Петр Геннадьевич Канаев
Руководитель дизайн-департамента: Евгения Дацко
Выпуск: Игорь Климов
Руководитель фотослужбы: Алексей Зотов
Верстка: Ирина Енина
Продюсерский центр: Юлия Сапронова

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Руководитель объединенной редакции РБК: Петр Канаев
Главный редактор rbc.ru и ИА «РосБизнесКонсалтинг»: вакансия
Первый заместитель главного редактора: Ирина Парфентьевна
Заместители главного редактора: Вячеслав Козлов, Дмитрий Ловягин, Анна Пустякова

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

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

УЧРЕДИТЕЛЬ ГАЗЕТЫ:

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

КОРПОРАТИВНЫЙ КОММЕРЧЕСКИЙ
директор: Людмила Гурей
Коммерческий директор: Алина Брук
Издательского дома «РБК»: Алина Брук
Директор по корпоративным продажам LifeStyle: Ольга Ковунова
Директор по рекламе сегмента авто: Мария Железнova
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
Адрес для жалоб: complaint@rbc.ru

Подписка по каталогам: «Роспечать», «Пресса России», подписной индекс: 19781; «Каталог Российской Прессы», подписной индекс: 24698; «Почта России», подписной индекс: P6776. 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 № 0907
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», 2020
Свободная цена

Материалы на таком фоне опубликованы на коммерческой основе.
Дизайн: Свят Вишняков, Настя Вишнякова vishvish.design

ЦБ фиксирует рост числа заемщиков с несколькими кредитами

AliExpress объявил о запуске в России экспресс-доставки продуктов

Бизнес

СТРУКТУРА МИХАИЛА ГУЦЕРИЕВА СТАНОВИТСЯ КРУПНЕЙШИМ ВЛАДЕЛЬЦЕМ ЛОГИСТИЧЕСКИХ КОМПЛЕКСОВ

«Сафмар» настроился на нужный склад

Входящая в группу «Сафмар» Михаила Гуцериева **КОМПАНИЯ MLP** готовится к покупке **ЛОГОПАРКА «КРЕКШИНО»** в Новой Москве, стоимость которого оценивается в 9–11 млрд руб. После этой сделки MLP станет крупнейшим владельцем складов в России.



Покупка логопарка «Крекшино» компанией Михаила Гуцериева может стать крупнейшей сделкой в сфере складской недвижимости с 2015 года

Фото: Simon Dawson/Bloomberg

Сделка

Покупка складского комплекса «Крекшино» в Новой Москве

ПРЕДМЕТ СДЕЛКИ

Логопарк общей площадью 251,2 тыс. кв. м, из которых 249,2 тыс. пригодны для аренды

ПРОДАВЕЦ

Компания Malltech – один из крупнейших российских рантье по версии рейтинга Forbes

ПОКУПАТЕЛЬ

Компания MLP, входящая в группу «Сафмар» Михаила Гуцериева

СУММА СДЕЛКИ

От 8,5 млрд до 11 млрд руб., по оценкам экспертов

НАДЕЖДА ФЕДОРОВА

Федеральная антимонопольная служба согласовала ходатайство о продаже складского комплекса «Крекшино» в Новой Москве, следует из материалов на сайте ведомства. Покупателями выступают компании, связанные с логистическим оператором MLP, который входит в группу «Сафмар» Михаила Гуцериева. Сейчас складской

комплекс «Крекшино» принадлежит компании Malltech (до 2016 года работала под брендом «РосЕвроДевелопмент»).

В «Сафмаре» и Malltech отказались от комментариев.

Общая площадь логопарка – 251,2 тыс. кв. м, из которых 249,2 тыс. пригодны для аренды. Среди арендаторов комплекса – производитель и дистрибутор спиртного Beluga Group, импортер вина «Лудинг», сеть зоомагазинов «Бетховен». → 10

Девелопмент

“С начала года, несмотря на пандемию, размер инвестиций в складскую недвижимость уже достиг \$320 млн — на 10% выше, чем за весь 2019 год, указывает директор отдела финансовых рынков и инвестиций российского офиса JLL Микаэл Казарян

< 9

СТОРОНЫ СДЕЛКИ

Ходатайство в ФАС о покупке 100% Woodwell Investments Ltd подали АО «Стик» и кипрская Levetor Trading Ltd. Первый покупатель подконтролен зарегистрированной на Британских Виргинских островах MLP Invest Ltd и управляет российским ООО «МЛП» («Международное логистическое партнерство»), которое входит в группу «Сафмар» Михаила Гуцериева. Среди конечных владельцев Levetor Trading сам Гуцериев, следует из данных кипрского реестра компаний.

Логопарк «Крекшино», по данным Росреестра, принадлежит кипрской Woodwell Investments через российское ООО «Феникс-К». Это единственный складской комплекс в портфеле Malltech, специализирующейся на торговой недвижимости. Среди других активов Malltech — торговые комплексы «Лето» в Санкт-Петербурге и «Аура» в Новосибирске, ТЦ «Планета» в Новоузенске, Красноярске и Уфе.

Malltech входит в число крупнейших российских рантье по версии рейтинга Forbes «Короли недвижимости — 2020». По оценке издания, компания за прошлый год заработала на аренде \$90 млн. Среди ее владельцев — банк Goldman Sachs. Совладельцами компании также называли бывших акционеров Россевробанка Сергея Гришина, Андрея Судальцева и Илью Бродского. На это указывают и данные кипрского реестра: в числе со владельцами Woodwell — зарегистрированная на Кипре Red Industrial Ltd, одним из директоров которой является Гришин. Около 23% Red Industrial принадлежит Судальцеву, почти 25% — Goldman Sachs Group.

Сама Malltech не раскрывает структуру собственников.

СУММА СДЕЛКИ

Директор отдела рынков капитала и инвестиций консалтинговой компании CBRE Ирина Ушакова оценивает стоимость

**1,75
млн кв. м**

общая площадь складов, принадлежащих компании MLP

склада «Крекшино» в 8,5–9,5 млрд руб., оценка Knight Frank — 10,5 млрд руб. Директор практики по сопровождению сделок в сфере недвижимости российского офиса PwC Саян Цыренов говорит о 10–11 млрд руб., отмечая, что, хотя логопарк построен еще в 2007–2012 годах, он востребован у арендаторов из-за удачного расположения.

Сделка по логопарку «Крекшино» может стать самой крупной с 2015 года, когда MLP приобрела индустриальный парк «ПНК-Чехов» у PNK Group примерно за 16–18 млрд руб., напоминает CBRE.

ПОСЛЕДСТВИЯ СДЕЛКИ

Группа Гуцериева купила MLP в 2013 году у «Реновы» Виктора Вексельберга за \$900 млн. С тех пор объем складов в портфеле компании вырос с 730 тыс. до 1,75 млн кв. м. Если сделка по покупке логопарка «Крекшино» состоится, то MLP станет крупнейшим владельцем складов в России: сейчас, по информации Colliers International, лидером является британская Raven Property Group с 1,84 млн кв. м складской недвижимости.

В пятерке крупнейших собственников складов в России, по данным Colliers International, также компании FM Logistics и «АТ Недвижимость», каждая из которых владеет более чем 500 тыс. кв. м. Немного меньше 500 тыс. кв. м — у компании PLT, созданной Российским фондом прямых инвестиций (РФПИ) совместно с арабской Mubadala Investment Company и другими ближневосточными фондами.

РИНОЧНАЯ КОНЬЮНКТУРА
С начала года, несмотря на пандемию, размер инвести-

ций в складскую недвижимость уже достиг \$320 млн — на 10% выше, чем за весь 2019 год, указывает директор отдела финансовых рынков и инвестиций российского офиса JLL Микаэл Казарян. Этот сегмент интересен для институциональных инвесторов в связи с долгосрочными договорами аренды (в среднем от семи до 12–15 лет) и более высокой ставкой доходности по сравнению с другими объектами коммерческой недвижимости, объясняет Казарян. Ставки капитализации складов в Москве и Подмосковье, по данным JLL, сейчас составляют 11–12%, в то время как для офисов и торговых центров этот показатель ниже — 8,5–10%.

Складской сегмент показал себя как более устойчивый и надежный для инвесторов по сравнению с офисами и торговой недвижимостью, которые оказались больше подвержены кризисным явлениям, отмечает управляющий партнер российского офиса Knight Frank Алексей Новиков. По итогам 2020 года ожидается, что доля свободных площадей в торговых центрах Москвы вырастет с 5,2% до 8–10%, в офисных центрах — с 10,7% до 11–12%. Доля свободных площадей на складах, по данным JLL, по итогам первого полугодия составила 3,1%, и аналитики не прогнозируют ее увеличения выше 3,5%.

Главными драйверами спроса на склады выступают продуктовый рetail и онлайн-торговля, добавляет Казарян. Он отмечает: арендаторы перестраиваются для более быстрой доставки грузов конечным потребителям, тем самым увеличивается объем грузов, который теперь должен храниться на складах в наибольшем приближении к Москве. ■

Реклама 18+



.space — домен, от англ. «космос, пространство»

**Надёжная основа
онлайн-бизнеса
*nic.ru***

RU center

Финансы

ЦБ ПЛАНИРУЕТ УЖЕСТОЧИТЬ КОНТРОЛЬ ЗА ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКОЙ ФИЗЛИЦ

Треть заемщиков пошла на перебор

ЮЛИЯ КОШКИНА

12,8 млн жителей России живут в ситуации, когда им нужно гасить больше одного кредита, сообщил Банк России. На этом фоне регулятор хочет уже сточить для банков контроль за долговой нагрузкой заемщиков.

На 1 апреля 2020 года 42 млн россиян имели хоть один действующий кредит или заем в микрофинансовой организации (МФО), следует из обзора Банка России. За полгода с момента последнего замера (с 1 октября 2019 года) число заемщиков выросло на 2,7%, или на 1,1 млн человек. Около трети должников (30,4%) можно считать достаточно за кредитованными: они имеют не один, а несколько кредитов или займов. Это 12,8 млн россиян, на которых приходится 54% задолженности по банковским ссудам.

Банк России обращает внимание на рост этой клиентской группы и накопление рисков для банков и МФО. «Кредитор, выдавший такому заемщику первый кредит (заем), может не знать о росте долговой нагрузки заемщика и недооценивать уровень риска», — говорится в материалах ЦБ. Для купирования этой проблемы он намерен потребовать от участников рынка регулярно пересчитывать показатель долговой нагрузки (ПДН) заемщиков.

КАК РЫНОК ВОСПРИНЯЛ ИНИЦИАТИВУ ЦБ

Банки опасаются, что предложение регулятора пересчитывать ПДН клиентов добавит им работы и создаст дополнительную нагрузку на капитал, утверждает вице-президент Ассоциации банков России (АБР) Алексей Войлуков: «Новая концепция говорит только о том, что банкам нужно собирать сведения, и если что-то ухудшилось, ПДН ухудшать и повышать коэффициенты. Конечно, это может сильно повлиять на расче-

ты внутри: сначала заемщик был хорошим и беспроблемным, а потом вдруг для этого же банка окажется более рисковым и затратным в плане надбавок». Сейчас, объясняет он, при расчете долговой нагрузки клиента действует следующая логика: каждый новый кредитор знает о задолженности лица и может принимать решение, давать деньги в долг или нет.

«А получится, что очередной банк или МФО выдал человеку новую ссуду с превышением долговой нагрузки, а страдают первые игроки», — предупредил Войлуков.

Действующие правила расчета ПДН уже предполагают, что оценка кредитора имеет срок давности в зависимости от вида ссуды, замечает начальник департамента рисковых банка «Зенит» Александр Шорников. По его словам, применяемый подход достаточен и уже позволяет избежать манипуляций с долговой нагрузкой.

В Газпромбанке и Промсвязьбанке также считают, что действующие правила обновлять не стоит. «Изменение подхода (к расчету ПДН) — РБК потребует от регулятора усложнить текущий порядок расчета нагрузки на капитал, вводя дополнительный набор надбавок для изменяющегося ПДН, так как вероятно, что реализация ожидаемых (и неожиданных) потерь в этом случае будет иной», — пояснил представитель ПСБ.

Сбербанк отказался от комментариев. Остальные крупные банки не ответили на запрос РБК.

Действующий порядок расчета ПДН не позволяет кредиторам учитывать риски потенциального роста долговой нагрузки, это и хочет испра-

10,9%

от всех доходов россияне должны тратить на погашение кредитов, по данным ЦБ на 1 апреля. Это наибольший показатель долговой нагрузки за всю историю замеров

вить ЦБ, замечает руководитель направления банковских рейтингов агентства НКР Михаил Доронкин. «Подход [с расчетом ПДН при выдаче новых кредитов] представляется вполне справедливым с точки зрения ответственности банка за свой риск-аппетит, но в результате возросшие риски заемщика неравномерно распределяются по системе. Регулярный пересчет ПДН позволяет эту проблему решить», — поясняет эксперт. По его оценкам, для адекватного учета долговой нагрузки ПДН должен пересчитываться каждые полтора года. Аналитик допускает, что пересчет показателя может быть выгодным банкам в некоторых случаях — если долговая нагрузка клиента снизится после погашения крупной ссуды.

Опция снижения ПДН при перерасчете пока неочевидна, говорит Войлуков: «Банки в свое время предлагали ЦБ разрешить пересчитывать и снижать ПДН, по мере того как заемщик гасит кредит. Регулятор это не поддержал, и из этой концепции возможность пересчета ПДН в меньшую сторону тоже прямо не следует».

Переход к регулярной пересценке долговой нагрузки клиентов потребует времени, пояснил РБК представитель Банка России. По его словам, это будет возможно «только после развития государственных информационных систем, позволяющих кредитору с согласия заемщика получать сведения о его доходе». Сейчас это система межведомственного взаимодействия банков с ПФР и ФНС. «Периодичность расчета ПДН будет обсуждаться с рынком», — добавил представитель ЦБ.

КАК БАНКИ И МФО УЖЕ СЧИТАЮТ ПОКАЗАТЕЛЬ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ

С 1 октября 2019 года российские кредиторы при выдаче новых ссуд на сумму от 10 тыс. руб. обязаны оценивать долговую нагрузку клиентов. Показатель долговой нагрузки (ПДН) — это соотношение ежемесячных платежей по кредитам к доходу клиента. Для учета обязательств кредиторы обращаются в бюро кредитных историй (БКИ), а доход потенциального заемщика

считывают по методике ЦБ. Во внимание берется зарплаток, получение которого можно подтвердить справками и документами, а также выписками из Пенсионного фонда или Налоговой службы.

Чем выше ПДН клиента, тем большую надбавку по ссуде должен сформировать банк или МФО. Увеличение нагрузки на капитал должно, по расчетам регулятора, сни-

жать желание игроков работать со слишком закредитованными заемщиками.

Сейчас ПДН клиента может быть пересчитан, только если условия по ссуде серьезно поменялись, напоминает представитель Банка России. Это происходит при реструктуризации кредита или, например, при изменении валюты ссуды.

ПОЧЕМУ ЦБ ВОЛНУЕТСЯ ЗА РОССИЯН С МНОГОЧИСЛЕННЫМИ КРЕДИТАМИ

Чем больше кредитов приходит на одного заемщика, тем выше риск его дефолта, отмечает Банк России. Регулятор выделяет несколько групп клиентов, у которых сформировались однотипные виды обязательств.

Банковские заемщики, пришедшие в МФО. По данным ЦБ, с 1 октября 2019 года по 1 апреля 2020-го число новых клиентов МФО выросло на 17,6%. Больше половины таких новых заемщиков (56%) — действующие должники кредитных организаций. Около 90% россиян, у кого есть и банковские кредиты, и микрозаймы (2,9 млн человек), обратились в МФО, уже имея задолженность в банке. Примерно у 900 тыс. из этой группы на 1 апреля уже была просрочка по банковским ссудам. На клиентов, которые занимают деньги одновременно в банках и МФО, приходится 75 млрд руб. задолженности по микрозаймам и 351 млрд — по банковским кредитам.

Клиенты, которые берут кредит для первоначального взноса по ипотеке. Как отмечает Банк России, в первом квартале 2020 года 5,5% ипотечных выдач приходилось на тех, кто незадолго до ипотеки брал большой потребкредит. Еще в 2014-м доля таких выдач составляла 3,7%, а в 2018 году — 4,4%. «Использование потребительских кредитов в качестве первоначального взноса по ипотеке может означать, что заемщик испытывает трудности со сбережением средств», — предупреждает ЦБ. Пока регулятор не считает, что доля таких ипотечных выдач находится на опасном уровне.

Заемщики, сочетающие различные виды кредитов. 86,7% российских заемщиков имеют кредиты только в банках, но значительная доля этих граждан вынуждены одновременно обслуживать разные ссуды, следует из доклада ЦБ. На 1 апреля таких было 43,7%, с октября прошлого года их доля выросла на 1 п.п. Доля клиентов, совмещающих потребкредиты с ипотекой, за тот же период увеличилась с 9,9 до 10,5%. «Это сочетание несет риск несвоевременного обслуживания заемщиком кредитов», — подчеркивает Банк России. Как ранее сообщал ЦБ, на начало 2015 года только 34% клиентов имели в сочетании с потребительским кредитом другой кредитный продукт, 1 сентября 2019-го их было уже 42%.

Банк России в своем исследовании привел данные на 1 апреля: последние пандемии коронавируса практически не отразились на опубликованной статистике, признает регулятор. К пику кризиса россияне уже подошли с наибольшей долговой нагрузкой за всю историю замеров: на 1 апреля уровень, рассчитываемый для домохозяйств, составлял рекордные 10,9%. ■

Рейтинг

ПОПУЛЯРНЫЙ МАРКЕТПЛЕЙС ЗАПУСКАЕТ В РОССИИ БЫСТРУЮ ДОСТАВКУ ЕДЫ

AliExpress взялся за скоропортящееся



АННА ЛЕВИНСКАЯ

Специализирующейся на доставке товаров из КНР маркетплейс AliExpress займется экспресс-доставкой продуктов и готовых блюд в четырех регионах России. Первым его партнером стал «Самокат», у которого общий с маркетплейсом со-владелец.

«AliExpress Россия» в партнерстве с сервисом «Самокат» запустит проект экспресс-доставки продуктов питания и товаров повседневного спроса «Есть!», следует из поступившего в РБК совместного сообщения компаний.

В России AliExpress уже торгует продовольственными товарами на площадке Tmall, но большая часть ассортимента — это товары с длительным сроком хранения от сетей «Ашан», «Лента», «Гармония»

цен» и других. Их доставка осуществляется в течение двух дней. Новый сервис обещает доставку за 15–30 минут.

В ЧЕМ ОСОБЕННОСТЬ НОВОГО ПРОЕКТА

«Есть!» — раздел внутри основного приложения доступного россиянам маркетплейса AliExpress. Для заказа товаров с экспресс-доставкой пользователям будет доступна отдельная корзина.

В разделе «Есть!» помимо продуктов питания будут также бытовая химия, корма для животных, средства личной гигиены и другие товары повседневного спроса. Первоначально ассортимент был сформирован из продукции, с которой работает сервис «Самокат», — это более 2,5 тыс. позиций, в том числе готовые блюда и товары под собственной торговой маркой «Самоката» (сыры, молочная и мясная продукция, выпечка и т.д.). Осуществлять доставку будут курьеры «Самоката».

Первое время сервис будет доступен пользователям в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге и Ленинградской области, уточняют AliExpress и «Самокат».

«AliExpress долгое время ассоциировался с доставкой товаров из Китая, кото-

рые нужно было долго ждать. Мы хотим изменить это представление», — процитированы в совместном сообщении компаний слова гендиректора «AliExpress Россия» Дмитрия Сергеева.

Для «Самоката» партнерство с AliExpress позволяет сделать свой сервис более доступным. По словам основателя «Самоката» Вячеслава Бочарова, до конца года компания собирается реализовать похожие проекты для аудитории пользователей других популярных маркетплейсов.

У AliExpress в России огромная аудитория, которую нужно максимально монетизировать, и логистические возможно-

Фото: Интерпресс/
PhotoXpress

ЧТО ВАЖНО ЗНАТЬ ПРО ALIEXPRESS И «САМОКАТ»

сти «Самоката» позволяют это сделать, объясняет интерес маркетплейса к экспресс-доставке гендиректор агентства «INFOLine-Аналитика» Михаил Бурмистров. В июле этого года сайт AliExpress.ru зафиксировал, по данным SimilarWeb, 114,8 млн визитов, две трети из которых были из России. У сайта Samokat.ru — лишь 126 тыс. визитов.

КАК ALIEXPRESS БУДЕТ РАЗВИВАТЬ ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКУ

До конца года AliExpress объявит о партнерстве в сегменте экспресс-доставки с «несколькими крупными продуктовыми сетями», заявили в пресс-службе маркетплейса, не раскрыв подробности.

Рейтейлеры «Магнит» и «Лента» сообщили о факте переговоров с AliExpress и не исключают сотрудничества в будущем, однако конкретных планов такого партнерства у компаний пока нет. «Мы заинтересованы в маркетплейсах в качестве витрины, но для нас приоритетом является формирование и поддержание лояльности к бренду «Ленты», поэтому важно, чтобы покупатель понимал, что заказывает в «Ленте», — уточнил представитель сети.

В X5 Retail Group (сети «Пятерочка», «Перекресток» и «Карусель») возможные переговоры не комментируют. Ранее в группе подчеркивали, что развитие собственных онлайн-проектов и экспресс-доставка из магазинов — одно из ключевых направлений. В российском «Ашане» переговоры с AliExpress не подтвердили. Представитель сети сообщил,

что ретейлеру было бы интересно сотрудничество с крупными маркетплейсами в целом.

Экспресс-доставка продовольствия — быстроразвивающийся сегмент онлайн-торговли, напоминает Бурмистров. В 2019 году агентство оценивало рынок всей продовольственной онлайн-торговли в 42 млрд руб., на экспресс-доставку приходилось лишь 2% (840 млн руб.). По итогам 2020 года, отчасти из-за режима самоизоляции и вызванных им изменений в поведении потребителей, рынок вырастет уже до 121 млрд руб., а на долю сервисов экспресс-доставки будет приходиться уже 17% (20,6 млрд руб.).

в 212 млрд руб. (более поздних данных нет).

«Самокат» входит в совместное предприятие Сбербанка и Mail.ru Group, специализируется на быстрой и локальной доставке: со множества мелких складов развозит продукты по близлежащим домам за 15–30 минут. Сеть складов сервиса в Москве и Петербурге насчитывает более 250 точек, ежедневно сервис доставляет, по собственным данным, свыше 55 тыс. заказов.