

ДИПЛОМАТИЯ**Как участники ядерной сделки с Ираном готовятся к новым санкциям США**

с. 8 →

СТАТИСТИКА

Россияне стали чаще покупать отечественное вино

с. 12 →

РЕТЕЙЛ

Эксперты прогнозируют подорожание одежды и обуви на 5–20%

с. 13 →

ЕЖЕДНЕВНАЯ
ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА
26 сентября 2018
Среда
№ 165 (2889)**Александр Морозов,**
политолог

Что означает победа «оппозиции» в регионах

МНЕНИЕ, с. 5 →
ФОТО: из личного архива

ПОЛИТИКА ЭКОНОМИКА ЛЮДИ БИЗНЕС ДЕНЬГИ

www.rbc.ru

Индекс РТС
Московская биржа, 25.09.20181169,04 ↑
пунктаЦена нефти BRENT
Bloomberg, 25.09.2018, 20.00 мск\$82,08 ↑
за баррельМеждународные резервы
России ЦБ, 14.09.2018\$460,9 ↑
млрдКурсы валют ЦБ
26.09.2018\$1= ↓
₽65,82€1= ↓
₽77,38**ИССЛЕДОВАНИЕ** Агентство Fitch назвало риски для российского финансового сектора

Банкирам грозят изнутри и снаружи

ГЕОРГИЙ ПЕРЕМИТИН

Агентство Fitch назвало основные риски для российского банковского сектора. Среди них — «жесткие» банковские санкции США, проблемные активы российских банков на 4 трлн руб. и перегрев рынка потребительского кредитования.

Аналитики агентства Fitch представили свое видение основных рисков, с которыми может столкнуться в ближайшее время российская банковская система. Это как структурные проблемы сектора, формировавшиеся в течение длительного времени, среди которых большой объем обесцененных кредитов на балансах банков, доминирование госбанков, так и внешние факторы, в частности угроза санкций. Кроме того, рисками для банков на конференции Fitch «Прогноз по макроэкономической ситуации и банковскому сектору» назывались перегрев рынка потребительского кредитования и сценарий резкого падения нефтяных цен — ниже \$40 за баррель с нынешних \$82.

окончание на с. 9 →



Согласно прогнозу Fitch, ЦБ придется нести высокие расходы ради поддержки российской банковской системы. На фото: глава ЦБ Эльвира Набиуллина

ПЕРСПЕКТИВА

Регионы на марше

ЕЛИЗАВЕТА АНТОНОВА,
ВЯЧЕСЛАВ КОЗЛОВ**РБК разобрался, насколько последние электоральные тенденции могут быть опасны для власти.**

Во вторых турах выборов губернаторов Владимирской области и Хабаровского края действующие главы регионов проиграли кандидатам от ЛДПР — Владимиру Сипягину и Сергею Фургалу. В Хакасии второй тур пройдет 7 октября и уже без участия главы региона Виктора Зиминова. Результаты второго тура в Приморье отменили в связи с массовыми нарушениями, новые выборы пройдут уже без врио губернатора Андрея Тарасенко.

1. Вернут ли неожиданные вторые туры интерес к выборам?

Количество избирателей, пришедших во втором туре, заметно выросло по сравнению как с первым туром, так и с выборами 2013 года.

ОКОНЧАНИЕ НА С. 2 →



ПОДПИСКА: (495) 363 1101

HENDERSON
25 ЛЕТ СТИЛЯ**ДУМАЙТЕ О ГЛАВНОМ,**
А ВОПРОСЫ СТИЛЯ ДОВЕРЬТЕ HENDERSON

HENDERSON.RU | 8 800 333 57 75

**ГАРИК МАРТИРОСЯН**
телеведущий, шоумен,
продюсер

Реклама. Флагманский салон: Москва, Тверская ул., д.6, стр.1

ежедневная
деловая
газета

16+

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА РБК

И.о. главного редактора:

Игорь Игоревич ТросниковАрт-директор: **вакансия**Выпуск: **Игорь Климов**

Руководитель фотослужбы:

Алексей ЗотовФоторедактор: **Александра Николаева**Верстка: **Константин Кузниченко**Корректура: **Марина Колчак**

Информационно-аналитический центр:

Михаил ХарламовПродюсерский центр: **Юлия Сапронова**Инфографика: **Илья Жериков**

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

Соруководители редакции РБК:

Игорь Тросников, Елизавета Голикова

Главный редактор rbc.ru

и ИА РосБизнесКонсалтинг:

вакансия

Главный редактор журнала РБК:

Валерий Игуменов

Первый заместитель главного редактора:

Петр Канаев

Заместители главного редактора:

Вячеслав Козлов, Дмитрий Ловягин,**Ирина Парфентьева, Анна Пустякова**

Руководитель фотослужбы:

Игорь Бурмакин

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

Медиа и телеком: **Анна Балашова**Банки и финансы: **вакансия**Свой бизнес: **Николай Гришин**

Индустрия и энергоресурсы:

Тимофей ДзядкоПолитика и общество: **Кирилл Сироткин**Мнения: **Андрей Литвинов**Спецпроекты: **Денис Пузырев**Потребительский рынок: **Сергей Соболев**Экономика: **Иван Ткачев**

Международная политика:

Полина Химшиашвили

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

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

Директор издательского дома «РБК»:

Ирина Митрофанова

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

Подписка по каталогам:

«Роспечать», «Пресса России»,

подписной индекс: 19781

«Почта России», подписной индекс: 24698

Подписка в редакции:

Телефон: (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 № 2054

Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00

Свободная цена

Перепечатка редакционных материалов

допускается только по согласованию

с редакцией. При цитировании ссылка

на газету РБК обязательна.

© «БизнесПресс», 2018

Материалы на таком фоне опубликованы
на коммерческой основе.

Четыре вопроса о влиянии губернаторских выборов на политику Кремля

Регионы на марше



В Хакасии второй тур выборов пройдет 7 октября и уже без участия главы региона Виктора Зими́на

—>ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1

В Хабаровском крае явка во втором туре 23 сентября составила 47,49%, в первом туре — 36,09%. Во Владимирской области во втором туре проголосовали 38,29% от всех избирателей (явка в первом туре — 32,96%). И только в Приморье явка ко второму туру по сравнению с первым увеличилась незначительно — с 30,2 до 30,24%.

Во втором туре та часть избирателей, которые не ходили голосовать, так как не верили в то, что их голоса имеют значение, присоединилась к протестному голосованию, констатирует политолог Александр Кынев. Власть на протяжении многих лет действовала по принципу «своих мобилизуем, остальных пусть сидят дома» — с использованием административной мобилизации и агрессивным поведением по отношению к другим политическим силам. «Это привело к тому, что расширять электоральное поле ко второму туру стало практически невозможно», — уверен эксперт.

Однако достаточных оснований полагать, что явка будет высокой и на следующих выборах, пока нет. «Год [до следующих выборов] — это слишком большой срок», — говорит Алексей Макаркин из Центра политических технологий. Он предполагает, что через год протестные настроения могут усилиться в связи со вступлением в силу пенсионной реформы и ростом цен на

товары, связанным с увеличением НДС. Но делать вывод о повышении или снижении уровня явки в долгосрочной перспективе пока рано, так как на нее влияют разные факторы, добавляет он.

К тому же пока неизвестно, как проявят себя победившие во втором туре кандидаты от системной оппозиции и как это обыграет администрация президента, резюмирует Макаркин.

В этот раз система, по мнению политолога, дала сбой и на первое место выдвинулись те, кому по обычному сценарию предназначались вторые-третьи места

2. Опасна ли для власти победа ЛДПР?

Проигрыш кандидата от партии власти — единичный случай в российской политике. В последний раз по итогам второго тура на губернаторских выборах в Иркутской области единомышленника губернатора Сергея Ерошенко обошел коммунист Сергей Левченко в 2015 году.

Но победа кандидатов от ЛДПР (теперь у партии три губернатора,

у коммунистов — два) не политический тренд, а результат исключительно протестного голосования, уверен политолог Евгений Минченко. В данном случае протестную активность в обоих регионах «собрала» ЛДПР, потому что коммунистов там просто не было, говорит он. В новых условиях, когда глава региона слаб, выстреливает даже «ноунейм», партийная принадлежность которого

стила поколение региональных лидеров, — продолжает Туровский. — Прежде всего это относится к Фургалу, Сипягина сильным лидером назвать сложно, но в любом случае он далеко не первый год в региональной политике и был депутатом регионального заксобрания». ЛДПР может занести себе в актив и укрепление позиции на прошедших 9 сентября выборах в региональные парламенты. Однако ни либерал-демократы, ни КПРФ не принадлежат к несистемной, неконтролируемой оппозиции. Ранее собеседник РБК во внутриполитическом блоке Кремля, комментируя результаты вторых туров, отметил, что обе партии «играли по правилам, соблюли все договоренности, помогли выпустить пар (связанный с пенсионной реформой. — РБК)». Кандидаты от двух парламентских партий являются абсолютно системными политиками, добавил он.

С Минченко согласен другой политолог — Ростислав Туровский, который также обращает внимание на «пассивность» КПРФ. «Свою роль сыграла и достаточно устойчивая электоральная поддержка ЛДПР в регионах, партия «выра-

стила поколение региональных лидеров, — продолжает Туровский. — Прежде всего это относится к Фургалу, Сипягина сильным лидером назвать сложно, но в любом случае он далеко не первый год в региональной политике и был депутатом регионального заксобрания».

ЛДПР может занести себе в актив и укрепление позиции на прошедших 9 сентября выборах в региональные парламенты. Однако ни либерал-демократы, ни КПРФ не принадлежат к несистемной, неконтролируемой оппозиции. Ранее собеседник РБК во внутриполитическом блоке Кремля, комментируя результаты вторых туров, отметил, что обе партии «играли по правилам, соблюли все договоренности, помогли выпустить пар (связанный с пенсионной реформой. — РБК)». Кандидаты от двух парламентских партий являются абсолютно системными политиками, добавил он.

3. Что будет делать Кремль?

Потерю правящей партией минимум трех регионов (новые выборы в Приморье состоятся в декабре) можно считать тактическим поражением Кремля. Политолог Татьяна Становая полагает, что теперь разные группы интересов могут представлять ситуацию со вторым туром как проигрыш администрации президента: «Безусловно,

Путину будет поступать альтернативная информация — о неверной тактике администрации, о том, что президент подставили (на примере его дезинформации о положении дел в Приморье и встречи с Андреем Тарасенко перед вторым туром)».

Однако здесь у администрации президента есть возможность для маневра. «Сейчас борьба развернется между разными группами во власти вокруг того, как адаптировать политическое пространство к новой реальности, — прогнозирует Становая. — Первый замруководителя администрации президента Сергей Кириенко, который курирует внутреннюю политику, получает возможность добиться решающей роли в принятии кадровых решений, в том числе по подбору будущих губернаторов. Сейчас он оказался единственным куратором внутренней политики, который имеет дело с политическими инструментами, созданными до его прихода. И это дает ему возможность объяснить президенту, что есть влиятельные силы, которые не дадут ему в полной мере реализовывать свою политику».

Политолог напоминает, что еще в апреле внутривластный блок администрации президента предлагал отправить «слабого» главу Хакасии Зимина в отставку — тогда ситуации со снятием с выборов можно было избежать. «А, на

пример, на ситуацию в Приморье серьезно влиял полпред в Дальневосточном федеральном округе Юрий Трутнев, с которым у Кириенко были разногласия и из-за которого у него не было монополии на принятие решений», — продолжает Становая. По ее мнению, сейчас Кириенко мог бы использовать ситуацию после выборов для того, чтобы снова поднять вопрос о реформе полпредств и вообще попытаться снизить роль внешних корпоративных игроков, которые оказывали существенное влияние на принятие предвыборных решений.

4. Поменяется ли подход к выборам?

Вторые туры выявили проблему в сложившейся практике назначения и выборов губернаторов. Все решения о том, кто будет рассматриваться в качестве основного кандидата на выборах, а кто будет его конкурентами, традиционно проходят несколько этапов согласования и обсуждения задолго до дня голосования. «Те, кто не вписывается в заключенные «сделки», отсекаются на этапе муниципального фильтра, и на выборы выходят уже согласованные кандидаты, которые должны получить согласованное место», — объясняет Евгений Минченко. Но в этот раз система, по его мнению, дала сбой

Выбор следующего года

В сентябре 2019 года пройдут прямые выборы глав **14 российских регионов**: Астраханской, Волгоградской, Вологодской, Курганской, Курской, Липецкой, Мурманской, Оренбургской и Челябинской областей, Ставропольского края, Калмыкии, Башкирии, Республики Алтай, а также Санкт-Петербурга. Сегодня руководят этими регионами люди, избранные в сентябре 2014 года. Тогда худ-

ший результат был в Республике Алтай, где Александр Бердников, возглавляющий регион с 2005 года, набрал немногим более 50% голосов избирателей. Также относительно слабый результат показал в 2014 году Олег Кувшинников, возглавляющий Вологодскую область с 2011 года, — набрал 62,98% голосов.

Лучший результат на выборах 2014 года показал Андрей Бочаров,

назначенный и.о. главы Волгоградской области незадолго до выборов, — он набрал 88,49% голосов. Среди лидеров по поддержке избирателей оказались тогда и главы Челябинской и Курганской областей Борис Дубровский и Алексей Кокорин, также возглавившие свои регионы в год выборов.

Из глав регионов, где должны пройти выборы в 2019 году, **дольше всех** — с 1998 года —

свою должность занимает глава администрации Липецкой области Олег Королев; тем не менее на прошлых выборах за него проголосовали более 80% избирателей. Александр Михайлов возглавляет Курскую область немного меньше, с 2000 года, но его результат на выборах 2014 года заметен хуже — 66,81%.

и на первое место выдвинулись те, кому по обычному сценарию предназначались вторые-третьи места.

При этом уровень подготовки действующих губернаторов оказался недостаточным. Хотя все три проигравших кандидата (Виктор Зимин, Светлана Орлова и Вячеслав Шпорт) уже проходили через прямые выборы глав регионов, видимо, они не извлекли уроки из изменяющихся общественных условий, рассчитывая, что все получится так же спокойно и благополучно с опорой на административный ресурс, рассуждает Туровский. «На-

выкам работы в неблагоприятной общественной среде вообще никакого внимания не уделялось, поскольку считалось, что есть популярный президент, поддержка которого в любом случае обеспечит победу действующего губернатора. Сегодня мы имеем ситуацию, когда губернаторы сами должны учиться работать с общественным мнением, работать в сложных условиях», — констатирует эксперт.

Модель, которая «работала в тучные годы, не будет работать в условиях затягивания поясов», — соглашается Минченко.

Опрошенные РБК политологи ждут по итогам прошедших выборов изменений в подходе властей к выборам. На рассмотрение Путина будут предлагаться разные варианты, начиная от самых жестких, таких как закрутить гайки, отменить выборы и т.д., заканчивая более либеральными — реформа партийной системы, ротация в руководстве системных партий и даже допуск внесистемной оппозиции, уверена Становая. ■

При участии Филиппа Алексеенко

Новый номер уже в продаже

Также в цифровых киосках



Контакты отдела распространения
podpiska@rbc.ru
+7 495 363 1101



ВЫБОРЫ «Единая Россия» сделала выводы из осенней кампании

Партию власти подвели социология и коммуникация

НАТАЛЬЯ ГАЛИМОВА,
НАТАЛЬЯ ДЕМЧЕНКО

После выборов в регионах руководство «Единой России» примет ряд «кадровых решений», сообщил секретарь генсовета партии. Тем не менее, по словам Андрея Турчака, результаты голосования в партии считают удовлетворительными.

«Единая Россия» намерена провести работу над ошибками по следам прошедших в российских регионах выборов и принять ряд кадровых решений. Об этом во время заседания генерального совета партии власти сообщил его секретарь Андрей Турчак.

«Безусловно, на повестке дня будут стоять и кадровые решения, которые мы озвучим на нашем следующем заседании президиума генерального совета», — сказал Турчак. Окончательные решения по кадровым вопросам партия примет по итогам анализа избирательной кампании, объявить их планируют 9 октября, уточнил секретарь генсовета «Единой России».

Три проблемы единороссов

По словам Турчака, первая проблема, которую выявили прошедшие выборы, — недоработка избирательных штабов в части коммуникаций с избирателями. «Обилие пропагандистских материалов не работает, работает прямой контакт с избирателями», — сказал он. Еще одна проблема — «недоста-



Секретарь генсовета «Единой России» Андрей Турчак считает недостаточной разъяснительную работу по изменению пенсионного законодательства в ряде регионов

ФОТО: Анатолий Хданов/Коммерсантъ

РЕФОРМА Госдума ввела уголовную ответственность за отказ в трудоустройстве пожилых работников

Предпенсионеров защитили обязательными работами

МАРГАРИТА ДЕВЯТКИНА,
МАРИЯ КОКОРЕВА

За увольнение или отказ принять на работу граждан предпенсионного возраста работодателям будет грозить штраф или обязательные работы. Юристы сомневаются, что новая статья УК решит проблему трудоустройства пожилых людей.

Госдума во вторник приняла в третьем, окончательном чтении закон об уголовной ответственности за отказ в приеме на работу или увольнение людей предпенсионного возраста. Автором законопроекта стал президент Владимир Путин, депутаты приняли документ без изме-

нений. Ко второму чтению поступили три поправки к проекту, все они были отклонены.

Таким образом, депутаты согласились дополнить Уголовный кодекс новой статьей: «Необоснованный отказ в приеме на работу или необоснованное увольнение лица, достигшего предпенсионного возраста».

Статья вводит штраф до 200 тыс. руб. (или в размере заработной платы или иного дохода осужденного на период до 18 месяцев) либо обязательные работы на срок до 360 часов за отказ в приеме на работу или увольнение лиц предпенсионного возраста. Таковым в документе определен период до пяти лет перед назначением работнику страховой пенсии по старости.

Среди целей законопроекта — обеспечение сбалансированности и долгосрочной финансовой устойчивости пенсионной системы.

При этом бизнес выступил с критикой законопроекта об уголовной ответственности. Профильные объединения предложили свои идеи. В частности,

«Деловая Россия» считает необходимым стимулировать работодателей проводить переобучение сотрудников старшего возраста, а «Опора России» и Российский союз промышленников и предпринимателей призвали снизить пенсионные взносы для таких работников.

Цель законопроекта об уголовной ответственности — снятие социального напряжения в связи с пенсионной реформой, сказал РБК председатель коллегии адвокатов «Старинский, Корчаго и партнеры» Евгений Корчаго.

«На практике это принесет больше вреда, чем пользы. Во-пер-

Отнестись с пониманием

Свои предложения по пенсионной реформе Путин озвучил в конце августа в видеообращении к россиянам. Глава государства призвал жителей страны отнестись

к нововведениям с пониманием, так как, по его словам, откладывать изменения в этой сфере будет безответственным. Главным предложением президента стало уста-

новление пенсионного возраста для женщин в 60 лет, для мужчин в 65 лет. Среди поправок были также озвучены право на досрочную пенсию для многодетных

матерей, сохранение условий назначения пенсий для коренных малочисленных народов Севера и повышение пособия по безработице для предпенсионеров.

точная разъяснительная работа по изменению пенсионного законодательства» в ряде регионов. По словам Турчака, выяснилось, что есть проблемы и с качеством социологических исследований: «Наши региональные штабы зачастую проводили исследования нерегулярно, некачественно или не проводили вообще, полагаясь на собственное понимание ситуации», — сказал Турчак. По его словам, статьи расходов на социологию не должны урезаться.

Хотя избирательная кампания в целом проходила на фоне жестких дискуссий о пенсионной реформе, предварительный анализ показывает, что во многом поражение кандидаты от партии потерпели в тех регионах, где у «Единой России» есть внутренние проблемы, отметил он. По его словам, «отдельно по проблемным территориям» будет проанализирована работа руководителей межрегиональных координационных советов и секретарей региональных отделений партии.

Запрос на обновление

В целом единороссы считают итоги выборов удовлетворительными, следовало из слов Турчака: по его данным, «в среднем по стране на всех уровнях выборов партия показала результат в 60% голосов». Кроме того, во всех регионах, где прошли выборы в заксобраны, партия либо получила большинство, либо сохранила контроль над парламентом. В качестве примера Турчак привел Иркутскую область, где единороссы проиграли коммунистам, но за счет блокирования с другими партиями сохранили за собой как пост спикера, так и большинство руководящих постов. «Хакасия — единственный регион, где у нас нет фракционного большинства», — отметил секретарь генсовета «Единой России».

Что касается губернаторских выборов, то большинство выдвинутых глав регионов победили в первом туре, отметил Турчак. Что касается итогов вторых туров, то они «всегда предсказуемы

для действующих глав регионов». «Мы все понимаем, что особенно остро чувствуется запрос на обновление. Большинство победивших губернаторов как раз были новыми лицами для своих регионов», — отметил Турчак.

Четыре исключения

23 сентября прошли вторые туры выборов губернаторов Хабаровского края и Владимирской области, где действующие губернаторы-единороссы проиграли кандидатам от ЛДПР — в Хабаровском крае единоросса Вячеслава Шпорта победил Сергей Фургал, во Владимирской области представительницу «Единой России» Светлану Орлову обошел Владимир Сипягин.

Неделей раньше, 16 сентября, прошли выборы губернатора в Приморском крае, однако их результаты были отменены. На такой шаг избирком пошел из-за невозможности определить победителя: результаты голосования на 13 избирательных участках Владивостока были скомпрометированы, при этом общее число зарегистрированных на них избирателей превысило разницу в полученных кандидатами голосах.

Кандидатами на пост главы Приморья были врио губернатора Андрей Тарасенко («Единая Россия») и представитель КПРФ Андрей Ищенко. Во время подсчета до последнего момента лидировал кандидат-коммунист. Однако после обработки 99% протоколов действующий глава региона внезапно вырвался вперед. По рекомендации ЦИК краевой избирком результаты выборов отменил. Теперь приморский парламент должен назначить новую дату голосования.

23 сентября должен был состояться второй тур выборов в Хакасии. Однако вечером 21 сентября действующий глава региона единоросс Виктор Зимин, которому противостоял представитель КПРФ Валентин Коновалов, снял свою кандидатуру. Теперь соперником Коновалова будет Андрей Филлагин от «Справедливой России». ■

вых, предпенсионный возраст будет законом конкретизироваться, а работодатели, чтобы не попасть под уголовную ответственность, будут за год-два [до вступления закона в силу] избавляться от таких сотрудников. Во-вторых, что такое необоснованный отказ и необоснованное увольнение? Это оценочные категории. <...> В результате, как и в некоторых европейских странах, чтобы уволить человека, придется выплачивать бешеные компенсации», — говорит юрист.

Адвокат добавляет, что работники предпенсионного возраста, зная, что их уволить трудно, перестанут работать. В ответ из-за боязни уголовного преследования начальство будет закрывать на это глаза, а бизнес понесет убытки. «Проблему нужно решать введением системы стимула для бизнеса держать таких работников», — подчеркивает Корчаго.

«Принятие дополнительной нормы, направленной на защиту

граждан, достигших предпенсионного возраста, может вызвать обратный эффект, в результате которого работодатели будут увольнять сотрудников до того, как они достигнут предпенсионного возраста. При этом потерявшие работу по каким-либо причинам люди допредпенсионного/предпенсионного возраста не смогут ее найти, даже будучи востребованными специалистами», — соглашается с коллегой старший юрист юридической фирмы «Надмитов, Иванов и партнеры» Михаил Степкин.

«Предполагаю значительное увеличение количества судебных споров, связанных с реализацией этой нормы. Очевидно, для увольнения работников предпенсионного возраста будут использоваться другие основания, и суды будут выяснять и исследовать причины, приведшие к увольнению, которые всегда будут неочевидны и оценочны», — прогнозирует Степкин. ■

МНЕНИЕ

Что означает победа «Оппозиции» в регионах

Александр Морозов,
политолог



ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА

Радоваться победе технических кандидатов и считать, что институт выборов заработал, нет смысла. Это симптом не возможностей, а скорее опасности.

Ткань управляемости в электоральных автократиях рвется то в одном месте, то в другом. При этом ранка быстро заживает, происходит регенерация. Электоральная автократия, как это ясно из самого термина, состоит из аппарата, номенклатуры, бюрократии и различных способов ее организации вокруг персоны лидера, а с другой стороны, вокруг выборов и других процедур и институтов, связанных с представительством.

Но бюрократию губит коррупция и негативная селекция. Российская власть непрерывно занимается подготовкой и переподготовкой этой бюрократии, создает все новые режимы подтверждения квалификации, конкурсы, рейтинги. И при этом то там, то здесь вдруг обнаруживается чудовищная некомпетентность. Ровно такая же история с выборами. Предприняты все возможные технические усилия, чтобы сделать выборы «прозрачными, честными и открытыми». Собственно, так свою миссию и видит глава ЦИК Элла Памфилова. Но временами происходит микроинфаркт — то Навальный на выборах мэра в Москве получает пугающе много, то приходится не допускать на выборы партию или персону, которые явно могут создать ситуацию кон-

все эти фильтры временами снизу вырываются языки пламени.

Общественность не получает никаких бонусов от этих микроинфарктов. Общество находится не в режиме протеста, а в режиме повышения тревожности. Тревожность — это опасная вещь. Она усиливает неврозы, снижает иммунитет.

Политологи и журналисты хорошо понимают, что причины победы технических кандидатов

Иначе говоря, автократия все меньше удовлетворяет своим собственным требованиям.

Общественность не может захватить повестку. А власть не дает пространства для того, чтобы ради безопасного будущего начал формироваться второй центр внутри той же самой системы.

При этом внутри самой бюрократии нарастает ощущение опасности и хаотизации, причем без всякого сценария выхода.

«В нынешних условиях никто в бюрократии не хочет брать ответственности ни за что — ни за пожар в торговом центре, ни за провалы на выборах, ни за дырку в обшивке космической станции»

в двух регионах, уход кремлевского кандидата в третьем, подвешенная ситуация в четвертом имеют совершенно разные причины, везде своя специфика. И реакция региональных элит разная.

Но для широкого зрителя, не вдающегося в детали, все это вписывается в единую картину опасных признаков приближающейся нестабильности. «Единая Россия» не может стать партией, реальная конкуренция не мо-

Думаю, что восприятие ситуации во многих и многих умах начинает напоминать о временах второй части правления Николая II. Постоянно усиливается растерянность и неуверенность внутри элит, а это приводит к тому, что ткань управляемости истончается — и делается все более уязвимой для микроинфарктов.

Сверху кажется, что всякий раз удастся найти оперативное решение любой проблемы. Но это самонадеянность. Потому что с любого следующего этажа видны не успешные решения чрезвычайной ситуации, а только накапливание чрезвычайных ситуаций, которые переходят одна в другую.

Радоваться победе технических кандидатов и считать, что институт выборов заработал, нет смысла. Это симптом не возможностей, а скорее опасности.

В нынешних условиях никто в бюрократии не хочет брать ответственности ни за что — ни за пожар в торговом центре, ни за провалы на выборах, ни за дырку в обшивке космической станции. Власть говорит не только населению, но и разным этажам бюрократии: «все происходит само» или виноваты очередные «бандеровцы».

Это звучит убедительно, если сама бюрократия молода и энергична. Но при сердце, уже израненном микроинфарктами, это все очень, очень опасно.

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

«Российская власть непрерывно занимается подготовкой и переподготовкой бюрократии. И при этом то там, то здесь вдруг обнаруживается чудовищная некомпетентность»

куренции, то вот — как это случилось сейчас на губернаторских выборах — два технических системных кандидата, не желая победы во втором туре, тем не менее руют согласованные кандидатуры.

Российская электоральная автократия потратила много времени и сил, чтобы создать нынешнюю систему цензов: тут и праймериз, и согласование участников выборов, и контроль через системные партии, и проверки лояльности через силовые структуры, — но сквозь

жет быть включена внутрь системы по приказу сверху, порядок финансовых трансфертов в вертикали власти не может быть изменен, полномочия разных уровней не могут быть изменены, а при этом нарастает всеобщая убежденность в некачественности бюрократии, ее ухудшении, в том, что политические решения хаотичны, а политические заявления разных этажей власти трудно связать в одну линию и они все чаще пугающе противоречат друг другу.

СЛЕДСТВИЕ Бывший президент Московского кредитного банка отправлен под домашний арест

Долг платежом опасен

МАКСИМ СОЛОПОВ,
ДМИТРИЙ СЕРКОВ,
ГЕОРГИЙ ПЕРЕМИТИН

Экс-президент Московского кредитного банка Александр Николашин отправлен под домашний арест по подозрению в вымогательстве. Его адвокат объяснила появление уголовного дела попыткой подзащитного вернуть частный долг.

В субботу, 22 сентября, экс-президента Московского кредитного банка Александра Николашина отправили под домашний арест по подозрению в вымогательстве в особо крупном размере. Об этом РБК сообщил источник в главном управлении МВД по Москве и подтвердил собеседник, знакомый с ходом расследования.

РБК отправил запрос в пресс-службу ГУ МВД по Москве с просьбой уточнить обстоятельства уголовного дела.

По словам адвоката, человек, который должен Александру Николашину крупную сумму, написал заявление в полицию о вымогательстве: «Это было определенное обязательство перед Николашиным, которое не было выполнено»



Экс-президент Московского кредитного банка Александр Николашин задержан за эпизод двухлетней давности

Информацию о домашнем аресте Николашина РБК подтвердили в пресс-службе Гагаринского суда Москвы. «22 сентября Николашину Александру Николаевичу избрана мера пресечения в виде домашнего ареста. Он подозревается в совершении преступления, предусмотренного п. «б» ч. 3 ст. 163 УК (наказание — до семи лет колонии)», — сообщили в суде.

«Отношения между двумя людьми»

Николашин был задержан по подозрению в совершении вымогательства, сообщила РБК его адвокат Марина Андреева. По ее словам, вменяемый ему эпизод относится к событиям двухлетней давности. «Он не связан с работой Николашина в МКБ», — подчеркнула она.

«Обвинение ему до сих пор не предъявлено, и оно не соответствует действительности», — говорит Андреева. — Не было никакого вымогательства». По словам адвоката, «это касается отношений между двумя людьми». «Человек, который должен Александру Нико-

лашину крупную сумму, написал заявление в полицию о вымогательстве. Это было определенное обязательство перед Николашиным, которое не было выполнено. И подписанное ими соглашение предусматривало, что в случае его неисполнения должна быть выплачена неустойка», — отметила адвокат. По ее словам, у защиты есть документы, которые доказывают невиновность Николашина. «Мы будем просить их приобщения», — добавила адвокат.

Как следует из данных в СПАРК, Александр Николашин в 1988 году окончил Саратовское военное командное училище. С 2008 по 2014 год входил в состав наблюдательного совета ОАО «Московский кредитный банк». С 2012 по 2013 год Николашин являлся президентом ОАО «Московский кредитный банк», а с 2013 по 2014 год — президентом ООО «МКБ Капитал», указано в СПАРК. В период с 2008 по 2012 год он также занимал должность председателя правления Московского кредитного банка. Всего Николашин работал в МКБ с 1994 по 2016 год.

В 1990-е годы был руководителем службы безопасности МКБ.

«Банк не обращался в суд»

После ухода из банка Николашин был заместителем председателя правления в одном из крупнейших российских автодилерских холдингов — ГК «Автоспеццентр», основным кредитором которого является МКБ.

В банке РБК не смогли подтвердить, что указанный в материалах суда человек — бывший президент МКБ, уточнив, что им «ничего не известно о его судьбе».

«Банк не обращался в суд; о том, является ли фигурант дела Николашин экс-президентом МКБ, в банке неизвестно, как и суть претензий к Николашину», — сказали РБК в банке.

МКБ не обращался в правоохранительные органы по поводу долгов «Автоспеццентра», добавили в МКБ. Представитель «Автоспеццентра» сообщила РБК, что Николашин официально покинул свой пост в компании в январе 2018 года. ■

Бликий к «Роснефти»

Активы

МКБ был создан в 1992 году, сейчас является одним из крупнейших российских банков по объему активов (шестое место в российской банковской системе, по данным «Интерфакс-ЦЭА») и вторым частным банком по этому показателю после Альфа-банка. По итогам второго квартала активы банка составили 1,9 трлн руб. По объему привлеченных депозитов населения МКБ входит в первую десятку российских банков. Основной владелец банка — концерн «Россиум» Романа Авдеева (его доля — 56%).

Избежал санации

МКБ — единственный избежавший санации банк из так называемого списка Гаврилова (помимо него в список входили Бинбанк, Промсвязьбанк и «ФК Открытие»). Директор по работе с состоятельными клиентами «Альфа-Капитала» Сергей Гаврилов утверждал, что ситуация вокруг фигурантов списка «может быть окончательно решена уже осенью» 2017 года.

Выгодные связи

МКБ часто связывают с «Роснефтью». В октябре 2017 года структуры «Роснефти» пополнили капитал банка на 22 млрд руб., разместив там свои депозиты. Как писал Bloomberg, МКБ активно продает облигации за рубежом через свою ирландскую структуру. В частности, в феврале 2018 года были проданы облигации на 500 млн руб. При этом, как отмечало агентство, привлеченное финансирование позволило банку расширить кредитование «Роснефти», которая лишена доступа к международным рынкам капитала из-за санкций.

КОНТРОЛЬ Закупка новогодних елок для военных прошла с нарушениями Минобороны дало на лапник

ВЛАДИМИР ДЕРГАЧЕВ,
ФИЛИПП АЛЕКСЕНКО,
АЛЕКСЕЙ ГАВРИЛКО-АЛЕКСЕЕВ

Федеральное казначейство признало необоснованной установленную Минобороны цену закупок новогодних елок «максимальной опущенности» — до 3 млн руб. за штуку. Ведомству грозит штраф.

Федеральное казначейство провело осуществленные в 2017 году Министерством обороны закупки новогодних елей и выявило нарушения в установлении начальной цены контракта. Об этом говорится в ответе заместителя главы Казначейства Анны Катамадзе (письмо от 18 сентября 2018 года, есть у РБК) на обращение юриста Центра антикоррупционной политики «Яблока» Алексея Чумакова.

Как уточняется в письме, 22 марта ведомство провело внеплановую камеральную проверку соблюдения Минобороны положений закона о контрактной системе в части обоснования начальной цены контракта. По результатам этой проверки в действиях государственного заказчика «установ-

лено нарушение ч. 2 ст. 22 закона о контрактной системе», в которой речь идет о методике определения начальной (максимальной) цены контракта. Несоблюдение порядка или формы обоснования начальной (максимальной) цены контракта считается административным правонарушением — за это заказчику грозит штраф 10 тыс. руб.

РБК отправил запрос в Минобороны с просьбой прокомментировать информацию о проверке.

«Максимальная опущенность»

29 ноября 2017 года Минобороны объявило о закупке праздничных конструкций и украшений за 17,2 млн руб. В контракте оговаривалась закупка 268 елей стоимостью от 14 тыс. до 2,99 млн руб. за штуку (за 12-метровую светодиодную искусственную ель).

В аукционной документации уточнялось, что Минобороны нужны елки «максимальной опущенности и правильной пирамидальной формы», к елям заказываются набор стеклянных шаров с цветным напылением, стеклянная макушка и светодиодные гирлянды.

При формировании цены заказчик ссылался на предложения трех фирм. Например, средняя цена товара «Зеленая живая ель (0,6 м)» в закупке — 39,9 тыс. руб. К елям должна была прилагаться круглая кадка, стеклянная макушка «пика», две светодиодные десятиметровые гирлянды (12 Вт) и набор стеклянных шаров с цветным напылением: 35 шаров по 5 см, 12 шаров по 8 см, 12 шаров по 10 см, а также пять стеклянных игрушек.

В двух специализированных магазинах РБК сказали, что цена елей высотой 0,6 м в кадках без игрушек начинается от 4 тыс. руб. Стеклянный шар с напылением можно купить за 100 руб. Еще за 200 руб. в рознице доступна стеклянная макушка, за 500 руб. — набор игрушек, а за 1200 руб. — две десятиметровые светодиодные ленты. Таким образом, набор, в который входит елка с игрушками, можно купить за сумму от 12 тыс. руб.

В итоге в аукционе победило ООО «Военпромконсалтинг» с предложением выполнить работу за 5,8 млн руб. Заключенный контракт так и не был опубликован на сайте госзакупок.

Боевые дельфины и ведьмочки

Товары для организации досуга российских военнослужащих закупаются регулярно. Например, в 2016 году для нужд военного санатория «Крым» были закуплены надувные изделия. Батут, а также аттракционы типа «банан» и «таблетка» обошлись ведомству в 245 тыс. руб. В 2011 году на сайте госзакупок Минобороны разместило объявление на закупку костюмов Жар-птиц, Ведьмочек и Снежинок за 1,3 млн руб. В сентябре 2018 года заявку на проведение закупки костюмов березки, снеговика, Деда Мороза и других разместила войсковая часть, дислоцирующаяся в Брянской области. Стоимость контракта составляет 58,5 тыс. руб.

Среди других необычных закупок, например, контракт на приобретение пяти дельфинов — на эти цели в 2016 году было выделено 1,75 млн руб. За два года до этого сообщалось, что ВМФ намерен принять на вооружение боевых дельфинов и морских котиков. В документах закупки отмечалось, что исполнитель зака-

за должен был поставить министерству двух самок и трех самцов в возрасте от трех до пяти лет. Победителем конкурса стало ООО «Утришский дельфинарий-84». ■

При участии Максима Солопова

Новогодние контракты

В 2015 году Минобороны было готово потратить на закупку новогоднего оформления 33,9 млн руб. Контракт на 33,6 млн руб. в итоге получил ИП Румянцев Вячеслав Валерьевич. Ведомство тогда купило 20 голубых живых елей на 1,3 млн руб. и 141 зеленую живую ель на 6,8 млн руб. В 2016 году начальная цена при закупке составила 19,9 млн руб. Поставщиком выступила ИП Валиуллина Анна Сергеевна. Общая сумма контракта составила 19,6 млн руб. Поставка 144 живых новогодних елей с обвесом обошлась ведомству в 12,8 млн руб.

Начните день со стилем

РБКСТИЛЬ

Реклама 18+

ДИПЛОМАТИЯ Как участники ядерной сделки с Ираном готовятся к новым санкциям США

Трампу противопоставят специальный механизм

АНЖЕЛИКА БАСИСИНИ,
ИВАН ТКАЧЁВ,
АЛЕКСАНДР АТАСУНЦЕВ

Пока США готовят жесточайшие санкции против Ирана, остальные участники ядерной сделки разрабатывают механизмы их обхода. Впрочем, уберечь работающие с Ираном компании от американских санкций вряд ли удастся.

Иран в центре внимания

Иран стал одной из центральных тем выступления президента США Дональда Трампа на сессии Генеральной Ассамблеи ООН во вторник, 25 сентября. Американский лидер вновь обрушился с критикой на «корруптированный режим» в Тегеране, пообещав ужесточить санкции против него. Трамп продолжил отстаивать выход США из так называемой иранской ядерной сделки. «Военный бюджет Ирана был увеличен на 40% в тот же год, когда была заключена ядерная сделка, чтобы делать ракеты и продолжать сеять убийства и хаос в Сирии», — сказал президент США. Он пообещал, что американские санкции против Ирана будут усилены: в ноябре будут введены дополнительные ограничения. «Мы не можем позволить основному спонсору терроризма в мире обладать самым опасным оружием», — заявил Трамп. По его словам, цель Вашингтона — вместе с другими странами «отрезать» Иран от продажи нефти, доходы от которой Тегеран направляет на «финансирование своей разрушительной деятельности».

«Мы просим все страны изолировать режим Ирана до тех пор, пока продолжается его агрессия», — призвал американский лидер. Однако другие мероприятия, проходящие на Генассамблее, показали, что не все страны готовы последовать примеру США и отказаться от сотрудничества с Ираном. Способы обхода санкций США обсуждались в понедельник, 24 сентября, на закрытой встрече министров иностранных дел Ирана и пятерки стран — участниц иранской сделки. Россию на встрече представлял министр иностранных дел Сергей Лавров.

Как обойти США

Как стало известно по итогам министерской встречи, Россия, Великобритания, Китай, Франция, Германия и Евросоюз предложили создать специальный финансовый механизм расчетов с Тегераном для защиты своих компаний от вторичных американских санкций. В итоговом заявлении, которое зачитала верховный представитель ЕС по иностранным делам Федерика



Решение Дональда Трампа выйти из ядерной сделки вызвало протесты в Иране. Поддержать американского президента отказались и представители других стран — участниц договора

Могерини, отмечено, что механизм специального назначения (Special Purpose Vehicle) призван облегчить платежи по товарам иранского экспорта, в том числе нефти, а также импорта. По ее словам, решение о создании такого расчетного механизма уже принято, специалистам осталось проработать детали. Как объяснила Могерини, практическая

реализация инициативы предполагает создание странами ЕС юридического лица, через которое будут проводиться финансовые сделки с Ираном, что позволит европейским компаниям продолжить торговать с этой страной.

Согласно информации издания Business Insider, несколько европейских дипломатов отмети-

ли, что идея SPV заключалась в создании бартерной системы для обмена иранской нефти на европейские товары, аналогичной той, которая использовалась Советским Союзом в период холодной войны. Это нужно, по их словам, чтобы обойти санкции США, которые смогут отрезать от американской финансовой системы любой банк,

который сопровождает нефтяные сделки с Ираном.

С момента выходы США из сделки страны ЕС пытались разработать правовую базу для защиты своих компаний от последствий американских санкций и удержать их от ухода с иранского рынка. Тем не менее ряд компаний, включая французские Total,

Что такое иранская ядерная сделка

Совместный всеобъемлющий план действий (СВПД), который также называют иранской ядерной сделкой, был заключен летом 2015 года. Его подписали Россия, Иран, США, Китай, Великобритания, Германия и Франция. По соглашению Тегеран прекращал свою ядерную программу в обмен на снятие санкций. В мае этого года президент Трамп объявил о выходе из соглашения под предлогом того, что Иран не полностью соблюдает его условия. Остальные участники сделки неоднократно отмечали свою приверженность договоренностям по соглашению и после выхода Вашингтона из СВПД. Первую часть санкций США возобновили 6 августа: ограничения затронули торговлю золотом и другими драгоценными металлами, покупку или продажу алюминия, стали, угля, программного обеспечения для промышленных производств. В ноябре США собираются запретить покупку иранской нефти и нефтепродуктов.

Peugeot и Renault, а также немецкие Siemens и Daimler, уже приостановили свою деятельность в Иране. Надвигающиеся санкции оказали негативное влияние на экономику Ирана и привели к падению местной валюты. Согласно немецкой Deutsche Welle (DW), иранский риал в этом году потерял около двух третей своей стоимости, а в сентябре и вовсе достиг рекордного минимума по отношению к доллару США. Однако новый механизм расчетов, как отмечает DW, может снова вдохнуть жизнь в ядерную сделку.

Однако, как отмечает Reuters, по мнению одного из европейских дипломатов, оценить эффективность предлагаемого механизма можно будет только после его создания и вступления в силу ноябрьского пакета санкций США. Многие дипломаты и аналитики скептически относятся к тому, что он поможет в конечном итоге обойти санкции, учитывая, что Вашингтон может изменить свои законы о санкциях, чтобы запретить такие бартерные операции, отмечает Business Insider.

«США все равно вычислят»

«Сложно на этом этапе оценить действенность озвученной инициативы — само по себе заявление ЕС замечательно, но вопрос в том, насколько эта мера будет эффективна при ее реализации», — отметил в разговоре с РБК профессор Тегеранского университета Сайед Мохаммад Маранди. Как указывает эксперт, европейцы действительно хотят найти выход из сложившейся ситуации, однако пока неясно, является ли предложение создать специальный механизм расчетов реализуемым планом с реальными результатами или же попыткой успокоить и иранское руководство, и европейские компании, чтобы убедить первых не выходить из СВПД (Совместного всеобъемлющего плана действий), последних — не сворачивать свой бизнес в Иране.

В теории такой механизм может существовать, но будут ли готовы европейские компании покупать через него иранскую нефть и рисковать попасть под американские санкции — большой вопрос, рассуждает бывший старший советник Управления по контролю над иностранными активами (OFAC) Мин-

фина США, эксперт Atlantic Council Брайан О’Тул. «У меня большие сомнения, что на практике европейские компании будут готовы идти на риск вторичных санкций США, даже если система будет пытаться замаскировать покупателей», — сказал О’Тул в разговоре с РБК.

Риск вторичных санкций для иностранных компаний,купающих иранскую нефть, никак не меняется, если даже это будут бартерные сделки (как предложили в СМИ неназванные европейские дипломаты), указывает О’Тул. Бартерная система разве что позволит не подвергаться санкционному риску банки. С ноября «иностранцы финансовые институты» (foreign financial institutions) — включая не только коммерческие банки, но и центральные банки — тоже могут попасть под вторичные санкции США, если они помогают проводить «существенные транзакции» в интересах определенных иранских банков или иранского ЦБ по продаже нефти и нефтепродуктов.

Власти США все равно вычислят европейские компании, которые будут участвовать в таких механизмах, поэтому «Евросоюз и другим для успеха их затеи понадобятся компании, готовые попасть под санкции», написал в Twitter старший исследователь Центра глобальной энергетической политики Колумбийского университета Ричард Нефью, который как эксперт по санкциям помогал американским властям вести переговоры с Ираном. «Большинство крупных компаний на это не согласится», — уверен Нефью.

Научный сотрудник НИУ «Высшая школа экономики» Юлия Свешникова сомневается в том, что европейские госструктуры смогут оказать влияние на бизнес, поскольку некоторые уже заявили, что не будут работать с Ираном — даже через новый финансовый институт. Если механизм и заработает, то скорее для малого и среднего бизнеса, который сильно не связан с американским рынком, полагает Свешникова. По ее мнению, своим предложением европейцы, скорее всего, хотят продемонстрировать независимость от США и способность противостоять давлению. Кроме того, по словам Свешниковой, это попытка успокоить иранцев и показать свое стремление решить проблему и сохранить СВПД. ■

ИССЛЕДОВАНИЕ Агентство Fitch назвало риски для российского финансового сектора

Банкирам грозят изнутри и снаружи

→ОКОНЧАНИЕ. НАЧАЛО НА С. 1
«Адские» санкции

Особое внимание эксперты Fitch уделили угрозе санкций в отношении российского финансового сектора. Старший директор Fitch Александр Данилов напомнил, что оба санкционных законопроекта (внесенный в январе 2018 года DETER Act и августовский сенатский законопроект о так называемых адских санкциях, bill from hell) предполагают введение ограничений на долларовые операции российских госбанков и на приобретение новых выпусков российского госдолга.

Данилов указывает, что в случае введения санкций по жесткому варианту они вступят в противоречие с прежними высказываниями Вашингтона о том, что санкции не будут направлены против простых людей. Реализация санкционных рисков может привести к тому, что банкам будет сложно обслуживать валютные обязательства, включая депозиты населения. Кроме того, у них могут возникнуть проблемы с выплатами по внешним долгам, которые сейчас составляют около \$60 млрд, что уже представляет риск для иностранных контрагентов и инвесторов. «Это не стоит сравнивать с тем же «Русалом» (попал под санкции в апреле. — РБК), у которого было еврообондов на \$1,6 млрд, и то было довольно много шума. Здесь \$60 млрд», — подчеркнул Данилов. Наконец, иностранцам придется проводить отрицательную переоценку вложений в акции и облигации российских эмитентов, так как санкции приведут к обвалу их котировок.

Впрочем, Fitch не считает вероятными санкции США, которые бы препятствовали обслуживанию существующего госдолга, а также не позволяли бы российским банкам осуществлять операции в долларах США, отметил директор Fitch Эрик Ариспе.

Проблемы на 4 трлн

Потенциальных внутренних проблем у российской банковской системы тоже хватает — эксперты Fitch считают, что их совокупный объем превышает 4 трлн руб. По мнению Fitch, в их число входят обесцененные кредиты топ-20 российских банков (порядка 2 трлн руб.) и Внешэкономбанка (около 650 млрд руб., включая «украинские» кредиты, переключенные в рабочие), 900 млрд руб. отрицательного капитала банка плохих долгов, который создается на базе банка «Траст» для работы с активами санитруемых банков, а также расходы на дорасчистку сектора —

их в Fitch оценивают примерно в 550 млрд руб. Из суммарного объема проблем российского банковского сектора более чем 4 трлн руб. банки в состоянии «переварить» около 2 трлн руб. самостоятельно — именно столько составляет дорезервная прибыль сектора за год. В связи с этим расходы государства и ЦБ на поддержку сектора все равно будут высокими, делают вывод в Fitch.

Агентство прогнозирует, что с рынка уйдет еще около 150 банков с суммарной рыночной долей около 2%, и средняя дыра в их активах составит около 40% от той, что была у ликвидированных и санитруемых банков. По подсчетам аналитического центра при правительстве России, всего с 2013 года на санацию банков было потрачено около 3,74 трлн руб. Сумма страховой ответственности АСВ с начала 2014 до середины 2018 года составила 1,64 трлн руб. (за этот период были отозваны лицензии у 345 банков).

Перегрев рынка

Fitch также обратило внимание на предпосылки к перегреву рынка потребительского кредитования — дело в том, что кредитование в России растет быстрее доходов населения. Кредиты физлицам, по данным ЦБ, за восемь месяцев 2018 года выросли на 14,3%, до 13,89 млрд руб. (рост за тот же период годом ранее — 7%), в то время как реальные располагаемые доходы за это время увеличились лишь на 1,4%. Риски на рынке розничного кредитования складываются из двух основных факторов, говорят в Fitch. Пер-

вый — ослабление стандартов выдачи ипотеки: более 40% ипотечных кредитов в первом полугодии 2018 года были выданы с первоначальным взносом менее 20%. Второй — снижение стандартов выдачи необеспеченных потребительских кредитов: увеличение сроков, на которые предоставляется кредит, объемов выдачи и снижение ставок.

Данилов указал на то, что если несколько лет назад выдача необеспеченного потребительского кредита на пять лет вызывала удивление на рынке, поскольку это «почти ипотека», то сегодня выдаются кредиты и со сроком погашения 15 лет (в частности, МКБ выдает кредиты до 3 млн руб. на срок до 15 лет). Такие кредиты, как отметил аналитик, фактически являются ипотекой без оформления залога.

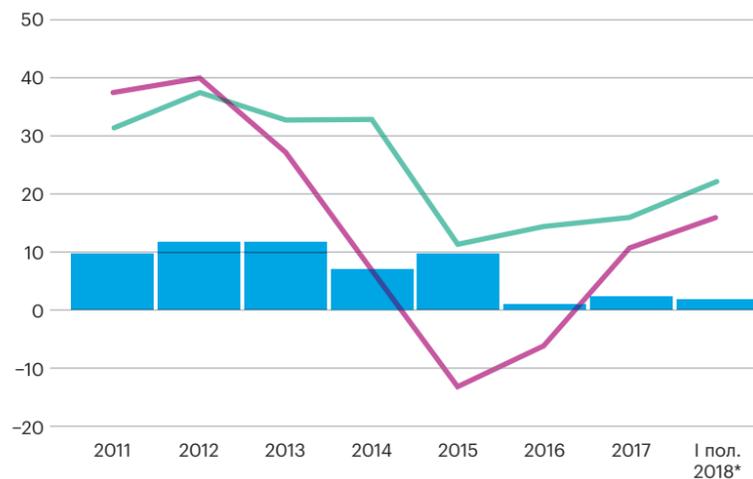
ЦБ уже озабочен ростом необеспеченного кредитования, повысив коэффициент риска по таким кредитам. Однако этих мер недостаточно, считает Данилов, — большинство банков, которые выдают потребкредиты, не имеют проблем с капиталом и не станут замедлять темпы выдачи. Действенные методы борьбы с перегревом на рынке, по мнению Fitch, другие — введение параметра предельной долговой нагрузки на одного заемщика и введение максимального срока для потребительских кредитов.

Что касается первой меры, то ЦБ отсрочил ее введение до октября 2019 года, второй меры в планах регулятора нет. ■

При участии
Екатерины Литовой

Кредитование растет быстрее доходов населения

■ Номинальный рост доходов населения, %
■ Рост ипотеки, % ■ Рост потребительских кредитов, %



* Данные приведены в пересчете за год для сопоставимости.

Источники: Росстат, ЦБ, оценки Fitch

ТУРИЗМ Сбербанк проанализировал летние зарубежные расходы клиентов

Загорают в Турции, одеваются в Италии



Средние траты россиян, расплачивающихся банковскими картами за рубежом, по данным Сбербанка, составили 67 тыс. руб. за поездку

ГЕОРГИЙ ПЕРЕМИТИН,
ЕКАТЕРИНА ЛИТОВА

Сбербанк впервые подсчитал летние траты россиян за рубежом. По общим расходам в лидерах — Италия и Турция. Но траты в Монако стоят особняком — там можно перекусить фастфудом почти на 1 млн руб. и потратить в казино \$500 тыс.

Средние траты россиян, расплачивающихся банковскими картами за рубежом, составили 67 тыс. руб. за поездку, следует из данных Сбербанка, который проанализировал расходы своих клиентов за границы в течение трех летних месяцев. Сбербанк считал транзакции по тем картам, которые физически находились в другой стране. Сбербанк впервые агрегировал данные по летним тратам своих клиентов за рубежом, отметил представитель банка.

За лето жители России потратили на зарубежные поездки 141,23 млрд руб. (без учета авиабилетов), при этом 34,7 млрд руб. пришлось на операции по сня-

Несмотря на то что в Турцию туристов — клиентов Сбербанка приехало почти в четыре раза больше, чем в Италию (467 тыс. и 121 тыс. человек соответственно), именно Италия заняла первое место по общему объему расходов. Россияне потратили в этой стране 8,55 млрд руб., причем больше половины на одежду и обувь

тию наличных, подсчитали в Сбербанке. Примерно половина (48,5 млрд руб.) оставшейся суммы ушла на оплату проживания. Среди других крупных статей расходов — траты в магазинах одежды (14,3% от общей суммы), супермаркетах (6,2%) и ресторанах (5,8%). Доля расходов на ювелирные изделия и покупки в duty free (2,04 и 2,03% соответственно)

выше, чем на медицинские услуги и топливо (1,54 и 1,96%).

Страны-лидеры

Сбербанк отмечает, что за лето самыми популярными направлениями среди стран дальнего зарубежья, исходя из трат клиентов Сбербанка, стали Турция, Италия и Испания. Несмотря на

то что в Турцию туристов — клиентов Сбербанка приехало почти в четыре раза больше, чем в Италию (467 тыс. и 121 тыс. человек соответственно), именно Италия заняла первое место по общему объему расходов (без учета снятых наличных). Россияне потратили в этой стране 8,55 млрд руб., причем больше половины из этой суммы израсходовали на одежду и обувь.

Статистика другого госбанка — ВТБ — по тратам клиентов этим летом за рубежом также подтверждает лидерство Италии по объему совершенных транзакций (3,5 млрд руб.). Но среди клиентов ВТБ Турция с 1,3 млрд руб. транзакций уступает по объему расходов Испании (2,7 млрд руб.) и Франции (1,8 млрд руб.).

Проигрыш Турции по карточным расходам россиян перед другими государствами не удивителен. Это страна, где турист может просто забыть кошелек дома, если речь идет о пляжном отдыхе по системе «все включено», говорит представитель туристической компании Tez Tour Лариса Аханова. В Италии нет такого количества отелей по системе «все

включено», там они в основном предоставляют либо только завтраки, либо полупансион (завтрак + ужин), а значит, у туристов появляется значительный пункт расходов на питание, отмечает представитель Tez Tour. В Италии туристы тратят деньги и на экскурсионную программу (транспортные расходы, входные билеты и т.д.). Кроме того, около 30% туристов оставляют деньги в итальянских магазинах одежды, обуви и косметики, подчеркнула Аханова.

Между тем по среднему чеку (расходы на одного человека за поездку) лидирует Французская Полинезия с тратами 168,8 тыс. руб. На последнем месте Гондурас, который этим летом посетили 32 клиента Сбербанка. Расходы в этой стране составили всего 4970 руб. на человека без учета авиабилетов.

Предпочтения регионов

Активнее всего за рубежом тратили жители Москвы и Санкт-Петербурга, причем на Москву пришлось 41% всех расходов россиян,

или 27,98 млрд руб., а на Петербург — 10%, или 6,63 млрд руб. Эти же города обеспечили основную массу туристического потока этого лета — 620 тыс. и 252 тыс. человек соответственно. Однако наиболее дорогие поездки в расчете на человека совершают жители Сахалинской области, Камчатского края и Приморья — их средние расходы за границей этим летом превысили 50 тыс. руб.

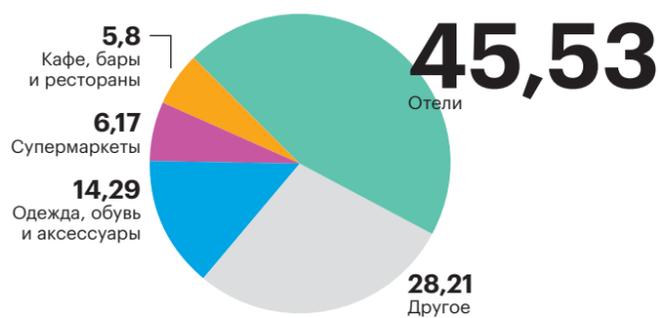
В Сбербанке отмечают также тенденцию к «региональному» туризму среди россиян. Так, выделяется Финляндия, которой отдают предпочтение жители близлежащих регионов — Санкт-Петербурга, Карелии, Ленинградской и Новгородской областей. Жители этих регионов потратили в Финляндии 1,2 млрд руб., а туристы со всей остальной России — только 0,5 млрд. Похожая ситуация характерна и для Южной Кореи. Основной туристический поток туда создают жители дальневосточных регионов, которые израсходовали в стране 0,6 млрд руб., а все остальные россияне — лишь 0,3 млрд руб., отмечают в банке.

Кроме того, Сбербанк назвал клиента, который за лето успел расплатиться картой в максимальном числе стран. Им стала 28-летняя жительница Якутска, которая за три летних месяца пользовалась картой Сбербанка в 26 государствах.

Как туристы из России тратили деньги за границей во время летнего отпуска

Данные по безналичным платежам с использованием карт Сбербанка

Статьи расходов, %

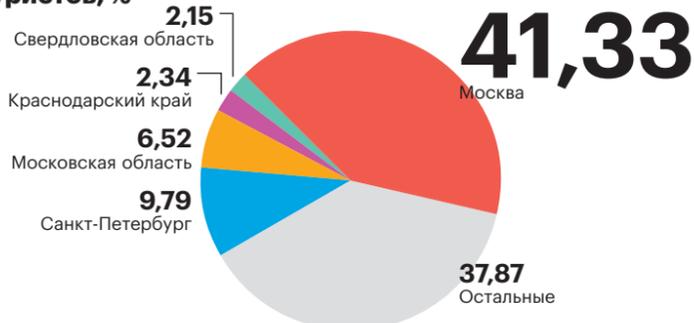


Топ-5 стран с наибольшей долей в общих расходах россиян за рубежом, %

■ Объем расходов, млрд руб.



Доля регионов России в общих расходах российских туристов, %



Источник: Сбербанк

Самое дорогое

Сбербанк раскрыл не только общую информацию по расходам россиян за рубежом, но и данные о необычно крупных тратах, которые выбиваются из общей картины.

Так, самая дорогая летняя зарубежная покупка с использованием карты Сбербанка — стоимостью сразу 7,3 млн руб. — была сделана в торговом центре на Гавайях в США. Во Франции клиент Сбербанка заплатил за ужин 3,1 млн руб. — это стало самой крупной тратой в ресторане за одну транзакцию. А самый крупный счет за гостиницу — 8,1 млн руб. — этим летом был оплачен на индонезийском острове Мойо.

Рекордами выделяются и расходы россиян в княжестве Монако. «Здесь дорого все», — говорится в исследовании. Так, некий москвич «перекусил» в одном из заведений фастфуда Монако на 895 тыс. руб. А 39-летний житель Санкт-Петербурга потратил 33,3 млн руб. за один вечер в казино Монте-Карло. Расходы на казино — в числе основных трат россиян в Монако, на них приходится 28,8% от общей суммы расходов. В целом, по данным Сбербанка, княжество — в числе лидеров по средним тратам россиян за одну поездку на человека (124,1 тыс. руб.).

ИНИЦИАТИВА Правительство пересматривает программу модернизации энерго мощностей

Металлурги оказались энергичнее

АЛИНА ФАДЕЕВА

В споре с энергетиками о дорогостоящей программе модернизации электростанций металлургам удалось отчасти склонить правительство в свою сторону. Вице-премьер Дмитрий Козак предложил сократить первый этап этой программы в три раза.

Ограниченная модернизация

Правительство обсуждает возможность сократить первый этап новой программы модернизации энерго мощностей с трех лет до одного года, чтобы оценить ее эффективность, следует из протокола по итогам совещания у вице-преьера Дмитрия Козака с представителями металлургических компаний, которое состоялось 19 сентября. Объем модернизации предлагается ограничить 3 ГВт, хотя ранее Минэнерго предлагало модернизировать на первой стадии 11 ГВт.

«Вице-премьер нас услышал, поэтому дал соответствующее поручение профильным ведомствам по подготовке проекта постановления правительства с участием ассоциации «Русская сталь», — сказал РБК ее исполнительный директор Алексей Сентюрин. «Русская сталь» объединяет крупнейшие металлургические компании России, включая НЛМК, «Северсталь», ММК и «ЕвразХолдинг».

Проработать возможность такого сокращения Козак поручил Минэнерго, Минэкономразвития и Минпромторгу, следует из документа. Ведомства должны направить свои заключения до 28 сентября. Представитель Козака Илья Джус подтвердил РБК, что такое поручение действительно было отдано.

Представители промышленности, которым, по задумке Минэнерго, придется оплатить замену оборудования на старых тепловых электростанциях, ранее спорили с энергетиками о доходности, которую нужно закладывать в проекты модернизации: 12 или 14%. «Логика поручения правительства состоит в том, что условия для инвесторов можно только улучшать. Мы хотели бы посмотреть, как пройдет отбор проектов для модернизации на год с доходностью 12%, кто сделает заявки. Если ситуация будет негативная, можно улучшить условия», — объяснил РБК источник, близкий к правительству. «Рентабельность таких проектов не должна превышать 12%, а не 14%, как хотят энергетики, так как даже уровень доходностей облигаций в энергетиче-

Сетевой платеж могут снизить

Вице-премьер Дмитрий Козак также поручил ведомствам проработать с ассоциацией «Русская сталь» возможность снизить плату за резерв сетевой мощности, решение о введении которой было недавно принято правительством. В частности, речь идет об исключении оплаты резерва мощности в отношении собственной генерации потребителей и оплаты резерва, который обусловлен требованиями к надежности и безопасности электроснабжения промышленных объектов.

ском секторе сейчас не превышает 8%, — добавил Сентюрин.

По словам близкого к правительству источника, трехлетний срок первого этапа модернизации явно выгоден генерирующим компаниям и невыгоден потребителям. Правительство выступило за гибкий подход и возможность коррекции, уточнил он.

Представители Минэнерго, Минэкономразвития и Минпромторга не ответили на вопросы РБК.

Путин дал добро

Программа модернизации старых тепловых электростанций, по мнению Минэнерго, должна поправить положение тепловой генерации, экономика которой страдает из-за регулирования тарифов на тепло, а также предотвратить дефицит мощности в энергосистеме, который в случае возникновения придется покрывать новыми объектами, что обойдется экономике дороже. Минэнерго предложило модернизировать 40 ГВт до 2035 года по схеме ДПМ, которая впервые использовалась во время реформы РАО «ЕЭС России»: энергетики обязуются к определенному сроку построить новые блоки, а промышленные потребители — заплатить за них с доходностью около 14%. Такая модернизация обойдется отрасли в 1,35 трлн руб. Минэнерго подчеркивало, что эта программа не приведет к росту тарифов для потребителей выше инфляции: модернизировать электростанции предполагается за счет сохранения платежей за первую программу ДПМ (они должны были упасть в несколько раз после десяти лет с начала запуска новых блоков).

Новую программу модернизации дважды одобрил президент Владимир Путин. Но металлурги, для которых цена электроэнергии критически важна, продолжают спорить с правительством и энергетиками, называя новую программу неоправданно дорогой. «Я это называю «железный депозит» — гарантированная доходность 14% — выше, чем доходность вклада в любом банке», —

сказал РБК директор Сообщества потребителей энергии Василий Киселев.

Ничто не мешает правительству провести сначала отбор заявок на модернизацию на год, а затем продолжить их собирать в соответствии с планами Минэнерго, говорит директор Фонда энергетического развития Сергей Пикин. Но, по его словам, на первом этапе сокращение мощностей с 11 до 3 ГВт позволит потребителям сэкономить около \$4,8 млрд (по текущему курсу ЦБ — 317 млрд руб.). У Минэнерго есть опасения, что после первого трехлетнего отбора программу модернизации могут отменить по политическим причинам, поэтому министерству важно было отстоять заключение договоров на модернизацию сразу на трехлетний период, поясняет он.

Сейчас основной вопрос даже не в доходности таких проектов, говорит Киселев. После недавних решений в электроэнергетике не выполняется главное условие модернизации — рост тарифов не выше инфляции, напоминает он. Недавно правительство решило продлить субсидирование тарифов на Дальнем Востоке за счет надбавки к платежам для потребителей из Европы и Сибири, а также согласовало значительный рост сетевого тарифа, поддержав введение платы за резерв мощности и фактическое возвращение «последней мили» (вид перекрестного субсидирования, при котором промышленные потребители субсидируют стоимость электроэнергии для населения), говорит Киселев.

Трехлетний срок первого этапа модернизации позволит машиностроителям оценить потребность в спросе и развернуть деятельность по загрузке производства необходимого оборудования, передал РБК через представителя директор ассоциации «Совет производителей энергии» Дмитрий Вологжанин. «Важно законтировать проекты модернизации на три года уже сейчас, чтобы заеджировать риски наступления дефицита в отдельных системах», — заключил он.

Российский рынок вина

195,5

млн л вина на \$451 млн
было импортировано в Россию за январь—июль 2018
года. Это на 9% меньше в натуральном выражении
и на 10% больше в денежном, чем за аналогичный
период прошлого года

18,7% —

доля вин из Испании в общем объеме импорта
за январь—июль 2018 года, на втором месте Италия —

14,2%

282,8

млн л вина было продано в рознице за январь—
июль текущего года, на 7% увеличились продажи
по сравнению с тем же периодом 2017-го

319,7

млн л вина было произведено в России в 2017 году,
это на 13,4% меньше, чем в 2016-м

324

руб. — средняя цена
бутылки вина в рознице,
по данным на сентябрь
2018 года. 305 руб. она
составляла в сентябре
2017-го

52%

пришлось на российское вино в структуре
розничных продаж в первой декаде сентября

Источники: ФТС, Росстат, «Такском»

СТАТИСТИКА Оператор фискальных данных отчитался о покупках россиянами вина

Потребитель вкусил отечественного

ЕЛЕНА СУХОРИКОВА,
ОЛЬГА ДУБРАВИЦКАЯ

Россияне все чаще покупают вино отечественных производителей, свидетельствует статистика онлайн-касс. В первой декаде сентября на российское вино пришлось более половины розничных продаж — 52 против 43% годом ранее.

За первые десять дней сентября 2018 года средний чек на покупку вина в России составил 477 руб., что на 5,7% больше, чем в сентябре 2017-го, следует из имеющейся у РБК статистики оператора фискальных данных «Такском». В этих цифрах учтены продажи только тихих вин.

Средняя цена бутылки в рознице выросла на 6,2%, до 324 руб. При этом в Новосибирске этот показатель равняется 217 руб., в Петербурге — 374 руб., в Москве — 389 руб., а во Владивостоке — 404 руб.

Данные Росстата не противоречат этим цифрам. В августе этого года (за сентябрь пока еще нет информации) 1 л столового вино-

градного вина крепостью до 14% стоил в среднем 394,6 руб., что на 1,2% больше, чем годом ранее.

Потребление вина в России пока еще «мизерное» — около 3,5 л в год на душу населения, тогда как в советское время этот показатель достигал 16 л, отмечает директор Центра исследований федерального и регионального рынка алкоголя Вадим Дробиз.

Наиболее популярное

Доля российской продукции в общих продажах вина в первой декаде сентября составила 52 против 43% годом ранее, отмечает «Такском». Но среди самых популярных марок лидируют все-таки иностранные бренды: «Лыхны» из Абхазии, Castillo Santa Barbara из Испании, «Chateau саперави» и «Талавари» из Грузии. Российская марка «Абрау купаж темный» занимает только пятое место.

Российское вино занимает примерно 60% в структуре розничных продаж, указывает президент Союза виноградарей и виноделов России Леонид Попович. На импортное вино по

итомам первого полугодия приходилось не более 38% российского рынка, оценивает Дробиз.

Россияне чаще всего предпочитают красное сухое и полусладкое вино — на него приходится 38 и 21% всех продаж, констатирует «Такском».

Кто импортирует вино в Россию

«Такском» в пятерке крупнейших импортеров называет Италию (12% всех продаж тихих

вин), Испанию (9%), Францию (8%) Абхазию (7%) и Грузию (6%). В сентябре 2017-го Грузия занимала первое место с 16% от всех продаж.

Абхазия не может входить в число крупнейших импортеров, удивлен статистикой онлайн-касс Вадим Дробиз.

Последняя доступная статистика Федеральной таможенной службы по импорту вина в Россию, датированная июлем, дает такую картину: по итогам первых семи месяцев лидирует Ис-

пания (36,6 млн л), затем идут Италия (27,7 млн л), Украина (24,9 млн л), Грузия (20,7 млн л) и Франция (15,7 млн л). Таможня как одну товарную категорию рассматривает разлитое в бутылку вино, виноматериалы и сусло. В целом импорт вина в январе—июле 2018 года снизился на 9,5%, до 195,5 млн л.

Грузия ввозит в Россию собственное вино, а через Украину в Россию поставляется транзитом молдавский виноматериал, комментирует цифры ФТС Дробиз.

Какую информацию собирают онлайн-кассы

Оператор фискальных данных «Такском» получает данные с онлайн-касс по всей стране и обрабатывает данные о проданных товарах и их стоимости. Компания, по собственной оценке, занимает 20% рынка обработки и передачи фискальных данных, обрабатывая бо-

лее 10 млрд фискальных чеков. Реформу контрольно-кассовой техники, предполагающую переход на онлайн-кассы, правительство инициировало в 2016 году. Срок перехода на онлайн-кассы зависит от системы налогообложения. Первыми с июля 2017 года

на онлайн-кассы перешли предприниматели, которые работают на общей (ОСНО) и упрощенной (УСН) системах налогообложения или выплачивают единый сельскохозяйственный налог (ЕСХН). С 1 июля 2018 года на новый порядок должны перейти малые и средние компа-

нии розничной торговли и услуг общепита, которые применяют труд наемных работников (ИП и ООО вне зависимости от формы налогообложения). Последними в июле 2019-го к кассовой реформе присоединятся ИП без наемных сотрудников.

**Почему растут продажи
российского вина**

Продажи российских вин сильно росли в 2015–2016 годах после резкой девальвации рубля, затем покупатель стал возвращаться к импортным маркам, рассказывает представитель ретейлера «О'кей» Ирина Цеплинская. Сеть «Дикси» в сентябре 2018 продала на 3,3% больше вина российского производства, чем годом ранее. Одной из причин интереса покупателей к российским винам представитель «Дикси» Юлия Чернышова называет «лояльную» ценовую политику: за год цена снизилась почти на 5%, и сейчас в магазинах сети российское вино продается в среднем по 257 руб. за бутылку, тогда как импортное — по 429 руб. Средняя стоимость российского вина без учета промоакций в «О'кей» — 320–350 руб., импортного (в основном из Италии и Нового Света) — 650 руб.

В «Азбуке вкуса», уточняет ее представитель Андрей Голубков, доля продаж российского вина стабильно меньше 3%. При этом выручка от продажи российского вина в сети в сентябре этого года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросла на 10%, а объем продаж — на 23%. Прирост произошел благодаря бренду «Фанагория», отмечает Голубков.

**Что говорят
производители**

Российские производители, которые делают вино из собственного винограда, не видят положительной динамики, говорит совладелец проектов «Лефкадия» и «Саук Дере» Михаил Николаев. По его словам, доля и количество потребления российского, равно как и абхазского и грузинского, вина действительно увеличивается, но за счет продукции низкого ценового сегмента. Покупатели переходят на более дешевую продукцию, но речь идет не о вине, которое производится из растущего в России винограда, а о том, которое разливается на местных заводах на основе импортного винограда, поясняет Николаев.

Большинство российских виноделов рассказывают о снижении продаж в этом году, согласен президент «Абрау-Дюрсо» Павел Титов. По предварительным оценкам, продажи тихого вина у «Абрау-Дюрсо» покажут небольшой рост — 4–5%.

На сокращение закупок сетями российского вина уже обратило внимание правительство: в декабре 2017 года премьер-министр Дмитрий Медведев поручал Минсельхозу проработать вопрос о введении квоты для отечественного вина в торговых сетях и ресторанах в объеме не менее 30%.

В сентябре Минсельхоз предложил ограничить закупки иностранных вин для государственных и муниципальных нужд. По мнению чиновников, в России и ЕАЭС вина производятся «в достаточных объемах». ■

При участии
Алексея Гаврилко-Алексеева

РЕТЕЙЛ Эксперты прогнозируют подорожание одежды и обуви на 5–20%

Цены тянутся за модой

ОЛЬГА ДУБРАВИЦКАЯ

Ослабление курса рубля и планируемое повышение ставки НДС с 18 до 20% могут стать причиной роста цен на одежду и обувь в 2019 году. Подорожание может составить 10–20% в премиальном сегменте и 5–10% в бюджетном.

Отложенное подорожание

Фешен-ритейл ожидает очередного повышения цен на одежду и обувь после «затишья» в 2017 году. По словам гендиректора Fashion Consulting Group Анны Лебсак-Клейманс, в отличие от цен на продукты питания цены на одежду и обувь обычно растут с некоторой отсрочкой, поскольку увеличение расходов на базовые продукты приводит к «режиму экономии», в первую очередь на развлечении и обновлении гардероба. Модные бренды откладывают повышение цен на одежду, чтобы удержать покупателей.

Стабилизировавшийся в 2017 году рубль снова заметно упал в текущем году, причем в два этапа: в апреле он снизился на 12% (с 57 до 64 руб. за доллар), а с начала августа по середину сентября — еще более чем на 12% (максимум — 12 сентября — 69,97 руб.; курс ЦБ на 25 сентября — 66,15 руб. за доллар). Вторым важным фактором для удорожания будет повышение с 1 января 2019 года основной ставки НДС с 18 до 20%: это вызовет рост инфляции, а заявления Центробанка о невозможности контролировать инфляцию еще сильнее усугубляют атмосферу нестабильности, отмечают в Fashion Consulting Group.

«Несмотря на то что розничные операторы до минимума сжимают свою маржу, оттягивают момент переоценки товара и стараются максимально завуалировать рост цен, чтобы не потерять покупателей, ослабление рубля и рост НДС неизбежно приведут к росту себестоимости коллекций в 2019 году, — говорит Лебсак-Клейманс. — И поскольку бизнес не может работать в ущерб себе, аналогичный по качеству товар в следующем сезоне неизбежно вырастет в цене». По ее оценкам, при сохранении текущего курса рубля речь может идти о росте цен на аналогичный товар на 10–20% в премиальном сегменте и на 5–10% в бюджетном, где покупатель особенно чувствителен к цене.

Ценообразование в фешен-сегменте сильно зависит от валютного курса, соглашается президент ВАОН Илья Ярошенко. С ослаблением рубля и повышением НДС себестоимость коллекций неизбежно вырастет,

а значит, и цены тоже вырастут на 5–10%, считает он. Что касается ценообразования западных брендов — оно целиком и полностью зависит от валютных колебаний, российские производители могут снизить зависимость от курса, размещая заказы на отечественных фабриках, но ткани все равно приходится импортировать, поэтому основная часть закупочной цены также привязана к валюте, объяснил он.

«Последнее слово остается за клиентом, который совершит покупку только по цене, которая будет для него приемлемой, поэтому ретейлерам приходится жертвовать маржинальностью, чтобы удержать уровень цен, — говорит Ярошенко. — Тем не менее запас прочности у компаний небезграничен, и прошлые кризисы уже привели к тому, что дальше держать цены за счет собственных ресурсов становится нереально, поэтому в 2019 году цены в рознице могут подняться так же, как и валюта».

Модным ретейлерам сейчас приходится бороться за доступ к кошельку потребителя еще и с продуктовой розницей, поскольку стоимость потребительской корзины растет быстрее, чем зарплаты, отмечает гендиректор сети Familia

Для импортеров непредсказуемость курса рубля — самая основная проблема, поскольку контракты заключаются в евро, а продажи осуществляются в рублях, объяснил генеральный директор BNS Group (дистрибьютор Michael Kors, Topshop, Calvin Klein Jeans, Mexx и др.) Денис Богатырев. Соответственно, при ослаблении рубля цены в магазинах практически всегда поднимаются пропорционально курсу, а единственная возможность для компании снизить затраты при резком ослаблении курса рубля — это скорректировать объем закупки, закупить меньше товара, чем было изначально запланировано.

Модным ретейлерам сейчас приходится бороться за доступ к кошельку потребителя еще и с продуктовой розницей, поскольку стоимость потребительской корзины растет быстрее, чем зарплаты, отмечает гендиректор сети Familia Константин Надеждин.

«Мы планируем до последнего держаться в нынешних ценовых коридорах. За счет спе-

Как меняется средний чек

В августе 2018 года средний чек на одежду и обувь вырос по сравнению с августом 2017-го на 10% и составил 2,7–2,8 тыс. руб. за один поход в магазин, число покупок увеличилось на 5%, подсчитал оператор фискальных данных «Платформа ОФД» (входит в группу Сбербанка). Самыми популярными покупками стали свитера, брюки, куртки-ветровки и женская обувь. Тем не менее, если сравнивать март–август 2018 года с аналогичным периодом 2017 года, то приходится констатировать: средний чек снизился на 3%, а число покупок за тот же период выросло почти на 40%. Снижение среднего чека в компании объясняют предосенними скидками: покупатели придерживаются модели экономного потребления и приобретают товары в рамках акций.

цифики формата рост цен даже в дальней перспективе всегда будет ниже, чем в среднем в нашем секторе, — прокомментировал Надеждин. — Так как у нас велика доля прошлых коллекций, ценообразование у нас строится по принципу дисконта от прошлых цен регулярных ретейлеров. До повышения цен по сравнению с остальным рынком

DKNY, New Balance, Escada и др.) не прокомментировали возможный рост цен.

Не курсом единым

Связь между курсом рубля и ценами на одежду непрямо, отмечает Лебсак-Клейманс, и грамотные ретейлеры осуществляют неизбежные повышения цен максимально мягко. Так, по ее словам, сегодня существует немало способов, которые позволяют отвлечь внимание от повышения цены и акцентировать внимание на выгоды покупки — акции, акцент в рекламе на периоды распродаж, персонализированные программы лояльности.

Кроме того, многие ретейлеры находят возможности предложить в коллекциях отдельные модели по низким ценам в основном за счет более дешевых материалов и простоты дизайна, а наличие в коллекциях таких позиций, если они грамотно представлены в торговом зале и помечены яркими ценниками, делает общее повышение цен менее очевидным и позволяет покупателям даже в момент жесткой экономики находить что-то приемлемое, что удерживает их от «перетекания» в более дешевые магазины, заключила она.

В фешен-ритейле выигрывает тот, кто грамотно сочетает способы регулирования финальных цен на коллекции — акционные предложения, периоды распродаж, программы лояльности, соглашается Ярошенко. Тем не менее курс валюты не единственный фактор, определяющий стабильность компаний фешен-сегмента: например, для ВАОН осенне-зимний сезон — самый важный, поскольку компания традиционно специализируется на верхней одежде, и поэтому холодная зима для нее важнее стабильного курса валют, заключил он. Погодный фактор также сыграет свою положительную роль, аномальное тепло завершилось, температура пришла в календарную норму. Поэтому совсем скоро продажи осенне-зимней коллекции поднимутся до запланированного уровня. ■

Представители Bosco (управляет московским ГУМом) и «Джамилько» (представляет в России

Как соцсети могут работать на реальное производство

Мастер на все блоги

КСЕНИЯ МЕЛЬНИКОВА,
ИЛЬЯ НОСЫРЕВ

Рекламодатели присматриваются к блогерам старше 40 лет, которые рассказывают подписчикам о том, как построить дом или выковать решетку. Таких читает и смотрит зрелая и более платежеспособная аудитория.

Пользователи YouTube и Instagram привыкли к мысли, что популярный блогер — это молодой человек, который развлекает аудиторию стендапами, селфи и роликами о своих путешествиях, а если и обучает чему-то, то непременно какому-нибудь изящному занятию, например, как правильно красить ресницы или печь торты. Но в последнее время в блогеры подались и люди, занимающиеся самым что ни на есть грубым трудом, — те, кто строит дома или кует железо. Некоторым из них удалось раскрутить с помощью блога свой бизнес, превратив часть подписчиков в клиентов.

Одно из главных достоинств таких блогеров в том, что они дают пользователям практическую информацию, которую те могут применить в повседневной жизни. Это делает таких людей интересными для более зрелой и привлекательной для рекламодателей аудитории. К «брутальным» и возрастным блогерам все пристальнее присматриваются рекламные агентства и даже такие компании, как Сбербанк.

Жить по блогострою

41-летний Александр Касумов, основатель и владелец компании «СВ-Фундамент», с 2010 года занимался вполне заурядным строительным бизнесом — закладкой фундаментов. В надежде увеличить число заказов предприниматель пытался рекламировать компанию в интернете. «Сделал сайт, начал платить «Яндекс.Директ» и Google AdWords, — рассказывает Касумов. — Но конкуренция постоянно росла — денег уходило все больше, а отдача оставалась низкой». В начале 2015 года он трагил на интернет-рекламу по 200–300 тыс. руб. в месяц.

Мечтая со временем перейти от фундаментов к постройке целых домов, Касумов в свободное время смотрел на YouTube ролики, где рассказывалось о разных строительных хитростях. «Так пришла идея: а не сделать ли и мне свой канал?» — говорит предприниматель. Вести YouTube-канал «Строй и живи» Касумов начал в апреле 2016 года. «Нанял оператора с самой дешевой, за 16 тыс. руб., видеокамерой. Когда мы начали записывать ролики, партнеры крутили пальцем у виска: ерундой



Раскрутив канал на YouTube, Александр Касумов увеличил прибыль своей компании «СВ-Фундамент» с 2,8 млн руб. в 2016 году до 9,3 млн руб. в 2017-м

какой-то занимаешься!» — вспоминает Касумов.

Первые полгода канал действительно не приносил никакого результата: пользователи иногда смотрели ролики, но даже не подписывались. «Но я уже погрузился в процесс, и мне стало нравиться — мы ездили по моим строительным объектам и снимали все подряд». Первые три месяца Касумов строил дом для одного своего друга, затем — для другого. Методы видеоблогинга он оттачивал прямо на строительной площадке.

Теперь к прежним расходам добавились еще и зарплата оператору, которому Касумов платил 45 тыс. руб. в месяц, а подписчиков все не было. Предприниматель утешался тем, что благодаря каналу ему удалось осуществить старую мечту — начать строить дома. «И только через полгода появился первый скрипящий заказчик, — вспоминает Касумов. — Дом мы ему возвели практически по себестоимости, зато с видео строительства этого дома пошли первые нормальные заказы. А ведь дело было зимой, когда найти клиента

обычно очень сложно». В следующие три месяца канал принес Касумову пять новых заказчиков.

За первый год существования канал «Строй и живи» привлек лишь 1 тыс. подписчиков. «Мне не хватало опыта работы для интернет-аудитории, — поясняет Касумов. — Подписчики сами помогали: подсказывали, чего им не хватает, что еще надо рассказать. В итоге я взял публику тем, что

объясняю простым и понятным языком». К концу 2017 года у канала было уже 20 тыс. подписчиков, сейчас — почти 150 тыс. Число заказов на постройку фундаментов оставалось примерно таким же, как раньше, а вот количество заказов на дома росло каждый месяц.

Данные СПАРК подтверждают: раскрутив блог, Касумов увеличил финансовые показатели «СВ-Фундамента» в несколько раз.

Если в 2016 году выручка компании составляла 14,6 млн руб., а прибыль — 2,8 млн руб. (примерно столько же, сколько и годом ранее), то в 2017 году — уже 62 млн и 9,3 млн руб. соответственно. Благодаря каналу Касумов открыл несколько представительств «СВ-Фундамента» — два в Москве, по одному в Краснодарском крае, Казани, Ростовской области, Иркутске и других городах.

Посты и пенсионеры

Возрастные блогеры уже интересны компаниям. «Пока мы тратим на digital меньше половины бюджета, но много инвестируем в молодежных блогеров и видим сильную отдачу по инвестициям. Ищем более возрастных блогеров, особенно 55+, но пока их немного», — отметил Алексей Гиязов, дирек-

тор по маркетингу розничного бизнеса Сбербанка, на пресс-завтраке бизнес-сообщества «Атланты» 17 сентября. Впрочем, в России есть блогеры даже в возрасте за 80, для которых заработок в соцсетях — хорошая прибавка к пенсии. Такова 82-летняя жительница Находки Валентина Гламаздина, которая

ведет Instagram с июня 2016 года. На аккаунт bab_valya, который женщине шутки ради завел ее внук, сейчас подписаны более 38 тыс. человек. Пенсионерка постит в нем фото с кухни и из огорода, а также свои мысли по поводу новостей. «На пике популярности, в 2017 году, одно фото в аккаунте бабушки

стоило 10 тыс. руб., сейчас — 5 тыс. руб.», — говорит внук Гламаздиной Сергей Гарин. По словам Гарина, рекламу в блоге заказывали Сбербанк, крупнейший производитель хлеба в Приморье «Владхлеб» и местный интернет-провайдер «Владлинк».

рит предприниматель. На такие встречи приходят не менее ста человек.

Доска подсчета

Еще со времен крушения СССР 56-летний Андрей Мунтян был известным в Ижевске банкиром: входил в правление местных Быстробанка, Мобилбанка и т.п. Однако в начале 2010-х, когда эти кредитные организации стали приносить убытки, он продал свою долю и задумался о том, чем заниматься дальше. Его хобби было ручное производство разделочных досок. Мунтян знал, что декоративные доски очень популярны за рубежом, а в России мастеров, которые бы их делали, почти не было. В 2010 году предприниматель создал сайт и стал выкладывать туда фотографии своих лучших досок, которые делал под придуманным им брендом MTM wood. Параллельно оборудовал мастерскую (на ее строительство, закупку оборудования и древесины он в общей сложности потратил более 5 млн руб.).

Мунтян надеялся быстро раскрутиться, ведь предложение декоративных досок в стране было ничтожным. Но в действительности не помогли даже вложения в рекламу. Два раза предприниматель тратил на продвижение в интернете по 50 тыс. руб., но в месяц удавалось продать всего три-четыре доски. «Обычная реклама не работала — продукт был совершенно новым для России», — говорит Мунтян. Ища новые возможности рассказать о своих изделиях, летом 2012 года Мунтян создал YouTube-канал mtmwood. «Хотел показать, что я могу делать с разделочными досками», — говорит предприниматель. — Ролики записывал сам и без озвучки. Первые года три меня вообще никто не смотрел».

Популярность к каналу пришла, когда Мунтян в конце 2013 года выложил ролик о том, как делает доску-бабочку: необычная доска клеится из брусков таким образом, что человек, который смотрит на ее лицевую сторону, видит объемный узор. «Я сам придумал технологию ее изготовления, причем она настолько сложна, что я даже много лет спустя не могу собрать эту доску по памяти — только по своим же чертежам», — говорит предприниматель. — Стороннему человеку на первый взгляд вообще непонятно, как такое можно сделать». 3D-доска сыграла в судьбе канала счастливую роль: на нее обратили внимание американские пользователи. В США очень популярно мейкерское движение, и его участники стали делиться ссылками на ролик о затейливой доске друг с другом. «Нет пророка в своем отечестве», — сетует Мунтян, но интерес американских блогеров сделал свое дело: ролик набрал более 3 млн просмотров, а канал попал в список рекомендованных сервисом YouTube.

Число подписчиков и просмотров начало расти в геометрической прогрессии. Даже то, что видео было без озвучки, оказалось плюсом — иностранцам было интереснее смотреть ролики так, а не с закадровым текстом на языке, которого они не понимают. Мунтян стал получать из США и Европы просьбы сделать доски: в

Взгляд со стороны

«Тем, кто сможет завоевать платежеспособную аудиторию первым, очень повезет»
Александр Балковский,

сооснователь Z Agency, отец популярного видеоблогера Саши Спилберг

«YouTube и Instagram — это прежде всего развлекательные площадки, которые освоены деть-

ми и молодежью. Но рекламодателю нужна платежеспособная целевая аудитория. Люди старшего поколения уже знают от своих детей, что блогеры быстро становятся богатыми и знаменитыми, и многие люди в возрасте пытаются выйти на этот рынок. Но видеоблогерам трудно угодить взрослой аудитории: телевидение и шоу-бизнес — мощнейшие индустрии, с

которыми сложно конкурировать. Возрастную аудиторию могут привлечь лишь специфические типы блогинга — каналы экспертов в разных областях, а также блогеров, транслирующих полезную информацию. В традиционном медиакосмосе настоящей экспертизе места нет — формат не позволяет. И поэтому рано или поздно все эксперты окажутся на YouTube.

Тем, кто сможет завоевать платежеспособную аудиторию первым, очень повезет. Ценники будут отличаться от молодежного сектора соцсетей в несколько раз, а может быть, и на целый ноль. Взрослым блогерам со 100 тыс. подписчиков будут платить столько же, сколько молодежным «миллионщикам».



Основатель компании MTM wood и блогер Андрей Мунтян

ФОТО: из личного архива

щались и различные компании с предложениями о рекламе своих товаров, но Мунтян соглашался всего три раза. «Я не рекламирую кофемолки, блендеры и все, что не связано с тематикой моего канала», — говорит он. — А иногда бывает так: предлагают прорекламировать перфоратор, а потом купить его у них с 30-процентной скидкой — и никаких денег. Я отказываюсь, конечно».

2015–2016 годах иностранные заказы составляли 80–90% от всех поступавших. Постепенно, благодаря высоким показателям просмотров, заинтересовались роликами и россияне.

В производство видео Мунтян особенно не вкладывается — с самого начала делал все записи самостоятельно, камерой на штативе, которую когда-то приобрел, чтобы снимать дни рождения детей. Раз-

благодаря притоку клиентов (до сих пор 60–70% заказчиков приходят из YouTube) Мунтян расширил мастерскую и открыл два магазина — в Ижевске и Москве. «Ни тот, ни другой пока не окупился: слишком высокие расходы на аренду», — говорит предприниматель. Аренда магазина в Ижевске ежемесячно обходится в 15 тыс. руб., небольшого «островка» в ТРК «Авиапарк» на Ходыньском поле — в 180 тыс. руб. Зато предприниматель экономит на рекламе. «С того момента, как запустил канал, не трачу ни копейки на рекламу», — говорит Мунтян. — И SEO никогда

кузнечное ремесло, которым он занимался в небольшой промышленной компании. «Все шло домой, а я оставался в компании, записывал ролики, осваивал монтаж», — вспоминает блогер. Первое видео он выложил 1 февраля 2016 года. «Я пытался людям преподавать уроки холоднойковки, — рассказывает Григорьев. — Позже я понял, что преподавательский посыл делает ролики скучными, и стал уже без учительского тона рассказывать о том, как делаю те или иные вещи». Через месяц число подписчиков достигло сотни, через полтора года превысило 10 тыс.

В июле 2016 года Григорьев покинул работодателя и открыл свой бизнес: стал делать на заказ декоративные изделия из железа — напольные вешалки, перила для лестниц, кованые стулья и т.п. «Сперва я боялся, что не смогу сам зарабатывать на жизнь, но в итоге у меня все получилось», — говорит он. Любопытно, что за все время непосредственно с YouTube-канала ему пришел всего один заказ на кованую ограду из Чехова (ее изготовление принесло блогеру 70 тыс. руб. выручки, 45 тыс. из которых съела себестоимость производства). Зато канал его прославил — клиенты стали приходить благодаря сарафанному радио. Позже предприниматель стал заказывать и рекламу на «Авито» и «Юле». Обработкой заказов и приобретением материалов заведует партнер Григорьева, который на предприятии из двух человек играет роль менеджера.

Сейчас бизнес приносит проекту около 200 тыс. руб. выручки и 60–70 тыс. руб. прибыли в месяц, 60% из которых получает Григорьев, а 40% — его партнер. Кроме того, YouTube платит кузнecu за рекламу \$25–30 в месяц. У канала уже больше 20 тыс. подписчиков. «Но просмотров у каждого ролика мало — порядка 1–2 тыс., потому что тема узкая», — поясняет Григорьев. Зато его радует просветительское значение канала и нескольких групп, которые он завел в соцсетях. «Скажем, подписчик моей группы «ВКонтакте» пишет, что не может сделать кованый забор. Посмотрит видео — и все получается у него. А года полтора назад мне написал 64-летний подписчик: посмотрел, мол, ваше видео и понял, что всю жизнь занимался не тем. Это лучшая похвала. Ради этого я и продолжаю вести канал», — признается кузнец. ■

В блогеры подались те, кто строит дома или куёт железо. Одно из главных достоинств таких блогеров в том, что они дают пользователям практическую информацию, которую те могут применить в повседневной жизни

ве что два года назад купил профессиональную камеру. Когда россияне стали составлять среди подписчиков примерно четверть, он стал записывать закадровый текст. Тематику расширил — теперь рассказывал не только про доски, но и про виды древесины, делился столярными секретами. Отправлять доски по России оказалось выгоднее из-за разницы в ценах на доставку: например, одна и та же доска в российский город путешествует за \$5, а в американский — за \$30.

Сейчас у канала mtmwood 315 тыс. подписчиков, а предприниматель зарабатывает на досках примерно 170 тыс. руб. чистой прибыли в месяц. Вместе с нанятыми помощниками он ежемесячно делает более 300 досок. Еще около \$1 тыс. в месяц ему приносит программа партнерства с YouTube — столько сервис платит за число просмотров его роликов и возможность показывать в них свою видеорекламу. Время от времени к нему обра-

не занимался, хотя в выдаче «Яндекса» и Google по запросу «разделочные доски» мы стоим высоко. Просто мало кто делает такие доски в России».

Куй железо

Некоторые предприниматели идут по более привычному для видеоблогеров пути: изначальное побуждение для них — о чем-то рассказывать, а понимание, что раскрученный канал можно использовать, чтобы зарабатывать деньги, приходит позже. «Я создал свой блог на YouTube три года назад, чтобы делать обзоры советских газет, — говорит 42-летний ижевский кузнец Роман Григорьев, основатель YouTube-канала о холоднойковке grombk. — На даче обнаружил кипу таких — показались прикольными, но рассказывать о них получалось скучно, неинтересно».

Григорьев решил переключиться на более знакомую область —



В этом году предприниматель ежемесячно сдавал примерно по 20 готовых домов в Ленинградской области, по 10–12 — в Московской и по два-три — во всех остальных регионах. В среднем за один дом компания получает 1,5 млн руб. выручки. Все клиенты приходят благодаря YouTube-каналу. «Теперь я ни копейки не трачу на обычную рекламу, — гордится предприниматель. — За два с половиной года существования канала у меня не было даже сайта».

Сейчас Касумов выпускает новые ролики почти каждый день: исследуя внутренности строящихся домов и смело лазая по кровле, предприниматель рассказывает, как правильно класть металло-черепицу и что делать, если свай готового дома вдруг просели. Помимо YouTube-канала он ведет и страничку в Instagram: на нее подписаны уже 16,5 тыс. человек. Мы иногда устраиваем офлайн-встречи всех подписчиков: сперва я рассказываю о компании, а потом люди задают мне разные вопросы по строительству», — гово-

Открывающая конференция Правительства Москвы
и медиахолдинга РБК в рамках Expo Real 2018

Думая глобально – действуй локально: новые возможности для иностранных инвесторов в развитии девелоперских проектов в России

8 октября, Мюнхен
Стенд Правительства
Москвы



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

2018 год. Реклама. 18+

*Экспо Риал

39-я СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА-ЯРМАКА
НЕДВИЖИМОСТЬ 2018
ОТ ЛИДЕРОВ 27 – 30 СЕНТЯБРЯ

Со-организатор

Абсолют Банк



ИНГЕОЦЕНТР

Партнеры

ГАС

Пленарная сессия

Рынок недвижимости 2019: работа в новых условиях

28 сентября,
Гостиный двор



Программа: Дарья Иванникова — d.ivannikova@rbc.ru, +7 903 121 23 11

*Российский форум лидеров рынка недвижимости (O+),
Недвижимость от лидеров 2018 (O+), АКБ «Абсолют Банк» (ПАО)

2018 год. Реклама. 18+