

“ Многое зависит
от того, будет ли
новый локдаун



VLADIMIR
ВЕРХОШИНСКИЙ,
главный управляющий
директор Альфа-банка,
член набсовета
«Альфа-Групп»

Фото: Юрий Чичков для РБК

→ 10

Экономика ЦБ принял решение публиковать прогноз по ключевой ставке

→ 2

ТЭК «Росатом» предложил пересмотреть грузопоток по Северному морскому пути

→ 4

Дорожная карма

Новый вариант Транспортной стратегии предполагает введение
ПЛАТЫ ЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БОЛЬШИНСТВА АВТОТРАСС.

→ 3



Подпись: +7 495 363 1101

20047



С помощью механизма «пользователь платит» Минтранс сможет решить проблему с доступом к городской инфраструктуре, а также улучшить экологическую ситуацию, считает эксперт

Фото: Антон Ваганов/TASS

Экономика

ЭМИССИОННЫЙ РЕГУЛЯТОР ОБЯЗАЛСЯ РАСШИРИТЬ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПРОГНОЗ

ЦБ делает ставку на будущее

ПАВЕЛ КАЗАРНОВСКИЙ,
ИВАН ТКАЧЁВ

Центральный банк принял решение публиковать ожидаемую траекторию ключевой ставки. До этого регулятор опасался, что рынок будет воспринимать ее как обязательство, а не как прогноз.

Банк России принял решение расширить свой макроэкономический прогноз — он будет публиковать траекторию ключевой ставки, говорится в проекте «Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики», который разработал ЦБ.

«Для повышения прозрачности и четкости коммуникации относительно перспектив денежно-кредитной политики Банк России планирует начать публикацию траектории ключевой ставки в рамках своего макроэкономического прогноза», — сказано в документе. Форматы такой коммуникации Банк России выработает в ближайшей перспективе.

ЦБ с 2015 года проводит политику таргетирования инфляции — удержание ее близко к 4%. Разъяснение принятых решений и намерений в отношении будущих действий — один из инструментов управления инфляционными ожиданиями. Но решения регулятора не всегда были понятны рынку. В среднем за период с января 2015 года по сентябрь 2018 года аналитики верно прогнозировали решения совета директоров ЦБ в 65% случаев, подсчитали аналитики «ВТБ Капитала» в статье для журнала ЦБ «Деньги и кредит». Для сравнения: в Новой

Зеландии этот показатель равен 90%.

Зампред ЦБ Алексей Заботкин сообщил журналистам, что публикация макроэкономического прогноза в более развернутом формате планируется в следующем году и в него, «вполне возможно, войдет и прогнозная траектория ключевой ставки». В качестве аналогов ЦБ рассматривает уже используемые другими центральными банками форматы траекторий ключевой ставки, сказал Заботкин, но конкретный формат, в пользу которого склоняются члены совета директоров ЦБ, он называть не стал.

В последние годы ЦБ неоднократно с опасением высказывался о возможности публикации траектории ставки из-за того, что участники рынка могут воспринимать ее как обязательство установить ставку на тех уровнях, которые прописываются в прогнозе. Еще в июле зампред ЦБ Алексей Заботкин, курирующий денежно-кредитную политику, в интервью Reuters подтвердил, что эти опасения сохраняются.

Инициатива ЦБ «действительно улучшит коммуникацию, и это особенно важно, когда вы находитесь вблизи равновесия, потому что именно вблизи равновесия неопределенность для рынка относительного будущих действий ЦБ максимальная», пояснил РБК экономист «ВТБ Капитала» по России и СНГ Александр Исаков. По его словам, в международном опыте есть три способа показать неопределенность прогноза: предоставить несколько траекторий, которые соответствуют нескольким сценариям, опубликовать интервалы вокруг прогноза, а также при первой публикации траектории показать набор архивных прогнозов.

«Так поступил Национальный банк Чехии. Они, когда в первый раз опубликовали прогноз, сопроводили его графиком фактической ключевой

● Решение регулятора переведет дискуссию по поводу будущего движения ставки на другой уровень, мотивирует аналитиков пробовать и свои модели прогнозирования ставки, считает эксперт

ставки и наложили траекторию собственных прогнозов за предыдущие пять лет. Естественно, прогнозные траектории с фактическими не совпадают, потому что события, которые влияли на решения, формировались неожиданно», — привел пример Исаков.

Опасения относительно неверной интерпретации прогноза как обязательства не находят подтверждения в международной практике, замечает экономист. «Фактически в мире невозможно найти примера, когда рынки действительно восприняли бы прогноз как обязательство. Скорее ЦБ борется с обратной проблемой — того, что их коммуникация не воспринимается рынками в полной мере», — указывает Исаков. Например, обещание ФРС поддерживать низкие ставки хронически воспринимается рынками как очень краткосрочное обязательство.

Новая информация была бы полезной, считает и главный экономист Альфа-банка Наталия Орлова, вряд ли она будет восприниматься как обещание. «Может быть, ЦБ будет предоставлять факторы, на которые члены совета директоров будут опираться, принимая решения», — не исключает она. Проекции ключевых ставок нужно воспринимать с определенной долей

скептицизма, но в любом случае «они дают полезную информацию о взглядах ЦБ и о том, как он реагирует на изменения экономических индикаторов», сказала РБК экономист по развивающимся рынкам американской управляющей компании VanEck Наталья Гурушина.

Решение ЦБ «переведет дискуссию по поводу будущего движения ставки на другой уровень, мотивирует аналитиков пробовать и свои модели прогнозирования ставки», рассуждает заместитель главного экономиста Института международных финансов (IIF) Элина Рыбакова. «Но, конечно, на первых порах это может вызвать определенную дезориентацию, поскольку совет директоров ЦБ и сам будет адаптироваться к новому формату», — предупреждает она.

В период пандемии ЦБ уже расширил коммуникацию с рынком: глава регулятора начала проводить еженедельные пресс-конференции (позднее на фоне стабилизации ситуации в экономике они были отменены). Регулятор также стал проводить пресс-конференции председателя после каждого решения совета директоров ЦБ насчет ключевой ставки, хотя в прошлом Эльвира Набиуллина делала публичные заявления только после опорных заседаний. ■

↑ По словам зампреда ЦБ Алексея Заботкина (на фото вместе с главой Центробанка Эльвири Набиуллиной), публикация макроэкономического прогноза в более развернутом формате планируется в следующем году и в него уже может войти вероятная траектория ключевой ставки

Фото: Дмитрий Духанин/
Коммерсантъ

ВИДЫ КОММУНИКАЦИЙ

Первым прогнозы по ключевой ставке еще в 1997 году стал публиковать Центральный банк Новой Зеландии. ФРС США начала представлять прогноз по ставке в 2012 году. Теоретически такая коммуникация делится на «дельфийскую» и «одиссеянскую»: первый тип — это обычное прогнозирование центробанком своих вероятных действий, второй — взятие на себя обязательств относительно своих будущих действий. Но сейчас на практике ни один цен-

тробанк мира не принимает на себя твердых обязательств относительно будущих уровней ставки, отметил в обзоре 2015 года ЦБ Нидерландов. Часть центробанков, например Норвегии или Швеции, подчеркивает, что их ожидаемые траектории ставки — это прогнозы, а не обещания. Это делается, чтобы рынок не вкладывал в эти цифры неверных трактовок: прогноз в отличие от обещания может измениться, если изменились обстоятельства.



Общество

Бесплатный проезд в общественном транспорте можно будет ввести через 15 лет, считают в Минтрансе. Но замен министерство предлагает сделать платным проезд по большинству дорог на личных автомобилях, в том числе в крупных городах.

НОВЫЙ ВАРИАНТ ТРАНСПОРТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПОЛАГАЕТ ВВЕДЕНИЕ ПЛАТЫ ЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЕ БОЛЬШИНСТВА АВТОТРАСС

Дорожная карма

МАРИЯ КОКОРЕВА

Минтранс допустил введение бесплатного проезда в общественном транспорте в российских городах к 2035 году. Об этом говорится в обновленном проекте транспортной стратегии, который подготовило ведомство и с которым ознакомился РБК. Подлинность документа подтвердил представитель Российского союза промышленников и предпринимателей, в который министерство отправило стратегию для ознакомления.

На момент публикации в Минтрансе не ответили на запрос РБК.

ПРИ КАКИХ УСЛОВИЯХ ВОЗМОЖЕН БЕСПЛАТНЫЙ ПРОЕЗД

Бесплатный проезд в общественном транспорте Минтранс предлагает ввести при условии внедрения механизма «пользователь платит» для всех категорий автомобилистов. Эта схема предусматривает, что с 2025 года будет взиматься плата за проезд по дорогам регионального значения, а к 2035 году — со «всех категорий пользователей дорог», включая дорожную сеть городских агломераций. Но в стратегии не уточняется, станет ли платным проезд на личном автомобиле по всем видам дорог.

Внедрение механизма «пользователь платит» поможет финансировать транспортную инфраструктуру и регулировать ее использование как перевозчиками, так и населением, указано в документе. «В том числе [механизм нужен] для стимулирования использования транспорта общего пользования и сокращения пользования личным транспортом в крупных городах», — говорится в проекте стратегии. На территориях населенных пунктов Минтранс предлагает стимулировать население ездить на немоторизованных видах транспорта (велосипеды, самокаты), а в районах массовой застройки активно

развивать внеуличный транспорт (метро и легкий рельсовый транспорт).

Но пока общественный транспорт пользуется меньшей популярностью у жителей России, чем личный транспорт, констатировал сам Минтранс в докладе о реализации действующей транспортной стратегии (была принята в 2013 году). Как указывало министерство, в 2019 году продолжилась тенденция оттока пассажиров с общественного транспорта, «несмотря на рост привлекательности систем городского пассажирского и сервисов такси». Причина — «кардинальное улучшение дорожных условий, особенно в европейской части страны», что позволяло использовать личные автомобили как для деловых поездок, так и для туризма. При этом абсолютно другая ситуация была в Москве: «удобный общественный транспорт, парковочная политика» и другие факторы, по данным министерства, позволили вернуть часть пассажиров в городскую транспортную систему. Как итог, в частности, в Москве был зафиксирован двукратный рост популярности каршеринга — общее число перевезенных пассажиров в этом секторе превысило 47 млн человек.

Предыдущую версию новой транспортной стратегии Минтранс направил в правительство еще в конце марта 2020 года, но тогда ее отправили на доработку. В первоначальной версии документа

47 млн

человек воспользовались услугами каршеринга в Москве в 2019 году

не было предложений о бесплатном общественном транспорте и механизме «пользователь платит», рассказал РБК источник, близкий к правительству. По его словам, сам проект еще на стадии обсуждения, его финальная версия будет внесена в правительство в феврале 2021 года.

Минтранс предлагал вводить плату за проезд по дорогам общего пользования, включая въезд в города, для ограничения движения транспорта еще несколько лет назад. Эту идею тогда поддержал мэр Москвы Сергей Собянин, а Госдума рассматривала соответствующий законопроект в 2016 году. Но тогда эта инициатива вызвала волну критики не только среди населения пассажиров, но и среди депутатов. В правовом управлении Госдумы предупреждали, что местные власти получат «неопределенные по объему» полномочия. Сама же идея, по их словам, противоречит российскому законодательству, требующему наличие альтернативного бесплатного проезда. В результате этот законопроект так и не был принят.

Но в прошлом году, в августе, вступил в силу закон, разрешающий строить дороги без альтернативных путей обхода. Он касается трасс в районах Крайнего Севера, а деньги за проезд разрешается взимать только с владельцев грузового автотранспорта. Цель инициативы — привлечь частные инвестиции в дорожное строительство на территориях региона.

Первый платный участок дороги появился в России весной 1999 года — деньги за проезд стали брать на 20-километровом участке трассы М-4 «Дон» в Липецкой области в обход села Хлевное. Как отмечал ранее министр транспорта Евгений Дитрих, к концу 2019 года общая протяженность платных участков дороги по всей России должна была составить почти 1,5 тыс. км.

НАСКОЛЬКО РЕАЛЬНА ИДЕЯ С БЕСПЛАТНЫМ ТРАНСПОРТОМ

В мировой практике встречается и бесплатный проезд в общественном транспорте (в 2018 году ввела Эстония, в феврале 2020 года — Люксембург), и механизм «пользователь платит» (например, в Лондоне платный въезд в центральную часть города).

Но гендиректор «ВТБ-лизинга» Дмитрий Ивантер считает сомнительным с экономической точки зрения введение бесплатного проезда в общественном транспорте в России. «Общественный транспорт — это государственная услуга, и она имеет свою себестоимость. Средства, получаемые от продажи билетов, и сегодня не окупают всю ее стоимость, и транспорт субсидируется за счет бюджетов Федерации», — указывает он. Если сделать общественный транспорт бесплатным, основная нагрузка ляжет на бюджеты и будет распределена среди всех налогоплательщиков поровну, добавляет эксперт.

Такое нововведение возможно только в некоторых городах-миллионниках с развитой транспортной отраслью — в Москве и Санкт-Петербурге, уверен руководитель группы оценки рисков устойчивого развития АКРА Максим Худалов. С помощью механизма «пользователь платит» и пересадки пассажиров на общественный транспорт Минтранс сможет решить проблему с доступом к городской инфраструктуре, а также улучшить экологическую ситуацию, считает он. Кроме того, по словам Худалова, инициатива может получить широкую общественную поддержку из-за своей ярко выраженной социальной направленности.

Сам механизм «пользователь платит» уже возможен с точки зрения законодательства, говорит юрист фирмы «Рустам Курмаев и партнеры» Дмитрий Горбунов. Но вводить плату за проезд местные власти не могут, поскольку закон предусматривает необходимость наличия альтернативных бесплатных дорог, также подчеркивает он. «Обойти этот принцип можно только при условии, что плата за пользование дорожной сетью конкретного региона или всей страны будет взиматься в рамках уплаты дорожного налога или разового платежа в определенный срок или при въезде», — объясняет юрист. ■

Протяженность автодорог общего пользования, тыс. км



ТЭК

К 2024 году грузопоток по Северному морскому пути достигнет лишь 60 млн т, а не 80 млн т, как это было предусмотрено майским указом президента в 2019 году. Причина корректировки — СНИЖЕНИЕ ПРОГНОЗОВ поставки угля и нефти в Арктике.

«РОСАТОМ» ПРЕДЛОЖИЛ СКОРРЕКТИРОВАТЬ ПЛАН ПО ОБЪЕМАМ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК В АРКТИКЕ

Северный морской путь ужимается на четверть

СВЕТЛАНА БУРМИСТРОВА,
АЛИНА ФАДЕЕВА

Госкорпорация «Росатом» — единственный инфраструктурный оператор Северного морского пути (СМП) — предложила Минтрансу поставить новую цель по грузопотоку проекта — к 2024 году он составит 60 млн т в год. Текущая цель — 80 млн т — заложена в майском указе президента Владимира Путина в 2019 году. Предложение с корректировкой прогноза в Минтранс направил глава дирекции СМП Вячеслав Рукша (копия письма от 3 сентября есть в распоряжении РБК, его подлинность подтвердил источник, близкий к рабочей группе по корректировке проекта развития СМП).

В 2019 году по этому маршруту было поставлено 31,5 млн т грузов. Вице-премьер Юрий Трутнев, курирующий Арктику, в июле говорил о возможном снижении целевого показателя грузопотока по СМП. «Мы сделали доклад президенту, в котором показали проблемы. Но итоговое решение за президентом», — сказал он.

Представитель Трутнева отказался от комментариев. РБК направил запрос пресс-секретарю Путина Дмитрию Пескову. В пресс-службе «Росатома» отказались от комментариев.

ПОЧЕМУ РЕШИЛИ СКОРРЕКТИРОВАТЬ ЦЕЛЬ

Планы по загрузке СМП к 2024 году пришлось менять в основном из-за изменений в трех крупных проектах, которые должны были обеспечить

объемы перевозки, рассказал РБК источник, близкий к «Росатому».

Во-первых, это произошло из-за отказа компании «Востокуголь» от планов по добыче к 2024 году по 19 млн т угля в год, отмечает собеседник РБК: текущий план предусматривает лишь 1 млн т. Про «довольно сложную ситуацию» с «Востокуглем» также говорил и Юрий Трутнев: «По «Востокуглю» будет резкое снижение объемов, но проект в целом должен жить». По словам вице-премьера, он провел ряд встреч с представителями компании, обсудив формы государственной поддержки. После смерти основного владельца «Востокугля» Дмитрия Босова в начале мая 2020 года этот угольный проект решила купить корпорация AEON Романа Троценко. Но сделка зависла из-за судебных тяжб наследников бизнесмена с его бывшим партнером Александром Исаевым. У акционеров компании взаимные претензии друг к другу, и в этих условиях AEON не планирует покупать актив до урегулирования всех споров, заявила РБК представитель корпорации 30 июля. Представитель «Востокугля» отказался от комментариев.

Второй проект, который повлиял на планы по загрузке СМП, — «Восток Ойл», совместное предприятие «Роснефти» и «Нефтегазхолдинга» Эдуарда Худайната (включает Ванкорский нефтяной кластер «Роснефти» и Пайахскую группу месторождений «Нефтегазхолдинга»). Как поясняет источник РБК, «Роснефть» направила в правительство прогноз о том, что «Восток Ойл» к 2024 году



обеспечит грузопоток через СМП в объеме до 9,25 млн т. При этом на встрече с Путиным в мае главный исполнительный директор «Роснефти» Игорь Сечин заявил, что ресурсный потенциал «Восток Ойла» составляет более 5 млрд т нефти, «потенциал поставки нефти на сырьевые рынки» с этого проекта оценивается в 2024 году в 25 млн т. Но проект достигнет этого объема поставок по транспортному коридору в Арктике в 2025 году, добавляет собеседник РБК. Именно в 2025-м СМП и выйдет на общий уровень грузопотока до 82 млн т, следует из письма Рукши в Минтранс.

«Планы компании по объемам добычи нефти в рамках проекта «Восток Ойл» не менялись, также как и сроки реализации проекта», — сказал РБК представитель «Роснефти», отказавшись уточнить детали. РБК направил запрос в пресс-службу правительства. Отгрузка на СМП лишь 9,3 млн т нефти «Восток Ойла» в 2024 году и увеличение поставок до 25 млн т только на следующий год свидетельствуют о том, что строительство нефтепроводов от Ванкорской группы месторождений до Пайахи и затем до бухты Север на Таймыре, а также отгрузочного терминала будет завершено во второй половине 2024 года, предполагает глава консалтинговой компании «Гекон» Михаил Григорьев.

Третья причина — изменение прогнозов НОВАТЭКа, одного из главных пользователей арктического маршрута, заключает источник, близкий к «Росатому». По его

словам, компания уведомила правительство о том, что к 2024 году планирует поставить по этому маршруту лишь 35,5 млн т в рамках уже построенного завода по производству сжиженного природного газа (СПГ) «Ямал СПГ» мощностью 16,5 млн т в год и новых проектов — «Арктик СПГ-2» (19,8 млн т СПГ) и «Обский СПГ» (5 млн т СПГ) с учетом объемов грузов снабжения. Еще в марте 2019 года представитель НОВАТЭКа говорил РБК, что грузопоток по СМП с его проектов составит около 46,7 млн т к 2024 году, но только «при своевременном развитии инфраструктуры СМП, относящейся к федеральной собственности». На момент публикации в НОВАТЭКе не ответили на запрос РБК.

НОВАТЭК уже сообщал о переносе на два года сроков по запуску завода «Обский СПГ» — теперь очередь на 2,5 млн т должна заработать только в 2024 году, а не в 2022 году, как планировалось ранее. Но графики реализации проектов, по которым уже принятые инвестиционные решения (включая «Арктик СПГ-2»), «остаются неизменными», подчеркивал представитель компании.

КАКИМ БУДЕТ СЕВЕРНЫЙ МОРСКОЙ ПУТЬ К 2030 ГОДУ

Пересмотр планов по загрузке СМП к 2024 году совпал с пересмотром сроков всего федерального проекта — теперь он продлен до 2030 года, следует из письма Рукши в Минтранс. К этому времени по арктическому маршруту планируется поставлять

↑ Прогнозы по загрузке СМП к 2024 году пришлось менять, в частности, из-за отказа компании «Востокуголь» от планов по добыче к 2024 году по 19 млн т угля в год. На фото: угольный терминал в порту Ванино (Хабаровский край)

31,5

млн т

грузов было поставлено по Северному морскому пути в 2019 году

Судостроение



Фото: Юрий Смитюк/TASS

110 млн т грузов в год. Этот срок предусмотрен новым указом Путина о национальных целях, подписанным в июле после одобрения поправок в Конституцию, который пришел на смену майскому указу.

В новом паспорте проекта о СМП, подготовленном «Росатомом», добавлен также показатель прироста пропускной способности грузовых морских портов в акватории Северного морского пути, который сейчас составляет около 32 млн т. В 2024 году он должен достичь 85 млн т, а в 2030 году — 115 млн т. Однако в 2028–2029 годах прогнозный грузооборот может превысить уровень пропускной способности портов, говорится в письме Рукши. За два последних расчетных года реализации проекта поставки ожидаются на уровне 104 млн т и 107 млн т соответственно, а пропускная способность портов составит лишь 97 млн т. РБК направил запросы в Минтранс и Росморречфлот.

Актуализированный прогноз загрузки Северного морского пути наиболее приближен к реальной картине, замечает Григорьев. Но вызывают озабоченность как неопределенность с ресурсной базой угольных проектов (передача корпорации АЕОН месторождений «Востокугля»), так и своевременная готовность транспортной инфраструктуры новых проектов, в первую очередь в Енисейском заливе (ее должны построить «Восток Ойл» и «Северная Звезда», принадлежащая Троценко): терминалы, грузовой и обес печивающий флот, добавляет эксперт. РБК направил запрос представителю Троценко. ■

НОВУЮ ОБОРОННУЮ КОРПОРАЦИЮ МОЖЕТ ВОЗГЛАВИТЬ ТОП-МЕНЕДЖЕР ОСК

Леонида Стругова сориентируют по приборам

ИННА СИДОРКОВА

Топ-менеджер ОСК и выходец из Минпромторга Леонид Стругов рассматривается в качестве кандидата на пост главы Корпорации морского приборостроения, сообщили в правительстве. Корпорация создана в апреле, ее оборот — около ₽30 млрд.

ПОЧЕМУ ЛЕОНИД СТРУГОВ

На пост главы Корпорации морского приборостроения рассматривается первый вице-президент ОСК Леонид Стругов. Так вице-премьер Юрий Борисов ответил на вопрос РБК о том, кого Минпромторг представит президенту в качестве кандидата в руководители недавно созданной корпорации.

«Стругов достаточно погружен в судостроительную тематику. Он начинал на «Звездочке» и всю жизнь посвятил судостроению. В принципе как комплектатор хорошо знает морское приборостроение. Стругов пользуется авторитетом среди коллег, его хорошо знают в отрасли, поэтому это вполнезвешенная кандидатура», — пояснил Борисов.

О том, что Стругов рассматривается на пост главы Корпорации морского приборостроения, ранее РБК сообщали два топ-менеджера из оборонно-промышленного комплекса. Тогда собеседники РБК отмечали, что Путин пока не подписал указ о назначении Стругова. «Стругов — основной претендент. Но рассматривается и запасная кандидатура, так как Стругову 65 лет и он близок к достижению предельного возраста пребывания на госслужбе», — пояснил один из них. С 2018 года в России предельный возраст пребывания на государственной службе составляет 70 лет.

Кандидатуру на пост главы новой корпорации должен выдвинуть Минпромторг, после этого ее должен одобрить президент. РБК направил запрос в министерство.

ЗАЧЕМ СОЗДАНА НОВАЯ КОРПОРАЦИЯ

Указ о создании Корпорации морского приборостроения президент Владимир Путин подписал 1 апреля. В уставный капитал новой госкорпорации войдут 100% минус одна акция четырех концернов. Это московский производитель боевых систем для ВМФ «Моринформсистема-Агат» и три петербургских предприятия: НПО «Аврора», концерн «Океанприбор» и ЦНИИ «Электроприбор». Их суммарная выручка по РСБУ по итогам 2018 года составила около 30 млрд руб., следует из базы данных СПАРК.

Эти концерны разрабатывают и производят автоматизированные системы управления, навигационное оборудование для надводных и подводных кораблей, а также гидроакустическое оборудование. Работают предприятия преимущественно в интересах ОПК.

Необходимость объединения концернов в корпорацию Борисов объяснил «синергией». «В рамках корпорации всегда по крайней мере теоретически можно проводить вменяемую техническую политику, связанную с унификацией технических предприятий, стандартизацией. Кроме того, объединение дает сокращение управляемого аппарата, не надо содержать лишнюю бухгалтерию и так далее. В этом плане всегда есть плюсы», — заключил вице-премьер.

В России еще с советских времен не было единой структуры, которая обеспечивала бы единую техническую политику и унификацию разработок в части морского приборостроения, напомнил эксперт Российского совета по международным делам (РСМД), специалист по ВМФ Илья Крамник.

«Много разнотипных радиолокационных комплексов (РЛС), систем управления, систем связи. Эта проблема есть даже на новых кораблях:

Леонид Стругов



Фото: PhotoXpress

ГОД И МЕСТО РОЖДЕНИЯ 1955 год, город Северодвинск (Архангельская область)

ОБРАЗОВАНИЕ Окончил Севмашвтуз — филиал Северного (Арктического) федерального университета — по специальности «инженер-электрик»

КАРЬЕРА В 1983–1993 годах работал на заводе «Полярная звезда», дошел до замдиректора по экономике. В 1993–1999 годах занимал должность гендиректора архангельской компании «Двина». Следующие пять лет работал в Москве в Российской агентстве по судостроению. С 2005 года был начальником управления судостроительной промышленности Федерального агентства по промышленности. В 2008 году назначен директором департамента судостроительной промышленности и морской техники Минпромторга. В декабре 2014 года перешел в ОСК на должность первого вице-президента (курирует гособоронзаказ)

ПРЕТЕНДУЕТ НА ДОЛЖНОСТЬ Глава Корпорации морского приборостроения

например, на новом фрегате установлен РЛС «Полимент», на новом корвете — РЛС «Заслон». Это оборудование разных производителей, и ни один из них практически не обладает ресурсами, необходимыми для проведения масштабных дорогостоящих разработок», — пояснил Крамник.

Однако пока непонятно, как такое решение будет реализовано, отметил эксперт РСМД. «Пока — за некоторыми исключениями — нельзя говорить о том, что опыт создания таких холдингов в России целиком положительный. Отнюдь не везде удается добиться унификации разработок и объединения инженерных усилий, потенциалов», — говорит Крамник. В качестве отрицательного примера он привел опыт Объединенной судостроительной корпорации (ОСК).

«Это одна из корпораций с наименее эффективным управлением подведомственными организациями. Но, может быть, как раз при создании Корпорации морского приборостроения удастся учесть их ошибки», — подытил собеседник РБК. ■

ИЗВЕЩЕНИЕ

о торгах на право заключения договора купли-продажи акций Акционерного общества «РЖД-ЗДОРОВЬЕ», проводимых в форме открытого аукциона с подачей предложений о цене акций в открытой форме

Настоящим Банк ВТБ (публичное акционерное общество) (далее – «**Организатор аукциона**»), действующий на основании заключенного между открытым акционерным обществом «Российские железные дороги» (далее – «**РЖД**») и правопредшественником Организатора аукциона – Открытым Акционерным Обществом «ТрансКредитБанк» (который реорганизован путем присоединения к Банку ВТБ 24 (публичное акционерное общество) 01 ноября 2013 года, который реорганизован путем присоединения к Организатору аукциона 01 января 2018 года) Агентского договора №745 от 20 сентября 2006 года по организации и проведению торгов на право заключения договоров купли-продажи принадлежащих ОАО «РЖД» акций и долей в уставном капитале хозяйственных обществ (с учетом последующих изменений и дополнений), а также поручения на организацию и проведение аукциона и доверенности, от имени РЖД сообщает о проведении торгов на право заключения договора купли-продажи акций Акционерного общества «РЖД-ЗДОРОВЬЕ» (далее – «**Общество**»), проводимых в форме открытого аукциона с подачей предложений о цене акций в открытой форме (далее – «**Аукцион**»).

ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Основание проведения Аукциона	Решение совета директоров РЖД.	Порядок получения Аукционной документации	Для получения Аукционной документации лицу, намеренноому принять участие в Аукционе (далее – « Претендент ») или его уполномоченному представителю в период с 14 сентября 2020 года по 12 октября 2020 года (включительно) необходимо предоставить Организатору аукциона подписанное Претендентом или его уполномоченным представителем и (если применимо) заверенное печатью Претендента соглашение о конфиденциальности (в двух экземплярах), согласия на обработку персональных данных Претендента (для Претендента – физического лица) и уполномоченных представителей Претендента, сведения о Претенденте, составленные по формам и правилам оформления, опубликованным на Интернет-сайте Организатора аукциона, а также доверенность на право подачи документов для получения Аукционной документации от имени Претендента (в случае если документы подаются уполномоченным представителем Претендента). Документы, необходимые для получения Аукционной документации, подаются по адресу: 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д.35, 6 этаж, комн. 618, в рабочие дни с 10:00 до 18:00 (в пятницу и предпраздничные дни с 10:00 до 16:45) по московскому времени.
Предмет Аукциона	Предметом Аукциона является право на заключение договора купли-продажи 8 870 116 999 (восемь миллиардов восемьсот семидесяти миллиардов сто шестьдесят пять тысяч девяносто девять) обыкновенных именных акций Общества, зарегистрированных под номером 1-01-55466-Е, принадлежащих РЖД и составляющих 100% минус 1 акция уставного капитала Общества (далее – « Акции »). Условия подлежащего заключению по результатам Аукциона Договора купли-продажи акций предусматривают их отчужжение единичным пакетом. Обременения Акций отсутствуют.	Информационная комната	Не позднее 5 (пяти) рабочих дней с даты предоставления Претендентом или уполномоченным представителем Претендента вышеуказанных документов Организатор аукциона подписывает соглашение о конфиденциальности и направляет Претенденту Аукционную документацию по адресу электронной почты, указанному в сведениях о Претенденте. Копия Аукционной документации также будет размещена в Информационной комнате (как этот термин определен ниже).
Эмитент Акций (Общество)	Полное наименование – Акционерное общество «РЖД-ЗДОРОВЬЕ». Место нахождения и почтовый адрес: 101000, город Москва, Большой Златоустинский переулок, дом 5, строение 3. Данные государственной регистрации – основной государственный регистрационный номер 1107746105610.	Дата и время работы Информационной комнаты	В целях предоставления Претендентам возможности получить дополнительную информацию об Обществе и о его деятельности Организатор аукциона предоставляет Претендентам доступ к информации и документам в отношении Общества, представленным в электронном виде, через сеть Интернет (далее – « Информационная комната »).
Сведения о коммерческой деятельности Общества	Основным видом деятельности согласно уставу Общества является медицинская деятельность по обследованию и лечению пациентов, включающая санаторно-курортное, в том числе дополнение после стационарного лечения, амбулаторно-курортное, амбулаторно-поликлиническое и стационарное лечение в отделении реабилитационно-восстановительного лечения.	Время и место предоставления документов для получения доступа в Информационную комнату	Информационная комната открыта для Претендентов в период с 14 сентября 2020 года по 12 октября 2020 года (включительно) круглосуточно (за исключением возможных технических сбоев и профилактических мероприятий, частота и продолжительность которых определяется Организатором аукциона).
Продавец Акций	Полное наименование – открытое акционерное общество «Российские железные дороги» (ОАО «РЖД»). Место нахождения и почтовый адрес: Российская Федерация, 107174, г. Москва, ул. Новая Басманная, д. 2. Адрес Интернет-сайта: http://www.rzd.ru/ . Данные государственной регистрации – основной государственный регистрационный номер 1037739877295.	Порядок получения доступа в Информационную комнату	Документы для получения доступа в Информационную комнату подаются Претендентом или его уполномоченным представителем в период с 14 сентября 2020 года по 12 октября 2020 года (включительно) по адресу: 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д.35, 6 этаж, комн. 618, в рабочие дни с 10:00 до 18:00 (в пятницу и предпраздничные дни с 10:00 до 16:45) по московскому времени.
Организатор аукциона	Полное наименование – Банк ВТБ (публичное акционерное общество). Место нахождения и почтовый адрес: Российская Федерация, 190000, г. Санкт-Петербург, ул. Большая Морская, д. 29. Адрес Интернет-сайта: http://www.vtb.ru/ . Данные государственной регистрации – основной государственный регистрационный номер 1027739609391.	Документы, размещенные на Интернет-сайте Организатора аукциона	В течение 5 (пяти) рабочих дней с даты предоставления Претендентом документов, необходимых для получения доступа в Информационную комнату, Организатор аукциона проверяет предоставленные документы и принимает решение о допуске или об отказе в допуске Претендента в Информационную комнату. Подтверждением решения о предоставлении Претенденту доступа в Информационную комнату является подписанное Организатором аукциона соглашение о конфиденциальности. Пароли доступа в Информационную комнату предоставляются Претенденту в течение 2 (двух) рабочих дней с даты заключения соглашения о конфиденциальности.
Форма торгов	Открытый аукцион с подачей предложений о цене Акций в открытой форме.	Требования к Претендентам	Вместе с настоящим извещением о проведении Аукциона (далее – « Извещение ») на Интернет-сайте Организатора аукциона размещены следующие документы, необходимые Претендентам для получения Аукционной документации и доступа в Информационную комнату:
Стартовая (начальная) цена продажи Акций	8 870 116 999 (восемь миллиардов восемьсот семьдесят миллиардов сто шестьдесят пять тысяч девяносто девять) рублей 08 копеек.		<ul style="list-style-type: none">• форма описи документов, необходимых для получения доступа в Информационную комнату;• форма сведений о Претенденте;• форма соглашения о конфиденциальности;• форма согласия на обработку персональных данных;• правила доступа в Информационную комнату;• форма доверенности на получение доступа в Информационную комнату;• форма доверенности на право подачи документов для получения Аукционной документации;• требования к оформлению соглашения о конфиденциальности.
Минимальная цена продажи Акций	6 674 000 000 (шесть миллиардов шестьсот восемьдесят семь миллионов) рублей.		
Шаг аукциона	Сумма изменения цены Акций участниками в ходе Аукциона составляет 50 000 000 (пятьдесят миллионов) рублей (далее – « Шаг аукциона »), за исключением первого Шага аукциона, который для первого этапа составляет 29 883 000 (двадцать девять миллионов восемьсот восемьдесят три тысячи) рублей 92 копейки, а для второго этапа составляет 46 116 999 (сорок шесть миллионов сто шестьдесят пять тысяч девяносто девять) рублей 08 копеек. Шаг аукциона может быть изменен в течение Аукциона по решению созданной для проведения Аукциона аукционной комиссии (далее – « Аукционная комиссия »).		
Аукционная документация	Детальные условия Аукциона изложены в документации о торгах на право заключения Договора купли-продажи акций, проводимых в форме открытого аукциона с подачей предложений о цене Акций в открытой форме (далее – « Аукционная документация »).		

ТРЕБОВАНИЯ К ПРЕТЕНДЕНТАМ И ЗАЯВКЕ

Требования к Претендентам

Аукцион проводится среди Претендентов, признанных участниками Аукциона (далее – «**Участники**»), отвечающих нижеприведенным требованиям, внесшим на счет Организатора аукциона сумму Задатка (как этот термин определен ниже) и подавших Заявки (как определено ниже) с приложением требуемых документов.

Чтобы быть допущенным к участию в Аукционе Претендент:

- должен быть юридическим лицом или физическим лицом, не являющимся работником Организатора аукциона или РЖД;
- не должен находиться в процессе ликвидации и в отношении него не инициирована процедура банкротства или, если Претендентом является иностранное юридическое лицо или иностранный гражданин, иная процедура аналогичная ликвидации и банкротству, предусмотренная применимым правом;
- должен обладать полной правоспособностью и (если применимо) дееспособностью в соответствии с применимым правом и иметь право на участие в Аукционе, а также на заключение и исполнение Договора купли-продажи акций на условиях, изложенных в Аукционной документации, не ограниченное применимым правом, каким-либо договорным или иным обязательством;
- должен предоставить задаток в размере 887 011 700 (восьмисот восемьдесят семи миллионов одиннадцати тысяч семисот) рублей;
- должен подтвердить, что он соответствует указанным выше требованиям в порядке, установленном Аукционной документацией.

Документы, которые необходимо представить Организатору аукциона для целей участия в Аукционе

Период, время и место приема Заявок

Задаток

Для участия в Аукционе Претендент должен предоставить:

- заявку на участие в Аукционе (далее – «**Заявка**»), составленную по форме, приведенной в Аукционной документации (в двух экземплярах);
- описание документов, составленную по форме, приведенной в Аукционной документации (в двух экземплярах);
- прилагаемые к Заявке документы, перечисленные в вышеуказанной описи.

Заявка и прилагаемые к Заявке документы принимаются Организатором аукциона в период с 14 сентября 2020 года по 12 октября 2020 года (включительно) по адресу: 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д.35, 6 этаж, комн. 618, в рабочие дни с 10:00 до 18:00 (в пятницу и предпраздничные дни с 10:00 до 16:45).

Для участия в Аукционе Претендент в срок не позднее 12 октября 2020 года обязан внести на корреспондентский счет Организатора аукциона задаток в размере 887 011 700 (восьмисот восемьдесят семи миллионов одиннадцати тысяч семисот) рублей (далее и выше – «**Задаток**») в порядке, определенном Договором о задатке.

Реквизиты для внесения Задатка:

Получатель: Банк ВТБ (ПАО)
БИК 044525187
к/с 30101810700000000187 в ГУ Банка России по ЦФО
л/сч 47422810100210000512
ИНН 7702070139
КПП 997950001

Для получения формы Договора о задатке Претенденты должны обратиться к Организатору аукциона путем направления соответствующего запроса по следующему адресу электронной почты: kochanov@vtb.ru

(контактное лицо: Кочанов Михаил Владимирович).

ОФОРМЛЕНИЕ УЧАСТИЯ В АУКЦИОНЕ

Дата и место принятия Аукционной комиссии решения о допуске или об отказе в допуске Претендентов к участию в Аукционе

21 октября 2020 года по адресу: 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д.35, 6 этаж, комн. 618.

ПОРЯДОК ПРОВЕДЕНИЯ АУКЦИОНА

Дата, время и место проведения Аукциона

23 октября 2020 года в 15:00 по московскому времени по адресу: 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 35, 8 этаж, конференц-зал. Регистрация Участников проходит по месту проведения Аукциона в дату проведения Аукциона: начало в 13:30 по московскому времени; окончание в 14:30 по московскому времени.

Процедура проведения Аукциона

От каждого Участника на Аукционе могут присутствовать не более двух лиц, включая самого Участника (если Участник действует от своего имени самостоятельно) и его представителей, каждый из которых должен представить:

- паспорт или иной официальный документ, удостоверяющий личность, в соответствии с применимым правом (в случае если такой документ составлен на иностранном языке, он подлежит легализации в установленном порядке и предоставляется вместе с нотариально удостоверенным переводом);
- надлежащим образом оформленную доверенность (если Участник действует через представителя), составленную по форме, приведенной в Аукционной документации, или иной документ, подтверждающий в соответствии с применимым правом полномочия на участие в Аукционе и подписание протокола об итогах Аукциона и Договора купли-продажи акций с указанием (i) предельной цены Акций (выраженной в абсолютном значении в рублях), которую может заявить соответствующий представитель или (ii) того, что ограничения на предельную цену Акций, которую может заявить соответствующий представитель, отсутствуют. Доверенность должна быть нотариально удостоверена. Аукцион проводит назначаемый Организатором аукциона аукционист.
- Участники должны заявлять свои предложения о цене продажи Акций по правилам, установленным Аукционной документацией.

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ АУКЦИОНА

Определение победителя Аукциона и заключение Договора купли-продажи акций

Победителем Аукциона признается Участник, который предложил в ходе Аукциона наиболее высокую цену за Акции и номер карточки с аукционным номером которого и заявленная им цена продажи Акций были названы аукционистом последними (при

условии, что такая цена не превышает предельной цены Акций, указанной в Корпоративном согласии, представленном Участником в составе Заявки (в случае предоставления соответствующего Корпоративного согласия), либо в доверенностях (иных документах, подтверждающих полномочия представителей), предоставленных представителями Участников для участия в Аукционе (если Участники действуют через представителей) (далее – «**Победитель**»).

Победитель обязан в день проведения Аукциона одновременно с подписанием протокола об итогах Аукциона подписать Договор купли-продажи акций с РЖД по форме, приведенной в Аукционной документации.

Признание Второго победителя Победителем и заключение Договора купли-продажи акций со Вторым победителем

Участник, заявивший вторым ту же цену продажи Акций, что и Победитель или, в случае отсутствия такого Участника, Участник, предложение по цене продажи Акций которого было заявлено на первом этапе Аукциона предпоследним, признается вторым победителем Аукциона (при условии, что цена, заявленная таким Участником, не превышает предельной цены Акций, указанной в Корпоративном согласии, представленном им в составе Заявки (в случае предоставления соответствующего Корпоративного согласия), либо в доверенностях (иных документах, подтверждающих полномочия представителей), предоставленных представителями Участников для участия в Аукционе (если Участники действуют через представителей) (далее – «**Второй победитель**»). Второй победитель обязан подписать протокол об итогах Аукциона и вправе заключить с РЖД Договор купли-продажи акций в случае признания его Победителем, в сроки и в порядке, установленные Аукционной документацией. Во избежание сомнений, если ни один Участник не заявит вторым ту же цену продажи Акций, что и Победитель, и отсутствует Участник, предложение по цене продажи Акций которого было заявлено предпоследним, то ни один из Участников не признается Вторым победителем, Договор купли-продажи акций со Вторым победителем не заключается, а все положения о заключении Договора купли-продажи акций со Вторым победителем подлежат исключению из Договора купли-продажи акций с Победителем.

Информация об итогах Аукциона публикуется на Интернет-сайтах РЖД и Организатора аукциона.

ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Дополнительная информация

Дополнительную информацию о проведении Аукциона можно получить по телефонам:
+7 (495) 960 2424 доб. 444-300, e-mail: skuridindv@vtb.ru
(контактное лицо: Скуридин Дмитрий Владимирович),
+7 (495) 960 2424 доб. 442-766, e-mail: kochanov@vtb.ru
(контактное лицо: Кочанов Михаил Владимирович).

Получение доступа в здания офисов Банка ВТБ (ПАО)

Для получения доступа в здание офиса Банка ВТБ (ПАО), расположенного по адресу: 101000, г. Москва, ул. Мясницкая, д. 35, Претенденты/Участники должны предварительно оформить пропуска, позвонив по телефону: +7 (495) 960 2424, доб. 442-766.
Контактное лицо: Кочанов Михаил Владимирович.

Внесение изменений в Извещение и Аукционную документацию

Организатор аукциона вправе внести изменения в Извещение и (или) Аукционную документацию (за исключением изменения предмета Аукциона) не позднее последнего рабочего дня перед датой окончания приема Заявок.

В любое время не позднее последнего рабочего дня перед датой проведения Аукциона Организатор аукциона вправе перенести на более поздний срок дату принятия решения о допуске или об отказе в допуске Претендентов к участию в Аукционе, дату уведомления Претендентов о таком решении и (или) дату проведения Аукциона, дату оформления протокола об итогах Аукциона, объявления Победителя и заключения Договора купли-продажи акций без внесения изменений в Аукционную документацию.

При внесении изменений в Аукционную документацию Претенденты уведомляются о таких изменениях в порядке, установленном Аукционной документацией. При внесении изменений в Извещение текст таких изменений публикуется в тех же средствах массовой информации и Интернет-сайтах, в которых было опубликовано Извещение.

Любые изменения, внесенные в Извещение и (или) Аукционную документацию в установленном порядке, являются неотъемлемой частью Извещения и Аукционной документации (в зависимости от применимого случая) и являются обязательными для всех Претендентов.

Организатор аукциона и РЖД не несут ответственности за какие-либо убытки, риски и потери со стороны Претендента в случае, если Претендент не ознакомился с Извещением, Аукционной документацией или изменениями, внесенными в Извещение и (или) Аукционную документацию.

Отказ от проведения Аукциона

Организатор аукциона оставляет за собой право отказаться от проведения Аукциона в любое время без выплаты компенсации или возмещения убытков Претендентам или каким-либо третьим лицам со стороны Организатора аукциона или РЖД.

Освобождение от ответственности

Сведения, указанные в настоящем Извещении или каким-либо образом предоставленные Претендентам Организатором аукциона, РЖД, Обществом или любыми их консультантами, представляются Претендентам или их уполномоченным представителям с единственной целью предоставления им возможности подать Заявку и принять участие в Аукционе. Несмотря на то, что Организатор аукциона приложил разумные усилия для предоставления Претендентам достоверной информации, ни РЖД, ни Организатор аукциона не дают каких-либо заверений или гарантий в отношении полноты и точности настоящего Извещения и не несут ответственности в случае неточности или неполноты сведений, предоставленных Претендентам или их уполномоченным представителям.

Девелопмент



ОТРАСЛЬ ИСПЫТЫВАЕТ СЕРЬЕЗНЫЕ ПРОБЛЕМЫ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ БАНКОВСКИХ СРЕДСТВ

Эскроу-счета довели застройщиков до биржи

В ближайший год число застройщиков, использующих **ОБЛИГАЦИОННЫЕ ЗАЙМЫ**, как минимум удвоится, прогнозирует «Эксперт РА». Агентство связывает этот тренд с тем, что девелоперам крайне сложно привлечь в банках **ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ**.

НАДЕЖДА ФЕДОРОВА

К концу 2021 года число девелоперов, привлекающих деньги через облигации, может увеличиться на 10–20 компаний, при этом новые игроки займут на рынке до 30 млрд руб. Такой прогноз содержится в имеющемся у РБК обзоре отрасли жилищного строительства, подготовленном рейтинговым агентством «Эксперт РА».

Сейчас, по информации агентства, лишь 13 застройщиков в России привлекают

КАК ИЗМЕНИЛОСЬ ФИНАНСИРОВАНИЕ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ

До июля 2019 года застройщики могли возводить жилье напрямую на деньги дольщиков. После этого стали обязательными эскроу-счета для всех новых проектов строительства жилья с привлечением средств дольщиков. По этой схеме деньги, заплаченные за квартиры, поступают на особый счет и хранятся там, пока дом не будет достроен. Само строительство при этом финансируется за счет банковского кредита.

Перейти на эскроу-счета должны были и проекты, которые начали строиться до 1 июля 2019 года, но исключения были сделаны для жилых комплексов, в которых было продано не менее 10% квартир, а строительная готовность составляла не менее 6–30% (в зависимости от типа проекта и застройщика). Сейчас 39% жилья из 98,6 млн кв. м жилья, которое строится в России, продается с использованием эскроу-счетов.

Фото: Сергей Фадеичев/TASS

деньги через облигационные займы. Всего в России, согласно данным Единой информационной системы жилищного строительства, более 2,5 тыс. девелоперов. Но среди уже выпустивших облигации — крупнейшие игроки, которые разместили бумаги более чем на 200 млрд руб., указывает «Эксперт РА». Кроме того, в последние два года на рынке также стали активны средние и небольшие компании, которые за это время привлекли более 10 млрд руб.

На рынке публичных заимствований уже присутствует ПИК, ЛСР, Setl Group, «Инград» и «Самолет», которые вместе строят 15% всего жилья в России. Облигации также размещают, в частности, группа «Эталон», которая сейчас возводит 978 тыс. кв. м в трех регионах, «Талан» (266 тыс. кв. м в семи регионах), G-Group (у дочерней компании «Унистрой» в работе 159 тыс. кв. м в Татарстане), «Легенда» (149 тыс. кв. м в Петербурге).

ПОЧЕМУ ЗАСТРОЙЩИКАМ ПРИДЕТСЯ РАЗМЕЩАТЬ ОБЛИГАЦИИ

Ожидаемый выход новых застройщиков на рынок публичных заимствований, по мнению «Эксперт РА», обусловлен реформой долевого строительства, в результате которой девелоперы не могут больше рассчитывать на деньги дольщиков — их должно заменить проектное финансирование от банков. Но, отмечают в агентстве, при принятии решения об открытии проектного финансирования банки смотрят на рентабельность проекта — соотношение выручки к его себестоимости. С высокой вероятностью получить финансирование может проект, в котором этот показатель превышает 15%.

Менее чем в половине регионов валовая прибыль из расчета на 1 кв. м жилья превышает 10%, констатирует «Эксперт РА». Если учитывать еще и коммерческие расходы (в среднем составляют около 3% от стоимости проекта) и затраты на проектное финансирование с эффективной процентной ставкой в 5%, то уже в половине регионов рентабельность становится нулевой или даже отрицательной. Среди таких регионов — Республика Марий Эл, Республика Коми, Брянская, Челябинская и Кировская области.

В новых условиях облигации становятся для застройщиков важным каналом привлечения средств, резюмирует старший директор отдела корпоративных и суверенных рейтингов «Эксперт РА» Дмитрий Сергиенко. «Потеряв доступ к бесплатным средствам дольщиков, строительная отрасль не сможет получить в короткой перспективе сопоставимый объем проектного финансирования. Поэтому выход на рынок публичного долга — практически неизбежный в нынешних условиях сценарий

финансирования для многих участников рынка», — уверен Сергиенко.

Требованиям Сбербанка для получения проектного финансирования соответствуют девелоперские проекты с рентабельностью более 15% с учетом наличия собственных средств (базово — 15% от бюджета проекта), подтверждают в пресс-службе банка. Примерно четверть проектов от общего числа, по оценкам Сбербанка, имеют среднюю маржинальность менее 10%, включая затраты на проценты по кредитам, приобретение и освоение площадок.

Нулевая или отрицательная рентабельность в основном связана с необходимостью нести высокие затраты на инфраструктуру, в том числе социальную, указывают в Сбербанке. Оптимальным решением вопроса в банке называют не публичные займы, а субсидирование государством таких затрат, а также затрат на проценты по кредитам. На такие субсидии в ближайшие два года потребуется около 55 млрд руб., оценивают в Сбербанке. Минстрой может начать субсидирование застройщиков, строящих в регионах с низкой маржинальностью уже в этом году.

В России отсутствуют системные проблемы с доступом к проектному финансированию застройщиков, категоричен Никита Белоусов, заместитель руководителя аналитического центра «Дом.РФ», госкомпании, отвечающей за повышение качества и доступности жилья. «Мы наблюдаем конкуренцию между банками за застройщиков. У каждого девелопера с качественным проектом имеется в среднем два-три предложения от кредитных организаций», — уверяет Белоусов.

ций», — уверяет Белоусов. По его словам, кредитные организации предлагают проектное финансирование по всей стране, в том числе в регионах с низким спросом.

ЧТО ГОВОРЯТ САМИ ЗАСТРОЙЩИКИ

Застройщики сейчас заинтересованы в привлечении длинных беззалоговых денег для развития, покупки новых земельных активов, особенно в переходной фазе реформы долевого строительства, констатирует директор по маркетингу компании «Талан» Наталья Гарифуллина. По ее мнению, облигации как раз отвечают данным требованиям.

Поскольку при использовании эскроу-счетов застройщик не имеет доступа к средствам дольщиков до момента окончания проекта, девелоперам нужны дополнительные источники финансирования для приобретения новых проектов и для покрытия расходов прединвестиционной фазы, объясняет директор департамента финансов «Инграда» Петр Барсуков. Управляющий директор группы «Самолет» Андрей Пахоменков также связывает выпуск облигаций прежде всего с необходимостью финансировать планы по развитию: «Проектное финансирование — структурированный долг, направленный на финансирование затрат по реализации конкретного объекта. Облигационный заем позволяет направить средства на дальнейшее развитие».

Количество застройщиков, которые будут пользоваться облигациями как инструментом фондирования, будет расти, соглашается Гарифуллина с выводами аналитиков «Эксперт РА». Размещение облигаций — дорогостоящий про-

ДОРОГОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ

Строительная отрасль считается рискованной, поэтому застройщики платят достаточно высокие купоны по облигациям, отмечают в «Эксперт РА». Например, доходность по облигациям «Талан» — больше 14% годовых, «Легенда» — 10–11% в зависимости от выпуска, ПИКА — 6–7% в зависимости от выпуска.

Кроме прямых расходов на выплату купонов застройщик должен учесть комис-

сию организатора размещения (1–3%), а также затраты на подготовку документов и регистрацию выпуска бумаг, подготовку отчетности по МСФО и т.п., отмечает Гарифуллина.

С учетом перечисленного, по словам Пахоменкова, облигации — более «дорогой» долг по сравнению с проектным финансированием и не может в полной мере служить ему альтернативой. Белоусов также говорит, что проектное

финансирование дешевле, чем купон по облигациям. Особенно если на эскроу-счета поступило достаточно средств от дольщиков — тогда ставка по кредиту может снижаться до 3–4%.

Облигационные деньги могут быть дешевле проектного финансирования в случае большого спроса на бумаги со стороны инвесторов, отмечает гендиректор агентства недвижимости We Know Александр Галицын.

● Выход на рынок публичного долга — практически неизбежный в нынешних условиях сценарий финансирования для многих участников рынка

СТАРШИЙ ДИРЕКТОР ОТДЕЛА КОРПОРАТИВНЫХ И СУВЕРЕННЫХ РЕЙТИНГОВ «ЭКСПЕРТ РА» ДМИТРИЙ СЕРГИЕНКО

цесс, который не могут себе позволить небольшие девелоперы, обращает внимание Пахоменков. Среди наиболее важных элементов — наличие кредитного рейтинга, консолидированной отчетности, соответствующей корпоративной структуры с советом директоров, комитетом по аудиту и т.д.

КАКИЕ ЕСТЬ РИСКИ

Поступающие от размещения облигаций денежные потоки сложно синхронизировать с девелопментом и реализацией проектов, уверен Белоусов. Поэтому, по его мнению, финансирование строительства путем выпуска облигаций создаст повышенные риски как для покупателей квартир, так и для инвесторов в долговые бумаги.

Другой риск в повышенном спросе на выпуск облигаций видит заместитель гендиректора MR Group Андрей Кирсанов. По его словам, важно, чтобы публичные заимствования не стали скрытой формой привлечения денег граждан, когда вместо заключения до-

вора участия в долевом строительстве недобросовестные застройщики в обмен на облигации начнут предлагать квартиры. Такой вариант полностью нельзя исключать, учитывая богатый опыт недобросовестных застройщиков по использованию серых схем в обход требований законодательства о долевом строительстве, предупреждает Кирсанов. ■

39%
из 98,6 млн кв. м
жилья, которое
строится в Рос-
сии, продается
с использованием
эскроу-счетов

Реклама 18+



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

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

RU center

Финансы

“Многое зависит от того, будет ли новый локдаун”

Главный управляющий директор Альфа-банка, член наблюдательного совета «Альфа-Групп» ВЛАДИМИР ВЕРХОШИНСКИЙ рассказал о последствиях пандемии для банков и россиян, рисках фондового рынка и спросе на наличные в кризис.

КИРИЛЛ ТОКАРЕВ,
АНТОН ФЕЙНБЕРГ

О РАБОТЕ АЛЬФА-БАНКА В КРИЗИС

Как Альфа-банк пережил локдаун из-за пандемии, период ограничений для экономики?
Я доволен тем, как наша команда отработала коронакризисный период, особенно самую горячую фазу в марте, апреле, когда было столько неясностей и страхов. Можно поставить твердую «пятерку». По тем индикаторам, которые мы наблюдаем из недели в неделю, из месяца в месяц, видно, что кризисные явления постепенно преодолеваются и мы входим в нормальный режим. Для людей период психологического надлома, похоже, тоже кончился. Я в последнее время говорю, что, если человек, уснувший в феврале, сейчас проснется, он не поймет, что посередине было что-то ужасное.

Тем не менее прогнозы пока делать рано. Многое будет зависеть от того, не будет ли нового локдауна. В этом смысле наше правительство в отличие от многих других стран отработало, мне кажется, прекрасно. У меня близкий друг живет в Аргентине, недавно он мне написал, что собирается оттуда эмигрировать. У них достаточно популистское правительство — закрыто все: магазины, рестораны, вне-

шние перелеты, внутренние. В общем не думают об экономике.

У нас все движется к восстановлению, но может быть всякое. Более или менее окончательно можно будет делать выводы в ноябре-декабре этого года.

Тактику до конца года вы выстраиваете исходя из чего: будет вторая волна или все худшее позади?
Вообще, кризис — это про не понимание, что делать. Сегодня мы готовы к негативному развитию событий, нам понятно, как себя вести. Но, к счастью, происходит постепенное возвращение к нормальной работе, хоть и не к такому росту, как до COVID.

Акционеры принимали участие в разработке антикризисных планов? Готовы они были поддержать банк финансово в случае необходимости, если бы события развивались не лучшим образом?

Наши акционеры прошли много кризисов, Альфа-банк в этом году исполняется 30 лет. Их опыт трудно переоценить. С одной стороны, акционеры давали подсказки в нужные моменты, было ощущение дополнительного спокойствия и уверенности. С другой — они полностью доверили [бизнес] команде, менеджменту. Думаю, они об этом сейчас не жалеют. В самом начале пандемии акционеры заявили, что готовы

поддержать нас финансово, что бы ни случилось и о каких бы суммах ни шла речь. Но финансовая помощь нам не понадобилась.

В отличие от ряда банков, оставивших в апреле только дежурные офисы, отделения Альфа-банка продолжали работать. Почему был выбран такой подход?
Это был некоторый риск, но мы вообще не останавливали работу наших отделений. Президент сказал, что финансово-банковские учреждения во время пандемии работают — и мы работали без остановки. В начале карантина, когда уровень бытового страха был очень высок, коллектив банка с беспокойством отреагировал на необходимость выходить ежедневно на работу. Нам помогло то, что менеджмент непрерывно и напрямую общался с сотрудниками: такие коммуникации — часть плоской структуры управления, принятой в банке. В итоге волнение переросло во внутренний подъем от того, что от нас зависит благополучие миллионов семей. Затем мы пошли на непопулярные меры, сократили премии за второй и третий квартал, отказались от пересмотра зарплат, но сотрудники приняли и это с пониманием — зато мы отказались от массовых сокращений. Весь коллектив Альфа-банка мы сохранили.

В апреле—мае, на пике карантинных мер, Альфа-банк зафиксировал самые крупные в российском банковском секторе убытки. С чем они связаны?

Делать выводы о финансовых результатах «Альфы», как и любого другого крупного банка, нужно будет в конце года. Если говорить именно о втором квартале, на этот период пришлось создание резервов. Некоторые крупные банки уже в марте создали резервы, хотя по-хорошему к этому не было предпосылок. Мы сделали это тогда, когда увидели ухудшение ситуации — в апреле—мае.

Думаю, рынок розничных инвестиций продолжит динамично расти, это будет важная часть любого финансового бизнеса.
Но, поскольку он связан с более высокими рисками, которые население не умеет оценивать, в ближайшие два-три года его может ждать несколько потрясений

Альфа-банк ответственно относится к управлению кредитными рисками и резервированию, такой подход позволяет нам чувствовать себя уверенно и закладывать запас прочности и стабильности. И сейчас у нас резервов достаточно, чтобы покрыть все прошлые и возможные будущие потери.

Вторая причина убытков во втором квартале — отрицательная валютная переоценка активов, из-за того что рубль укрепился. Сейчас пошло обратное движение.

Если абстрагироваться от резервов, от всех бухгалтерских движений между кварталами, позитивно то, что ключевые составляющие нашего финансового результата растут. Согласно отчетности РСБУ, за первое полугодие 2020 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года мы заработали на 20% больше процентного дохода, на 11% больше комиссионного. И это с учетом провала второго квартала. Рост клиентской базы от месяца к месяцу не останавливается. Фундаментально наш бизнес растет.

В карантин мы вообще не останавливали никакие разработки и инвестиции — phygital-отделения (без привычных рабочих мест для приема посетителей и бумажных документов. — РБК) открыли в обещанный срок, скоро запустим новое мобильное приложение, количество сервисов и продуктов, которые

ФАКТЫ ОБ АЛЬФА- БАНКЕ

Альфа-банк — крупнейший российский частный банк, основан в 1990 году. По итогам второго квартала 2020 года занимает четвертое место по размеру активов в российской банковской системе, уступая только Сбербанку, ВТБ и Газпромбанку.

Основные акционеры банка — Михаил Фридман (32,9%), Герман Хан (21%), Алексей Кузьмичев (16,3%)

и Петр Авен (12,4%), которые контролируют его через люксембургскую ABH Holdings.

По итогам 2019 года Альфа-банк обслуживал 640 тыс. корпоративных клиентов и 16,5 млн физических лиц. Чистая прибыль банковской группы Альфа-банка, в которую входят ABH Financial, сам банк и его дочерние компании, за первое полугодие 2020 года составила \$592 млн.



Фото: Дмитрий Лебедев/Коммерсантъ

наши ребята вывели на рынок за семь–восемь месяцев этого года, уже больше, чем за весь прошлый год. Это для меня даже более важно, чем финансовый результат за какой-то квартал.

О ПРОБЛЕМАХ БИЗНЕСА

Как себя чувствуют крупные корпоративные клиенты Альфа-банка? Как много кредитов пришлось реструктурировать за время кризиса, на каких условиях? Крупный бизнес себя чувствует... я не скажу хорошо, но неплохо. Характерное поведение — в период неопределенности крупные компании привлекали дополнительную ликвидность. Просто брали кредиты как «подушку». Ни значимого роста, ни выхода новых имен на просрочку мы не зафиксировали.

Другое дело — средний бизнес. Он в целом по стране пострадал больше. Хотя благодаря осторожной кредитной политике у нас достаточно хорошие показатели. В период карантинных мер мы пользовались мерами государственной поддержки: предоставляли каникулы, делали реструктуризации, для того чтобы не допустить выход клиентов на просрочку и сохранить качество портфеля. В этом вопросе мы открыты и идем навстречу, если клиент продолжает с нами сотрудничать.

Сейчас можно осторожно сказать, что восстановление бизнеса происходит быстрее, чем мы предполагали в консервативном сценарии. Многие клиенты досрочно возвращаются из кредитных каникул в стандартный график погашения. В итоге у нас нет

роста проблемного портфеля по сравнению с докризисным периодом. Но выводы о влиянии кризиса можно будет сделать в октябре—декабре, когда закончатся меры поддержки.

Какой объем проблемной задолженности сейчас на балансе Альфа-банка? Сможете самостоятельно покрыть ее резервами или придется воспользоваться предложением акционеров о поддержке?

Мы благодарны акционерам за эту возможность, но пока мы не видим такой потребности. Мы создали достаточный объем резервов, как нам кажется, чтобы все прошлые и возможные ближайшие потери покрыть. Коэффициент покрытия резервами по просроченной задолженности составляет более 160% — это достаточно высокий показатель. Чувствуем себя спокойно и надежно.

О ПОВЕДЕНИИ НАСЕЛЕНИЯ В ПАНДЕМИЮ

Статистика ЦБ в период пандемии показывала беспрецедентный рост обращения наличных. Откуда такой спрос?

Я не знаю, если честно, мы какой-то активности не заметили. Моя гипотеза: что на период пандемии банки, как обычно, запаслись наличностью на всякий случай, если население пойдет массово за наличными. Потом поняли, что столько денег наличных не нужно.

Год к году спрос у «физиков» на наличность и корпоратов не изменился?

Нет. Даже в пик коронакризиса мы не видели кого-то

Из жизни Владимира Верхолинского

1981

Родился в Якутске

2003

Окончил Финансовую академию при правительстве РФ

2009

Начал работать в банке ВТБ в должности вице-президента

2012

Перешел в Банк Москвы, чьим оздоровлением занимался ВТБ

2016

Вернулся в ВТБ, занимался розничным бизнесом в должностях члена правления

2018

Стал главным управляющим директором Альфа-банка

выноса валюты. Мы, как положено, подкрепились валютой, но смотрим — население за деньгами не приходит. Я думаю, это связано во многом со взрослением, с финансовой грамотностью населения в том числе.

Как изменилось поведение ваших клиентов — физических лиц во время кризиса? У вас довольно высокая доля операций проходит по интернет-банку, стала ли она выше?

Сейчас буквально из каждого утюга звучит, что уровень цифровизации во время карантина вырос. Для нас этот тренд не новый. У нас и до COVID порядка 76–78% клиентов регулярно пользовались дистанционными каналами мобильных приложений. Во время карантина этот показатель вырос до 85%. Выросли и онлайн-продажи — на пике они составляли почти 60% всего объема продаж. Сейчас этот показатель где-то в районе 45%.

На мой взгляд, есть более интересный тренд, о котором как-то не говорят: выросла ценность человеческого, физического общения. Когда банки закрыли многие свои отделения, а мы не закрыли, у нас клиентопоток буквально на неделю упал, а потом достаточно быстро, за две-три недели, вернулся почти к до-кризисному уровню. Несмотря на риск заболеть, люди приходили в отделение, хотя у них была возможность сделать все онлайн. Живое человеческое общение — это роскошь и ценность, именно поэтому мы верим в нашу концепцию *phygital*, сочетание физического и цифрового опыта, и вкла-

дываемся в наши отделения нового формата. Возможно, через десять лет их не будет. Но на следующие три–пять лет отделения банков будут очень важны. Полностью цифровые банки не могут дать человечеству нормального контакта. Это наше конкурентное преимущество.

Для многих один из поводов посетить отделение банка, несмотря на пандемию, — это попытка получить кредитные каникулы. Сколько ваших клиентов — физических лиц отправляли заявки на каникулы по госпрограмме и по вашей программе реструктуризации? Сколько из них были удовлетворены? Насколько быстро, по вашим оценкам, люди будут возвращаться в прежний график платежей?

Я аплодирую Центральному банку и правительству, как быстро и достаточно компетентно были отработаны предложения по разным мерам [поддержки]. Но что еще, на-верное, более важно — эти меры стимулировали банки сделать свои дополнительные многочисленные продукты и сервисы: снижение платежа, кредитные каникулы с другими условиями. Сейчас мы видим, что статистика выхода людей из этих каникул лучше, чем могла бы быть.

Доля розничных клиентов, вышедших на первую просрочку после кредитных каникул, составляет около 12% по сравнению с 6% до кризиса: то есть люди берут кредит, через месяц надо платить, и в обычные времена примерно 6% из них не платят. Сегодня это не половина и даже не четверть, а лишь 12–13% → 12

“ В самом начале пандемии акционеры заявили, что готовы поддержать нас финансово, что бы ни случилось и о каких бы суммах ни шла речь. Но финансовая помощь нам не понадобилась

Финансы

“ Живое человеческое общение — это роскошь и ценность, именно поэтому мы верим в нашу концепцию *phygital*, сочетание физического и цифрового опыта, и вкладываемся в наши отделения нового формата. Возможно, через десять лет их не будет. Но на следующие три–пять лет отделения банков будут очень важны. Полнотью цифровые банки не могут дать человечеству нормального контакта. Это наше конкурентное преимущество

< 11

заемщиков, взявшими кредитные каникулы во время пандемии. Это хорошие новости. В целом реструктуризации воспользовались порядка 85 тыс. наших клиентов — физических лиц. На каждого человека, оформившего государственные кредитные каникулы, приходится 30–40 воспользовавшихся собственными программами Альфа-банка.

В кризис банки традиционно снижают число одобренных кредитных заявок. *Forbes* писал, что Альфа-банк уже сточает требования к заемщикам из разных сфер экономики (представитель банка сначала подтвердил это изданию, но на следующий день сам банк заявил, что информация не соответствует действительности. — РБК). Все-таки как это было, действительно ли ужесточили требования к различного рода заемщикам, насколько серьезно?

В кризис все банки снизили уровень одобрения. Это касается как розницы, так и корпоративного бизнеса, и всех видов продуктов, будь то ипотечный кредит, или кредитная карта, или кредит наличными. Здесь же вопрос звучал так, что мы якобы стали отказывать целым отраслям. Нет, это совсем не так. У нас сложные скоринговые модели, которые учитывают очень много факторов. В целом на пике пандемии уровень одобрения снизился где-то на 25–30% в зависимости от продукта. Сейчас мы постепенно возвращаемся к докризисному уровню одобрения.

ОБ ЭКОСИСТЕМАХ И ПАРТНЕРСТВЕ С «ЯНДЕКСОМ»

Многие ваши конкуренты придерживаются концепции экосистем, вы же традиционно ее критикуете. Вы считаете, что такая схема развития сама по себе не подходит банкам или вы просто не хотите этим заниматься, поскольку крупные конкуренты уже заняли эту нишу?

Я ничего не имею против экосистем. Может быть, для кого-то это имеет смысл — для Сбербанка, мне кажется, безусловно, когда 60% населения страны их клиентская база, то сам бог им велел попробовать работать в этом направлении.

Но я больше верю в эффективность взаимовыгодных партнерств. Чем партнерство отличается от экосистемы? Каждый приносит что-то свое. Специализация критически важна для успеха. В партнерстве в отличие от экосистемы никто никого не поглощает, не доминирует. Это такой взаимовыгодный баланс экономических интересов. Каждый остается в своей культуре, в своей команде. В экосистеме же должен быть единый взгляд на клиента. А когда два партнера и один клиент, возникает вопрос, чей клиент.

Кризис только ускорил заключение партнерств. В обычной жизни я не знаю, как долго бы договаривались «М.Видео» и «Пятерочка». «ВкусВилл», «Азбука вкуса» начали работать с «Яндексом», с Mail.ru, чтобы использовать их логистическую цепь. И таких при-

меров очень много. Что касается Альфа-банка, то одних только крупных технологических партнерств за последние полтора года мы заключили больше 50. Мелких, я думаю, более 200.

Какие-то новые партнерства, создание совместных предприятий планируются у Альфа-банка? В частности, интересует «Яндекс», с которым у вас уже есть проекты, но который сейчас освободился от партнерства со Сбербанком. Вы планируете занять эту нишу, как-то расширить взаимодействие?

«Яндекс» — великолепная компания. Мне кажется, это было бы красивое партнерство. Много красного цвета, «Альфа-банк» и «Яндекс» — от А до Я, там можно маркетологам проявлять креатив до бесконечности. Мы с «Яндексом» уже много сотрудничаем — это и совместная карта «Яндекс. Плюс», и недавно стартовавший ипотечный проект «Яндекс.Недвижимость», и облачные решения, и поисковые сервисы и так далее.

Это, кстати, прекрасный пример, почему я верю в партнерства. Смотрите: мы в Альфа-банке делаем ставку на голосового ассистента для физлиц. Но разрабатываем его не сами, а совместно с «Яндексом» — их голосовой ассистент лучший на рынке. Могу ли я создать несколько десятков команд разработчиков, чтобы изобрести велосипед? Могу, но зачем? Специализация и опыт каждого из партнеров увеличивает и вероятность общего успеха, и скорость этого успеха. Поэтому мы очень ценим партнерство с «Яндексом». И надеюсь, будем и дальше его развивать.

О ПОТРЯСЕНИИ ДЛЯ ФОНДОВОГО РЫНКА

Центральный банк продолжает смягчение денежно-кредитной политики, соответственно, банки снижают ставки по депозитам, многие в очередной раз говорили о смерти классического депозита как инструмента сбережения, выгодного

для населения. Очень много разговоров о розничных инвестициях. Умрут ли вклады как таковые? И не слишком ли перегрета тема инвестиций?

Вклады не умрут, потому что значительная часть населения весьма консервативна. Депозит — это способ сберечь, а не заработать. Поэтому, если ставка выше инфляции, этого уже может быть достаточно.

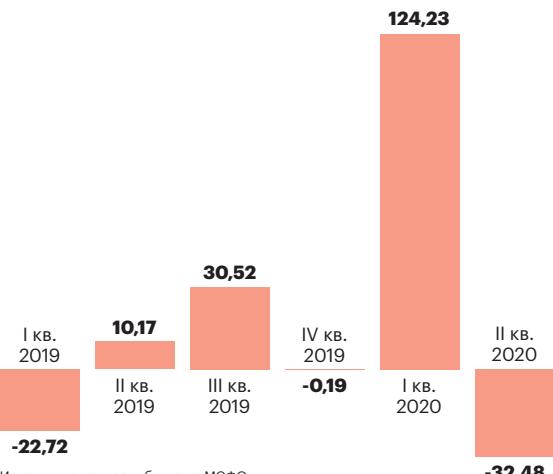
Розничные инвестиции — действительно все более популярное направление.

Мы традиционно делали ставку на профессиональных трейдеров: «Альфа-Директ» приносит Альфа-банку десятки миллионов долларов в год дохода. Коронакризис ускорил не только цифровизацию, но и проникновение инвестиционных продуктов в массовый сегмент.

Я думаю, рынок розничных инвестиций продолжит динамично расти, это будет важная часть любого финансового бизнеса. Но, поскольку он связан с более высокими рисками, которые население не умеет оценивать, в ближайшие два-три года его может ждать несколько потрясений. Когда именно они случатся, трудно предсказать, но как только население массово потеряет деньги на своих инвестициях — будет потрясение. Этот бизнес все еще находится на этапе становления. □

Полную версию интервью читайте на сайте [rbc.ru](#)

Прибыль Альфа-банка, млрд руб.



РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

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

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

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

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

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

УЧРЕДИТЕЛЬ ГАЗЕТЫ:

ООО «БизнесПресс»
Газета зарегистрирована в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.
Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-63851 от 09.12.2015.
Издатель: ООО «БизнесПресс»
117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1
E-mail: business_press@rbc.ru

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

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

Подписка по каталогам: «Роспечать»,
«Пресса России», подписной индекс:
19781; «Каталог Российской Прессы»,
подписной индекс: 24698; «Почта Росси»,
подписной индекс: P6776.
Подписка в редакции:
тел.: (495) 363-1101, факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан в ОАО «Московская газетная типография»
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7,
стр. 1
Заказ № 0915
Тираж: 80 000
Номер подписан в печать в 22.00

Перепечатка редакционных материалов допускается только по согласованию с редакцией. При цитировании ссылка на газету РБК обязательна.
© «БизнесПресс», 2020
Свободная цена

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