

Коммерсантъ



Среда 22 апреля 2020 №73 (6794 с момента возобновления)

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

kommersant.ru | КоммерсантъFM 93,6

новости | В Германии отменили самоизоляцию и открывают непродовольственные магазины —4



новости | Работники еще не почувствовали угрозы падения зарплат и увольнений —2

По закону камерных джунглей

За московскими и подмосковными автомобилистами без пропусков начинают слежку

Тотальный контроль за гражданами, передвигающимися по городу на автомобилях и мотоциклах, с помощью дорожных камер вводится с 22 апреля в Москве. Если госномер не вписан в цифровой пропуск, автовладелец будет признан нарушителем режима самоизоляции и получит штраф в 5 тыс. руб. По данным «Ъ», камеры к контролю за нарушителями подключают поэтапно: с нескольких десятков 15 апреля до 2,5 тыс. к началу следующей недели. Эксперты настаивают на отсутствии законных оснований для рассылки «писем счастья» в рамках норм столичного КоАП. Разъяснения по этому поводу вчера дал и Верховный суд.

С 22 апреля столичный Центр организации дорожного движения (ЦОДД) начнет проверять все транспортные средства с помощью дорожных камер (подмосковные комплексы в контроле не участвуют) на предмет наличия цифровых пропусков у их владельцев. Искать будут нарушителей режима самоизоляции. Трафик на московских магистралях в последнее время заметно снизился из-за введения мер безопасности в связи с распространением коронавируса. Сейчас, по данным ЦОДД, речь идет об 11 млн поездок в сутки, раньше этот показатель был примерно вдвое больше.

Технология проверки проста: если номер машины или мотоцикла не числится в базе данных, к которой привязан цифровой пропуск (московский или областной — роли не играет), владелец получит штраф в 5 тыс. руб. по ст. 3.18.1 КоАП Москвы (невыполнение требований нормативных правовых актов, направленных на введение и обеспечение режима повышенной готовности, в том числе обеспечение режима самоизоляции, с использованием транспортного средства). «Письмо счастья» придет нарушителю от Московской административной дорожной инспекции (МАДИ) по почте. Первые штрафы ожидаются, по сведениям «Ъ», уже в конце недели.

Вопрос, придет ли штраф с каждой камеры или с одной за сутки, вчера оставался без ответа до позднего вечера. От мэрии соответствующих разъяснений не поступило. КоАП РФ позволяет, как это происходит, например, со штрафами за превышение скорости, и администра-



Контроль за водителями — нарушителями режима самоизоляции до автоматизма
ФОТО ЭМИНА ДЖАФАРОВА

тивные постановления за отсутствие пропуска выносить с каждого комплекса. Накануне первый заместитель руководителя аппарата мэра Москвы Алексей Немерюк заявил, что «коллеги еще обсуждают этот вопрос». Руководство МАДИ, по данным «Ъ», настаивало на схеме «один штраф в сутки». Так, скорее всего, и будет. Камеры начали подключать к контролю поэтапно: с нескольких десятков 15 апреля до 2,5 тыс. к началу следующей недели. Впоследствии, по данным «Ъ», возможен и переход на режим «штраф с каждой камеры», но это зависит от степени дисциплинированности граждан.

Введенный в Москве с 15 апреля пропускной режим, напомним, позволяет получить с помощью электронных сервисов правительство Москвы и Подмосковья четыре вида пропусков: для поездки на рабо-

ту, для обладателей служебных удостоверений (журналисты, адвокаты, охранники и т.д.), для поездки к врачу, для личных целей (не чаще двух раз в неделю). К каждому пропуску можно привязать номер транспортного средства. Более 4 млн владельцев автотехники (3 млн из Москвы и 1 млн в области) так уже сделали, однако еще 250 тыс., заявив в ЦОДД, ездили вчера без пропуска. Это значит, что все эти граждане с помощью штрафов (даже раз в сутки) КоАП Москвы, пассажиров накажут сотрудники ГИБДД — по ч. 2 ст. 3.18.1 КоАП Москвы (штраф 4 тыс. руб.). Если во время проверки обнаружится водитель, который должен находиться на карантине (больной COVID-19 или контактировавший с больным), его увезут на скорой, а машину эвакуируют. Эта схема действовала и до 22 апреля.

Автоматический контроль пропусков начал применяться также в метро и общественном транспорте. Для проезда теперь можно использовать только электронные карты «Тройка», «Стрелка», месячный проездной билет, социальные карты (московские и областные). Разовые билеты не продаются, проход по банковским кар-

там запрещен. Гражданин надо подключить цифровой пропуск, привязав к нему номер карты не менее чем за 5 часов до поездки. В общей сложности 1,5 млн пассажиров карты к пропускам вчера вечером уже привязали. Без этого перед пассажиром не откроется турникет в метро, а поездка в наземном транспорте будет считаться неоплаченной. Пассажиры общественного транспорта будут проверять сотрудники ГКУ «Организатор перевозок». Они имеют право выписать протокол по ст. 3.18.1 КоАП за передвижение без пропуска (5 тыс. руб.).

Применяемая московскими властями система незаконна, утверждают опрошенные «Ъ» эксперты. Машины без пропуска фиксирует камера, говорят они, а МАДИ выносит штраф в упрощенном режиме. КоАП Москвы ссылается на то, что такой порядок предусмотрен ч. 3 ст. 28.6 КоАП России: протокол не составляется, а «письмо счастья» направляется по почте.

Резком росте спроса на пищевую соль стороны дистрибуторов в апреле «Ъ» рассказали в «Руспродсоюз» (включает крупнейшего российского производителя оренбургскую «Руссоль»). Там это связывают с выходом 9 апреля новых рекомендаций Минздрава по профилактике, диагностике и лечению COVID-19, где в том числе предлагается использовать соляной раствор. По словам зампреда правления «Руспродсоюза» Дмитрия Леонова, число заказов от дистрибуторов ко всем российским заводам после этого увеличилось на 20% и продолжает расти. Директор «Руссоля» — Северозапад Александр Коломеер эти цифры подтверждает.

Это уже второй резкий всплеск спроса на соль за последнее время. В X5 Retail Group («Пятерочка», «Перекресток», «Карусель») ранее подсчитывали, что вместе с ажиотажным потреблением круп, сахара и замороженной про-

дукции продажи соли с 9 по 22 марта подскочили в 19,7 раза. По словам господина Леонова, в первом квартале поставки соли выросли до 45% год к году, но затем резко снизились. Как отмечает господин Коломеер, после закупки соли впрок потребители не будут приобретать товар какое-то время, но использование продукта в соляных растворах может дать дополнительный прирост продаж на какой-то период. В Auchan заявили, что с 9 по 13 апреля был рост спроса на соль на 15%, после чего потребление вернулось к обычному уровню. Каким-либо проблем с наличием продукта нет, добавили там. В «Ленте» говорят, что повышенный спрос на соль наблюдался в период массовых закупок, а сейчас ситуация спокойная. В X5, «Мегните» и «Метро» на вопросы «Ъ» не ответили.

Александр Коломеер также ждет снижения пикового спроса на соль. По его словам, подобные всплески продаж могут быть неблагоприятными для бизнеса, так как коммерческие расходы предприятия несут постоянно и соблюдать баланс сложно. Топ-менеджер говорит, что российские производители соли пока не повышали цены, но в перспективе это может произойти. Импортные расходы, которые увеличились из-за девальвации рубля, у заводов есть в любом случае — этикетки, краска для упаковки и пр., поясняет он.

НОВОСТИ — С3

Посторонние болезни нарушают карантин

Пациентов с редкими заболеваниями ограничили в медпомощи из-за коронавируса

Российские больницы ограничили лечение пациентов не с коронавирусной инфекцией в дневных стационарах, от чего могут пострадать по меньшей мере несколько тысяч человек. Это следует из заявления ряда пациентских организаций, оценивших первые итоги реперофилорования мощностей системы ОМС для борьбы с эпидемией коронавируса. В первую очередь с приостановкой плановых процедур столкнулись больные редкими заболеваниями и гепатитами — однако в ряде случаев сроки ожидания лечения выросли и для пациентов с онкологическими заболеваниями.

Пациентам с редкими заболеваниями стало сложнее получить лечение в рамках стационаров из-за их переориентации на борьбу с эпидемией коронавируса. Об этом в своем обращении в Минздрав сообщает Всероссийская организация пациентов (есть у «Ъ»). Ранее, напомним, правительство обязало Минздрав и регионы предоставлять для размещения больных с коронавирусом до 100 тыс. койек за счет реперофилорования части мощностей федеральных медцентров, а также временных ограничений на проведение диспансеризации, профосмотров и плановой госпитализации всех пациентов, за исключением имеющих онкологические, эндокринные и сердечно-сосудистые заболевания (подробнее см. «Ъ» от 7 апреля).

Сложности с получением терапии, как следует из письма организации, сейчас испытывают пациенты с ревматическими заболеваниями, воспалительными заболеваниями кишечника, суставов, синдромом короткой кишки, несовершенным остеогенезом, муковисцидозом, первичным иммунодефицитом и хроническими гепатитами (В и С). «При таких диагнозах зачастую медикаментозное лечение пациентов происходит в дневном стационаре — или потому, что препараты закуплены по ОМС и могут быть списаны только там, или потому, что их прием должен происходить под наблюдением. Сейчас мы получаем множество обращений о том, что больным отказывают в помощи. Клиники реперофилоруют для приема людей с коронавирусной инфекцией — а пациентам с другими заболеваниями зачастую просто предлагают подождать, потому что ресурсы не выделяются для их лечения других мощностей», — говорит сопредседатель организации Юрий Жулев. Сложно, как поясняет исполнительный директор общественной организации «Вместе против гепатита» Никита Коваленко, ситуация складывается и для пациентов с гепатитами — они получают лечение в инфекционных стационарах, которые переориентируют на лечение больных с коронавирусом в первую очередь.

НОВОСТИ — С2

Гражданам солоно приходится

Борьба с COVID-19 вызвала резкий рост спроса на соль

Рекомендации Минздрава по использованию соляного раствора для профилактики COVID-19 привели к росту спроса на пищевую соль на 20%. Для участников рынка это уже второй всплеск продаж после мартовского потребительского ажиотажа, который коснулся всех продуктов с длительным сроком хранения. Но, предупреждают эксперты, быстро увеличить отгрузки соли сложно, а поставщики могут воспользоваться ростом спроса для поднятия цен.

О резком росте спроса на пищевую соль стороны дистрибуторов в апреле «Ъ» рассказали в «Руспродсоюз» (включает крупнейшего российского производителя оренбургскую «Руссоль»). Там это связывают с выходом 9 апреля новых рекомендаций Минздрава по профилактике, диагностике и лечению COVID-19, где в том числе предлагается использовать соляной раствор. По словам зампреда правления «Руспродсоюза» Дмитрия Леонова, число заказов от дистрибуторов ко всем российским заводам после этого увеличилось на 20% и продолжает расти. Директор «Руссоля» — Северозапад Александр Коломеер эти цифры подтверждает.

Это уже второй резкий всплеск спроса на соль за последнее время. В X5 Retail Group («Пятерочка», «Перекресток», «Карусель») ранее подсчитывали, что вместе с ажиотажным потреблением круп, сахара и замороженной про-

дукции продажи соли с 9 по 22 марта подскочили в 19,7 раза. По словам господина Леонова, в первом квартале поставки соли выросли до 45% год к году, но затем резко снизились.

Как отмечает господин Коломеер, после закупки соли впрок потребители не будут приобретать товар какое-то время, но использование продукта в соляных растворах может дать дополнительный прирост продаж на какой-то период. В Auchan заявили, что с 9 по 13 апреля был рост спроса на соль на 15%, после чего потребление вернулось к обычному уровню. Каким-либо проблем с наличием продукта нет, добавили там. В «Ленте» говорят, что повышенный спрос на соль наблюдался в период массовых закупок, а сейчас ситуация спокойная. В X5, «Мегните» и «Метро» на вопросы «Ъ» не ответили.

Александр Коломеер также ждет снижения пикового спроса на соль. По его словам, подобные всплески продаж могут быть неблагоприятными для бизнеса, так как коммерческие расходы предприятия несут постоянно и соблюдать баланс сложно. Топ-менеджер говорит, что российские производители соли пока не повышали цены, но в перспективе это может произойти. Импортные расходы, которые увеличились из-за девальвации рубля, у заводов есть в любом случае — этикетки, краска для упаковки и пр., поясняет он.

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ — С7

Уйти-компаниям

Падение доходов IT-отрасли может привести к сокращениям сотрудников

Российские IT-компании начинают оптимизировать расходы и готовятся к сокращению штата. Только 16,5% из них уверены, что смогут выплачивать зарплату всем действующим сотрудникам в течение второго квартала 2020 года. Компании жалуются на снижение спроса и заморозку бюджетов крупных государственных и коммерческих структур.

Если меры по самоизоляции продлятся еще месяц-два, IT-отрасль может сократиться на 18–20 тыс. программистов, оценил «Ъ» президент ассоциации «Руссофт» Валентин Макаров. Опрос IT-компаний, который провел «Руссофт», показал, что только 16,5% компаний уверены, что весь второй квартал смогут платить зарплату всем сотрудникам в полном объеме. Ранее Ассоциация предпринимателей компьютерных и информационных технологий оценивала общее число занятых в сфере информационно-коммуникационных технологий в России, по данным на январь 2020 года, в 1,8 млн человек, из которых 0,5 млн трудоустроены непосредственно в IT-отрасли.

IT-компаниям уже начали с уменьшения зарплат топ-менеджеров, но при этом наем сильных разработчиков пока продолжается, а уровень зарплат для них не уменьшается, утверждает гендиректор компании по подбору и оценке персонала в сфере IT и digital Benchmark Executive Екатерина Бахарева. По данным компании, сокращения идут в ориентированных на наиболее пострадавшие индустрии компаниях — например, в travel-сервисах, что «отчасти компенсирует» серьезный рост в электронной коммерции и интерес к российским программистам со стороны международных компаний, которые вынуждены сокращать издержки и переносить разработку из Европы и США в более дешевые регионы. Наибольшее опасение вызывает устойчивость бизнеса тех клиентов, по которым кризис ударил в полной мере, — транспортных, логистических и туристических компаний, уточняет гендиректор «Рексофта» Александр Егоров.

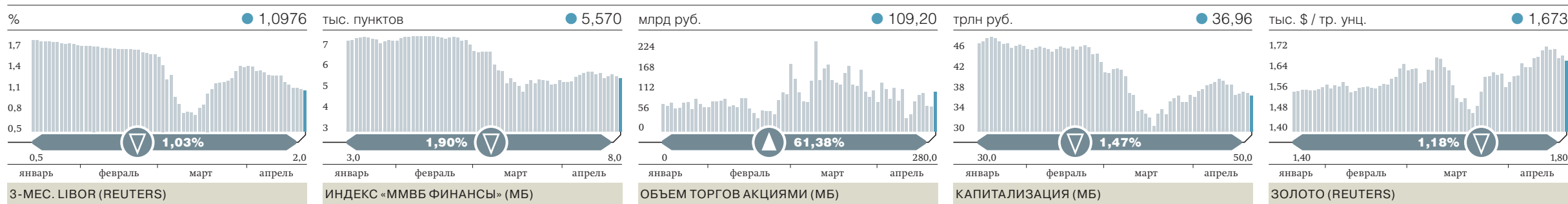
Как сообщил «Ъ» 14 апреля, в числе приоритетных мер поддержки IT-отрасли в проекте доклада правительству Минкомсвязь уже назвала право снижать зарплату сотрудников компаний или отправлять их в вынужденный отпуск с уменьшением оклада вдвое.

Треть компаний готовы отправить сотрудников в неоплачиваемый отпуск, а примерно четверть — сокращать либо уже это сделали, говорит гендиректор Sibedge Александр Калинин.

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ — С6

Подписной индекс 50060 П1125

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ



Солнце и ветер толкают за границу

ВИЭ-проекты обяжут обеспечить экспорт оборудования под угрозой штрафов

Как выяснил «Ъ», новые проекты по ВИЭ-генерации в России должны будут обеспечить экспорт оборудования на сумму до 8% от удельной стоимости станции. Соответствующие требования разработал Минпромторг. При невыполнении показателя по экспорту, гарантированный платеж за мощность для инвестора будет снижен на 10–20%. Отраслевые игроки просят освободить их от штрафов и просто учитывать объем экспорта при расчете уровня локализации построенных в РФ станций.

Минпромторг подготовил ряд существенных изменений в акты правительства, касающиеся новой программы поддержки возобновляемых источников энергии (ВИЭ) на 2025–2035 годы (проект постановления есть у «Ъ»). В частности, ведомство предлагает установить «целевые показатели экспорта для генерирующего оборудования», которые будут рассчитываться как отношение объема экспортной выручки от продажи оборудования к плановой величине капитальных затрат на 1 кВт установленной мощности станции. Целевой показатель для ветровых и солнечных станций с вводом в 2025–2030 годах составит 4%, а в 2031–2035 годах — 8%. Как говорят собеседники «Ъ» в отрасли, изначально Минпромторг предлагал устанавливать показатель по экспорту на уровне 10–30%, что «просто невозможно выполнить при нынешних объемах производства».

Если инвестор не сможет выполнить требование по экспорту, то ему снизят плату по договору поставки мощности (ДПМ), гарантирует возврат инвестиций через повышенные платежи с оптового рынка. Для солнечных

электростанций (СЭС) плата за мощность может снизиться на 20%, а для ветровых (ВЭС) — на 10%. Пока неясно, как инвестор сможет требовать определенного уровня экспорта от независимых поставщиков и как взвешивать с него штраф при невыполнении плана, говорит источник «Ъ» в отрасли.

ЦИТАТА



Говорить об экспорте как о переменной с высоким балльным весом в этой оценке локализации, на мой взгляд, пока сложно

— Василий Осмаков, замглавы Минпромторга, о требовании к экспорту ВИЭ-оборудования, 11 декабря 2019 года

Минпромторг также предлагает ужесточить и требования по локализации оборудования: на начальном этапе локализация должна приблизиться к 80% по ВЭС, а по СЭС — к 100%, по оценкам собеседников «Ъ», знакомых с документом. Если требования не будут соблюдены, штраф для строителей СЭС резко вырастет с нынешних 65% сразу до 95% от гарантированного платежа за мощность. Для ВЭС штраф не изменится и составит около 55%. По оценке Владимира Скляра из «ВТБ Капитала», платежи по старой програм-

ме ДПМ ВИЭ после ввода всех объектов (в 2025 году) составят 118 млрд руб. в год, то есть около 10 млрд руб. в месяц.

Минэнерго формирует и направит свою позицию по этому проекту, сообщили «Ъ» в ведомстве. В Минпромторге «Ъ» не ответили.

В Ассоциации развития возобновляемой энергетики (АРВЭ), объединяет крупных инвесторов в ВИЭ) сообщили «Ъ», что в «нормальном сценарии развития мировой экономики» данные показатели по экспорту, вероятно, даже будут перевыполнены. Экспортные сделки сильно зависят от конъюнктуры рынков и их регулирования. «Штрафы за нарушение данного показателя применяться не должны, в противном случае мы неизбежно столкнемся с заключением мнимых сделок», — считают в ассоциации. В АРВЭ полагают, что экспортные обязательства должны учитываться при расчете уровня локализации станций, построенных в РФ, это позволит увеличить объемы производства оборудования и «повысит эффективность инвестиций в развитие промышленного потенциала».

В Ассоциации предпринимателей солнечной энергетики считают, что предложенный подход «позволит укрепить позиции российских производителей на внешних рынках». В Ассоциации ветроиндустрии согласны, что требование по экспорту не представляется обременительным, особенно если будет вводиться поэтапно или будет опцией, дающей дополнительные преференции. При этом увязка между экспортной выручкой и капиталными на строительство станций усложнит участие в бизнесе для новых игроков и повысит барьеры входа для новых производителей оборудования.

Полина Смергина

«Ренессанс Капитал» вспомнил богатое прошлое

Инвесткомпания обратилась к состоятельным клиентам

«Ренессанс Капитал» намерен расширить направление работы с состоятельными частными клиентами. Таким образом компания стремится обеспечить сбалансированную структуру своих доходов. Эксперты отмечают, что в России бизнес, основанный на работе с состоятельными клиентами, высококонкурентен. Представить такие же платформы, как государственные банки, мало кто способен, остается занять бутиковую нишу с исключительными предложениями.

«Ренессанс Капитал» намерен значительно усилить направление работы с состоятельными клиентами. Должность главы направления по работе с частными клиентами и главы институциональной дистрибуции в России и СНГ занял Григорий Седов, ранее руководивший бизнесом по работе с частными клиентами ИГ «Атон». В апреле под его руководство в компанию пришли пять новых сотрудников. По словам Григория Седова, компания «видит спрос на рынке и стремится обеспечить сбалансированную структуру своих доходов». Средний чек целевой аудитории «Ренессанс Капитала» составляет от \$5 млн. При этом, по его оценке, в России около 38 тыс. семей владеют состоянием более \$5 млн и 2,3 тыс. семей — более \$30 млн. Господин Седов рассуждает, что «10–15% от данной аудитории открыты для работы с новым финансовым партнером». Он отметил, что планируется обеспечить приток активов под управлением на 15–20% в год.

«Ренессанс Капитал» специализируется на пограничных и развивающихся регионах мира, а там числе в Африке и на Ближнем Востоке. Основан в 1995 году. До 2008 года является одним из крупнейших российских инвестиционных банков. В настоящее время входит в состав группы ОНЭКСИМ. Имеет подразделения в Лондоне, Москве, Нью-Йорке, Йоханнесбурге, Лагосе, Найроби и Каире. По итогам 2019 года чистая прибыль по МСФО составила \$55 млн. По данным Dealogic, по итогам 2019 года «Ренессанс Капитал» занял восьмое место по размещению еврооблигаций российских компаний с показателем \$562 млн. На рынке акционерного капитала компания вошла в десятку крупнейших с показателем \$363 млн.

Участники рынка отмечают, что обслуживание состоятельных клиентов является высококонкурентной нишей в России. По словам главы «Открытие Private Banking» Виктории Денисовой, основные игроки на этом рынке очень сильные, постоянно улучшают сервисы и предлагают новые продукты. При этом госбанки играют основную роль в обслуживании состоятельных клиентов. Она отметила, что есть и компании, специализирующиеся на уникальных решениях, как, например, «Атон». По сути, «Ренессанс Капитал» вступает в конкуренцию именно с такими бутиковыми компаниями, которые работают вне большого банковского бизнеса без широкой клиентской базы», — считает она.

«Ренессанс Капитал» не планирует вступать в прямую конкуренцию с существующими участниками этого рынка, отмечая, что состоятельные частные лица «предпочитают разделять свои активы между несколькими банками и финансовыми компаниями». Компания собирается предложить частным клиентам участие в размещениях и альтернативных классах активов.

Основатель инвестиционной компании Movchan's Group Андрей Movchan (возглавлял «Ренессанс Управление инвестициями» в 2003–2009 годах) отметил, что «Ренессанс Капитал» — уже другая компания, прежние связи и имя не работают. В данном случае, отмечает он, для развития бизнеса, ориентированного на состоятельных клиентов, компания не будет опираться на какое-либо имеющееся конкурентное преимущество, что могут себе позволить только крупные банки, и, соответственно, существенную долю рынка занять не сможет. Речь идет о преимуществах, которые заинтересуют небольшую часть частных инвесторов, в частности хорошее покрытие стран Восточной Европы и Африки. По мнению Виктории Денисовой, эта история может стать успешной, если будет предложено действительно уникальное продуктовое решение, найти которое становится все сложнее. При этом, по ее словам, различные платформы и инфраструктура, обеспечивающая широкие возможности продуктового предложения, уже присутствуют на рынке.

Полина Смородская

«Регион» строит «Будущее»

Бывшие фонды Бориса Минца получают поддержку нового акционера

Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) «Будущее» и «Телеком-Союз» в прошлом году были докапитализированы акционером на 3 млрд руб. Общая помощь за два года этим фондам превысила 9 млрд руб. Поддержка в основном идет на обеспечение безубыточности деятельности по негосударственному пенсионному обеспечению.

В 2019 году пенсионные фонды «Будущее» и «Телеком-Союз» получили от акционера — инвесткомпания «Ленинградское адажио» Сергея Сударикова — помощь в размере 3,3 млрд руб. на пополнение капитала. Об этом свидетельствует годовая отчетность фондов. На «Будущее» было потрачено около 1,4 млрд руб., остальные деньги достались «Телеком-Союзу». В 2018 году помощь от акционера двум фондам составила 5,7 млрд руб.

В 2018–2019 годах произошла передача четырех НПФ, принадлежавших Борису Минцу, к мажоритарному акционеру группы компаний (ГК) «Регион» Сергею Сударикову. В прошлом году в фонды пришел и новый менеджмент (см. «Ъ» от 15 января). Большой объем пенсионных средств был ранее вложен в активы, связанные с О1 Group господина Минца (см. «Ъ» от 12 апреля 2018 года), а также в активы его партнеров по так называемому московскому пенсионно-банковскому кольцу.

Их стоимость значительно снизилась в результате санации Банком России трех крупнейших частных банков во второй половине 2017 года.

НПФ «Будущее» и «Телеком-Союз» были вынуждены разнести по 2017 и 2018 годам по счетам клиентов по обязательному пенсионному страхованию (ОПС) убытки, что позволяет законодательство. Однако по негосударственному пенсионному обеспечению (НПО) фонды обязаны показывать безубыточность. В 2019 году «Будущее» и «Телеком-Союз» по ОПС вышли в прибыль и разнесли на счета клиентов 6,4% и 15% соответственно. Однако по добровольным пенсионным программам в 2019 году НПФ «Будущее» получил инвестиционный убыток в размере 1 млрд руб., а «Телеком-Союз» — 5,1 млрд руб. Помощь акционера большей частью пошла на покрытие этих убытков. Кроме того, «Телеком-Союз» 2 млрд руб. компенсировал на счет средств страхового резерва. В итоге разнесенная по всем договорам НПО доходность «Будущего» составила 0,4%, «Телеком-Союза» — 0,1%.

На решение всех проблем НПФ потребовалось от трех до пяти лет, ранее оценивала куратор пенсионного бизнеса ГК «Регион» Галина Морозова. Согласно отчетности, на начало года активы НПФ «Будущее» на 48,4 млрд руб. не соответствовали правилам инвестирования пенсионных накоплений, по «Телеком-Союзу» таких акти-

вов было 0,5 млрд руб. По итогам 2019 года у обоих фондов был установлен актуарный дефицит: у «Будущего» — 8,5 млрд руб. (3,1% от обязательств), у «Телеком-Союза» — 1,4 млрд руб. (5,8%). Источник «Ъ», близкий к пенсионному дивизиону ГК «Регион», ранее признавал, что этот год может быть одним из сложнейших для проблемных НПФ группы. «Большинство некачественных активов, которые можно было быстро реализовать, были проданы в 2019 году. Сейчас среди них остались самые неликвидные вложения», — отметил он.

«Прошлый год показал, что часть портфеля в фондах работает и генерирует доход. К тому же новые акционеры и менеджмент продемонстрировали возможность работать со сложными активами», — говорит управляющий директор «Эксперт РА» Павел Митрофанов. Проблемным, судя по показателям, выглядит портфель НПО, к которому установлены требования безубыточности на годовом интервале. «Но здесь на помощь фондам могут прийти послабления ЦБ, позволяющие зафиксировать стоимость инструментов, находящихся в портфеле для торгов, на конец февраля», — считает господин Митрофанов. Ранее гендиректор НПФ «Будущее» Елена Тетюнина утверждала, что послабления, предоставленные регулятором фондам, «рассматриваются» и могут быть использованы.

Илья Усов

Уйти-компании

«Мы думаем об оптимизации расходов: отказываемся от подрядчиков и снижаем затраты административного характера», — сообщил председатель совета директоров ГК «Корус Консалтинг» Александр Семенов. При этом большая часть клиентов группы — крупные представители ритейла, где спрос на IT только растет вместе с объемом продаж, отмечает он, в проектах же с заказчиками из других отраслей есть пауза в принятии решений, а в крупных государственных корпорациях уже заметно сокращение бюджета, которое, по мнению господина Семенова, может составить до 30–50%. В период кризиса государство и другие крупные клиенты срезают IT-расходы в первую очередь, подтверждает Валентин Макаров.

Сокращение штата возможно прежде всего в компаниях, занимающихся заказной разработкой, уточняет гендиректор «Базальт СИО» Алексей Смирнов. У компаний, разрабатывающих собственные продукты, иной жизненный цикл разработки, поясняет он, но если возникнут значительные перебои с продажами софта, то и они вынуждены будут сокращать штат.

Число тендеров на закупки в апреле снизилось на 25%, но при этом средняя цена контракта в рублях стала выше на 33%, бизнес и госсектор стали перераспределять бюджеты, оценивает глобальный гендиректор Softline Сергей Черноволков. Гендиректор компании «Новые облачные технологии» Дмитрий Комиссаров возражает, что даже рублевые бюджеты на закупку

оборудования в этом году сократились на 15–25%. Договорная и курсная активность на рынке продолжат снижаться в основном из-за замороженных бюджетов государственных и коммерческих корпораций: все крупные заказчики ждут, что будет дальше, объясняет президент ГК InfoWatch Наталья Касперская. По ее словам, сокращать платежи начали практически все компании, многие просят о поставках в кредит.

До пандемии российский IT-рынок показывал рост: по данным ассоциации «Руссофт», по итогам 2018 года он составил 18,7% (внутренний сегмент оценивался примерно в 1 трлн руб., экспортный — в \$10 млрд), на 2019 год прогнозировалось увеличение на 10%.

Юлия Степанова

информационное сообщение

Размещение рекламы по телефону: 8 (495) 797 6996

РЕКЛАМА

kommersant.ru/autopilot

АВТОПИЛОТ

коммерсантъ-автопилот #03 (304) апрель 2020

В НОМЕРЕ:

- CADILLAC XTS • GENESIS G80 • BMW R18 • SEAT LEON • AUDI A6 • RENAULT KOLEOS • HYUNDAI I30 N • LEXUS RX • LEXUS UX • LEXUS GX • LEXUS LX • MERCEDES-BENZ VITO • JEEP GRAND CHEROKEE • KIA NITRA • LADA VESTA SW CROSS • ROLLS-ROYCE CULLINAN

СВЕЖИЙ «АВТОПИЛОТ»
МАШИНОПИСНЫЕ СТРАНИЦЫ

