

Коммерсантъ



Пятница 24 декабря 2021 №235 (7197 с момента возобновления издания)

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

kommersant.ru | КоммерсантъFM 93,6

деловые новости

«Росатом» намерен вместо импортеров заняться сбором старых батареек у населения — 7

новости

Москва выделяет 4,2 млрд руб. на систему интеллектуального видеонаблюдения — 4

От Русфонда — 6

07 Операторы набрали абонентов База компаний связи вернулась к уровню 2019 года

07 Где наша не выезжала Туриндустрия подводит итоги года

08 Банки обживают цифру У ипотеки растет доля онлайн-выдачи

08 Дизтопливо встряхнулось, но не смешалось Цены зимних сортов пошли вверх без авиакеросина

08 Посредников выставляют на надзор Платежных агентов внесут в реестр ЦБ

09 «Аэрофлот» дозаправится серверами Компания вложила 2,6 млрд рублей в российскую вычислительную технику

Велика Россия, а рассказать нечего

Журналисты не спросили и не узнали у президента ничего нового

23 декабря президент России Владимир Путин стал героем очередной своей ежегодной пресс-конференции, которая, как считает спецQR, «Ъ» Андрей Колесников, не стала событием ни в жизни страны, ни в жизни Владимира Путина, ни даже в жизни участвовавших в ней журналистов. Но тем не менее моменты были.

Впервые пресс-конференция, до которой в какое-то мгновение осталось 0 часов 0 секунд (обратный отсчет в окошке экрана на телеканале «Россия 24» начался с 48, если не ошибаюсь, часов или даже раньше), проходила в Манеже, где словам по идее было так же тесно, как в Центре международной торговли, а мыслям журналистов, как и самим журналистам, гораздо более просторно.

Всем при этом было жестко сказано и везде, где надо, написано, что размер плакатов, которые корреспонденты несут с собой и развернут в зале, не должен превышать формат А3. В итоге в зале не было плакатов размером меньше А3 и даже размером А3. Все они были гораздо шире и выше заданного стандарта. Каждый, наверное, льстил себя надеждой, что он, пройдя все преграды, принес с собой самый большой плакат с самыми крупными буквами, которые и увидит президент. А в итоге все оказались примерно в равном положении.

Впрочем, Владимиру Путину предстояло не увидеть, а разглядеть. Расстояние до журналистов было метров 50. Впрочем, оно не выглядело критическим (то есть я думал, что будет больше: посла в Александровском зале Большого Кремлевского дворца на вручении верительных грамот не так давно стояли дальше).

Корреспондентов в зал стали пускать примерно за час до пресс-конференции. Они рвались, разумеется, поближе к первым рядам, которые вообще-то были уже заняты отдельными представителями федеральной прессы, как-то сюда попавшей, а точнее проникшей.

Люди, потратившие дни, а может, и годы своей жизни на то, чтобы теперь оказаться именно тут, намерены были идти до конца. Так, один из них, каким-то чудом заняв свое место в четвертом ряду, категорически отказался пересечь хотя бы на ряд дальше, хотя организаторы, подойдя к нему на всякий случай со всех сторон, настаивали в ультимативной форме (похоже, место было предназначено для сотрудников службы безопасности).

— Я все сделал, как вы сказали, — объяснял он, — я не нарушил ничего! Значит, я не уйду отсюда. Нет, не уйду!

Парень из издания KazanFirst был неспябаем, а ведь от него и правда требовалось нечто, граничащее с мужеством: возражения в таких случаях не принимаются. Организаторы с их неограниченными полномочиями могли, конечно, решить проблему при помощи как раз сотрудников



Владимир Путин много рассказывал корреспондентке Sky News про Россию ФОТО ДМИТРИЯ АЗАРОВА

службы безопасности, но надо и им отдать должное: не стали. Просто запомнили. А это, конечно, хуже, чем вывели.

Возможно, парень упорствовал еще и потому, что место его было соседним с Ксенией Собчак. То есть просто рядом. Та представляла издание, народившееся специально к этой пресс-конференции и имеющее в своем активе лишь одну короткую новость, но на это можно было закрыть глаза: госпожар Собчак сейчас каждую неделю по два-три раза демонстрирует в YouTube, что если кто-то и работает тут журналисткой, то это именно она.

Вопрос у нее был про ФСИН (Федеральную службу исполнения наказаний). — «Ъ», это было написано и на плакате, который она развернула вскоре (плакат как минимум формата А2, укрепленный на двух деревянных палках... То есть явно над ним трудилась вся команда... Он Ксению Собчак и выручил в конце концов: так-то ее саму было из такого далека не разглядеть, к тому же полы в Манеже ровные). В кон-

це концов, интервью с молодым человеком, взорвавшим эту систему изнутри, принадлежит тоже ей.

Каждый тут сильно переживал за свой вопрос. Я, например, хотел спросить про судьбу журналиста Ивана Сафронова, а также про другие судьбы: ученых Валерия Голубкина и Александра Куранова, главы Group-IB Ильи Сачкова... Все они в СИЗО, и кто-то сидит уже полтора года, им только продлевают сроки предварительного заключения и никак не могут толком обвинить или отпустить. Почему так? Разве это нормально, хотел я спросить. Вот Сафронов: да больше полутора лет... Уж состоялся бы суд, и помиловал бы его Владимир Путин, а может, и миловать не пришлось бы, и граждане довольные разошлись бы по домам. А то так может и до 2024 года затянется. А кто будет миловать после 2024 года? Мы не знаем. Вы, собираетесь, Владимир Владимирович, миловать и после 2024 года?

НОВОСТИ — С3

«Есть ряд базовых принципов, обсуждать которые мы не готовы»

Посол США в Москве Джон Салливан о требованиях России гарантий безопасности

Власти США дали понять, что готовы обсуждать российскую инициативу о гарантиях безопасности. Посол США в Москве Джон Салливан рассказал корреспонденту «Ъ» Елене Черненко, считают ли в Вашингтоне российские требования ультиматумом, что американская сторона подразумевает под необходимой «деэскалацией» и почему для переговоров с Россией было предложено три формата вместо одного, изначально озвученного президентом Джо Байденом.

— Почему США согласились обсудить с Россией ее инициативу по гарантиям безопасности — потому, что они действительно понимают озабоченности России в этой сфере, или потому, что считают альтернативу опасной?

— Российская сторона, как вы знаете, оформила свои озабоченности в письменном виде. Я был со своим другом и коллегой, нашим помощником госсекретаря Карен Донфрид, когда мы встретились в министерстве

(иностранных дел. — «Ъ») с заместителем министра (Сергеем. — «Ъ») Рябковым, который поделился этими проектами документов, которые в последнее время стали предметом многочисленных дискуссий в средствах массовой информации. И мы их изучили. Вместе с нашими союзниками по НАТО и партнерами мы готовы взаимодействовать с российскими властями и обсуждать озвученные ими проблемы. Более того, наши партнеры в Европе и все, кто обеспокоен ситуацией с безопасностью в Европе, с нетерпением ожидают взаимодействия с российским правительством по этим вопросам.

Но это (готовность взаимодействовать. — «Ъ») является продолжением первой встречи президентов (Джо. — «Ъ») Байдена и (Владимира. — «Ъ») Путина в июне, и это соответствует философии президента Байдена, которая заключается в том, что он хочет быть прямым и транспарентным с президентом Путиным и российской стороной.

мировая политика — С5

Бюджет водородящий Минэнерго подготовило стратегию развития новой энергетики

Согласно новой программе развития низкоуглеродной водородной энергетики, подготовленной Минэнерго, в базовом сценарии РФ будет экспортировать ежегодно до 3 млн тонн этого продукта к 2030 году и до 12 млн тонн к 2050 году. Инвестиции в программу в министерстве оценили в \$26 млрд. Из них около \$9 млрд могут составить средства господдержки для создания логистической инфраструктуры. Без таких мер даже по в целом оптимистичным оценкам чиновников проекты будут убыточными, а эксперты говорят о коротких сроках и высоких рисках их срыва.

«Ъ» ознакомился с подготовленной Минэнерго программой развития низкоуглеродной водородной энергетики в РФ до 2030 года с перспективой до 2050 года (датирована 10 декабря). В документе описываются четыре сценария развития производства и экспорта как «голубого» водорода, который производится методом парового риформинга метана с утилизацией CO₂, так и «зеленого», который производится из воды методом электролиза при помощи ВИЭ. За базу Минэнерго взяло сценарий «Развитие экспорта водорода», в рамках которого РФ будет поставлять за рубеж 2,75–2,9 млн тонн водорода в год к 2030 году и 11,3–11,9 млн тонн к 2050

году. Сценарий «ускоренного развития экспорта» предполагает рост поставок до 6,4 млн тонн к 2030 году и до 30 млн тонн к 2050 году.

Те же параметры предусмотрены и в сценарии Минэнерго, и в «интенсивном развитии внутреннего рынка водорода». Но первый предполагает рост внутреннего потребления низкоуглеродного водорода до 200 тыс. тонн в год к 2030 и до 4 млн тонн к 2050 году, притом что в 2030–2050 годах еще 0,5–2 млн тонн будут производиться для водородного транспорта и 1–4 млн тонн — для заправок. По второму — производство составит 0,6–1,2 млн тонн для внутреннего потребления, 1,5–5,25 млн тонн — для транспорта и 3–10,5 млн тонн — для заправок.

При росте потребления водорода внутри страны, по прогнозам Минэнерго, доля ВИЭ в энергобалансе к 2050 году вырастет до 32%. Согласно этим планам, суммарный ввод ВИЭ к 2050 году составит 97 ГВт. Это в целом совпадает с ожиданиями по новым вводам, говорит Владимир Скляр из «ВТБ Капитала». Но такой объем новых ВИЭ-мощностей выглядит амбициозно, замечает он, и вряд ли может быть покрыт сегодняшними программами ДПМ ВИЭ (поддержка строительства с оптового энергорынка).

деловые новости — С8

Взлом как по команде В Microsoft Teams нашли незакрытые уязвимости

Немецкие исследователи кибербезопасности Positive Security обнаружили уязвимости в платформе Microsoft Teams, которая входит в пятерку наиболее популярных у российского бизнеса средств коммуникации. Уязвимости грозят фишинговыми атаками на пользователей или поведением вредоносных ссылок, предупреждают эксперты. При этом, по их оценкам, в Microsoft Teams, нацеленном на корпоративные коммуникации, меньше угроз, чем, например, в более популярном Zoom. Но основная проблема в том, что публичные сервисы в целом не дают гарантий безопасности — радикально решить вопрос можно только созданием собственной закрытой системы видео-конференц-связи.

В популярной платформе для корпоративных коммуникаций Microsoft Teams обнаружены четыре уязвимости. Пост об этом появился 22 декабря в блоге немецких исследователей кибербезопасности Positive Security. Из него следует, что компания уведомила Microsoft о проблемах еще в марте, но международный вендор исправил только одну уязвимость. Две недели назад в той же Positive Security писали, что Microsoft неверно оценила масштаб проблемы и полностью отклонила ее, после апелляции вопрос был классифицирован как «критический», но компания выплатила аналитикам только 10% от суммы вознаграждения по программе поиска уязвимостей — \$5 тыс. вместо \$50 тыс.

Речь идет об уязвимостях в функции предварительного просмотра ссылок: при щелчке на предварительном просмотре открывается ссылка, отличная от той, что ожидает пользователь. Это может быть использовано либо для фишинговых атак, либо для скрытия вредоносных ссылок, считают в Positive Security. Кроме того, в компании отмечают, что пользователям Android уязвимости грозят утечкой IP-адресов.

В Microsoft заверили «Ъ», что изучили все четыре уязвимости и «они не представляют непосредственной угрозы, требующей исправлений в системе безопасности».

деловые новости — С9

Подписной индекс 50060 П1125

Mercury

ИСКУССТВО СОЗДАВАТЬ ЛУЧШЕЕ

Бутики Mercury
Москва: отель «Метрополь», Театральный проезд, 2
ЦУМ; Барвиха Luxury Village

тел. 8 800 700 0 800
WWW.MERCURY.RU
mercuryjewellery

ООО «М Стиль» (143082, Московская обл., Одинцовский р-н, д. Барвиха, д. 114, стр. 2, этаж 1, пом. 249, ОГРН 11650302052063) Реклама 16+

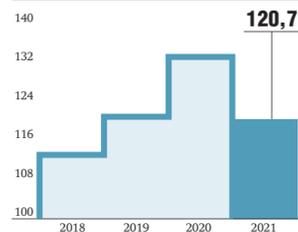
Экономическая политика

Сегодняшнее
число

120,7

миллиона тонн составил в 2021 году урожай зерновых в чистом весе, следует из предварительных данных Росстата. По сравнению с 2020 годом, когда были собраны рекордные 133,5 млн тонн, показатель снизился на 9,6%. Завышенных ожиданий на этот год не было в силу погодных условий и ковидных ограничений, однако прогноз урожая у Минсельхоза был все же оптимистичнее — более 123 млн тонн. Объем собранной пшеницы в чистом весе, впрочем, почти совпал с прогнозом ведомства — 75,9 млн тонн (ожидалось 76 млн тонн), что на 11,6% меньше, чем было годом ранее. Немного сократились и посевные площади — до 46,9 млн га, это на 1,9% меньше показателя 2020 года.

Урожай зерновых в РФ (млн тонн)



Регионы проворачивают на зрелость

Субъектам помогут создать сервисы на платформе «Гостеха»

Минцифры представило проект плана создания регионами своих сервисов на базе федеральной платформы «Гостеха». Согласно ему, в июне—июле 2022 года планируется провести конкурсный отбор проектов сервисов региональных властей для получения субсидий центра — господдержку размером до 100 млн руб. смогут получить 6–12 регионов. Критериями отбора станут, в частности, востребованность проекта другими субъектами РФ и степень «цифровой зрелости» региона— претендента на субсидию.

Проект плана мероприятий на 2022 год по созданию регионами сервисов на единой цифровой платформе «Гостеха» на профильной конференции представил замдиректора департамента координации и реализации проектов по цифровой экономике Минцифры Юрий Зарубин. Он уточнил, что проект еще не согласован руководством министерства.

Напомним, что федеральные власти настроены оптимизировать использование ресурсов и процессов при цифровой трансформации. Каждая государственная информационная система (ГИС) содержит до 80% типового функционала, но процесс использования уже готовых цифровых решений как на уровне центра, так и регионов не выстроен — решить эту проблему и призвана платформа «Гостеха».

Предполагается, что в марте 2022 года ФКУ «Гостех» разработает технические требования к тем, чтобы регионы могли разрабатывать свои сервисы и публиковать их на «Госмаркете» (специализированный маркетплейс «Гостеха»). Также будет запущен тестовый стенд (конвейер разработки), который будет действовать до тех пор, пока Минцифры не утвердит правила предоставления субсидий регионам на их проекты. Этот документ будет представлен регионам в апреле 2022 года. Его принятие предполагается в мае, в июне—июле будет проведен конкурсный отбор проектов.

Пока предполагается, что размер субсидии на один проект составит 50–100 млн руб., победителями могут стать от шести до 12 регионов. Среди критериев отбора — соответствие критерию «цифровой зрелости региона». Он определен указом пре-



В возглавляемом Максимумом Шадеевым Минцифры планируют консолидировать регионы и де-факто создать из них коллективного «единого заказчика» на рынке IT для госнужд. ФОТО ДМИТРИЯ ЛЕБЕДЕВА

зидента от апреля 2021 года и рассчитывается по уровню цифровизации ключевых сфер (исполнительной власти и местного самоуправления, здравоохранения, образования, городского хозяйства и строительства, общественного транспорта). Возможно, что для отбора будут использоваться и разработанные регионами стратегии цифровой трансформации.

Предполагается, что будет использован и критерий востребованности проектов другими регионами. По словам Юрия Зарубина, это условие, возможно, будет выполняться через заключение субъектами соглашений о намерении использовать проекты в своей деятельности. «То есть нам необходима гарантия того, что разработанный проект будет действительно востребованным», — сказал чиновник, напомнив, что это пока только концепт плана. Отметим, что нынешняя структура госуправления в основном предполагает общение регионов через Москву. Однако, как сказал «Ъ» директор ФКУ «Гостех» Василий Слышкин, в рамках цифровой трансформации складывается новая практика горизонтальных связей регионов: «Для нас это стало обычным — горизонтальная работа руководителей цифровой трансформации в регионах по важным темам».

После того как проекты будут отобраны, а субсидии выданы, регионы смогут профинансировать вендорам—победителям конкурсов на поставки до 10% от объема господдержки на разработку технической части проекта и методологии его внедрения в других субъектах. Непосредственно разработка проектов запланирована на 2023 год. Предполагается, что в 2024-м Минцифры разработает формулу определения процента использования потребителями информационных систем, разработанных за счет бюджетного финансирования — это необходимо для установки тарификации на тиражирование ГИС.

Венера Петрова

Фантомная миграция

Экономисты ЦБ дали оценку влиянию трудовой миграции на рынки труда в России

Внутренняя и внешняя миграция в России, по крайней мере в тех масштабах, в которых они наблюдались в стране в 2001–2019 годах, практически не влияют на уровень безработицы в стране. Приток мигрантов в развивающиеся регионы увеличивает в них экономическую активность, при этом рост зарплат в регионах РФ, «отдающих» мигрантов в «принимающие» регионы, действительно наблюдается, но минимален по объему, выяснили экономисты дальневосточных подразделений ЦБ. Это первая современная по методологии эконометрическая работа, в которой оценивается влияние миграции на рынки труда и экономическую активность. Это влияние много меньше, чем о нем принято говорить в России.

Тема влияния внутренней и внешней миграции в РФ на рынок труда, доходы и экономическую динамику регионов практически всегда была сильно политизирована — не только в оппозиционном секторе, но и в действующих реги-

ональных властей. Между тем, в отличие от работ, демонстрирующих реальный масштаб миграционных потоков в РФ (как внутренних, так и внешних — с точки зрения рынка труда принципиальных различий в них нет), научных работ, оценивающих влияние миграций на региональные экономики и занятость, почти не публиковалось. Тем более важна работа Марии Кудяевой (Хабаровское отделение Дальневосточного главного управления ЦБ) и Ивана Редозубова (Дальневосточное ГУ ЦБ) «Влияние миграционных потоков на экономическую активность и рынок труда России в целом и в региональном аспекте» — она на базе современных SVAR-моделей дает эмпирическую оценку эффектов миграции в РФ, в том числе для 12 «принимающих» регионов (мегаполисы, Татарстан, Краснодарский край, Тюменская область) и 21 «отдающего» региона страны (в том числе регионов Дальнего Востока и Забайкалья, Северо-Кавказского, части Сибири и Поволжья), в которых миграционные процессы акцентированы (в прочих они, несмотря на постоянные обсуж-

дения, малозначительны для исследования каких-либо экономических эффектов).

Проблемы воздействия миграции на рынки труда и региональную экономическую активность за пределами научной среды приняты обсуждать «в целом» и «в принципе», несмотря на то что страновая специфика, как показывают исследования, могут сильно отличаться. Так, Кудяева и Редозубов в том числе ссылаются на две последние работы с аналогичной методикой исследования миграций по трем регионам стран с очень сильными по меркам РФ миграционными процессами — Норвегии (Фурланетто и Робстад, 2016 год), США (Вейске, 2019 год) и ЕС (Мартиноя, 2011 год), где результаты довольно различны. Собственные выводы авторов по материалу РФ 2001–2019 годов (региональные оценки с 2011 года) впервые достаточно достоверно демонстрируют российскую специфику в этом вопросе — отметим, впрочем, что миграционные шоки в четырех регионах имеют разную интенсивность и природу, в России они очень невелики.

Общие выводы Кудяевой и Редозубова могут служить аргументом для условно «либерального» подхода к вопросам миграции (при том что они совершенно для этого не предназначены: по сути, авторы оценивали потенциал влияния миграционных процессов на денежно-кредитную политику ЦБ), но структурно другие. В целом по РФ однопроцентное изменение показателя притока мигрантов (в данном случае внешних) коррелирует с ростом ВВП на 0,1%. В «притягивающих» мигрантов регионах в последнее десятилетие такой же рост притока увеличивает темпы роста опережающих индикаторов ВВП на 0,04% (почти не увеличивает). В «отдающих» регионах освоение мигрантами рабочих мест через рост оттока из них на 1% добавляет к реальным зарплатам остающимся 0,02–0,03% (в этих регионах — несколько рублей к средней зарплате). И наконец, как констатируют авторы, «последствия миграции для безработицы ни в России, ни в регионах не определены».

Дмитрий Бутрин

Услуги выгоднее стройки

Сервисный сектор требует меньше физической инфраструктуры и больше приносит в ВВП

Информационная инфраструктура постепенно вытесняет физическую в экономике, выяснили аналитики Всемирного банка (ВБ) — этому способствует рост доли нематериальной продукции и услуг в глобальном ВВП. В новых условиях ради развития странам придется вместо физического расширения автодорожной и железнодорожной сети сосредоточиться на качестве предоставляемых ими инфраструктурных сервисов. Для развивающихся экономик ускорение роста в ВВ связывают теперь с госсинвестициями не в асфальт, рельсы и кабели, а в повышение технологичности и сервисных составляющих инфраструктуры.

Всемирный банк в свежем исследовании «Вклад физической инфраструктуры в экономический рост» (декабрь 2021 года) проанализировал вклад в рост ВВП 87 стран в период 1992–2017 годов пяти основных инфраструктурных компонентов: железных дорог и автодорог, электроснабжения, мобильной и наземной телефонной связи. Эксперты сравнили ряды данных с результатами предыдущих ис-

следований, в которых также изучалось влияние инфраструктуры на ВВП, и выяснили, что ранее оно недооценивалось (одной из причин переоценки стало включение в анализ данных о мобильной связи в качестве отдельного компонента инфраструктуры). Также выяснилось, что в 1992–2017 годах одни и те же затраты труда и капитала на инфраструктуру давали больший эффект на ВВП развивающихся стран, чем развитых.

При этом вклады самих «инфраструктурных» отраслей в экономический рост оказались также сильно дифференцированы, показали в ВБ: так, телекоммуникации и электроэнергетика в 1992–2017 годах при сопоставимых затратах давали вдвое больший прирост ВВП, чем вложения в транспортную инфраструктуру. Бум телекоммуникаций в последние десятилетия свидетельствует, что рост ВВП может стимулироваться за счет более качественной информации, которая расширяет доступ к рынкам для товаров. В свою очередь, улучшение доступа к телекоммуникационным услугам, предоставление которых обходится дешевле электроснабжения или

транспорта, может повысить производительность. При этом инвестиционный цикл в телекоме короче, чем в строительстве физической инфраструктуры, и выход на прибыль быстрее выражается в рост экономики.

Эксперты ВБ советуют странам, особенно развивающимся, не инвестировать в железные дороги и автодороги как таковые, так как они сами по себе не увеличивают темпы роста ВВП. К примеру, развивающейся стране необязательно вкладывать большие средства в автодорожное строительство, чтобы пытаться конкурировать по количеству дорог с США. Намного дешевле и проще улучшить экономическое положение за счет услуг, которые могут предоставить дороги, и вложений в технологию более интенсивного использования имеющейся транспортной сети.

Декабрьская публикация ВБ продолжает тематику выпущенной банком в сентябре книги «К вашим услугам? Перспективы развития с упором на услуги» — в ней эксперты ВБ Гаурав Найяр, Мэри Холлуорд-Драйвер и Элвин Дэвис констатировали, что в последние три десятилетия сфера услуг росла быстрее, чем про-

мышленность во многих развивающихся странах — к 2019 году в них на долю услуг приходилось 55% ВВП и 45% занятости, и что страны могут использовать преобразующие возможности сервисного сектора независимо от уровня их индустриализации: в 2021 году уже около 68% всех онлайн-фрилансеров жили в странах с низким и средним уровнем дохода.

Эксперты ВБ отметили, что в сфере услуг уже проводится больше НИОКР, чем в промышленности. Тенденция наблюдается в Индии, Пакистане, Филиппинах, Гане и Коста-Рике, где сфера IT, профессиональные, научные и технические услуги составляют более половины экспорта услуг, а сами технологии, как использование «больших данных», позволяют совершенствовать транспортные системы и усиливать конкуренцию в торговле.

ВБ советует странам расширять торговлю услугами, ускорять введение новых технологий, повышать квалификацию сотрудников и уделять внимание услугам, которые приносят пользу нескольким отраслям одновременно.

Георгий Смирнов

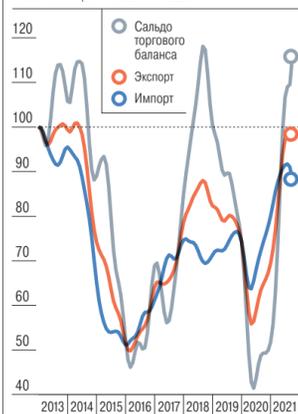
МОНИТОРИНГ

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Импорт снижается третий месяц подряд

Согласно докладу Центра развития ВШЭ о динамике торговли товарами (с учетом сезонности) после глубоких спадов в 2014–2015 годах и в 2020 году, в октябре 2021 года экспорт фактически достиг уровня января 2013 года (98,6%). На фоне возобновившегося падения импорта (88,2% от уровня января 2013 года) saldo торгового оборота достигло локального пика, превысив значение января 2013 года на 15,7% (см. график). За этот период внешнеторговый оборот с Китаем вырос на 78%, с США — на 13,6%, с ЕС — снизился на 33,2%. Самые длительные периоды роста экспорта (по октябрь 2021 года включительно) зафиксированы для природного газа (17 месяцев), черных металлов (14 ме-

ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ (% К ЯНВАРЮ 2013 ГОДА)
ИСТОЧНИК: ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ВШЭ.



сяцев), каменного угля (12 месяцев), минеральных удобрений (11 месяцев). Непрерывный рост импорта наблюдался для стальных труб (полгода).

В 2021 году основной фактор увеличения и экспорта, и импорта — повышение контрактных цен. С января по октябрь внешнеторговый оборот вырос на 32,6%, экспорт — на 46,5%, импорт — на 13,4%. Инерционный салдо торгового баланса увеличилось в 2,3 раза. Основной вклад в рост экспорта в октябре 2021 года к декабрю 2020 года внесли нефть, газ, нефтепродукты. Рост импорта прежде всего связан с увеличением ввоза машин, оборудования и транспортных средств (без легковых автомобилей), а также товаров, относящихся к прочему импорту.

В ноябре 2021 года, по оценке аналитиков центра, импорт товаров с учетом сезонности в сравнении «месяц к месяцу» снижился беспрецедентно третий месяц подряд, хотя до этого он непрерывно рос с июня 2020 года по август 2021 года. В октябре в наибольшей степени снизился ввоз товаров, относящихся к прочему импорту, а также машин, оборудования и транспортных средств, включая легковые автомобили. Около 95% валового увеличения экспорта пришлось на товары прочего экспорта, на каменный уголь, газ и нефть.

«Текущий спад импорта носит временный характер. По мере вакцинации и окончания ограничительных мер мер мирового производства и восстановление цепочек поставок будут способствовать наращиванию импорта. Появление новых штаммов коронавируса, возможно, ограничит рост стоимости импорта, и он будет ближе к нижней границе нашего прогнозного коридора 4–9% на 2022 год», — говорит аналитик центра Сергей Пухов.

Алексей Шаповалов

Kommersant.ru
сетевое издание

Коммерсантъ
ежедневная газета

Коммерсантъ Weekend
ежедневный журнал

Коммерсантъ Автопилот
ежемесячный журнал

О случаях отказов в приеме подписки, отсутствии в продаже изданий ИД «Коммерсантъ», нарушениях сроков доставки, а также о других недостатках в нашей работе сообщайте по бесплатному телефону 8 (800) 600 0556

Учредитель, редакция и издатель АО «Коммерсантъ». Адрес: 123112, Москва, Пресненская наб., д. 10, блок С. Зарегистрировано в Роскомнадзоре, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации: ПИ № ФС 77-76924 от 9 октября 2019 года. Телефоны для справок: (495) 797 6970, (495) 926 3301. E-mail: kommersant@kommersant.ru.

Цена свободная. © АО «Коммерсантъ». Представитель авторских публикаций в газете «Коммерсантъ» — редакция издателя. Печатаются только с согласия авторов (издатель). Газета отпечатана в АО «Трайп Принт Москва». Адрес: Лихачевский пр.-д. д. 5Б, г. Долгопрудный, Московская обл., 141700.

WWW.KOMMERSANT.RU. Размещение рекламы на сайте. Тел.: (495) 797 6996, (495) 926 5262. | ДИРЕКЦИЯ ПО РАСПРОСТРАНЕНИЮ И ЛОГИСТИКЕ: Альфред Хамингов — директор службы. Отдел розничного распространения: тел. (495) 721 1201.

Отдел подписки на печатные и электронные версии: тел. 8 (800) 600 0556 (звонок по РФ бесплатный), e-mail: rospiska@kommersant.ru. Подписные индексы П1125, П1126 (субботный выпуск) | ДИРЕКЦИЯ ПО РЕГИОНАЛЬНЫМ ПРЕКТАМ: Дмитрий Урбан — директор службы. Тел. (495) 797 69 86.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «КОММЕРСАНТЪ» — Владимир Желонкин | РЕДАКТОР ЛЕВИТИЯ Владимир Желонкин — главный редактор газеты «Коммерсантъ», Татьяна Шихова — главный редактор журнала «Коммерсантъ WEEKEND», Кирилл Урбан — заместитель шеф-редактора АО «Коммерсантъ», директор по информационной платформе АО «Коммерсантъ», Дмитрий Бутрин, Александр Стукалин, Иван Суков, Рената Ямбаева — заместители шеф-редактора АО «Коммерсантъ», Евгений Козачев — руководитель информационного центра, Татьяна Крюкова — ответственный секретарь СПЕЦИАЛЬНЫЕ КОРРЕСПОНДЕНТЫ АО «КОММЕРСАНТЪ»: Дмитрий Азаров, Ольга Анисимова, Иван Буранов, Сергей Делин, Андрей Колосников, Григорий Рязан, Владимир Соловьев, Алексей Тарханов, Елена Черненко | ГРУППА ВЫПУСКАЮЩИХ РЕДАКТОРОВ: Алексей Киселев, Иван Кузнецов, Вячеслав Плов, Михаил Пророков, Ольга Боровкина (санкт-петербургский выпуск) | ЗАВЕДУЮЩИЕ ОТДЕЛАМИ: Халиль Аминов (потребительский рынок), Юрий Барсуков (бизнес), Юлия Ташина (медиа и телекоммуникации), Максим Варыдинов (присутствие), Леонид Ганкин (внешняя политика), Дмитрий Камышев (политика), Грант Косин (спорт), Дмитрий Ладугин (финансы), Олег Сажоков (экономическая политика), Сергей Ходичев (культура) | РУКОВОДИТЕЛИ ГРУПП: Иван Богачев (спецкорреспондент), Ксения Деметрива (финансовый анализ), Евгений Жирнов (историко-архивная), Николай Зубов (иностранный корреспондент), Иван Макаров (оперативная информация), Татьяна Трофимова (региональная корресп.), Петр Холубаев (нормативно-словарная) | СЛУЖБА КОНТРОЛЬНЫХ РЕДАКТОРОВ — Алексей Кондратьев | КОРРЕКТОРЫ — Елена Вилкова | ВЫПУСК — Наталья Костун | Анастасия Гусев — автор макета, Сергей Цимак — главный художник газеты «Коммерсантъ», Галина Дидман — художник газеты «Коммерсантъ», Виктор Милин — начальник отдела верстки | ФОТОСЛУЖБА: Сергей Вишневский — руководитель | ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО СТРАТЕГИИ: Виктор Лошак | ДИРЕКТОР РЕКЛАМНОЙ СЛУЖБЫ: Надежда Ермоленко, тел. (495) 797 6996, (495) 926 5262 | РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПО МАРКЕТИНГУ И PR: Екатерина Богомолова, тел. (495) 797 6996 д.2648 | ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СИНДИКАТ: Владимир Лавицкий — директор, тел. (495) 926 3301 д.2594

ЗАКАЗЫ НА РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ в газете «Коммерсантъ» принимаются рекламной службой АО «Коммерсантъ» тел. (495) 797 6996, (495) 926 5262, e-mail: sign@kommersant.ru.

В регионах заказы на размещение рекламы принимаются представительств: Воронеж ООО «Печатный Двор» (473) 206 81 09; Екатеринбург ЗАО «Коммерсантъ в Екатеринбурге» (343) 287 37 05; Ижевск ИП Власова Анастасия Сергеевна (3412) 945 075; Иркутск ООО «Издательский Дом Восточная Сибирь» (3952) 487 025, 487 120, 487 125; Казань ООО «Профи-Ньюс» (843) 253 20 41; Краснодар ООО «ЮМБ» (861) 201 94 26; Красноярск ООО «Коммерсантъ Красноярск» (391) 274 54 43; Нижний Новгород ООО «Инфотек» (831) 430 13 92; Новосибирск АО «Коммерсантъ-Сибирь» (383) 209 34 42, 223 03 93, 212 02 42; Пермь ООО «Деловая журналистика» (342) 246 22 56; Ростов-на-Дону ЗАО «Коммерсантъ в Ростове-на-Дону» (863) 308 15 05, 308 15 01; Самара АО «Коммерсантъ-Волга» (846) 203 00 88; Санкт-Петербург ЗАО «Коммерсантъ в Санкт-Петербурге» (812) 325 85 96; Саратов ООО «Медиа Холдинг ОМ» (8452) 23 79 65, 23 79 67; Уфа ООО «Знак» (347) 292 79 66; Челябинск ООО «Знак 74» (351) 247 90 54, 700 01 88.

Тираж газеты «Коммерсантъ» 63 176

Издательская группа «Коммерсантъ» — ABC

Газета печатается во Владивостоке, Воронеже, Екатеринбурге, Иркутске, Казани, Краснодаре, Красноярске, Лондоне, Москве, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Перми, Ростове-на-Дону, Самаре, Санкт-Петербурге, Саратове, Уфе, Челябинске.

16+

В региональные выпуски газеты редакция может быть внесены изменения.

Размещение рекламы и услуги подлежат обязательной сертификации. Материалы на условиях публикации на коммерческих условиях.

НОВОСТИ

Велика Россия, а рассказать нечего

Такие вопросы я собирался задать президенту.

Но пока он рассказывал о неплохих итогах года, и сердце было на месте: да всюду подъем! Упомянул президент про вакцинацию, почувствовал низкому ее уровню в Германии, «стране с очень хорошо развитой системой здравоохранения»... А у нас он какой? 59,4% на сегодняшний день, или на вчерашний вечер!.. Имеются в виду и переболевшие наши граждане, и привившиеся.

Впрочем, по данным немецких медиков, уровень вакцинации в их стране — 70%. Идею обязательной вакцинации отменил; необходимость QR-кодов — нет, что, конечно, вселяет хоть какую-то уверенность в наш завтрашний день.

Владимир Путин, рассказывая об этом, совершенно не мешал громко вести стрим арабскому корреспонденту из пятого ряда. Мне казалось, что он, может, сам мешает президенту, тем более что перед началом пресс-конференции организаторы в категорической форме предложили полностью выключить мобильные устройства, а не только звук на них. Но нет, и он не мешал.

Между тем свои вопросы, нужные для того, чтобы президент высказался по широкой социально-экономической тематике, задали корреспонденты информагентств, а про то, что будет происходить дальше, я понял из того, как выбирались следующие вопросы:

— Давайте кто-нибудь из регионов, — предложил пресс-секретарь президента Дмитрий Песков. — Вот сидит в желтой кофточке девушка (из Великого Новгорода. — А. К.). «Гордость жизни» написано!

Это и правда оказался тренд всей пресс-конференции: поскольку расстояние до журналистов было немаленьким, то вопросы выбирались по взмывшим над головами плакатам (а их принесли исключительно журналисты из регионов и Ксения Собчак), цвету кофточек и остальной одежде.

— Мы бы развлеклись намного активнее и быстрее, если бы недалеко от Новгорода прошла высокоскоростная железнодорожная магистраль (ВСМ), про которую очень много сейчас говорят и на федеральном, и на региональном уровне, — объяснила девушка.

Президент, кстати, дал понять, что ВСМ «Москва—Санкт-Петербург», похоже не будет. — Авиация на этом плече, Москва—Петербург, перестанет существовать, это очевидно, потому что из центра Москвы в центр Петербурга будет три часа, а сейчас в Москве только до аэропорта доехать иногда занимает полтора. Поэтому авиация на этом плече становится бессмысленной!

А уже существующая авиация вряд ли может быть бессмысленной.

То есть Владимир Путин думает, что можно встать на пути прогресса. И так и стоять на рельсах до конца. Нет, точнее, на взлетной полосе.

В первом ряду, тоже, справедливости ради, плакатом, еще догадался расположиться сотрудник телекомпании ВВС Петр Козлов, так что президент ему тоже дал слово, прочитав на плакате название компании и заметив мимоходом, что он даст слово, потому что его пресс-секретарь — вряд ли.

— В последний год в России были признаны экстремистскими, разогнаны ФБК и штабы Алексея Навального (признаны экстремистскими организациями и запрещены в РФ. — «Ъ»), — зачитал для верности Петр Козлов свой вопрос. — Сам он сидит в тюрьме, после того как был отравлен, провел расследование и утверждал, что нашел даже тех людей, которые его отравили... В реестре СМИ—иностранных агентов уже более ста изданий. Большинство из них были включены в этот реестр за последний год, а точнее, даже за полгода. Скажите, пожалуйста, что произошло в России за последнее время, что в ней так стремительно и так существенно выросло число тех, кого власти считают экстремистами, нежелательными организациями и иностранными агентами?

Ответ Владимира Путина был предсказуем: — Вы сказали о человеке, которого якобы отравили. Мы направляли многократные запросы официально от прокуратуры Российской Федерации: дайте хотя бы какие-то материалы, подтверждающие отравление! Нет ни одного материала. Чем это объяснить? Ни одного... Про этот «Новичок», или как его там... Предложили, чтобы наши специалисты приехали туда, вместе поработали. Я лично предлагал президенту Франции, канцлеру ФРГ: дайте нашим специалистам приехать, давайте возьмем пробы, проверим, дайте нам основание хотя бы для возбуждения уголовного дела. Нет, ноль. Спрашиваем: как это объяснить? Молчание! Так что про это не нужно говорить, давайте перевернем эту страницу, если нечего ответить.

И про закон об иноагентах президент повторил то же, что говорил и раньше: в США такой приняли еще в 1930-е годы, и он работает до сих пор; у нас еще нет уголовной ответственности, а у них есть... — Есть вопросы, связанные с пониманием политической деятельности, — кивнул он. — Здесь я согласен. Есть вопросы, связанные с тем, как регламентировать эту работу и так далее. У нас 74 организации признаны иноагентами из 200 тыс. зарегистрированных НКО — 0,034%... Так же как в Штатах, только без такой жесткой регуляторики, как там, вплоть до уголовной ответственности.

То есть он не спорит с тем, что в законе надо что-то поменять. Но если кто-то надеялся, что президент скажет в этот день, что именно поменять, а главное, назовет хотя бы примерные сроки, — зря.

На вопрос про отношения с Украиной Владимир Путин отвечал подробнее.



Ксения Собчак искала себя. И находила. Везде
ФОТО ДМИТРИЯ АЗАРОВА

Президент только начал пресс-конференцию, был полон сил, и вопрос Ирады Зейналовой вызвал у него прилив энтузиазма.

Так что он начал с «госпереворота 2014 года», а Виктор Янукович-то согласен был и сам уйти... Тут интересно и ново было, что во всех этих бедах наконец-то оказался виноват Владимир Ленин:

— Как мы могли отказать Севастополю и Крыму, людям, которые там проживают, взять их под свою защиту и под крыло? Невозможно. Просто нас поставили в ситуацию, когда мы не могли поступить иначе. Или что, мы должны были совсем безвольно смотреть на то, что происходит на юго-востоке, в Донбассе, который изначально, даже при организации Советского Союза в 1922–1924 годах, не мыслил себя иначе как частью России? Но его туда Ленин с товарищами затолкнули силой! Сначала решили взять в Россию, а потом сказали: надо перерешить! Перерешили... Создали страну, которая никогда раньше не существовала. Сейчас не будем об этом говорить, но так и произошло. Засунули туда исторические территории с народом, у которого никто не спрашивал о том, как и где он хочет жить.

Нынешняя ситуация очень беспокойная: — Теперь нам говорят: война, война, война. Складывается впечатление, что может быть, готовят третью военную операцию? — говорил президент. — И нас заранее предупреждают: «Не вмешивайтесь, не защищайте этих людей! Вмешаетесь, будете защищать — вот такие-то и такие-то новые санкции последуют». И готовятся, может быть, к этому. Первый вариант, на который мы должны реагировать и, думая об этом, что-то делать!.. Но мы же должны думать о перспективах обеспечения своей безопасности даже не на сегодняшний день и не на следующей неделе, а на ближайшую перспективу. Как Россия должна жить-то с этим? Все время с оглядкой, что там будет и когда долбанет?

Президент США Джо Байден предложил создать рабочую группу, чтобы, когда долбанет, это не стало сюрпризом для всех (господин Байден хотел уж только лишь покоя и тишины, как в отдельной медицинской палате, похоже, для себя в этом разговоре, и президент России воспользовался этим):

— Мы должны понять, как будет обеспечена наша безопасность. Поэтому без всяких хитростей мы просто прямо поставили вопрос, что никакого движения НАТО на восток дальше быть не должно. Мяч на их стороне. Они должны нам что-то ответить.

И после этого Владимир Путин удивил. — В этой связи хотел бы подчеркнуть, что в целом мы видим пока положительную реакцию! — воскликнул он. — Американские партнеры нам говорят о том, что они готовы к началу этой дискуссии, этих переговоров в самом начале года в Женеве (позже Дмитрий Песков подтвердил, что переговоры могут начаться в январе, и с российской стороны их возглавит замминистра иностранных дел России Сергей Рябков. — А. К.). Представители с обеих сторон назначены... То есть человек, который пару дней назад говорил, что с этими людьми и юридические, письменные гарантии — ничто, сейчас казался воодушевленным реакцией Соединенных Штатов на свои предложения. И это после всего, что было! Снова впереди забрехала надежда!

Это выглядело странно. Да, это был самый странный момент за всю пресс-конференцию. Казалось бы, российский президент — последний человек, который может поверить партнерам после всего, что они с ним делали. Но как же, видимо, хотелось поверить... Тем более что он вдруг увидел, что дело вдруг сдвинулось... А ему все говорили, что бесполезно... А оно сдвинулось... Проблема в том, что Владимир Путин и правда мог воодушевиться. Действительно,

мы им сказали, что в случае чего ответим как считаем нужным. А они же не знают, как мы ответим, поэтому закономерно испугались какой-то великой, трагической неизвестности, нависшей над ними, и теперь идут на любые переговоры. И неважно, на чьей стороне мяч. Бить по нему все равно будем мы!

— Давайте, наверное, регионы... — вздохнул господин Песков.

— Можно, вот там плакат «Дети»... Чтобы нам не уходить в международную тематику?.. «Защита детей», — читал Владимир Путин.

— Да, плакат «Защита детей»... — соглашался Дмитрий Песков.

Рядом со мной начинала страшно кашлять девушка. Она пыталась делать бесшумно, но так получалось еще хуже. К тому же вся она была в татуировках, и когда она кашляла, колыхались и полные руки, и шея, и вообще все, от этого татуировки казались ожившими, и становилось еще страшнее. И выходить она не собиралась к тому же, хотела кашлять... Ей дали бутылку воды в конце концов, и она постепенно все же утихла... Против всех ожиданий...

Между тем слово получила корреспондентка Sky News. И вот она как понимала ситуацию, так и говорила:

— Вы много говорили о гарантиях безопасности, и сейчас мы видим новые предложения. Вы также говорите, что у вас нет намерений нападать на Украину. Можете ли вы безоговорочно гарантировать, что действительно не будете нападать на Украину или любое другое суверенное государство, или же это будет зависеть от хода переговоров? И еще один вопрос. Что, вы думаете, Запад не может понять о России или о ваших намерениях?

— Мы ясно и четко дали понять, что дальнейшее движение НАТО на восток неприемлемо. Что здесь непонятного? Мы, что ли, ставим ракеты рядом с границами Соединенных Штатов? Нет. Это Соединенные Штаты своими ракетами пришли к нашему дому! На пороге нашего дома находятся уже! Разве это какое-то избыточное требование — не ставить больше никаких ударных систем у нашего дома? Чего здесь необычного?..

Это уже просто классика была: американская тележурналистка задает напористый поверхностный вопрос и категорично настаивает на ответе. Просто Мегин Келли... Только ее звали Дианой Магни.

То есть это было то, что больше всего заводит Владимира Путина.

— Как американцы бы отнеслись, если мы бы взяли и на границе между Канадой и США или на границе Мексики и США поставили наши ракеты? А что, разве у Мексики и у США не было никогда территориальных вопросов? А Калифорния кому принадлежала раньше? А Техас? Подзабыли, что ли? Ладно, все затихло, никто не вспоминает про это — так, как вспоминают сегодня про Крым. Замечательно. Но и мы стараемся не вспоминать о том, как Украина-то складывалась! — снова заговорил об этом Владимир Путин, и снова, на этот раз покрепче, досталось непосредственно Ильичу. — Кто ее создал? Ленин Владимир Ильич, когда создавал Советский Союз! Договор 1922 года, союзный, и 1924 год — конституция... Правда, после его смерти, но по его принципам созданы!

Он вспомнил по складам, что случилось в девятые годы: «Нас наду-ли»

И снова сразу вспомнилась его надежда на новые переговоры... По любимым ленинским местам... В Женеве...

Диана Магни, такая же блондинка, как Мегин Келли (то есть, очень похоже, крашенная), недопонимала, и Владимир Путин с удовольствием начинал сначала...

Дмитрий Песков старался остудить ситуацию:

— Регионы... Я вижу, Калуга!..

На Калуге все передохнуло. Потом началась на самом деле увлекательный рассказ, как Германия перекачивает российский газ в Польшу, а оттуда он идет на Украину... Этого президент не рассказывал.

Что ж, вопросы иностранных корреспондентов и журналистов федеральных СМИ давали возможность ответить содержательно и даже ярко:

— Они (европейцы, в частности немцы. — А. К.), поднабрав определенный объем, получили у нас на 5,6 млрд больше, чем предусмотрено контрактами долгосрочными, теперь продают его. Но это не все. Они ведь в реверсном режиме качают газ, как же можно в аверсном поддать? Газ не может одновременно по одной и той же трубе в обе стороны двигаться. Они: а) не заказали; б) в реверсе включили. Но и это только часть информации! Есть сопестип, там есть труба, которая соединяет польскую трубопроводную систему с украинской. Объем примерно 3 млн куб. м в сутки. Именно столько из ФРГ и подают в Польшу. У меня есть все основания полагать, что этот газ идет в конечном итоге на Украину...

В какой-то момент президент, рассмотрев один из самых больших плакатов, оживился: — Подождите, вот ФСИН написано! ФСИН! Дайте девочке!

Я подумал, что надо же, он до сих пор считает Ксению Собчак девочкой. Но так ведь и бывае, когда видишь такую ребенка... Так она и остается для тебя навечно девочкой...

— Владимир Владимирович, после того как был опубликован... — произнесла вынырнувшая наконец из-под плаката девочка, но Дмитрий Песков перебил ее:

— Представьтесь, пожалуйста.

— Ксения Собчак, «Осторожно, новости» — отрекомендовалась та.

— Слушай, не видно тебя! Далеко... — Владимир Путин имел в виду, что это большой сюрприз для него: он клоннул на плакат, а под ним вон что за девочка скрывалась. — Я в красном специально... — смутилась девочка и продолжила. — После того как был опубликован архив пыток Gulagu.net, вы своим указом сняли главу ФСИН России. Я только что со своей командой приехала из Иркутска, мы продолжаем следить за этой темой... Это действительно огромное количество людей — более 300 человек только в иркутском, самом страшном СИЗО-1, изнасилованных и запятанных людей...

Она просила рассказать, почему и как люди, стоящие во главе этих процессов, получают генеральские звания и отчето ничто не меняется, и господин Путин не соглашался:

ДНИ РОЖДЕНИЯ



Сегодня исполняется 46 лет генеральному прокурору России Игорю Кравцову

Его поздравляет министр иностранных дел России Сергей Лавров: — Уважаемый Игорь Викторович, от имени коллектива Министерства иностранных дел и от себя лично сердечно поздравляю Вас с днем рождения. Ваш профессиональный путь — пример честного служения Родине, верности долгу. Ваши лучшие качества — патриотизм, требовательный подход к делу, умение эффективно решать самые сложные задачи — снискали Вам авторитет и уважение в обществе, получают неизменно высокую оценку руководства страны. Сегодня, опираясь на накопленный опыт, Вы всемерно способствуете укреплению законности и порядка, обеспечению прав и свобод россиян. Желаю Вам крепкого здоровья, благополучия, дальнейших успехов в служении Отечеству.



Сегодня исполняется 61 год уполномоченному при президенте России по защите прав предпринимателей Борису Титову

Его поздравляет председатель федерального политкомитета партии «Яблоко» Григорий Явлинский:

— Дорогой Борис Юрьевич! Мы знакомы много лет, и все эти годы Вы искренне и последовательно защищаете права граждан России на политическую свободу и неприкосновенность частной собственности. Вы десятилетиями боретесь за создание условий для творческого, современного предпринимательства и честной конкуренции. Свобода, достоинство, самоуважение человека невозможны, если у него нет прав и собственности. А в нашей стране очень мало политиков, которые это понимают. Почти нет. К счастью, Вы это не только понимаете, но и политически боретесь за это. Ваш успех и Вашей партии будет означать, что в России наконец появятся столь необходимые свобода и закон, предпринимательство без страха и начнется настоящий экономический рост, который станет основой развития. Поздравляю Вас, Борис Юрьевич, с днем рождения и от всей души желаю здоровья и во всех делах удачи! Рубрику ведет группа «Прямая речь»

— 17 уголовных дел возбуждено, и они расследуются. Вы назвали одного-двух человек, но там уже, по-моему, свыше десятка уволенных, и по ним идут уголовные дела! Мы давайте посмотрим, разберемся в этом...

Нет, этот ответ не был исчерпывающим.

— Я напоминаю всем, что пора, наверное, сменить маски! — предложил Дмитрий Песков.

Я, кстати, не был бы так уверен, что он говорит про медицинские.

Корреспондент «Эха Москвы», изложив свой вопрос, прочитал и вопрос Дмитрия Муратова («Новую газету» не аккредитовали на пресс-конференции): «Владимир Владимирович, вам лично известны имена заказчиков убийств журналистки Анны... — «Ъ») Политковской и (политика Бориса... — «Ъ») Немцова?».

Вопрос-то был непростой для него. Если они были ему известны, то как сказать «нет»? Это ведь, кроме всего прочего, навсегда так и останется в новейшей истории.

И если известны, то как можно до сих пор не достать их, ведь это было бы по-честному?.. И т. д.

— Я все делал для того, чтобы раскрыть эти преступления, и соответствующие указания, поручения, приказы были отданы всем правоохранительным и специальным службам. Как вам известно, за совершенные преступления люди сидят в тюрьме. Есть мнение, что они не заказчики, есть мнение, что заказчики где-то остались за скобками, что они спрятаны или спрятались, но органам следствия и дознания это пока неизвестно. Но сделали все, чтобы изобличить виновных в этих преступлениях, и некоторые из них в ходе задержания погибли. Я думаю, что вы об этом знаете.

Вот эти слова про погибших в ходе задержания были, видимо, главными в ответе. Что, может, кого-то из них и достали тогда... Возможно, про это был ответ.

— А можно вот там?... Красненькая (табличка. — А. К.), поднимите! «Татары», да? — интелесовался президент.

И вставал непокоренный корреспондент KazanFirst, и рассказывал, как реализуется программа о выделении участков для многодетных семей... И кто сказал, что это не важно?..

На территории Волгоградской области президента просили создать первый всероссийский центр по созданию эндопротезов.

Корреспондент «Марийской правды» предлагала усовершенствовать закон о народных художественных промыслах.

Журналист газеты «Красный Север» рассказывал, как юрист из Петербурга выставил иск Деду Морозу в Великом Устюге за то, что тот уже 23 года не исполняет его желания, и Владимир Путин заверял, что готов стать адвокатом Деда Мороза — тоже как юрист из Петербурга.

Журналистка из Башкирии напрямую передавала микрофон коллеге из Бурятии, и это без преувеличения ноу-хау большой пресс-конференции.

Микрофон рисковал пойти по рукам.

По сути так и произошло.

А пресс-конференция не пошла, а покатила под гору. Правда, российский президент еще успел ответить про новую этику (но он говорил про это и раньше, и в связи с таким вопросом более приподнятого настроения, чем тогда, в Сочи, в Валдайском клубе, уже, мне кажется, не будет). И о проникновении мужчин в женский спорт, на его погибель... И о заморском насилишке, который возмнил себя женщиной (а мужчина женщиной сейчас может себя только возмнить), был с готовностью переселен в женскую тюрьму, где он сразу опять стал с облегчением насильником... А, нет, этого рассказа, кажется, не было...

А вообще-то пресс-конференцией надежно овладели журналисты с плакатами и в ярких одеждах. Владимир Путин выбрал то зеленые тона, то снова желтые... Это был день журналистов из регионов (нет-нет, я не задал свой вопрос), и разве, как говорится, плохо, что они будут помнить этот день.

Хуже, что не будут все остальные.

Андрей Колесников

НОВОСТИ

Камеры наводят на пробки и мусор

Москва потратит 4 млрд рублей на новую систему наблюдения за дорожными инцидентами

Интеллектуальная система видеонаблюдения, которая, используя возможности нейросети, выявит ДТП, пробки, мусор, животных на дорогах, остановившиеся на МКАД автомобили, а также пожары и «вторжения транспортных средств в запрещенную зону», впервые появятся в Москве уже в 2022 году. Власти города выделяют на эти цели 4,2 млрд руб. Возможности новых камер не будут использоваться для вынесения штрафов, но «сигналы» о происшествиях будут передаваться в полицию и коммунальные службы, поясняют в мэрии.

Московский Центр организации дорожного движения (ЦОДД) разместил на портале госзакупок тендер на организацию работы системы интеллектуального видеонаблюдения. В рамках контракта, на который выделяется более 4,2 млрд руб. в течение пяти лет, власти арендуют у победителя конкурса 1,3 тыс. видеокамер. 770 из них появятся на МКАД, остальные — на других городских магистралях. Система будет разворачиваться в 2022 году. Каждый комплекс будет располагать тремя камерами, ИК-подсветкой дальностью до 250 м и 40-кратным оптическим зумом. Оборудование, согласно техзаданию, будет с помощью нейросети выявлять и фиксировать различные «инциденты» на улично-дорожной сети, среди которых «вторжение транспортных средств в запрещенную зону» (к примеру, въезд автомобиля на тротуар или обочину), обнаружение на проезжей части мусора, выпавшего груза, животных, частей автомобилей и других предметов, угрожающих безопасности движения. Система также должна уметь самостоятельно определять пробки, выявлять задымление и огонь

(в случае ДТП), а также различные нарушения, включая пересечение сплошной линии разметки, движение «в запрещенном направлении» и машины, которые едут слишком быстро или слишком медленно (порог скорости в ТЗ не указан). «Штрафовать водителей за нарушения ПДД такие камеры не будут», — заверили «Ъ» в ЦОДД. — Но, например, если машина в случае ДТП попала в обзор и оказалась в непопулярном месте, информация будет передана экстренным службам или ближайшему экипажу дорожного патруля для реагирования и оказания помощи». Информация об аварии или неприятности также будет выводиться на электронное табло на дороге. «Нейросеть сможет автоматически фиксировать инциденты и мгновенно оповещать соответствующие службы», — добавляет в ЦОДД. — Кроме своих прямых обязанностей (в передаче видеопотока дорожной ситуации новые камеры будут помогать работе полиции и других экстренных служб и оперативно реагировать на ЧС).

В Москве, напомним, уже работает система видеонаблюдения, насчитывающая около 200 тыс. камер (контролирует ДИТ Москвы). Еще 3,5 тыс. камер фиксируют нарушения ПДД (контролирует ЦОДД). В рамках недавно заключенного контракта ЦОДД с «Максима Телекомом» установлен до 2023 года 2 тыс. камер видеонаблюдения, способных распознавать лица, о чем рассказывал «Ъ» в июле.

Новая система может быть использована для оперативной перенастройки светофоров, чтобы минимизировать пробки, полагает эксперт по системам фиксации нарушений Григорий Шухман. Это подтверждают в ЦОДД: «Фиксация нарушений будет использоваться

в качестве аналитики данных, например как повод пересмотреть схему движения».

Системы видеоаналитики в ближайшее время смогут решать практически все указанные в ТЗ задачи, рассказал «Ъ» руководитель отдела машинного обучения Ntechlab Андрей Беляев. Причем подсчет людей и автомобилей, «вторжение» транспортных средств в запрещенную зону он называет «наиболее простыми сценариями». «Выявление дорожных аномалий, будь то мусор, выпавший груз, животные, элементы поврежденных транспортных средств или повреждение дорожного полотна, — более сложная задача», — поясняет он. — Может быть несколько тысяч разных типов задач. Требуется обучение нейросетей по каждой аномалии или каждой группе аномалий, а для этого должно быть как минимум достаточное количество данных». В ЦОДД говорят, что нейросеть уже «научена» большими данными из разных стран (хотя формально контракт на развертывание новой системы еще не заключен).

«Компьютерное зрение способно выявлять загруженные участки дороги, запустить дополнительные рейсы, чтобы их разгрузить», — отмечает гендиректор группы компаний ЦРТ (разработчик систем распознавания речи, голоса и биометрии) Дмитрий Дырмовский. — Хорошо обученная нейросеть может определять дым, срабатывая быстрее, чем традиционный датчик дыма». Но важно, отмечает эксперт, корректно выбрать места размещения камер и настроить систему, чтобы минимизировать ложноположительное срабатывание. Камера должна реагировать, к примеру, на упавшее на дорогу дерево, но не на упавший кошелек, приводит пример Дмитрий Дырмовский.

Иван Буранов

Граждан ждут обезоруживающие проверки

ФСБ и МВД протестируют покупателей оружия на предмет потенциальной угрозы

Соискателей лицензии на приобретение оружия обяжут проходить проверку в ФСБ и МВД с целью выявить потенциальное «наличие опасности нарушения прав и свобод граждан». Это следует из внесенного в Госдуму депутатами «Единой России» проекта поправок к закону «Об оружии». Лицензию предлагается не выдавать и при возможной «угрозе государственной или общественной безопасности». Авторы документа поясняют, что признаками опасности могут стать проблемы с психикой и наркотиками и даже «открыто размещенные посты в интернете», но окончательные критерии должно установить правительство РФ.

Проект поправок к федеральному закону «Об оружии» в Госдуму внесли депутаты Александр Хинштейн, Василий Пискарев и Анатолий Выборный («Единая Россия»). Они предлагают ввести новые проверки для соискателей лицензии на приобретение оружия. Речь, в частности, о тестировании будущих владельцев оружия на «наличие опасности нарушения прав и свобод граждан» и «угрозе государственной или общественной безопасности». Депутаты предлагают проверить граждан и на причастность к экстремизму, терроризму и другим преступным группировкам, а также на «намерение использовать оружие в противоправных (преступных) целях». Эту работу должны проводить органы МВД и ФСБ по запросу Росгвардии (занимается выдачей лицензий). Порядок процедуры и форму отчетности предлагается утвердить правительству РФ. От контроля освободят граждан, служащих в государственных воензированных организациях (14 ведомств, включая Минобороны, МВД, СВР, ФСБ, СКР и прокуратуру), и представителей коренных малочисленных народов, ведущих «традиционный образ жизни».

● Сейчас для получения лицензии на покупку оружия необходимо предоставить в Росгвардию паспорт, документы о прохождении курсов по правилам безопасного обращения с оружием и справки от психиатра, нарколога и офтальмолога (об отсутствии противопоказаний к владению оружием и отсутствию в организме наркотических и психотропных средств). Перед получением лицензии соискателю необходимо приобрести сейф (его наличие должен проверить участковый). По данным Росгвардии, в 2019 году лицензиями располагали 3,8 млн граждан РФ и 11,6 тыс. юрлиц.

Необходимость ужесточения законодательства связывается с последними громкими инцидентами. Так, в пояснительной записке говорится, что в мае 2021 года Ильназ Галиев убил в казанской гимназии девять человек из ружья, ранив еще 21 гражданина. В сентябре 2021 году Тимур Бекмуратов убил в пермском университете шесть человек. Отметим, что в этом году Госдумой было принято уже четыре закона, ужесточающих требования к соискателям лицензий, например, их минимальный возраст увеличен до 21 года.



Внесенные поправки нацелены на граждан, имеющих «намерение использовать оружие в противоправных целях»
ФОТО АЛЕКСЕЯ КУДЕЧКО

Дополнительные проверки спецслужбами («не являются законодательной новацией», утверждает в пояснительной записке. Соавтор поправок зампред думского комитета по безопасности и противодействию коррупции Анатолий Выборный сказал «Ъ», что схожий порядок действий в отношении частных детективов и охранников, которых проверяют на причастность к преступным группировкам и «намерения использовать полномочия в противоправных целях»). Депутат напомнил, что лицензии не выдают и лицам, которые совершили дважды за год административное правонарушение против общественного порядка или же правонарушение в области незаконного оборота наркотиков.

Признаками «наличия опасности нарушения прав и свобод», пояснил господин Выборный, могут служить «наличие административных правонарушений, данные о проблемах с психикой или наркотиками в прошлом» и даже «публикация и открыто размещенные посты в интернете». Тематику таких постов депутат, впрочем, не уточнил. Господин Выборный также дал понять, что лицензию по новому порядку могут не получить иностранные агенты: «Этот статус получают лица, пользующиеся иностранным финансированием. Одного этого явно недостаточно, чтобы получить отрицательное заключение Росгвардии. Но по совокупности обстоятельств этот факт может быть учтен».

Управляющий партнер адвокатского бюро Criminal Defense Firm Алексей Новиков напоминает, что в УК РФ есть «дифференциация стадий совершения преступления» (подстрекательство, подготовка, покушение и оконченный состав), но формулировки о «наличии опасности нарушения прав» в законодательстве РФ он не встречал. «Иными словами, человек еще ничего не сделал, но

в принципе может. Критерий для подобного рода суждений не определен. Достаточно ли анонимного сообщения или это будет полноценная проверка, неясно», — рассуждает господин Новиков. Управляющий партнер юридической группы «Яковлев и партнеры» Андрей Яковлев также не припомнит таких формулировок в законодательстве, но считает, что опасность для общества «по умолчанию» могут представлять граждане, состоящие на учете в психоневрологическом диспансере. «Наличие у человека штрафа за переход улицы в непопулярном месте не говорит о том, что он может взять оружие и идти мстить», — полагает господин Новиков. Андрей Яковлев считает, что лицензии не стоит выдавать гражданам с административными делами о нанесении побоев, хулиганстве, связанном с насилием, и управлении транспортом в состоянии опьянения. Однако он надеется, что закрывать перечень правонарушений определит правительство РФ.

Господин Новиков не исключает, что принятие поправок в нынешнем виде приведет к коррупционным злоупотреблениям. Анатолий Выборный согласен, что коррупционным фактором может служить «любое полномочие должностного лица влиять на права человека», но считает важным «сделать выбор в пользу безопасности». Андрей Яковлев также говорит, что «любое законодательное ограничение может стать коррупционной кормушкой», но обращает внимание на норму поправок о возможности судебного обжалования по результатам проверок. «Если гражданин стал объектом оперативной разработки МВД и ФСБ в ходе негласных мероприятий, то в заключении при выдаче лицензии таких данных содержаться не может. Но заключение можно обжаловать в суде, и в этом случае я не исключаю возможность раскрытия подобной информации», — говорит эксперт, который называет «сам факт возможности обжалования хорошим знаком».

**Александр Воронов,
Ксения Веретенникова**

Следствие включило фрезер

Диану Каледину задержали за поставку оборонке китайского станка вместо российского

Как стало известно «Ъ», в Москве задержали основателя и руководителя Балтийской промышленной компании (БПК) Диану Каледину, предпринимателя, стоявшего у истоков возрождения отечественного станкостроения. Ее подозревают в поставке китайских станков под видом российских, да еще и по завышенной стоимости. Ожидается, что в пятницу госпоже Калединой изберут меру пресечения в Санкт-Петербурге, где расследуется уголовное дело о мошенничестве. Свою вину она категорически отрицает, настаивая на заказном характере расследования.

По данным источников «Ъ», Диана Каледина была задержана в Москве в ходе операции сотрудников курирующего промышленность управления «П» ФСБ и УЭБиПК ГУ МВД по Санкт-Петербургу и Ленинградской области. Бизнес-леди доставили из гостиницы в здание следственного управления московской полиции. Там ее допросили в качестве свидетеля, а потом отпустили пообедать, пообещав провести в дальнейшем очную ставку с неким фигурантом расследования. Однако вместо этого женщину задержали. Ночь она провела в ИВС на Петровке, 38, после чего ее отправили в Санкт-Петербург, где в пятницу ей предьявят обвинение и изберут меру пресечения.

Как утверждают источники «Ъ», Диана Каледина попала в оперативную разработку чекистов и полицейских еще несколько месяцев назад. Поводом стал контракт, заключенный БПК еще в 2016 году с АО «Научно-производственное предприятие «Сигнал». Стоит отметить, что БПК объединяет

ряд компаний — «БПК-Север» и «БПК-Юг», станкостроительный завод «Саста», Сасовский литейный завод в Рязанской области и ряд других, в том числе и совместных с иностранными производителями. Госпожа Каледина, которую за хватку и характер именуют «железной леди», сравнивая с самой Маргарет Тэтчер, фактически создала свое предприятие в 2002 году и успешно его развивала, став также одной из важных фигур в восстановлении и модернизации российского станкостроения. Полгода назад руководство Минпромторга представило ее на международной специализированной выставке «Металл-обработка-2021» главе правительства Михаилу Мишустину, которому она рассказывала как о производстве станков и инвестициях, так и о себе.

Структуры госпожи Калединой должны были поставить «Сигналу», созданному еще в 1944 году и внесенному сейчас приказом Минпромторга в реестр организаций оборонно-промышленного комплекса, «универсальное металлообрабатывающее оборудование для механообработки участка». Фрезерный обрабатывающий центр марки F.O.R.T. должен был иметь российское происхождение, так как закупался при реализации инвестпроекта «Техническое перевооружение предприятия для разработки и производства изделий» в рамках федеральной целевой программы «Развитие оборонно-промышленного комплекса РФ на 2011–2020 годы». Из федерального бюджета на это было выделено 15 млн руб. По версии следствия, на самом деле «Сигналу» был поставлен станок китайского производства, на который была нанесена российская мар-

кировка и сфальсифицированы соответствующие документы о его происхождении. Два месяца назад на основании собранных ими документов следователи ГСУ ГУ МВД возбудили уголовное дело о мошенничестве (ч. 4 ст. 159 УК). Правда, до последнего времени в нем фигурировали лишь «неустановленные лица из числа руководства и сотрудников ЗАО БПК».

Как заявил «Ъ» адвокат Вячеслав Феоктистов, госпожа Каледина свою причастность к афере категорически отрицает, называя свое уголовное дело «казачным». Другой адвокат Дмитрий Данилов сообщил, что его подзащитная уже дала следователям подробные объяснения в качестве подозреваемой. По его словам, госпожа Каледина находится в шоке от нелепости самой фабулы обвинения. В частности, как утверждает сторона защиты, ущерб от поставки фрезероочного центра не установлен, а он был принят заказчиком после производства технической экспертизы, никаких претензий к качеству и соответствию товара условиям договора не возникло. Стоимость поставленного станка, согласно данным защиты, являлась рыночной и соответствовала заявленной в договоре. То, что страной происхождения товара является Россия, по мнению защиты, подтверждают соответствующие акты. Как сообщил господин Данилов, Диана Каледина не исключает, что она и ее бизнес попали под прицел неких рейдеров, поскольку ряд следственных действий проводился на производственных площадках БПК, не имевших никакого отношения к контракту компании с «Сигналом».

Сергей Сергеев

Goodbye, десантник, о

Вынесен вердикт по делу о похищении американца майором ВДВ

Как стало известно «Ъ», коллегия присяжных Московского областного суда признала виновным и не заслуживающим снисхождения фигурантов громкого уголовного дела о похищении известного бизнесмена, гражданина США Бориса Минахи. Организатором преступления являлся, по версии следствия, бывший председатель исполкома Союза десантников, в прошлом майор спецназа ВДВ Батыр Бекмуратов, ранее уже осужденный за вымогательство. Как и второй обвиняемый, близкий к основателю компании «Вимм-Билль-Данн» миллиардеру Давиду Якобшвили бизнесмену Давид Мирзоев, он отрицал свою вину. По версии подсудимых, они действительно разрабатывали план по возмещению долга господина Минахи для взыскания долга в \$20 млн, но потом добровольно отказались от преступления.

Вердикт по делу Батыра Бекмуратова и Давида Мирзоева, которые обвиняются в похищении человека и самоуправстве (ст. 126 и ст. 330 УК РФ), вынесла коллегия из восьми присяжных заседателей, большинство из которых были женщины. Практически единодушно они после трех с лишним часов совещания ответили на все шесть вопросов, подготовленных им, признав господина Бекмуратова организатором преступления, а его предполагаемого подельника — подстрекателем. При этом присяжные посчитали, что подсудимые не заслуживают снисхождения.

Надо отметить, что Батыр Бекмуратов, о военном прошлом которого перед присяжными говорить не разрешалось, содержался во время следствия и суда в СИЗО, однако господин Мирзоев находился все это время под подпиской о не-

выезде. Его взяли под стражу после вердикта. Ожидается, что наказание для подсудимых обвинение запросит уже в следующем году.

Уголовное дело в отношении офицера ВДВ Батыра Бекмуратова и Давида Мирзоева было возбуждено СУ ФСБ еще весной 2019 года. По версии следствия, в ночь на 9 июня 2016 года «неустановленные лица» остановили возле дома Бориса Минахи в коттеджном поселке Загорье, в подмосковных Горках-2 на Рублевском шоссе, его BMW 750L. Нападавшие связали бизнесмена и его водителя, надели им на голову мешки и увезли в сторону соседнего поселка, где заперли в гараже. Под угрозой расправы с бизнесменом и его семьей от него требовали признать долг в \$21 млн перед Давидом Якобшвили после сделки по продаже элеватора в порту Ейска на Азовском море. Напугав предпринимателя, молодчики уехали, найти их так и не удалось. Следователи лишь решили, что дистанционно руководил похищением господин Бекмуратов, а подтолкнул его к этому Давид Мирзоев. Первый из них сначала утверждал, что хотел помочь в этом споре как коллектор, но потом добровольно отказался от своих намерений, а на момент совершения преступления вообще находился в Египте. Между тем, как сообщил «Ъ», в марте 2018 года господин Бекмуратов был осужден почти на девять лет за два эпизода вымогательства в составе ОПГ в офисе Захария Калашова (Шакро Молодой), и теперь ему грозит серьезный довесок к уже имеющемуся сроку.

Адвокат Ярослав Пакулин заявил «Ъ», что он разочарован вердиктом, однако его доверитель Бекмуратов не жалеет о своем выборе присяжных. Защитник связывает решение заседателей отчасти

стемными ограничениями, с которыми постоянно госпохищения оглашались доказательства. По его словам, в своем речи перед присяжными Батыр Бекмуратов признал себя частично виновным в самоуправстве, оговорившись, что готовил силовое воздействие с целью склонить потерпевшего к возврату денег, но не отдавал никаких приказов о его похищении, так как подстрекатель сам отказался от подобной идеи. Господин Пакулин подчеркнул, что он просил присяжных изучить все доказательства досконально. В том числе длинную аудиозапись разговора между Батыром Бекмуратовым и охранниками его ЧОПа, на которой он, будучи в нетрезвом виде, в течение трех часов обсуждает планы на будущее, не упоминая при этом имя жертвы. Однако, как утверждает адвокат, заседателям предоставлены были лишь вырванные из контекста фразы, а не переговоры целиком. Тем более что речь шла якобы не о похищении, а о некой схеме с доставкой господина Минахи в офис Давида Мирзоева при помощи инспекторов ГИБДД, которым даст соответствующий приказ офицер спецслужб. «Считаю это несправедливым — ограничивать защиту в исследовании доказательств обвинения», — заявил Ярослав Пакулин, отметив, что и те упоминания фразы свидетельствовали о невиновности, так как названные действия в действительности не происходили. При этом адвокат отказался анализировать сам финансовый спор между господами Якобшвили, Минахи и Мирзоевым. «Паны дерутся — у хлопцев зубы трещат, но только ни первого пана, ни второго мы в суде не увидели и вопросов им задать не смогли», — сказал он.

Сергей Сергеев

мировая политика

«Есть ряд базовых принципов, обсуждать которые мы не готовы»

— Мы хотим стабильных и предсказуемых отношений, но мы не собираемся поступаться нашими принципами и ценностями, и мы будем проявлять твердость вместе с нашими союзниками и партнерами. Президент Байден ясно дал это понять, как в ходе личной встречи с президентом Путиным в Женеве в июне, так и затем на недавней видеоконференции, которую они провели.

Россия является членом Совета Безопасности ООН, и, как две ядерные сверхдержавы, мы взаимодействовали на протяжении многих десятилетий. Мои предшественники на этом посту, в Государственном департаменте и во всем правительстве США занимались подобными вопросами безопасности, так что это (готовность к взаимодействию. — «Б») — продолжение этой традиции и полностью соответствует подходу президента Байдена к России и к его отношениям с президентом Путиным.

— Рассматриваете ли вы российские предложения как ультиматум?
— Я бы не стал характеризовать это так или иначе. Мы воспринимаем буквально высказанные (Россией. — «Б») опасения. Наша позиция — не только моя, но и высокопоставленных чиновников в правительстве США — заключается в том, что мы считаем, что у нас есть шансы добиться прогресса в обсуждении вопросов, поднятых российской стороной. Но это будет улица с двусторонним движением. Соединенные Штаты и НАТО будут поднимать собственные озабоченности и опасения в диалоге с Россией. И мы считаем, что наиболее эффективными эти дискуссии были бы на фоне деэскалации, особенно ситуации на границе с Украиной.

И это ясно дали понять и президент Байден, и госсекретарь (Энтони. — «Б») Блинкен, и мои коллеги в Белом доме и в Государственном департаменте.

— Что США подразумевают под «деэскалацией»? Российские официальные лица подчеркивают, что российские вооруженные силы у границы Украины находятся на территории самой России. Что вы в этой ситуации сочли бы деэскалацией?

— Мы уже почти два месяца как выражаем озабоченность обострением ситуации на границе с Украиной. В начале ноября я ненадолго оказался дома в Вашингтоне и вернулся (в Москву. — «Б») с директором (ДРУ Уильямом. — «Б») Бернсом, когда он прилетел сюда для дискуссий, включая телефонный разговор с президентом Путиным. В ходе этих бесед мы изложили наши опасения и услышали российский ответ, часть которого вы верно передали. Но мы по-прежнему обеспокоены ситуацией вокруг Украины, и не только мы, но и НАТО, ЕС, Европейский совет. Она волнует не только Соединенные Штаты. Это гораздо более широкая проблема. Поэтому мы говорим о необходимости деэскалации, которая в дальнейшем также может создать благоприятный фон для переговоров. Мы можем поговорить о потенциальном формате этих переговоров. Но деэскалация и дипломатия должны идти рука об руку, я так бы суммировал подход президента Байдена к этим вопросам.

— И все же, говоря об эскалации, вы подразумеваете, что Россия должна отвести от украинской границы дополнительные силы?

— Деэскалация подразумевает ряд действий, включая это. Недавно стало известно об определенных позитивных сдвигах в рамках Трехсторонней контактной группы при посредничестве представителя ОБСЕ. Надеемся, что будет достигнута договоренность о прекращении огня и выполнении условий перемирия июля 2020 года в Донбассе, и это будет сопровождаться деэскалацией по другую сторону границы, где российская сторона мобилизовала войска. Да, понимаю, это российская территория, но это территория России, граничащая с суверенной страной, и это (концентрация сил. — «Б») очень угрожает этой стране.

И, как я уже сказал, такой точки зрения придерживаются не только Соединенные Штаты. Это позиция НАТО и ЕС. Вы наверняка видели недавнее заявление Европейского совета по поводу этой ситуации.

— США дали понять, что готовы обсудить российские требования о гарантиях безопасности, но подчеркнули, что, хотя некоторые предложения полезны, другие — неприемлемы. Какие из российских идей заслуживают обсуждения с точки зрения США, а какие — нет?

— Вы верно охарактеризовали реакцию США. У меня есть соображения по поводу некоторых аспектов и предложений, представленных в двух проектах документов, которые российская сторона передала нам несколько дней назад. Но я бы предпочел не участвовать в публичных дебатах по поводу этих документов. Я думаю, что в дополнение к деэскалации напряженности на Украине нам сейчас нужна непубличная дипломатия. Это то, что предпочли бы Соединенные Штаты и наши союзники.

Но позвольте мне все же перейти к вашему вопросу, потому что он хороший и серьезный. Хотел бы повторить то, что, как я знаю, президент Байден уже очень четко изложил. Речь идет о некоторых базовых принципах, обсуждать которые мы не готовы. Ни одна страна не имеет права изменять — силой или угрозой применения силы — границы другой страны. Ни одна страна не имеет права диктовать политику или указывать другой стране, с кем она может сотрудничать, особенно в сфере обеспечения ее собственной безопасности.

Эти принципы закреплены в ключевых документах, которые создают основу архитектуры европейской безопасности, которая создавалась на протяжении многих, многих десятилетий. И мы совершенно ясно высказались по этому поводу. Президент Байден совершенно ясно высказался по этому поводу. Нет никого, ни одного президента, которому я служил — а я служил пятерым, — кто был бы более ясен, более решителен в своей приверженности нашим союзникам по НАТО и европейским партнерам по трансатлантическим отношениям. Поэтому все, что Соединенные Штаты делают в отношении европейской безопасности, будет делаться только совместно с нашими союзниками и партнерами.



— Похоже, что, хотя российские официальные лица говорят, что документы «не являются меню», из всех требований Москвы два имеют решающее значение: предотвращение дальнейшего расширения НАТО на восток и развертывание наступательных ударных систем в странах, граничащих с Россией. Правильно ли я поняла из вашего предыдущего ответа, что США не готовы обсуждать пункт о нерасширении НАТО, но, возможно, готовы обсудить пункт номер два? Или это упрощение?

— Да, это, пожалуй, упрощение. Я имею в виду, что существуют предварительные условия для дипломатии, к которой мы — наши союзники по НАТО и мы, Соединенные Штаты, — стремимся, однако, как я уже сказал, это давние принципы, которых президент Байден и правительство США придерживались с успехом, поддерживая мир в Европе на протяжении десятилетий. Эти принципы являются основой безопасности США. Наша приверженность нашим трансатлантическим отношениям с нашими союзниками по НАТО имеет основополагающее значение для нашей безопасности, и мы не собираемся идти на компромисс в этом вопросе.

В то же время мы услышали озабоченность, выраженную как письменно, так и устно российской стороной, включая президента Путина, министра иностранных дел (Сергея. — «Б») Лаврова и моего дорогого друга и коллегу, заместителя министра иностранных дел Рябкова. Мы готовы вступить в диалог и дискуссию с российской стороной, но российские власти точно знают из опыта своих отношений с США на протяжении десятилетий, и с президентом Байденом в частности, что у нас есть фундаментальные ценности, по поводу которых мы не пойдём на компромисс.

— Владимир Путин требует юридически обязывающих гарантий безопасности от США и НАТО. США и альянс готовы предоставить их?

— Что ж, я надеюсь и ожидаю, что это будет диалог, а не просто ситуация, в которой одна сторона требует гарантий. НАТО, Соединенные Штаты и другие страны будут выражать озабоченность по поводу архитектуры безопасности Европы, которая, как я уже сказал, на протяжении десятилетий по большей части обеспечивала мир. Но Соединенные Штаты вместе с нашими союзниками и партнерами готовы к диалогу и с нетерпением ждут этого разговора.

— Действительно ли это президент Байден предложил президенту Путину назначить ответственных лиц для обсуждения этих вопросов? Министр иностранных дел РФ Сергей Лавров на днях заявил, что их первая встреча состоится в начале января. Уже назначена дата? Встреча будет в Женеве, как предлагала Россия? И последний вопрос по формату переговоров: будут ли они идти отдельно от российско-американского Диалога по стратегической стабильности?

— Не буду сейчас подробно разбирать разговор двух президентов. Но скажу, что президент Байден, начиная с личной встречи с президентом Путиным в Женеве, инициировал на двустороннем уровне ряд форматов диалога с российской стороной. В дополнение к стратегической стабильности мы обсуждали вирусы-вымогатели, проблемы кибербезопасности. Кроме того, мы начали важные консультации с российским правительством по вопросам изменения климата во главе с бывшим госсекретарем (США Джоном. — «Б») Керри. Повторю, президент Байден привержен — как и на протяжении всей своей долгой карьеры — транспарентным дискуссиям и дипломатии, но без ущерба для американских принципов и твердо отстаивая их. А по поводу некоторых (принципов. — «Б») он просто непреклонен.

Что касается других ваших вопросов, сегодня я не готов сообщить вам конкретную дату или место (переговоров. — «Б»). Я знаю, что в Брюсселе и в других местах с нашей стороны ведутся дискуссии о том, каким должен быть наш подход, будь то в рамках заседания Совета Россия—НАТО, или на площадке ОБСЕ, или в рамках упомянутого вами продолжающегося Диалога по стратегической стабильности.

У нас есть эти механизмы. Диалог по стратегической стабильности для двусторонних дискуссий между Соединенными Штатами и Россией. Совет Россия—НАТО. И еще более широкий форум — ОБСЕ, в которую входит и Украина, что важно. Госсекретарь Блинкен сказал, что мы не собираемся вести касающиеся безопасности Украины переговоры, на которых не была бы представлена сама Украина. Точно так же Соединенные Штаты не на-

мерены вести дискуссии о безопасности наших союзников по НАТО без их участия.

Таким образом, у нас есть архитектура, форматы для проведения этих дискуссий. Их три: Совет Россия—НАТО, ОБСЕ и наши двусторонние консультации с правительством РФ. Я надеюсь и ожидаю, что — особенно учитывая ситуацию в Донбассе и на российско-украинской границе — будут встречи в январе. Но сегодня, 23 декабря, я вам не готов назвать ни дату, ни место или места, где они могут состояться.

— Россия настаивает на быстром ответе на свою инициативу. Но вы сейчас описали очень сложную и многокомпонентную архитектуру переговоров. Как долго они, на ваш взгляд, будут длиться, прежде чем можно будет увидеть практический результат?

— Я не могу предсказать сроки. Что я могу сказать, так это то, что Соединенные Штаты и наши союзники и партнеры стремятся к диалогу с российскими властями — без промедления. Мы только что получили и изучаем документы (подготовленные российской стороной. — «Б»). Они были переданы нам всего неделю назад, когда здесь была помощник госсекретаря Донфрид. Так что прошло не так уж много времени. Но, безусловно, Соединенные Штаты не стремятся замедлить этот процесс, хоть я и видел, что такие опасения здесь высказываются.

В качестве доказательства приведу тот факт, что президент Байден еще в начале ноября направил директора Бер-

нса (в Москву. — «Б»), чтобы обсудить наши серьезные опасения в отношении начавшегося осенью наращивания российской военной мощи близ Украины. И мы хотели бы провести следующий раунд Диалога по стратегической стабильности с правительством РФ после предыдущего раунда, состоявшегося в конце сентября, в котором принимала участие заместитель госсекретаря Уэнди Шерман. Иными словами, мы настроены на быстрое продвижение. Но это требует некоторого времени с нашей стороны, потому что мы должны координировать свои действия с нашими союзниками по НАТО. Один из документов, который нам был представлен, оформлен как договор между НАТО и Россией, и это то, о чем Соединенные Штаты не могут вести переговоры. Только НАТО может договариваться об этом. При этом, если вы следили за заявлениями представителей НАТО в последние дни, там тоже не медлят.

— Много шума в России наделало обещание Джо Байдена объявить о встрече пяти стран НАТО и России для обсуждения российских озабоченностей. Но он в итоге ничего не анонсировал. Что стало с этой идеей?

— Мы вели переговоры с нашими союзниками по НАТО по этим вопросам, по крайней мере в отношении Украины, в течение некоторого времени. И, как я только что сказал, в отношении двух документов, которые российская сторона — заместитель министра иностранных дел Рябков — передала нам на прошлой неделе. Моя коллега, помощник госсекретаря Карен Донфрид взяла эти документы и немедленно отправилась в Брюссель, чтобы проконсультироваться с нашими союзниками по НАТО по этим вопросам. Так что это вопрос нашей самоорганизации в рамках НАТО, вопрос выбора правильной площадки. Я думаю, что мы выбрали правильную платформу: Совет Россия—НАТО. Теперь мы, США и наши союзники, должны будем сформулировать (и российская сторона ожидает этого) наш собственный ответ, наши озабоченности и опасения в связи с поведением России, и не только (ее действиями. — «Б») в отношении Украины.

В любом случае мы быстро продвигаемся в этом не терпящем отлагательства вопросе, касающемся Донбасса и Украины. И мы настаивали на деэскалации с тех пор, как сами инициировали этот разговор, в ходе визита директора Бернса в начале ноября.

— Подводя итог: Сергей Рябков сказал, что представленные Россией документы полностью готовы и США нужно просто под ними подписаться, но правильно ли я понимаю из ваших ответов, что вы не готовы это сделать?

— Верно. США не готовы просто взять и подписать эти документы. Тем более что один из них адресован не США, а НАТО, и предполагается, что это будет договор между Россией и НАТО, так что это просто невозможно.

— А тот, что адресован США?

— Нет. Если бы это было так просто, не было бы необходимости в дипломатии. Я понимаю публичные заявления российских властей, продвигающих свои интересы без опасения. Но они имеют дело с партнерами, у которых есть свои собственные интересы в области безопасности, и они также должны учитываться российской стороной.

Интервью взяла Елена Черненко

Экономика всеобщего благосостояния: новый контекст

Коммерсантъ



ИТОГИ СЛОВАМИ СПИКЕРА



Мария Подкопаева
руководитель проектов
по устойчивому развитию
X5 Group

Содействие ответственному потреблению и использованию ресурсов — важное направление работы X5 в рамках стратегии устойчивого развития. Мы видим растущий запрос на экологические инициативы со стороны покупателей, сотрудников и партнеров и разделяем их ценности. Команда X5 реализует проекты по нескольким направлениям: сокращение отходов от собственных операций и внедрение устойчивых технологий в бизнес-процессы, работа над экопроектами для покупателей, а также инициативы для поставщиков и другие. Мы верим, что для достижения значимых результатов нужно работать сообща, поэтому X5 открыта для новых партнерств, обсуждения стандартов и инициатив, чтобы быть устойчивее вместе.

events.kommersant.ru

партнер



ДНИ РОЖДЕНИЯ



Сегодня день рождения у директора департамента информации и печати МИД РФ Марины Захаровой

Ее поздравляет волонтер — организатор вывозных рейсов в период пандемии Татьяна Гессон: — Дорогая Мария, в этот радостный день Вам самые теплые слова поздравлений и благодарности от лица всех, кому Вы помогаете своим неравнодушием и вниманием. В официальных структурах не так много лю-

дей, так НЕ формально относящихся к своему делу, и ваша организация вывозных рейсов, на которых мы смогли попасть на Родину, это показала. Спасибо Вам, любви, здоровья, а красота и позитив и чувство юмора и так всегда с Вами!

Рубрику ведет группа «Прямая речь»

реклама 16+





Оксана Пашина,
КОРРЕСПОНДЕНТ
РУСФОНДА



Тектонические сдвиги

Шесть главных событий в сфере благотворительности

Конец года всегда связан с подведением итогов. Поэтому мы решили вспомнить о главных событиях сектора. Конечно, их намного больше — позитивных, проблемных и даже скандальных. Но хочется упомянуть именно те сферы, где был совершен прорыв или сделаны важные шаги, которые будут серьезно влиять на развитие сектора в последующие годы. Так, мощный отклик получили призывы защитить врачей во время пандемии коронавируса, детям со спинальной мышечной атрофией выдано самое дорогое лекарство в мире — золгенсму, а доноры Национального регистра доноров костного мозга имени Васи Перевощикова (Национального РДКМ) отныне могут быть востребованы любой клиникой мира.

Прорывом года можно назвать помощь врачам в борьбе с эпидемией коронавируса. Год выдался тяжелым, коронавирус не отступает, накатывая волна за волной. Врачи все так же на передовой бьются за жизнь каждого пациента. Больницам и ковидным госпиталям по-прежнему очень нужны индивидуальные средства защиты: маски, комбинезоны, антисептики, а пациентам необходимо дополнительное оборудование и расходные материалы. Только Русфонд собрал на эти цели свыше 184 млн руб., но в сборах участвовали десятки фондов, и помощь исчисляется миллиардами. А еще трудно переоценить усилия волонтеров, которые помогают врачам в «красных зонах». Отношение к ним изменилось: их воспринимают сейчас не как массовиков-затейников, но как армию добровольцев, которые участвуют в спасении жизней людей.

Очень важным этот год стал для Национального РДКМ — он подключен к поисковой системе международной ассоциации WMDA. Это значит, что россияне теперь смогут спасти и иностранцев, нуждающихся в пересадке костного мозга. На сегодняшний день в регистре 56 985 доноров.

Несмотря на то что доноров в WMDA 39 млн, — ответила медицинский директор Национального РДКМ Ольга Герова, — до сих пор остаются пациенты, которым врачи не могут найти генетического близнеца. А включение доноров нашего регистра означает, что в международный поиск попадут представители более сотни национальностей, носители самых разнообразных генов. Надеемся, они помогут многим больным.

Знаковое событие произошло и для детей со спинальной мышечной атрофией. Государственный фонд «Круг добра» включил в список для закупок самый дорогой препарат в мире — золгенсму. Кроме того, это лекарство было зарегистрировано в России. Теперь им по медицинским показаниям обеспечат детей в возрасте до двух лет, а проводят консилиумы в федеральных медицинских центрах для назначения препарата больше не нужно.

В этом году наконец началась реформа психоневрологических интернатов (ПНИ). Ее главная цель — улучшить качество жизни пациентов ПНИ, а тех, кто может жить вне учреждения, вывести из системы. Пилотный проект по реформе ПНИ запущен в Нижегородской области. Его координирует советник губернатора по социальным вопросам, учредитель благотворительного фонда помощи хосписам «Вера» Нюта Федермессер.

В Москве в полную силу заработал консультационный центр «Ночлежки». Здесь бездомные люди могут получить социальную, юридическую и психологическую поддержку, принять душ, постирать одежду и почитать книги в библиотеке. А буквально на днях в помещении центра прошла первая выездная вакцинация бездомных от коронавируса. По словам Дарьи Байбаковой, директора московского филиала «Ночлежки», такой возможности ее команда добивалась больше полугода.

Мы настаиваем на том, что каждый человек должен иметь возможность сохранить жизнь и здоровье, независимо от наличия документов, — сказала она.

Нельзя не отметить и событие со знаком минус. Закон об «иноагентах» существенно усложнил деятельность некоммерческих организаций в России, и благотворительные фонды обратились к Владимиру Путину с просьбой вывести их из-под действия этого закона. Обращение к президенту подписали более 40 руководителей благотворительных организаций, в том числе президент Русфонда Лев Амбиндер. В письме говорится, что деятельность благотворительных организаций не может считаться политической и уже контролируется Минюстом. Однако это обращение пока остается без ответа.

Максима Логинова ждут в Ярославле в январе

17 декабря на rusfond.ru, в «Б» и в эфире ГТРК «Поморье» мы рассказали историю трехлетнего Максима Логинова из Архангельской области («Чтобы пазл сложился», Наталья Волкова). У мальчика последствия амниотической перетяжки правой руки с поражением нервов. Он уже перенес четыре операции, но рука так и не заработала. Максиму нужна этапная реконструкция нервов — три сложные операции. Рады сообщить: вся необходимая сумма (995 400 руб.) собрана. Неотдели Максим благодарят всех за помощь. Примите и нашу признательность, дорогие друзья.

Всего с 17 декабря 25 099 читателей rusfond.ru, «Б», телезрители программы «Вести-Москва», ГТРК «Поморье», «Ожюный Урал», «Липецк», «Кострома», «Томск», а также 138 региональных СМИ — партнеров Русфонда исчерпывающе помогли 29 детям на 66 872 479 руб.

полный отчет
rusfond.ru/sdelano

Невыносимая хрупкость бытия

Четырехлетнюю Мию спасет операция и курсовое лечение



Мия Козырева живет в Москве. Почти с рождения ей приходится бороться с несовершенным остеогенезом, болезнью хрупких костей. Сделано очень много: девочка, которая без лечения была бы обречена на инвалидное кресло, уже может самостоятельно ходить. Но лечение «хрустальных» детей — долгая история. Сейчас у Мии все больше искривляется правая голень. Рано или поздно кость переломится. Нужна операция по установке специального раздвижного штифта, который даст кости опору и будет вместе с ней «расти».

Мия — девочка незапланированная, но желанная. Когда мама Ирина забеременела, ее сыну Ване было 12.

— Мне было под 40, а Ванин отец давно умер — сердце. Но я всю жизнь мечтала о девочке, — признается Ирина. — И когда так получилось с беременностью, я подумала: это знак. Ваня хороший, но у него скоро начнется своя жизнь, девушки, потом женится — и все, я не нужна. А дочка — другое дело. Я заранее выбрала ей имя. Излазила весь интернет, очень понравилось Мия. Тем более по-итальянски это значит «моя».

Беременность проходила без осложнений, и вдруг на седьмом месяце очередное УЗИ показало, что с девочкой что-то не так. Причем сильно не так. Для Ирины начался ад. Ей назначали все новые УЗИ, и каждый раз открывались все новые пороки развития. Сначала подозревали карликовость. «Нет, карлик — это было бы для вас шикарно. Тут все серьезнее», — сказали после одного из исследований. Огромная голова. Крошечная грудная клетка. Кривые ручки. А правой ноги, кажется, вообще нет. «Ничего, она все равно едва ли выживет, — по-своему успокаивали врачи. — Родите и сразу откажитесь».

— Мама тоже уговаривала отказаться, — рассказывает Ирина. — Один раз отпалась, и все. Надо Ваньку на ноги поднимать, со всем сразу не справиться. Но я думала, если откажусь, не смогу жить, сума сойду.

В роддоме было странно. После родов все врачи куда-то убежали. Потом пришла заведующая: «Вы знаете, у нас есть батюшка. Можем к вам пригласить... Ну если нужно».

— Я спрашиваю: она что, умерла? — вспоминает Ирина. — Оказывается,

нет, в реанимации. К чему был разговор про батюшку, до сих пор не понимаю.

Ирине задали вопрос, хочет ли она посмотреть на ребенка, — думали, что женщина собиралась отказаться.

— Подошла, там кувезик, Миечка лежит под одеялом с мишками. Говорят: можете поднять одеяло, посмотреть. И потрогать можно. Смотрю — обыкновенный ребенок. Голова, ручки, ножки — все на месте. Искривление только на УЗИ видно. Что делать? — продолжает Ирина.

Врач говорила: «С головой все в порядке, а насчет костей — это не ко мне». «Насчет костей» — это про слегка укороченные ручки и ножки. Никто не мог объяснить, в чем причина.

Прошел месяц. Ирина не стала больше ждать, пока врачи разберутся, забрала Мию домой.

Диагноз «несовершенный остеогенез» поставили только в полгода, после того как Мио наконец догадались отправить на генетический анализ. Диагноз поставили, а лечить не взяли — «слишком маленькая». Посоветовали обратиться к Наталье Беловой в клинику GMS. Там на консилиуме Ирине объяснили, что у девочки тяжелый вариант несовершенного остеогенеза, с внутриутробными переломами, но правильное лечение поставит ее на ноги.

— Я похвасталась: после рождения у нее переломов не было, — рассказы-

У Мии все больше искривляется правая голень, рано или поздно кость переломится
ФОТО НАДЕЖДЫ ХРАМОВОЙ

вает Ирина. — А Белова мне: не было, значит, будет. Так и оказалось — с тех пор было четыре перелома.

Основа лечения — препарат памидронат, укрепляющий кости. За первый курс Ирина заплатила сама, за следующие 12 — читатели Русфонда. В прошлом году Мие установили штифты в бедренные кости, и она смогла самостоятельно ходить.

Жизнь налаживается, в семье все хорошо.

— Сын сначала ревновал. А теперь спрашивает его: «Вань, ну как ревность?» А он: «Ты что, какая ревность», — вспоминает Ирина. — А Мия в магазине, когда покупаем киндер или сок, всегда говорит: «Два, для меня и для любимого братика». Я живу с мамой и с сестрой, все ее любит, это счастье.

Но расслабляться рано. Из-за внутриутробного перелома у Мии искривилась правая ножка. Чтобы голень не сломалась, нужен еще один штифт. А также новый курс памидроната — чтобы в послеоперационный период кости не потеряли прочность. Мие снова необходима помощь — нужно довершить начатое.

Алексей Каменский, Москва

КАК ПОМОЧЬ

ДЛЯ СПАСЕНИЯ МИИ КОЗЫРЕВОЙ НЕ ХВАТАЕТ 785 916 РУБЛЕЙ

Руководитель Центра травматологии и ортопедии Алексей Рыкунов и педиатр Центра врожденной патологии Елена Гаврина — клиника Глобал Медикал Систем (GMS Clinic, Москва): «У Мии тяжелая форма несовершенного остеогенеза, в 2020 году ей провели операцию по коррекции деформации бедер, девочка стала активнее, начала ходить. Сейчас прогрессирует искривление правой большеберцовой кости, это повышает риск перелома. Необходима хирургическая коррекция правой голени с установкой «растущего» штифта. После операции Мия будет ограничена в движении, это снижает плотность костей. Очень важно в этот период продолжить лечение препаратом памидронат и физической реабилитацией».

Стоимость операции и лечения 2 085 916 руб. Группа компаний «ОКЕЙ» внесла 200 тыс. руб. Компания LVMN Perfumes & Cosmetics (Seldico Russia) — 150 тыс. руб. Компания, пожелавшая остаться неназванной, — еще 600 тыс. руб. Телезрители программы «Вести-Москва» соберут 350 тыс. руб. Не хватает 785 916 руб.

Дорогие друзья! Если вы решили спасти Мию Козыреву, пусть вас не смущает цена спасения. Любое ваше пожертвование будет с благодарностью принято. Деньги можно перечислить в Русфонд или на банковский счет мамы Мии — Ирины Юрьевны Козыревой. Все необходимые реквизиты есть в Русфонде. Можно воспользоваться и нашей системой электронных платежей, сделав пожертвование с банковской карты, мобильного телефона или электронной наличностью, в том числе и из-за рубежа (подробности на rusfond.ru).

Экспертная группа Русфонда

Без пересадок

Трансплантологи, чиновники и пациенты должны договориться

1 декабря в Общественной палате РФ состоялся межкомиссионный слушания, посвященные актуальным вопросам оказания помощи детям, нуждающимся в пересадке органов. На слушаниях были приглашены трансплантологи из федеральных медицинских центров и родители маленьких пациентов хирурга Михаила Каабака, который, с тех пор как был уволен из НИИЦ здоровья детей весной этого года, не оперирует. Большая часть слушаний была посвящена судьбам его пациентов. Четверо из них нуждаются в помощи срочно.

Во время напряженного разговора выяснилось, что практикующие трансплантологи из федеральных центров готовы оказать помощь детям, но на своих условиях и не по тому лечебному протоколу, который использовал Михаил Каабак. Родителей предлагаемые условия не устраивают. Они требуют возвращения Каабака в профессию, хотя знают статистику выживаемости при том лечении, которое им сейчас предлагают, но ответа не получают.

Отдельная проблема — с препаратами алемтузумаб и экулизумаб, которые Каабак применял для иммуносупрессии. О применении этих препара-

тов специалисты спорят, и организатор слушаний Екатерина Курбангалеева, зампред комиссии Общественной палаты по социальной политике, предложила врачам разрешить свои споры в профессиональном кругу.

— В России работает несколько ассоциаций трансплантологов, которым стоило бы обсудить между собой спорные вопросы лечения. Мы готовы предложить площадку для разговора, — пообещала Курбангалеева.

Люди с пересаженными органами учитываются в специальном регистре Минздрава РФ, их три: один ведет учет пересадок по федеральным квотам, второй — выдает льготные лекарства, но без системных решений, без консенсуса специалистов о методах лечения исправить ситуацию нельзя — дети продолжают погибать. 10 декабря умер бывший очередник Михаила Каабака, не дожидавшийся трансплантации почки. Методики, предлагаемые оппонентам Каабака, не могут быть применены к очень маленьким детям. Мальчика, которому не было двух лет, долгое время держали на диализе в надежде, что ребенок наберет нужный для операции вес. Но дети на диализе не набирают вес.

Наталья Волкова, корреспондент Русфонда

на то что де-юре по согласию родителей умершего ребенка органы брать можно. Перечисляя трудности в сфере трансплантологии, такие как отсутствие бесплатного жилья для тех, кто ожидает пересадку органов в столице, Екатерина Курбангалеева подчеркнула: одна сторона с места ничего не сдвинет.

— Это копрофессиональные вещи требуют совместных усилий всех участников процесса, и в первую очередь Минздрава. Мы можем приветствовать любые конструктивные шаги и поддерживать их, — добавила она.

Текущие проблемы конкретных пациентов при помощи благотворительных фондов можно решать раз за разом, но без системных решений, без консенсуса специалистов о методах лечения исправить ситуацию нельзя — дети продолжают погибать. 10 декабря умер бывший очередник Михаила Каабака, не дожидавшийся трансплантации почки. Методики, предлагаемые оппонентам Каабака, не могут быть применены к очень маленьким детям. Мальчика, которому не было двух лет, долгое время держали на диализе в надежде, что ребенок наберет нужный для операции вес. Но дети на диализе не набирают вес.

Наталья Волкова, корреспондент Русфонда

Из свежей почты

Саша Димитриев, 10 лет, детский церебральный паралич, спастическая диплегия, требуется лечение. 178 498 руб. Внимание! Цена лечения 197 498 руб.

Телезрители ГТРК «Чувашия» соберут 19 тыс. руб.

На 26-й неделе беременности выяснилось, что сын страдает от гипоксии. Мне экстренно провели кесарево сечение. Состояние Саши было очень тяжелым, врачи сомневались, что он выживет. Сын выкарабкался, но в развитии сильно отстал. В год ему поставили диагноз ДЦП. Мы активно лечились, но результаты были минимальные. В четыре года у Саши выявили эпикрипность головного мозга, также он перенес операцию на стопах. Благодаря Русфонду мы попали на лечение в столичный Институт медтехнологий (ИМТ). Врачам удалось снизить тонус ног и рук Саши, постепенно он научился ходить с поддержкой. Но проблем еще очень много, лечение надо продолжать. Помогите с оплатой! Светлана Димитриева, Чувашия

Невролог ИМТ Елена Малахова (Москва): «Цель госпитализации — коррекция тонуса мышц и их укрепление, увеличение объема движений, развитие координации».

Дима Канев, 15 лет, недоразвитие челюсти, требуется ортодонтическое лечение. 200 тыс. руб.

Внимание! Цена лечения 221 200 руб. Телезрители ГТРК «Тверь» соберут 21 тыс. руб.

Когда Диме было три года, я заметила, что ему стало трудно открывать рот. К пяти годам лицо искажилось, челюсть ушла вправо. Врачи диагностировали недоразвитие нижней челюсти и анкилоз — неподвижность правого височно-нижнечелюстного сустава. Начали ортодонтическое лечение, сначала я сама его оплачивала, а потом стал помогать Русфонд. Речь и дыхание Димы наладились, челюсти подготовили к хирургии. В 2020 году по госквоте провели операцию на нижней челюсти. Ее удалось вытянуть! Затем продолжили ортодонтию. Сейчас необходим очередной этап лечения, и я снова прошу о помощи. Ольга Королева, Тверская область

Руководитель Центра челюстно-лицевой хирургии Виталий Рогинский (Москва): «Необходим заключительный этап ортодонтического лечения для стабилизации прикуса. Затем — закрепление результата с использованием ретенционных капт».

Ярослав Степаненко, 4 года, врожденная деформация стоп, требуется хирургическое лечение. 218 930 руб.

Внимание! Цена лечения 447 930 руб. Юридические лица благотворительного сервиса Альфа-Банка внесли 100 098 руб.

Сеть мини-маркетов Parle Market — 99 902 руб. Телезрители ГТРК «Волгоград-ТРВ» соберут 29 тыс. руб.

Ярослав родился с искривленными стопами. К ортопеду мы попали в три месяца, он сказал готовиться к операции. Но вскоре меня положили в больницу, оперировали почку. Едва я восстановилась, как умер мой отец, и я стала оформлять опеку над несовершеннолетним братом и сестрой. В итоге Ярослав попал в больницу лишь в три года. Ему провели операцию, наложили гипс — не помогло. Ярослав не ходит, передвигается ползком. Тогда я обратилась к доктору Вавилову из Ярославля. Он сказал, нужно хирургическое лечение и гипсования. Но сама я с оплатой не справлюсь. Александра Степаненко, Волгоградская область

Травмотолог-ортопед ООО «Клиника Константа» Максим Вавилов (Ярославль): «Планируется курс гипсований и реконструкция среднего и заднего отделов стоп с фиксацией спицами».

Света Пронина, 12 лет, врожденный гиперинсулинизм, требуется лекарство на год. 211 882 руб. Цена лекарства 229 882 руб. Телезрители ГТРК «Лотос» соберут 18 тыс. руб.

С самого раннего возраста у Светы в крови был понижен уровень глюкозы. Лечение не помогало, дочка плохо развивалась, у нее начались осложнения. Только два года назад Свете смогли поставить диагноз: гиперинсулинизм. Ее поджелудочная железа вырабатывает слишком много инсулина, сахар в крови снижается, страдает весь организм. Состояние Светы улучшилось, только когда ей назначили препарат прогликем, она начала развиваться. Но проблема в том, что покупать прогликем мы не можем, стоит он очень дорого, в семье трое детей. Наталья Пронина, Астраханская область

Заведующая детским эндокринологическим отделением Университетской детской клинической больницы Первого МГМУ имени И.М. Сеченова Юлия Тихонович (Москва): «Принем прогликема необходим Свете по жизненным показаниям. Препарат не зарегистрирован в РФ, но разрешен к применению».

Реквизиты для помощи есть в фонде. Возможны электронные пожертвования (подробности на rusfond.ru).

Почта за неделю 17.12.21 — 23.12.21

ПОЛУЧЕНО ПИСЕМ — 82
ПРИНЯТО В РАБОТУ — 66
ОТПРАВЛЕНО В МИНЗДРАВ РФ — 1
ПОЛУЧЕНО ОТВЕТОВ ИЗ МИНЗДРАВА РФ — 2



ВСЕ СЮЖЕТЫ
rusfond.ru/pomogite; rusfond.ru/minzdrav

О РУСФОНДЕ

Русфонд (Российский фонд помощи) создан осенью 1996 года для помощи авторам отчаянных писем в «Б». Проверив письма, мы размещаем их в «Б», на сайтах rusfond.ru, kommersant.ru, в эфире телеканала «Россия 1» и радио «Вера», в социальных сетях, а также в 141 печатном, телевизионном и интернет-СМИ. Возможны переводы с банковских карт, электронной наличностью и SMS-сообщением, в том числе из-за рубежа (подробности на rusfond.ru). Мы просто помогаем вам помогать. Всего собрано свыше 16,995 млрд руб. В 2021 году (на 23 декабря) собрано 1 495 869 689 руб., помощь получили 1577 детей. Русфонд — лауреат национальной премии «Серебряный лучник» за 2000 год, входит в реестр НКО — исполнителей общественно полезных услуг. В 2020 году Русфонд получил грант Фонда Владимира Потанина, а также президентские гранты на издание журнала Кровь и развитие Национального РДКМ. Президент Русфонда Лев Амбиндер — лауреат Государственной премии РФ.

Адрес фонда: 125315, г. Москва, а/я 110; rusfond.ru; e-mail: rusfond@rusfond.ru
Приложение для айфона и андроида rusfond.ru/app
Телефон: 8-800-250-75-25 (звонок по России бесплатный), 8 (495) 926-35-63 с 10:00 до 20:00

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

+ индикаторы

Официальные курсы ЦБ России на 24.12.21

Австралийский доллар	53,0894	Доллар США	73,3583	Канадский доллар	57,2173	Сингапурский доллар	53,9558	Швейцарский франк	79,7113
Английский фунт	98,1974	Евро	83,1223	Китайский юань	11,5162	Новая турецкая лира*	63,3278	Японская иена**	64,1833
Белорусский рубль	29,1915	Индийская рупия**	97,5101	Норвежская крона*	82,7244	Украинская гривна*	26,8564	*За 10 **За 100	
Датская крона	11,1730	Казахский тенге**	16,8137	СДР	102,5292	Шведская крона*	80,4773	По данным агентства Reuters.	

Индексы ведущих фондовых бирж на 23.12.21 (пунктов)

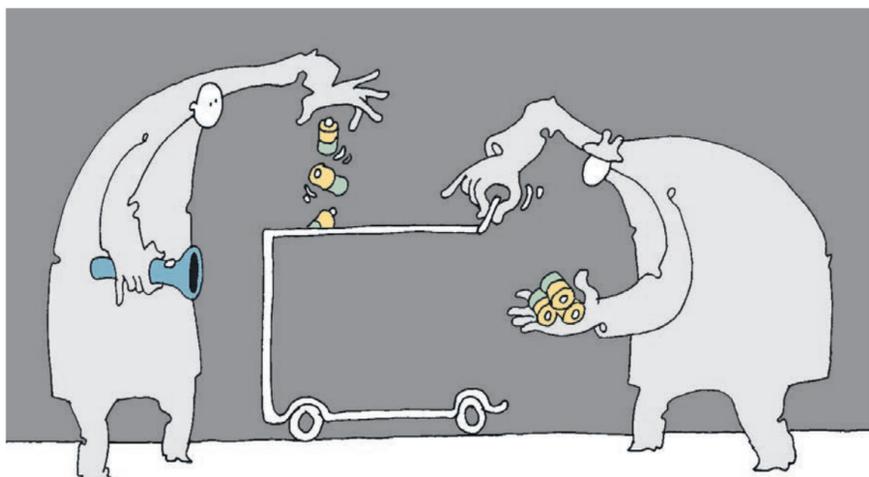
Nikkei 225	28798,37 (+236,16)	DAX 30	15756,31 (+162,84)
FTSE 100	1587,87 (-14,06)	DJIA*	35966,21 (+212,32)
FTSE 100	7373,34 (+31,68)	NASDAQ Composite*	15660,98 (+139,09)



«Росатом» на батарейках

Госкорпорация хочет собирать их сама через отделения «Почты России»

В следующем году из магазинов могут пропасть контейнеры для сбора бытовых батареек. Как выяснил «Б», «Росатом», ранее не проявлявший интереса к отходам физлиц, хочет с 1 марта самостоятельно начать собирать старые батарейки у населения, отобрав такое право у импортеров батареек. В качестве новой базы для сбора батареек «Росатом» рассматривает отделения «Почты России». Но госкорпорация борется за крохотный рынок, потенциальный объем которого эксперты оценивают в 900 млн руб. в год.



ФГУП «Федеральный экологический оператор» (ФЭО, входит в «Росатом»), получивший в 2019 году статус единого оператора по переработке токсичных отходов 1-го и 2-го классов опасности, хочет единолично собирать бытовые батарейки у населения. Оператор обсуждал такой сценарий с участниками рынка на совещании в Минприроды («Б» видел протокол от 26 ноября). Фактически ФЭО предлагает забрать у импортеров батареек функционал по их сбору, транспортировке и утилизации.

Вопрос внесения дополнительных изменений в 89-ФЗ требует проработки и разъяснений со стороны Минприроды, говорят в Росприроднадзоре. В Минприроды сказали, что детально не обсуждали с «Росатомом» их предложения. В Ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники (РАТЭК, включает в себя производителей элементов питания) сообщили «Б», что против монополизации доступа к рынку переработки отходов от батареек в рамках РОП, но поддерживают мониторинг деятельности переработчиков на платформе ФЭО. Там говорят, что созданная самим бизнесом система сбора эффективна. Однако если только ФЭО единолично будет заниматься процессом сбора и переработки элементов питания, то проекты бизнеса по такому сбору и переработке просто исчезнут, так как, потеряв юридические основания из-за вступающих в марте в силу норм 89ФЗ, они потеряют и экономическую целесообразность: производители и импортеры будут вынуждены перейти в платёж экологического сбора.

По сути, импортеры батареек больше не смогут за свой счет устанавливать контейнеры в магазинах и вывозить их на заводы для переработки. Сейчас в рамках расширенной ответственности производителя (РОП) импортер может таким способом выполнять норматив переработки и не платить экосбор (20% от объема продаж). ФЭО с 1 марта 2022 года по 89-ФЗ «Об отходах производства и потребления» останется единственным оператором, имеющим право утили-

зировать токсичные отходы, включая батарейки. По задумке «Росатома» импортеры будут заключать прямой договор с ФЭО на сбор и утилизацию и оплачивать его услуги по тарифу, который пока неизвестен даже оценочно. Для этого ФЭО предлагает внести поправки в 89-ФЗ, в частности, дать ему право обеспечивать норматив утилизации по договору с импортером.

Более того, ФЭО выдвинул предложение обязать магазины получать паспорта опасности на контейнеры с батарейками, следует из протокола встречи участников отрасли на базе оператора («Б» видел документ от 19 ноября). По документу, ФЭО рассматривает в качестве новой базы сбора батареек отделения «Почты России». Для создания с нуля 38 тыс. пунктов сбора потребуется не менее 380 млн руб. только на закупку контейнеров, оценивает Вячеслав Нечаев из ТИАР-Центра. Ранее «Росатом» не проявлял интереса к сбору и переработке бытовых отходов. Как говорят источники «Б», госкорпорация предлагала лишь наблюдать за движением батареек на своей платформе. Собеседники «Б» не понимают, почему теперь «Росатом» начал бороться за столь маленький рынок. В 2020 году, по данным Росприроднадзора, в рамках РОП по нормативу было утилизировано 1,39 тыс. тонн батареек и аккумуляторов. В год в РФ ввозят 20 тыс. тонн батареек. При средней стоимости сбора, транспортировки и утилизации в 45 руб. за 1 кг весь объем рынка составляет 900 млн руб., отмечает Вячеслав Нечаев.

В ФЭО заявили «Б», что на совещании в Минприроды обсуждались возможные подходы по регулированию вопросов обращения с отходами, участники рассмотрели четыре возможных варианта. Там также утверждают, что в новой системе планируется наладить автоматизированный учет таких отходов. Компании, которые самостоятельно организуют сбор и утилизацию батареек, продолжат свою деятельность, но должны будут представлять информацию в онлайн-систему ФЭО, заверили там. В «Почте России» заявили «Б», что на начальной стадии обсуждают с «Росатомом» возможность перевозки токсичных отходов. В ФЭО утверждают, что рассматривают с «Почтой России» только возможность перевозки, а не сбора батареек в отделениях.

Вопрос внесения дополнительных изменений в 89-ФЗ требует проработки и разъяснений со стороны Минприроды, говорят в Росприроднадзоре. В Минприроды сказали, что детально не обсуждали с «Росатомом» их предложения. В Ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники (РАТЭК, включает в себя производителей элементов питания) сообщили «Б», что против монополизации доступа к рынку переработки отходов от батареек в рамках РОП, но поддерживают мониторинг деятельности переработчиков на платформе ФЭО. Там говорят, что созданная самим бизнесом система сбора эффективна. Однако если только ФЭО единолично будет заниматься процессом сбора и переработки элементов питания, то проекты бизнеса по такому сбору и переработке просто исчезнут, так как, потеряв юридические основания из-за вступающих в марте в силу норм 89ФЗ, они потеряют и экономическую целесообразность: производители и импортеры будут вынуждены перейти в платёж экологического сбора.

В «Ленте» надеются, что у них сохранится возможность реализовывать проекты по сбору батареек. В группе «М.Видео—Эльдорадо» (контейнеры стоят в 1,2 тыс. магазинов) опасаются, что не смогут продолжать развивать программу в новых условиях, хотя она эффективно работает. В «Азбуке вкуса» продолжают сбор батареек и по новым правилам.

Полина Смергина, Анна Васильева, Дмитрий Шестоперов

правила игры



В здоровый образ жизни изучал редактор отдела потребительского Халиль Аминов

Под конец года Минздрав напомнил о существовании федерального проекта по мотивации граждан к здоровому образу жизни (ЗОЖ), на который до 2024 года из бюджета предусмотрено 3,62 млрд руб. В четверг министерство заявило, что благодаря проекту в стране увеличилось число компаний, стимулирующих за счет корпоративных программ заниматься сотрудниками спортом.

Но у меня есть ряд примеров, когда работодатели, напротив, отказывались от корпоративных занятий спортом по экономическим причинам. Моя знакомая, владеющая несколькими йога-студиями в Москве, рассказывает, что один из ее клиентов отказался в этом году от оплаты занятий своим сотрудником. У другого знакомого, развивающего школу бега, осенью сорвался контракт с крупной компанией, которая планировала тренировать своих сотрудников.

Если в скором времени в России и увеличится армия последователей ЗОЖа, то не благодаря чиновникам, а вопреки

Для полноты картины, конечно, нужно иметь под рукой больше примеров. Но чиновники, заявляя о росте корпоративных занятий, не приводят абсолютных цифр. А найти адекватные исследования и расчеты экспертов по этой теме мне не удалось.

Тем не менее координаторы проекта по ЗОЖу убеждены, что в будущем году все больше россиян даже без мотивации со стороны работодателей пойдут заниматься спортом. Эти ожидания аргументируются тем, что с 1 января 2022 года россияне смогут получать налоговые вычеты по затратам на покупку абонементов в спортклуб, бассейн, фитнес и т. д. от 15 тыс. до 120 тыс. руб. за календарный год. Впрочем, есть сомнения, что мера позволит заметно увеличить число занимающихся в залах.

Граждане смогут получить вычет, если тренируются только в спортивных-оздоровительных учреждениях, попавших в составленный Минспортом реестр. Требования для кандидатов в этот список были несложные: у организации должен быть опыт работы в отрасли, а у его сотрудников — профессиональное образование. В реестр внесены чуть около 3,8 тыс. организаций и индивидуальных предпринимателей. В масштабах страны это немного, учитывая планы властей нарастить число последователей ЗОЖа.

Проблема с составлением реестра возникла на уровне регионов, на основе данных которых и составлялся список. Почти все регионы, кроме Москвы, Петербурга, Татарстана, подошли к этому с определенной долей равнодушия либо и вовсе проигнорировали запрос, как, например, Кабардино-Балкария и Ненецкий АО. Представители фитнес-индустрии тоже не рассчитывают на то, что возможность получить налоговый вычеткратно увеличит поток клиентов в клубы. Они ссылаются на опыт медицинского бизнеса, где после введения налогового вычета за платные медресулы мерой воспользовались всего 11 клиентов, а поток посетителей остался на прежнем уровне. Поэтому если в скором времени в России и увеличится армия последователей ЗОЖа, то не благодаря чиновникам, а вопреки.

Операторы набрали абонентов

База компаний связи вернулась к уровню 2019 года

В 2021 году абонентская база мобильных операторов в России почти восстановилась до уровня, который был в 2019 году, составив 259 млн активных сим-карт, подсчитали в «ТМТ Консалтинг». На динамике положительно сказалось снятие ограничений и возвращение в страну трудовых мигрантов. Но уже в 2022 году ситуация может измениться из-за требований закона о борьбе с серыми сим-картами.

«Б» ознакомился с отчетом агентства «ТМТ Консалтинг» об итогах работы российского рынка телекоммуникаций в 2021 году. По данным агентства за год, число абонентов, то есть активных сим-карт, увеличилось на 3,3%, до 259 млн, приблизившись к уровню 2019 года (260 млн абонентов). В абсолютном выражении база выросла на 8 млн подключений, что стало самым высоким показателем за последние пять лет, отмечают аналитики.

По итогам 2020 года число активных сим-карт мобильной связи в России снизилось (по данным «ТМТ Консалтинг», на

3,5%, до 257 млн). В абсолютном выражении абонентская база сократилась на 9,2 млн, что стало самым низким показателем динамики за всю историю рынка. «Росту рынка в этом году способствовало смягчение режима самоизоляции, которое обеспечило приток посетителей в салоны связи, а также частичное восстановление числа трудовых мигрантов», — объясняет управляющий партнер «ТМТ Консалтинг» Константин Анкилов.

● Доходы операторов от мобильной связи в 2021 году выросли на 4,4% против 0,9% в предыдущем году, уточняют в «ТМТ Консалтинг». Весь телеком-рынок превысил 1,8 трлн руб., годовая динамика рынка составила 3,2%.

Мобильная абонентская база МТС в третьем квартале выросла год к году более чем на 1,5 млн подключений, до 79,7 млн, уточнили в компании, назвав это рекордом почти за пять лет: «Рост обеспечили экосистемные подписки, маркетинговые активности, возврат части клиентов к использованию двумя или тремя сим-картами, от которых они отказывались в периоды локдаунов». В «Ме-

гаФоне» говорят, что по итогам третьего квартала абонентская база увеличилась на 5,9%, до 74,2 млн подключений: «Мы это связываем с выгодной тарифной линейкой и высоким качеством сервиса». В «Вымпелкоме» и Tele2 отказались от комментариев.

Аналитики считают, что в 2022 году рост рынка мобильной связи сохранится за счет продолжения возвращения абонентов. Однако на динамику может негативно повлиять вступивший в силу 1 декабря 533-ФЗ о регулировании оборота серых сим-карт, по которому все корпоративные абоненты обязаны зарегистрировать их на портале «Госуслуги». В противном случае операторы с 1 декабря должны отключить их от оказания услуг до момента регистрации. «Это приведет к выпадению части абонентской базы, хотя большинство отключаемых пользователей мигрирует из сегмента B2B в B2C, то есть начнут оформляться как физлица», — считают в «ТМТ Консалтинг».

Источники «Б» в нескольких операторах связи рассказали, что за прошедший месяц было отключено в общей сложности 2,5 млн

абонентов, что составляет менее 1% сим-карт в стране. «Перед отключением операторы несколько раз предупреждают абонента о том, что необходимо зарегистрироваться», — подчеркивает собеседник в одной из компаний. По его словам, решение об отключении операторы принимают сами. В Минцифры подтвердили, что решение «находится в зоне ответственности операторов».

Обязанность по регистрации корпоративных номеров, безусловно, окажет влияние на рынок, количество активных сим-карт сократится в пределах 25–30%, но это скорее благо, считает управляющий партнер экспертной группы Veta Илья Жарский. Инициатива, по его мнению, позволит сократить число мошеннических звонков, которые наносят операторам репутационный ущерб, а гражданам — финансовый. По данным МВД, отметил господин Жарский, за 11 месяцев из-за действий телефонных мошенников граждане потеряли 45 млрд руб.

Татьяна Исакова, Анастасия Гаврилюк

Где наша не выезжала

Туриндустрия подводит итоги года

По итогам года туры в Турцию обеспечили почти половину продаж операторов в сегменте увеличившегося выездного туризма, хотя он и оказался меньше, чем в 2020 году, когда большинство направлений были закрыты. При этом, вопреки снижению стоимости турецкой лиры, средний чек на отдых в стране по сравнению с докризисным периодом вырос на 25%. Также был востребован Египет. Но полного восстановления выездного турпотока участники рынка не ждут еще как минимум год.

Самым популярным направлением организованного туризма по итогам 2021 года стала Турция, сформировав 45% бронирований, сообщили «Б» в Travelata.ru. Доля страны вернулась на докризисный уровень: по итогам 2019 года показатель оценивался в те же 45%. В 2020 году значение было на уровне 53% из-за ограниченного числа доступных выездных направлений. Аналогичные оценки приводят в Level.travel. Вице-президент Российского союза туриндустрии (РСТ)

Дмитрий Горин говорит, что если в 2019 году в Турцию отправились 6,9 млн россиян, то итогам этого года прогнозируется 4,9 млн.

В целом выездной поток из России за рубеж в 2021 году, по расчетам господина Горина, окажется на 50% ниже докризисного, достигнув 7,7 млн человек. Это заметно лучше показателя прошлого года, когда спад составлял 85%. Российские власти открыли авиасообщение с 79 странами, 20 из которых имеют туристический потенциал. Представитель OnlineTur.ru Игорь Блинов добавляет, что в целом спрос на туры по итогам 2021 года восстановился на 60% от уровня 2019 года. Некоторые туроператоры зафиксировали и рост. Так, в TUI отмечают, что если двумя годами ранее компания отправила на отдых 1,6 млн человек, в этом показатель вырос до 1,9 млн.

Египет, по данным Level.travel, в 2021 году сформировал 15% продаж. В 2019 году туры в страну были доступны только на базе регулярных рейсов в Каир, и доля направления в структуре продаж не превышала 1%. В TUI его называют вторым по востребованности. Игорь Блинов добавляет, что Египет выступа-

ет лидером текущих продаж, формируя почти 37% бронирований в декабре. Это позволяет рассчитывать на рост доли в 2022 году.

Популярным остается и отдых внутри России. В 2021 году на туры внутри страны пришлось 22% бронирований, говорят в Travelata.ru. Это немного меньше значения 2020 года (24%), но заметно превосходит показатель 2019 года (8%). В Level.travel долю внутренних направлений оценивают в 20%. Дмитрий Горин отмечает, что спрос на путешествия по России фактически восстановился: отставание от докризисного периода составит 3%. Гендиректор компании «Дельфин» Сергей Ромашкин добавляет, что выручка операторов внутреннего туризма выросла на 35% относительно уровня 2019 года.

Продажи туров на популярные направления происходят на фоне роста цен. По оценкам Level.travel, средняя стоимость тура в Турцию в 2021 году составила 102,7 тыс. руб., что на 25% выше, чем в 2019 году. Падение курса турецкой лиры не оказало серьезного влияния на стоимость туров. Тарифы отелей традиционно номинируются в евро,

в валюте заключаются и договоры с перевозчиками, поясняет Дмитрий Горин. Стоимость тура по России, по подсчетам Level.travel, относительно уровня 2019 года выросла на 32%, до 43,7 тыс. руб. Туры в Египет путешественники бронировали в среднем за 94,4 тыс. руб. Это на 15% выше значения двухлетней давности.

Дмитрий Горин сомневается, что в 2022 году выездной туристический поток сможет полностью восстановиться: сдерживающую роль играют ограничения, сохраняющиеся на поездки в страны Европы, Юго-Восточной Азии и Китая. Полномасштабного открытия последнего на туристическом рынке, по словам эксперта, пока не ждут. Господин Ромашкин рассчитывает на дальнейшее восстановление потока по выездным направлениям, но не ожидает сильного падения спроса внутри страны: «Мы рассчитываем на откат в пределах 5–8% по числу броней. С одной стороны, должны снизиться показатели пляжных направлений, но с другой — начать расти экскурсионные».

Александра Мерцалова

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ



Банки обживают цифру

У ипотеки растет доля онлайн-выдачи

Банкиры и эксперты указывают на рост востребованности цифровой ипотеки у клиентов. Но пока что полностью онлайн-сделки больше нужны банку, которые за счет них снижают затраты, что особенно актуально при межрегиональных сделках. Цифровизация ипотеки на вторичном рынке пока отстает из-за большого числа участников сделки, сложностей с регистрацией объектов и выпуска цифровой подписи.

В наступающем году востребованность у банков цифровой ипотеки резко возрастет, считают опрошенные «Ъ» банкиры и эксперты. По меньшей мере это обусловлено тремя факторами: ограниченностью ресурсов банков, ростом процентных ставок на ипотечные кредиты в 2022 году и ростом спроса на межрегиональные сделки, перечисляет старший управляющий директор департамента «Стратегия и консалтинг» по работе с банками компании Ассентив в России Ирина Одинаева.

Цифровой ипотекой традиционно считают сделку, которая заключается без единого очного визита в банк. Так, например, документы по ней подписываются электронной подписью, для идентификации или других вопросов к клиенту может подъехать курьер или представитель другой стороны, общение с менеджером банка доступно по видеосвязи. Подобные сделки пока распространены лишь на первичном рынке.

ЦИТАТА



Ипотека полностью у нас пока не переведена на нейронные сети — это сложный продукт. Но примерно, я думаю, процентов 60–70

— Герман Греф, глава Сбербанка, 12 ноября 2021 года

ки пока распространены лишь на первичном рынке.

В уходящем году выдача ипотеки бьет рекорды. По итогам 11 месяцев, согласно оценке ВТБ, ипотечных кредитов выдано более чем на 5 трлн руб. При этом в Райффайзенбанке каждый четвертый заемщик готов провести ипотечную сделку онлайн. Отдельные этапы сделки (онлайн-заявки и электронная регистрация сделок) стали для рынка привычными, говорят в ВТБ. Сейчас их доля составляет свыше 60% и 65% от всех сделок соответственно, но в следующем году банк планирует увеличить этот показатель до 90%.

«Без цифровизации клиентского пути ресурсов менеджеров банка не хватит на одобрение, выдачу и последующее сопровождение клиентов», — считает госпожа Одинаева. К тому же «цифровизация ипотеки позволит сократить операционные затраты на выдачу одного кредита», добавляет она. Любая стандартизированный, оцифрованный процесс дает минимум 10–15% экономии, иногда экономия может достигать и 20%, — говорит предправления Абсолют-банка Татьяна Ушкова.

Цифровая ипотека существенно облегчает и межрегиональные сделки, которых происходит все больше, указывают эксперты. Согласно исследованию Сбербанка, 23% ипотеки по госпрограмме было использовано на покупку жилья в другом регионе. В частности, в восьми регионах почти 100% выдачи ипотеки по госпрограмме их жителям было использовано на переезд в другие регионы. По оценке госпожи Одинаевой, количество запросов россиян на покупку недвижимости за пределами своих регионов в этом году выросло почти в два раза. В конечном счете цифровая ипотека для банков — это возможность повысить конкурентоспособность. Обычно заемщики подают заявки сразу в несколько банков и заключают договор с тем, который быстрее одобрит ипотеку на подходящих для кли-

ента условиях, отмечает начальник управления ипотечных продаж ПСБ Татьяна Чернышева. А наличие цифрового формата ипотеки позволит «обслуживать больший поток клиентов при меньших временных затратах и, как следствие, меньших финансовых затратах», отмечает она.

Вместе с тем на первичном рынке доля «оцифрованной ипотеки» достигает 80%, вторичный же рынок, где ипотечные сделки более сложные и где больше участников, развивается тяжелее, оценивает госпожа Ушкова. Сделки на вторичном рынке предполагают, что у квартиры есть история, у каждой стороны есть риэлтор, у которого, в свою очередь, есть свои требования по проверке квартир. «Оцифровать вторичный рынок — это вызов для банковской системы в 2022 году», — считает Татьяна Ушкова. Ограничивает развитие вторичного рынка то обстоятельство, что нет универсального решения для регистрации объектов недвижимости в Росреестре, а выпуск усиленной квалифицированной электронной подписи инициируется в разных удостоверяющих центрах, отмечает управляющий директор по кредитным розничным продуктам Райффайзенбанка Андрей Спиваков. В дополнение к этому необходимо законодательно расширить способы удаленной идентификации клиентов, указывают в ВТБ.

Ольга Шерунова

Нефть вырабатывает иммунитет

Котировки устремились к \$80 за баррель мимо коронавируса

К концу недели цены на европейскую нефть отыграли чувствительное падение 20 декабря и фактически вернулись к максимумам этого месяца. Стоимость североморской Brent достигла \$76 за баррель, российская Urals подорожала до \$74. Новый шторм коронавируса уже не оказывает значительное влияние на поведение инвесторов, а ужесточение риторики ФРС сочетается с улучшением прогнозов по росту экономики, отмечают эксперты. Поэтому до конца года они ожидают сохранения цен в диапазоне \$75–80 за баррель.

По данным Reuters 23 декабря, на спот-рынке стоимость нефти Brent превышала \$76 за баррель, что на 2,3% выше закрытия предыдущего дня. Российская Urals подорожала до \$74,2 за баррель, что на 2,3% выше закрытия торгов 22 декабря. Стоимость ближайшего фьючерсного контракта на нефть Brent поднималась до \$76,2 за баррель, на 1,4% превысив закрытие среды. С начала недели европейские сорта нефти выросли более чем на 10%, вернувшись к максимальным отметкам этого месяца.

Участники рынка позитивно оценивают сложившуюся ситуацию. Руководитель отдела экономического и отраслевого анализа ПСБ Евгений Локтюхов отмечает, что цены уверенно восстанавливаются, «отыгравая вместе с мировыми рынками новости, способствующие снижению нервозности относительно омикрон-штамма и новых карантинных». По словам начальника аналитического управления банка «Зенит» Владимира Евстифеева, быстрое восстановление котировок связано «с сохранением умеренно-позитивных перспектив для мировой экономики». Он указывает, что ужесточение риторики ФРС сочетается с улучшением прогнозов по росту экономики, что также не выглядит катастрофичным, обещая продолжение роста спроса на нефть. Кроме того, еженедельные отраслевые данные в США указывают на сокращение коммерческих запасов, что только подогревает ожидания увеличения спроса.

Накануне цены на нефть активно росли на фоне оптимистичного отчета Управления энергетической информации США (EIA) по запасам, отмечают эксперты SberCIB Investment Research. В частности, совокупные запасы нефти и нефтепродуктов (без учета стратегического резерва) сократились до самого низкого уровня с июля 2018 года. За отчетную неделю США использовали 2,5 млн баррелей из стратегического нефтяного резерва (с начала года — 41,7 млн баррелей), и помимо этого, товарные запасы нефти сократились на 4,7 млн баррелей. Это снижение стало самым значительным с июля 2021 года.

В отношении ближайших перспектив рынка эксперты настроены позитивно. Как констатирует управляющий активами «БКС Мир инвестиций» Виталий Громадин, «мир стал гораздо более подготовлен к вирусным угрозам». Евгений Локтюхов считает, что нет сильных конъюнктурных препятствий для реализации сценария повышения котировок в конце этого — начале следующего года. Так, «текущая статистика показывает крепкую картину в мировой экономике, в то время как риски ослабления спроса и перехода рынка нефти к профициту — весьма отдаленная перспектива», отмечает эксперт.

По оценке Владимира Евстифеева, в ближайшие месяцы цены на нефть останутся в диапазоне \$70–80 за баррель. Базой для сохранения цен в этом диапазоне является допущение, что «ОПЕК+» продолжит в значительной степени контролировать ценовую конъюнктуру, регулируя условия соглашения соответствующим образом». По мнению Виталия Громадина, для нефти Brent открыт путь в диапазоне \$80–85 за баррель. При этом, отмечает эксперт, сохраняется энергетический кризис в Европе, который может стать фактором ценных всплесков и на нефтяном рынке.

Дмитрий Михайлович

Бюджет водородящий

Минэнерго выделяет десять наиболее конкурентоспособных экспортных «пилотов» (см. таблицу). Но без господдержки только проекты на Ямале, Сахалине и в Якутии имеют положительный IRR, при этом NPV у всех будет отрицательным. Для достижения ими маржинальности Минэнерго предлагает, например, субсидировать создание логистической инфраструктуры — наливных терминалов, конверсионных установок, транспортных мощностей. На это нужно \$8,6 млрд, вложения, по оценке Минэнерго, окупятся за 30 лет при норме прибыли логистического оператора, в том числе государственного, в 16–23%.

Кроме того, Минэнерго предлагает изменить тарификацию на электроэнергию для пилотных проектов, также возможно введение нулевой пошлины на экспорт, хотя министерство отмечает, что возможность введения этой меры ограничена. В Минэнерго

Перспективные водородные проекты					
Регион	Компания	Мощность (тыс. тонн в год)	Продукция	Срок запуска	Целевые рынки
Ямал	НОВАТЭК	2200	Аммиак	2027	Европа, Россия, АТР
		130	Водород	2027	
	Фонд «Энергия»	>1000		2025–2026	Европа, Россия, АТР
Мурманская область	«Росатом»	150	Водород	2024	Европа, Россия, АТР
	H4Energy	17	Водород/аммиак	2024	Европа, Россия, АТР
		170		2030	
Восточная Сибирь	Агентство Амурской области по привлечению инвестиций	110	Водород	2027	Россия, АТР
		3000	Аммиак	2026	Россия, АТР
	«Северо-Восточный альянс»	6000		2030	
Сахалин	«Росатом»	30	Водород/аммиак	2024	Россия, АТР
	H4Energy	100		2030	
		16	Водород/аммиак	2024	Россия, АТР
		150		2030	

Источник: Минэнерго.

«Ъ» сообщили, что документ «находится на стадии проработки».

Отнесение проектов на 2,3 млн тонн к числу обладающих положительной экспортной маржой можно считать обоснованным в той мере, в какой адекватны предпосылки (стоимость ресурсов,

технологий, логистики, параметры конкурентного окружения и т. д.), говорит глава направления по водороду и энергоэффективности Центра энергетики МШУ «Сколков» Юрий Мельников.

В документе упоминаются риски, которые могут повлиять на итоговый

результат, например возможность Китая обеспечить себя водородом без импорта, перспективы падения цен из-за ввода масштабных проектов в Саудовской Аравии и другие. «К не менее значимым рискам я бы отнес отставание от запланированных сроков ввода российских экспортных мощностей», — говорит господин Мельников. — Ведь для каждого экспортного водородного проекта будет необходим доступный объем природного газа, мощностей CCUS, ВИЭ. Одновременно нужно вести экспортную инфраструктуру, сертифицировать вырабатываемый водород, заключить контракты на поставку водорода и твердые соглашения о льготах». Осталось всего четыре года, подчеркивает эксперт, и хотелось бы понимать, что произойдет в случае опоздания и одновременного снижения равновесной цены на водород на глобальном рынке.

Татьяна Дятел, Полина Смертина, Ольга Мордюшенко

Дизтопливо встряхнулось, но не смешалось

Цены зимних сортов пошли вверх без авиакеросина

Биржевая цена на зимнее дизтопливо обновила максимум, преодолев 66,3 тыс. руб. за тонну. Стоимость растет на фоне увеличения спроса в период холодов, тогда как объемы фактического предложения снизились из-за ухода с рынка части суррогатного топлива. Кроме того, отмечают эксперты, нефтебазы теперь опасаются сами смешивать дизтопливо и авиакеросин из-за проверки налоговых органов и доначисления акцизов. В Минэнерго связывают рост цен с высоким спросом на фоне приближающихся новогодних каникул.

Стоимость зимнего дизтоплива снова бьет рекорды: по данным СПбМТСБ, цена на него 23 декабря выросла 0,91%, до 66,3 тыс. руб. за тонну. Во второй половине ноября стоимость зимнего дизтоплива, стремительно дорожавшая в октябре—ноябре, на фоне снижения нефтяных котировок начала стабилизироваться, но уже в декабре цены возобновили рост.

Из-за высокой стоимости зимнего дизтоплива убытки несут независимые АЭС, вынужденные сдерживать цены на заправках. Еще в октябре о нехватке зимнего дизтоплива сообщал Российский топливный союз. Проблема связана с тем, что в результате роста налогов на средние дистилляты с рынка ушли объемы суррогатного топлива. Также перестали быть выгодными поставки зимнего дизтоплива, получаемого с помощью смешивания летнего дизтопли-



ва и авиакеросина, так как налоговая служба требует от поставщиков уплачивать акциз с такого керосина.

Формирующийся на биржевых торгах и в рознице спрос полностью удовлетворяется текущим производством, в том числе благодаря введенной в летне-осенний период модернизации нефтеперерабатывающих заводов, сообщили «Ъ» в Минэнерго. По данным министерства, с начала декабря среднесуточное производство зимнего дизтоплива выросло на 13,4% к декабрю 2019 года, до 120,8 тыс. тонн, при этом отгрузки в РФ выросли на 15,5%, до 102,8 тыс. тонн, а на бирже — на 50%, до 42,8 тыс. тонн в сутки. Запасы дизтоплива в регионах составляют 1,2 млн тонн, что на уровне 2019 года. Формирующаяся динамика на бирже в большей степени вызвана высоким спросом на фоне приближающихся новогодних каникул, считают в Минэнерго.

Тренд на рост демонстрируют все энергоносители, что обусловлено повышенным спросом в условиях восстановления мировой экономики, инфляционными процессами, а также наступлением хо-

лодов в Северном полушарии, отмечает Антон Усов из KPMG.

Одна из главных причин удорожания зимнего дизтоплива, помимо необычно холодной погоды в Центральном округе в декабре, состоит в росте потребности в биржевых закупках, говорит руководитель отдела «Моторное топливо России» международного ценового агентства Argus Дмитрий Гончаренко. «Торговые компании теперь опасаются смешивать межсезонное топливо с керосином на нефтебазах из-за проверок налоговых органов. Продавцы блендированного дизтоплива с прошлого года сталкиваются с необходимостью выплатить крупные суммы из расчета ставки акциза на дизтопливо, так как Минфин относит к производству смешение керосина и дизтоплива в хранилищах», — отмечает он.

К тому же сернистые аналоги дизтоплива производства мини-НПС сейчас предлагаются по очень высоким ценам из-за дороговизны сырья, поясняет эксперт, осенью на этом фоне остановилось производство нефтепродуктов на Марийском НПЗ. Дмитрий Козлов

Посредников выставляют на надзор

Платежных агентов внесут в реестр ЦБ

Депутаты разработали законопроект, создающий базу для регулирования небанковских поставщиков платежных услуг, которые должны будут составить конкуренцию кредитным организациям, в том числе при строительстве экосистем. Документ предполагает создание реестра платежных агентов и саморегулируемых организаций. Участники рынка отмечают, что заложено в проекте регулирование давно ожидалось, но текущие формулировки могут позволить игрокам обходить требования закона.

Группа депутатов во главе с председателем комитета по финансовому рынку Анатолием Аксаковым внесла на рассмотрение Госдумы законопроект, который вводит регулирование платежных агентов. Он «предусматривает расширение требований к лицам, осуществляющим деятельность по приему платежей физических лиц», при этом Банк России будет осуществлять контроль и надзор за их деятельностью. Как пояснил «Ъ» Анатолий Аксаков, проект внесен в рамках реализации стратегии развития национальной платежной системы в части регулирования небанковских платежных агентов: «Законопроект позволит избежать регуляторного арбитража, в том числе при построении экосистем».

Авторы документа отмечают, что деятельность агентов «концентрирована в социально значимых сегментах рынка платежных услуг». Но сейчас не существует механизмов их

допуска на рынок, не предусмотрено возмездия в случае неполного или несвоевременного осуществления ими расчетов с поставщиками. Принятие законопроекта позволит «минимизировать вероятность недобросовестных действий, а также повысить прозрачность рынка приема платежей», говорится в пояснительной записке.

Предлагается создать реестр платежных агентов, для попадания в который им придется соответствовать ряду квалификационных требований. Законопроект предусматривает создание саморегулируемых организаций операторов по приему платежей. Основные положения документа должны вступить в силу с 1 октября 2022 года.

По словам руководителя проекта «Народного фронта» «За права заемщиков» Евгении Лазаревой, законодатель «запаздывает с введением надзора за платежными операторами». «Злоупотреблений и навязывания в этой сфере масса, а поскольку регулирования как такового нет, граждане вынуждены переплачивать», — утверждает она. В качестве примера госпожа Лазарева напоминает, как три года назад была выявлена во всей сети «Почты России» «практика взимания при оплате услуг ЖКХ и почтовых отправлений неких страховок», хотя полисы гражданам не выдавались. По оценке ОНФ, только в 2018 году объем собранных страховых премий составил около 0,5 млрд руб.

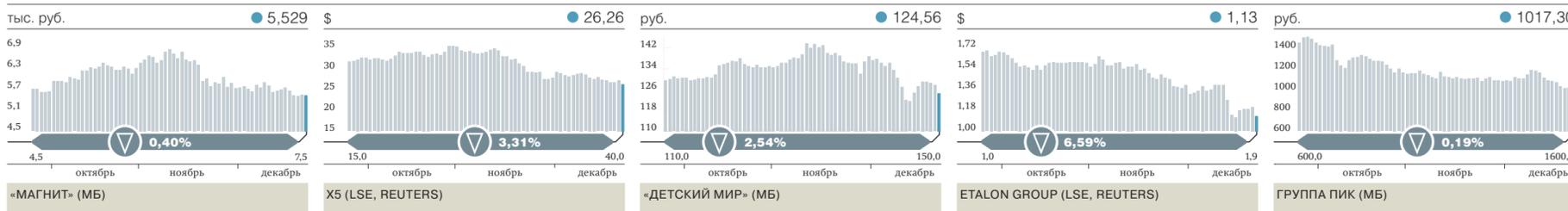
По словам зампреда правления банка «Русский стандарт» Елены Пет-

ровой, на этот рынок выходит много игроков как офлайн-ритейла, так и интернет-торговцев и сервисных компаний, поэтому необходимо формировать такие же или близкие требования к агентам, как и к банкам, «чтобы максимально защитить интересы потребителей». Как отмечает директор компании «Золотая корона — Денежные переводы» Иван Ситнов, сегодня банковские платежные агенты (БПА) и платежные агенты во многом могут выполнять аналогичные функции, но регулирование БПА гораздо жестче. По его мнению, более уместным был бы «переход к единой модели БПА». Тем более что при новом подходе к регулированию потребуется значительный период для настройки всей системы, считает он.

Внесенные законопроект в определение платежного агента изменения с учетом размытия границ деятельности будут создавать правовую неопределенность, указывают эксперты. «Теперь платежным агентом считается только тот, кто внесен в реестр и заключил договор на прием платежей в соответствии с требованиями закона», — отмечает исполнительный директор Национальной платежной ассоциации Мария Михайлова. И, по ее словам, можно ожидать, «что ряд игроков будут осуществлять эту деятельность без вхождения в реестр, обновляя это тем, что они не платежные агенты, а просто заключили агентский договор в соответствии с ГК».

Максим Буйлов, Ксения Дементьева

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ



«Аэрофлот» дозаправится серверами

Компания вложила 2,6 млрд рублей в российскую вычислительную технику

«Аэрофлот» потратил 2,6 млрд руб. на лизинг отечественного оборудования для центров обработки данных. Сейчас компания использует преимущественно зарубежные решения, в работе которых весной произошёл серьёзный сбой. Эксперты сомневаются, что отечественные IT-системы помогут избежать таких проблем, хотя и подтверждают рост спроса на российскую электронику от госзаказчиков на 20%. Впрочем, уже в 2022 году темпы могут замедлиться из-за усиления экспансии азиатских производителей.

«Б» обнаружил на портале госзакупок, что ПАО «Аэрофлот» провело тендер стоимостью 2,6 млрд руб. на лизинг сроком на пять лет 143 программно-аппаратных комплексов (ПАК — серверы, системы хранения данных, коммутаторы, вычислительные узлы) «производства Yadro или эквивалента» для своих центров обработки данных (ЦОД). В техзадании говорится, что при комплектации ПАК рекомендуется применять обо-

рудование, включенное в реестр отечественной продукции или просто выпущенное в России. В конкурсе участвовали две компании, скрытые под номерами, итоги подведены 20 декабря, но победитель еще не объявлен. В «Аэрофлоте» отказались от комментариев. В мае компания испытала глобальный сбой в работе IT-систем, который привел к задержкам рейсов и проблемам с регистрацией пассажиров. Проблемы вызвало одно из решений Dell EMC. Еще в 2018 году «Аэрофлот» заявлял, что может перевести свои системы на российские серверы с 2022 года.

Тендер укладывается в стратегию цифровой трансформации «Аэрофлота», считает директор по развитию бизнеса iKS-Consulting Дмитрий Горкавенко. «Заказываемый объем серверов не позволит полностью отказаться от зарубежных решений, но поможет частично перевести базы данных на отечественные решения», — говорит он. В то же время нельзя однозначно сказать, насколько новое оборудование поможет избежать сбоев, отмечает эксперт. «Недавно крупные

госкорпорации заявляли, что отечественные решения при высокой цене сильно отстают от зарубежных аналогов» (см. «Б» от 17 декабря).

Еще осенью 2020 года власти потребовали от компаний с госучастием ускорить процесс импортозамещения оборудования через директивы, которые обязали членов совета директоров, действующих в интересах РФ, инициировать собрание совета и проголосовать за проведение таких тендеров. Не менее 70% их стоимости должно приходиться на электронику из реестра Минпромторга (см. «Б» от 30 октября). В том же году правительство решило стимулировать спрос на российское оборудование со стороны субъектов критической информационной инфраструктуры (банки, энергетические предприятия и др.), запретив им покупать зарубежные решения, но инициатива вызвала недовольство РСПП, а в ноябре 2021 года ее раскритиковало государственное правовое управление президента (см. «Б» от 17 ноября).

По данным исполнительного директора Ассоциации российских раз-

работчиков и производителей электроники Ивана Покровского, в 2021 году рост продаж российского оборудования (вычислительной техники, телеком- и промышленной электроники) составил 20%. «Производители ожидают аналогичного спроса и в 2022 году, если регулятор сохранит действующие требования по импортозамещению», — говорит он. Рост спроса госзаказчиков по итогам этого года наблюдают и в консорциуме «Вычислительная техника» (объединяет «Аквариус», Даро Computers, группу «Элемент» и др.), сообщила его гендиректор Светлана Легостаева.

В то же время, подчеркивает гендиректор Yadro Алексей Шелобков, есть опасения, что задержки с принятием инициатив в части стимулирования спроса, в первую очередь балльной системы оценки уровня локализации производства вычислительной техники, в сочетании с агрессивными действиями азиатских производителей «могут развернуть тренд в обратную сторону».

Никита Королев, Юлия Тишина

Взлом как по команде

«Компания получала подобные сообщения в прошлом и недавно внесла ряд улучшений для работы с данными и безопасности в целом. Сделанные изменения блокируют воспроизведение некоторых из этих уязвимостей, включая утечку IP-адресов на Android», — уточнил представитель компании.

Microsoft Teams, по оценке TrueConf, в 2020 году занимал четвертое место по популярности среди российских корпоративных пользователей в качестве мессенджера (его использовали около 6% пользователей) после WhatsApp, Telegram и TrueConf и пятое место по популярности в качестве средства видеосвязи (9% пользователей). Лидируют в этой категории Zoom, TrueConf, Skype и Skype for business. По данным базы TAdviser за период с 2005 до ноября 2021 года, Microsoft занимает также четвертое место по популярности среди вендоров систем видео-конференц-связи, реализовав на российском рынке 140 проектов. В 2020 году, по оценке Telecom Daily, рынок видео-конференц-связи (ВКС) в России составил 2,5 млрд руб.

Из найденных проблем больше всего рисков несет уязвимость типа Spoofing — она позволяет прислать вредоносную ссылку, превью которой будет замаскировано под легитимный сайт, говорит старший исследователь угроз информационной безопасности «Лаборатории Касперского» Борис Ларин: «В результате недостаточно внимательные пользователи могут стать жертвами, например, фишинговой атаки».

В целом, если сравнивать Microsoft Teams и Zoom, то в базе данных общеизвестных уязвимостей CVE Details для последнего числится 34

проблемы, причем 14 из них выше 7-го уровня, то есть критичные, в то время как у Teams — всего 4 и все ниже 7-го уровня, уточнил директор по развитию «Информзащиты» Иван Мелехин. По его словам, причина в том, что Teams в первую очередь нацелен на корпоративный рынок, где требования по безопасности выше.

ЦИТАТА

Нам в любой момент могут заблокировать использование каких-то технологий, и все наше здание, вся конструкция, которую мы строим, может поплыть
— Максют Шадаев, глава Минцифры, в интервью TAdviser 10 сентября

Дистрибутор для самых маленьких

Artsana нашла партнера по продажам игрушек Chicco в России

Итальянская группа Artsana, выпускающая игрушки Chicco, входящие в России в пятерку самых продаваемых брендов в крупных сетях, нашла партнера для работы в РФ. Им стала Inventive Toys, которая займется дистрибуцией продукции компании, в том числе и на маркетплейсах. В этом году онлайн-продажи игрушек подстегнули выплаты семьям с детьми в рамках предвыборной кампании, объясняют эксперты. Но в целом объемы этого рынка почти не увеличиваются.

О партнерстве Inventive Toys (входит в Inventive Retail Group — структуру ГК «Ланит») с Artsana по дистрибуции в РФ детских игрушек под брендом Chicco, «Б» рассказали сами стороны. Но финансовые условия они не раскрыли. До этого Artsana работала с российской розницей напрямую.

Inventive Toys планирует поставлять продукцию в магазины своих партнеров (совокупно их насчитывается 3 тыс. в 90 городах РФ) и на интернет-площадки. «Это позволит нам расширить географию представленности бренда на рынке и увеличить товарооборот», — рассуждает директор по продажам «Артсана Рус» Игорь Горюнов.

● Artsana S.p.A со штаб-квартирой в Ломбардии (Италия) производит медицинскую продукцию и товары для детей. На российском рынке представлена брендами Chicco, Rescaro, Vorru. В 2020 году выручка российского подразделения группы компаний составила 976,5 млн руб.

По словам коммерческого директора по направлению «Товары народного потребления» группы компаний «Детский мир» Константин Фришберга, бренд Chicco входит в топ-5 в категории игрушек для малышей в крупных сетях РФ. Директор по маркетингу сети «Дочки-сыночки» Владислава Бабенко подтверждает это.

Но этот бренд менее сильный в портфеле Inventive Toys на фоне других имеющихся (Lego, Mattel, Hasbro и др.), полагает гендиректор «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров. Хотя для Artsana передача российскому партнеру поставок продукции позволит сократить расходы на дистрибуцию на фоне своих относительно небольших продаж в РФ по сравнению с другими иностранными производителями, считает эксперт.

Константин Фришберг и Владислава Бабенко обращают внимание, что потребители сейчас охотнее переориентируются на покупку игрушек и детских товаров под собствен-

ными торговыми марками (СТМ) сетей из-за их ценовой доступности. Такой продукцией замещаются, как правило, бренды второго эшелона, куда Chicco не входит, уточняет господин Фришберг.

Участники рынка считают передачу Inventive Toys дистрибуции Chicco на интернет-площадки логичным решением. Сейчас, по их словам, растет доля онлайн-продаж в сегменте детских товаров и игрушек. Но в Ozon говорят, что в настоящее время наблюдается рост на маркетплейсах прямых продаж самими производителями. Там оценивается потенциал продаж Chicco на площадке примерно в 100 млн руб. в год. О том, что этот бренд пользуется спросом у покупателей Wildberries, говорят в этой компании. В основном Chicco покупают для новорожденных и детей до трех лет, замечает руководитель направления «Игрушки» на «AliExpress Россия» Никита Шмелев. По его наблюдениям, в этом году стали в целом расти онлайн-продажи в сегменте игрушек.

Вероятно, этому способствовали выплаты родителям с детьми, произведенные по поручению президента страны перед выборами в Госдуму в качестве поддержки семей в пандемию, отмечает президент Ассоциации предприятий индустрии дет-

ских товаров Антонина Цицулина. Благодаря этому на рынок пришло около 200 млрд руб., говорит она. Но в целом по итогам 2021 года, прогнозирует эксперт, рынок детских товаров не продемонстрирует бурного роста. «Если рост превысит 1% к инфляции, то это будет в нынешних условиях оптимально», — подытоживает госпожа Цицулина. Прежде она оценивала объем рынка детских товаров в РФ в 2021 году в 840 млрд руб.

Дмитрий Шестоперов

Дорого пожаловать к столу

Компании потратятся на кейтеринг для корпоративов

В этом году компаниям, которые празднуют новогодний корпоратив в офисах, придется потратить на кейтеринг на треть больше, чем до кризиса. Таким образом сегмент пытается компенсировать потери выручки за последние полтора года, но вряд ли у него это получится. Спрос на услуги кейтеринга пока значительно отстает от докризисных значений. В то же время рестораторы, напротив, получили больше заказов на корпоративы, чем до пандемии.

Средний чек на выездные новогодние корпоративы с начала декабря вырос на 32% и составил 18,5 тыс. руб., в пик заказов в середине декабря достигал 25 тыс. руб., подсчитали в Sategy. По словам операционного директора компании Андрея Черепанова, это позволило сегменту превзойти показатели декабря 2019 года на 30%. Больше всего, уточняет он, на корпоративы потратились банки, девелоперы, фармацевтические и IT-компании.

Рост среднего чека на услуги кейтеринга обусловлен не только продуктовой инфляцией и ростом зарплат сотрудников, но и стремлением операторов рынка компенсировать потери, которые они получили в прошлом году, уверен партнер Ivashkevich Hospitality Станислав Ивашкевич. «Кейтеринг — один из наиболее пострадавших сегментов в общепите: если рестораторам удалось работать между ограничени-

ями, то кейтеринг на полтора года полностью потеряли выручку», — добавляет он.

Господин Ивашкевич настаивает, что сегменту все равно не удастся в полной мере компенсировать потери, так как спрос пока отстает от докризисного на 30%. Руководитель МКС-комитета Национальной ассоциации организаторов мероприятий Татьяна Конакова говорит, что спрос на кейтеринг восстановился лишь на треть от докризисных значений. Заказы меньше из-за того, что кейтеринг становится ненужным сегодня, когда развита доставка из любого ресторана, добавляет президент Федерации рестораторов и отельеров России Игорь Бухаров.

По словам госпожи Конаковой, на снижение спроса на кейтеринг оказывает влияние решение многих компаний проводить корпоративы в онлайн-режиме. Впрочем, по динамике заказов в декабре 2021 года отчетливо видно, что люди истосковались по корпоративным мероприятиям, отмечает Андрей Черепанов. Горизонт планирования сильно сократился — раньше заказчики начинали договариваться о мероприятиях с октября, а сейчас концентрация заказов приходится на декабрь, добавляет он. Компании таким образом нивелируют риски: часть из них в этом году отменила корпоративы в процессе подготовки из-за ухудшения эпидемиологической обстановки, говорит глава event-агентства Republic Free Юрий Мирошников.

В то же время у рестораторов дела идут гораздо лучше. Новогодних корпоративов, которые компании отмечают в ресторанах, стало больше на 30–50%, отмечает Станислав Ивашкевич. Он объясняет такую динамику закрытыми границами, из-за чего сотрудники остаются дома праздновать Новый год с работодателями. С ним соглашается Игорь Бухаров, добавляя, что в Москве часть спроса формируют туристы из регионов, которые вновь начали рассматривать столицу для проведения камикул. Но пока спрос на корпоративы восстановился только в Москве, где ограничений на посещение заведений нет, а в регионах с QR-кодами сфера общепита теряет своих клиентов и выручку, отмечает основатель «Мясо & Рыба» Сергей Миронов.

Повышенную загруженность московских ресторанов заметили и заказчики. Региональный директор по персоналу Colliers Ирина Песоцкая столкнулась с тем, что забронировать заведение было проблематично. «Заказ нужно было делать моментально, так как буквально за день запрашиваемая за корпоратив цена могла вырасти на 100 тыс. руб., при этом рестораны не держали бронь без значительной предоплаты, которая в иных случаях могла достигать 100%», — отмечает она. Поэтому, резюмирует господин Ивашкевич, рестораторы сейчас могут диктовать свои условия и быть менее лояльными, чем до кризиса.

Дарья Андрианова

Артем Соколов
управляющий партнер ювелирного бренда SOKOLOV

партнер

SOKOLOV
JEWELRY

Об инновационных технологиях современного ювелирного производства и перспективах развития ювелирных масс-маркет брендов в проекте «Коммерсантъ Events» «Разговоры о бизнесе»

ESG-повестка** — новый для российского ювелирного рынка тренд, который находит свое отражение в первую очередь в увеличении доли переработанного металла. Задача по снижению углеродного следа касается в большей степени производителей комплексов, крупнейший из которых выпускает 25% всех ювелирных изделий в России под брендом SOKOLOV. Мы уделяем экологичности производства тем больше внимания, чем более очевидным становится тренд на демократизацию моды, рост в продажах доли недорогих модных серебряных украшений, востребованных молодым клиентским сегментом, для которого экология имеет принципиальное значение в выборе бренда. Рост значимости ювелирных фэшн-брендов, кстати, еще одна актуальная тенденция, которая лежит в основе консолидации и концентрации ювелирного ритейла, роста доли онлайн-продаж ювелирных изделий и развитии кастомизации ювелирного продукта.

events.kommersant.ru



Полный текст видео-интервью с Артемом Соколовым

*Коммерсантъ мероприятия
**ESG — экология, социальное развитие, корпоративное управление

первые лица

«В текущей конфигурации СПИК не имеет практического смысла»

Глава Isuzu в России Фабрис Горлье о невыполненных обещаниях и вере в рынок

Сегмент коммерческого транспорта, несмотря на дефицит машин, показывает двузначные темпы восстановления в 2021 году. Почему даже в таких условиях вопрос локализации LCV остается неактуальным, о пересмотре специнвестконтракта и судьбе партнерства с «Соллерсом», „Б“ рассказал глава Isuzu Rus Фабрис Горлье.

— Как вы оцениваете продажи в этом году?

— Для России это очень хороший год с ростом продаж. Сейчас, безусловно, спрос превышает предложение, есть дефицит компонентов, что актуально для всех сегментов: и для коммерческого, и для пассажирского. Продажи Isuzu Rus растут примерно на 50%. Я недавно смотрел последние результаты, оценочные по году. В сегменте JK4, куда входят Hyundai Truck & Bus, Fuso, Hino и Isuzu, наша доля превышает 51% на текущий момент.

По рынку коммерческого транспорта в целом можно ожидать рост около 20–25%. Безусловно, на рынке всегда есть победители и проигравшие. И принцип последних лет неизменен: те, кто производит в России, как правило, в лучшем положении, чем импортеры. Поэтому среди победителей вполне логично видеть основные российские бренды, такие как КамАЗ, ГАЗ и УАЗ.

— Какова динамика производства?

— В этом году мы произвели чуть больше 3,7 тыс. машин в Ульяновске. Это больше, чем в прошлом году, когда в разгар пандемии мы выпустили около 2 тыс. единиц. Несмотря на несколько хаотичное развитие ситуации с производством и продажами, весной мы перевели завод на работу в две смены, дополнительно набрали более 90 сотрудников. Понятно, что мы сталкивались и с нехваткой компонентов, шасси.

На следующий год ожидания по производству — на 50% больше. Все это мы делаем в основном за счет внутренних резервов. То есть речь идет не просто о работе в две смены: мы перестраиваем внутренние процессы, люди работают быстрее и аккуратнее.

— На каком уровне сейчас локализация?

— На данный момент техника Isuzu, которая производится в России, не подпадает под действие 719-го постановления (определяет, какая продукция признается российской. — „Б“). Поэтому не могу сказать, что этот вопрос нас серьезно беспокоит.

У нас достаточно специфический завод. Он отличается от привычных площадок российских марок тем, что на небольшой площади идет производство по большому сче-



АЛЕКСАНДР СЕВЕРОВ

линии (под брендом УАЗ/ЗМЗ), сварке, окраске, сборке и штамповке кабины, клепке рамы, сборочным и тестовым операциям, а также локализации ключевых элементов электронной архитектуры. Бескапотная компоновка «УАЗ City» позволила бы эффективно использовать базовое шасси для переоборудования, обеспечивая вариативность и лучшую адаптацию под нужды клиента. Реализация проекта должна была стать взаимовыгодной для нас, УАЗа и Ульяновской области и соответствовать устремлениям Минпромторга РФ.

вынудило нас начать переговоры об изменении контракта. Действующий механизм СПИК для нас не имеет практического смысла.

— Скоро 2023 год, с которого у вас начинают действовать довольно высокие обязательства по локализации коробок передач и двигателей. Если вы не получили компенсаций утильсбора и в принципе господдержки, вы же можете просто выйти из СПИК без необходимости возвращать какие-то деньги?

— Такая возможность среди прочих существует, да. Как я уже говорил, мы находимся в процессе переговоров со всеми заинтересованными сторонами. При этом мы однозначно хотим сохранить производство в Ульяновске. Даже будем его увеличивать. Это удобно просто даже с той точки зрения, что, когда клиенты приходят к нам с запросами на создание конкретных моделей, мы быстрее реагируем. Это выгоднее для бизнеса. И это соответствует нашим договоренностям, в том числе с Ульяновской областью и правительством.

— Это возможно без СПИК?

— Ну, это один из вариантов, которые в принципе имеют право на существование.

— Вы не рассматривали возможность просто сдвинуть срок обязательств по СПИК, ссылаясь на форс-мажор на фоне коронавируса?

— Тут даже вопрос не в сроках, а в нынешнем механизме инвестиционных контрактов. Даже если бы мы продлили сроки, ничего бы не изменилось с точки зрения существующей системы баллов.

— Если вы не получили компенсаций, то какой был вообще смысл подписывать СПИК?

— Прежде всего, надо сказать, что сам по себе СПИК как инструмент предоставляет определенные возможности для автопроизводителей. И когда мы подписывали СПИК в 2018 году, то не думали о том, что мы не сможем пользоваться инструментами господдержки. Конечно, мы делали это для того, чтобы остаться в рамках действующих правил. Мы могли покрыть весь модельный ряд за счет этого СПИК, потому что 70% продукции приходилось на уже локализованные модели УАЗа, а мы, соответственно, делали остальные 30%.

Однако спустя год правила поменялись, что, как уже сказано выше,

Я лично, в отличие от многих европейцев, критично отношусь к электромобилям, особенно для России

— С кем вы сейчас ведете переговоры о дальнейшей судьбе СПИК: с «Соллерсом» или с Минпромторгом?

— Изменение контракта возможно только при условии договоренностей со всеми заинтересованными сторонами, в данном случае это не только наши партнеры из «Соллерса», но и Минпромторг, и, конечно, правительство Ульяновской области. Мы с «Соллерсом» уже 15 лет живем как семья. Поэтому взаимопонимание есть, оно на хорошем уровне.

— Возможно, СПИК будет признан невыполненным, да.

— Когда вы планируете выйти на межведомственную комиссию, на которой корректируется СПИК?

— Речь идет не о комиссии, а о встрече всех заинтересованных сторон. В январе мы планируем обсудить финальные параметры с пониманием того, что в текущей конфигурации СПИК не имеет практического смысла. Фактически у нас есть несколько сторон контракта, и, чтобы

изменить что-то, мы должны прийти ко всеобщему согласию.

— То есть «Соллерс» не готов на приостановку СПИК?

— Коллеги из «Соллерса» согласны с тем, что надо провести встречу и переговоры, вообще договориться о дальнейшей судьбе СПИК.

— Ваше СП с «Соллерсом» сохраняется?

— Может быть, и нет.

— От чего это зависит?

— Зависит от наличия СПИК, потому что СПИ мы создавали под этот инструмент непосредственно. От дальнейшей судьбы этого инвестиционно-контракта зависит, сохранять СП или нет, потому что других функций у этого юрлица нет. Мы производим и продаем именно как АО «Исузу Рус», «Соллерс» не относится к продажам. Изначально была идея, еще с предыдущим нашим СП, переместить в него производство, а прода-

вать, но покупатели пока не очень активны. Один из негативных факторов — недостаток заправокных станций, а их нет, потому что не продаются в достаточном объеме такие модели. Замкнутый круг. И вот здесь выход — объединить усилия. Например, у нас есть контакты с компанией «Газпром газомоторное топливо». Ведем переговоры о том, чтобы строить одновременно заправки и под них продавать автомобили.

— А что касается машин на СП?

— Пока речь только о CNG, но с нашими партнерами, компаний «Симамаз», мы как раз прорабатываем вопрос появления автобуса на сжиженном природном газе. И как только он появится, решение может быть перенесено на грузовики: шасси одно и то же.

— Ульяновск удобен для расположения завода, в частности, с точки зрения логистики?

— С логистикой сейчас у всех сложности, дело не в Ульяновске. А что касается глобально истории Isuzu, то мы, как японская компания, достаточно консервативны. Японцы имеют такой характер: если они инвестировали, в том числе в людей, то они скорее будут думать, как это место развивать, а не о том, куда переместить завод. В этом плане мы не самая быстрая компания с точки зрения принятия решений.

— Есть ли у вас какой-то объем госзаказа? Сколько на него приходится в общих продажах?

— Если говорить о структуре продаж, то около 40% приходится на корпоративных клиентов из крупных компаний, а остальные 60% — на средние и мелкие компании. Глобально у нас из крупных клиентов, например, есть Х5, которая использует наши среднетоннажные 18-тонники для перевозок между магазинами и складами. Есть компания «Красное и Белое», которая покупает по 500 грузовиков в год. У обеих компаний парк автомобилей Isuzu уже превышает 2,5 тыс. единиц.

В госконтрактах мы как Isuzu не участвуем. Но наш партнер из «Симамаз», который производит автобусы, участвует, и у них есть контракты. Также в госконтрактах участвуют наши дилеры, поставляя разнообразную спецтехнику на наших шасси.

— «Соллерс» развивает сервис подписки. Вы заинтересованы в этом инструменте?

— Мы работаем над этой темой с «Соллерсом» и будем, видимо, часть контрактов проводить через их приложение. Потому что, по большому счету, покупателю неважно, у кого через единое окно взять машину. А с точки зрения приложений по флит-менеджменту мы работаем со структурой «Соллерса» — C-Cars.

— Кто сейчас ваши основные конкуренты в РФ? И не видите ли вы рисков, что Hino Motors достроит завод в Подмоскowie и конкуренция усилится?

— Наши основные конкуренты — это JK4, конечно. И глобально мы не видим в них опасности. Они далеко позади с точки зрения продаж. По поводу проекта Hino: мы знаем о нем, но, по имеющейся информации, он все-таки приостановлен. Поэтому ответ: нет. Мы не видим в них сейчас серьезной опасности.

Мы отличаемся от конкурентов тем, что предлагаем клиентам фактически конструктор. Ты приходишь, выбираешь себе шасси от 3,5 до 33 тонн, а потом 50 надстройщиков делают тебе вообще любую машину — мусоровоз, рефрижератор, вообще все что угодно. У наших конкурентов такого нет.

— А как вы видите ближайшее будущее российского рынка?

— Я по-прежнему верю, что Россия способна быть первым по объемам продаж рынком в Европе. Об этом говорит несколько факторов. Во-первых, численность населения — самая большая в Европе. Во-вторых, если мы смотрим на общий парк, то доля автомобилей стандарта «Евро-4» и «Евро-5» здесь критически мала — до 10%, поэтому потенциал замены парка достаточно большой. Isuzu верит в российский рынок, и именно поэтому мы привезли сюда внедорожник: в других странах Европы его нет. И рынок, конечно, будет расти.

Интервью взяла Ольга Никитина

— Как вы глобально видите судьбу бренда в России?

— В отличие от СПИК, здесь у нас как раз есть очень четкое понимание, чего мы хотим и что будет. Сейчас ситуация такова, что мы работаем в B2B-сегменте фактически на 99%, за исключением части пикапов, которые продаются частным клиентам. И мы эту ситуацию будем менять, сейчас бизнес Isuzu в России переживает определенную трансформацию.

Да, у нас останется очень сильное ядро коммерческого транспорта, где мы способны производить и продавать с учетом условий рынка до 7,5 тыс. единиц в год. В следующем году мы привозим в Россию

жи оставить за юрисдикцией «Исузу Рус». Сейчас это уже неактуально.

— Как вы глобально видите судьбу бренда в России?

— В отличие от СПИК, здесь у нас как раз есть очень четкое понимание, чего мы хотим и что будет. Сейчас ситуация такова, что мы работаем в B2B-сегменте фактически на 99%, за исключением части пикапов, которые продаются частным клиентам. И мы эту ситуацию будем менять, сейчас бизнес Isuzu в России переживает определенную трансформацию.

Да, у нас останется очень сильное ядро коммерческого транспорта, где мы способны производить и продавать с учетом условий рынка до 7,5 тыс. единиц в год. В следующем году мы привозим в Россию

— Как вы глобально видите судьбу бренда в России?

— В отличие от СПИК, здесь у нас как раз есть очень четкое понимание, чего мы хотим и что будет. Сейчас ситуация такова, что мы работаем в B2B-сегменте фактически на 99%, за исключением части пикапов, которые продаются частным клиентам. И мы эту ситуацию будем менять, сейчас бизнес Isuzu в России переживает определенную трансформацию.

Да, у нас останется очень сильное ядро коммерческого транспорта, где мы способны производить и продавать с учетом условий рынка до 7,5 тыс. единиц в год. В следующем году мы привозим в Россию

— Как вы глобально видите судьбу бренда в России?

— В отличие от СПИК, здесь у нас как раз есть очень четкое понимание, чего мы хотим и что будет. Сейчас ситуация такова, что мы работаем в B2B-сегменте фактически на 99%, за исключением части пикапов, которые продаются частным клиентам. И мы эту ситуацию будем менять, сейчас бизнес Isuzu в России переживает определенную трансформацию.

Да, у нас останется очень сильное ядро коммерческого транспорта, где мы способны производить и продавать с учетом условий рынка до 7,5 тыс. единиц в год. В следующем году мы привозим в Россию

— Как вы глобально видите судьбу бренда в России?

— В отличие от СПИК, здесь у нас как раз есть очень четкое понимание, чего мы хотим и что будет. Сейчас ситуация такова, что мы работаем в B2B-сегменте фактически на 99%, за исключением части пикапов, которые продаются частным клиентам. И мы эту ситуацию будем менять, сейчас бизнес Isuzu в России переживает определенную трансформацию.

Да, у нас останется очень сильное ядро коммерческого транспорта, где мы способны производить и продавать с учетом условий рынка до 7,5 тыс. единиц в год. В следующем году мы привозим в Россию

— Как вы глобально видите судьбу бренда в России?

— В отличие от СПИК, здесь у нас как раз есть очень четкое понимание, чего мы хотим и что будет. Сейчас ситуация такова, что мы работаем в B2B-сегменте фактически на 99%, за исключением части пикапов, которые продаются частным клиентам. И мы эту ситуацию будем менять, сейчас бизнес Isuzu в России переживает определенную трансформацию.

Да, у нас останется очень сильное ядро коммерческого транспорта, где мы способны производить и продавать с учетом условий рынка до 7,5 тыс. единиц в год. В следующем году мы привозим в Россию

— Как вы глобально видите судьбу бренда в России?

— В отличие от СПИК, здесь у нас как раз есть очень четкое понимание, чего мы хотим и что будет. Сейчас ситуация такова, что мы работаем в B2B-сегменте фактически на 99%, за исключением части пикапов, которые продаются частным клиентам. И мы эту ситуацию будем менять, сейчас бизнес Isuzu в России переживает определенную трансформацию.

Да, у нас останется очень сильное ядро коммерческого транспорта, где мы способны производить и продавать с учетом условий рынка до 7,5 тыс. единиц в год. В следующем году мы привозим в Россию

— Как вы глобально видите судьбу бренда в России?

— В отличие от СПИК, здесь у нас как раз есть очень четкое понимание, чего мы хотим и что будет. Сейчас ситуация такова, что мы работаем в B2B-сегменте фактически на 99%, за исключением части пикапов, которые продаются частным клиентам. И мы эту ситуацию будем менять, сейчас бизнес Isuzu в России переживает определенную трансформацию.

Да, у нас останется очень сильное ядро коммерческого транспорта, где мы способны производить и продавать с учетом условий рынка до 7,5 тыс. единиц в год. В следующем году мы привозим в Россию

— Как вы глобально видите судьбу бренда в России?

— В отличие от СПИК, здесь у нас как раз есть очень четкое понимание, чего мы хотим и что будет. Сейчас ситуация такова, что мы работаем в B2B-сегменте фактически на 99%, за исключением части пикапов, которые продаются частным клиентам. И мы эту ситуацию будем менять, сейчас бизнес Isuzu в России переживает определенную трансформацию.

Да, у нас останется очень сильное ядро коммерческого транспорта, где мы способны производить и продавать с учетом условий рынка до 7,5 тыс. единиц в год. В следующем году мы привозим в Россию

— Как вы глобально видите судьбу бренда в России?

— В отличие от СПИК, здесь у нас как раз есть очень четкое понимание, чего мы хотим и что будет. Сейчас ситуация такова, что мы работаем в B2B-сегменте фактически на 99%, за исключением части пикапов, которые продаются частным клиентам. И мы эту ситуацию будем менять, сейчас бизнес Isuzu в России переживает определенную трансформацию.

Да, у нас останется очень сильное ядро коммерческого транспорта, где мы способны производить и продавать с учетом условий рынка до 7,5 тыс. единиц в год. В следующем году мы привозим в Россию

— Как вы глобально видите судьбу бренда в России?

— В отличие от СПИК, здесь у нас как раз есть очень четкое понимание, чего мы хотим и что будет. Сейчас ситуация такова, что мы работаем в B2B-сегменте фактически на 99%, за исключением части пикапов, которые продаются частным клиентам. И мы эту ситуацию будем менять, сейчас бизнес Isuzu в России переживает определенную трансформацию.

Да, у нас останется очень сильное ядро коммерческого транспорта, где мы способны производить и продавать с учетом условий рынка до 7,5 тыс. единиц в год. В следующем году мы привозим в Россию

— Как вы глобально видите судьбу бренда в России?

— В отличие от СПИК, здесь у нас как раз есть очень четкое понимание, чего мы хотим и что будет. Сейчас ситуация такова, что мы работаем в B2B-сегменте фактически на 99%, за исключением части пикапов, которые продаются частным клиентам. И мы эту ситуацию будем менять, сейчас бизнес Isuzu в России переживает определенную трансформацию.

Да, у нас останется очень сильное ядро коммерческого транспорта, где мы способны производить и продавать с учетом условий рынка до 7,5 тыс. единиц в год. В следующем году мы привозим в Россию

— Как вы глобально видите судьбу бренда в России?

— В отличие от СПИК, здесь у нас как раз есть очень четкое понимание, чего мы хотим и что будет. Сейчас ситуация такова, что мы работаем в B2B-сегменте фактически на 99%, за исключением части пикапов, которые продаются частным клиентам. И мы эту ситуацию будем менять, сейчас бизнес Isuzu в России переживает определенную трансформацию.

Да, у нас останется очень сильное ядро коммерческого транспорта, где мы способны производить и продавать с учетом условий рынка до 7,5 тыс. единиц в год. В следующем году мы привозим в Россию

— Как вы глобально видите судьбу бренда в России?

— В отличие от СПИК, здесь у нас как раз есть очень четкое понимание, чего мы хотим и что будет. Сейчас ситуация такова, что мы работаем в B2B-сегменте фактически на 99%, за исключением части пикапов, которые продаются частным клиентам. И мы эту ситуацию будем менять, сейчас бизнес Isuzu в России переживает определенную трансформацию.

Да, у нас останется очень сильное ядро коммерческого транспорта, где мы способны производить и продавать с учетом условий рынка до 7,5 тыс. единиц в год. В следующем году мы привозим в Россию

— Как вы глобально видите судьбу бренда в России?

— В отличие от СПИК, здесь у нас как раз есть очень четкое понимание, чего мы хотим и что будет. Сейчас ситуация такова, что мы работаем в B2B-сегменте фактически на 99%, за исключением части пикапов, которые продаются частным клиентам. И мы эту ситуацию будем менять, сейчас бизнес Isuzu в России переживает определенную трансформацию.

Да, у нас останется очень сильное ядро коммерческого транспорта, где мы способны производить и продавать с учетом условий рынка до 7,5 тыс. единиц в год. В следующем году мы привозим в Россию

— Как вы глобально видите судьбу бренда в России?

— В отличие от СПИК, здесь у нас как раз есть очень четкое понимание, чего мы хотим и что будет. Сейчас ситуация такова, что мы работаем в B2B-сегменте фактически на 99%, за исключением части пикапов, которые продаются частным клиентам. И мы эту ситуацию будем менять, сейчас бизнес Isuzu в России переживает определенную трансформацию.

Да, у нас останется очень сильное ядро коммерческого транспорта, где мы способны производить и продавать с учетом условий рынка до 7,5 тыс. единиц в год. В следующем году мы привозим в Россию

— Как вы глобально видите судьбу бренда в России?

— В отличие от СПИК, здесь у нас как раз есть очень четкое понимание, чего мы хотим и что будет. Сейчас ситуация такова, что мы работаем в B2B-сегменте фактически на 99%, за исключением части пикапов, которые продаются частным клиентам. И мы эту ситуацию будем менять, сейчас бизнес Isuzu в России переживает определенную трансформацию.

Да, у нас останется очень сильное ядро коммерческого транспорта, где мы способны производить и продавать с учетом условий рынка до 7,5 тыс. единиц в год. В следующем году мы привозим в Россию

— Как вы глобально видите судьбу бренда в России?

— В отличие от СПИК, здесь у нас как раз есть очень четкое понимание, чего мы хотим и что будет. Сейчас ситуация такова, что мы работаем в B2B-сегменте фактически на 99%, за исключением части пикапов, которые продаются частным клиентам. И мы эту ситуацию будем менять, сейчас бизнес Isuzu в России переживает определенную трансформацию.

Да, у нас останется очень сильное ядро коммерческого транспорта, где мы способны производить и продавать с учетом условий рынка до 7,5 тыс. единиц в год. В следующем году мы привозим в Россию

— Как вы глобально видите судьбу бренда в России?

— В отличие от СПИК, здесь у нас как раз есть очень четкое понимание, чего мы хотим и что будет. Сейчас ситуация такова, что мы работаем в B2B-сегменте фактически на 99%, за исключением части пикапов, которые продаются частным клиентам. И мы эту ситуацию будем менять, сейчас бизнес Isuzu в России переживает определенную трансформацию.

Да, у нас останется очень сильное ядро коммерческого транспорта, где мы способны производить и продавать с учетом условий рынка до 7,5 тыс. единиц в год. В следующем году мы привозим в Россию

— Как вы глобально видите судьбу бренда в России?

— В отличие от СПИК, здесь у нас как раз есть очень четкое понимание, чего мы хотим и что будет. Сейчас ситуация такова, что мы работаем в B2B-сегменте фактически на 99%, за исключением части пикапов, которые продаются частным клиентам. И мы эту ситуацию будем менять, сейчас бизнес Isuzu в России переживает определенную трансформацию.

Да, у нас останется очень сильное ядро коммерческого транспорта, где мы способны производить и продавать с учетом условий рынка до 7,5 тыс. единиц в год. В следующем году мы привозим в Россию

— Как вы глобально видите судьбу бренда в России?

— В отличие от СПИК, здесь у нас как раз есть очень четкое понимание, чего мы хотим и что будет. Сейчас ситуация такова, что мы работаем в B2B-сегменте фактически на 99%, за исключением части пикапов, которые продаются частным клиентам. И мы эту ситуацию будем менять, сейчас бизнес Isuzu в России переживает определенную трансформацию.

Да, у нас останется очень сильное ядро коммерческого транспорта, где мы способны производить и продавать с учетом условий рынка до 7,5 тыс. единиц в год. В следующем году мы привозим в Россию

— Как вы глобально видите судьбу бренда в России?

— В отличие от СПИК, здесь у нас как раз есть очень четкое понимание, чего мы хотим и что будет. Сейчас ситуация такова, что мы работаем в B2B-сегменте фактически на 99%, за исключением части пикапов, которые продаются частным клиентам. И мы эту ситуацию будем менять, сейчас бизнес Isuzu в России переживает определенную трансформацию.

культура

ПРЕМЬЕРА КИНО

Идущие на смех

Фильм Аарона Соркина «В роли Рикардо» вышел онлайн

На стриминг-платформе Amazon Prime Video вышел «В роли Рикардо» (Being the Ricardos) Аарона Соркина — байопик звезд популярнейшего ситкома 1950-х «Я люблю Люси». Люсиль Болл и Деси Арнаса. Юлия Шагельман удивилась, насколько переполненным ощущением собственной серьезности получился фильм о людях, заставлявших смеяться всю Америку.

Сериал «Я люблю Люси», вышедший на канале CBS с 1951 по 1957 год, рассказывал о домохозяйке Люси Рикардо, которая все время пытается перехитрить своего мужа Рики по пустячным бытовым поводам — разумеется, безуспешно. Из нашего времени это шоу кажется типичным продуктом своей эпохи, но на самом деле оно было совершенно революционным. Это был первый ситком, который снимали в студии перед живой аудиторией (закадровый смех был настоящим), на 35-миллиметровую пленку, сразу несколькими камерами. — потом это стало стандартом индустрии. Первый сериал, в котором в центре внимания была семейная пара белой американки и латиноамериканца (актеры Люсиль Болл

и Деси Арнаса были женаты и в жизни), причем культурные различия между супругами часто становились поводом для шуток, но сама национальность мужа — никогда. Первый сериал, в котором беременность главной героини и рождение ребенка были вписаны в сюжет (борьба за это как раз показана в фильме Соркина). Первый сериал, в котором важнейшие креативные и бизнес-решения принимала женщина, хотя это оставалось за кадром, а на экране зрители видели только ее альтер-эго — бестолковую Люси, неизменно попадавшую в нелепые ситуации.

Конечно, Соркина, начинавшего свою карьеру на телевидении, больше всего интересует именно его производственная кухня. Фильм посвящен одной неделе из жизни шоу: с понедельника, когда сценаристы (Алиа Шокаг, Джейк Лэси и Тони Хейл) приносят актерам свежий текст, до пятницы, когда наконец включаются камеры. В эпизодах, где обсуждается сценарий, на ходу придумываются гэги, идут ожесточенные споры, как поставить сцену, и все дружно вытирают ноги об режиссера, (потому что на тогдашнем ТВ режиссер был пустым местом), «В роли Рикардо» обретает энергию, ритм и живое дыхание. Но для большого, престижного проекта со звездами и оscarовскими амбициями их, увы, оказывается недостаточно.

Поэтому на той же неделе Люсиль Болл (Николь Кидман) обвиняют в связях с коммунистической партией, что тогда было равносильно профессиональной смерти; газеты, соревнуясь, кто лучше обыграет слова «Я люблю Люси», публикуют репортажи об изменах Арнаса (Хавьер Бардем); Люсиль и Деси сообщают сценаристам, продюсерам и спонсорам, что ждут ребенка, и предлагают ошеломляющую идею — не прятать беременность на экране, а обыграть ее. Все эти события действительно имели место, но в разное время. В фильме же для пушного драматического накала они спрессованы так, что невольно вспоминается поговорка про понос и золотуху.

Видимо, чтобы зрителям было проще разобраться, Соркин разбивает картину псевдодокументальными вставками, в которых «говорящие головы» уже постаревших сценаристов (Линда Лавин, Ронни Кокс и Джон Рубинштейн) объясняют, что случилось в 1952 году, а заодно как к этому относиться: вы должны понимать, обвинение в коммунизме — это очень, очень страшно! Кроме того, информационные справки вписаны прямо в диалоги: например, на первом свидании с Деси Люсиль дикторским тоном излагает всю свою биографию до этого момента, с указанием дат и имен. Вразрез с золотым правилом



В роли теледивы 1950-х Николь Кидман смотрит неизменно угловато
ФОТО AMAZON STUDIOS

кино «показывай, а не рассказывай», Соркин показывает и рассказывает, а потом рассказывает еще раз.

При этом показываемое частью противоречит проговариваемому. Так, мы неоднократно слышим, какими страстными были отношения Болл и Арнаса, но во взаимодействиях заслуженных артистов Кидман и Бардема этой страсти просто-напросто не видно, даже во флешбэках, когда их персонажи, только

познакомившись, сразу отправляются в постель. Опора на известные имена в кастинге вообще сыграла с фильмом дурную шутку: насколько естественны и натуральны в ретро-обстановке актеры второго плана, настолько главные звезды, несмотря на все усилия гримеров, тренеров по акцентам и прочих специалистов, остаются Николь и Хавьером, а не Люси и Деси.

Особенно это критично в случае Кидман — актрисы совсем другого темперамента, чем Болл. Если основной идеей было подчеркнуть контраст между образом на экране

и женщиной за ним, между Люси Рикардо и Люсиль Болл, то воплотить ее не удалось. При первой встрече Деси подмечает важное отличие своей будущей жены от других актрис, называя ее «кинетически одаренной». Однако зажатая, напряженная Кидман кажется «кинетически бездарной», причем не только в закадровых эпизодах, когда это можно объяснить всеми проблемами, свалившимися на ее героиню. Но и в черно-белых сценах, имитирующих эпизоды старого сериала, она выглядит так, как будто больше всего на свете боится показаться смешной.

ПЛАНЫ МУЗЕЙ

«Хлеб у других музеев мы не отбираем»

Зельфира Трегулова о ближайших перспективах Третьяковской галереи



Государственная Третьяковская галерея объявила обширные планы на следующий год — 19 выставок разных масштабов и жанров: от очередного блокбастера, посвященного на сей раз Генриху Семирадскому, до персоналок современных отечественных художников. О том, как текущий момент сказывается на посещаемости, на доходах музея и на его перспективных планах, генеральный директор Третьяковской галереи Зельфира Трегулова рассказала Игорю Гребельникову.

— У Третьяковки весьма обширные выставочные планы на следующий год. Тогда как уже сейчас посещение музеев ограничено QR-кодами, в Госдуме обсуждаются законопроекты, связанные с дальнейшими ограничениями. У вас как директора музея и вообще у музейного сообщества есть позиция по этому вопросу, волнующему очень многих, в том числе и посетителей музеев?

— Давайте разделять то, что сейчас обсуждается в Госдуме, и реальную ситуацию с посещением музеев, которое в Москве с 8 ноября возможно только по QR-кодам. И сравним это, например, с тем, что происходит в Европе, в Австрии, Нидерландах или в Саксонии, где вводится жесткий локдаун и музеи закрыты. В таком случае посещение музеев по QR-кодам, конечно же, предпочтительнее закрытия. Если подобные регламентации позволяют каждому человеку, независимо от того, привит он или не привит, попасть в музей, то я считаю, что и мы должны следовать этой норме. У нас в ноябре все равно было 145 тыс. посетителей, это очень высокий показатель, даже по сравнению с самым успешным месяцем этого года — с октябрем, когда к нам пришло 153 тыс. человек.

— Но одно дело — большой поток на выставку Врубеля, а другое — серьезно опустевшие залы в Лаврушинском переулке. Все же из-за ограничений посетителей стало существенно меньше, а значит, падают доходы от продажи билетов и, наверное, от музейных магазинов?

— Накануне у нас прошло собрание попечительского совета Третьяковской галереи, и я с вами охотно поделилась цифрами. Самый успешный для нашего музея был 2019 год: 2 млн 836 тыс. посетителей, общий годовой бюджет музея — 3 млрд 129 млн руб., это и бюджетные, и внебюджетные средства. В 2019 году соотношение бюджетного и внебюджетного финансирования — 36% и 64% соответственно, причем из них 42% мы зарабатывали сами, 22% привлекали от партнеров и спонсоров. 2020 год был совсем другим, наши доходы и посещаемость упали на 70%. Мы подвели сейчас итоги 2021 года, и оказалось, что бюджет музея оказался почти таким же, как в самом успешном 2019 году. А те средства, которые мы сами

«Если подобные регламентации позволяют каждому человеку независимо от того, привит он или не привит, попасть в музей, то я считаю, что и мы должны следовать этой норме»

заработали и привлекли в 2021 году, очень непростом и для нас, и для бизнеса, который нас поддерживает, — в сумме всего на 15,3% меньше, чем в 2019 году: разница компенсируется государственными дотациями. Хочу обратить внимание: мы сами очень активно зарабатывали. Продажи в музейных магазинах не упали, а выросли на 39 млн благодаря успешным выставкам и сопутствующим им каталогам и сувенирам. Этот год стал абсолютно рекордным и по привлечению спонсорских средств — я очень благодарна всем нашим партнерам и меценатам. Но они видят, как мы работаем: мы осуществили все запланированные выставки. Кроме одной — выставку современного искусства Индии пришлось перенести на конец мая 2022 года: сначала она перенеслась из-за эпидемиологической ситуации в Индии, а потом залы для нее уже были зарезервированы под выставку современного искусства Европы «Многообразие/Единство», этот важный межгосударственный проект мы не могли двигать по срокам.

— У вас весьма разнообразная выставочная программа на следующий год: помимо выставок русского искусства, в планах большие выставки искусства зарубежного — как классического, так и современного, есть историческая выставка, биеннале графического дизайна, выставка о моде. То есть в этом плане Третьяковка — это уже, можно сказать, музей всего, а не только национального искусства. Не отбираете ли вы хлеб у Московского музея современного искусства или ГМИИ?

— Что касается биеннале графического дизайна «Золотая пчела», то она давно проводилась в ЦДХ, а с прошлого года мы ее организуем в нашем Западном крыле (бывшем пространстве ЦДХ). Выставка «Петр I: усы властелина» — это не большой проект, попытка нашего куратора Людмилы Маркиной, обладающей прекрасным чувством юмора, сделать фокусный проект, посвященный 350-летию Петра I, и добавить туда то, что будет явно отсутствовать в юбилейных музейных блокбастерах. Но при этом покажет разнообразие иконографических типов портретов, которые относятся к разным годам жизни Петра I, а характер его усов менялся с возрастом и модой.

Хлеб у других музеев мы не отбираем. То, что мы делаем, — результат продуманной программы. Вот, скажем, выставка Аксели Галлен-Каллелы — это уже четвертый обменный проект с крупнейшими

ста — Раушенберга, Бэкона, Гилберта и Джорджа, Тенгли, Тамайо, Куннеллиса.

— Впервые в Третьяковке запланирована выставка, связанная с модой. Чего там будет больше — предметов одежды или произведений искусства?

— Знаете, сделав несколько выставок, связанных с модой, работая

еще в Музеях Кремля, я поняла, что великие кутюрье — это великие художники. Предметов одежды будет много. Креативным консультантом выставки выступает Джеффри Марш из Музея Виктории и Альберта. Наша выставка будет об огромном влиянии образа России и русской культуры на моду и стиль XX века. Но будет много и художественных произведе-

ний — от портретов и предметов Фаберже до искусства авангарда. Мы фокусируемся не просто на русском влиянии, а именно на тех его аспектах, которые диктовали великим западным кутюрье абсолютно инновационные подходы к моде.

полная версия kommersant.ru/13227

У
Н
И
В
Е
Р
С
И
Т
Е
Т

Цифровая безопасность для бизнес-лидеров:

Практический курс Microsoft и Коммерсантъ по защите от киберугроз

Коммерсантъ

Мы СОЗДАЛИ КУРС ИЗ 6 ЛЕКЦИЙ

Для топ-менеджеров и собственников бизнеса

Курс поможет разобраться в сфере кибербезопасности: изучить типы угроз, оценить риски для бизнеса и найти решения, которые помогут защитить компанию.

Бесплатно посмотреть лекции:

Логотип Microsoft является товарным знаком компании Microsoft

Чемпионы мира могут стать первыми и в России

Анастасия Мишина и Александр Галлямов лидируют после короткой программы в соревнованиях спортивных пар

На чемпионате России по фигурному катанию, который начался в Петербурге, между спортивными парами развернулась серьезная борьба за медали и, главное, олимпийские путевки. В лидеры по итогам короткой программы вышли действующие чемпионы мира Анастасия Мишина и Александр Галлямов, опередившие своих главных конкурентов — Александру Бойкову и Дмитрия Козловского — меньше чем на балл. Еще один российский дуэт — Евгении Тарасовой с Владимиром Морозовым — допустил ошибку на поддержке и финишировал третьим.

Самым заметным событием первого дня чемпионата России по фигурному катанию, проходящего в Санкт-Петербурге, стали соревнования среди спортивных пар. Лидеры, борющиеся за олимпийские лицензии, расположились в турнирной таблице по итогам короткой программы очень плотно, а на первых двух строчках оказались дуэты, тренирующиеся под руководством одного тренера — Тамары Москвиной.

Анастасия Мишина и Александр Галлямов, которых раньше на национальном чемпионате отчего-то преследовали неудачи, наконец смогли прервать неприятную серию. Два раза подряд становившиеся четвертыми, действующие чемпионы мира сейчас лидируют. Свою короткую программу под музыку к балету «Эсмеральда», полную интересных и причудливых находок, Мишина и Галлямов решили оставить на второй сезон и, очевидно, не ошиблись.

Вторыми с ничтожным отставанием в 0,9 балла оказались чемпионы Европы Александра Бойкова и Дмитрий Козловский. Фигуристы, которые уже неоднократно обращались к классике, на этот раз остановили свой выбор на «Лебедином озере». Хотя на протяжении сезона они никак не могли справиться с тройным выбросом, сейчас этот элемент у Бойковой с Козловским получился, пусть и с небольшой помаркой. Если бы партнерша не коснулась льда свободной ногой, то даже этого мизерного отставания от соперников удалось бы избежать.

Третьими с уже более солидным гандикапом финишировали считающиеся ветеранами российской сборной Евгения Тарасова и Владимир Морозов, которые в этом сезоне начали тренироваться под руководством Этери Тутберидзе. Они смогли чисто приземлить параллельный прыжок, на котором у них



Спортивная пара Анастасия Мишина—Александр Галлямов лидирует после короткой программы и имеет хорошие шансы добавить к золоту чемпионата мира золото национального первенства ФОТО ВАЛЕНТИНЫ ПЕВЦОВОЙ

раньше через раз случались ошибки, но зато потеряли горсть баллов на поддержке. Во время спуска из нее Тарасова замешкалась, что привело к понижению уровня и надбавок.

Заметно поднялся уровень у российских спортсменов, выступающих в мужском одиночном катании. Если еще год назад они падали друг за другом и плодили «бабочки», то теперь на 18 спортсменов — всего шесть падений.

Снова выдвинулся Евгений Семенов, чье выступление на последнем чемпионате мира обещало российской сборной максимальное представительство в мужском одиночном катании на Олимпийских играх. Семенов подтверждает статус одного из наиболее стабильных и надежных отечественных спортсменов, который в ответственный момент — во время командного турнира — не развалится. Кроме того, что Евгений Семенов «закачивает» четверные

прыжки, он прибавляет и в артистизме, хотя раньше у него он в принципе отсутствовал.

Очень мощный прокат короткой программы выдал Марк Кондратюк, который впервые выстрелил как раз на российский первенстве прошлого года и неожиданно стал тогда бронзовым призером. На этом чемпионате России он выступает ничуть не хуже. Кроме мощного прыжкового набора, включающего два четверных прыжка — тулуп и сальхов, он справился безукоризненно со всеми непрыжковыми элементами. Кондратюк оказался одним из двух спортсменов (второй — Михаил Коляда), который и вращения, и дорожку шагов сделал на максимальный четвертый уровень. Фигурист, который в начале сезона смог защитить на турнире Nebelhorn Trophy третью мужскую олимпийскую квоту, является сейчас одним из основных претендентов на нее.

После ритм-танца, темой которого в этом сезоне стали уличные танцы, лидируют действующие чемпионы мира Виктория Синицина и Никита Кацалапов, а вторыми, как и ожидалось, идут Александра Степанова и Иван Букин. Главная интрига была связана с тем, кто станет третьей парой.

Ею оказался только-только вышедший из юниорской лиги дуэт — дочь Этери Тутберидзе Диана Дэвис и Глеб Смолкин. Даже если сделать скидку на то, что речь идет о национальном чемпионате, на котором судьи обычно чрезвычайно щедры, их баллы — 83,99 — все равно оказались невероятно высокими. В конце октября на этапе Гран-при в Канаде Дэвис и Смолкин получили 70,66. Тогда их вторая оценка составила 31,62, сейчас резко скакнула до 35,82. Хотя обычно у танцевальных дуэтов она меняется не от старта к старту, а от сезона к сезону.

Екатерина Ремизова

Легко ли быть золотым

Одиннадцатый сезон под руководством Диего Симеоне чемпион Испании проводит хуже, чем десять предыдущих

Одной из главных неожиданностей первой половины европейского футбольного сезона стало слабое выступление действующего чемпиона Испании — мадридского «Атлетико». Он потерпел уже четыре подряд поражения в первенстве, находится вне топ-тройки, а его игра наводит на мысли о кризисе, хотя предпосылки к нему у команды, которую при тренере Диего Симеоне отличала как раз фантастическая стабильность, вроде бы никаких не было.

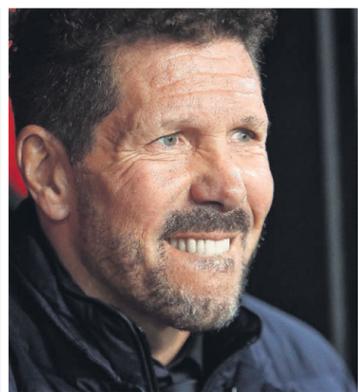
В этом совпадении была горькая ирония. Вообще-то вчера «Атлетико» отмечал очень заметную и очень приятную дату, которую можно было бы посчитать поводом для праздника. Ровно десять лет назад, 23 декабря 2011 года, его менеджером назначили на пост главного тренера бывшего хавбека команды, аргентинца Диего Симеоне, про которого тут же принялись гадать, продержится ли он в клубе хотя бы до следующего сезона. «Атлетико» плелся на десятом месте в чемпионате, проигрывал матч за матчем, а его президент Хесус Хиль был известен привычкой менять тренеров как перчатки: за три года в этой должности их побывало полдесятка. Ну вот появился очередной козел отпущения, который со своим мизерным, из нескольких месяцев в итальянской «Катанье», тренерским опытом, конечно, обречен, как и все его предшественники, на скорую отставку.

Что было дальше, все, кто внимательно следит за испанским футболом, знают прекрасно. При Диего Симеоне произошло удивительное преображение клуба, в какой-то момент, казалось, уже забытого об охоте за призами. В следующие десять лет он ни разу не выпал из топ-тройки чемпионата Испании и дважды, в 2014 и 2021 годах, выиграл его, опередив грандов — «Реал» и «Барселону». А еще он столько же раз победил в Лиге Европы, а в 2014 и 2016 годах добирался до финала Лиги чемпионов.

«Атлетико» Симеоне — синоним стабильности, прочности, надежности. Это другие гранды — те же «Реал» с «Барселоной» — могли пережить взлеты и падения, а у него все было ровно. Как и в жизни его тренера, который по-прежнему оставался у руля, по-прежнему добивался результатов и никуда уходить не собирался. А десять лет в одном клубе — это, между прочим, по меркам современного футбола, в котором и для специалистов с шикарным бэкграундом продержаться на ключевой должности в команде-гранде хотя бы три-четыре сезона замечательно, достижение какое-то невероятное. Оно заставляет искать прецеденты разве что в довольно далеком уже прошлом: 27 лет Алекса Фергюсона в «Манчестер Юнайтед», 22 года Арсена Венгера в «Арсенале»...

Но в праздничном настроении встретиться и в самом деле историческую для «Атлетико» дату у тех, кто имеет к нему отношение, кто за него переживает, не вышло. Дело в том, что накануне мадридцы уступили — 1:2 — в перенесенном матче девятого тура чемпионата страны середнячку «Гранаде». Тут важен не сам факт сески. За случайность ее не дает принять то, что она была для «Атлетико» уже четвертой подряд: в декабре его побили еще и «Мальорка» с «Реалом» и «Севильей». И после этой серии положение чемпиона в первенстве представляется печальным: после 18 сыгранных матчей — пятая позиция, до замыкающего тройки «Бетиса» — четыре очка, до лидирующего «Реала» — аж 17. То есть, строго говоря, о защите титула можно забыть.

А еще печальнее другое. Речь явно идет не о разовом срыве, а о кризисе. Может быть, не таком глубоком, как у располагающейся еще ниже «Атлетико» «Барселоне», но кризи-



Через десять лет после появления в «Атлетико» его наставнику Диего Симеоне, кажется, впервые пришлось столкнуться с игровым кризисом команды ФОТО АР

се, потому что игра мадридцев, которые испытывали жуткие трудности и в Лиге чемпионов, кое-как проскочив групповой этап, уже не соответствует заданным когда-то стандартам. Эту игру уже неоднократно обсуждали все ведущие испанские спортивные медиа-ресурсы — As, Marca — и констатировали, что просто нет такого аспекта, в котором команда была бы хороша. В нападении все, учитывая, что там и Луис Суарес, и Антуан Гризманн, и Анхель Корреа, и Жуан Феликс, довольно скромно: 29 забитых мячей — не тот показатель, каким нужно гордиться. С защитой, когда-то эталонной, еще хуже. Там постоянные ошибки, потеря концентрации на последних минутах. А меньше, чем «Атлетико», которому соперники забивали 22 гола, пропускают и некоторые клубы, отстающие от него.

Самое жуткое в том, что для кризиса вроде бы не было никаких предпосылок. Это с барселонским все кристально ясно: много кадровых и финансовых потерь, раздрой в менеджменте, просчеты с тренерами. А у «Атлетико» все внешне было в полном порядке. Еще на излете прошлого десятилетия он трансформировался из бережливого и скупого клуба в клуб, который в состоянии построить новый роскошный стадион Wanda Metropolitano, купить, потратив на сделку более €100 млн, талантливого Жуана Феликса, переменить из «Барселоны» Луиса Суареса, оплачивать дорогостоящие услуги Антуана Гризмана. И никаких скандалов, подобных тем, что трясли «Барселону», в нем не тремело. Но стабильность, прочность и надежность куда-то загадочным образом исчезли.

А в поисках разгадки ВВС, посвятившая провалу «Атлетико» большую колонку, даже ударились в метафизику, попытавшись объяснить падение в том числе как раз той самой трансформацией статуса — из скромняги в гиганта. Суть версии заключается в том, что Диего Симеоне безумно комфортно было ходить в аутсайдерских одеждах, ставить футбол «от соперника», замешанным на творчестве, а на упрямстве и дисциплине. Но жизнь заставила выкинуть лохмотья на помойку, нарядиться в люксовый костюм и — подобно всем, кто такие костюмы может себе позволить, — играть уже в совершенно иной футбол, от владения, от активного прессинга на чужой половине. И вдруг выяснилось, что привыкший за годы к тому, что солидность тылов важнее всего, что креативность скорее опасна, чем полезна, «Атлетико» не способен вмиг избавиться от взвешившейся в подкорку философии, перестроиться: и впереди не получается, и сзади стало гораздо хуже. И хотелось бы, может, все откатить назад, но туда пути, как ни крути, уже нет.

Алексей Доспехов

Олимпийский чемпион добавит интернациональности

Альберт Батыргазиев проведет важный для профессиональной карьеры бой

Сегодня Альберт Батыргазиев, единственный российский боксер, завоевавший золото Олимпийских игр в Токио, проведет в Москве важный для развития начавшейся еще до Олимпиады профессиональной карьеры бой. Победа над венесуэльцем Франклином Мансанилей принесет Батыргазиеву титул так называемого интернационального чемпиона в полулегком весе по версии Международной боксерской федерации (IBF) и наверняка позволит скануть в верхнюю часть рейтинга организации.

Альберт Батыргазиев — одна из самых любопытных фигур в современном российском боксе. На самом деле он уже вошел в его историю. Хотя правильное будет даже сказать, что он вошел в историю бокса мирового. Еще перед Олимпиадой 2016 года в Рио-де-Жанейро международная федерация, отвечающая за этот вид спорта (недавно она сменила официальный акроним с AIBA на IBF), разрешила участвовать в Олимпийских играх бойцам-профессионалам. Несколько из них приехали в Бразилию, но ничего не добились. Зато в Токио прецедент был создан. И создал его как раз Батыргазиев.



После победы на Олимпиаде у Альберта Батыргазиева очень высокие шансы сделать и прекрасную профессиональную карьеру ФОТО ИВАНА ВОДОПЬЯНОВА

Еще в 2020 году, в разгар первой волны пандемии, молодой (сейчас ему 23) боксер, у которого были неплохие, но не то чтобы выдающиеся достижения в любителях, ре-

шил попробовать себя в профессиональном боксе. По набору качеств жесткий, колючий и выносливый Батыргазиев вполне жанру соответствовал. Как профессио-

нал он провел три боя, одержал три победы, и тут решил, что, раз новый регламент позволяет, надо попробовать покорить и Олимпийские игры.

Альберт Батыргазиев отобрался на них через европейскую квалификацию, а потом выдал в Токио запоминающееся выступление: что ни бой — то сложный кейс. В четвертьфинале Батыргазиев наткнулся на монгола Эрдэнэбатына Цэндбаатара, который после двух раундов вел с запасом. Но россиянин выкрутился, до предела взвинтив темп в заключительном раунде, обрушив на оппонента канонаду ударов и сумев потрясти его. Этого хватило, чтобы проскочить дальше.

В полуфинале левша Альберт Батыргазиев одолел — тоже в безумно сложной борьбе — знаменитого кубинца Ласаро Альвареса, трехкратного чемпиона мира, а в финале неожиданно убедительно расправился с американцем Дюком Рэганом, хотя в США того позиционировали чуть ли не как талант от Бога. Но на фоне Батыргазиева Рэган выглядел бледно.

А насыщенный год для Альберта Батыргазиева между тем продолжился — уже возвращением на профессиональный ринг. В октябре он нокаутировал итальянца Суата Лазе и завоевал титул чемпиона Европы по версии Всемирной боксерской организации (WBO). Теперь — очередь следующего титула.

Вообще, у звания, которое называется international champion, нет, конечно, и десятой доли звучности, что есть у полноценного чемпионского, но несомненной ценностью оно обладает. Это как бы такой порог, переход в элиту. Формально Батыргазиев от нее еще далеко (в классификации полулегковесов WBO он, например, в седьмом десятке), однако это ровным счетом ничего не значит: победа над 33-летним венесуэльским ветераном Франклином Мансанилей, который из предыдущих пяти поединков выиграл лишь два, и пося в доверок к ней послужат хорошим трамплином для далекого прыжка. Олимпийское золото тут тоже зачтется.

А после этого прыжка перед Альбертом Батыргазиевым распахнутся широкие перспективы. Дело в том, что сегодняшний полулегкий вес — категория, скажем так, открытая. Именно бесспорно выдающихся чемпионов в ней нет. Вот, допустим, чемпион IBF. Им стал испанец Кико Мартинес, который в ноябре справился с британцем Кидом Галахадом. Мартинесу уже 35, и нельзя сказать, будто бы перед покорением вершины он был безупречен. Наоборот, в пяти боях, предшествовавших чемпионскому, Мартинес уступил дважды. При таком раскладе у Батыргазиева все шансы быстро превратиться в звезду категории.

Алексей Доспехов