

ДМИТРИЙ ТАРАСОВ,
генеральный директор
«Калашникова»

Фото: Владислав Шатило/РБК



Фото: Петр Ковалев/ТАСС

Росстат оценил
смертность в год
пандемии более чем
в 2 млн человек → 2

В правительстве начали
обсуждать возможность
инвестиционного
применения
материнского капитала → 4

Мосстат зафиксировал
падение выручки
столичного общепита в этом
декабре всего на 8% → 7



Фото: Сергей Фадеев/ТАСС



Подписка: +7 495 363 1101

21007

4 630017 020096

“Этот вопрос
требует береж-
ного отношения,
поскольку касается
доходов российских
семей с детьми.
И рассматривае-
мые варианты
должны быть без
рисков по отно-
шению к материн-
скому капиталу

ПЕРВЫЙ ЗАМЕСТИТЕЛЬ МИНИСТРА
ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
АНДРЕЙ ИВАНОВ

COVID-19

РОССТАТ ОБНАРОДОВАЛ ДАННЫЕ О СМЕРТНОСТИ В 2020 ГОДУ

Коронавирус увеличил убыль на 18%

СМЕРТНОСТЬ В РОССИИ в 2020 году выросла на 18%, или на 323,8 тыс. человек, из них около половины — это умершие с COVID-19, следует из данных Росстата. Число **УМЕРШИХ С КОРОНАВИРУСОМ** за время пандемии превысило **162 ТЫС. ЧЕЛОВЕК**.

ЮЛИЯ СТАРОСТИНА,
ИВАН ТКАЧЁВ

Общее число зарегистрированных умерших с COVID-19, для которых коронавирус стал как основной, так и косвенной причиной смерти, за апрель—декабрь 2020 года достигло 162 249 человек, следует из данных Росстата, собирающего медицинские свидетельства о смерти из Единого государственного реестра ЗАГС.

ИЗБЫТОЧНАЯ СМЕРТНОСТЬ

По предварительным данным статведомства, общая смертность в России по итогам 2020 года возросла на 18% в годовом выражении, или на 323,8 тыс. человек, достигнув 2,124 млн умерших. «Это избыточная смертность, которая включает в себя смертность от COVID-19», — заявила

вице-премьер правительства Татьяна Голикова на брифинге перед публикацией данных Росстата. «Исходя из темпов роста заболеваемости [коронавирусом в конце прошлого года], мы предполагали, что декабрь будет самым напряженным месяцем по смертности по сравнению со всеми другими месяцами года. Так и произошло. И, собственно, сложность декабря повлияла на общие годовые показатели смертности в России», — сказала она.

По словам Голиковой, половина избыточной смертности прошлого года приходится на летальные исходы с подтвержденным коронавирусом (независимо от того, стал ли он главной причиной смерти или косвенной), но данные носят предварительный характер и впоследствии будут уточняться. Вице-премьер указала, что существенную долю избы-

“ Оперативные данные января 2021 года свидетельствуют об «устойчивом снижении показателей смертности», заявила вице-премьер правительства Татьяна Голикова

точной смертности 2020 года сформировали случаи, когда люди умерли от сердечно-сосудистых, эндокринных заболеваний, пневмонии и т.д., ассоциированных с заражением COVID-19. Часть случаев связана с тем, что «люди, которые переболели COVID-19, выздоровели, <...> но страдают хроническими заболеваниями, и, к сожалению, у них наблюдаются в том числе летальные исходы потом», объясняла Голикова в декабре 2020 года.

Количество годовых смертей в России монотонно сокращалось за последнее десятилетие и уменьшилось бы и в 2020 году, если бы не пандемия COVID-19, говорит научный сотрудник Университета Тюбингена Дмитрий Кобак. Если линейно экстраполировать докоронавирусный тренд 2015–2019 годов, то аналитический показатель избыточной смертности в России за ап-

рель—декабрь 2020 года (с начала пандемии), исходя из данных Росстата, составляет 360 тыс. человек, в том числе 96 тыс. в декабре. Речь идет о превышении фактической общей смертности за указанный период 2020 года над потенциальным показателем этого же периода, следует из расчетов Кобака.

В целом коэффициент смертности в России в 2020 году, по оценкам Росстата, вырос до 14,5 умерших на 1 тыс. человек (против 12,3 в 2019 году). Естественная убыль населения с начала 2020 года достигла 688,7 тыс. человек, что в два раза превышает показатель за сопоставимый период 2019 года (минус 316,2 тыс. человек).

РЕКОРД ДЕКАБРЯ

Общее число зарегистрированных умерших с COVID-19 в декабре составило



← Доля умерших с COVID-19 по всем категориям смертности в апреле—декабре прошлого года достигла 5% от количества случаев заболевания, подтвержденных оперативным штабом правительства

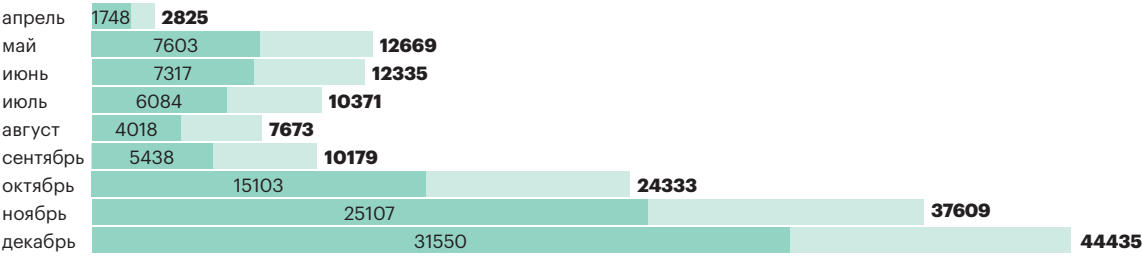
Фото: Петр Ковалев/ТАСС

14,5

умерших на 1 тыс. человек составил коэффициент смертности в России в 2020 году, по оценкам Росстата, против 12,3 в 2019 году

Смертность с COVID-19 в России в 2020 году

■ Число умерших, у которых COVID-19 стал основной причиной смерти
■ Общее число умерших с диагнозом COVID-19



Источник: Росстат

44 435 человек, став самым высоким показателем с начала пандемии в России. Предыдущий рекорд был зафиксирован в ноябре 2020 года.

Основной причиной смерти COVID-19 в декабре стал для 25 980 человек: он идентифицирован в полном объеме при жизни или посмертно сделан положительный тест на новую коронавирусную инфекцию. У 5570 умерших вирус не был идентифицирован, но по течению заболевания высока вероятность, что смерть наступила именно от COVID-19.

COVID-19 не стал основной причиной смерти, но оказал существенное влияние на развитие смертельных осложнений иного заболевания для 2065 человек.

У 10 820 человек COVID-19 не являлся основной причиной смерти и не оказал существенного влияния на развитие смертельных осложнений иного заболевания.

Одновременно Росстат пересмотрел данные по смертности с COVID-19 за ноябрь. Согласно обновленным данным, общее число зарегистрированных умерших

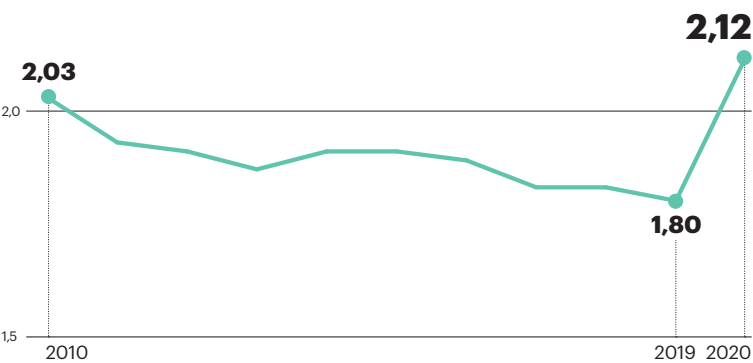
с COVID-19 (по всем четырем категориям) в этом месяце составило 37 609 человек по сравнению с 35 645 умершими в предыдущей оценке.

СМЕРТНОСТЬ ПО РЕГИОНАМ

В региональном разрезе Москва сохранила лидерство по смертности с COVID-19. В декабре в столице произошел рост летальных случаев, когда коронавирус стал основной причиной смерти: с 3418 умерших в ноябре до 5251 в декабре. Общее число зарегистрированных умерших с COVID-19 (когда коронавирус стал как основной, так и сопутствующей причиной смерти) в декабре возросло до 5891 (в ноябре — 4542 летальных случая).

Второе место снова заняла Московская область, где в декабре число умерших от COVID-19 в качестве основной причины смерти возросло с 2453 летальных исходов в ноябре до 3324 в декабре. Всего в Подмосковье в декабре зарегистрированы 3564 умерших с COVID-19 после 2740 в ноябре.

Общая смертность в России, млн человек



Источник: Росстат

В Санкт-Петербурге общая смертность с COVID-19 в декабре возросла до 3097 человек после 2320 в ноябре. Число умерших от COVID-19 в качестве основной причины смерти выросло с 1868 в ноябре до 2507 в декабре.

Оперативные данные января 2021 года свидетельствуют об «устойчивом снижении показателей смертности», заявила Голикова, указав, что это снижение составило «чуть более 11%» по сравнению с декабрем 2020 года.

Вице-премьер сообщила, что ситуация с распространением COVID-19 в стране стабилизируется. «За послед-

ние сутки зарегистрировано 15 916 случаев новой коронавирусной инфекции, показатель на 100 тыс. населения составил 10,8. На Москву и Санкт-Петербург приходится чуть более 20%. Оставшиеся — это все регионы Российской Федерации», — сказала она.

Суточный показатель заболеваемости по регионам сильно отличается: в два и более раза выше среднего по России показатель в Карелии, Калмыкии, Санкт-Петербурге. Минимальные уровни зарегистрированы в Татарстане, Чечне, Дагестане, Ненецком АО и Краснодарском крае. ▀

ОЦЕНКА ЛЕТАЛЬНОСТИ КОРОНАВИРУСА В РОССИИ

Доля умерших с COVID-19 (по всем категориям смертности) в апреле–декабре достигла 5% от количества подтвержденных случаев заболевания — 3 159 297 человек по состоянию на 30 декабря, по данным оперативного штаба правительства. Если оценивать уровень летальности только по числу россиян, для которых

COVID-19 стал основной причиной смерти (103 968 умерших с апреля по декабрь), то она составила 3,3%.

В соответствии с данными Университета Джонса Хопкинса, средняя летальность от COVID-19 в мире составляет около 2,2% (методика учета заболевших и умерших в разных странах сильно различается).

Уведомление о намерении передать страховой портфель

На правах рекламы

Акционерное общество страховая компания «Ренессанс здоровье» (сокращенное наименование – АО СК «Ренессанс здоровье», ОГРН 1057748388378, ИНН 7710601270; адрес места нахождения: 115114, г. Москва, Дербеневская набережная, дом 7, строение 22, этаж/пом. 3/XII; регистрационный номер в ЕГРССД № 3991) (далее – Страховщик) уведомляет заинтересованных лиц о своем намерении передать страховой портфель по видам страхования, предусмотренным подпунктами 1-3 пункта 1 ст. 32.9. Закона Российской Федерации от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (далее – Закон № 4015-1):

- страхование жизни на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события;
- пенсионное страхование;
- страхование жизни с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика.

Страховой портфель передается в порядке, предусмотренном ст. 26.1. Закона № 4015-1.

Страховой портфель будет передан в следующую страховую организацию:

- полное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Страховая Компания «Ренессанс Жизнь»;
- сокращенное наименование: ООО «СК «Ренессанс Жизнь»;
- ОГРН 1047796714404;
- ИНН 7725520440;
- адрес места нахождения: 115114, г. Москва, Дербеневская набережная, дом 7, строение 22, этаж 4, пом. XIII, ком. 11;
- регистрационный номер в ЕГРССД № 3972;
- официальный сайт в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»: <https://www.renlife.ru/>

Основной деятельностью страховой организации, принимающей страховой портфель, является страховая деятельность. На дату настоящего уведомления финансовое положение

ООО «СК «Ренессанс Жизнь» удовлетворяет требованиям финансовой устойчивости и платежеспособности с учетом обязательств, предполагаемых для принятия страхового портфеля. ООО «СК «Ренессанс Жизнь» имеет лицензию СЖ № 3972 от 11.05.2017 г. на осуществление добровольного страхования жизни, предоставляющую право осуществлять деятельность по видам страхования, по которым передается страховой портфель.

Передача страхового портфеля осуществляется по причине принятия Единственным акционером Страховщика решения о добровольном отказе от осуществления вышеуказанных видов страхования (пп. 4 п. 3 ст. 26.1. Закона № 4015-1).

Страховщик передает страховой портфель по вышеуказанным видам страхования, в состав которого включаются обязательства по договорам страхования, соответствующие сформированным страховым резервам, и активы, принимаемые для покрытия сформированных страховых резервов, включая обязательства по договорам страхования, действующим на дату принятия решения о передаче страхового портфеля, и обязательства по договорам страхования, срок действия которых истек на дату принятия решения о передаче страхового портфеля, но обязательства по которым Страховщиком не исполнены в полном объеме, вместе с правами требования уплаты страховых премий (страховых взносов) и иными правами требования, вытекающими из договоров страхования.

Передача страхового портфеля будет осуществлена на основании договора о передаче страхового портфеля и акта приема-передачи страхового портфеля между АО СК «Ренессанс здоровье» и ООО «СК «Ренессанс Жизнь».

Страховщик просит заинтересованных лиц (страхователей) по договорам страхования, обязательства по которым передаются в составе страхового портфеля, в письменной форме выразить согласие на замену Страховщика либо отказ

от этой замены. Письменные уведомления о согласии на замену Страховщика либо об отказе от этой замены просьба направлять посредством почтовой связи или путем личного обращения в течение 45 дней с момента опубликования данного уведомления по адресу: 115114, г. Москва, Дербеневская набережная, дом 7, строение 22, этаж/пом. 3/XII.

Страхователь имеет право на отказ от замены Страховщика. Отказ от замены Страховщика влечет за собой досрочное прекращение договора страхования, а также возврат страхователю части страховой премии пропорционально разнице между сроком, на который был заключен договор страхования, и сроком, в течение которого он действовал, или выплату выкупной суммы по договору страхования жизни.

В случае, если по истечении 45 дней с даты размещения Страховщиком настоящего уведомления от страхователя не будет получен в письменной форме отказ от замены Страховщика, договор страхования подлежит передаче в составе страхового портфеля.

По всем вопросам, связанным с передачей страхового портфеля, Страховщик просит обращаться по телефонам +7 (495) 411-7114 и 8-800-200-0321.

Перечень периодических печатных изданий, в которых предполагается опубликование уведомления страхователей о передаче страхового портфеля:

- Газета «Коммерсантъ»⁽¹⁶⁺⁾, тираж 100 000 – 110 000 экз., территория распространения – все регионы РФ;
- Газета «Российская газета»⁽¹⁶⁺⁾, тираж 132 000 экз., территория распространения – все регионы РФ;
- Ежедневная деловая газета «РБК»⁽¹⁶⁺⁾, тираж 80 000 экз., территория распространения – все регионы РФ.

Генеральный директор
АО СК «Ренессанс здоровье»
В.В. Тиняков

Экономика

В ПРАВИТЕЛЬСТВЕ ОБСУЖДАЮТ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Материнский капитал подбирается к финансовым продуктам

Среди идей о возможном расширении использования маткапитала обсуждается предложение ДАТЬ ПРАВО ВКЛАДЫВАТЬ его в бумаги с минимальным риском и пенсионные резервы НПФ, выяснил РБК. В правительстве отправили предложение на доработку.

ЮЛИЯ СТАРОСТИНА,
СВЕТЛАНА БУРМИСТРОВА,
ПАВЕЛ КАЗАРНОВСКИЙ

Одна из идей, обсуждавшаяся на совещании у первого вице-премьера Андрея Белоусова в начале февраля, — возможность размещать маткапитал в специальные банковские или брокерские продукты, такие как вклады в госбанках, облигации, обеспеченные госгарантиями, или облигации, выпущенные госкомпаниями или госбанками.

Расширение возможностей инвестирования средств маткапитала включено в проект «Дорожной карты по формированию и развитию механизмов инвестиционного развития РФ» (есть у РБК, подлинность подтвердил чиновник финансово-экономического блока). Оно рассматривается как один из способов «стимулировать инвестиции физическими лицами на рынке капитала с целью обеспечения проектов долгосрочным финансированием».

По итогам совещания у Белоусова Минэкономразвития, Минтруду, Минфину и Банку России было поручено дополнительно проработать инициативу об инвестировании маткапитала в финансовые инструменты, в том числе биржевые, или вовсе исключить ее из проекта «дорожной карты». Копия протокола совещания, датированного 3 февраля 2021 года, есть у РБК, обсуждение проекта «дорожной карты» на совещании у Белоусова подтвердили источник, близкий к его участникам, а также собеседник, близкий к правительству.

Предложение предполагает, что «обналичить» тело материнского капитала — то есть, например, вложить в облигации и вскоре вывести деньги, продав эти бумаги, — будет нельзя. Семья сможет только получать на руки процентный доход от вклада или облигации.

ВЕРОЯТНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ

В Минэкономразвития России подтвердили, что совместно с общественными объединениями и заинтересованными ведомствами будут сформированы предложения, как не просто сберечь, но и приумножить материнский капитал через самые консервативные инструменты. «Этот вопрос требует бережного отношения, поскольку касается доходов российских семей с детьми. И рассматриваемые варианты должны быть без рисков по отношению к материнскому капиталу. Как только будет сформирована официальная позиция по этому вопросу, мы ее представим», — отметил первый заместитель министра экономического развития России Андрей Иванов.

Пункт об инвестировании средств маткапитала в финансовые инструменты действительно представлен на обсуждение в рамках проекта «дорожной карты», но речь может идти только об инвестировании в исключительно надежные инструменты, категоричен собеседник РБК в финансово-экономическом блоке правительства.

Понимая риски, связанные с инвестициями, Банк России предлагает более узкую трактовку этого пункта — инвести-



↑ В 2021 году Пенсионный фонд России направит на маткапитал 443 млрд руб.

Фото: Иван Водопьянов/Коммерсантъ

ции в пенсионные счета и пенсионные резервы, а также накопительное страхование жизни, сообщили РБК в пресс-службе регулятора. «Это инструменты с минимальным риском, которые позволят сохранить изначальную направленность выделения материнского капитала: долгосрочное улучшение условий жизни семей с детьми», — пояснили в Банке России, отметив, что эти предложения находятся в стадии обсуждения и еще не были детально проработаны.

ны с социальным блоком правительства.

В настоящее время один из разрешенных способов использования маткапитала уже включает в себя пополнение накопительной пенсии матери (в составе обязательного пенсионного страхования). Однако накопительная часть пенсии в целом заморожена с 2014 года, заморозка постоянно продлевается (в последний раз до конца 2023 года). Предложение ЦБ предполагает, в частности, что маткапи-

тал или его часть можно будет направить на индивидуальный план в системе добровольного негосударственного пенсионного страхования.

В Минфине запрос РБК перенаправили в Минэкономразвития. В Минтруде сообщили, что данное предложение в министерство не поступало. РБК направил запрос представителю первого вице-премьера Андрея Белоусова.

НА ЧТО СЕЙЧАС МОЖНО ТРАТИТЬ МАТКАПИТАЛ

В 2021 году размер маткапитала составляет 483 882 руб. на первого ребенка, при рождении второго ребенка он увеличивается еще на 155 550 руб. Поскольку маткапитал на первого ребенка был введен с 2020 года, семьи, где первый ребенок родился до этого времени, получают маткапитал на второго ребенка в размере 639 432 руб. В 2021 году Пенсионный фонд России направит на маткапитал 443 млрд руб.

Сейчас материнский капитал можно направить на улучшение жилищных условий, образование ребенка, на накопительную пенсию матери, а также на товары и услуги, предназначенные для социаль-

ной адаптации детей-инвалидов из перечня правительства.

Кроме того, семьи со среднедушевым доходом ниже двух прожиточных минимумов, в которых второй ребенок родился после 1 января 2018 года, имеют право на ежемесячную выплату из средств маткапитала.

РИСКИ ПРИ ИНВЕСТИРОВАНИИ МАТКАПИТАЛА

«Идея выглядит интересной. Как минимум маткапитал будет работать, обеспечивая инвестиции в развитие экономики, а также доходность на уровне несколько выше инфляции», — говорит предправления «Финама» Владислав Кочетков. Вместе с тем, по его мнению, нельзя исключать и интеграцию с индивидуальным инвестиционным счетом (ИИС) третьего типа — так инвесторы получают определенные вычеты. «На самом деле больших рисков тут нет. При существенном росте инфляции маткапитал подвергнется обесценению», — полагает он. Правительство возобновило ежегодную индексацию маткапитала на уровень инфляции за предыдущий год с 2020 года. В текущем году его размер был увеличен на 3,7%.



Управляющий партнер юридической фирмы Enterprise Legal Solutions Юрий Федюкин назвал обсуждаемую инициативу «неоднозначной». Сам по себе риск потери вложений является неотъемлемой частью инвестиций, совершаемых с целью получения дохода, напоминает он: «Безрисковых инструментов не бывает, не существует и не может существовать законодательно закрепленных механизмов,

гарантирующих сохранность вложений в случае реализации этих рисков».

Управляющий партнер BMS Group Алексей Матюхов уверен, что «перемещение материнского капитала в эти долговые бумаги однозначно приведет к увеличению рисков».

Проблема обналичивания маткапитала (законом это запрещено) связана с тем, что предоставляемые законодательством возможности не предполагают направление полученных от государства средств на текущие реальные потребности семьи и ребенка, которые всегда будут выше, чем потребности инвестировать, указывает заведующий Лабораторией финансовой грамотности Экономического факультета МГУ Ростислав Кокорев, сомневаясь в наличии спроса среди российских семей на вложение средств маткапитала в финансовые инструменты. Вместе с тем, поскольку инвестирование маткапитала будет иметь ограничения на вывод средств, администрирование таких вложений будет достаточно сложным, предупреждает он. ■

При участии Ивана Ткачёва

Уведомление о намерении передать страховой портфель

На правах рекламы

Акционерное общество страховая компания «Ренессанс здоровье» (сокращенное наименование – АО СК «Ренессанс здоровье», ОГРН 1057748388378, ИНН 7710601270; адрес места нахождения: 115114, г. Москва, Дербеневская набережная, дом 7, строение 22, этаж/пом. 3/XII; регистрационный номер в ЕГРССД № 3991) (далее – Страховщик) уведомляет заинтересованных лиц о своем намерении передать страховой портфель по видам страхования, предусмотренным подпунктами 4-5 пункта 1 ст. 32.9. Закона Российской Федерации от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (далее – Закон № 4015-1):

- страхование от несчастных случаев и болезней;
- медицинское страхование.

Страховой портфель передается в порядке, предусмотренном ст. 26.1. Закона № 4015-1.

Страховой портфель будет передан в следующие страховые организации:

1. Акционерное общество «Группа Ренессанс Страхование»

- сокращенное наименование: АО «Группа Ренессанс Страхование»;
- ОГРН 1187746794366;
- ИНН 7725497022;
- адрес места нахождения: 115114, г. Москва, Дербеневская набережная, дом 11, этаж 10, пом. 12;
- регистрационный номер в ЕГРССД № 1284;
- официальный сайт в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»: <https://www.renins.ru/>

В АО «Группа Ренессанс Страхование» страховой портфель передается в части следующих обязательств:

- обязательств по договорам страхования от несчастных случаев и болезней, за исключением договора, заключенного со страхователем АО «Группа Ренессанс Страхование», и договоров страхования от несчастных случаев и болезней, оформленных в офисах кредитных организаций (банков);
- обязательств по договорам добровольного медицинского страхования, заключенному со страхователем АО «Группа Ренессанс Страхование».

Основной деятельностью АО «Группа Ренессанс Страхование» является страховая деятельность. На дату настоящего уведомления финансовое положение АО «Группа Ренессанс Страхование» удовлетворяет требованиям финансовой устойчивости и платежеспособности с учетом обязательств, предполагаемых для принятия страхового портфеля. АО «Группа Ренессанс Страхование» имеет лицензию СЛ № 1284 от 22.09.2020 г. на осуществление добровольного личного страхования, за исключением добровольного страхования жизни, предоставляющую право осуществлять деятельность по видам страхования, по которым передается страховой портфель.

2. Общество с ограниченной ответственностью «Страховая Компания «Ренессанс Жизнь»

- сокращенное наименование: ООО «СК «Ренессанс Жизнь»;
- ОГРН 1047796714404;
- ИНН 7725520440;
- адрес места нахождения: 115114, г. Москва, Дербеневская набережная, дом 7, строение 22, этаж 4, пом. XIII, ком. 11;
- регистрационный номер в ЕГРССД № 3972;
- официальный сайт в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»: <https://www.renlife.ru/>

В ООО «СК «Ренессанс Жизнь» страховой портфель передается в части следующих обязательств:

- обязательств по договору страхования от несчастных случаев и болезней, заключенному со страхователем АО «Группа Ренессанс Страхование», и договорам страхования от несчастных случаев и болезней, оформленным в офисах кредитных организаций (банков);
- обязательств по договору добровольного медицинского страхования, заключенному со страхователем АО «Группа Ренессанс Страхование».

Основной деятельностью ООО «СК «Ренессанс Жизнь» является страховая деятельность. На дату настоящего уведомления финансовое положение ООО «СК «Ренессанс Жизнь» удовлетворяет требованиям финансовой устойчивости и платежеспособности с учетом обязательств, предполагаемых для принятия страхового портфеля. ООО «СК «Ренессанс Жизнь» имеет лицензию СЛ № 3972 от 11.05.2017 г. на осуществление добровольного личного страхования, предоставляющую право осуществлять деятельность по видам страхования, по которым передается страховой портфель.

Узнать информацию о страховой организации, которой передается страховой портфель, по номеру договора страхования можно на официальном сайте Страховщика в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет»: <https://online.renhealth.ru/Info/CheckAgrInsurer>, а также по телефонам: +7 (495) 411-7114 и 8-800-200-0321.

Передача страхового портфеля осуществляется по причине принятия Единственным акционером Страховщика решения о добровольном отказе от осуществления вышеуказанных видов страхования (пп. 4 п. 3 ст. 26.1. Закона № 4015-1).

Страховщик передает страховой портфель по вышеуказанным видам страхования, в состав которого включаются обязательства по договорам страхования, соответствующие сформированным страховым резервам, и активы, принимаемые для покрытия сформированных страховых резервов, включая обязательства по договорам страхования, действующим на дату принятия решения о передаче страхового портфеля, и обязательства по договорам стра-

хования, срок действия которых истек на дату принятия решения о передаче страхового портфеля, но обязательства по которым Страховщиком не исполнены в полном объеме, вместе с правами требования уплаты страховых премий (страховых взносов) и иными правами требования, вытекающими из договоров страхования.

Передача страхового портфеля будет осуществлена на основании договора о передаче страхового портфеля и акта приема-передачи страхового портфеля между АО СК «Ренессанс здоровье» и АО «Группа Ренессанс Страхование» и договора о передаче страхового портфеля и акта приема-передачи страхового портфеля между АО СК «Ренессанс здоровье» и ООО «СК «Ренессанс Жизнь».

Страховщик просит заинтересованных лиц (страхователей) по договорам страхования, обязательства по которым передаются в составе страхового портфеля, в письменной форме выразить согласие на замену Страховщика либо отказ от этой замены. Письменные уведомления о согласии на замену Страховщика либо об отказе от этой замены просьба направлять посредством почтовой связи или путем личного обращения в течение 45 дней с момента опубликования данного уведомления по адресу: 115114, г. Москва, Дербеневская набережная, дом 7, строение 22, этаж/пом. 3/XII.

Страхователь имеет право на отказ от замены Страховщика.

Отказ от замены Страховщика влечет за собой досрочное прекращение договора страхования, а также возврат страхователю части страховой премии пропорционально разнице между сроком, на который был заключен договор страхования, и сроком, в течение которого он действовал.

В случае, если по истечении 45 дней с даты размещения Страховщиком настоящего уведомления от страхователя не будет получен в письменной форме отказ от замены Страховщика, договор страхования подлежит передаче в составе страхового портфеля.

По всем вопросам, связанным с передачей страхового портфеля, Страховщик просит обращаться по телефонам +7 (495) 411-7114 и 8-800-200-0321.

Перечень периодических печатных изданий, в которых предполагается опубликование уведомления страхователей о передаче страхового портфеля:

Газета «Коммерсантъ»⁽¹⁶⁺⁾, тираж 100 000 – 110 000 экз., территория распространения – все регионы РФ;

Газета «Российская газета»⁽¹⁶⁺⁾, тираж 132 000 экз., территория распространения – все регионы РФ;

Ежедневная деловая газета «РБК»⁽¹⁶⁺⁾, тираж 80 000 экз., территория распространения – все регионы РФ.

**Генеральный директор
АО СК «Ренессанс здоровье»
В.В. Тиняков**

Экономика

АНАЛИТИКИ ДАЛИ ПРОГНОЗ БЛИЖАЙШЕГО РЕШЕНИЯ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ЦБ ПО КЛЮЧЕВОЙ СТАВКЕ

Стабильность вопреки инфляции

ПАВЕЛ КАЗАРНОВСКИЙ

Несмотря на рост инфляции выше 5%, ЦБ оставит ключевую ставку неизменной четвертый раз подряд, прогнозируют экономисты. Они допускают уход регулятора от мягкой риторики, но повышения ставки ждут не раньше второй половины 2021 года.

Центральный банк в пятницу, 12 февраля, вероятнее всего, сохранит ставку неизменной, говорят опрошенные РБК экономисты. Решение ЦБ будет принимать после ускорения роста цен — в январе инфляция превысила 5% впервые с мая 2019 года.

На то, что ЦБ возьмет очередную паузу и не будет ни повышать, ни понижать ставку, указывает и консенсус-прогноз Bloomberg. Все 36 опрошенных агентством экономистов ждут сохранения ставки на уровне 4,25%.

В прошлом году из-за кризиса, вызванного пандемией, регулятор начал проводить нехарактерную для себя контрциклическую политику, снизив ставку с 6,25 до 4,25%. Осенью на фоне роста геополитических рисков и второй волны коронавируса Банк России

взял паузу в снижении ключевой ставки, с тех пор она остается неизменной.

На фоне ускорения инфляции в январе опрошенные РБК эксперты ожидают ужесточения риторики Банка России, но повышение ставки считают возможным лишь во второй половине 2021 года или уже в 2022 году.

КАК ЦБ ОТРЕАГИРУЕТ НА РОСТ ЦЕН

В январе 2021 года годовая инфляция составила 5,19%. В последний раз рост цен в годовом выражении превышал 5% весной 2019 года, тогда инфляция разогналась под влиянием повышения НДС с 18 до 20%.

В январе по сравнению с декабрем потребительские цены выросли на 0,7%. Больше всего в январе подорожали продовольственные товары (на 1,01% к декабрю), прирост цен на отдельные виды плодоовощной продукции был двузначным: так, цены на помидоры выросли на 14,6%, на виноград — на 13%.

Рост цен на продукты еще в конце прошлого года привлек внимание правительства. Чтобы его остановить, чиновники даже решили зафиксировать цены на подсолнечное масло и сахар, но рост цен продолжился и в начале 2021 года. Такое превышение таргета (4%) было ожидаемым для ЦБ. «Если говорить про ближайший горизонт, то, по нашим предварительным оценкам, годовая инфляция составит около 5% в первом квартале следующего года. Затем, если влияние разовых факторов относительно быстро сойдет на нет, она будет снижаться и вернется

“ Данные по инфляции за январь выглядят неоднозначно, хотя инфляционные ожидания развернулись вниз. В этом смысле необходимость в дополнительном снижении ставки может быть еще более неочевидной

ДИРЕКТОР ПО ИНВЕСТИЦИЯМ КОМПАНИИ «ЛОКО-ИНВЕСТ» ДМИТРИЙ ПОЛЕВОЙ

к 4% в середине следующего года», — говорила еще в декабре председатель ЦБ Эльвира Набиуллина.

ЦБ, оставив ставку неизменной на заседании 12 февраля, несколько изменит свой сигнал о дальнейших действиях, прогнозирует главный экономист «Ренессанс Капитала» Софья Донец. Она считает, что регулятор исключит из релиза сигнал о возможности дальнейшего снижения ставки. Более конкретные сигналы от ЦБ вряд ли возможны, так как «неопределенность сохраняется на высоком уровне из-за риска третьей волны коронавируса», а вакцинация идет медленно, отмечает Донец.

Зампред Банка России Алексей Заботкин в январе говорил, что ценовая динамика последних месяцев показывает, что «целесообразность [снижения ставки] менее очевидна, чем это было летом». Ситуация в экономике не такая плохая, как ожидал ЦБ, отмечает директор по инвестициям компании «Локо-Инвест» Дмитрий Полевой.

«Ситуация с инфляцией в большей степени обусловлена эффектом базы, — рассуждает начальник центра разработки стратегии Газпромбанка Егор Сусин. — Текущий краткосрочный импульс инфляции остается высоким, но он в основном формируется за счет разовых факторов, на которые монетарная политика большого влияния не оказывает». Логично ожидать от ЦБ сигналов об ужесточении позиции и высвобождении возможности повышения ставки, в случае если рост цен будет устойчивым, говорит он.

На инфляцию сейчас влияют временные факторы (рост цен на продовольствие), но вопрос в том, насколько они велики, оправдывают ли они сохранение сильно мягкой политики, объясняет Донец: «Мы не говорим о переходе к жесткой ДКП, речь о том, что может начаться движение из зоны ультрамягкой политики в зону более нейтральной».

КОГДА ЦБ МОЖЕТ ПОВЫСИТЬ СТАВКУ

Дмитрий Полевой ожидает повышения ставки только

со второй половины 2022 года. С учетом ожидаемого снижения инфляции до 3–3,5% к концу 2021-го и менее 3% в начале следующего года повышение ставки пока не выглядит неизбежным, объясняет эксперт, отмечая, что не ждет «бурного восстановления спроса со стороны населения».

В «Ренессанс Капитале» считают возможным повышение ставки уже во второй половине 2021 года. «Для нас принципиальными остаются прогноз инфляции и предположение о том, что дезинфляционный риск так и не реализуется в течение года по мере восстановления спроса и снятия карантинных ограничений», — указывает Донец.

Риторика регулятора не изменится до конца 2021-го — начала 2022 года, намеков на повышение ставки до этого времени не появится, считает управляющий активами «БКС Мир инвестиций» Андрей Русецкий. «Именно тогда ожидается цикл нормализации ключевой ставки до нейтрального уровня, который находится выше 5%», — добавляет он.

Дальнейшие действия ЦБ будут «очень сильно» зависеть от того, какой будет динамика инфляции. Среди основных рисков Сусин называет ситуацию на внешних рынках. «Рост цен на базовые группы импортных товаров может продолжиться на фоне стимулирования экономики на Западе и постепенного выхода из коронавирусных ограничений», — перечисляет эксперт.

Стоит учитывать и тот факт, что сейчас в экономике большой объем субсидируемых кредитов, ставки по которым фактически никак не связаны со ставкой Банка России, обращает внимание Сусин. «Это субсидируемая ипотека, это кредиты МСБ (малому и среднему бизнесу. — РБК), ряд кредитов системно значимым компаниям. Часть этих программ будет сворачиваться, и фактически это будет само по себе приводить к ужесточению процентной политики без повышения ключевой ставки», — заключает он. ■

■ РБК ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА И.о. главного редактора: Петр Геннадьевич Канаев Руководитель дизайн-департамента: Николай Реутин Выпуск: Игорь Климов Руководитель фотослужбы: Алексей Зотов Верстка: Ирина Енина	ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК Руководитель объединенной редакции РБК: Петр Канаев Главный редактор rbc.ru и ИА «РосБизнесКонсалтинг»: вакансия Первый заместитель главного редактора: Ирина Парфентьева Заместители главного редактора: Вячеслав Козлов, Дмитрий Ловягин, Анна Пустякова, Кирилл Сироткин	РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ Медиа и телеком: Анна Балашова Банки и финансы: Антон Фейнберг Свой бизнес: Илья Носырев Индустрия и энергоресурсы: Тимофей Дзядко Политика и общество: Вячеслав Козлов Потребительский рынок: Сергей Соболев Экономика: Иван Ткачев Международная политика: Полина Химшиашвили	Учредитель газет: ООО «БизнесПресс» Газета зарегистрирована в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-63851 от 09.12.2015. Издатель: ООО «БизнесПресс» 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1 E-mail: business_press@rbc.ru	Корпоративный коммерческий директор: Людмила Гурей Коммерческий директор издательского дома «РБК»: Анна Брук Директор по корпоративным продажам LifeStyle: Ольга Ковгунова Директор по рекламе сегмента авто: Мария Железнова Директор по маркетингу: Андрей Сикорский Директор по распространению: Ирина Бокач Директор по производству: Надежда Фомина
--	---	---	---	---

Pro:

PRO.RBC.RU

Рынок труда

→ 9

Бизнес

Бизнес столкнулся со сложностями при оформлении приезда зарубежных специалистов

ВЛАСТИ ПРЕДСТАВИЛИ ДАННЫЕ О ВЫРУЧКЕ СТОЛИЧНОЙ СФЕРЫ ПИТАНИЯ В ДЕКАБРЕ

Официальная статистика скромно посидела в ресторанах

ДОХОДЫ столичных кафе, ресторанов и других заведений общепита в декабре, когда им было запрещено работать ночью, **СНИЗИЛИСЬ ВСЕГО НА 8%**, утверждает Мосстат. Опрошенные рестораторы считают такой результат сомнительным.

→ 8



Коктейль после одиннадцати вечера в декабре прошлого года выпить было сложно

Фото: Сергей Фадеичев/ТАСС

Общепит

← 7

ЕЛЕНА СУХОРУКОВА,
АННА ЛЕВИНСКАЯ

В декабре 2020 года оборот всего столичного общепита составил 18,1 млрд руб., что лишь на 8% меньше, чем в декабре 2019-го, следует из материалов на сайте управления Федеральной службы государственной статистики по Москве и Московской области (Мосстат). В ноябре 2020-го этот показатель равнялся 17,3 млрд руб., что почти соответствует уровню аналогичного периода 2019 года (17,4 млрд руб.).

При этом в Москве с 13 ноября из-за очередной вспышки коронавирусной инфекции кафе, ресторанам, а также увеселительным заведениям — ночным клубам, барам, дискотекам и караоке — запретили принимать посетителей после 23 часов. Работать круглосуточно заведения общепита могли только навынос. Многие рестораны и кафе к полуночи превращаются уже «в другое: караоке-клуб, танцполы», где другой режим общения и «вероятность заражения намного выше», объяснял свое решение мэр Москвы Сергей Собянин. Запрет на работу ночью баров, ресторанов, клубов, дискотек и караоке власти Москвы отменили только 27 января.

Для ресторанов и кафе декабрь — традиционно оживленный месяц из-за предновогодних встреч и корпоративов, поэтому, когда власти Москвы вводили запрет на работу в ночное время, рестораторы опасались, что это негативно отразится на выручке многих заведений, которые и так практически не могли заработать во время самоизоляции.

Снизившийся оборот общепита в декабре 2020 года на 8% в фактических ценах — это достаточно заметное падение, учитывая, что в предыдущие три года декабрьские обороты росли с ускоряющи-

мися темпами, констатируют в аналитическом центре правительства Москвы. Однако опрошенные РБК эксперты и рестораторы оценили зафиксированное Мосстатом снижение как незначительное.

В конце 2020 года рынок общепита в Москве и Московской области падал вдвое сильнее, чем показывает официальная статистика, считает эксперт рынка фуд-сервиса российского отделения NPD Group Марина Лапенкова. По данным этой исследовательской компании, количество визитов в рестораны и кафе в декабре 2020 года снизилось на 26% по сравнению с декабрем 2019-го, а расходы потребителей в общепите упали на 18% (абсолютные цифры NPD Group не приводит). Причины, объясняет Лапенкова, не только в административных ограничениях на время работы, рассадку, но и общее ухудшение эпидемиологической ситуации: потребители вновь стали оценивать риски заражения в общественных местах как высокие на фоне статистики распространения инфекции в России.

Оборот ресторанов и кафе упал в декабре 2020 года как минимум на 30–35%, настаивает Игорь Бухаров. Падение в сегменте городских ресторанов в декабре 2020 года составило от 10 до 40% в зависимости от локации ресторана, оценивает Маргарита Костеева, президент «Росинтер Ресторантс Холдинг» (сети Il Patio, «Планета суши», TGI Fridays). Основатель Novikov Group Аркадий Новиков в конце января говорил, что

“Декабрь — традиционно оживленный месяц из-за предновогодних встреч, и рестораторы опасались, что ограничения негативно отразятся на выручке

СКОЛЬКО В МОСКВЕ ТОЧЕК ОБЩЕПИТА

В Москве, по данным сервиса 2ГИС, работают более 20,8 тыс. заведений общепита, из них более 5 тыс. (или 24%) как минимум раз в неделю работают после 23:00.

На портале открытых данных правительства Москвы есть информация о работающих в Москве по состоянию на 2 февраля 2021 года

около 17 тыс. заведений общепита. Больше трети (38%) из них — это кафе (6,5 тыс. точек), около 14% приходится на предприятия быстрого обслуживания (2,4 тыс.), по 13% — на столовые и рестораны (соответственно 2,3 тыс. и 2,2 тыс.), 6,5% — на долю баров (около 1,1 тыс. заведений).

Большинство заведений, которые работают после 23:00, имеют лицензию на продажу алкоголя, отмечает президент Федерации рестораторов и отельеров Игорь Бухаров. Такая лицензия, согласно официальным данным на март 2020 года, есть в столице у 4,2 тыс. заведений общественного питания.

общие потери всех заведений составили 30%, а по ресторанам, которые работали в ночное время, — около 40–50%.

Совладелец Hurma Management Group (барное объединение «Профсоюз», бар «Тебурасика» и алкобуфет «Шашлычная») Дмитрий Левицкий называет цифры Мосстата «сомнительно низкими». Он напоминает, что на рынке общепита работают разные категории заведений. У фастфуда, которого не коснулись ограничения, потери были не такими большими, но рестораны, ориентированные на банкеты и туристов, «значительно просели в выручке, а ночные заведения — не менее чем в четыре раза», указывает Левицкий.

Управление по Москве и Московской области, как уточнил представитель Росстата, собирает данные по следующим категориям заведений: рестораны, кафе, бары, предприятия общепита (фастфуд), буфеты, кафетерии, закусочные, столовые (в том числе на предприятиях и в учебных заведениях), а также магазинов кулинарии и отделов кулинарии в магазинах.

В столичном департаменте торговли и услуг Москвы сообщили, что не обладают данными, какую долю заведений общепита в Москве затронул запрет на работу после 23:00.

На долю кафе и ресторанов, которые работают ночью,

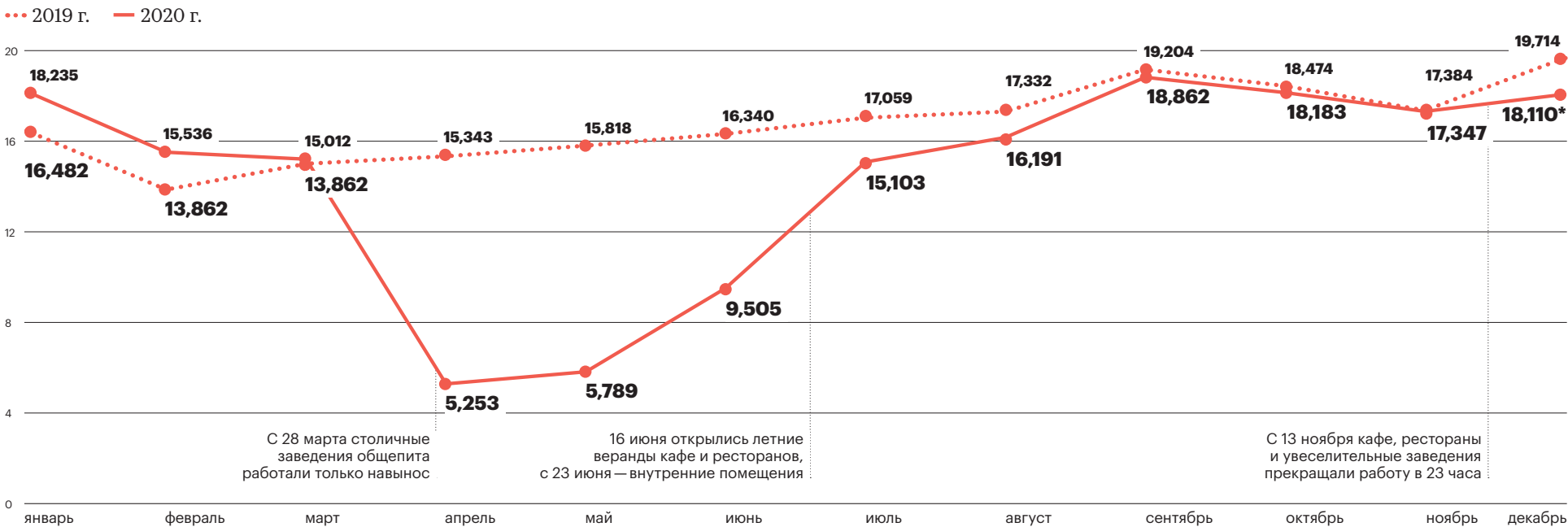
может приходиться около 10% от оборота рынка общепита Москвы, оценивает владелец сети «Мясо & Рыба» Сергей Миронов. По его мнению, снижение оборота ресторанов и кафе в декабре составило из-за запрета работать ночью и отсутствия новогодних мероприятий не меньше 25% к уровню прошлого года.

Сегмент фастфуда в декабре тоже почувствовал снижение, уверяет основатель «Теремка» Михаил Гончаров. По его словам, у крупных сетей падение продаж в некоторых точках доходило до 45%. Источник в одной из крупных компаний говорит, что фастфуд упал меньше других сегментов, но цифру не называет. Представитель российского офиса McDonald's от комментариев отказался.

Некоторые заведения нарушали запрет на ночную работу. Например, в конце декабря московский Роспотребнадзор отчитывался об опечатанном баре «Квартира» в Пресненском районе — бар работал после 23:00, а его посетители не соблюдали социальную дистанцию и были без масок. Большинство заведений общепита соблюдали запрет, а те, кто работал подпольно, не могли оказать существенного влияния на статистику, уверен Игорь Бухаров. ■

При участии Юлии Криган

Оборот столичных заведений общественного питания, млрд руб.



* Предварительные данные.

Источники: Мосстат, расчеты РБК

Рынок труда

РОССИЙСКИЕ КОМПАНИИ ЖАЛУЮТСЯ НА СЛОЖНОСТИ С ОФОРМЛЕНИЕМ ПРИЕЗДА ЗАРУБЕЖНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Иностранное оборудование попало под замок ФСБ

ВЛАДИСЛАВ СКОБЕЛЕВ,
СВЕТЛАНА БУРМИСТРОВА

Компании вновь испытывают сложности из-за задержки оформления документов на ввоз иностранных специалистов в Россию. Из-за этого они вынуждены откладывать модернизацию производств и выпуск новой продукции.

О проблемах с ввозом в Россию иностранных работников РБК рассказали представители компаний из различных секторов и профилей. Так, по словам Антона Гуськова, представителя Ассоциации торговых компаний и товаропроизводителей электробытовой и компьютерной техники (ПАТЭК, включает Samsung, LG, Whirlpool, Beko и др.), проблема в основном затронула компании, у которых есть заводы в России и которым периодически необходимо модернизировать свои производственные линии. «О существенных сложностях из-за оформления иностранных специалистов» также заявил директор по правовым вопросам и корпоративным отношениям AB InBev Efes Ораз Дурдыев.

Проблема с оформлением касается в первую очередь российских компаний, которые используют иностранное оборудование, уточняет собеседник РБК в крупной промышленной компании, которой требуются иностранные специалисты для наладки оборудования.

КАК ОТКРЫВАЛИ И ЗАКРЫВАЛИ ВЪЕЗД
После начала пандемии премьер-министр России Михаил Мишустин подписал распоряжение правительства о временном ограничении въезда иностранных граждан, но впоследствии смягчил требования для отдельных категорий, в том числе специалистов, участвующих в наладке и техническом обслуживании иностранного оборудования, а также однократно въезжающих высококвалифицированных специалистов. Компании должны направлять списки иностранных сотрудников для въезда в профильный орган, который,

в свою очередь, пересылает их в МВД и ФСБ. В середине прошлого года президент Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) Александр Шохин писал Мишустину о задержке в выдаче подобных разрешений на въезд. Он указывал, что списки не поддаются отслеживанию и компаниям почти невозможно предсказать — есть ли у иностранного гражданина право пересечь границу России или уточнить возможную дату въезда. Последствия этого — высокие риски срыва крупных инвестиционных проектов. В конце декабря Шохин вновь рассказал премьеру о проблемах с кадрами (копия документа есть в распоряжении РБК, подлинность подтвердил представитель союза). В нем он попросил рассмотреть возможность смягчения условий въезда в Россию для зарубежных специалистов, не являющихся высококвалифицированными. Как указывает глава РСПП, в связи с нехваткой таких кадров в стране ряд системообразующих предприятий российской промышленности сталкивается с необходимостью привлечения к трудовой деятельности подобных работников. РСПП пока не получил ответ на это предложение, сообщил его представитель.

ПОЧЕМУ ВОЗНИКЛА ПРОБЛЕМА
Как рассказал РБК руководитель VISTA Immigration (оказывает миграционные услуги) Тимур Беслангуров, в связи с пандемией процесс оформления документов для въезда иностранных специалистов в Россию в целях технического обслуживания иностранного оборудования увеличился в два-три раза. При этом срок оформления приглашения и визы для специалистов — граждан стран, с которыми открыто авиасообщение, а также иностранных граждан, имеющих вид на жительство в этих странах, остался прежним — около шести недель. По словам Беслангурова, срок оформления документов для граждан стран, с которыми авиасообщение еще не возобновлено, сложно прогнозировать, так как перед оформлением приглашений и виз необходимо получить индивидуальное разрешение на въезд для каждого специалиста от ФСБ. Он отметил, что сроки рассмотрения и выдачи разрешений не регламентированы, однако уже сформировалась определенная прак-

“ Президент Российского союза промышленников и предпринимателей Александр Шохин указывал, что списки не поддаются отслеживанию и компаниям почти невозможно предсказать — есть ли у иностранного гражданина право пересечь границу России или уточнить возможную дату въезда. Последствия этого — высокие риски срыва крупных инвестиционных проектов

тика. Например, ходатайство Минстроя рассматривается до двух месяцев, а Минпромторга — 1–1,5 месяца. По словам Ораза Дурдыева, сейчас процедура рассмотрения заявлений на въезд для иностранцев остается «на усмотрение соответствующего госоргана». Федеральная служба по регулированию алкогольного рынка содействует игрокам рынка, однако затем у них нет возможности проверить, включили ли МВД и ФСБ сотрудников в списки на въезд. Два собеседника в компаниях, производящих бытовую технику, отметили, что профильное для их отрасли ведомство — Минпромторг — может рассматривать документы от двух недель до нескольких месяцев. Документы «могут зависнуть» и в ФСБ. РБК направил запрос в Минпромторг. Представитель аппарата правительства в ответ на запрос РБК о возможных проблемах с ввозом кадров отметил, что с января 2021 года дополнительным распоряжением правительства «предусмотрен механизм въезда иностранных граждан на территорию России путем подачи заявок федеральными органами исполнительной власти через Единый портал государственных и муниципальных услуг». Один из собеседников РБК отметил, что эта форма действительно упростила процесс подачи документов, однако не ускорила сам процесс межведомственного согласования.

КАК ОГРАНИЧЕНИЯ ОТРАЖАЮТСЯ НА БИЗНЕСЕ
Антон Гуськов сообщил, что из-за рубежа, как правило, привлекают топ-менеджмент и высококвалифицированных сотрудников, без компетенций которых установить и построить новое оборудование не получится. «Мы знаем, что для решения этой проблемы некоторые компании прибегают к помощи региональных властей, чтобы они ходатайствовали об ускорении про-

цесса. Для многих регионов заводы являются системообразующими предприятиями, и если останавливается производство, то это ощущают даже местные власти», — рассказал Гуськов. Он пояснил, что сложившаяся ситуация вряд ли приведет к дефициту товара, однако помешает планам компании по развитию предприятия на российском рынке. «Если компания запускает новую линию — значит, она хочет увеличить объем выпускаемого товара, вывести на рынок новую линейку и т.д. Если иностранные специалисты не придут вовремя, весь завод вряд ли остановится, но это приведет к потерям, потребители своевременно не получат новые модели техники и т.д.», — заключил он. «Процесс приглашения сейчас неформализован и непрозрачен, что, в свою очередь, влечет за собой существенные задержки в модернизации и ремонте производственного оборудования. Мы инвестируем много ресурсов в повышение технологичности своих производств и хотим, чтобы эти изменения происходили согласно графику и ожиданиям», — говорит Ораз Дурдыев. Собеседник РБК в одном из производителей бытовой техники рассказал, что компания рассчитывала сразу после новогодних каникул провести наладку оборудования, но из-за задержки оформления эти процедуры перенесли на начало марта. «Это на квартал сдвигает запуск новой модели, ради которой все делается. Планы производства так просто не поменяешь, нужно думать и о технологиях, и о продажах, и о людях. Мы стараемся оперативно реагировать, но некоторые простые оборудования и отсутствие актуального предложения на рынке — это всегда убытки», — уточнил он, отметив все же, что пока они невелики. ■

При участии Анны Левинской, Надежды Федоровой, Елены Сухоруковой, Анны Балашовой

ВВОЗ СТРОИТЕЛЕЙ

Заместитель министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства России Никита Стасишин рассказал РБК, что для реализации крупных объектов в сфере строительства в Россию было ввезено около 14 тыс. иностранных граждан, преимущественно из Узбекистана, Таджикистана и Казахстана. На рассмотрении находятся обращения по вопросу въезда еще около 5 тыс. иностранных граждан, уточнил он. «На сегодняшний день поступили обращения от 40 строительных организаций по вопросу привлечения иностранных граждан в рамках разработанного Минстроем регламента, одобрены обра-

щения от десяти строительных организаций. Общий срок рассмотрения составляет 7–10 дней», — настаивает он. Исполнительный директор ГК «Страна Девелопмент» Артем Божедомов заявил, что строительная отрасль из-за пандемии столкнулась с оттоком рабочей силы. «Границы закрылись, часть мигрантов покинули страну. В каждом регионе данная тенденция отразилась по-своему, и если застройщикам Москвы удалось подстроиться, то регионы ощутили проблему сильнее», — рассказал он. Директор по строительству ГК «Гранель» Андрей Зимонов объяснил, что дефицит иностранной рабочей

силы сохраняется, он составляет около 30%. При этом, по словам его партнеров, с сентября-октября цены на услуги рабочих выросли на 20%. Вице-президент ГК «Инград» Владимир Гормольсов отметил, что наметилась положительная динамика на отдельных объектах, где работают бригады из государств, с которыми Россия уже открыла сообщение: на эти объекты вышли строители из Турции, едут первые бригады из Армении. Он ожидает, что после возобновления движения поездов из Белоруссии в ближайшее время приступят к работе первые бригады из этой страны.

ОПК

“Мы вообще очень дерзкие

Генеральный директор «Калашникова» ДМИТРИЙ ТАРАСОВ в интервью РБК рассказал, как группа пережила пандемический кризис, что будет продано в рамках оптимизации, какие перспективы у пистолета Лебедева и о новом оружии «для хипстеров».

ИННА СИДОРКОВА

«БЫЛ ПЕРЕТОК КОНТРАКТОВ ИЗ-ЗА ПАНДЕМИИ»

По итогам 2019 года у компании большая закредитованность — 29,5 млрд руб. Как она возникла?

Если посмотреть на предприятия, которые обслуживают госзаказ, у них по уровню закредитованности всегда достаточно высокие показатели. Небольшие авансовые платежи приводят к тому, что им необходимо кредитоваться. Поэтому я не думаю, что это какая-то исключительная ситуация у «Калашникова», это общераспределительный признак. По итогам 2020 года мы с удовольствием можем заявить, что где-то на пятую часть мы сняли кредитную нагрузку по нашей группе компаний. Я считаю это большим достижением, потому что это процентная нагрузка, которая с 2021 года уже не будет падать в цену продукции.

То есть по итогам 2020 года количество заемных средств компании составляет где-то 23–24 млрд руб.?

Да, где-то в этом диапазоне именно по концерну, по группе — несколько больше. Важнее, что нам удалось этот показатель существенно сократить. Мы выполнили ряд контрактов и получили окончательный расчет от заказчиков, провели программу рефинансирования и погасили кредиты на пополнение оборотных средств группы «Калашников».

Кто основные кредиторы у «Калашникова»?

Это обычные банки, которые работают с ОПК.

То есть Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк?

Да. И ВЭБ с ПСБ, это один из ключевых кредиторов.

Можете назвать показатели выручки и прибыли по итогам 2020 года?

Могу подвести предварительный итог. Выручка по МСФО по итогам 2020 года у нас 30 млрд руб., EBITDA — около 3 млрд руб.

То есть выручка по итогам 2020 года на 6 млрд меньше, чем за предыдущий год?

Дело в том, что часть контрактов перенеслась с 2020 на 2021 год. Мы их отгрузим, как только начнет восстанавливаться сообщение, надеюсь, что уже в первом квартале. Задержки происходили в силу различных обстоятельств, спровоцированных пандемией. Поэтому мы ожидаем по итогам 2021 года рост выручки на 30%, а по EBITDA — на 40% по отношению к 2020-му, из-за того что был переток контрактов.

И какая часть контрактов перенеслась с 2020-го на следующий год?

Около 25%.

«ПРОГНОЗИРУЕМ УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДАЖ НА 60%»

Довольно неожиданным было то, что в конце прошлого года новым владельцем концерна стал Алан Лушников, бывший замминистра транспорта, а ныне солист рок-группы Ctrlband. Изменилась ли в связи с этим ваша внутренняя политика?

«Калашников» умеет удивлять. Мы еще раньше начали трансформировать бизнес-культуру внутри группы, Алан Валерьевич это только поддерживает. Когда появляется человек с опытом из разных сфер, так сказать, с масштабным взглядом, это компанию только обогащает. Здесь то же самое. Это возможность совершенно по-новому взглянуть на старые вопросы.

Концерн недавно объявил о новой стратегии. Это связано со сменой владельца?

Мы приняли стратегию до 2025 года. Новым владельцем это только поддерживает, да.

“ Я думаю, что будущее за промшерингом. Вопрос в том, когда наступит такое будущее — через год или через пять

В чем ее суть?

Первая стратегия, до 2020 года, была связана только с производственной системой. Ее основные киты — это Lean (бережливое производство), цифровизация и развитие людей, HR. С течением времени мы поняли, что этого недостаточно. С этим, кстати, столкнулись очень многие: они сделали идеальный поток, идеальную себестоимость, а клиент исчез. Например, «Тойота» — вроде идеальное производство, а появилась «Тесла» — и как учесть такие внешние обстоятельства?

Оказывается, мало смотреть на предприятие только с позиции производства. Ключевым фактором является вовлечение в бизнес-систему еще двух основополагающих факторов роста — разработки и продаж. Я очень хочу, чтобы в 2025 году концерн «Калашников» воспринимали не только как сильную производственную компанию, но еще и как компанию с сильными продажами, качественным подходом к клиентам и сильной разработкой.

К 2025 году какой должен быть показатель по продажам?

Мы прогнозируем увеличение продаж на 60%. Такую цель мы себе ставим. Мы говорим о развитии бизнес-системы «Калашникова» с фокусом на экономическую эффективность. Даже если мы предприятие ОПК, мы все-таки про бизнес.

Заявлять об увеличении продаж на 60% менее чем за пять лет — это довольно дерзко.

Мы вообще очень дерзкие.

И как вы собираетесь это сделать на фоне того, что завод под международными санкциями седьмой год?

Крупнейшие рынки сбыта в лице Европы и США потеряны, пик поставок в рамках госзаказа пройден, теперь еще и пандемия... По каждому из направлений деятельности есть продукты, частично они показаны были

Из жизни
Дмитрия Тарасова

1983
Родился в Ижевске

2001
Пришел на работу в компанию «Ижсталь» стропальщиком

2005
Окончил факультет менеджмента в Ижевском государственном техническом университете имени М.Т. Калашникова (ИжГТУ)

2010
Получил ученую степень кандидата экономических наук в ИжГТУ

2012
Назначен гендиректором НПП «Пружина» (контур «Роснано»)

2014
В качестве директора возглавил оружейное производство концерна «Калашников»

2016
Занял позицию управляющего директора концерна «Калашников»

2019
Занял пост директора группы компаний «Калашников»

Фото: Владислав Шатилов/РБК



на форуме «Армия-2020», частично будут показаны в 2021–2022 годах, на которые мы делаем ставку. Это около 30 продуктов, которые будут давать примерно 95% выручки. И это далеко не только военная продукция: в гражданской сфере, например, это судно на воздушной подушке «Хаска-10», которое мы демонстрировали в августе. Это только первый шаг, это платформа. Оно удобно перемещается, его можно доставить в контейнерах и развернуть в работу за день. Оно проходит везде — вода, лед, — набирает скорость до 40 узлов. И оставлять его только в легком варианте — 10 т — неправильно. Будем развивать эту платформу дальше. Поэтому, скорее всего, появится 60-тонная «Хаска». Понятно, что в текущем плане у нас ее пока нет, мы испытания только сейчас проводим. Но в эталоне в нашей стратегии «Хаска» уже занимает серьезное место в выручке.

Кроме того, мы изучаем и будем предлагать качественно новые производственно-технологические решения. Сегодня мы много говорим про шеринг. «Калашников» задумал шеринг производственных мощностей.

→ 12

«Сити в лицах»: кто строит бизнес в деловом квартале

«Москва-Сити» — не только один из ключевых бизнес-хабов столицы: это город в городе с трафиком более 170 000 человек в день. Чтобы познакомить резидентов друг с другом и объединить десятки проектов, которые создают будущее российского предпринимательства, в конце января ПАО «Сити» запустил новый проект — «Сити в лицах». В каждой серии — новый резидент комплекса, который делится опытом и рассказывает больше о себе и своем бизнесе.

«Создание такого проекта давно напрашивалось. «Москва-Сити» — одно из первых мест, куда едут туристы и любят приезжать москвичи: такой российский Уолл-Стрит, если проводить аналогию. Здесь всегда кипит жизнь, куда-то торопятся люди в деловых костюмах, — делится Андрей Ниценко,

основатель «Прайм Фудс» и «Праймбиф Бар». — «Сити в лицах» позволяет нам поближе познакомиться с обитателями небоскребов. Нам, как предпринимателям, это вдвойне полезно. В «Сити» ежедневно рождаются новые сервисы, уютные кафе, приложения, дизайн. Их создают талантливые и в то же время обычные люди, как и мы. «Сити в лицах» показывает, что, несмотря на пандемию и социальную дистанцию, у нас все равно есть возможность знакомиться, вдохновляться и быть ближе друг к другу».

Поддержка сообщества в кризисное время действительно может помочь выжить бизнесу в пандемию, считает Александра Охупкина, директор Музея Москва-Сити: «Мы уже столкнулись с введением ограничительных мер в работе и только объеди-

нившись силами, взаимодействуя друг с другом, мы не опустили руки и продолжили создавать новые продукты. «Сити в лицах» знакомит нас с самыми разными героями, связанными друг с другом одной территорией — «Москва-Сити». Я считаю, что проект найдет отклик в каждом резиденте, поможет узнать много нового и полезного о соседях и однозначно поможет рождению новых крутых проектов».

Благодаря новым знакомствам создаются не только новые проекты: Светлана Давыдова, HR-директор Solvers Estate уверена, что общение с сообществом предпринимателей помогает изменить свои взгляды и расширить представление о месте, где ты работаешь. «Проект для меня ценен тем, что он лучше раскрывает «Сити». До того, как я начала здесь работать, это

место было для меня просто красивой картинкой, элитным символом деловой столицы, не более того. Сейчас я уже два года как обитатель «Сити», и это пространство меня вдохновляет. Оно очень разное: оно динамично, медитативно, современно, эстетически красиво и удобно. Я верю, что проект «Сити в лицах» поможет участникам нашего комьюнити чувствовать истинное гостеприимство и комфорт пребывания здесь, в том числе, через личные истории и призму впечатлений резидентов».

Выпуски проекта можно увидеть на YouTube-канале и официальном Instagram-канале «Москва-Сити».

МОСКВА СИТИ

Реклама, 16+ Solvers Estate (Конверс эстейт), Youtube (СГуб), Instagram (Instagram)

ОПК

← 11

Как это будет реализовано?
Допустим, у компании есть сто станков, и если она загрузила только половину — на остальные 50 она несет накладные затраты, которые отражаются в себестоимости. А если у вас всего 50, а вам надо еще 50 других, то вы вынуждены заказывать у кого-то в кооперации. Это экономически невыгодно. Поэтому бизнес-модель в 10–15-летнем горизонте будет стремиться к, назовем это так, промышленному шерингу. Многие компании на Западе уже сегодня так и работают. Те же «Боинг» и «Эйрбас» эту модель используют.

В январе мы для делегации из Татарстана презентovali возможности нашего нового гибридного станка. Это такой гибрид фрезера и 3D-принтера. Но история не только про то, чтобы продать сам станок. Суть в том, чтобы создавать хабы, которые смогут предлагать создание любой детали в максимально короткие промежутки времени. Например, появилась какая-то идея у какого-нибудь конструктора, он кидает в облако чертеж, независимо от того, где он находится. Далее на одном из хабов печатается это изделие и присылается ему.

Я думаю, что будущее за этими технологиями, за промшерингом. Вопрос в том, когда наступит такое будущее — через год или через пять.

Как вы внутренний рынок оцениваете, на какой рассчитываете спрос?

Очень сложно делать такую оценку, потому что, во-первых, надо, чтобы потребители в это поверили. Второй барьер — сертификация продукции, создаваемой таким гибридом, на всех уровнях. Плюс создавать рынок с нуля всегда дороже, чем осваивать уже имеющийся.

Мы исходим из того, что мировой рынок аддитивных технологий, позволяющих изготавливать детали сложной геометрической формы, демонстрирует рост в среднем по 30 с лишним процентов в год и уже приближается к \$20 млрд. В России эти объемы в десятки раз меньше, но и у нас рост этого сегмента порядка 25%. Если темпы сохранятся, то к 2025 году он достигнет нескольких миллиардов долларов США.

«СПАСИБО, САНКЦИИ, СПАСИБО, КОНКУРЕНТЫ»

Недавно ОСК выкупила у вас рыббинский судостроительный завод «Вымпел». Какие еще непрофильные активы планирует продать «Калашников» в ближайшее время?

С 2014 года мы практически на 30% сократили объем занимаемых площадей Ижмаша. Если учитывать рост объемов производства, то выработ-

ка рубля с квадратного метра в два — два с половиной раза увеличилась. И такая задача будет стоять и дальше, например, на Ижевском механическом заводе. Я думаю, что после похожей реструктуризации и создания еще одного производственного кластера мы оптимизируем площади Ижмеха также на 30%.

Сокращения коснутся только земель и производственных территорий или персонала тоже?

Земель и территорий. Оптимизации за счет сокращения персонала не предвидится.

Кому вы продаете эти земли? Под какие проекты?

Зависит от назначения. Например, на Ижмаше это были девелоперские компании, они, в свою очередь, сдают эти территории под новые производства или создают производства.

То есть на территориях Ижмеха не будет жилых домов?

Нет. Сейчас там в основном реализуются программы по развитию технопарков, промышленных парков. Получится ли такое сделать на Ижмехе? Думаю, что получится.

С кем вы ведете переговоры о продаже?

Это общий конкурс. Мы торгуем, как обычно, на открытой площадке.

Помимо Ижмеха какие еще предприятия будете оптимизировать?

Да везде, на любом предприятии мы будем продолжать эту программу.

Наверное, с этого года начнем вводить выработку с одного квадратного метра как показатель производственной эффективности.

В «Ростехе» утверждали, что из-за санкций, ограничивающих наш экспорт, производители стрелкового оружия и патронов теряют в год около 10 млрд руб. Внутренний рынок зажат различными ограничениями, а спортивное оружие — очень узкая ниша. Как вы собираетесь двигаться в этом направлении, что предпринимать?

В 2020 году было много факторов, сейчас нет смысла рассматривать их все. Тем не менее мы выросли по продажам гражданского стрелкового оружия по отношению к 2019 году в среднем на 5% по различным видам. Несмотря на локдаун.

То есть у вас оружие онлайн можно купить?

Что касается нелегального оружия, нелегализуемых зипов и аксессуаров — купить их можно через интернет-магазин. У нас в прошлом году с учетом пневматики доля рынка выросла с 45 до 52%, и это, считаю, хороший результат.

Эксперты уже несколько лет констатируют, что Турция и Бразилия зашли на российский рынок охотничьего оружия и плотно на нем закрепились. Как концерн будет бороться с конкурентами?

В 2020–2021 годах мы запускаем около десяти новинок в гражданском стрелковом оружии. Это и есть наш ответ на интервенцию уважаемых конкурентов. Притом новинки «Калашникова» себя очень хорошо показывают. Это и уже продаваемые [карабины] TR2, TR3, а также прототипы TR9 и Ultima, которую мы показали на форуме «Армия-2020». Раньше линейка обновлялась не так часто. Поэтому спасибо, санкции, спасибо, конкуренты, мы очень быстро развиваемся.

Что касается цены, она будет примерно такая же, как у турецких конкурентов?

Наша продукция значительно надежнее. Но в разных сегментах рынка ценовая политика очень разная. Где-то наша цена может быть ниже, где-то выше.

«ПИСТОЛЕТ ЛЕБЕДЕВА ЗАМЕНИТ ПМ»

Многих интересует пистолет Лебедева и его судьба. Будет ли его закупать Минобороны или нет? Есть ли с военными конкретные договоренности?

У нас три заказчика. МВД — по компактной версии, к «Армии-2020» мы прошли госиспытания. Сейчас активно ведем общение по объему возможного заказа, опытная эксплуатация идет. Второй заказчик — это Росгвардия, и это уже полноразмерный вариант пистолета Лебедева, там тоже заканчиваются госиспытания. Мы надеемся, что они закончатся в первом квартале этого года, и тогда будем обсуждать возможные объемы заказов. Я думаю, что, показав вот эти уже готовые варианты, мы предложим их нашему основному заказчику — Минобороны.

Призван ли пистолет Лебедева заменить пистолет Макарова (ПМ)?

Да, мы считаем, что пистолет Лебедева заменит пистолет Макарова. Это должен быть массовый пистолет, такой же, как был в свое время ПМ.

Поставки АК-12 в Минобороны на 2020 год были полностью завершены в прошлом году. С кем еще помимо Минобороны подписаны контракты на поставку этих автоматов?

Мы поставляем автомат в рамках трехлетнего контракта Минобороны и надеемся на подписание следующего. Но объем и интерес, соответственно, может прокомментировать только сам заказчик.

«ХОЧЕТСЯ, ЧТОБЫ ЛЮДИ ВЛАДЕЛИ ОРУЖИЕМ И ПОЛУЧАЛИ КАЙФ ОТ ЭТОГО»

На форуме «Армия» «Калашников» представил первое в России smart-ружье, которое может синхронизироваться с мобильными устройствами. Что это за ружье, какой у него функционал?

Это первый гаджет, гаджет-оружие, все-таки я бы первым словом поставил именно слово «гаджет». Мы же сейчас все в гаджетах. И это ружье способно обучать стреляющего. Там действительно есть процессор, куда можно поставить счетчик выстрелов, компас, видеозапись.

А основное назначение какое?

Это в принципе гладкоствольное оружие. Как люди его используют, на охоте или на стрельбище, работая где-то по тарелочкам или по мишеням, — это уже их выбор. Задача — привлечь ту часть аудитории, которая родилась с гаджетами и себя не мыслит без них. Потому что оно и по форм-фактору, и по дизайну, и по наличию синхронизации, очевидно, про ту аудиторию, которую мы раньше не таргетировали. На самом деле классическая охота сегодня становится все более редкой, даже диковинной. Поэтому хочется вовлечь...

— Хипстеров...

— Называем, как хотим: хипстеры, поколение Z... Может быть, мы продолжим развивать эту линейку, и это будет не только огнестрельной историей. Очень хочется, чтобы люди владели, во-первых, оружием ответственно и при этом получали кайф от этого. Мы на «Армии» видели людей, которые до этого никогда не держали в руках настоящее ружье. Они постреляли, им очень понравилось, у них произошел выброс адреналина, это тоже важно. Не хочется, чтобы люди совсем забывали, что такое оружие. Потому что, если человек владеет оружием ответственно, если человек адекватный, почему бы ему не получать адреналин и удовольствие от такого вида хобби. ■

Полная версия интервью — на сайте rbc.ru

Мы выросли по продажам гражданского стрелкового оружия по отношению к 2019 году в среднем на 5% по различным видам. Несмотря на локдаун

Р30 млрд

составила выручка «Калашникова» за 2020 год, по словам гендиректора группы компаний Дмитрия Тарасова. EBITDA за этот период — около 3 млрд руб.