

Review

16 Здравоохранение на главном экономическом форуме страны: новая линейка генетических тестов от Минздрава

21 Вечерняя кинопрограмма на ПМЭФ: вечный Виктор Цой и группа «Кино» на вечеринке «Коммерсанта»

Обновляем алфавит

Первая после начала коронавирусной пандемии очная сессия Санкт-Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ) показала, какие серьезные надежды и российская власть, и российский бизнес возлагают на процессы, которые должны сопровождать выход мировой экономики из первого за столетие кризиса этого типа. Часть проблем и стереотипов, связанных с Россией, в посткризисной реальности ждет или обнуление, или по крайней мере пересмотр — к этому активно готовятся, и главный тренд ПМЭФ-2021, всеобщее увлечение аббревиатурой ESG, лишь часть этой подготовки, в которой есть и риски, и возможности. Важной частью ПМЭФ в 2021 году стала отдельная молодежная программа «ПМЭФ Юниор» в отдельном форумном пространстве: впервые будущее российской экономики было показано и обсуждено в «детском» зеркале.

— программа —

В число главных задач организатора ПМЭФ фонда «Росконгресс» с очевидностью вошло в 2021 году обеспечение полной преемственности с сессиями форума, до 2019 года проводившимися исключительно в очном порядке. Споры о том, есть ли необходимость в проведении в Санкт-Петербурге полноценного международного форума, не



исчерпывались чисто пандемической тематикой. Проводить ПМЭФ можно было, лишь инвестировав немалые ранее средства в санитарно-эпидемиологическую безопасность, и эта задача при активном участии Роспотребнадзора была решена, видимо, впервые в мире — по крайней мере пока никто еще не рисковал с начала 2020 года проводить такого рода мероприятия в полноценном режиме. Дело еще и в том, что по состоянию на июнь 2021 года какой-либо ясности в ответе на вопрос, «что будет после пандемии», не было, по сути, ни у одного участника форума, что бы они про это уверенно ни утверждали. Тем не менее выиграли те, кто настаивал: ПМЭФ в очной форме необходим не только как «подбадривающее» и экономику, и деловую элиту мероприятие (напомним, одной из важных функций форума в Санкт-Петербурге, как и нескольких других федеральных форумов «Росконгресса», является коллективная и взаимная де-

монстрация самооценок в российской деловой среде, и в этом смысле ПМЭФ является недооцениваемым в этом качестве важным ритуалом для экономики РФ), но и как средство диагностики. Только по настроениям на ПМЭФ можно предположить, что будет происходить с деловой средой в «постковидной» России, кто и на что надеется, что изменилось в настроениях за год (в случае 2021 года — за два) и чего краткосрочно ожидать от конкурентов, коллег и партнеров, и это само по себе стоит риска массовых мероприятий — на самом деле другого корректного способа узнать эти ожидания, видимо, вообще не существует.

Самым необычным в программе ПМЭФ на июнь 2021 года стало то, что именно в государственной части, а точнее, в программе исполнительной власти изменения ощущались достаточно мало. И это тривиально: в начале 2020 года, в самом начале коронавирусной пандемии, в России сменилось пра-

вительство — новая федеральная власть под руководством премьер-министра Михаила Мишустина значительно скорректировала и свою актуальную повестку, и стилистику, и поэтому воспринималась как данность. Для федеральных министров и вице-премьеров то, что они рассказывали на ПМЭФ, было преимущественно рабочими дискуссиями, с началом и развитием которых все знакомилось онлайн. Важно и то, что по состоянию на лето 2021 года Белый дом еще обсуждает основной набор будущих инновационных инициатив в развитии, так называемую фронтальную стратегию, администрация президента готовится к предстоящим осенью парламентским выборам (хотя основные форматы АП на форуме не изменились, дополнившись только активнейшим участием первого замглавы АП Сергея Кириенко в программе ПМЭФ, в частности в проектах, связанных с оживлением общества «Знание»), губернаторы, которые в 2020 го-

ду получили основные полномочия в борьбе с COVID-19, пережили сложнейший год. В сущности, «информационная пауза» в 2020–2021 годах в наибольшей степени затронула именно корпоративный сектор, и у компаний было два года для того, чтобы придумать, какими они собираются предстать перед открывшимся после коронавирусного спада миром и для российского общества, и для всего мира.

Во многом происходящее — чисто психологический эффект. «Мгновенного» «постковидного» будущего, разумеется, не случится, и это осознают все: выход из пандемии, несмотря на высокую скорость экономического восстановления еще долго до выхода из пандемии в мире (и даже более высокую — для России). Так, апрельские оценки динамики ВВП показывают уже сейчас рост в 1,8% год к году, из расчетов по данным Росстата и по оценкам ЦБ, докризисный выпуск экономика РФ в состоянии восстановить уже в третьем квартале, а сама «коронавирусная пауза» в развитии продлится, таким образом, не более двух лет), на деле займет годы. В постэпидемической реальности вполне ожидаемы протекционистские войны и использование «постковидной» повестки для ущемления стран-конкурентов по всему миру — этому, в частности, были посвящены совещания ЕАЭС в Санкт-Петербурге. Часть этих рисков реализуется на глазах — например, это твердое намерение Евросоюза ввести с 2023 года «углеродный налог» ради финансирования всеобщей борьбы с «глобальным изменением климата», эта программа заведомо будет поддержана новой президентской администрацией Джоэфа Байдена в США и всеми странами ОЭСР. Если добавить к этому пока совершенно неизвестно во что выльются планы G7, утвердившей программу всеобщего установления минимальной ставки налога на корпоративные прибыли в 15% (за чем наверняка последуют дальнейшие изменения в глобальной конфигурации налоговых систем в мире, новая атака на низконалоговые и офшорные юрисдикции, равно как и ужесточение режима налогового контроля во всем мире), то «постковидное» будущее совершенно не обещает быть светлым.

c21

ВЭБ.РФ уточняет стратегические планы

— стратегия —

На полях Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ) ВЭБ.РФ, завершивший структурную настройку, представил новую стратегию своего развития — до 2024 года. Госкорпорация, которая должна выступать как консолидатор государственных и частных инвестиций для выполнения национальных целей, планирует в партнерстве с банками нарастить в 2021–2024 годах объемы поддержанных проектов до 17 трлн руб. В приоритете будут проекты в рамках стратегических планов государства, инфраструктурные, экспортно ориентированные, а также региональные и уже получающие поддержку банка развития проекты. Кроме того, ВЭБ.РФ планирует постепенно внедрять принципы ответственного инвестирования и сконцентрироваться на создании «бесшовной» инфраструктуры для развития инноваций.

ВЭБ.РФ 2 июня презентовал предпринимателям, собравшимся на ПМЭФ, проект стратегии группы до 2024

года. Разработка нового документа связана не только с актуализацией планов на фоне досрочного выполнения предусмотренных действующей стратегией задач, но и с перестройкой самой группы ВЭБ.РФ — в рамках реформы институтов развития под эгидой госкорпорации формируется крупный инвестиционный блок.

Как отметил старший партнер McKinsey & Company Ермолай Солженицын, вовлеченность банков в экономику в целом в мире растет. Например, как следовало из презентации, доля активов Китайского банка развития (CDB) в ВВП страны составляет 16,6%, Германского банка развития (KfW) — 14,7%, а на ВЭБ.РФ в российском ВВП приходится 3%. По словам Ермолая Солженицына, «страны все больше и больше смотрят на институты развития как на важную часть уравнения создания крупных проектов» — и в постпандемно государства рассматривают их как «пусковой крючок», чтобы начать обновлять свою инфраструктуру. Один из мировых трендов: банки развития стараются не выступать в одиночку, упор все больше делается на партнерства, зачастую с коммерческими банками, что позволяет увеличить объем доступного финансирования.

c20

От центра к окраинам

— инвестиции —

Поиски источников экономического роста, судя по выступлениям на Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ-2021), в ближайшие годы сместятся в регионы. Вовлечение крупного бизнеса в инвестмента на форуме напрямую не обсуждалось, в частности из-за ограниченного влияния правительства на изменение делового климата и паузы в расторжке новых льгот в обмен на инвестиции. В регионах же работа сводится к созданию первичной инфраструктуры поддержки инвестдеятельности, а также кураторской функции правительства в вопросах эффективных управленческих решений. Сами регионы, впрочем, по аналогии с бизнесом настаивают на необходимости расширения бюджетной поддержки и обеспечении стабильности.

На ПМЭФ-2021 затруднительно назвать сессии, где бы обстоятельно обсуждались инвестиции крупного бизнеса в целом — это малопопулярная в последние годы для форума Росконгресса тема. В этом году она косвенно обсуждалась на деловом завтраке Сбербанк в контексте ограничений для таких инвестиций — на федеральном уровне настройка инвестиционного климата упирается в решение

институциональных проблем, связанных с гарантиями безопасности для предпринимателей. И возможности правительства в этом направлении ограничены, отметил глава бюджетного комитета Госдумы Андрей Макаров. На этой же дискуссии были перечислены уже запущенные правительством механизмы стимулирования инвестивности (СЭПК и фабрики проектного финансирования). По словам главы Минэкономики Максима Решетникова, каждый год взаимодействие с бизнесом обогащается «новой терминологией», а обсуждение правил игры с бизнесом «принимает причудливые формы».

В этом году, впрочем, направлений для работы с крупными компаниями обозначено не было. Причину на форуме также называли: бизнес перестал считать, что предпринимательская деятельность делается на свой страх, и склонен рисковать за государственные деньги. Возможные границы переноса таких издержек на сторону государства, как сигнализировали ранее в правительстве, будут обсуждаться индивидуально и в зависимости от востребованности конкретных проектов. Комплексная же настройка продолжится по отдельным трекам — речь идет о корректировке контрольно-надзорной деятельности, последующем снятии избыточных ограничений (преимущественно в строительной отрасли), а также о развитии венчурного финансирования.

c20

10th anniversary orators

СВЯЗИ РЕШАЮТ

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ НЕТВОРКИНГ
СТАРТ 29 СЕНТЯБРЯ

orator.club

АНДРЕЙ БЕЗРУКОВ
Наставник курса
«Стратегический нетворкинг»



ЕЛЕНА ВАВИЛОВА
Наставник курса
«Стратегический нетворкинг»

Искусственному интеллекту дали слово

Защитить от мошенников и телефонного спама, проанализировать общение с клиентом и заменить живых сотрудников — такие задачи уже сейчас решают голосовые технологии на базе искусственного интеллекта (ИИ). В рамках тематической сессии на Петербургского международного экономического форума-2021 спикеры из «Тинькофф», X5 Group, Just AI, Future Society и Cognitive Technologies разобрали текущие кейсы применения голосовых технологий, обсудили связь доверия к роботам с их эмоциональностью и выяснили, есть ли за внедрением инновационных решений реальный экономический эффект для бизнеса.

— технологии —

Сессия «Говори со мной: AI и голосовые технологии в бизнесе» состоялась на полях Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ) в рамках деловой программы 3 июня, ее участниками стали: председатель правления «Тинькофф» Станислав Близник, соучредитель и управляющий директор Just AI Кирилл Петров, директор по стратегии Корпоративного центра X5 Владимир Салахутдинов, президент Future Society Николас Мийе, а также основатель и президент Cognitive Technologies Ольга Ускова. В рамках беседы участники обсудили развитие голосовых помощников для бизнеса, построение экосистемы вокруг ИИ-решений и место России на глобальном рынке таких технологий.

Рынок голосовых помощников растет стремительно. По данным Statista, по итогам 2020 года в мире насчитывается 4,2 млрд различных устройств с встроенными ассистентами. По прогнозам Just AI, только «умных» колонок с голосовыми помощниками будет продано 2,4 млн штук в 2021 году. Помимо иностранных разработок рынок в России представлен такими ассистентами, как «Алиса» от «Яндекса», «Оле» от «Тинькофф», «Маруся» от Mail.ru Group, «Марвин» от МТС, а также семейство «Салют» от Сбера.

Дискуссия началась с демонстрации возможностей голосового помощника «Оле» по работе с нежелательными звонками. Технология, запущенная в 2019 году для абонентов «Тинькофф Мобайла», с 3 июня стала доступна для абонентов всех российских операторов. «Оле» умеет определять номер, цель звонка и отвечать за хозяина — тактично или иронично, как в случае со звонящим спамером или мошенником. Как пояснил Станислав Близник, по итогам беседы «Оле» пришлет абоненту ее запись и расшифровку, а также сам может договориться о чем-нибудь со звонящим, если звонок был полез-

ным. Кирилл Петров сравнил технологию со своеобразным антивирусом для звонков. Ольга Ускова обратила внимание, что для успешного взаимодействия с человеком робот, каким бы умным он ни был, нужно умение распознавать эмоции и использовать их самому. Скромность и честность голосовых роботов действительно дают эффект, подтвердил Владимир Салахутдинов. По его словам, если клиенты X5 во время звонка понимают, что с ними беседует робот, то тот честно признается в этом и признает свою несовершенство — конверсия в этом случае существенно возрастает.

Компании по всему миру работают над тем, чтобы речь роботов становилась максимально живой, в том числе через добавление слов-паразитов, подтвердил Кирилл Петров. «Также сейчас идет очень большая работа над тем, чтобы еще и правильным образом распознавать эмоции в голосе, тоже опять же с определенным приближением. Пока в основном удается понять негативную эмоцию, нейтральную, позитивную», — рассказал управляющий директор Just AI.

Станислав Близник перечислил и другие варианты использования голосовых технологий бизнесом. Например, они позволяют создавать слепок голоса клиента, впоследствии использовать его в качестве второго фактора авторизации помимо его имени. «Человек, оператор, никогда не сможет на лету в онлайн-режиме понять, голос тот или нет. А машина может. И это применимо на самом деле не только к голосу, это применимо и к фотографиям», — пояснил председатель правления «Тинькофф». Кроме того, «Тинькофф» использует технологию для анализа общения клиента и оператора, чтобы выявлять недовольство клиента или разговор на повышенных тонах. По словам Станислава Близника, это решение под названием Tinkoff Quality Manager банк предлагает и рынку.

В ходе дискуссии вопрос из зала задал владелец крупнейшего в России вендингового



оператора Uvelco Борис Белоцерковский. Он заинтересовался, насколько можно доверять технологии заказа и оплаты голосом в тех же вендинговых автоматах. Станислав Близник заметил, что она дает достаточно высокую точность именно за счет двухфакторной аутентификации — имени клиента и его голосового отпечатка. Однако Ольга Ускова обратила внимание, что в случае мошеннических действий под использованием голосовых технологий для оплаты в автоматах пока еще нет юридической базы. Впрочем, Станислав Близник уточнил, что такие технологии должны внедряться для удобства клиента, а не для судебных разбирательств.

Участники сессии также обсудили, как внедрение интеллектуальных систем отражается на текущей и потенциальной стоимости бизнеса. По мнению основателя Cognitive Technologies, и для «Тинькофф», и для X5 Group технологические новшества необходимы для повышения капитализации компаний. Второй тезис Ольги Усковой касался того, что для крупного бизнеса «основной валютой становится даже не выручка и не деньги — основной валютой становится объем данных и возможность обучать свои искусственные интеллект».

Но, по словам Станислава Близника, технологические инновации нужны «Тинькофф» не ради повышения капитализации и вовсе не требуют от них «уходить в минус». «Сейчас мы действительно начинали с решения каких-то локальных своих задач, инвестируя туда интеллект и капитал, уже получили value от этого, потом начали делать голосовые технологии, в том числе чат-бо-

ты и помощники. Сейчас мы понимаем, что это и есть конкурентное преимущество. Поэтому что тот, кто владеет этой технологией, и тот, кто может создать различные сервисы и продукты на ее базе, тот в итоге и будет являться тем самым инноватором и трендсеттером для рынка», — отметил Станислав Близник, согласившись с тезисом, что данные «драйвят» бизнес и дают больше возможностей для аналитики. Экономический фактор является для бизнеса важнее, чем «флер» от digital, согласился Владимир Салахутдинов. «Мы смотрим на это прагматично. В 2020 году мы внедрили алгоритмы, о которых я говорил, и по итогам года уже получили эффект порядка 7 млрд руб. на показателе EBITDA от автоматизации коммерческих решений», — отметил директор по стратегии Корпоративного центра X5.

Далее участники сессии сошлись во мнении, что не все рабочие обязанности людей стоит и можно отдавать ИИ и заменить управляющий персонал он не сможет. По словам Станислава Близника, отдел контроля качества банка, который занимался прослушиванием и оценкой звонков, действительно сильно уменьшился: «Но при этом все равно остались люди, которые задают тренды, раздают логику, которые экспериментируют, поэтому я не согласен, что человек полностью уйдет. Просто некоторые роли операционные — они как бы сузятся, потому что доверить какую-то работу роботу будет гораздо более выгодно экономически».

Важная роль ИИ в современных реалиях — помогать людям находить то, что нужно, среди тысяч и миллионов доступных оп-

ций. Если Spotify и Netflix помогают пользователям находить контент по интересам, то тот же подход должен работать и с банковскими продуктами, уверен Станислав Близник. «Здесь должен работать AI Banking. Действительно, у клиента будет большой выбор продуктов и спецификаций, и клиенту нужно каким-то образом помочь найти самое ценное для них». По словам председателя банка для этого AI-алгоритм «Тинькофф» в «Тинькофф Инвестициях» автоматически подготавливает специальный набор ценных бумаг или других продуктов, которые могут быть интересны конкретному клиенту, основываясь на анализе его предыдущих предпочтений и успешных инвестиций. В свою очередь, Николас Мийе из Future Society обратил внимание на важность доверительных отношений: чтобы природа рекомендаций, основанных на глубоком обучении, была понятна и прозрачна для клиента.

Кирилл Петров дополнил, что ставить в центр экосистемы ИИ и решения на его базе — выигрышная стратегия за счет комплементарности голосовых ассистентов и других сервисов экосистемы. По такому пути идут многие российские компании, например «Яндекс», и мировые гиганты, уточнил он: «Очень естественно и логично ожидать от голосового ассистента, у которого есть условно подобие характера и понимание человека, умных рекомендаций и умных советов для него».

Заключительная часть сессии была посвящена месту российского бизнеса и его технологий на базе ИИ в мировом масштабе. По словам Владимира Салахутдинова, хотя во многих отраслях отечественные компании учатся зарубежным подходам, в X5 Group заметили, что по части применения искусственного интеллекта и цифровизации российский ритейл существенно опережает западные компании и ставит перед собой задачи, о которых те даже не спешат задумываться: «Интеллектуальный, инновационный потенциал, который сегодня есть в России, в индустрии как финансово-банковской, так и розничной — он огромен, и я думаю, что мы действительно в мировом масштабе находимся среди лидеров».

Направление разговорного устного интеллекта усиленно развивается только в трех регионах мира параллельно — США, Китае и России, подчеркнул Кирилл Петров. По его словам, в каждом из этих регионов развиваются свои экосистемы, создают свои исследовательские школы. «Общаясь с коллегами в Google и Amazon на конференциях в Америке, мы видим, что они уже сейчас учатся как-то вещам у нас для своих ассистентов», — заключил управляющий директор Just AI.

Дмитрий Шестоперов

ESG в ERG: опыт международной компании

— тенденции —

Компании горнодобывающего и металлургического секторов сталкиваются с выраженными экологическими рисками, что только повышает важность ведения бизнеса на основе принципов ESG. Международная компания Eurasian Resources Group (ERG), созданная в Казахстане и работающая сегодня в 15 странах мира на 4 континентах, включая Россию, одной из первых перешла на полную переработку отходов производства, а также стала инициатором проектов совместно с ведущими международными организациями, позволяющих отслеживать всю цепочку поставок: от добычи металлургического сырья до конечного потребителя.

Ведение бизнеса на принципах ESG (Environmental, Social, Governance — экология, социальная ответственность, корпоративное управление) становится не просто все более популярным трендом в деловой среде, но и одним из основных инструментов повышения долгосрочной устойчивости бизнеса.

Декарбонизация и другие масштабные изменения, связанные с борьбой с изменением климата, затронут всех без исключения. В транспортном секторе, по прогнозу UBS, к 2030 году на долю электромобилей будет приходиться 40% мировых продаж новых автомобилей. Производство кобальта и лития, используемых в литий-ионных аккумуляторах, может к 2050 году увеличиться на 500%. Для удовлетворения возросшего спроса на металлы в условиях глобального перехода к «зеленой» энергетике потребуются значительные инвестиции: только в ближайшие 15 лет их объем должен составить \$1,7 трлн, подсчитали в Wood Mackenzie.

При этом условия, на которых компании горнорудной отрасли смогут привлекать новое финансирование, меняются: принципы ESG становятся ключевым фактором для инвесторов, и, по оценкам BlackRock, к 2030 году объем таких вложений достигнет \$1 трлн. Согласно опросу Climate Bonds Initiative, выпуск «зеленых» облигаций вырос с \$42 млрд в 2015 году до \$292 млрд в 2020 году, то есть почти в семь



раз за пять лет. В дальнейшем важность факторов ESG будет только возрастать, поскольку новое законодательство, например ЕС, стремится интегрировать права человека и экологическую значимость в отношении продуктов, импортируемых в страны союза.

На ПМЭФ принципы ESG обсуждались участниками сразу в нескольких форматах, в том числе в ключе развития международных рынков капитала и ответственного финансирования. Председатель совета директоров Eurasian Resources Group (ERG) Александр Машкевич, выступая на сессии, посвященной взаимодействию эмитентов и инвесторов, отметил, что компания полностью солидарна с принципами ESG и начала работу над соответствующими проектами еще 20 лет назад: «Мы вложили в различные экологические проекты по нашей компании, включая строительство новых более экологичных предприятий, порядка \$2 млрд. Мы делаем много для развития образования, инфраструктуры, медицинских об-

служивания не только наших сотрудников, но и всех людей, которые живут в регионах нашего присутствия. Ведь предприятия ERG находятся там, где очень большое население. В Демократической Республике Конго, например, мы платим зарплату учителям, которые обучают 10 тыс. школьников».

Жан-Клод Кнебелер, руководитель направления по устойчивому развитию Центра международных и сравнительно-правовых исследований, ставший модератором сессии на ПМЭФ, отметил своевременность панельной дискуссии с таким уникальным сочетанием инвесторов, эмитентов, бирж и провайдеров услуг, подчеркнул, что с момента выпуска первой «зеленой» облигации прошло 14 лет и рынок ESG-финансирования созрел. На сессии также выступили генеральный директор Luxembourg Stock Exchange Джули Беккер, первый вице-президент Газпромбанка Денис Шулак, член правления, заместитель генерального директора по финансам и международным проектам ПАО «ФосАгро»

Александр Шарабайко, генеральный директор Nordgold Николай Зеленский и другие.

Компания ERG два года назад создала компанию ERG Recycling, извлекающую прибыль из шламов и хвостов. В ERG проектируют и одну из первых в мире утилизационных станций, вырабатывающих электроэнергию из ферросплавного газа, сообщили Review в компании. Компания строит новые предприятия с минимальным углеродным следом. Так, предприятие Metalkol RTR, которое недавно стало вторым по величине производителем кобальта в мире, а также является крупным производителем меди, имеет бизнес-модель, основанную на переработке исторических отходов производства от деятельности других компаний, минуя, таким образом, стадию добычи, и углеродный след предприятия также значительно ниже, чем у других производителей.

Александр Машкевич на сессии рассказал о крупных международных инициативах ERG — в частности, совместно с другими компания-



Председатель совета директоров Eurasian Resources Group Александр Машкевич на сессии ПМЭФ, посвященной ESG и ответственному финансированию

ми сектора, включая Anglo American и Glencore, а также ведущими автопроизводителями и Всемирным экономическим форумом, ERG создала первые в мире общепромышленные инициативы по блокчейн, которые позволяют отслеживать всю цепочку производства, повышать экологичность и исключать использование детского труда. Эти инициативы тесно связаны с появлением так называемого паспорта батарей. ERG является партнером-учредителем Международного альянса для сектора аккумуляторов батарей. Участники альянса создают паспорт как систему подтверждения, что батарея произведена с использованием качественных материалов и вся цепочка поставок соответствует стандартам этичного ведения бизнеса. Подобные партнерства являются одними из первых примеров общемировых усилий по продвижению «зеленой» повестки и удовлетворению растущего спроса на материалы, подпитывающие низкоуглеродную экономику.

Цельный ряд проектов с экологической направленностью реализуется ERG в Казахстане. В стране создана благоприятная нормативно-правовая база для развития возобновляемых источников энергии, и ERG развивает портфель проектов в области ветряной, солнечной и гидроэнергетики.

«Мы благодарны правительству Республики Казахстан, потому что новый Экологический кодекс очень современный и мотивирует всех

действовать в соответствии с самыми строгими требованиями ESG. И мы приглашаем ведущих международных инвесторов, инженеринговые компании и производителей оборудования к сотрудничеству в развитии возобновляемых источников энергии», — говорит Александр Машкевич.

По плану властей Казахстана к 2030 году 15% всей электроэнергии должно производиться за счет ВИЭ. Инвесторы заключают договоры купли-продажи возобновляемой электроэнергии сроком на 20 лет по тарифу, предложенному в ходе аукциона. Законодательство предусматривает ежегодную индексацию цен в договорах купли-продажи с учетом инфляции и колебаний обменного курса тенге к доллару США. Это позволяет стимулировать конкуренцию на рынке и привлечь наиболее эффективных инвесторов, что приводит к оптимизации во всех компонентах затрат.

«Поскольку следующие десятилетия станут нашим шансом реализовать „зеленую“ повестку, я твердо убежден, что компании, которые посвятили себя вопросам ESG, должны сотрудничать с инвесторами-единомышленниками. Это межсекторальное сотрудничество будет иметь решающее значение для успешного перехода к низкоуглеродной экономике», — заключает Александр Машкевич.

Ксения Ильина

Review Итоги Петербургского международного экономического форума



На «зеленом» курсе

Одним из значимых событий XXIV Петербургского международного экономического форума стало подписание долгосрочных договоров фрахтования двух «зеленых» нефтеналивных танкеров между компаниями «Сахалин Энерджи» и «Совкомфлот». Об особенностях новых судов, а также о вкладе компании в процесс декарбонизации „Ъ“ рассказал **Роман Дашков**, главный исполнительный директор «Сахалин Энерджи» — компании-оператора нефтегазового проекта «Сахалин-2».

— сделка —

— В чем принципиальное отличие новых танкеров от тех, что применялись на проекте ранее?

— Их ключевое преимущество — использование в качестве основного вида топлива сжиженного природного газа, который позволяет значительно сокращать выбросы парниковых газов с судов в атмосферу. Два однотипных нефтеналивных танкера, «Прспект Королева» и «Прспект Вернадского», будут работать на проекте «Сахалин-2» в течение десяти лет начиная с 2024 года. Они отвечают самым современным требованиям безопасности, технического оснащения и энергоэффективности, соответствуют российским и международным экологическим стандартам, обладают повышенным ледовым классом для эффективной эксплуатации в зимних условиях.

— В мире «зеленая» повестка становится все более актуальной. Фрахт экологичных судов, компания стремится следовать глобальному тренду?

— Это больше, чем стремление. Долгосрочный успех любого предприятия зависит от повышения эффективности производственных процессов. «Сахалин Энерджи» — один из флагманов мировой нефтегазовой индустрии: именно в рамках проекта «Сахалин-2» на российском шельфе были установлены первые морские нефтегазодобывающие платформы, построен первый в стране завод СПГ. Чтобы соответствовать нашей миссии — быть ведущим производителем энергоресурсов на мировом рынке, мы никогда не стоим на месте, находимся в постоянном развитии. Непрерывное совершенствование бизнес-процессов — часть культурного кода компании и залог нашей многолетней экономической устойчивости.

Еще пять лет назад «Сахалин Энерджи» начала активно анализировать рынок, изучать тренды и прогнозировать будущую потребность в повышенном внимании к вопросам охраны окружающей среды и снижения углеродного следа производства. Соглашение с «Совкомфлотом» стало логич-

ским продолжением этого прогноза и практической реализацией нашей долгосрочной стратегии, которая опирается на планы и лучшие практики наших акционеров.

— Например?

— Например, в проекте «Сахалин-2» совместно участвуют ПАО «Газпром» и концерн Shell. В этом году они заключили Соглашение о стратегическом сотрудничестве сроком на пять лет. Отдельное внимание в нем уделяется вопросу декарбонизации европейской энергетики. При этом отмечается, что благодаря экологическим свойствам природный газ может сыграть значительную роль в достижении климатических целей Европы. И это полностью коррелирует с позицией «Сахалин Энерджи».

Как безопасное и экономически привлекательное топливо природный газ успешно конкурирует с другими ископаемыми источниками энергии — нефтью и углем. В этом плане повышенное внимание к вопросам экологии только укрепляет позицию СПГ наряду с его отличной совместимостью с развивающимися технологиями возобновляемых источников энергии.

Он очень популярен в Азиатско-Тихоокеанском регионе, особенно в Японии. По итогам 2020 года из порта Пригородное в эту страну был отгружен самый большой объем СПГ проекта «Сахалин-2» — 51,6%. При этом японские газовые и электрогенерирующие компании проявляют заинтересованность в поставках углеродно нейтрального СПГ.

Уже сейчас мы работаем над тем, чтобы выйти на новый рынок, обеспечивая поставки углеродно нейтрального СПГ с учетом требований клиентов. В будущем поставка таких партий станет дополнительной опцией для продукции компании, которую она будет готова предложить по запросу покупателя.

Кроме того, проект «Сахалин-2» способен сыграть важную роль в реализации аналогичных планов наших акционеров. Для этого у нас есть все необходимое, включая технологии, ресурсы и, конечно же, уникальный опыт специалистов компании.



— Президент Владимир Путин в этом году поставил цель по сокращению до 2050 года накопленного в России объема эмиссии парниковых газов до более низких показателей, чем в Евросоюзе. Что готова предложить в этом плане «Сахалин Энерджи»?

— Предотвращение глобальных изменений климата — цель мирового сообщества. На ее достижение направлено Парижское климатическое соглашение, которое Россия подписала в 2016 году. Для «Сахалин Энерджи» как ответственного оператора нефтегазового проекта участие в «зеленой» повестке имеет приоритетное значение. С одной стороны, это дает возможность сохранять экологический баланс региона присутствия, а с другой — поддерживать доверительные отношения с покупателями в контексте глобальных трендов охраны окружающей среды.

За последние годы компания снизила энергопотребление, выбросы загрязняющих веществ и парниковых газов в атмосферу в основном благодаря повышению надежности и производительности работы оборудования, оптимизации технологических процессов, управлению сжиганием газа на факелах, утилизации попутного нефтяного газа, предотвращению и контролю утечек.

— И как результат...
— Мы занимаем лидирующие позиции по уровню выбросов парниковых газов на единицу выпускаемой продукции. По данным независимого аналитического агент-

ства Rystad Energy, наши нефтегазодобывающие платформы в 2019 году показали один из самых низких уровней выбросов парниковых газов в расчете на баррель нефтяного эквивалента, достигнув второго в мире результата по показателям эффективности работы.

Сокращение эмиссии парниковых газов тесным образом связано с вопросами эффективного использования энергоресурсов. В общей структуре их потребления компанией основную долю занимает природный газ — 96–97%. В экологическом отношении он является самым чистым видом органического топлива.

Наши показатели энергоэффективности также являются одними из лучших в мире. Приведу один пример: в 2020 году удельное потребление энергоресурсов на объектах добычи компании зафиксировано на уровне 0,65 гигаджоуля на тонну (ГДж/т) добытых углеводородов. По данным Международной ассоциации производителей нефти и газа, аналогичный показатель работы мировых нефтегазовых компаний ежегодно составляет в среднем 1,45 ГДж/т.

Но на этом компания не останавливается и в этом году представила общественности свою стратегию «Экологичный СПГ», направленную на снижение углеродного следа от деятельности проекта «Сахалин-2». Кроме того, реализация стратегии призвана помочь «Сахалин Энерджи» занять лидирующую позицию в новой области рынка экологически чистых энергетических продуктов.

— Не слишком амбициозная цель?

— На протяжении всей своей истории «Сахалин Энерджи» ставит перед собой сложнейшие задачи и успешно их решает. Сомнений в том, что в этот раз будет как-то иначе, у нас не возникает.

Что касается самой стратегии, то она включает четыре ключевых направления. Во-первых, это решения на базе природного потенциала, которые предусматривают мероприятия по повышению поглощения парниковых газов. В частности, к ним относятся работы по восстановлению и увеличению лесного фонда. Следующая тема — работа для дальнейшего повышения эффективности производственных процессов, направленных на снижение показателей удельных выбросов. Третий блок охватывает коммерческую деятельность, связанную с поставками углеродно нейтрального СПГ. Четвертый предполагает перспективные решения для создания энергетических коктейлей на основе альтернативных технологий, глобально снижающих выбросы парниковых газов. Речь идет о возможном использовании возобновляемых источников энергии, водорода, а также о переводе морского и наземного транспорта на сжиженный природный газ.

Для реализации стратегии сформированы рабочие группы и разработана «дорожная карта». При этом мы стремимся синхронизировать свои усилия с действиями органов власти для достижения скорейшего и максимального эффекта от мероприятий.

— То есть аналогичная работа проводится и на региональном уровне?

— В этом плане в Сахалинской области сложилась уникальная ситуация. В начале 2021 года регион стал пилотным для всероссийского эксперимента по углеродному регулированию. Он создает необходимые условия для внедрения технологий, которые способствуют снижению выбросов парниковых газов в атмосферу. В результате эксперимента планируется создать первую в России региональную систему международной торговли углеродными единицами и обеспечить достижение углеродной нейтральности области уже к 2025 году. В этой работе руководство субъекта учитывает и программы по уменьшению углеродного следа, которые реализуют крупные нефтегазовые компании, в том числе «Сахалин Энерджи».

Декарбонизация — общая цель власти и бизнеса. Это путь, по которому эффективнее всего идти вместе. Особенно важно, что в России это движение продолжает набирать темп. В истории нашей страны есть много примеров успешного решения самых неподъемных задач, когда за них брались сообща. При должных стараниях все достижимо — главное, изначально взять правильный курс и с него не сворачивать.

«В конце года нажмем на кнопку „старт“ в ОСАГО»

— интервью —

Универсальный страховщик «Сбербанк страхование» готовится выйти на рынок ОСАГО. О том, как это поменяет сегмент, и о других перспективах отрасли в интервью „Ъ“ рассказывает генеральный директор «Сбербанк страхование» МИХАИЛ ВОЛКОВ.

— В конце апреля Сбербанк объявил о запуске продаж ОСАГО других страховщиков во всех отделениях страны. Каковы собственные планы по ОСАГО у «Сбербанк страхование»?

— Сбер осознанно пошел по пути органического роста страхового бизнеса, а не покупки готовых страховщиков с лицензией ОСАГО. По плану мы должны получить лицензию в четвертом квартале 2021 года. Процесс получения лицензии уже несколько подзабыт на рынке: большинство лицензий на этот вид страхования выдано в 2002 году. По всем правилам претендент на лицензию должен провести год в статусе компании-наблюдателя Российского союза автостраховщиков. Мы вступили в союз в октябре прошлого года. От этой даты начался отсчет срока, за который мы рассчитываем получить лицензию.

За этот год мы должны пройти целый комплекс подготовительных мероприятий, в том числе доказать способность своих IT-систем урегулировать убытки. Мы уже собрали одну из лучших команд на рынке. Сейчас отработываем все необходимые бизнес-процессы и в конце года нажмем на кнопку «старт» в ОСАГО.

— Как планируете конкурировать с другими страховщиками в этом сегменте?

— Мы — часть системы Сбера, и это создает нам существенные конкурентные преимущества. Одно из уязвимых мест российских страховщиков — высокие комиссии посредников за продажу страховых продуктов. Внутри банка мы сможем уменьшить комиссию и предложить клиенту более привлекательную цену.

Кроме того, подавляющее большинство взрослого платежеспособного населения, включая автоладельцев, пользуется Сбербанк Онлайн. 70 млн человек заходит в приложение хотя бы раз в месяц, а более 30 млн — ежедневно. У пользовате-



лей мобильных приложений страховых компаний нет причин заходить в них так часто. Так что нам будет намного проще напомнить о себе действующим и потенциальным цифровым клиентам.

— Маркетплейс в СберБанк Онлайн запущен без «Сбербанк страхования». Получив лицензию на ОСАГО, вы рассчитываете забрать всю его аудиторию?

— Маркетплейс с предложениями страховщиков-партнеров останется и после нашего старта в ОСАГО. Но мы, конечно, хотим стать одним из лидеров и нашего маркетплейса, и в целом сегмента ОСАГО.

— Считаете ли вы тарифы по ОСАГО достаточными?

— За последнее время много сделано на пути к свободному тарифо-

образованию в ОСАГО, и мы поддерживаем рыночные механизмы регулирования тарифов в этом виде страхования. Дальнейшее расширение тарифного коридора экономически необходимо. Например, тарифы точно недостаточны для такси. Также продолжаются обсуждения о повышении лимитов выплат за вред жизни и здоровью, отказ от учета износа. Все это потребует пересмотра тарифов.

— «Сбербанк страхование» год назад вышел на рынок каско и начал страховать залоговые автомобили юрили. Как сейчас компания представлена на рынке каско?

— Мы аккуратно выходим в моторное страхование. В автокаска начали со страхования автомобилей, передаваемых в залог банку при офор-

млении кредита для бизнеса. Это понятный для нас сегмент: и автомобили, и клиенты проходят всестороннюю проверку всеми службами банка, что сводит к нулю риски мошенничества и гарантирует нам качество объекта страхования. Сейчас уже мы оформляем и автокаска для физлиц без привязки к кредитованию.

В целом за этот год в моторном страховании — и в каско, и в ОСАГО — мы должны преодолеть большую домашнюю работу для качественного обслуживания клиентов в будущем. Масштабный выход в оба сегмента будет синхронизирован. И это логично: большинство людей оформляют каско и ОСАГО одновременно. Затем будем совершенствовать автокаска в общей логике развития продуктов для массовых клиентов: полностью цифровое урегулирование, подписка, возможность выбора наиболее актуальных для конкретного клиента рисков.

— Пандемия сначала ослабила убыточность ДМС, а затем после снятия ограничений многие страховщики обнаружили всплеск выплат на этом рынке. Как планируете развивать это направление?

— В ДМС мы еще в самом начале пути. У нас есть несколько продуктов, например фармстрахование, страхование от укуса клеща. В стратегии на ближайшие годы заложено развитие ДМС как в корпоративном, так и розничном сегменте.

— Несколько лет назад, будучи главой другого крупного страховщика, в интервью „Ъ“ вы говорили о своем скептическом отношении к сельхозстрахованию с господдержкой. Сейчас какие планы компании в этом сегменте?

— В сельхозстраховании с господдержкой идет реформа — мы внимательно следим за преобразованием этого вида. Надо сказать, что сегодня уже немного другой рынок. Мы страхуем риски сельхозпроизводителей. Мы будем заниматься всеми видами страхования, которые нужны клиентам Сбера и в которых мы видим для себя экономический интерес.

— Минэкономки заявило о планах реформ в D&O. Тем временем ЦБ говорит о крайне низкой убыточности в сегменте. Зная этот рынок, как вы его развиваете в системе Сбера?

— «Сбербанк страхование» — один из лидеров рынка D&O, у нас несколько десятков очень крупных полисов. Для многих компаний полис страхования ответственности директоров давно стал частью корпоративного управления, и мы планируем дальнейшее развитие этой линии бизнеса.

Я сильно удивился, когда услышал мнение, что D&O «не совсем страхование» из-за низких выплат. Прямо сейчас у меня на столе лежит убыток в несколько миллиардов рублей, и до прихода в «Сбербанк страхование» я тоже сталкивался с довольно крупными страховыми случаями в этом виде. Мировые перестраховщики в который раз повышают ставки на прием рисков D&O, а значит, это все-таки выплата вид. Кстати, существенный рост перестраховочных ставок пришелся на пандемию, из-за которой увеличилось число банкротств и связанных с ними случаев привлечения менеджмента к субсидиарной ответственности.

— Сейчас регулятор и страховщики активно вовлекаются в обсуждение экологических рисков и темы ESG в целом. Ваша компания запустила два продукта по экологическому страхованию. Пользуются ли они спросом и у кого?

— Сбер активно участвует в формировании ESG-повестки, и мы как часть группы тоже не стоим в стороне. «Сбербанк страхование» и «Страховой брокер Сбербанка» разработали программы экологического страхования для крупного и крупнейшего бизнеса, скоро предложим продукт для малых и средних предприятий.

Сейчас возобновляются дискуссии о том, что экологическое страхование должно стать обязательным. Пока что культура страхования экологических рисков, как, собственно, и других рисков, в России не очень развита. Но мы рассчитываем, что следование принципам ESG и экологическое страхование станут в нашей стране стандартом ведения бизнеса.

— В РФ считается провальным закон о страховании жилья — как раз потому, что страхование в нем стало обязательным.

— Сам закон несет здравую, позитивную идею — повысить охват жилья добровольным страхованием.

Но мы видим, что конструкция добровольного вида не смогла мотивировать людей к страхованию: в России по-прежнему страхуется менее 10% жилья.

У «Сбербанк страхования» самая высокая доля рынка страхования жилья — примерно 25%. И наша задача — повысить охват таким страхованием в разы.

— Какие планы по корпоративному страхованию?

— В нем мы уже достаточно хорошо продвинулись. По итогам 2020 года сборы компании по корпоративному страхованию выросли более чем на треть — до 2,2 млрд руб., а по итогам первого квартала 2021 года — в 2,5 раза. Мы вышли на рынок космического и авиационного страхования, страхования ответственности буровых работ и в другие виды.

В марте компания увеличила уставный капитал вдвое — до 5 млрд руб. Уже сегодня по размеру уставного капитала мы находимся на уровне лидеров рынка, и у нас нет ограничений на дальнейшее увеличение, если это потребуется.

Кроме того, мы существенно увеличили собственное удержание по разным видам страхования: до 250 млн руб. по страхованию имущественных рисков, до 150 млн руб. по страхованию ответственности, до \$2 млн по страхованию авиационных рисков.

В начале года мы возобновили договор облигаторного перестрахования имущественных и строительных рисков, увеличив емкость вдвое — до 10 млрд руб. В апреле мы возобновили облигатор перестрахования рисков ответственности. Емкость этой программы также увеличилась вдвое — до 1,8 млрд руб. — и на момент возобновления стала крупнейшей по этому виду. Сейчас у нас одна из лучших облигаторных защит на рынке даже по признанию прямых конкурентов.

— Каковы опущения управления при переходе из компании с 75-летней историей в компанию с 7-летней историей?

— К «Сбербанк страхование» я отношусь как к самому крутому стартапу на российском страховом рынке, который, к счастью, имеет отношение к группе со 180-летней историей.

Интервью взяла Татьяна Гришина

Review Итоги Петербургского международного экономического форума

Розничные инвесторы обосновались на рынке

В этом году на Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ-2021) фокус внимания был ожидаемо смещен в сторону вопросов восстановления экономики и международного сотрудничества после пандемии. Высокий интерес вызвали и вопросы роста числа частных инвесторов, которые стали важной движущей силой российского рынка, особенно на фоне последних новостей во круг бунта частных инвесторов с Reddit.

— инвестиции —

Этой теме была посвящена сессия при поддержке «Тинькофф» в рамках деловой программы ПМЭФ-2021 «Розничная вакцина для российских рынков капитала». Модератором выступил сооснователь консалтингового агентства EM Том Блэквелл, в дискуссии участвовали: CEO «Тинькофф» Оливер Хьюз, независимый директор Мария Гордон, председатель правления Московской биржи Юрий Денисов, старший вице-президент NASDAQ Адам Костьял, финансовый директор Fix Price Антон Махнев, основатель XP Inc Марчело Мезонна.

Несмотря на пандемию коронавируса и локдауны, спровоцировавшие спад мировой экономики и рост волатильности на рынках, частные инвесторы рекордными темпами открывали брокерские счета. В апреле 2021 года число уникальных брокерских счетов физических лиц на Московской бирже превысило 11,6 млн, что почти в два с половиной раза выше показателя 12-месячной давности. Выходит, что на основной российской бирже счета имеют почти 15% экономически активного населения страны. Еще пять лет назад таковых было около 1,8%, а перед финансовым кризисом 2008 года — менее 0,6%.

Однако, как отметил председатель правления Московской биржи Юрий Денисов, достижению столь впечатляющих темпов вовлечения населения на фондовый рынок предшествовала многолетняя и большая работа регулятора, Минфина, правительства, биржи и профучастников рынка. Важнейшими решениями, по его словам, стали: улучшение корпоративного управления, упрощение идентификации, внедрение особого вида счетов с налоговыми льготами — индивидуальных инвестиционных счетов. Были и экономические предпосылки для перетока сбережений россиян на фондовый рынок — падение ставок по вкладам. С 2015 по 2020 год средняя максимальная ставка крупнейших банков снизилась в три раза и опустилась ниже уровня 5%, что не могло удовлетворять потребностям большей части физических лиц. «Понижение процентной ставки подтолкнуло большее число физических лиц посмотреть на возможность зара-



Исполнительный директор TCS Group Holding PLC Оливер Хьюз (слева) во время сессии «Розничная вакцина для российских рынков капитала» в рамках ПМЭФ

батывать доход на других площадках, обогнать инфляцию», — отметил Юрий Денисов.

Снижение ставок по депозитам — это не только российский, но и глобальный тренд, поэтому массовый приток частных инвестиций на фондовый рынок наблюдался во многих развивающихся и развитых странах. Однако, как правильно отметил модератор Том Блэквелл, в США и Европе рынок розничных операций уже и так значительно развит (поэтому темпов вовлечения, как в России, там не могло быть), но и они не могли не почувствовать воздействие пандемического года. «Тренд на участие физических лиц на фондовом рынке беспрецедентен. С ним мы столкнулись на всех рынках нашего присутствия и в США, и в Европе. Это похоже на то, что мы хотели видеть уже давно, а именно демократизацию рынка», — поделился впечатлениями Адам Костьял. Схожая картина наблюдалась и на бразильском рынке, где проникновение инвестиций перед кризисом было даже ниже, чем в России, то есть менее 0,5%. По словам Марчело Мезонна, в течение последних лет количество розничных инвесторов в стране увеличилось в несколько раз, до 3,5 млн. «На фоне низких процентных ставок частные инвесторы начали искать более прибыльные операции», — рассказал господин Мезонна.

Цифровизация инвестиционных услуг

Для роста числа частных инвесторов был еще один фактор, не менее важный, чем падение ставок, — это активная цифровизация финансовых сервисов. Как рассказал Оливер Хьюз, еще в 2016 году Олег Тиньков на спонтанной встрече сотрудников «Тинькофф» задался вопросом: «А почему я не могу (в мобильном приложении банка) купить еще и акции?» «В то время мало кто задавал такие вопросы, но команда взяла и реализовала такое решение. Сначала оно было осуществлено на базе партнера, а затем было переведено на собственную платформу, что дало сильный толчок в приросте числа брокерских счетов», — рассказал господин Хьюз. За вторую половину 2018 года, когда появились «Тинькофф Инвестиции», банк открыл почти 286 тыс. брокерских счетов, застолбив

за собой лидерство по темпам открытия новых счетов. К концу апреля 2021 года банк открыл свыше 5 млн таких счетов и по-прежнему является лидером на Мосбирже по количеству зарегистрированных инвесторов. Этот результат, по мнению Оливера Хьюза, стал возможен благодаря тому, что мобильное приложение сделало процесс открытия брокерского счета быстрым и простым, а процесс торговли на интуитивно понятном интерфейсе — несложным даже для новичков. «По мере роста числа клиентов мы сегментировали нашу базу и предлагали для разных сегментов более кастомизированные решения, удовлетворяющие их потребностям», — рассказал господин Хьюз.

Внедрение новых технологий, по наблюдению Марчело Мезонна, не только уменьшило число барьеров для выхода на рынок, повысило качество инвесторов, но и привело к снижению размеров комиссионных. «Технологии сыграли 100% важнейшую роль в происшедшем инвестиционном буме», — отмечает господин Мезонна.

Эмитенты оглядываются на физиков

Снижению ставок и масштабные программы монетарного стимулирования от ЦБ развитых и развивающихся стран активизации компаний по привлечению акционерного капитала. За минувший год, по данным Refinitiv, в мире было проведено 1383 IPO на общую сумму \$222,2 млрд, максимум с 2014 года. Схожая картина наблюдалась и на российском рынке: с осени прошлого года российские компании провели шесть IPO, крупнейшим из которых стало размещение акций сети дискаунтеров Fix Price. В марте компания привлекла свыше \$1,7 млрд, максимальный объем с размещения «Русала» на \$2,24 млрд, состоявшегося в январе 2010 года в Гонконге и Париже.

Однако если раньше в первичных размещениях прежде всего принимали участие крупные институциональные инвесторы, то сейчас все чаще такая возможность предоставляется и физическим лицам. В частности, в IPO «Совкомфлота», по данным Московской биржи, частные инвесторы подали 41,2 тыс. заявок. В связи с рекордным раз-

мером размещения акций Fix Price основной массой инвесторов были международные институциональные инвесторы. Но, как отметил финансовый директор сети магазинов фиксированных цен Антон Махнев, в компании уделялось внимание и работе с российскими частными инвесторами. «Они не менее продвинуты, чем международные инвесторы, институциональные, но модель принятия решения, которую они используют, кардинальным образом отличается. Поэтому для частных инвесторов мы сильно сократили и адаптировали информационные материалы», — отмечает господин Махнев. При этом он добавил, что в компании старались соблюсти баланс между понятностью объяснений и защитой инвесторов от рисков, которые они на себя возьмут, купив акции.

К вопросу прозрачности компаний и защиты частных инвесторов Том Блэквелл попросил присоединиться профессионально независимого директора Марию Гордон. Госпожа Гордон сразу отметила, что нынешние розничные инвесторы сильно отличаются от тех, что были еще 10–15 лет назад: они более финансово грамотные. «Вклад в образование, вносимый Московской биржей, «Тинькофф» через финтех-инструментарий, увеличившаяся скорость передачи информации и расширившееся информационное поле позволяют думать, что этих людей не нужно особо оберегать (от решения участвовать в том или ином размещении акций). Нам нужно прекратить думать, что smart money знают то, чего не знаю dumb money», — отмечает Мария Гордон. Поэтому, по ее мнению, наблюдательные советы должны раскрывать информации больше, чем от них требует регулирование, для всех, а не только для smart money. «С демократизацией информации появляется и демократизация мнений, а вместе с ними могут появляться и так называемые Робин Худы (Robinhood — американский онлайн-брокер) на рынке. Поэтому набсоветы должны понимать, что в их интересах быть прозрачными для всех денег», — отмечает Мария Гордон.

Финансовая грамотность

С привлечением частных инвесторов на фондовый рынок растет ответственность не только эмитентов, но и провайдеров — управляющих компаний, брокеров, банков и бирж. «Мы все больше сосредотачиваемся на том, чтобы выполнять свою роль более ответственно в смысле образования, подготовки тех новых участников, которые присоединяются к рынку», — рассказал Адам Костьял.

Большую работу по повышению финансовой грамотности физических лиц уже не первый год ведет и Московская биржа. По словам Юрия Денисова, биржа всегда старалась быть прозрачной, проводила семинары, конкурсы, но с многократным ростом числа инвесторов этого уже недостаточно. Поэтому на бирже совместно с Ассоциацией развития финансовой грамотности, брокерами и банками разработали новый образовательный курс, соответствующий рекомендациям IOSCO (Международная организация комиссий по ценным бумагам). Этот курс, как считает глава биржи, позволит людям правильно подходить к вопросу планирования, риск-профилирования, планирования самих инструментов, расскажет о психологии инвестирования, а также подготовит к небрежной рекламе и мошенническим схемам.

Однако при обучении стоит помнить, что частные инвесторы очень неоднородны как по опыту, отношению к риску, уровню знаний, так и размеру сбережений. По мнению Оливера Хьюза, в работе с физическими лицами неправильно использовать универсальное продуктовое решение и универсальные программы обучения, так как они не смогут защитить интересы всего многообразия таких клиентов. «Важно понимать, какие есть сегменты, насколько у них разные потребности, продуктовые предпочтения и подходы к образованию. И только после этого надо формировать продуктовую линейку и образовательные программы, чем мы и занимаемся», — считает господин Хьюз.

В образовательном процессе «Тинькофф Инвестиции» делают большой упор на коммуникационных информационных каналах. В частности, это социальная сеть «Пульс», где инвесторы делятся своими инвестиционными стратегиями, результатами их управления, общаются друг с другом. По оценкам Оливера Хьюза, в этой сети уже зарегистрировано более 1,5 млн активных пользователей. Для опытных инвесторов банк ведет образовательный YouTube-канал «Денги не спят», печатается инвестиционный учебник, проводятся интерактивные обучающие программы и многое другое. В дополнение к этому на помощь начинающему инвесторам призван рободвайзер, который составит индивидуальный портфель исходя из риск-профиля клиента. «Важным шагом в популяризации инвестиций в широкой массе стал запуск сервиса микроинвестирования — это инвестиционная копилка, когда человек может небольшие суммы с повседневных покупок или денежный кэшбэк вкладывать в инструменты фондового рынка. Пользователей данного сервиса уже свыше 2 млн человек», — отмечает Оливер Хьюз.

Взгляд в ближайшее и светлое будущее

Участники встречи сошлись во мнении, что проникновение технологий в инвестиционные процессы продолжится, а вместе с этим и популяризация фондового рынка среди частных инвесторов. «Все, о чем мы говорили здесь, безусловно, будет менять рынки в Латинской Америке, России, а также в Европе и США. При этом технологии останутся очень важной частью тренда», — заявил Марчело Мезонна.

С увеличением числа розничных инвесторов будет расти их влияние на рынок капитала. По словам Юрия Денисова, на российском рынке уже сейчас происходит ментальные изменения, показывающие, что компании могут финансироваться не только на долговом рынке, но и использовать для этого долевой рынок. Оливер Хьюз рассказал о том, что в настоящее время у них в разработке до 12 IPO, где «Тинькофф» может при получении мандата стать букранером. «Компании новой экономики, особенно в технологическом секторе, онлайн-розница, кибербезопасность — им идеологически интересно иметь доступ к нашей базе, и наши клиенты очень заинтересованы в участии в их размещениях и облигаций, и капитала. В таких условиях мы планируем активнее развивать инвестиционно-банковское направление, о чем раньше даже не могли подумать», — рассказал о будущих планах господин Хьюз.

Виталий Гайдаев

Инвестиции здорового человека

— социальная инфраструктура —

Вопросы лекарственной безопасности и развития медицинской помощи стали одними из самых обсуждаемых в ходе ПМЭФ-2021, что неудивительно в контексте нынешней пандемии коронавируса. В ходе форума «Лекарственная безопасность», специально созданного в рамках ПМЭФ для дискуссий на эти темы, российским и зарубежным экспертам удалось обсудить множество вопросов: от текущего состояния вакцинации в РФ до перспектив внедрения новых тестов для определения наследственных заболеваний.

В нынешнем году существенная часть официальной программы ПМЭФ-2021 была посвящена вопросам лекарственной безопасности и развития медицинской помощи. Интерес к этим темам на хот и расширявшемся повестку, но все же оставшемся посвященным в основном экономическим вопросам форуму был понятен: пандемия коронавируса, начавшаяся в 2019 году, продолжает стимулировать интерес к проблемам здравоохранения. Поэтому в текущем году в «нулевой» день форума открылся подфорум «Лекарственная безопасность», который состоялся на просторной «Здоровое общество» 2 июня.

В состав «лекарственного» форума вошло около двух десятков различных сессий, на которых российские и зарубежные эксперты обсудили несколько важных тем: от перспектив цифровизации медицины до возможности широкого внедрения персонализированного лечения с учетом генома человека. Несколько сессий было посвящено текущей ситуации с пандемией и ее возможным последствиям.

Так, по словам главы Минздрава Михаила Мурашко, заболеваемость коронавирусом в

целом по РФ снижается, третьей волны коронавируса в России нет. «Сегодня есть ряд регионов, которые близки к победе над коронавирусом, но мобильность же граждан продолжается, поэтому в том числе нужно помнить, и даже где спокойная и стабильная ситуация в населенных пунктах, все равно нужно создать пул вакцинированных людей», — сказал господин Мурашко в интервью на площадке ПМЭФ. По его словам, доля людей с иммунитетом к COVID-19 в России неплохая, но этого пока недостаточно, чтобы полностью победить коронавирус. Напомним, сейчас вакцинация от коронавируса проводится во всех регионах РФ. Минздрав в августе 2020 года зарегистрировал первую в мире вакцину для профилактики COVID-19, разработанную НИЦЭМ имени Гамалеи. Она получила название «Спутник V». Также в России созданы вакцины «ЭпиВак-Корона» от центра «Вектор» Роспотребнадзора и «КовиВак», разработанная Центром имени Чумакова РАН. В начале мая стало известно о регистрации четвертой отечественной вакцины — «Спутник Лайт». Всего, по словам Михаила Мурашко, государство закупило для вакцинации россиян более 30 млн доз вакцины «Спутник V». «Сейчас лето — самый лучший период для вакцинации. Почему? Во-первых, заболеваемость снизилась, во-вторых, осенью мы должны подойти к вакцинации от гриппа. Мудрый и разумный человек сейчас должен принять для себя решение: сейчас, летом, привакцинироваться от коронавируса, осенью можно получить вакцину от гриппа», — сказал он.

По словам министра здравоохранения, Минздрав не планирует пересматривать цели нацпроекта «Здравоохранение» и план по модернизации первичного звена. Он уточнил, что средства, которые были направлены на нацпроект, реализуются в полном

объеме, согласно тем задачам, которые определены. При этом ряд мероприятий, которые в связи с пандемией не успели выполнить в прошлом году, не снимаются, подчеркнул Михаил Мурашко. В то же время в ходе форума представители ведомства высказали несколько новых инициатив, которые могут изменить некоторые аспекты работы российского здравоохранения.

Так, как рассказал замминистра здравоохранения Сергей Даголев, поскольку именно производство вакцин и основанных на них препаратов станет главным фокусом развития здравоохранения постковидной эпохи, России необходимо задуматься о создании технологических кластеров, объединяющих науку, инвесторов и промышленное производство. «Эти вещи наряду с немим изменением фокуса от большего внимания к противомикробным препаратам к вакцинам и основанным на вакцинах технологиям, препаратам генотерапевтическим как раз будут главным фокусом развития индустрии постковидной эпохи, и на поддержку этой индустрии мы ориентируемся. Здесь опять-таки я вижу дополнительные фронт работы — необходимость создания технологических кластеров, объединяющих науку, частных инвесторов и имеющих на выходе промышленную технологию. Этот фокус — один из приоритетных для обеспечения инновационного потенциала», — отметил он.

Помимо вакцин российское государство, по словам Михаила Мурашко, могло бы обеспечивать своим гражданам доступ к лекарствам, и сейчас Минздрав ищет формат для реализации такой инициативы. «Это подготовка, она сегодня рассматривается как проект. Мы к нему готовимся очень внимательно — это обязательно будет в форме лекарственного страхования, но государство

ищет пути новых, современных подходов для лекарственного обеспечения. Вообще в целом центричество вокруг человека строится, в том числе по лекарственному обеспечению», — сказал он. Что касается текущей системы обеспечения лекарственных потребностей пациентов, то, по словам главы департамента лекарственного обеспечения и регулирования обращения медицинских изделий Минздрава Елены Астапенко, необходимо усилить централизацию госзакупок. «Как показывает практика, когда мы анализируем происходящие торги в регионах, к примеру, то мы видим по некоторым препаратам значительные доли несостоявшихся торгов... Мы проводим разъяснительную работу, в частности о необходимости централизации, например, двух субъектов, потому что зачастую мы видим, что закупки осуществляются небольшими больницами на небольшой объем препаратов, в связи с чем многие производители просто не выходят на эти аукционы», — отметила она.

Также в Минздраве анонсировали обновление подходов к скринингу детей на наследственные заболевания. «Только скрининг на носительство наиболее распространенных наследственных заболеваний может помимо сохраненных лет жизни и снижения инвалидизации сохранить в масштабах страны для системы здравоохранения почти триллион рублей, которые необходимы на лекарственное обеспечение детей, которые могут родиться с наследственными заболеваниями на горизонте в 20 лет», — отметил директор департамента науки и инновационного развития здравоохранения Минздрава Игорь Коробко. По словам замминистра ведомства Татьяны Семенович, Минздрав готовится начать использовать новую генетическую тест-систему. «Сделанная по нашему заказу генетическая тест-

система на одновременное выявление носительства четырех аутосомных рецессивных заболеваний — муковисцидоза, фенилкетонурии, дефицита альфа-1-антитрипсина и нейросенсорной тугоухости. Исследование лиц в репродуктивном возрасте, носителей таких аутосомно-рецессивных изменений, позволит с использованием современных методов медицины — ЭКО и перинатальной диагностики — в случае выявления риска предотвратить рождение таких деток», — сказала она. Кроме того, по словам замминистра здравоохранения Виктора Фисенко, Минздрав планирует развивать тренд дистанционной продажи лекарственных препаратов и делать ее более доступной для людей. «У нас сейчас только нарабатывается опыт, у нас буквально с мая прошлого года существует дистанционная торговля. Она дальше будет развиваться. Мы намерены увеличивать доступность для граждан», — отметил он.

Помимо представления будущих инициатив Минздрав также поделился текущими результатами, которые появились у ведомства за этот год, несмотря на распространение коронавируса. Так, по словам замминистра здравоохранения Олега Салага, за последний год потребление табака и алкоголя в РФ снизилось приблизительно на 20%. В ходе форума Россия даже получила от ВОЗ специальную награду организации за заслуги в борьбе с табакокурением. Также, по словам главного внештатного специалиста по ВИЧ-инфекции Минздрава Алексея Мазуса, смертность от ВИЧ-инфекции в России за 2020 год снизилась на 19% в сравнении с 2019 годом. «Это очень важно. И так и должно быть, когда речь идет о том, что практически все больные обеспечены антиретровирусной терапией», — сказал он.

Анастасия Мануйлова

Review Итоги Петербургского международного экономического форума

Совместные инициативы

Одной из тем для дискуссий на Петербургском международном экономическом форуме-2021 (ПМЭФ) стало нынешнее состояние и будущие перспективы государственно-частного партнерства (ГЧП) в сфере здравоохранения. Представители бизнеса и госструктур сошлись во мнении, что проекты ГЧП в здравоохранении сейчас приобретают все большую актуальность и становятся одним из эффективных инструментов опережающего развития качественной и доступной медицинской помощи в стране. Повышенный интерес к этой сфере был, конечно же, вызван начавшейся в конце 2019 года пандемией коронавируса и ее последствиями как для общества, так и для будущего медицины.

— государственно-частное партнерство —

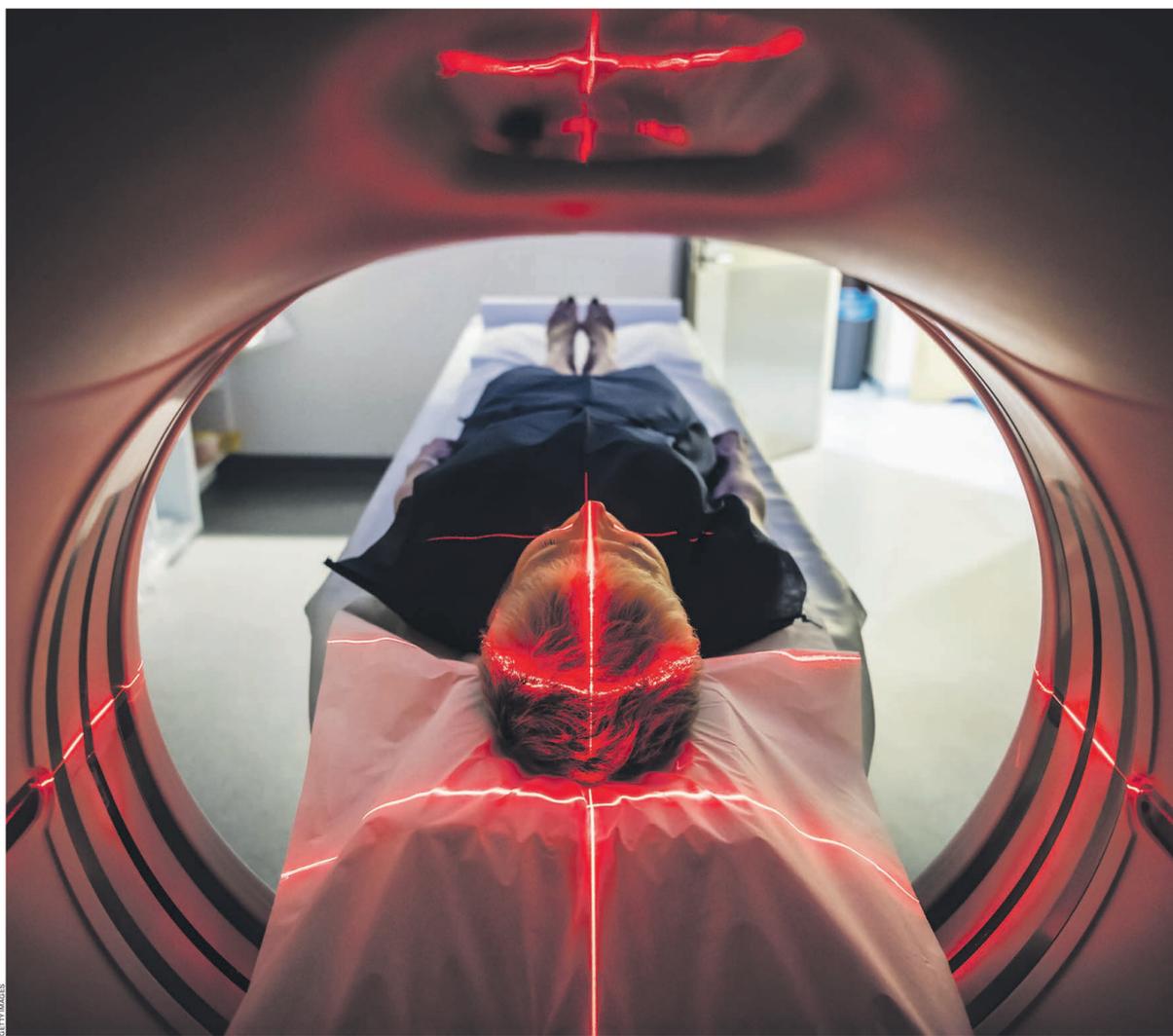
Как рассказал в ходе своего выступления один из участников сессии «Качественно новый уровень развития национального здравоохранения. Формирование медицинских экосистем», президент группы компаний «МедИнвестГрупп» Сергей Нотов, пандемия коронавируса повысила требования к эффективности работы систем здравоохранения и сделала проекты ГЧП более востребованными. «Борьба с новым вирусом потребовала больших ресурсов, следовательно, расходы на остальные направления развития здравоохранения необходимо сделать более эффективными. Как показала практика, с этой задачей прекрасно справляется частный бизнес. Например, на одном и том же виде оборудования в наших центрах проводится около 30–35 исследований в сутки, а в государственных — 10–15», — рассказал он.

При этом, несмотря на пандемию, подчеркнул Сергей Нотов, российское правительство по-прежнему ставит перед собой амбициозную цель — повысить продолжительность жизни населения до 78 лет к 2030 году. «Сейчас этот показатель в среднем составляет 71 год — в частности, его сократило влияние пандемии. На примере Южной Кореи мы можем видеть, что за десять лет прибавить пять лет к ожидаемой продолжительности жизни — беспрецедентная задача. Для того чтобы приблизиться к таким амбициозным целям, необходимо расширять инструменты, используемые в здравоохранении. И из мировой практики мы можем видеть, что использование механизма государственно-частного партнерства решает данную задачу», — отметил Сергей Нотов. В 2005 году в Турции была похожая ситуация, как и России, стояли амбициозные цели по росту продолжительности жизни и сохранению здоровья населения. Для решения данной задачи на государственном уровне было принято решение об использовании инструментов ГЧП, и по итогам 2019 года доля частного бизнеса выросла с 8% в 2005 году до 22% в 2019 году.

«Для того чтобы приблизиться к таким амбициозным целям, необходимо расширять инструменты, используемые в здравоохранении. И из мировой практики мы можем видеть, что использование механизма государственно-частного партнерства решает данную задачу», — рассказал Сергей Нотов.

Так, по словам Сергея Нотова, именно благодаря государственно-частному взаимодействию в России возник рынок ПЭТ/КТ-диагностики. Сегодня центры доступны в 25 городах России. «Далее мы начали развивать другие направления онкологической помощи — лучевую терапию. За 2020 год в медицинских учреждениях группы получили помощь более 200 тыс. пациентов по всей России. На стадии строительства находится более 60 медицинских учреждений: это центры ядерной медицины, центры лучевой терапии, клинично-диагностические центры под брендами „ПЭТ-Технолоджи“ и „Мед-Технолоджи“, — отметил он. Крупнейший текущий проект «МедИнвестГрупп» — онкорadiологические центры в Балашихе и Подольске, спроектированные, построенные и оснащенные в рамках государственно-частного партнерства с правительством Московской области. Соглашение было заключено в 2015 году, центры введены в эксплуатацию в 2018 году. Общий объем инвестиций в их создание составил 4,5 млрд руб. Сейчас центры являются ведущими специализированными лечебными учреждениями Московской области, оказывающими услуги в рамках радиотерапии и радиохимиотерапии пациентам со злокачественными новообразованиями. Центры оснащены шестью линейными ускорителями для дистанционной стереотаксической лучевой терапии, аппаратом для внутримозговой брахитерапии, тремя позитронно-эмиссионными томографами для проведения ПЭТ/КТ, двумя аппаратами магнитно-резонансной и двумя — компьютерной томографии, двумя ОФЭКТ/КТ-сканерами. На территории центра в Балашихе также находится собственный производственный комплекс радиофармацевтических препаратов для проведения ПЭТ/КТ-диагностики.

По словам исполнительного директора Национального центра ГЧП Максима Ткаченко, по данным плат-



формы «Росинфра», сейчас в отрасли здравоохранения реализуется 155 проектов ГЧП (классические формы и квази-ГЧП) на общую сумму 162,2 млрд руб., из них 125,1 млрд руб. приходится на частные инвестиции. Наибольшая доля проектов сосредоточена в секторе специализированной и высокотехнологической медицинской помощи: 72 проекта на 79,4 млрд руб. (58,2 млрд руб. — частные средства). На первичную медицинскую помощь ориентированы 44 проекта на 52,8 млрд руб. (39 млрд руб. — частные средства), 12 проектов на 12,2 млрд руб. реализуются в секторе обслуживания медицинского оборудования, 9 проектов на 6,9 млрд руб. — медицинская реабилитация и санаторно-курортное лечение. Также проекты представлены в производстве лекарственных препаратов, патологоанатомических услугах, лечебном питании. «Требования, предъявляемые к частным инвесторам, зависят от выбора модели обязательств частного партнера на этапе эксплуатации объекта. Это может быть только техническое обслуживание медицинской организации или оказание медицинских услуг (целевая эксплуатация объекта). Если речь идет о целевой эксплуатации, то ею занимаются профильные организации, имеющие опыт в создании объектов, которые предоставляют медицинскую помощь», — отметил он.

Как пояснил Максим Ткаченко, привлечение профильного инвестора на принципах ГЧП позволяет, во-первых, снизить размер участия государства, при необходимости растянуть бюджетные выплаты во времени, во-вторых, повысить эффективность управления объектом на этапе эксплуатации, так как бизнес напрямую заинтересован в снижении издержек. Кроме того, это дает возможность сразу после завершения строительства оснастить объекты высокотехнологичным оборудованием без проведения дополнительных конкурсов и выделения бюджетных средств. Пациент же получает бесплатное медицинское обслуживание, в том числе узкопрофильное, в рамках обязательного медицинского страхования. На практике мы уже можем увидеть, как расширяется перечень и повышается качество оказываемых медицинских услуг в регионах, где уже запущены объекты, созданные по ГЧП. В частности, центры гемодиализа, перинатальные центры, объекты первичной медицинской помощи (поликлиники), онкоцентры, лаборатории позволяют людям получать помощь, где она раньше была недоступна.

Основные выгоды, по его словам, которые получает государство от инвестора, — это деньги и компетенции. Использование механизмов ГЧП в здравоохранении дает возможность публичной стороне, в особенности регионам и муниципалитетам с ограниченными бюджетами, быстрее и качественнее построить необходимые объекты и оснастить их оборудованием, что способствует повышению общего уровня медицинской помощи. Кроме того, профильный инвестор сам же и управляет объектом: формирует бюджет, нанимает персонал, закупает оборудование, проводит при необходимости ремонтные работы и т. п. Таким образом, через ГЧП государство снимает с себя не только затраты на создание и эксплуатацию объектов, привлекая средства частного инвестора, но и полу-

чает современное, конкурентоспособное медицинское учреждение.

С точки зрения бизнеса, по словам Сергея Нотова, ГЧП-проекты позволяют получить гарантии возврата своих вложений. «Важно, что те огромные затраты, которые компания берет на себя, гарантированно вернутся за счет средств ОМС, пациенты региональных субъектов будут получать все необходимые услуги и наши центры не будут простаивать. С каждым годом доля частной медицины в общей системе здравоохранения растет, и пусть сегодня она еще мала, но динамика налицо. Частный бизнес заинтересован управлять учреждением максимально эффективно за счет повышения пропускной способности центра. Это ведет к снижению себестоимости проводимого исследования за счет снижения удельных посто-

янных затрат: сервиса медицинского оборудования, аренды помещений и пр. Сформировавшийся остаток денежных средств медицинское учреждение может направить на повышение квалификации медицинских специалистов и улучшения условий их работы», — сказал он.

Как рассказал главный врач Новосибирского областного онкологического диспансера Олег Ивановский, отрасль здравоохранения видит все больший интерес инвесторов к ГЧП-проектам в регионах. «Для нас такие проекты полезны тем, что мы получаем возможность оказывать пациентам качественную и своевременную помощь. Врачи также получают возможность работать на современном оборудовании, появляются дополнительные рабочие места и образовательные программы от инвесторов. Для пациентов это перспектива

появления современных медицинских комплексов в их регионах. Таких как лучевая терапия, химиотерапия и даже строительство полноценного онкологического центра с современным оборудованием. Безусловно, проекты на условиях ГЧП улучшат качество медицинской помощи в регионе. Важно, чтобы мы работали в партнерстве, когда регион получает необходимое учреждение, а инвестор — гарантированность своих вложений», — отметил он.

Преимущества ГЧП-проектов также очевидны и для пациентов. По словам директора службы помощи онкологическим больным «Ясное утро» Ольги Гольдман, объемы финансирования российской системы здравоохранения из госбюджета не всегда позволяют использовать новейшие технологии в диагностике и лечении тяжелых заболеваний. «ГЧП-проекты, в свою очередь, дают пациентам право выбрать медицинское учреждение как по степени инновационности медицинских услуг, так и по уровню сервиса», — отметила она. — Мы приветствуем все проекты, которые помогают развивать рынок медицинской помощи и поощряют конкуренцию за пациента. Мы вместе с пациентами очень ждем медицинские организации, которыми управляют современные и эффективные менеджеры, выходящие в посетителях не только пациента, которого нужно вылечить по новейшим технологиям и с максимальной эффективностью, без приписок и бюрократии, но и клиента, для которого всегда есть удобное кресло в зале ожидания и туалетная бумага в туалете».

По словам Сергея Нотова, для «МедИнвестГрупп» проекты ГЧП являются одними из приоритетных. «Мы видим, что комплексные проекты позволяют эффективно решать проблемы в области диагностики, лечения, реабилитации и последующего наблюдения за состоянием пациента. Поэтому следующие пять лет ключевыми инвестиционными проектами будут проекты ГЧП. В наши планы входит строительство и реализация до 15 таких проектов в различных регионах страны. На данный момент ведется активная работа по инициации проектов в Пермском крае, Новосибирске, Краснодарском крае и Нижегородской области. Сейчас мы уже инвестируем в проекты ГЧП и, конечно, продолжим этим заниматься. Особенно приятно, что российские ГЧП-проекты отмечают на международном уровне — это тоже признак развития. В 2021 году центры „ПЭТ-Технолоджи“ в Балашихе и Подольске были представлены на Международном форуме проектов ГЧП, организованном Европейской экономической комиссией ООН в Женеве, и вошли в десятку лучших проектов ГЧП из отобранных по всему миру, получив специальную номинацию „За безупречный трансферт высокотехнологичных методов диагностики и лечения онкологических заболеваний“ (Replicability)», — отметил он.

Так, в ходе ПМЭФ-2021 «МедИнвестГрупп» заключила соглашение о финансировании проектов ГЧП в области борьбы с онкологическими заболеваниями с национальным институтом развития ВЭБ.РФ.

«Развитие онкологической службы в субъектах — одна из основных задач, стоящих перед современной системой здравоохранения России. Смертность от новообразований наряду с заболеваниями сердечно-сосудистой системы — лидер среди причин смертности населения России. Реализация такого рода соглашений напрямую влияет на достижение национальных целей развития, определенных майским и июньским указами президента России, целей национального проекта „Здравоохранение“ и входящих в его состав федеральных проектов. Для нас крайне важна поддержка таких партнеров, как ВЭБ.РФ. Совместно мы будем решать важную задачу, которая требует синергии экспертизы, финансов и государственных инициатив», — заявил Сергей Нотов.

В рамках соглашения ВЭБ.РФ сможет принимать участие в организации и проведении экспертизы проектов, инвестиционном и финансовом консультировании при их реализации, а также в финансировании проектов на принципах возвратности. Компания «МедИнвестГрупп» подтвердила свое намерение о вхождении в инфраструктурные проекты в области здравоохранения на принципах государственно-частного партнерства.

Анастасия Мануйлова



ПРОЕКТЫ И СДЕЛКИ ГК «МЕДИНВЕСТГРУПП»

Управление и развитие 25 центрами в федеральной сети центров диагностики и лечения онкологических заболеваний «ПЭТ-Технолоджи». На сегодняшний день центры по диагностике и лечению онкологических заболеваний «ПЭТ-Технолоджи» представлены в таких городах, как Уфа, Екатеринбург, Липецк, Тамбов, Орел, Белгород, Самара, Ростов-на-Дону, Курск, Москва и Московская область, Ставрополь, Пермь, Владикавказ, Астрахань, Краснодар, Иваново, Киров, Ярославль.

В центрах проведено более 293 тыс. исследований ПЭТ/КТ.

В четырех центрах лучевой терапии — в Москве, Московской области, Екатеринбурге и Перми — проведено более 15 тыс. курсов лучевой терапии.

Управление и развитие сети многопрофильных частных клиник «К+31». 2 клиники в Москве. В 2020 году начало строительства нового корпуса.

Развитие федеральной сети клинично-диагностических центров «МедТехнолоджи».

Развитие и управление многопрофильной клиникой в г. Химки «Клиники Лядова» (ЦАОП).

Review Итоги Петербургского международного экономического форума

С особой ответственностью

Современный бизнес стремительно меняется, переходя на новый формат работы, ключевым требованием которого является соответствие принципам устойчивого развития. Яркой демонстрацией подобных изменений стал Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ), в рамках которого был подписан целый ряд соглашений в сфере ESG. Одним из самых активных участников таких подписаний стал Газпромбанк, который в последние годы активно развивает экологическое и социальное направления, а также постоянно совершенствует методы корпоративного управления.

— конъюнктура —

Новые горизонты

Один из лидеров российского финансового сектора, Газпромбанк, в рамках Петербургского международного экономического форума заключил несколько соглашений в сфере ESG (Environmental, Social, and Corporate Governance — экологическая, социальная ответственность и корпоративное управление). Эта тема становится неотъемлемой частью бизнес-стратегии любой современной компании. Как отметил на ПМЭФ сопредседатель по России и странам СНГ Goldman Sachs Тимоти Толкинсон на прошедшей при поддержке Газпромбанка сессии «Международные рынки капитала ответственного финансирования — точка синергии для эмитентов», сейчас создается все больше ESG-фондов, влияющих на потоки движения капитала по всему миру. Приток в эти фонды за полтора года составил порядка \$400 млрд. В це-

поративные направления. Также на Газпромбанк приходится более 60% финансирования в российские ВИЭ-проекты.

Очередное соглашение, расширяющее участие Газпромбанка в этом секторе, было подписано 3 июня на ПМЭФ с Фондом развития ветроэнергетики (создан на паритетной основе ПАО «Фортум» и «Роснано»). В рамках сотрудничества банк на принципах проектного финансирования выдает кредиты на строительство в Самарской области энергоустановки до 236,6 МВт. Обслуживание и погашение долга будет обеспечено выручкой по договорам о предоставлении мощности генерирующих объектов, работающих с использованием возобновляемых источников энергии (ВИЭ).

Еще одним шагом для Газпромбанка в области энергетики стало расширение сотрудничества с компанией «Т Плюс» в рамках финансирования проектов по ДТМ-2 (вторая фаза механизма гарантированного возврата



ФОТО: АЛЕКСАНДР ПЕТРОВ / СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРЕСС-СЛУЖИТЕЛЬ ГАЗПРОМБАНКА

В структуре активов Газпромбанка проекты ESG на общую сумму более 700 млрд руб., включая розничные и корпоративные направления. Банк сформировал в России один из крупнейших портфелей в сфере устойчивого развития

лом, по оценке Goldman Sachs, более 3 тыс. инвесторов, на которых приходится около \$100 трлн располагаемого финансирования, уже придерживаются принципов ответственного инвестирования.

При этом Россия пока отстает от мировых тенденций, только начиная формировать сектор ESG-инструментов. Так, например, по словам первого вице-президента Газпромбанка Дениса Шулакова, на рынке есть большие перспективы по выпуску зеленых облигаций на фоне дефицита на международном рынке финансовых инструментов на \$8–10 трлн. Но Россия пока не может полноценно участвовать в этом процессе, так как только 4% национальных компаний подходят под требования европейского законодательства по привлечению «зеленого» финансирования.

«Мы в России должны оперативно выработать стандарты по ESG-облигациям, и в том числе сделать это на законодательном уровне. Европа в этом направлении ужесточает правила, и мы наблюдаем, что все меньше традиционных компаний могут воспользоваться такими инструментами, как «зеленые» и социальные облигации. Поэтому сейчас набирает популярность новый вид привлечения долгового финансирования — облигации с привязкой к KPI устойчивого развития», — отметил господин Шулаков.

ESG не единственный тренд, который Газпромбанк активно развивает и поддерживает в России. Банк является одним из крупнейших инвесторов квантовой отрасли: с 2014 года Газпромбанк финансирует проекты Российского квантового центра. Один из таких проектов показали на стенде банка в ходе ПМЭФ: публике продемонстрировали проект использования квантовых сенсоров в медицине. Как утверждают в РКЦ, эта технология позволит диагностировать множество заболеваний на самой ранней стадии.

«Квантовые технологии имеют множество различных областей применения: от квантовой защиты информации до медицины. Газпромбанк одним из первых в России увидел эту перспективу, и сегодня сделанные нами инвестиции дают прорывные результаты. Мы видим огромный коммерческий потенциал этих технологий», — прокомментировал заместитель председателя правления Дмитрий Зауэрс, присутствовавший на презентации.

Экономика зеленеет

На данный момент в России Газпромбанк сформировал один из крупнейших портфелей в сфере устойчивого развития. Так, по оценкам самого банка, в его активах проекты ESG на общую сумму более 700 млрд руб., включая розничные и кор-

поративные направления. Также на Газпромбанк приходится более 60% финансирования в российские ВИЭ-проекты.

Также на полях форума банк совместно с ВЭБ.РФ подписали индикативные условия финансирования по сделке синдицированного кредитования проекта модернизации Ижевской ТЭЦ-2, а также двух пусковых комплексов Пермской ТЭЦ-9. Их общая стоимость составляет почти 15 млрд руб. На кредиты от Газпромбанка и ВЭБ.РФ придется до 80% инвестиций, остальные средства предоставит сама «Т Плюс». По итогам модернизации вводимые мощности Пермской ТЭЦ-9 составят 190,9 МВт, Ижевской ТЭЦ-2 — 124,9 МВт. По словам зампреда правления Газпромбанка Алексея Белоуса, финансирование модернизации Пермской и Ижевской ТЭЦ повысит степень надежности энергоснабжения регионов.

Химические перспективы

При этом участие Газпромбанка в проектах, реализуемых на принципах ESG, не ограничивается энергетикой. Только в рамках ПМЭФ банк договорился о сотрудничестве в области ответственного финансирования с тремя крупными производителями минудобрений. Речь идет о соглашениях с компаниями «Акрон», «Щекиноазот», а также «Еврохим». В первом случае инвестпроект соответствует стандартам ESG, так как подразумевает снижение удельных выбросов парниковых газов, загрязняющих среду и др. Документ предполагает сотрудничество сторон при структурировании и организации выпуска социальных облигаций с «зеленым» лейблом,

а также обмен опытом по подготовке соответствующей отчетности.

Именно сектор минеральных удобрений зампреда правления Газпромбанка Алексей Белоус назвал в ходе подписания соглашения с «Акрон» одним из основных и наиболее перспективных направлений бизнеса проектного финансирования банка. Он отметил, что хотя рынок ESG-инвестирования в России лишь формируется, ответственное финансирование перестает быть исключительно имиджевой характеристикой, так что включение этой составляющей в новые проекты — хороший задел на будущее.

Второе соглашение в области химии с «Щекиноазотом» предполагает участие Газпромбанка в строительстве компании производственного комплекса по выработке концентрированного малометанольного формалина мощностью 110 тыс. тонн в год. Это вещество незаменимо в медицине, сельском хозяйстве, текстильном и бумажном производстве. Кроме того, документ предусматривает сотрудничество сторон при строительстве производства нетканого материала по технологии спанбонд с возможностью производства материала для медицинских целей с использованием технологии «Мельтблаун».

Этот проект особенно важен в рамках текущей эпидемиологической обстановки, так как может обеспечить спрос на сырье со стороны производителей гигиенических и медицинских изделий, а также защитной одежды. Совокупный бюджет двух проектов составляет около 4,4 млрд в рублевом эквиваленте, из которых до 80% может обеспечить Газпромбанк.

Помимо этого специалисты банка окажут необходимую консультационную помощь по внедрению в деятельность «Щекиноазота» стандартов ESG, что позволит компании существенно снизить экологические, социальные и управленческие риски. Как пояснил Алексей Белоус, вовлечение клиентов и партнеров в процессы ESG-трансформации — одна из приоритетных задач бизнес-стратегии Газпромбанка. «Мы намерены способствовать развитию компаний, внедряющих лучшие практики в области экологической и социальной защиты, за счет предоставления более выгодных условий финансирования», — отметил он. Банк является одним из ключевых финансовых партнеров «Щекиноазота».

Третий проект, об участии в котором Газпромбанк договорился на ПМЭФ, стало строительство завода аммиака и карбамида в Кингисеп-

пе мощностью 1,1 млн тонн аммиака и 1,4 млн тонн карбамида в год (проект группы «Еврохим»). Банк планирует войти в состав синдиката крупнейших российских банков с привлечением механизма Фабрики проектного финансирования ВЭБ.РФ. В рамках соглашения химическая компания уже в ближайшее время получит первые кредитные средства на 27 млрд руб. В целом объем синдицированного кредита составит около 100 млрд руб., что покрывает до 80% от бюджета проекта без учета опционального транша ВЭБ.РФ на покрытие процентов и увеличения бюджета проекта. Запуск завода намечен на 2024 год.

Развитие по всем направлениям

Помимо проектов в области ESG Газпромбанк располагает достаточно большим портфелем в сфере государственно-частного партнерства. В России Газпромбанк является одним из лидеров по созданию инфраструктуры, в том числе заметным игроком в сфере транспортной инфраструктуры.

На ПМЭФ банк подписал соглашение о строительстве развязки Западного скоростного диаметра (ЗСД) с Витебским проспектом, которая так-

же соединит трассу ЗСД с перспективной Широкой магистралью скоростного движения. Объем его финансирования может составить до 10 млрд руб. Строительство новой шестиполосной развязки длиной 2,6 км от ЗСД до Витебского проспекта ведется в рамках соглашения о государственно-частном партнерстве по Западному скоростному диаметру стоимостью 27 млрд руб. В этой сфере Газпромбанк уже участвовал в ряде проектов. Так, банк кредитовал строительство нескольких очередей ЦКАД, «Обхода Хабаровска» и других знаковых строек. «ЗСД был когда-то первым и особенным для нас проектом. Красивая и удобная магистраль существенно разгрузила исторический центр города, став его визитной карточкой. Продолжение сотрудничества с нашими партнерами по проекту — важными этапами ВТБ и ЕАБР — важный этап в дальнейшем развитии современной инфраструктуры Санкт-Петербурга», — отметил зампреда правления Газпромбанка Алексей Белоус.

Еще несколько соглашений в рамках ПМЭФ Газпромбанк подписал в аграрной сфере. В частности, о планах финансировать строительство высокотехнологичного мясоперерабатывающего завода в Тульской области, реализуемого группой «Черкизово». Общие инвестиции составят до 48 млрд руб., из них до 40,8 млрд руб. могут быть предоставлены Газпромбанком в виде проектного финансирования в рамках программы льготного кредитования сельскохозяйственных производителей Минсельхоза России (Постановление правительства РФ №1528 от 29 декабря 2016 года). Как отметил исполнительный вице-президент по развитию бизнеса с компаниями агропромышленного комплекса Газпромбанка Антон Гребешев, создание новых современных производств способствует ускоренной модернизации отрасли, повышает ее конкурентоспособность, а также существенно повышает доступность качественных свежих продуктов питания для населения.

Второе соглашение в сфере сельского хозяйства предполагает международное сотрудничество Газпромбанка с ГК Charoen Pokphand Foods (Королевство Таиланд). Стороны договорились об основных условиях финансирования по проекту строительства высокотехнологичного мясоперерабатывающего цеха в Нижегородской области стоимостью 10 млрд руб. Charoen Pokphand Foods за последние пять лет стала одним из ключевых партнеров Газпромбанка в агропромышленном комплексе. В 2016 году они реализовали ряд крупных инвестиционных проектов в свиноводческой отрасли. По словам первого вице-президента Газпромбанка Александра Ушкова, Газпромбанк имеет огромный опыт в реализации сделок в агропромышленном секторе, в том числе с использованием различных механизмов государственной поддержки, что позволяет банку активно участвовать в масштабных проектах, направленных на развитие российского АПК и обеспечение продовольственной безопасности страны.

Также банк договорился о сотрудничестве в аграрной сфере с правительством Калининградской области и производителем масел и другой сельхозпродукции ГК «Содружество». Документ предполагает реализацию совместных проектов, направленных на охрану окружающей среды, уменьшение карбонового следа, внедрение биотехнологий в производственный процесс, утилизацию переработки сырья и увеличение добавленной стоимости продукции компаний группы. Это уже не первый опыт совместной работы: более чем за десять лет сотрудничества компания реализовала проекты с общим бюджетом около 90 млрд руб. Так, при финансовой поддержке Газпромбанка «Содружество» в 2021 году запустило самое технологичное и крупнейшее в Европе производство соевого протеинового концентрата в городе Светлый Калининградской области. Как пояснил Алексей Белоус, реализация инициативы ESG-направленности станет новым этапом долгосрочного и эффективного сотрудничества, а также обеспечит социально-экономический прогресс Калининградской области.

Количество соглашений, основанных на принципах устойчивого развития, заключенных в рамках ПМЭФ, демонстрирует широкие перспективы развития в России сферы ESG и готовность национальных компаний применять такие методы в своих крупнейших проектах. Это дает надежду на постепенное вхождение России в новую структуру глобальной экономики, где компании оцениваются не по их финансовым показателям, а исходя из применяемых инструментов ответственного отношения к окружающему миру.

Ольга Матвеева



ФОТО: АЛЕКСАНДР ПЕТРОВ / СПЕЦИАЛЬНЫЙ ПРЕСС-СЛУЖИТЕЛЬ ГАЗПРОМБАНКА

Review Итоги Петербургского международного экономического форума

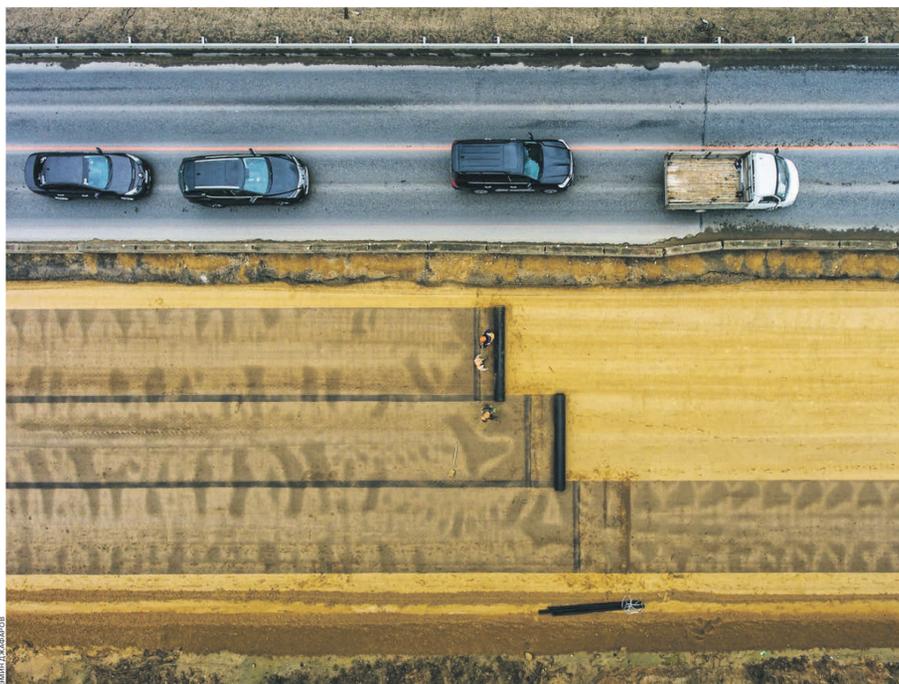
Пространство для новых полос

Сдвиг по срокам «вправо» вложений бюджетных средств в новой редакции Комплексного плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры (КПМИ) в 2021–2024 годах принципиально не меняет основные тренды в транспортно-инфраструктурной отрасли в среднесрочной перспективе — высвобождающиеся средства инвесторов и банков могут стать источником финансирования новых проектов этого рода по схеме государственно-частного партнерства, констатируют аналитики «ВТБ Инфраструктурный холдинг» (ВТБ ИХ) в исследовании перспектив отрасли. Одним из драйверов этого процесса будет рост вложений в автомобильный сектор, где к 2024 году ожидается рост инвестиций до уровня 1 трлн руб. в год, и здесь, констатируют аналитики, схемы ГЧП также предпочтительны.

— инфраструктура —

Аналитическое исследование ВТБ ИХ «Перспективы развития автомобильной сети» опубликовано накануне июньской сессии Петербургского международного экономического форума, на которой активно обсуждалась эта проблематика, — в мае 2021 года. Оно в приложении к автомобильной сети подробно развивает тезисы доклада ВТБ ИХ «Концессионный „ренессанс“ в транспортной отрасли. Вызовы и возможности», опубликованного в ноябре 2020 года и посвященного оценке перспектив государственно-частного партнерства (ГЧП) и концессионных схем в транспорте в свете изменений 2020–2021 годов, связанных с реализацией бюджетных расходов, в частности переброски «вправо» части расходов КПМИ.

Основные выводы исследования: коррекция схемы госфинансирования плана не меняет основные задачи и вызовы в автомобильной сфере. Так, по прогнозу ВТБ ИХ, текущее состояние дел позволяет прогнозировать выход к 2024 году инвестиций в автомобильный сектор на уровень до 1 трлн руб., преимущественно за счет национальных проектов КПМИ и БКАД. При этом потенциал инвестиций в более длительный период остается очень высоким — это 7–11 трлн руб. до 2030 года в зависимости от того, какой перечень проектов будет утвержден и с какими характеристиками. Благоприятной для ситуации, как предполагается, является тот факт, что наибольшие социальные и экономические эффекты (от 0,2 до 1,5 руб. дополнительных бюджетных доходов на каждый вложенный в про-



Изменения внутри бюджетной инфраструктурной программы сделают схемы ГЧП и концессий в автомобильном строительстве до 2024 года еще более актуальными

ект рубль на 20-летнем горизонте эксплуатации новой автодороги) будут приносить проекты, которые «кардинально меняют пользовательский опыт», то есть в случае с РФ на 2% и более ускоряют сообщение между крупными городами, и именно такие проекты являются наиболее привлекательными для частных инвесторов.

В настоящее время, отмечают в ВТБ ИХ, проекты ГЧП несколько проигрывают проектам госзаказа по такому параметру, как возможность вводить новые дороги в эксплуатацию в более сжатые сроки, что, впрочем, может быть нивелировано ускорением сроков рассмотрения самих проектов ГЧП и концессионных соглашений. ГЧП сильно зависит от возможности сбора платы за проезд, несмотря на то что, констатируют аналитики, «полностью за счет

этого источника (платы. — „Б“) окупить ни одну дорогу не получится: возможности сбора платы ограничены — так, стоимость 100 км проезда по платной дороге в РФ составляет сейчас 0,58% среднемесячного дохода при 0,17% во Франции. Тем не менее средств для соинвестирования в такие проекты на российском рынке хватает уже сейчас: в ВТБ ИХ приводят оценки, согласно которым на эти цели финансовые рынки имеют резервы вложений в проекты ГЧП до

3 трлн руб. При этом ключевым риском для проектов является сейчас не технологический, а риск изменения макроэкономических условий и платежеспособного спроса: поток и выручка среднего проекта ГЧП снижаются предельно на 15% при снижении динамики ВВП на 1%.

При этом, полагают в ВТБ ИХ, «сдвиг» финансирования КПМИ на более поздние сроки, в том числе в связи с возможным финансированием ВСМ Москва—Санкт-Петербург и скоростной автодороги Москва—Казань, может увеличить число новых инфраструктурных инициатив ГЧП — это «высвобождает» средства инвесторов и кредитных учреждений, которые в свете нового бума инфраструктурных инвестиций будут искать новые точки приложения. При этом прямая экономия бюджетных средств в концессионных схемах, и это напрямую касается автомобильных проектов, не единственный и не главный аргумент за ГЧП и концессии в этой сфере. В ВТБ ИХ такими же полагают возможность массового запуска таких проектов, стимулирование технологических инноваций в этих проектах, а также дополнительные долгосрочные эффекты: создание долгосрочных партнерств концессионеров и регионов, а также работу мультипликатора финансового рынка. Определенное регулирование и уточнение схем управления концессиями позволит как раз в условиях «паузы КПМИ» в 2021–2024 годах существенно увеличить национальные инвестиции в транспорт в ближайшие два-четыре года — макроэкономические условия (низкие процентные ставки, низкий уровень госдолга в РФ) это вполне позволяют.

Петр Санников

В поисках двух цифр до запятой

— инструменты —

Российский рынок корпоративных облигаций переживает бум. Компании, заинтересованные в привлечении капитала, стараются создать наиболее интересный инструмент для инвесторов, которым выпадает уникальный шанс получить высокий процентный доход по очень надежным бумагам. Во втором квартале 2021 года таким хитом стали субординированные облигации ВТБ: в условиях общего снижения отдачи от частных инвестиций по ним предлагается двузначная доходность.

Частные инвесторы вложили в мае 2021 года в облигации на Московской бирже 59,8 млрд руб., говорится в материалах биржи. Наибольшая доля вложений в долговые бумаги — 72% — приходилась на корпоративные облигации, 23% — на государственные облигации, 2% — на региональные, 3% — на еврооблигации. Облигации остаются самым популярным инструментом для инвестиций среди россиян. Частные инвесторы вложили в мае в российские

акции 32 млрд руб., а в биржевые фонды (БПИФ и ETF) — 8,4 млрд руб.

В условиях низких процентных ставок по депозитам доходность облигаций оказывается весьма привлекательной для большого круга инвесторов. Тем более что облигации исторически имеют более низкий риск по сравнению с акциями.

Российские компании не отстают от спроса. В корпоративном сегменте практически каждый день происходит новое объявление о выпуске бондов. На рынок за последнее время вышли облигации ВТБ, ГТЛК, «рестора», «Трансмашхолдинга» и «Аэрофлота». С учетом сложной международной ситуации и продолжающейся пандемии российские корпораты все чаще смотрят на отечественный рынок капитала — они вынуждены создавать все более привлекательные бумаги для частных инвесторов, вступая в конкуренцию между собой за деньги частных инвесторов.

Одним из самых активных игроков на рынке облигаций остается банк ВТБ, выпускающая на постоянной основе облигации различных видов и структур: классические биржевые, однодневные, инвестиционные,

структурные, субординированные и прочие. В последнее время ВТБ активно наращивает объемы эмиссии облигаций, в том числе субординированных бумаг, средства от размещения которых включаются в капитал банка. В конце 2020 года размещены два рублевых выпуска на срок 10 лет 6 месяцев, в первом квартале 2021 года — четыре валютных бессрочных выпуска с расчетами в рублях. В рамках дальнейших планов недавно зарегистрированы еще два рублевых бессрочных выпуска. В целом за 2020 год и первый квартал 2021 года ВТБ разместил более 140 выпусков собственных облигаций, не считая однодневных бумаг, размещаемых на постоянной основе каждый рабочий день.

С конца мая банк приступил к размещению двух выпусков субординированных облигаций серий СУБ-Т1-5 и СУБ-Т1-6 объемом от 20 млрд и 5 млрд руб. соответственно, номинал одной бумаги каждого выпуска составил 10 млн руб. Облигации предназначены для квалифицированных инвесторов, предлагаются два типа бумаг — с фиксированным и плавающим купоном, купонным периодом 182 дня, колл-опционом через 5 лет

6 месяцев (в дальнейшем — каждые 5 лет). Размещение продлится до 18 июня.

По выпуску СУБ-Т1-5 предусмотрена фиксированная ставка 10% годовых, пересмотр ставки будет осуществляться в даты коллопционов на базе доходности пятилетних ОФЗ + спред 3,3%. На первые пять с половиной лет уровень ожидаемой доходности — 10,25% годовых. По выпуску СУБ-Т1-6 предусмотрена плавающая ставка — КС + 3,75% годовых, на первый купонный период ее размер составит 8,75% годовых.

Старший вице-президент, руководитель Private Banking ВТБ Дмитрий Брейтенбахер подчеркнул, что выпуск субординированных облигаций с двузначной доходностью — знаковое событие на рынке. «Сейчас доходность субординированных купонных 10% годовых практически в два раза выше депозитных ставок. С учетом надежности эмитента это делает предложение весьма привлекательным даже для VIP-клиентов с консервативным риск-профилем и укрепляет тренд на инвестиции, наметившийся в Private Banking ВТБ еще в 2018 году — за последние четыре года наш инвестиционный портфель вырос бо-

лее чем в шесть раз и превысил 1,3 трлн руб. В рамках предыдущих выпусков VIP-клиенты банка приобрели субординированные облигации ВТБ на 106 млрд руб., при этом их доля в общем объеме продаж превысила 60%. Сейчас мы также рассчитываем на высокий спрос», — прокомментировал глава Private Banking ВТБ.

Топ-менеджер банка также подчеркнул, что пролонгированный период размещения субординированных облигаций на первичном рынке, а также ликвидность бумаги на вторичном рынке делают инструмент комфортным и востребованным у состоятельных клиентов, предпочитающих, как правило, решения с гарантированной сохранностью средств и возвратностью капитала.

Расширение кредитных спредов в корпоративном сегменте происходит медленно, и это повышает привлекательность участия в новых выпусках облигаций отечественных компаний. Сейчас у частных инвесторов есть хороший шанс войти в этот рынок на очень привлекательных условиях, обеспечить себе двузначную доходность с помощью низкорискованных инструментов.

Сергей Павлов

Ипотека со всеми составляющими

— технологии —

К концу 2021 года ВТБ и ДОМ.РФ намерены разработать универсальную программу поддержки заемщиков в регионах. Единый стандарт ипотечного кредитования должен включать в себя инструменты господдержки, в последние годы обеспечившие рынку небывалую ранее динамику. Модернизация программы льготной ипотеки в РФ как раз направлена на поддержку регионов — перебранными сейчас выглядят рынки крупных мегаполисов. Программа ДОМ.РФ и ВТБ будет ориентирована на системное решение одной из основных задач экономического развития страны — обновления жилищного фонда для отдельных категорий граждан, кому такая поддержка необходима в первую очередь.

Ее условия предполагают возможность субсидирования первого взноса и ставки по кредиту.

ВТБ и ДОМ.РФ объявили о разработке универсальной региональной программы поддержки ипотечных заемщиков в рамках Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ). Меморандум о разработке такой программы подписали заместитель президента — председатель правления ВТБ Анатолий Печатников и заместитель генерального директора АО ДОМ.РФ Артем Федорко. Цель программы достаточно очевидна: интегрировать существующие сейчас принципы поддержки ипотеки в регионах в единую и прозрачную систему, что должно повысить эффективность всего процесса для банков и для потребителей — сейчас она слишком фрагментирована.

По оценкам ДОМ.РФ, на всей территории России реализуется более 240 региональных жилищных программ. Распространенные предположения о том, что в России мало и слабо поддерживают ипотечные решения жилищных проблем, реально опровергаются. Но в нынешнем состоянии эта система очень мозаична и сложна — по крайней мере сложно рассчитывать на то, что услуги по получению господдержки будут оказываться заемщикам в режиме «одного окна», хотя бы потому, что единого технического оператора у системы нет. ДОМ.РФ уже разработан Единый стандарт сопровождения программ государственной поддержки в жилищной сфере, создана платформа на базе информационной системы наш.дом.рф, но это решает только часть проблемы. В многочисленных программах участвует лишь ограниченный круг банков-кредиторов, тогда как для банковских групп федерального уровня адаптация каждой из сотен мер поддержки в регионах к существующим продуктам — зачастую технически сложная задача.

Проект ВТБ и ДОМ.РФ, собственно, и предполагает создание универсальной региональной программы поддержки — один раз проделав эту работу, можно пользоваться результатами в течение многих лет. К ней же смогут подключаться и другие банки. «Мы убеждены, что для этого необходимо объединение многочисленных региональных программ в единый проект с одним техническим оператором, который позволит российским семьям получать реальную поддержку в своем регионе и выбирать ипотеку в удобном для обслуживания банке. Профессио-



Коррекция схем поддержки ипотечных заемщиков позволит сфокусировать работу этого института на решении социальных проблем

нальная экспертиза таких крупных игроков, как ВТБ и ДОМ.РФ, позволит учитывать интересы всех клиентских сегментов», — отмечает Анатолий Печатников. «Надеюсь, новую программу поддержат и другие кредитные организации», — говорит Артем Федорко. Разработка такой программы займет ближайшие полгода: ее рабочий вариант стороны намерены представить к четвертому кварталу 2021 года.

Напомним, о проекте объявлено как раз в тот момент, когда основная федеральная программа поддержки ипотеки была продлена на год, а Банк России существенно ее модифицировал — на фоне очень бурного роста ипотеки в России ЦБ обеспечен явными признаками перегрева этого рынка и строительного рынка в крупных мегаполисах, речь

в первую очередь идет о Москве, Санкт-Петербурге и юге России, где субсидирование государством ипотеки вызывает сейчас снижение доступности жилья из-за быстрого роста цен жилой недвижимости на локальных рынках. Задачи изменений в схеме субсидирования ипотеки — подтолкнуть крупных девелоперов к освоению региональных рынков, и именно в этой точке должен сработать стандарт ВТБ и ДОМ.РФ: рост ипотечного спроса в регионах должен совпасть с активизацией спроса на местные программы поддержки.

По оценкам ВТБ, в первом полугодии 2021 года выдачи ипотеки в целом по РФ могут вырасти до 2,7 трлн руб. Продажи во втором полугодии, видимо, будут близки к уровню первого, то есть за год рынок прирастет новыми кредитами больше чем на 5,4 трлн руб., увеличившись примерно на четверть. Государство в течение 2021 года постепенно пере-

ходит к адресности в ипотечной составляющей жилищной политики. Стандарт ВТБ и ДОМ.РФ призван, в свою очередь, сделать ее более акцентированной на решении социальных проблем. «За счет сочетания федеральных, региональных и отраслевых программ процентная ставка при покупке квартиры может составить 3,5%, а если в семье родился ребенок с начала 2018 года — 2,5%. При покупке квартиры или ИЖС на селе процентная ставка может составить от 0,1% до 1%. Такие условия позволяют гражданам, перед которыми в регионах есть обязательство по улучшению жилищных условий, оперативно решить свой квартирный вопрос», — поясняет Артем Федорко.

В ВТБ отмечают, что для банка сейчас стратегическое значение приобретает поддержка семей с детьми. «Новые условия господдержки станут существенным дополнением к действующей в нашей стране программе семейной ипотеки, по которой российские банки уже выдали порядка 400 млрд руб., а ВТБ планирует довести объем кредитования до 130 млрд руб. к 2023 году», — заявили в банке. Впрочем, в любом случае появление единого регионального стандарта должно и снизить всеобщие издержки, в том числе временные, и повысить доступность ипотечных продуктов по всей стране. Отметим, что на ПМЭФ сделан еще один шаг к упрощению и удешевлению ипотеки и операций с недвижимостью: ВТБ и Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр), подписав соответствующее соглашение о сотрудничестве, объявили о готовности полностью перейти на электронное вза-

имодействие и перевести все регистрационные действия по объектам недвижимости в цифровой формат. Ключевым направлением в рамках соглашения станет развитие digital-сервисов для заемщиков, переход на электронные закладные для всех видов ипотечных сделок, модернизация и упрощение сервиса электронной регистрации с увеличением доступности и безопасности проведения регистрационных действий в цифровом формате.

Прямыми последствиями этой работы будут резкое увеличение скорости регистрационных действий с недвижимостью и возможность исключить из процесса посещение МФЦ. «Сейчас Росреестр оказывает 79% всех услуг в электронном виде. В интересах заявителей мы совершенствуем работу сервисов, делаем их удобнее и доступнее. Ключевую роль здесь играет сотрудничество с профессиональными участниками рынка, банковским сообществом. Реализация соглашения позволит вывести на новый уровень электронное взаимодействие Росреестра и банка ВТБ в сфере государственной регистрации недвижимости», — говорит глава Росреестра Олег Скуфинский. «ВТБ и Росреестр решили объединить усилия и создать цифровой сервис, который позволит проводить любое регистрационное действие с объектом недвижимости, не выходя из дома и совершая для этого не более одного клика», — отметил Анатолий Печатников. В целом же, говорит он, это часть пути к стратегической цели ВТБ — возможности для всех клиентов банка проводить до 100% операций «в короткие сроки и в цифровом виде».

Николай Петров

Review Итоги Петербургского международного экономического форума

«Сколково» обрастает сервисами

Масштабная реформа институтов развития, инициированная в конце прошлого года, предполагает обновление стратегий всех ключевых институтов развития. «Сколково» в рамках новой конструкции на базе ВЭБ.РФ станет «экосистемой сервисов» и будет заниматься не столько инвестированием, сколько отбором стартапов для господдержки и проектов индустриальных партнеров. При этом фонд постепенно будет выходить на самоокупаемость — этот показатель планируется довести с текущих 40% до 60–70%, рассказал „Ъ“ председатель фонда «Сколково» **Аркадий Дворкович**.

— инновации —

На ПМЭФ был представлен проект стратегии развития ВЭБ.РФ до 2024 года и на перспективу до 2030 года, описывающий планы госкорпорации в рамках масштабной реформы институтов развития. Напомним, она предусматривает объединение на базе ВЭБ.РФ большинства институтов развития, в том числе ориентированных на поддержку технологических бизнесов (это Фонд содействия инновациям, фонд «Сколково» и «Роснано»).

В рамках реформы должны быть обновлены и планы каждого из институтов развития. Уже подготовлена новая стратегия «Сколково», ее утверждение ожидается в конце июня, сообщили „Ъ“ в фонде. По словам председателя фонда Аркадия Дворковича, документ предусматривает, что к 2030 году количество поддержанных стартапов вырастет с 2,7 тыс. до 7,5 тыс., также целевыми показателями станут рост ежегодной выручки участников проекта до 500 млрд руб. в год и ежегодных инвестиций в технологические стартапы до 40 млрд руб. в год. Фонд будет стремиться к самоокупаемости. «Сейчас она примерно на уровне 40%, думаю, мы можем довести этот показатель до 60–70%, а если посчитать уплаченные налоги, то выйдем и на 100%, единственное, что останется за рамками самоокупаемости — это Сколтех: здесь соотношение бюджетных и внебюджетных средств может составить 60 к 40, тогда как сейчас — 80 на 20», — отметил глава фонда.

По итогам 2020 года выручка резидентов выросла до 160,6 млрд руб. против 111,6 млрд руб. годом ранее (их количество за год увеличилось на 2,3 тыс., до 2,7 тыс.). Бюджетное финансирование фондов сократилось до 11 млрд руб. (11,9 млрд руб. в 2019-м, после 2015 года, когда было вложе-



Глава «Сколково» Аркадий Дворкович готовит системное обновление стратегии фонда

но 19,1 млрд руб., показатель составлял 11–12 млрд руб.). Внебюджетные инвестиции в прошлом году составили 18,8 млрд руб. против 13,9 млрд руб. годом ранее. Количество созданных рабочих мест также выросло — с 36,7 тыс. до 50,5 тыс., увеличилось и количество зарегистрированных за рубежом патентов — с 205 до 241. «Прежняя стратегия „Сколково“ была рассчитана на период до 2020 года, этот период завершился, все основные цели достигнуты: создан Сколтех, привлечены индустриальные партнеры, значительная часть всех венчурных сделок, которые осуществляются, хотя их, к сожалению,

немного, проходят через «Сколково», больше всего патентов также регистрируют наши резиденты», — отметил Аркадий Дворкович.

Новая стратегия предполагает более активное взаимодействие с другими институтами развития: «Сколково» будет отвечать за поддержку проектов на ранних стадиях — как финансово, так и за счет менторст-

ва и акселерации — и станет «экосистемой сервисов», рассказал господин Дворкович. ВЭБ.РФ может выступить соинвестором колледжа по востребованным профессиям, поддержка стартапов будет вестись с Фондом Бортника, а в университетах — с ФИОП (часть «Роснано»), на стадии привлечения акционерного капитала — с VEB Ventures. Помимо этого предус-

мотрены поддержка экспорта совместно с РЭЦ и льготные кредиты от Корпорации МСП, в том числе для крупных клиентов, которые хотят внедрять решения стартапов. Помимо этого, по словам председателя фонда, «Сколково» готово участвовать в продвижении крупных проектов — это касается искусственного интеллекта, в частности его применения в медицине, 5G и связанных с этой технологией сервисов (Сколтех занимается разработкой базовых станций) и автономного транспорта, который тоже завязан на инфраструктуру 5G (тестирование легковых и грузовых автомобилей — беспилотников и дронов). По этим направлениям «Сколково» будет отвечать за науку, интеграцию стартапов в большие консорциумы и стыковку решений с крупными компаниями, пояснил Аркадий Дворкович. Фонд уже является оператором программы внедрения сквозных цифровых технологий, федпроекта по искусственному интеллекту и в рамках поддержки производителей микроэлектроники. Оператор проводит конкурсы, оценивает заявки на предоставление поддержки и сопровождает компании.

Еще два направления касаются развития инфраструктуры в Москве и наращивания присутствия в регионах. На территории «Сколково» в ближайшие десять лет будут реализовываться три крупных проекта: технопарк Сбербанка с центром обработки данных (здесь планируется создать более 10 тыс. рабочих мест), кампус «Яндекса» и Московский международный медицинский кластер — единственное место в стране, где можно использовать зарубежные стандарты лечения. В регионах у «Сколково» сейчас 17 партнеров, их число к концу года планируется довести до 20.

Татьяна Едовина, Санкт-Петербург

ВЭБ.РФ уточняет стратегические планы

— стратегия —

В этот тренд в целом укладывается и видение роли ВЭБ.РФ в российской экономике. «В 2018 году мы решили, что больше не претендуем на какую-либо исключительную роль, и с тех пор мы проповедуем главную философию: сила в партнерстве», — заявил на презентации глава госкорпорации Игорь Шувалов. Единственный случай, когда ВЭБ.РФ выступает в качестве единственного кредитора, — проекты общегосударственного значения, если они находятся в такой стадии, когда коммерческие банки не могут взять на себя риски по ним — таких проектов, отметил он, немного.

В связи с этим основная активность ВЭБ.РФ концентрируется на проектах, которые доступны для кредитования через совместное участие госкорпорации и коммерческих банков. В таком партнерстве ВЭБ.РФ, по словам господина Шувалова, позиционирует себя как «организацию, которая снижает риски экономических циклов и слож-

ных этапов проектов». Госкорпорация будет «заходить» с другими банками в проект на начальной стадии и «находиться там до тех пор, пока риск не позволяет коммерческим банкам выкупить нас из него». После этого ВЭБ.РФ будет выходить из такого проекта и направлять деньги на другие инициативы.

При таком подходе, как отметил Игорь Шувалов, банк развития работать не сможет, однако не должно допускаться и «проедание капитала» — ВЭБ.РФ в среднесрочной перспективе должен работать без убытков и обеспечивать возвратность выданных средств. Глава госкорпорации напомнил, что ВЭБ только в прошлом году вышел из убытков (с прибылью в 8,4 млрд руб.) — банк развития с зимы 2016 года пережил санацию. «Сейчас ВЭБ как финансовая организация находится в первоклассном состоянии. Наша достаточность капитала — свыше 17%, ликвидности на счетах достаточно для того, чтобы выполнять наши бизнес-планы», — отметил Игорь Шувалов.

Среди таких планов — наращивание объемов поддержки. Так, обозначенную в действующей стратегии цель по формированию до 2024 года проектов на 3 трлн руб. планируется выполнить уже в 2022 году. В целом объемы поддержанных групп ВЭБ.РФ совместно с коммерческими банками проектов госкорпорации рассчитывает увеличить на 70%: если в 2017–2020 годах объемы кредитования и выданных поручительств составили 10 трлн руб., то в 2021–2024 годах планируется обеспечить 17 трлн руб.

Ключевым приоритетом ВЭБ.РФ при реализации новой стратегии является содействие достижению национальных целей, рассчитанных до 2030 года — роль ВЭБ.РФ в этом процессе заключается в консолидации государственных и частных инвестиций для решения поставленных задач. На это, как считают в ВЭБ.РФ, должна «работать» и реформа институтов развития: в презентации госкорпорации отмечалось, что позволит четко разделить роли между институтами раз-

вития и участвовать только в проектах, требующих господдержки.

Исходя из этого, госкорпорацией сформулировано пять приоритетов при отборе проектов. Так, планируется сконцентрироваться на крупнейших проектах в рамках стратегических инициатив и приоритетов правительства, а также национальных целей — как пояснил Игорь Шувалов, речь идет о проектах либо с бюджетным финансированием, либо под которые ВЭБ «будет дан специальный капитал». Следующий приоритет — текущие проекты, которые уже находятся на обслуживании в ВЭБ.РФ как в рамках напроктов, так и в рамках фабрики проектного финансирования.

Среди вполне традиционных как для ВЭБ.РФ, так и для банков развития в мире мандатов остаются приоритетными поддержка инфраструктуры, экспортно ориентированные проекты, включая импортозамещение (например, проекты, повышающие конкурентоспособность российской продукции на значимых рынках, где она составляет менее

20%), а также региональные повестки по развитию городской экономики. При этом новым «столпом» реализации стратегии, как сообщил Игорь Шувалов, становится ответственное инвестирование по принципам ESG (Environment — окружающая среда, затрагивает вопросы снижения вредных выбросов, управления отходами, обеспечения качества воздуха и воды, Social — социальная сфера, касается вопросов безопасности труда, Corporate Governance — корпоративное управление). Эти принципы, по словам господина Шувалова, ВЭБ.РФ вместе с партнерами будет постепенно «продвигать» через формальные требования к кредитованию: «Как можно быстрее, но не ломая ничего на рынке, мы это сделаем обязательными требованиями».

«Новой ответственностью» для ВЭБ.РФ также станет развитие инновационной сферы. По словам Игоря Шувалова, во время обсуждения реформы институтов развития начал формироваться запрос от рынка на создание фондовой поддержки ин-

новаций — действующие сейчас организации (в частности, «Роснано») «в определенной степени выполняют функции фонда», но теперь должна быть создана «бесшовная» инфраструктура. Как отметил старший вице-президент Сбербанка Юлия Чупина, «сейчас хорошее время, чтобы повысить амбиции» — по ее мнению, правительство могло бы «тратить больше денег на инновации». С учетом того что в России в 2010–2018 годах расходы на исследования и разработки в сфере инноваций составили всего 1% ВВП (для сравнения: в Германии — 2,6%, в Корее — 3,7%), полагает она, экономике «надо больше диверсифицироваться». Игорь Шувалов с этим согласился, впрочем отметил, что инновационный сектор во многом связан с бюджетными вливаниями, в частности в виде грантов. Пока, по его словам, «больше амбиций» может взять на себя ВЭБ.РФ в рамках своей стратегии, но необходимо «подумать, как это сделать ответственно».

Евгения Крючкова

От центра к окраинам

— инвестиции —

Как пояснил на форуме первый вице-премьер Андрей Белоусов, работа будет проходить в четыре этапа. Первый предполагает создание «дружелюбной регуляторной среды» в части оборота прав и результатов интеллектуальной деятельности. Второй — выстраивание адекватной оценки рисков технологического предпринимательства и добавленной стоимости, в том числе в рамках Фонда фондов. Третий — акселерационная воронка, или поддержка стартапов на всех стадиях развития в рамках институтов развития. Четвертый предполагает возможность IPO для технологических стартапов — для этого на Московской фондовой бирже власти хотят создать аналог NASDAQ, добавил Андрей Белоусов. При этом, по словам чиновника, приоритеты развития венчурных проектов государство определит самостоятельно.

Реальная поддержка инвестиций, как выяснилось на площадках форума, сместится на регионы — преимущественно речь идет о выстраивании первичной инфраструктуры для капложений. До сих пор основным механизмом улучшения делового климата в субъек-

тах РФ считался национальный рейтинг инвестклимата Агентства стратегических инициатив (АСИ), формируемый в зависимости от качества госуслуг для бизнеса (сроки подключения к инфраструктуре, регистрации предприятия), уровня давления на бизнес со стороны госорганов и госмонополий, мер поддержки малого бизнеса. По итогам 2020 года показатели регионов из нижней половины рейтинга достигли среднероссийских значений, признали его авторы. Только на первых 12 строчках рейтинга разместились сразу 33 региона. В топ-5 вошли: Москва, Татарстан, Тюменская и Тульская области, Башкортостан. Резко усилила позиции, например, Нижегородская область (рост с 57-го места по итогам 2018 года до 18-го в 2019-м и 6-го в 2020 году).

Губернаторы отмечали, что рейтинг де-факто стал путеводным, позволял выявить проблемные секторы, на которых необходимо сконцентрироваться. «В прошедшие годы мы прилежно выполняли все рекомендации по линии АСИ для того, чтобы решить какие-то препятствия для развития бизнеса... мы создавали новые административные инструменты — это делается в рамках инвестиционных часов. Каждый

четверг в республике — святой день: главы проводят час предпринимателей», — поделился опытом глава Башкортостана Радий Хабиров.

По словам главы АСИ Светланы Чупшовой, рейтинг не измеряет объем привлеченных в регионах инвестиций, но создает базовые условия для ведения бизнеса. «Для нас важно создать равные возможности. Мы этого добились: разрывы между показателями регионов минимальные», — отметила она. В частности, зафиксировано снижение средних сроков подключения к инфраструктуре под все инвестиционные проекты, улучшились значения по прямой связи бизнеса и государства, на треть сократилась доля компаний, сообщающих об административном давлении. Отчасти результаты обеспечили меры федерального правительства — речь идет, например, о моратории на проверки на фоне коронавируса и срабатывании «регуляторной гильотины». Рейтинг же как инструмент настройкой деловой среды в регионах де-факто уже исчерпан себя.

Работа над формированием инвестсреды в регионах продолжится системно. Так, в каждом регионе должна появиться цифровая инвестиционная карта — открытая

для бизнеса информация о приоритетных направлениях развития региона, его градостроительных и инфраструктурных планах. Для этого будут сформированы инвестиционные (первичный документ об инвестиционных и мерах поддержки бизнеса) и своды инвестправил (пошаговые алгоритмы действий инвесторов). Де-факто регионом необходимо выстроить клиентский путь: от бизнес-идеи до открытия нового производства или сдачи построенного объекта в эксплуатацию. Такой подход позаимствован из Сахалинской области — тиражированием практики на всю страну займется инвесткомиссия Госсовета под руководством губернатора Сахалинской области Валерия Лимаренко. В результате власти рассчитывают на создание единой инвестиционной карты, которая консолидирует данные обо всех инвестиционных и сервисах для предпринимателей. Унификация инвестдеятельности, напомним, является необходимым условием для реализации региональных СЗПК, механизма инфраструктурных облигаций.

Отметим, что проблемные в части инвестклимата региона получат персональное внимание Белого дома — по словам президента, работа

экономического блока правительства будет оцениваться по динамике ситуации в таких регионах. «У нас не должно быть так называемых неперспективных регионов, оказывающих в стороне от экономического роста», — сообщил президент. Инструментарий, впрочем, не богат. В числе финансовых механизмов упоминались разве что инфраструктурные кредиты (всего до 500 млрд руб. до 2024 года), основная же работа касается именно кураторской деятельности — внедрения эффективных управленческих практик.

Регионы, в свою очередь, настаивают на повышении финансовой свободы ради достижения эффективности. Аргументация во многом сводится к тому, как губернаторы справились с возросшей самостоятельностью во время эпидемии COVID-19. «У регионов должны быть новые возможности — инфраструктурные бюджетные кредиты хороши, но должны быть и другие средства», — отметил глава Челябинской области Алексей Текслер. По словам вице-мэра Москвы по экономическим вопросам Владимира Ефимова, возможности развития региона зависят от стабильности условий, в первую очередь изменений налогового законодательства и

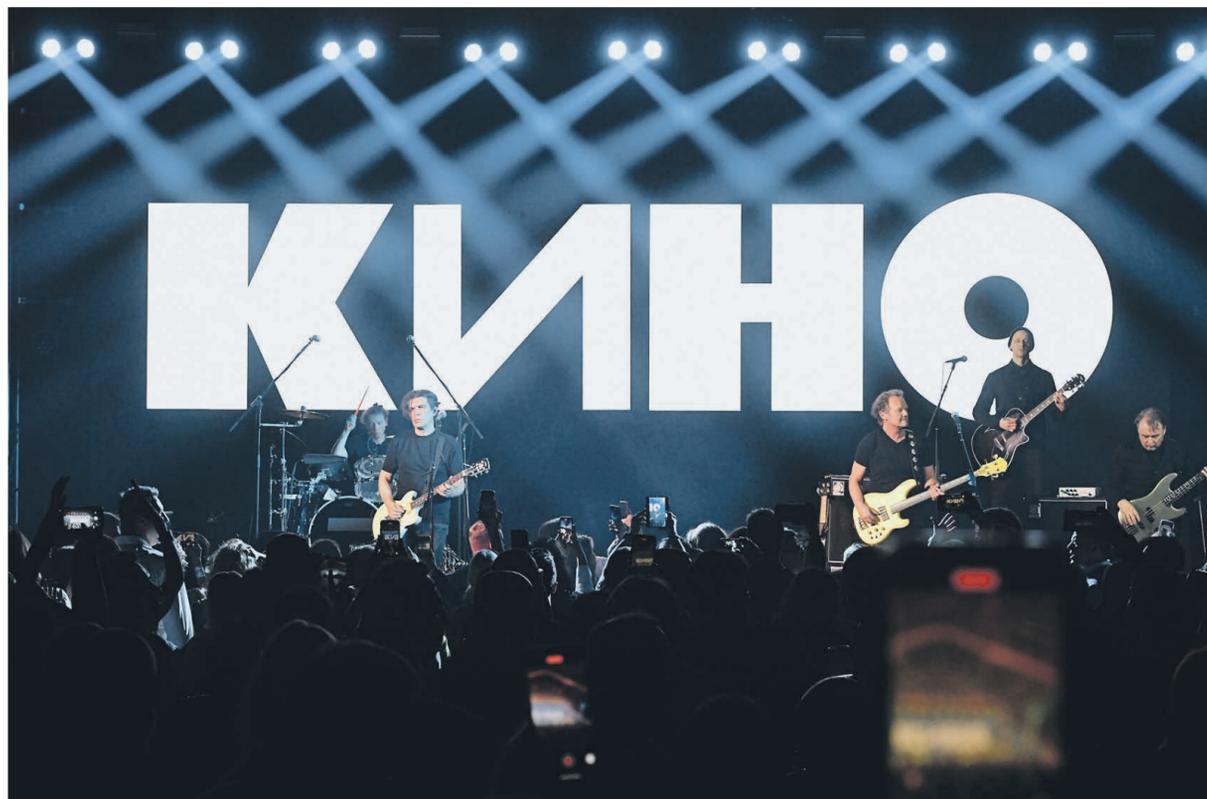
перераспределения сборов в федеральный бюджет. «Забирая средства у богатого региона, мы снижаем доходность „общего котла“, забираем деньги с инвестиций на проедание», — добавил он. Решение же чиновник видит в создании стимулов для эффективности — гарантии сохранения в регионах оптимизированных расходов.

Центр, впрочем, пока настроен скептически: в части случаев эффективная оптимизация на уровне регионов невозможна, кроме того, выбор в пользу центрального управления продиктован необходимостью выполнения наццелей. «Не все надо сводить к деньгам, хотя и без них нельзя. Но деньги-то есть! Нельзя не замечать объем ресурсов, которые направляются на выполнение наццелей — это деньги в регионы. А регионы говорят, что не хватает. Деньг всегда будет не хватать, надо включать голову. И мы видим, что часть регионов работает, а часть жалует, что им не додали», — высказался глава Минфина Антон Силуанов. По его словам, это во многом управленческие решения и надо переключать повестку с «дайте денег» на «как сделать, как научить, как выстроить систему».

Диана Галиева

Review Итоги Петербургского международного экономического форума

Истина в кинe



— светская жизнь —

Кто-то, может, с этим поспорит, но по-настоящему Петербургский международный экономический форум (ПМЭФ) в этом году открылся на вечеринке „Ъ“ «Истина в кинe», прошедшей при поддержке ВТБ Private Banking и компании Beluga. Предыдущая вечеринка „Ъ“ на ПМЭФ завершилась на высокой ноте в исполнении певицы Земфиры, затем мы вынуждены пропустить пару лет — и вот теперь перед организаторами стояла ответственная задача выступить не тише прежнего.

В так называемый нулевой вечер форума конкурентами за внимание делегатов были коктейль Мосбиржи на крыше отеля «Кемпински» и прием Росконгресса на пляже Royal Beach. У Мосбиржи из развлечений предлагали разговоры с видом на Петербург и шампанское, у Росконгресса программа была обширнее: концерт Кирилла Рихтера, певицы Zivert и, что особенно всех будоражило, премьера нового проекта Сергея Шнурова «Зоя». Понятно, что в

таких условиях всегда побеждают дружба и мобильность гостей, готовых побывать везде и всюду, но все-таки надо было чем-то крыть. Так уж повелось, что, устраивая мероприятия на полях ПМЭФ, их заказчики поворачиваются лицом к истории. В том смысле, что в городе трех революций была же и еще одна — произведенная Ленинградским рок-клубом. В этом смысле востребованность Бориса Гребенщикова каждый раз подкакивает до небес — даже принципиальный Юрий Шевчук с ДДТ выступили однажды на таком корпоративе, не бывало лишь группы «Кино», по понятным причинам. Хотя никого важнее и четче с тех пор так и не случилось.

Однако в 2019 году у Александра Викторовича Цоя родилась идея, которую кто-то посчитал безумной, кто-то — фальшивой, а кто-то просто пошел покупать билеты, как только узнал, что будут концерты группы «Кино». Сам господин Цой предпочел остаться за кулисами, сконцентрировавшись на видеоформлении концепции. На сцену из оригинального состава пришли гитарист Юрий Кас-

парян и бас-гитаристы Игорь Тихомиров и Александр Титов плюс приглашенные сессионные музыканты. Вокальные партии отстранили, к музыкальным артистам подошли с современным техническим оснащением и возросшим за эти годы мастерством. В итоге зрители майских концертов свидетельствовали о чуде, а „Ъ“ решил выступить с «Кино».

Но не «Кино» же единым! Рекой по ресторану «Большой Цинь» лились коктейли от Beluga Vodka и игристое от T&E de Cheval, гости встретились и не могли наговориться друг с другом, а на большом экране шла эксклюзивная премьера фильма Сергея Дебижева «Рок за гранью». «Русский рок я считаю одним из удивительных феноменов в нашей культуре», — пояснил зрителям перед началом показа автор фильма. — Три главных героя определили его вершины: это Борис Гребенщиков, который призвал смотреть вверх и там, в хрустальных пространствах, искать смыслы бытия, это Виктор Цой, который, как подлинный герой, призвал смотреть вперед и идти напролом, не зная компромиссов, и

На вечеринке ИД «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге «Большом ресторане Цинь» подтверждены две старые истины: «Истина в кинe» и «Цой жив»

Сергей Курехин, который призвал смотреть вонуть и там, в глубинах собственной души, черпать вдохновение и силу. Именно они распатили сознание нескольких поколений молодых людей и превратили его из плоского в многомерное. Именно о них наш фильм».

Таким образом, и гости вечеринки приняли для себя путь одного из трех героев рока. Одни и правда сконцентрировались на фильме, глядя вверх на экран, где пел Борис Гребенщиков: «Но пока нет твоей любви, мне всегда будет хотеться чего-то еще». Другие шли вперед напролом в выяснении, кто еще какие есть вечеринки намерен посетить в ближайшие дни. Третьи дождались начала концерта и вроде бы подпевали и пританцовывали, но видно было, что взгляд их обращен в глубины собственной души, где, видимо, должен находиться ответ на вопрос «Пребуют ли сердца перемет?».

Евгения Милова

Обновляем алфавит

— программа —

Тем не менее надежды на то, что уже 2022 год будет для российского бизнеса, и для международной торговли, и для трансграничных инвестиций существенно более благоприятным, есть. Предполагаемый «эффект постковидного обнуления» пока совершенно неуловим и предельно спорен, но шансы на него существуют во всех областях, в том числе во внешнеполитической, где они символизированы предстоящей 16 июня 2021 года встречей президента РФ Владимира Путина и президента США Джо Байдена. Внутри России надежды на «постковидное будущее — это в первую очередь следствие вполне отчетливых «социального» и «цифрового» поворотов в экономической политике, происшедших в 2020 году и в течение следующих лет способных дать первые ощутимые результаты. Хотя их масштабы, скорее всего, будут мало оценены обществом, запросы которого за два года коронавирусного спада выросли, а способность трезво оценивать реальный потенциал таких изменений по крайней мере не выросла — во всяком случае, уже случившийся в России за 2019–2021 годах ипотечный бум с двузначными цифрами роста, в другое время и в другом месте ставший бы предметом больших обсуждений, происходит в удивительно тихой атмосфере, как и бум частных сбережений, и многие другие неочевидные события последних двух лет. Тем не менее эта динамика хорошо видна бизнесу, который в любом случае обязан (под страхом потери прибылей) реагировать на нее собственными трансформациями: неадаптировавшийся проигрывает.

И, наконец, есть простое и вполне обоснованное ожидание желанного поменять «после ковида», которое уже сейчас обсуждается десятками миллионов предпринимателей самого разного масштаба во всем мире: от СЕО крупных компаний до некрупных стартапов, уже несколько лет пользующихся стремительным и пока узкопрофильным «революционным» развитием отдельных рынков на фоне многолетнего, с кризиса 2008–2009 годов, застоя стагнации в крупнейших экономиках. Российскому бизнесу на этом фоне есть основания ожидать хотя бы возобновления дискуссий после нескольких лет (с 2014–2015 годов) полудобровольной и отчасти связанной с санкциями замкнутости внутри собственной экономики. В этом смысле одним из самых интересных моментов ПМЭФ стала программа на форуме страны — гостя этого года Катара, вложившего в работу собственной делегации, самой крупной делегации в Санкт-Петербурге в июне 2021 года, предельный объем усилий. Катар, одна из богатейших экономик мира и один из ключевых игроков на мировом рынке газа, представил на форуме собственную очень амбициозную программу долгосрочного развития, реализующую дисциплины и области науки, была вручена лауреату Нобелевской премии мира, профессору Университета Тушия, заведующему научно-исследовательской лабораторией «Смарттехнологии устойчивого развития городской среды в условиях глобальных изменений» Российского университета дружбы народов Риккардо Валентини.

Среди представителей бизнеса были отмечены усилия по сохранению и укреплению лидирующих позиций ПАО «Аэрофлот» во время пандемии — премия была вручена генеральному директору компании Михаилу Полубояринову. За развитие проектов в логистической сфере с зарубежными партнерами премию получил первый заместитель генерального директора ПАО РЖД Сергей Павлов, а за значимый вклад в развитие российской авиационной инфраструктуры — член совета директоров, генеральный директор АО «Рампорт Аэро» Томас Вайшвила. Наконец, премией за успешную многолетнюю работу агентства за рубежом, реализацию крупнейших международных информационных проектов был отмечен генеральный директор Информационного агентства России ТАСС Сергей Михайлов. В мероприятии также приняли участие министр правительства Москвы, руководитель департамента внешнеэкономических и международных связей Сергей Черемин, а также заместитель председателя Совета федерации РФ Константин Косачев, генеральный директор P&G в Восточной Европе и Центральной Азии Сотирис Маринидис и замминистра финансов РФ Алексей Лавров.

Ксения Ильина

За успешное противодействие почти неизбежному

— премия —

В условиях пандемии развивать международные связи оказалось вдвойне сложно — видеозвонки так и не стали полноценной заменой встречам и бизнес-миссиям. Тем более они не в состоянии заменить церемонии — важную составляющую любых форумов. На Петербургском международном экономическом форуме в этом году Премия Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, Московского центра международного сотрудничества и развития внешнеэкономической деятельности присуждена 11 новым лауреатам — представителям науки и бизнеса, российских органов власти и международных организаций. Премии 2021 года объединены общей темой — это важный вклад в развитие внешнеэкономической деятельности в экстремальных условиях коронавирусной пандемии, последствиями которой можно было противостоять только чрезвычайными и высокопрофессиональными усилиями и действиями награжденных.

Вечером 2 июня в рамках Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ, организатор — фонд «Росконгресс») в ресторане Royal Beach состоялась четвертая церемония вручения Премии за международное сотрудничество и развитие внешнеэкономической деятельности. Ее учредителями являются Торгово-промышленная палата Российской Федерации, Московский центр международного сотрудничества и издательский дом «Коммерсантъ». Премия присуждается за вклад в стимулирование внешнеэкономических отношений



Премии генеральному директору ПАО «Аэрофлот» Михаилу Полубояринову вручает генеральный директор Московского центра международного сотрудничества Наталья Щербаква

и продвижение имиджа России как страны, открытой к международному партнерству. В Экспертный совет премии входят представители бизнес-сообщества, органов государственной власти и некоммерческих организаций.

В списке лауреатов — известные российские и иностранные государственные деятели, бизнесмены и ученые. В их число вошли: спецпредставитель президента по международному культурному сотрудничеству Михаил Швыдкой, руководитель Федерального агентства по делам Содружества независимых государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству Евгений Примаков, вице-мэр Москвы по вопросам экономической политики и имущественно-земельных отношений Владимир Ефимов (премия была вручена за значительный вклад в формирование бла-

гоприятного инвестиционного климата для иностранных компаний в Москве). Премия за активное взаимодействие с международными организациями и зарубежными компаниями, реализацию крупнейших совместных проектов в сфере строительства была вручена заместителю министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ Никите Стасишину.

Среди иностранных участников форума за развитие совместных проектов России и Объединенных Арабских Эмиратов премию получил член правительства Дубая Мохаммед Ибрагим аль-Шайбани, за значимый вклад в предотвращение распространения коронавирусной инфекции в России — глава представительства ВОЗ в РФ Мелита Вуйнович, за вклад в формирование крепких и устойчивых торгово-экономических связей между Россией и Италией — президент Итало-россий-

ской торговой палаты Винченцо Трани. Премия за реализацию масштабных международных научно-исследовательских проектов, охватывающих различные академические дисциплины и области науки, была вручена лауреату Нобелевской премии мира, профессору Университета Тушия, заведующему научно-исследовательской лабораторией «Смарттехнологии устойчивого развития городской среды в условиях глобальных изменений» Российского университета дружбы народов Риккардо Валентини.

Среди представителей бизнеса были отмечены усилия по сохранению и укреплению лидирующих позиций ПАО «Аэрофлот» во время пандемии — премия была вручена генеральному директору компании Михаилу Полубояринову. За развитие проектов в логистической сфере с зарубежными партнерами премию получил первый заместитель генерального директора ПАО РЖД Сергей Павлов, а за значимый вклад в развитие российской авиационной инфраструктуры — член совета директоров, генеральный директор АО «Рампорт Аэро» Томас Вайшвила.

Наконец, премией за успешную многолетнюю работу агентства за рубежом, реализацию крупнейших международных информационных проектов был отмечен генеральный директор Информационного агентства России ТАСС Сергей Михайлов. В мероприятии также приняли участие министр правительства Москвы, руководитель департамента внешнеэкономических и международных связей Сергей Черемин, а также заместитель председателя Совета федерации РФ Константин Косачев, генеральный директор P&G в Восточной Европе и Центральной Азии Сотирис Маринидис и замминистра финансов РФ Алексей Лавров.

Ксения Ильина

с активностью тогда экономического помощника президента, а сейчас первого вице-премьера Андрея Белоусова. Тем не менее за два «невидимых» года, как оказалось, к ESG и его подходам в практической реализации подготовились все.

Самые впечатляющие темпы освоения темы на ПМЭФ продемонстрировали металлурги. Так, «Металлоинвест» объявил о крупнейших проектах модернизации собственной добывающей базы в этой концепции. Холдинг заявил несколько проектов в сфере «зеленой» металлургии, основанной на технологиях прямого восстановления железа, которые компания уже давно развивает. «Металлоинвест» объявил о намерении инвестировать 160 млрд руб. в «зеленые» технологии на Лебединском ГОКе, договорился с «Росатомом» и французской Air Liquide о проработке проекта по производству водорода. Акционер «Металлоинвеста» USM привлек кредит Сбера на \$620 млн для строительства нового завода по производству ГБЖ в Курской области. Завод проектируется под 100-процентное использование водорода в качестве восстановительного газа для производства ГБЖ.

Наиболее технологизированный подход к ESG-повестке на ПМЭФ продемонстрировали «Норникель» и его акционер «Интеррос»: норильская компания не только объявила о готовности выпустить уже в 2021 году первые крупные партии «безуглеродного» (то есть обеспеченного сокращением углеродных выбросов) никеля на мировой рынок (10 тыс. тонн, несколько процентов от производства), но и токенизировать этот актив на соинвестируемой швейцарской блокчейн-платформе Atomize, привлекая в него ESG-инвесторов. ВТБ, еще в марте 2020 года запустивший первые два фонда ответственного инвестирования, анонсировал на ПМЭФ будущую ESG-стратегию, а также активно маркетинговал на форуме полноцикловые услуги по оценке текущего ESG-профиля компаний-эмитентов. Для Сбербанка, который осваивает эту тему с 2020 года, тема ESG наряду с цифровой трансформацией была объявлена основной для ПМЭФ. Число же конкретных сделок ESG — по кредитованию, финансовым консорциумам, эмиссии облигаций — на ПМЭФ-2021 исчислялось десятками: здесь отметились все крупные банки и десятки корпоративных клиентов, эти сделки составили значительную долю.

Во многом готовность российских компаний мгновенно принять ESG-повестку связана именно с ожиданием «постковидного обнуления», и не только позитивным. Без «зеленых» сделок, социальной ответственности и прозрачного управления в посткризисной мировой экономике слишком легко стать «не вернувшимся из COVID-19» — нельзя становится столь легкой мишенью. Но и позитивные ожидания тоже присутствуют: та, которая является (вне зависимости от качества проработки и политических факторов) острой модой для сотен миллионов потребителей в странах ОЭСР, позволяет ожидать некоторой «постковидной амнистии» для ее активистов, снижая важность многого из того, что было до ее активизации. Это касается и правительств, и компаний — по крайней мере ПМЭФ в это в 2021 году попытается поверить.

И, наконец, именно в 2021 году ПМЭФ полностью поверил в то, что важно долгосрочное будущее — впервые в рамках основного форума сформирована полноценная, на 2–5 июня, программа «ПМЭФ Юниор». Впервые в рамках форума в части панелей программы с взрослыми участниками принимали участие участники 14–17 лет, причем не только по «образовательным» темам: значительная часть «детской» части форума была посвящена технологиям (в том числе с участием РЖД, «Яндекса», АНО «Национальные приоритеты», ГК «Проведение»), РСПП, Соса Cola, фонда «Инносоциум», «Сириуса», всех крупных университетов РФ и части иностранных), инновациям, брендингованию в стартапах, финграмотности, моды, агробизнеса. Программа при этом была полноценно международной (так, часть панелей проходила с участием катарской молодежи), и, кажется, программе «ПМЭФ Юниор» удалось избежать большей части главного риска таких проектов — чисто «просветительской» направленности и интонации. Развитие этого формата в будущем — одно из самых интересных вызовов для ПМЭФ и «Росконгресса»: такие форматы, безусловно, окупают себя, а то, что это произойдет в неопределенном будущем, — только плюс.

Дмитрий Бутрин

