



# Какие страны выиграли от возможности провозить санкционную продукцию через Россию → 2

**4,4 тыс.**

транзитных рейсов с санкционными товарами было осуществлено через территорию России с марта по сентябрь 2020 года

# На чем базируется экономика Нагорного Карабаха → 4



Фото: Дмитрий Азаров/Коммерсантъ

# Как Росприроднадзор насчитал \$148 млрд

# ущерба от разлива топлива в Норильске → 5

Подписка: +7 495 363 1101



**ULTIMA**

Яндекс Go

ПОЕЗДКИ  
ПРЕМИУМ-КЛАССА

Реклама. Яндекс Go — мобильное приложение для заказа услуг и товаров на условиях, указанных на <https://ya.cc/go>. Яндекс.Такси — информационный сервис. Транспортные и иные услуги оказываются партнёрами. \*Ультима. 0+



## Экономика

**Открытие Россией своих ДОРОГ ДЛЯ ТРАНЗИТА санкционных ПРОДУКТОВ уже сэкономило украинским компаниям ОКОЛО \$13 МЛН.**  
Благодаря короткому пути на каждом таком рейсе перевозчик тратит до \$5 тыс. меньше, чем в обход.

КАКИЕ СТРАНЫ ВОСПОЛЬЗОВАЛИСЬ ВОЗМОЖНОСТЬЮ ТРАНЗИТА ЗАПРЕЩЕННЫХ ПРОДУКТОВ ЧЕРЕЗ РОССИЮ

# Санкционные реки, пломбированные берега

ЕЛЕНА СУХОРУКОВА

Украина стала главным перевозчиком санкционных товаров по территории России после открытия транзита, свидетельствуют имеющиеся у РБК данные Центра развития цифровых платформ (ЦРЦП) — разработчика системы отслеживания перевозок товаров автомобильным и железнодорожным транспортом.

Всего с марта по сентябрь 2020 года международные грузоотправители, по данным ЦРЦП, осуществили через территорию России более 4,4 тыс. транзитных рейсов с санкционными товарами. Наибольшая часть перевозок пришлось на продукты питания: чаще всего через Россию везли мясо и мясные субпродукты — доля рейсов с таким товаром составила 37%. Кроме мяса везли также продукты из зерна и злаков (12%), бумагу и картон (9%), молочные продукты (9%), фрукты

и орехи (5%), какао (4%), рыбу и ракообразных (3%).

Для Украины установлен отдельный перечень запрещенных к ввозу товаров, среди которых не только продовольствие, но и, например, бумага и картон, турбины и машины, а также оборудование для сельского хозяйства.

Возможность ввозить на территорию России запрещенные товары из стран, против которых российские власти с 2014 года вводили ответные санкции, появилась у перевозчиков только в этом году. Поручение открыть российские дороги для санкционки дал в июне 2019 года президент Владимир Путин — но при условии, что транзит таких товаров будет отслеживаться с помощью специальных систем контроля.

Автомобильный и железнодорожный транспорт, перевозящий санкционку, должен быть оборудован средствами идентификации — пломбами, которые работают на основе спутниковой системы

“ Чаще всего через Россию везли мясо и мясные субпродукты (доля рейсов с таким товаром составила 37%), продукты из зерна и злаков (12%), бумагу и картон (9%), молочные продукты (9%), фрукты и орехи (5%), какао (4%), рыбу и ракообразных (3%)



ГЛОНАСС и устанавливаются на транспортное средство при пересечении границы. У водителей также должны быть специальные учетные талоны.

Систему, которая позволяет открыть границы России для международного транзита, создал ЦРЦП, 100-процентная «дочка» оператора государственной системы взимания платы «Платон». Этот же центр назначен Минтрансом оператором пломбирования.

В конце марта 2020 года Федеральная таможенная служба и ЦРЦП начали в тестовом режиме использовать систему отслеживания перевозок санкционных грузов. О полноценном открытии запрещенного ранее транзита Минтранс объявил 15 июля. Замглавы Минтранса Алексей Семенов отмечал тогда, что открытие транзита санкционных товаров даст возможность российским логистическим компаниям получить в период пандемии дополнительную загрузку и новых крупных грузоотправителей в Азии и Европе.

### ГЛАВНЫЙ БЕНЕФИЦИАР ПЕРЕВОЗОК

Большинство санкционных товаров, которые в марте—сентябре ехали транзитом по территории России, было отправлено с Украины — из нее были осуществлены 2,7 тыс. рейсов (61% всей перевозки), следует из данных ЦРЦП. Основной поток украинских товаров шел в Казахстан — эта страна была пунктом назна-

чения почти 2 тыс. рейсов. Азербайджан был страной назначения для почти 400 рейсов с Украины, Грузия — чуть больше 300.

Структура перевезенных с Украины товаров соответствует общему раскладу по категориям товаров для перевозки. Чаще всего везли мясо и мясные субпродукты (813 рейсов), а также продукты из зерна (504 рейса). За рулем транспортного средства, как правило, были граждане Украины — они совершили 1826 перевозок.

Второе место среди отправителей занимает Польша с 573 рейсами. Казахстан лидирует как пункт назначения для всех международных отправителей.

Перевозка российскими дорогами по сравнению с обходными сухопутными маршрутами позволяет сократить срок доставки грузов до четырех суток, и это позволяет перевозчикам экономить до 30% стоимости каждого рейса, констатирует представитель ЦРЦП и подтверждает представитель Минтранса. На маршруте через Россию количество пересечений границы сокращается до двух по сравнению с пятью—семью на обходных маршрутах, и это уменьшает сопутствующие расходы на оформление и перевод транспортной документации, зарплаты, топливо, амортизацию и т.д.

По расчетам международных автомобильных грузоперевозчиков, которые в июле при-

### Топ-5 перевозчиков санкционных продуктов по территории России\*

Страна происхождения груза	Количество перевозок
Украина	2714
Польша	573
Бельгия	161
Литва	152
США	151
Всего перевозок	4440

\* С 24 марта по 30 сентября 2020 года.

Источник: Центр развития цифровых платформ



← Открытие транзита санкционных товаров позволило российским логистическим компаниям получить в период пандемии дополнительную загрузку и новых грузоотправителей

нию, Болгарию, Турцию, Иран, но в этом случае дистанция составит уже 5 тыс. км, разъясняет эксперт. Применяемые технологии гарантируют прозрачность перевозки и позволяют контролировать транзит санкционных товаров, отмечал первый замруководителя ФТС Руслан Давыдов.

#### ЕСТЬ ЛИ ЛЖЕТРАНЗИТ

За последние годы контрабандисты, которые ввозят в Россию санкционные продукты, стали действовать более изощренно и уличить их в поставках запрещенных товаров сложнее, признавал в интервью РБК глава Россельхознадзора Сергей Данкверт. По его словам, контрабандисты могут заезжать на территорию России якобы на заправку или использовать схему ложного транзита, когда продукция по документам едет через территорию России из Белоруссии в Казахстан, а на самом деле разгружается в Москве. Для борьбы с такими нарушениями Россельхознадзор предложил ввести ответственность для перевозчиков — конфисковывать машины и товар, а водителям запрещать въезд на пять лет.

Случаи лжетранзита санкционного мяса через территорию России неоднократно были раньше, так же как и случаи контрабанды товаров из Казахстана, но таможня и Россельхознадзор их выявляют, говорит руководитель исполкома Национальной мясной ассоциации Сергей Юшин. По его словам, объемы лжетранзита небольшие и поэтому он не влияет на цены и, соответственно, не является проблемой для отечественной мясной отрасли.

Казахстан и большинство стран СНГ — импортеры мяса,

#### ЧТО И ОТКУДА ЗАПРЕЩЕНО ВВОЗИТЬ В РОССИЮ

Санкционными для России, согласно перечню Федеральной таможенной службы, в частности, являются:

- мясо и мясные субпродукты, колбасы;
- рыба;
- молочные продукты;
- овощи, фрукты и ряд другой сельхозпродукции из США, стран ЕС, Канады, Австралии, Норвегии, Албании, Черногории, Исландии и Лихтенштейна.

поэтому украинская продукция может быть там востребована, указывает Юшин. Казахстан импортирует мяса на \$270 млн в год, основной поставщик — США, но мясо, которое поставляет Украина, дешевле, именно поэтому страна может наращивать поставки из этой страны, считает Гольфанд.

Россия теперь сама крупный экспортер мяса и если на рынке появляется подозрительная продукция, об этом быстро уведомляют контрольно-надзорные органы, отмечает Юшин. Кроме того, он напоминает, что сейчас провозить украинское мясо через Россию уже невозможно: с 4 сентября Россельхознадзор для снижения риска распространения опасных болезней животных временно запретил транзит через территорию России свинины, мяса крупного и мелкого рогатого скота и птицы с Украины, а также продукции животного происхождения, которая несет риск распространения заболеваний. ■

«Систему, которая позволяет открыть границы России для международного транзита, создал ЦРЦП, 100-процентная «дочка» оператора государственной системы взимания платы «Платон»

водил Минтранс, каждый рейс через территорию России обходится компаниям на \$5 тыс. дешевле. Исходя из этого, перевозчики, которые совершили свыше 2,7 тыс. рейсов с Украины, могли сэкономить на транзите с конца марта около \$13 млн.

По дистанции экономия при перевозке коротким путем

через Россию «колоссальная», отмечает партнер компании «НЭО Центр» Инна Гольфанд. При транзите через Россию от границы Украины до Казахстана — всего 700–800 км. Если доставлять товары в обход России, то можно везти их по Черному морю через Грузию либо сухопутным путем через Румы-

Фото: Донат Сорокин/ТАСС

Реклама 18+



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

**RU center**

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

## Экономика

КАК ФУНКЦИОНИРУЕТ ЭКОНОМИКА НАГОРНОГО КАРАБАХА

# Закавказский тигр на искусственном питании

ИВАН ТКАЧЁВ

На фоне военного конфликта вокруг Нагорного Карабаха экономике этой непризнанной республики уделяется мало внимания. Однако несколько лет назад ее называли «закавказским тигром». Что известно о карабахской экономике — в обзоре РБК.

Независимость Нагорного Карабаха (самоназвание — Республика Арцах), из-за которого в настоящее время обострился вооруженный конфликт между Азербайджаном и Арменией, никто в мире не признал, кроме других непризнанных республик — Абхазии, Южной Осетии и Приднестровья. Но на этой территории площадью около 12 тыс. кв. км функционирует обычная экономика: есть промышленное производство и банки, и есть статистическая служба, которая публикует множество показателей и формально следует стандартам Организации Объединенных Наций (ООН) и Международного валютного фонда (МВФ). Армения, которая тоже не признала независимость Нагорного Карабаха, тем не менее обеспечивает

более половины его бюджета и является основным рынком сбыта для его продукции. РБК изучил основные социально-экономические показатели непризнанной республики.

**ВВП РАСТЕТ НА 10% В ГОД** Экономика Нагорно-Карабахской республики, если верить ее статистической службе, растет очень быстрыми темпами. В Азербайджане данные ставят под сомнение, но Баку тут не является нейтральным наблюдателем. Экономическому росту способствует политика расширения поселений на прилегающих к Нагорному Карабаху территориях, против которой активно протестует Азербайджан.

С начала 2000-х годов реальный ВВП Карабаха рос двузначными темпами, с 2011 по 2016 год средний рост ВВП превышал 9%, в 2019 году экономика непризнанной республики увеличилась на 10,3%. В пересчете на доллары ВВП в 2019 году составил около \$713 млн (средний курс доллара к карабахскому драму — чуть более 480 драмов за доллар). Однако пандемия коронавируса затронула и карабахскую экономику: в первом полугодии 2020 года ВВП снизился на 1,5% год к году.

В расчете на душу населения ВВП с 2015 года вырос более чем в полтора раза и по итогам прошлого года был оценен в \$4803. Это больше, чем в Армении (\$4623 в 2019 году, по данным Всемирного банка) и Азербайджане (\$4794).

Номинальной валютой в республике является карабахский

В расчете на душу населения ВВП Нагорного Карабаха по итогам прошлого года был оценен в \$4803. Это больше, чем в Армении (\$4623) и Азербайджане (\$4794)

драм, но фактическое платежное средство — армянский драм, равный по номиналу карабахскому.

### ИЗ ЧЕГО СКЛАДЫВАЕТСЯ ВВП

В производственной структуре ВВП Нагорного Карабаха преобладают горная добыча и разработка открытых карьеров (в республике добывают золото, медь, строительные камни) — 13,7% валовой добавленной стоимости в 2019 году. На долю строительства пришлось 10,7% ВВП, сельского хозяйства, лесного хозяйства и рыболовства — 9,5%.

Снабжение электроэнергией и газом обеспечило 7,8% ВВП за прошлый год. В Нагорном Карабахе благодаря множеству малых ГЭС есть избыток генерирующих мощностей, что позволяет республике экспортировать электричество в соседнюю Армению.

### ЧТО ЭКСПОРТИРУЕТ НАГОРНЫЙ КАРАБАХ

Товарный экспорт Нагорного Карабаха за последние годы вырос более чем в три раза с 2016 года, до \$283 млн по итогам прошлого года. В первом полугодии 2020 года экспорт упал на 40% в годовом выражении на фоне пандемии. Республика импортирует больше, чем экспортирует: торговый дефицит в 2019 году составил \$89 млн.

В прошлом году две трети карабахского экспорта пришлось на Армению, одна треть — на Россию. В первой половине 2020 года практически весь экспорт ушел в Армению, откуда карабахские

товары могут реэкспортироваться под маркой «Сделано в Армении».

Основные экспортные статьи — это минеральные продукты (73% в первом полугодии 2020 года), драгоценные и полудрагоценные камни/металлы (8%) и продукция растениеводства (7%).

### КТО ПОМОГАЕТ НАГОРНОМУ КАРАБАХУ

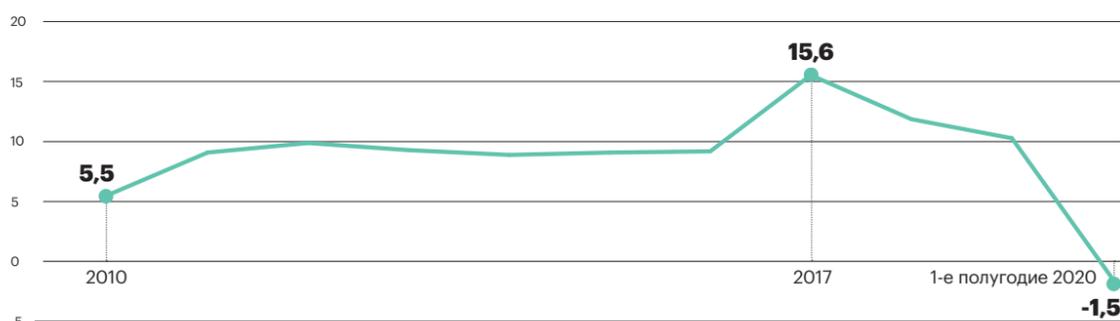
В предыдущие годы Армения финансировала 50–60% бюджетных расходов Нагорного Карабаха. До 2017 года эта помощь фигурировала в бюджетных документах Карабаха как «межгосударственный кредит», сейчас — как «бюджетный кредит». В 2019 году прямое финансирование карабахского бюджета Ереваном составило \$120 млн.

В первом полугодии 2020 года бюджетный кредит от Армении обеспечил 70% расходов бюджета Нагорного Карабаха и был эквивалентен 29% полугодического ВВП.

Помимо финансовой помощи Армения оказывает помощь Карабаху и в иной форме, включая периодические пожертвования натурой — от автомобилей до компьютерных услуг, отмечала Международная кризисная группа в докладе в декабре 2019 года.

Известно, что помощь и инвестиции Нагорному Карабаху также предоставляют организации всемирной армянской диаспоры, однако ни в одном официальном документе общий объем помощи никогда не назывался, говорится в том же докладе. ■

### Рост экономики Нагорного Карабаха



Источник: Национальная статистическая служба Республики Арцах

### РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА

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

ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК

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

РЕДАКТОРЫ ОТДЕЛОВ

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

**Учредитель газеты:** ООО «БизнесПресс»

Газета зарегистрирована в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-63851 от 09.12.2015.

**Издатель:** ООО «БизнесПресс»  
117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1  
E-mail: business\_press@rbc.ru

**Корпоративный коммерческий директор:** Людмила Гурей  
**Коммерческий директор издательского дома «РБК»:** Анна Брук  
**Директор по корпоративным продажам LifeStyle:** Ольга Ковгунова  
**Директор по рекламе сегмента авто:** Мария Железнова  
**Директор по маркетингу:** Андрей Сикорский  
**Директор по распространению:** вакансия  
**Директор по производству:** Надежда Фомина

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

Подписка по каталогам: «Роспечать», «Пресса России», подписной индекс: 19781; «Каталог Российской Прессы», подписной индекс: 24698; «Почта России», подписной индекс: П6776.  
Подписка в редакции: тел.: (495) 363-1101, факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан в ОАО «Московская газетная типография» 123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1  
Заказ № 1097  
Тираж: 80 000  
Номер подписан в печать в 22.00

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

Свободная цена

Материалы на таком фоне опубликованы на коммерческой основе.

**Дизайн:** Свят Вишняков, Настя Вишнякова  
vishvish.design

16+

Pro:

PRO.RBC.RU

Финансы

8

Финансы

9

# Бизнес

Компания Евгения Гинера  
подала иск к «Росгосстраху»  
на 12 млрд руб.

Банки поднимут  
для интернет-магазинов  
тарифы на эквайринг

КАК РОСПРИРОДНАДЗОР РАССЧИТЫВАЛ УЩЕРБ ОТ РАЗЛИВА ТОПЛИВА В НОРИЛЬСКЕ

## Конфликт коэффициентов

Росприроднадзор обосновал оценку **РЕКОРДНОГО УЩЕРБА** в **₽148 млрд**, предъявленного «Норникелю» за разлив топлива. Если компании удастся доказать, что в воду попало **МЕНЬШЕ ТОПЛИВА**, чем считает ведомство, то сумма ущерба может снизиться.



← Если окажется, что прав «Норникель», то оценка ущерба может сократиться вдвое, плюс из нее нужно вычесть средства, потраченные на сбор топлива и рекультивацию грунта, сказал эксперт. На фото: президент горно-металлургической компании Владимир Потанин  
Фото: Дмитрий Азаров/Коммерсантъ

СВЕТЛАНА БУРМИСТРОВА

Росприроднадзор в иске к «дочке» «Норильского никеля» впервые привел полную формулу, по которой рассчитывалась оценка рекордного ущерба окружающей среде в 147,8 млрд руб. из-за майского разлива дизтоплива под Норильском. У РБК есть копия иска, поданного к Норильско-Таймырской энергетической компании (НТЭК, принадлежит «Норникелю») 10 сентября, ее подлинность подтвер-

дил источник, близкий к одной из сторон спора.

Подавляющая часть оцененного ущерба относится к загрязнению водных объектов — 147,05 млрд руб. против менее 0,74 млрд руб., отнесенных к вреду почвенным ресурсам. Оценка базируется на том, что в реки Далдыкан, Амбарная и озеро Пясино попало более 90% вытекших из хранилища нефтепродуктов — 19,1 тыс. из 21,16 тыс. т, следует из документа.

Сумма требований рассчитана по формуле из методики исчисления размера вреда, при-

чиненного водным объектам вследствие нарушения водного законодательства, утвержденной приказом Минприроды № 87 от 13 апреля 2009 года. «Норникель», крупнейшим акционером которого является Владимир Потанин, не согласен с оценкой объема топлива, попавшего в водные ресурсы, и рядом других элементов формулы. РБК разобрал основные спорные моменты.

### КАКОВЫ ОСНОВНЫЕ СПОРНЫЕ МОМЕНТЫ

В иске Росприроднадзора говорится, что «Норникель»

не провел работы по предупреждению аварии, которые позволили бы ее исключить или уменьшить негативное воздействие на окружающую среду. Компания также не обеспечила ликвидацию последствий инцидента собственными силами, для этого потребовалось привлечь МЧС, Морспасслужбу, Росприроднадзор, «Газпром нефть» и «Транснефть», указывается в документе. Иск подан, так как компания не согласилась с методикой надзорного ведомства и отказалась добровольно возмещать

→ 6

## Металлургия

«Такими огромными требованиями Росприроднадзор подчеркивает позицию правительства относительно недопустимости систематического нарушения природоохранного законодательства российским бизнесом, сказал эксперт»

← 5

ущерб на 148 млрд руб. Разногласия сторон в основном касаются следующих моментов.

- Спор вокруг количества нефтепродуктов, попавших в воду. По оценке Росприроднадзора, из 21 163 т, которые вытекли из резервуара ТЭЦ-3 в воду, попало 19 132 т. Этот расчет основан на данных о собранном топливе, поступивших от НТЭК и Центра лабораторного анализа и технических измерений в июне.
- Глава НТЭК Сергей Липин в письме Росприроднадзору от 4 августа сообщил, что считает заниженной оценку собранных и сгоревших во время пожара нефтепродуктов и в итоге не попавших в «водные объекты» (две реки и озеро Пясино). Также, по его мнению, не учтено количество нефтепродуктов, оставшихся в почве. Но «конкретные данные об указанных нефтепродуктах, а также их документальное подтверждение» компания не представила, говорится в иске. Поэтому довод НТЭК не может быть принят во внимание при расчете суммы возмещения ущерба, добавляют юристы Росприроднадзора.
- Первый вице-президент «Норникеля» Сергей Дяченко 11 сентября заявил, что компания закончила перекачку и сепарацию водно-топливной смеси, собрав с водной поверхности реки Амбарная около 12 тыс. т топлива. «Это более 90% от всего объема, которое попало в воду», — сказал он. То есть компания считает, что в воде оказалось только около 13 тыс. т нефтепродуктов, или 60% от общего объема вытекшего дизтоплива.
- Споры вокруг использованных в формуле коэффициентов. Липин также утверждал, что во время аварии (29 мая) в районе ТЭЦ-3 наблюдался весенний паводок, который снижает в используемой для расчета формуле коэффициент природно-климатических условий в зависимости от времени года (Квг). Глава НТЭК ссылался на данные

Талнахской гидрометеорологической экспедиции, которая проводила гидрометеорологические исследования в мае. Но Росприроднадзор с ними не согласен и приводит данные Федеральной службы по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды, указывающие, что в этом году пик паводка был в «экстремально ранние сроки», то есть до аварии.

- При оценке ущерба Росприроднадзор использовал максимальный коэффициент длительности негативного воздействия (пять из пяти), исходя из того, что компания полностью не ликвидировала последствия разлива топлива в течение 500 часов (чуть меньше 21 суток) с момента аварии и допустила попадание загрязняющих веществ в воду. «Норникель» же считает, что максимально допустимый в этом случае коэффициент — 1,7, поскольку при его определении необходимо учитывать срок между временем обнаружения аварии и началом работ по ее ликвидации, а не временем окончания таких работ. «Норникель» утверждает, что начал ликвидацию аварии незамедлительно, то есть 29 мая.

РБК направил запрос в пресс-службы Росприроднадзора и «Норникеля».

### КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ СНИЖЕНИЯ ОЦЕНКИ УЩЕРБА

«Формула для расчета размера вреда от загрязнения водного объекта в результате аварии довольно проста: чем выше величина каждого из коэффициентов, тем выше итоговое значение», — замечает председатель правления АНО «Равноправие», экс-начальник управления государственного экологического надзора Росприроднадзора Наталья Соколова. По ее словам, в этой формуле могут подлежать обсуждению и корректировке в основном два значения — масса вещества, попавшего в водный объект в результате аварии, и длительность негативного воздействия на окружающую среду при непри-

нятии мер по ликвидации последствий аварии.

Судя по данным, публикуемым в СМИ, ущерб рассчитан исходя из того, что сброс вредных веществ продолжался в течение более чем 500 часов при заявленной емкости цистерны в 21 тыс. т, это означает, что сбрасывалось по 42 т в час, замечает Соколова. Такая величина сопоставима со скоростью принудительного наполнения бензовоза топливом насосами на хранилищах нефтепродуктов (1 куб. м в минуту). «Заявленная характеристика однозначно не соответствует масштабам происшедшего», — полагает эксперт, добавляя, что максимальный коэффициент длительности воздействия (пять из пяти) применяется «исключительно» в случае принятия мер по ликвидации аварии, а это не соответствует имеющейся информации о спасательной операции.

«Норникелю» также нужно будет доказать объем собранных нефтепродуктов, добавляет проектный директор российского отделения Greenpeace Владимир Чупров. Для этой оценки компания привлекла независимую организацию «Экотерра», говорил ранее ее представитель. РБК направил запрос в «Экотерру».

Если окажется, что прав «Норникель», то оценка ущерба может сократиться вдвое, плюс из нее нужно вычесть средства, потраченные на сбор топлива и рекультивацию грунта, считает Чупров. В среду, 30 сентября, компания сообщила, что потратила на ликвидацию последствий аварии 12 млрд руб. На совещании с президентом Владимиром Путиным Потанин говорил, что готов потратить на устранение последствий аварии минимум 10 млрд руб., не считая штрафов. «Про штрафы я не могу сказать, сколько насчитают, столько насчитают. Но расходы, думаю, 10 млрд и более», — отметил он.

С одной стороны, Росприроднадзор признает необходимость собрать загрязненную жидкость, но при этом делается вывод о бессмысленности трат на ликвидацию аварии, поскольку топливо уже растворилось в воде, за-

### ЧТО ИЗВЕСТНО ПРО АВАРИЮ

29 мая на ТЭЦ-3, принадлежащей НТЭК, произошел разлив более чем 21 тыс. т дизельного топлива из хранилища, которое попало в близлежащие реки и частично в озеро Пясино, следует из иска. По официальной версии, причиной инцидента стала разгерметизация одного из резервуаров из-за проседания свай фундамента. Из-за разлива топлива загорелся автомобиль, проезжавший мимо ТЭЦ, возник пожар на площади 300 кв. м, который затем был потушен.

мечает руководитель группы оценки рисков устойчивого развития АКРА Максим Худалов. При этом в иске ведомства говорится, что в воде растворилось лишь 1,5% нефтепродуктов (287 т из 19 тыс.), попавших в реки. У Росприроднадзора и «Норникеля» сильно расходятся и данные о количестве собранных нефтепродуктов. Таким образом, сумму ущерба более корректно рассматривать в диапазоне от 31 млрд руб. до 77,8 млрд руб., подсчитал он.

Такими огромными требованиями Росприроднадзор подчеркивает позицию правительства относительно недопустимости систематического нарушения природоохранного законодательства российским бизнесом, говорит Худалов. Но использовать максимально возможные (и не до конца оправданные) санкции против «Норникеля» будет неправильно стратегически, так как это значительно снизит желание инвесторов вкладываться в какие-либо проекты на севере России, на которые возлагаются большие надежды, предупреждает он.

По оценкам эксперта, «Норникель» в состоянии оплатить всю сумму предъявленного ущерба, если не сумеет оспорить его в суде. Компания уже создала резерв на \$2,1 млрд для этих целей.

Вице-премьер Виктория Абрамченко, курирующая в правительстве экологию, заявила в интервью РБК 28 сентября, что у «Норникеля» было время для внесудебного урегулирования претензий с Росприроднадзором, но компания не воспользовалась этой возможностью. Абрамченко также дала поручение главе этого ведомства доработать методику, по которой считается размер ущерба. «Она должна быть такая, чтобы стороны не сидели и не договаривались за столом, как правильно ее читать. Ее должны все читать одинаково: загрязнитель, надзиратель и суд. Не должно быть никакого двойного толкования», — сказала вице-премьер. ■

При участии Людмилы Подобедовой

**₽147,05**  
млрд

сумма оцененного ущерба от загрязнения «Норникелем» водных объектов, согласно данным Росприроднадзора

### НОВЫЕ ПРЕТЕНЗИИ

25 сентября стало известно о претензии к «Норникелю» и со стороны Росрыболовства. По словам главы ведомства Ильи Шестакова, компании будет выписан единовременный штраф примерно на 3,5 млрд руб. из-за вреда, нанесенного рыбным ресурсам Норило-Пясинской озерно-речной системы. По оценкам Росрыболовства, на восстановление этих ресурсов потребуются еще около 40 млрд руб. и минимум 18 лет. Эти претензии компания пока не получала, следует из ее презентации.

## Ракетостроение

РОССИЙСКАЯ КОМПАНИЯ ВЗЯЛАСЬ ЗА СОЗДАНИЕ КОНКУРЕНТА CREW DRAGON

# «Роскосмос» загрузил частный сектор

ИННА СИДОРКОВА

«Роскосмос» и частная компания МТКС подписали соглашение о сотрудничестве на пять лет. Компания обещает сделать многоцветный космический корабль, способный доставлять и возвращать грузы с МКС вдвое дешевле, чем у Илона Маска.

### О ЧЕМ ДОГОВОРИЛИСЬ

Госкорпорация «Роскосмос» и частная компания «Многоцветные транспортные космические системы» (МТКС) подписали соглашение о сотрудничестве в создании многоцветного транспортного космического корабля. Копия документа, под которым стоят подписи исполнительного директора «Роскосмоса» по перспективным программам и науке Александра Блошенко и гендиректора МТКС Дмитрия Кахно, есть у РБК. Подлинность информации подтвердили в госкорпорации.

Соглашение заключено 1 сентября сроком на пять лет с автоматическим продлением на тех же условиях, если ни одна из сторон не решит

прекратить сотрудничество. О намерении подписать такое соглашение РБК стало известно в сентябре прошлого года. Предметом соглашения является создание многоцветной космической системы — в том числе для совместного продвижения услуг по доставке и возврату грузов на Международную космическую станцию (МКС). В частности, речь идет о создании многоцветного транспортного космического корабля (МТКС) «с использованием инновационных решений и широким применением композитных материалов».

### КРОМЕ ТОГО, СТОРОНЫ ДОГОВОРИЛИСЬ:

- о создании и развитии технологической и производственной базы для проектирования и производства МТКС, поддержании и совершенствовании существующих проектно-конструкторских, производственных и испытательных активов организаций «Роскосмоса»;
  - о создании современной производственной базы для изготовления композитных деталей и конструкций;
  - о проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и об освоении серийного производства композитных деталей и конструкций для их использования в ракетно-космической промышленности.
- В пресс-службе «Роскос-

### ЧТО ТАКОЕ МТКС

Компания «Многоцветные транспортные космические системы» была зарегистрирована в подмосковном Королеве в мае 2019 года. Ее уставный капитал — 400 тыс. руб. Основной вид деятельности — научные исследования и разработки в области естественных и технических наук. Гендиректор компа-

нии — Дмитрий Кахно, который, по данным СПАРК, также возглавляет компанию «Энергия-Лоджистикс» («дочка» принадлежащей «Роскосмосу» РКК «Энергия»). Бенефициар МТКС — один из создателей Агентства космических исследований Казахстана и экс-гендиректор S7 Space Сергей Сопов.

моса» сообщили РБК, что соглашение является «рамочным» и «не содержит никаких обязательств, в том числе финансовых». Источник в госкорпорации поясняет, что соглашение открывает для МТКС больше возможностей для работы с предприятиями «Роскосмоса».

### СКОЛЬКО БУДЕТ СТОИТЬ СОЗДАНИЕ КОРАБЛЯ И ЕГО ЗАПУСК

Бенефициар компании МТКС Сергей Сопов рассказывал ранее РБК, что проектируемый ею многоцветный грузовой корабль «Арго» должен быть готов к 2024 году. Источник РБК, близкий к руководству МТКС, сообщил, что эти планы сохраняются. Создание четырех образцов многоцветных космических кораблей обойдется МТКС примерно в €136 млн, добавил он.

Что касается доставки и возврата грузов на орбиту, то российская компания обещает миссию вдвое дешевле, чем у западных конкурентов.

«За миссию Crew Dragon американская компания SpaceX Илона Маска просит около \$150 млн. В эту сумму входят доставка груза и его возврат, стыковка корабля, а также стоимость ракеты Falcon 9. МТКС намерена доставить и вернуть груз с орбиты на корабле «Арго» с ракетой-носителем «Союз-2.1б» за \$69 млн», — рассказал он.

По словам источника РБК, компания рассчитывает обеспечить начиная с 2025 года до трех пусков в год к МКС для снабжения станции не менее 2000 кг грузов и для дозаправки топливом объемом

не менее 500 кг. Кроме этого планируется осуществлять один-два пуска в год для вывода космических аппаратов коммерческого назначения на различные доступные орбиты, подытожил собеседник.

В МТКС от комментариев отказались.

### ЗАЧЕМ РОССИИ НУЖЕН МНОГОЦВЕТНЫЙ ТРАНСПОРТНЫЙ КОРАБЛЬ

В настоящее время доставку грузов на МКС осуществляют несколько разных кораблей, в том числе российский «Прогресс», американские Dragon v2 и Cygnus, а также японский HTV.

Что касается возврата грузов на Землю, такую услугу предлагает только американская компания SpaceX. И, как отметил в разговоре с РБК Сопов, спрос на эти услуги начинает расти. Это обусловлено «прогнозируемым ростом интереса к проведению экспериментов как научными, так и образовательными учреждениями и частными лицами», пояснил он.

При этом Россия может вернуть полезный груз с орбиты только с помощью пилотируемых аппаратов. Но масса возвращаемого груза ограничена: в кораблях серии «Союз» при полете трех членов экипажа может быть размещено до 100 кг груза, в проектируемом пилотируемом корабле «Орел» (прежде «Федерация») — до 500 кг.

Проектируемый МТКС «Арго» будет способен доставлять на орбиту полезный груз массой до 2000 кг и затем возвращать на Землю груз массой до 1000 кг. Спуск происходит по баллистической схеме с торможением посадочными двигателями, включаемыми на высоте 250 м. Приземление осуществляется на выдвинутой амортизированной платформе, выдвигаемой на высоте 100 м. При создании корабля будут использованы экспериментальная и производственная базы предприятий «Роскосмоса». ■

### ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ «АРГО»

- Полная масса многоцветного транспортного космического корабля «Арго» — 11,5 т. Объем грузового отсека — 11 кв. м, диаметр — 4,1 м, высота — 5,6 м. Баки комбинированной двигательной установки (обеспечивает маневрирование на орбите, перед спуском отделяется) вмещают до 1200 кг топлива, такая же емкость у баков объединенной двигательной установки (обеспечивает управление спуском и посадку).
- Более 50% от суммарной массы корпуса корабля будут составлять композитные элементы.
- Время полета в составе орбитальной пилотируемой станции — до 300 суток. Схожий по параметрам американский Dragon может находиться в составе станции до 720 суток. Корабль будет предусматривать возможность автономного полета до 30 суток для проведения исследований, экспериментальной отработки, выпол-

нения прикладных задач с возможностью возвращения оборудования и грузов заказчика; обеспечивать высокую точность посадки в заданный район, а также спасение грузов на этапе выведения на ракету-носитель.

- Главный конструктор корабля — Николай Брюханов, прежде генконструктор разрабатываемого «Роскосмосом» корабля «Орел».

# \$150

млн

просит за миссию Crew Dragon американская компания SpaceX Илона Маска

## Финансы

КОМПАНИЯ ЕВГЕНИЯ ГИНЕРА ПОДАЛА КРУПНЫЙ ИСК К «РОСГОССТРАХУ»

# Страховщики сводят счеты с жизнью

ПАВЕЛ КАЗАРНОВСКИЙ

Компания Евгения Гинера «Капитал Лайф» потребовала от «Росгосстраха» 12,3 млрд руб. штрафа за разрыв договора об агентских продажах страховок. РГС ранее заявлял, что договор заключался на нерыночных условиях.

Страховщик жизни «Капитал Лайф Страхование жизни», принадлежащий президенту футбольного клуба ЦСКА Евгению Гинеру, подал иск к страховой компании «Росгосстрах» (входит в группу банка «Открытие», конечный бенефициар — Центральный банк), сообщается в картотеке арбитражных дел. Сумма исковых требований составляет 12,3 млрд руб., заявление еще не принято к рассмотрению.

«Капитал Лайф» требует от «Росгосстраха» (РГС) уплаты штрафа за досрочное прекращение агентского договора, по которому тот должен был продавать ее полисы страхования жизни до 2024 года, пояснили РБК в пресс-службе «Капитал Лайф».

Соглашение было заключено в 2011 году и продлено в апреле 2017-го. На тот момент «Капитал Лайф» назывался «РГС-Жизнь» и входил в группу «Росгосстраха», принадлежавшего Данилу Хачатурову. В августе 2017 года закрылась сделка по приобретению РГС банком «Открытие», который контролировался Вадимом Беляевым. В период объединения с «Открытием» тот терпел убытки на десятки миллиардов рублей. В августе Центральный банк забрал «Открытие» на санацию, а вместе с ним и страховщика.

«РГС-Жизнь» в сделку не вошла: компания, как считалось, принадлежала партнеру Хачатурова Алхасу Сангулии, но в 2018 году Евгений Гинер объявил, что является ее бенефициаром. Новый глава уже государственного «Открытия» Михаил Задорнов критиковал работу РГС при частных собственниках, и впоследствии страховщик начал оспаривать сделку, проводившиеся с его активами в последние годы. Вместе с тем «Росгосстрах» в 2018 году создал свою компанию «Росгосстрах Жизнь», чтобы продавать полисы страхования жизни.

Президент «Капитал Лайфа» Евгений Гинер через пресс-службу передал РБК, что «Росгосстрах» продавал страховки компании как агент по договору с 2011 года и обязан продавать их до 2024-го включительно. «Это было одно из обязательных условий при покупке мною компании «Капитал Лайф». И когда уже «Росгосстрах» продавали, мы эти обязательства четко прописали в дополнениях, и они неукоснительно выполнялись и при старом собственнике, и при новом, и при ЦБ, и при Задорнове», — сказал Гинер. По его словам, выполнение договора закончилось, когда «Росгосстрах» создал собственную компанию по страхованию жизни «в нарушение всех договоренностей».

«Они остановили продажи наших полисов и, чтобы не платить штрафы, при этом попробовали оспорить наш договор в суде. Суд однозначно встал на нашу сторону. Но продажи не возобновились. Вместо них мы имеем, по сути, рейдерские

«Росгосстрах» пытался оспорить заключение агентского договора, но первая инстанция, апелляция и кассация отказали ему в требовании. Страховая компания указывала, что агентский договор от 2011 года был заключен не в ее интересах



↑ По словам президента «Капитал Лайфа» Евгения Гинера, выполнение агентского договора с «Росгосстрахом» закончилось, когда РГС создал собственную компанию по страхованию жизни

Фото: Артем Коротаев/ТАСС

атаки на наш бизнес под дымовой завесой в виде разных исков — по бренду и другим», — заявил Гинер, назвав такие действия «недобросовестной конкуренцией и нарушением не только этических, но и правовых норм ведения бизнеса».

«Росгосстрах» пока не получал иск, поэтому в компании не могут прокомментировать его содержание, сообщила РБК через пресс-службу вице-президент по правовым вопросам «Росгосстраха» Наталья Чельцова. «В любом случае считаем, что озвученные в прессе претензии к нам со стороны компании «Капитал Лайф Страхование жизни» необоснованны, а появление подобного иска связываем с попыткой «Капитал Лайфа» отвлечь внимание от незаконных действий, в связи с которыми к этой компании и структурам Данила Хачатурова предъявлены иски со стороны «Росгосстраха», — заявила Чельцова.

### ЧТО ПЫТАЛСЯ ОСПОРИТЬ «РОСГОССТРАХ»

Как следует из материалов картотеки арбитражных дел, «Росгосстрах» пытался оспорить заключение агентского договора, но первая инстанция, апелляция и кассация отказали ему в требовании. Страховая компания указывала, что агентский договор от 2011 года был заключен не в ее интересах, так как получение полноценного вознаграждения зависело от выполнения плана на 100%. По мнению РГС, условия плана были такими, что выполнить его на 100% было невозможно, а вместо вознаграждения в размере 13,4% от страховых взносов агент получал 0,5%.

За все время действия договора «Росгосстрах» получил за продажу полисов «РГС-Жизни» 300 млн руб. Потенциальные штрафы по договору и дополнительным соглашениям могли составить 14,9 млрд руб. за досрочное расторжение и 10,9 млрд руб. за снижение размера собранной страховой премии, подсчитали в РГС. При

этом, по оценке РГС, размер штрафа за один месяц превысил бы вознаграждение агента за 2012–2017 годы. В суде компания назвала штраф экстраординарным: по ее мнению, такое условие было внесено в договор «именно в связи с тем, что прежние собственники «Росгосстраха» предвидели утрату возможности влиять на деятельность общества в будущем».

Судья отметил, что «РГС-Жизнь» возмещала «Росгосстраху» все расходы (546 млн руб. только в 2017 году) и «рассуждения истца о потенциальном размере ущерба в гипотетических обстоятельствах» доказательствами необоснованности сделки не являются.

У РГС есть и собственные претензии к «Капитал Лайфу», рассмотрение которых прошло удачнее. Уже после перехода РГС государству «РГС-Жизнь» продолжила использовать товарные знаки «Росгосстраха» по договорам от 2017 года, и в 2018-м госкомпания решила это оспорить. Соглашения об использовании товарных знаков были заключены до 2024 года, ежеквартальное вознаграждение составляло всего 15 тыс. руб. за один знак. РГС же настаивал в суде, что оно должно было составлять 3,5% от выручки «РГС-Жизнь», или 2 млрд руб. за четвертый квартал 2017-го. Более того, страховая компания попросила у суда компенсацию 148 млрд руб. за нарушение своих прав на товарные знаки.

Спор о товарных знаках прошел все инстанции и дошел до Верховного суда, где коллегия судей признала иск РГС необоснованным. Затем председатель ВС Вячеслав Лебедев передал спор на рассмотрение в президиум Верховного суда, который встал на сторону РГС и отправил иск на новое рассмотрение.

Для сопровождения судебных процессов РГС нанял инвестиционную компанию «А1» (входит в «Альфа-Групп» Михаила Фридмана). РБК направил запрос в А1. ■

*Крупнейшие банки-эквайеры УВЕЛИЧИВАЮТ РАЗМЕР КОМИССИИ за прием карт в онлайн-магазинах. С середины апреля ее сдерживал ЦБ, ограничивший тариф для борьбы с последствиями кризиса, но с 1 октября действие меры заканчивается.*

БАНКИ ПОДНИМУТ ДЛЯ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНОВ ТАРИФЫ НА ЭКВАЙРИНГ

# Комиссии выходят из режима самоограничения

ЕВГЕНИЯ ЧЕРНЫШОВА

Банки решили после 1 октября повысить комиссии для интернет-магазинов за оплату товаров картами, так как ЦБ не стал продлевать действие льготной эквайринговой ставки в размере 1%. Это планируют сделать Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, «Русский стандарт», Альфа-банк, Московский кредитный банк и «Открытие» — они вернут тарифы к докризисным значениям, следует из комментариев их представителей РБК. Еще один крупный эквайер — Тинькофф Банк — не ответил на запрос.

На фоне пандемии коронавируса Банк России с 15 апреля по 30 сентября ограничил комиссию за прием карт уровнем 1% от стоимости товара для онлайн-продавцов. Мера коснулась компаний из сегментов продуктов питания, лекарств и иных товаров медицинского назначения, одежды и товаров повседневного спроса. Решение ограничить комиссии было непростым, но помогло бизнесу в период пандемии, сказал РБК представитель ЦБ.

Из-за решения ЦБ платежные системы с 1 октября возвращают на прежний уровень и межбанковские комиссии (часть эквайринговой ставки), которые также понижали (до 0,7%) на время пандемии, рассказали РБК представители Visa, Mastercard и «Мира». У «Мира» действуют пониженные ставки для медицинских учреждений, добавил представитель системы.

Параллельно со снятием ограничений по максимальным ставкам эквайринга платежные системы возвращают и уровень межбанковских комиссий к исходным значениям, объясняет руководитель департамента эквайринга ВТБ Алексей Киричек. Это значит, что издержки эквайринга увеличатся, что повлечет убытки при сохранении ставок на уровне 1%.

## ПОМОГЛА ЛИ ЛЬГОТНАЯ СТАВКА

Льгота помогла предприятиям пережить шок, связанный с ограничительными мерами, и позволила приспособиться к изменениям в каналах продаж — с момента снятия ограничений рынок начал медленно, но верно восстанавливаться, поэтому льготы не продлеваются, говорит представитель МКБ.

В Сбербанке до 1 октября действовала «льготная ставка» по торговому и интернет-эквайрингу — он находится в диалоге с правительством и при необходимости «готов рассмотреть возможность новых вариантов поддержки своих клиентов», сказал представитель банка.

По словам представителя Газпромбанка, ограничение эквайринговых ставок привело к сокращению программ лояльности по картам. При этом ГПБ не заметил снижения цен ретейлеров: «Считаем, что такое регулирование эквайринговых ставок скорее негативно сказывается на потребителях».

Возврат на прежний уровень комиссий эквайринга не повлечет серьезных последствий для предприятий интернет-торговли, так как этот уровень складывался годами и является экономически обоснованным, отметил Киричек. «Сейчас мы видим типичную картину сезонности оборотов практически во всех отраслях, а значит, в подобных мерах уже нет необходимости», — добавил он.

Альфа-банк, наоборот, во время ограничений увидел рост оборотов по интернет-эквайрингу в льготных и иных категориях. «После снятия ограничений оборот немного снизился, тем не менее он по-прежнему выше, чем перед началом карантина», — рассказал руководитель дирекции развития эквайринга банка Андрей Пелин.

«При ведении льготной комиссии интернет-эквайринг стал дешевле наземного

(прием платежей через POS-терминалы. — РБК), что дало толчок к развитию приема банковских карт в онлайн и использованию новых финансовых технологий, связанных с этим», — говорит президент Ассоциации компаний интернет-торговли Артем Соколов. Существует риск, что интернет-магазины после повышения комиссий снова пересмотрят свои бизнес-модели и вернуться к использованию обычных POS-терминалов, что лишит покупателей удобства при совершении онлайн-платежей, опасается он.

Спрос на товары повседневного спроса в интернете рос в первую очередь за счет перераспределения объемов из офлайн-бизнеса, объясняет директор департамента эквайринга банка «Открытие» Александр Дынин: «Частично этот тренд был переломлен после снятия ограничений, однако часть трафика, зашедшего в есоп (электронную торговлю. — РБК) впервые, осталась там и после снятия ограничений, покупатели распробовали онлайн-покупки».

Во время кризиса сильнее всего вырос онлайн-спрос на продукты питания и товары первой необходимости, говорит Дмитрий Спиридонов, сооснователь и гендиректор CloudPayments (обеспечивает прием платежей в интернете). Покупки в основном соверша-

## КАК ВЗИМАЕТСЯ КОМИССИЯ ЗА ЭКВАЙРИНГ

Комиссия за эквайринг — это плата за прием карт, которую банки берут с магазинов. Основная часть тарифа — межбанковская комиссия (interchange, заработок банка — эмитента карты) — устанавливается в соответствии с правилами платежной системы. Оставшаяся часть — это комиссия банка-эквайера (отвечает за прием платежей в магазине) плюс комиссии в адрес платежной системы. Средний размер комиссии за эквайринг составляет 1,2–2,2% в зависимости от типа карты или категории товара.

лись на крупных онлайн-площадках — это связано прежде всего с большими бюджетами, которые они тратили на маркетинг. Поэтому эффект от инициативы Банка России был наиболее ощутимым для крупного бизнеса, считает Спиридонов.

По мнению Спиридонова, после отмены ограничений бизнес может начать закладывать расходы на уплату комиссии в цену товара, и, как следствие, в тех отраслях, на которые распространялось ограничение ставки, произойдет рост среднего чека.

В ЦБ по-прежнему считают, что сохранить баланс интересов поможет Система быстрых платежей (СБП), которая позволяет оплачивать товары и услуги в том числе с помощью QR-кода, сказал представитель регулятора. Комиссии, которые банки могут взимать с торгово-сервисных предприятий за оплату через СБП, ограничены и составляют не более 0,7% от суммы транзакции в зависимости от вида деятельности торгово-сервисного предприятия. И это примерно в 2,5–3 раза ниже эквайринговых ставок (в среднем 1–2,5%), добавил он. ■

# 1,2–2,2%

составляет средний размер комиссии за эквайринг

в зависимости от типа карты или категории товара

## Ретейл

*Пандемия дала толчок к быстрому развитию LAMODA на годы вперед, оптимистичен глава компании ДЖЕРИ КАЛМИС. Месяцы самоизоляции привели не только новых потребителей, но и бренды, которые раньше приходилось подолгу уговаривать на сотрудничество.*

ГЛАВА LAMODA ДЖЕРИ КАЛМИС РАССКАЗАЛ О ПОСЛЕДСТВИЯХ САМОИЗОЛЯЦИИ ДЛЯ РЫНКА ОНЛАЙН-РЕТЕЙЛА

# Традиционной торговли больше нет

АННА ЛЕВИНСКАЯ

Американец Джери Калмис возглавил онлайн-ритейлера Lamoda в мае 2020 года — в разгар одного из самых сложных периодов для непродовольственной и, в частности, fashion-торговли. Во время самоизоляции, пока традиционные ритейлеры срочно отлаживали онлайн-продажи и подсчитывали убытки от простоя магазинов, Lamoda была занята другими вопросами — как успеть обслужить всех новых покупателей и наладить взаимодействие с брендами, которые срочно начали подключаться к площадке.

В разговоре с РБК Калмис рассказал, какие задачи перед ним поставили акционеры Global Fashion Group, станет ли он менять стратегию маркетплейса, почему Россия — хорошее место для развития премиального сегмента и как доставлять заказы в Хабаровск, если отменяются рейсы.

### О ПРИГЛАШЕНИИ В LAMODA

Предложение возглавить Lamoda не стало сюрпризом для Джери Калмиса, до 2019 года возглавлявшего российский Metro Cash & Carry. Еще с 2016 года по приглашению акционеров Lamoda топ-менеджер входил в состав ее регионального комитета в совете директоров. Наравне с основателями компании он принимал участие в ее развитии.

— В то время (в 2016 году. — РБК) компания уже перестала быть стартапом, показыва-

ла первые признаки зрелости, и главным вопросом было то, в каком направлении станет развиваться Lamoda, будет ли она сосредоточена на товарах широкого потребления или выберет другую стратегию. С тех пор я всегда был возможным кандидатом на этот пост, CEO on the bench (гендиректор на скамейке запасных. — РБК), на случай если что-то произойдет и понадобится замена.

Случай представился в начале 2020 года, когда компанию покинул один из ее основателей — Флориан Янсен: вместе с несколькими топ-менеджерами онлайн-ритейлера он перешел в «Магнит», где теперь отвечает за цифровую трансформацию продуктового ритейлера. Когда управляющие модного онлайн-ритейлера приняли решение уйти со своих постов, акционеры Global Fashion Group обратились к Калмису с вопросом, заинтересован ли он в позиции. «Я хорошо знаю команду и компанию, так что сразу согласился», — говорит он.

### ОБ УХОДЕ ОСНОВАТЕЛЕЙ LAMODA

В июне 2020 года Lamoda покинул последний из четырех ее основателей — Буркхард Биндер, занимавший пост гендиректора компании (в сентябре 2020 года Биндер назначен вице-президентом по развитию fashion-направления «AliExpress Россия». — РБК). Но Калмис убежден, что на компании это не отразится.

— Любая компания проходит разные этапы становления, и уход основателей в 2020 году — это очередная веха. Компания стала одним

«Я видел три кризиса, и, когда весь мир падает, российский потребитель рассуждает так: «Все равно надо купить новые домашние шлепки, магазин закрыт, пойду куплю в интернете»»



из самых инновационных игроков рынка, ежегодно показывает рост, а за каждой ее ключевой функцией — в выстраивании ассортимента, цифровых продуктах и сервисах, коммерции — стоит профессиональный управленец. Это одна из лучших команд, что я видел.

Калмис не комментирует, почему компанию покинули ее основатели и остались ли они акционерами Lamoda.

### КАКИЕ ЗАДАЧИ СТОЯТ ПЕРЕД НОВЫМ CEO

Основная задача, объясняет Калмис, как и прежде, — внедрение стратегии Lamoda, которая направлена на создание не просто магазина, а платформы, где клиент может найти широкий выбор товаров, новые идеи и полезную информацию по теме моды и образа жизни. Для этого компания продолжит фокусироваться на развитии ассортимента, отношений с партнерами, создании собственного контента и развитии продукта для пользователя.

По данным Калмиса, узнаваемость платформы среди

аудитории в европейской части России, в особенности в Москве и Санкт-Петербурге, почти 90%. Компания хочет заработать репутацию «эксперта в моде и lifestyle» в России и СНГ, поэтому постепенно расширяет категории товаров в сфере красоты и ухода, детских товаров и игрушек, декора.

— Мы хотим быть таким онлайн-торговцем, чтобы, когда у человека спрашивают, куда он идет, когда ему нужен модный и уникальный образ, он отвечал: на Lamoda.

Просто продавать вещи и осуществлять их доставку уже никому не интересно, считает Калмис. Чтобы стать ведущей платформой, компании нужно вдохновлять клиентов и привлекать тех покупателей, у которых есть страсть к моде. Россия, по его версии, подходящее для этого место. Особенно в женском сегменте, потому что «российские женщины очень любят быть красивыми, носить хорошие бренды и одеваться по последней моде».

Даже во время пандемии интерес к моде не сни-

# ₽14,7 млрд

чистая стоимость всех покупок (Net Merchandise Value) в магазинах Lamoda по итогам второго квартала 2020 года. Рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 45,2%

зился. В своих социальных сетях во время самоизоляции Lamoda запустила онлайн-эферы, которые за второй квартал собрали аудиторию почти 2 млн зрителей. Сейчас усилия Lamoda сосредоточены в том числе и на премиальном сегменте, что Калмис считает преимуществом. В этом сегменте компания также расширяет ассортимент в категориях домашних товаров и декора.

— Мы не знаем, долго ли будет продолжаться пространство коронавируса, будут ли в Рождество и Новый год люди выходить на улицу, захотят ли вместе отмечать праздники или останутся отдыхать дома.

## О БУДУЩЕМ РАБОТЫ С ДАННЫМИ

— Lamoda была создана как цифровая компания. Да, мы занимаемся коммерцией, но большинство сотрудников в штаб-квартире заняты дата-аналитикой и разработкой.

По словам Калмиса, благодаря алгоритмам рекомендации размеров обуви на основе прошлых покупок компания уже увидела увеличение доли покупок после примерки (то есть система предлагает потребителю доступные именно под его потребности модели. — РБК). Сейчас Lamoda тестирует функцию complete the look («С этим товаром сочетается») — готовые образы, подходящие к товару, покупку которого рассматривает пользователь. Также большие данные позволяют сократить процесс поиска товара и, соответственно, путь к покупке — анализируя, что пользователь просматривает и на что обращает внимание, компания может формировать ему ленту и рекомендации с учетом этих особенностей.

— Все говорят, что данные — это новая нефть, нам нравится считать, что они кровь технологического бизнеса. Тело не может жить без крови. Мы собираем очень много данных: как люди используют сайт и приложение, на что смотрят, что кладут в корзину и как поступают после этого.

Онлайн-продавцу это необходимо, чтобы понимать четкую картину пользовательского поведения и не становиться «спамерами», а предоставлять релевантные предложения, объясняет Джери Калмис. Абсолютным успехом, по его мнению, была бы возможность создать такой пользователь-

ский опыт, когда онлайн-магазин на основе оцифрованного стиля человека сможет предоставлять полностью персонализированное предложение и давать советы.

— Ты видишь, что молодая женщина покупает офисную одежду, а потом вещи для беременных, наверное, следующий шаг — детская продукция и игрушки, мы и наши партнеры могли бы предложить их, дать совет, где купить детскую смесь. Это был бы хороший сервис, но вопрос в том, насколько клиент готов ко всему этому. Чтобы прийти к такой персонализации и поддерживать уровень доверия, нужно провести еще много экспериментов и проверок гипотез.

## КАК ПАНДЕМИЯ ИЗМЕНИЛА ОТНОШЕНИЕ БРЕНДОВ К LAMODA

Lamoda стала бенефициаром пандемии коронавируса, признает Калмис: распространение заболеваний и ограничительные меры заставили многие компании закрыть непродовольственные магазины по всему миру и дали онлайн-ритейлеру толчок для роста с точки зрения новых клиентов и брендов на месяцы, а может быть, и годы вперед.

— Раньше нам приходилось убеждать марки работать с нами, это были переговоры со слабой позиции. Были бренды, с которыми мы вели переговоры о начале продаж на площадке на протяжении пяти лет, и именно благодаря пандемии они стали нашими партнерами, среди них и премиальные марки, такие как Sandro и Maje. Мы начали сотрудничать со «Спортмастером», с их марками Demix и Outventure, а также одним из моих любимых экологических брендов Patagonia. И еще один мой любимый бренд, поскольку у меня недавно родился ребенок, — Mothercare.

В период самоизоляции ежемесячное количество заявок на подключение к маркетплейсу было в среднем на треть больше по сравнению с началом года. По данным компании, 60% новых поставщиков выбрали для сотрудничества с Lamoda модель маркетплейса. Такой способ продаж подходит не всем брендам, объясняет Калмис.

— Маркетплейс дает возможность самостоятельно управлять ценовой политикой, вы сами определяете цену,

можете сделать дисконт, но, к примеру, для зарубежных марок с офлайн-продажами, не представленных в России, это почти невозможно, поэтому эту работу делаем за них мы. Так что все очень зависит от конкретного бренда.

К площадке присоединялись и бренды, у которых уже есть собственный онлайн-канал продаж, говорит Калмис. Они рассматривают Lamoda как дополнительную возможность найти своего потребителя.

— Традиционной торговли больше нет. Сейчас действует другой подход: компания со своим товаром должна быть везде, где есть ее клиенты.

## КАК ПОКУПАТЕЛИ ВЕЛИ СЕБЯ ВО ВРЕМЯ САМОИЗОЛЯЦИИ

По словам Джери Калмиса, потребительские паттерны в России не сильно отличались от мировых. Беспокойство у компании вызывало начало апреля, когда клиенты резко перестали делать покупки, соответственно, упали и продажи — в начале мая продажи были почти на четверть ниже плана. «Таких индикаторов мы никогда не видели, потому что практически всегда показываем рост, и начали задумываться: боже мой, каким же будет 2020 год?! Но уже к концу апреля и далее в мае и в июне мы увидели существенное увеличение продаж, пришли новые клиенты, и совершали покупки наши прежние потребители», — делится Калмис. Средний чек покупательской корзины вырос в это время примерно на 6%.

— Самое интересное, что было в самой корзине. Клиенты продолжали покупать традиционные сезонные вещи — одежду, аксессуары, обувь, каждая из этих категорий выросла. Одежда, например, выросла на 50%, объемы продаж бьюти-товаров удвоились. И, конечно, был рост в домашней одежде, женская выросла в 2,5 раза, мужская — в 2,8 раза.

Режим самоизоляции также способствовал снижению доли возвратов — одной из главных проблем онлайн-ритейлеров. Компания зафиксировала исторически низкий процент возвратов и отказов (он не раскрывается), что связано с большим спросом на товары, которые не требовали примерки: спортивные

товары, игрушки, товары для дома. Реже возникали ситуации, когда потребитель по какой-то причине не мог встретить курьера.

Однако бурный рост продаж сопровождался и проблемами, связанными с режимом самоизоляции, — часть сотрудников необходимо было перевести на работу из дома, оставшимся — обеспечить необходимые меры безопасности. Пикап-поинты компании были закрыты, а из-за возросшего количества заказов необходимо было увеличить объемы курьерской доставки и сделать ее бесконтактной. Также возникали проблемы с поставками зарубежной продукции. Мировая логистика, по словам Калмиса, возвращается к нормальной работе только сейчас. Даже в августе было много задержек от поставщиков, особенно от международных. А множество отмененных рейсов заставило Lamoda перестроить и собственную логистику — для доставки заказов в Хабаровск и Владивосток она начала использовать наземный транспорт.

— Сейчас все возвращается к норме, а с нашей увеличенной клиентской базой я бы сказал: все хорошо [в плане продаж]. Например, обычно август бывает «спящим» месяцем, но мы видели, что корзины активно заполнялись товарами к школе.

Значительный прирост клиентской базы потребует от компании и новых инвестиций в развитие как ИТ-систем, так и логистики. Сейчас у компании около 400 пунктов выдачи заказов. По словам Калмиса, компания планирует удвоить их количество в среднесрочной перспективе, но он оговаривается, что компании еще предстоит пересмотреть план развития своей логистической инфраструктуры на ближайшие три года.

## ОБ ОФЛАЙНОВОМ МАГАЗИНЕ И СТМ LAMODA

В 2019 году Lamoda открыла свой первый розничный магазин в московском ТЦ «Атриум», но уже в начале 2020-го закрыла его.

— Мы постоянно экспериментируем и пробуем разные подходы и бизнес-модели. Офлайн-магазин был таким экспериментом, он развивался не так, как мы рассчитывали, и был закрыт еще до пандемии. Наша ДНК — это онлайн-продажи, создание сервиса лучше, чем в обычном магазине. Сейчас у нас пока нет планов в традиционной рознице.

Также Джери Калмис рассказал, что в 2018 году компания продала свою собственную торговую марку Lost Ink материнской компании Global Fashion Group (впоследствии была продана китайской компании, нового собственника в компании не уточняют. — РБК) и еще в 2016 году прекратила развитие другого собственного бренда — Lamania. ■

## КОНКУРЕНТНЫЙ РОСТ

Во втором квартале 2020 года Lamoda росла быстрее, чем онлайн-ритейлеры Global Fashion Group, работающие в Латинской Америке (Dafiti), Юго-Восточной Азии (Zalora) и Новой Зеландии и Австралии (The Iconic). В России показатель NMV вырос на 45,2%, тогда как у Dafiti рост составил 26,8%, у Zalora динамика роста была на уровне 17,5%, а The Iconic снизил показатель на 14,8%.

↑ Глава Lamoda Джери Калмис живет в России с 1992 года и способен объяснить на пальцах потребительские паттерны населения

## Финансы

В первой половине 2020 года доля сомнительных операций с участием **ТУРИСТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ** снизилась до 16%, сообщил Банк России. Более популярной схемой на фоне пандемии стали **ОПЕРАЦИИ С МЕТАЛЛОЛОМОМ И ДРАГОЦЕННЫМИ МЕТАЛЛАМИ.**

ЦБ ОБНАРОДОВАЛ СТАТИСТИКУ СОМНИТЕЛЬНЫХ ТРАНЗИТНЫХ ОПЕРАЦИЙ В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ 2020 ГОДА

# Туристическое место занял металл

ЮЛИЯ КОШКИНА

На фоне пандемии в России изменились схемы проведения сомнительных транзитных операций, следует из статистики Банка России. В первой половине 2020 года на второе место по популярности вышли схемы по уклонению от уплаты налогов через закупку металлолома, лома драгоценных металлов или камней — доля таких операций в общем объеме сомнительных достигла 31%. Еще год назад показатель был на уровне 8%, а по итогам всего 2019 года составлял 12%.

При этом в 2020 году резко снизилась активность по обналичиванию денег с помощью турфирм, торговых компаний и платежных агентов. Если год назад через эти структуры проводилось больше четверти сомнительных операций (27%), то сейчас — только 16%. ЦБ также зафиксировал сокращение обналичивания денег через счета физических лиц, хотя через этот канал по-прежнему проводится наибольшая доля подозрительных транзакций (40%).

### ПОЧЕМУ СХЕМЫ С ТУРФИРМАМИ ПОТЕРЯЛИ ПОПУЛЯРНОСТЬ

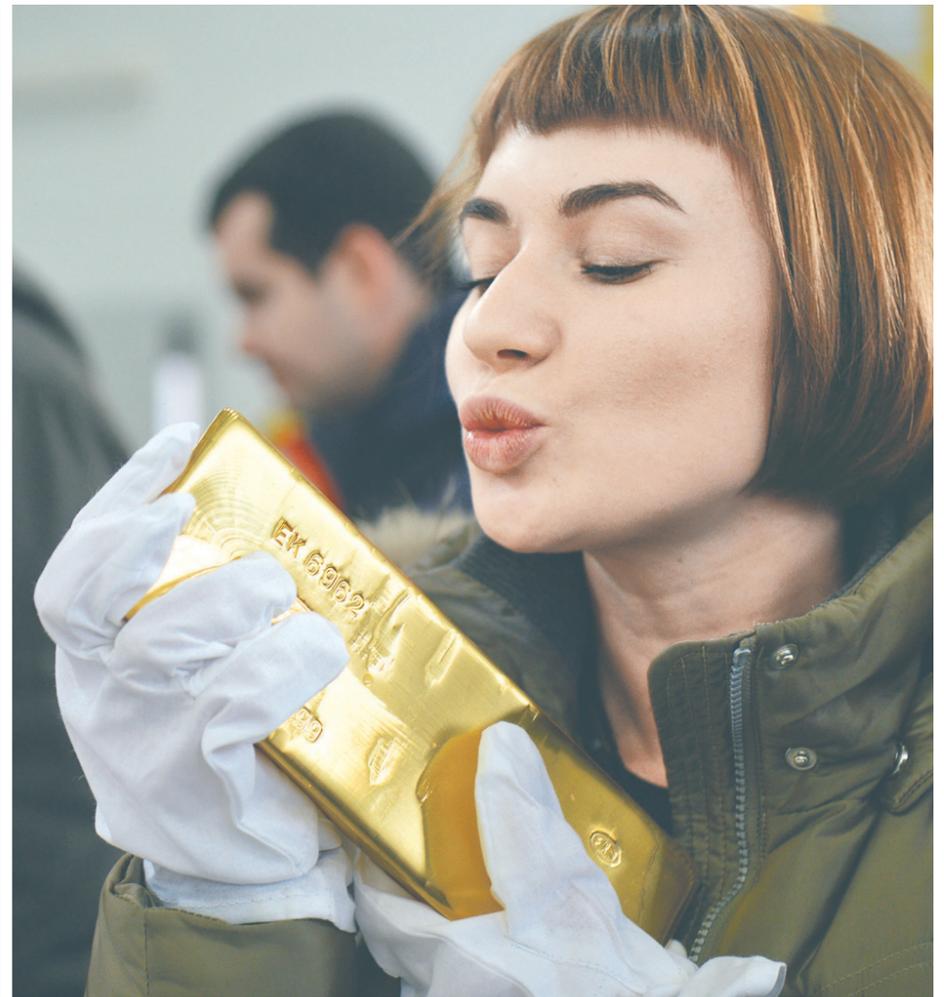
Во втором квартале 2020 года Россия ввела запрет на международные перелеты в туристических целях и санитарные ограничения, что привело к снижению турпотока. «В любом случае транзитная операция не должна привлекать внимание. Если турфирма в период пандемии, когда никто никуда не ездит отдыхать, начинает показы-

вать какие-то бешеные обороты, конечно, это привлечет внимание банка», — объясняет руководитель практики финансовых расследований и противодействия коррупции ФБК Grant Thornton Александр Сотов.

«Теневой сектор ориентируется на реальный бизнес, поскольку в большом потоке официальных платежей отрасли сложнее выявлять сомнительные операции. Обескровленная в условиях пандемии туристическая отрасль в 2020 году осознанно избегала транзитных платежей», — соглашается партнер юридической фирмы «Арбитраж.ру» Владимир Ефремов. Он также обращает внимание, что туристическая сфера давно отмечена Банком России как рискованная, контроль за ее операциями усиливается каждый год.

Схемы с заключением фиктивных сделок по покупке металлолома, по словам Сотова, могут использоваться для сомнительных операций, поскольку в этой сфере высокая доля наличного обращения денег. Компании с лицензиями на скупку лома могут параллельно проводить по своим счетам операции с сомнительными целями. Этот рынок исторически находится «в топе отраслей по легализации из-за аккумуляции у скупщиков большого объема наличности», соглашается Ефремов. Он добавляет, что для маскировки сделок компании могут легко оперировать товарными остатками, поскольку металлолом подлежит переработке.

В период пандемии деятельность скупщиков металлолома вряд ли прерывалась, считает Сотов: «Во время пандемии



от региона к региону режим самоизоляции был разным, компании могли работать. К тому же металлолом в основном собирается не в Москве, где вводились самые жесткие ограничения».

В феврале 2020 года Банк России опубликовал проект изменений в положение 375-П, на которое ориентируются кредитные организации при выявлении сомнительных операций клиентов. Регулятор решил впервые за восемь лет обновить перечень признаков и критериев подозрительных транзакций. В новой версии документа появились пункты о компаниях — скупщиках металлолома. ЦБ, в частности, хотел, чтобы банки начали отслеживать операции юрлиц и предпринимателей по снятию наличных для последующей покупки у физлица металлолома. Для повышения контроля сумма снятия наличных должна превышать 3 млн руб. в день, или 30%

от общего объема расходов клиента на покупку лома.

### КАК ПАНДЕМИЯ СКАЗАЛАСЬ НА ОБНАЛИЧИВАНИИ И ВЫВОДЕ ДЕНЕГ

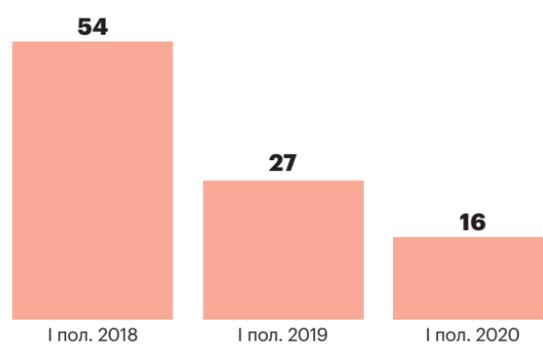
По данным Банка России, в первой половине 2020 года объем операций с признаками обналичивания средств достиг 38 млрд руб. По сравнению с аналогичным периодом 2019 года показатель снизился на 20,8%. Почти три четверти всех операций по выводу наличных (72%) сейчас совершаются с использованием счетов или карт физлиц. Более 40% таких схем было реализовано с помощью исполнительных документов или депозитных счетов нотариусов, отмечает ЦБ. С учетом оценок регулятора по этому каналу в первой половине 2020 года было обналичено 10,8 млрд руб. Если бы не схема с исполнительными листами, объем операций по незаконному снятию наличных через банковский канал сократился бы в 1,4 раза год к году, подчеркивает регулятор.

В 2020 году ЦБ также зафиксировал значительное сокращение вывода денег за рубеж: объем таких операций в первом полугодии составил лишь 18 млрд руб., что в 1,7 раза меньше показателей первой половины 2019 года. На первое место по популярности вышли схемы с получением авансов на импортные товары без последующей поставки грузов (42% от общей суммы операций). Годом ранее на них приходилось менее четверти объема выведенных средств, а основным каналом считались денежные переводы по фиктивным сделкам о получении услуг. ■

«В первой половине 2020 года на второе место по популярности вышли схемы по уклонению от уплаты налогов через закупку металлолома, лома драгоценных металлов или камней — доля таких операций в общем объеме сомнительных достигла 31%. Еще год назад показатель был на уровне 8%

### Обналичивание денег с помощью турфирм, торговых компаний и платежных агентов

Доля в структуре транзитных операций повышенного риска в банках, %



Источник: ЦБ

Фото: Павел Лисицын/РИА Новости