

Коммерсантъ



Пятница 10 ноября 2017 №209 (6203 с момента)



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

kommersant.ru | КоммерсантъFM 93,6

спецрепортаж | Посольство США будет охранять компания, созданная генералом СВР — 4

новости | Во время проведения ЧМ-2018 в студенческие общежития заселят сотрудников Росгвардии и полиции — 6

От Российского фонда помощи — 8

Новая эпоха «Возрождения»

Братья Ананьевы рассматривают возможность продажи банка

Мажоритарные акционеры Промсвязьбанка (ПСБ) не остановились на отмене долго планировавшегося присоединения к нему банка «Возрождение», теперь братья Дмитрий и Алексей Ананьевы планируют выставить «Возрождение» на продажу. По данным «Ъ», регулятор не возражает против такого сценария. Начата подготовка предложения инвесторам из числа крупных банков и промышленных холдингов. Продажа «Возрождения» — вынужденный шаг, который необходим для поддержания финансовой стабильности Промсвязьбанка, ключевого банка братьев Ананьевых, полагают эксперты.

О том, что бенефициары банка «Возрождение», братья Дмитрий и Алексей Ананьевы, рассматривают возможность его продажи, «Ъ» рассказали несколько источников, близких к банку. «Около недели назад в недрах Промсвязьбанка (также контролируется господами Ананьевыми. — «Ъ») приступили к разработке предложения для потенциальных покупателей — крупных банков и промышленных групп, — сообщил один из собеседников «Ъ». — До конкретных переговоров и процедуры due diligence дело еще не дошло». Сценарий возможной продажи согласован с ЦБ, подчеркнул источник «Ъ», близкий к регулятору.



Собственникам «Возрождения» Дмитрию (слева) и Алексею Ананьевым, видимо, придется продать этот банк, чтобы поддержать основной актив группы. ФОТО КИРИЛЛА ТУЛИНА

В пресс-службе ПСБ прямо не ответили на вопрос, ведутся ли переговоры с потенциальными покупателями «Возрождения». «Мажоритарные акционеры заявляли, что вариант привлечения стратегического инвестора возможен, однако в заявлении сказано о привлечении в акцио-

неры, не о продаже», — подчеркнули в пресс-службе. В ЦБ не комментируют действующие банки.

● Банк «Возрождение» вошел в состав холдинга «Промсвязькапитал», головной структуры братьев Ананьевых, в 2015 году. Согласно информации на сайте ЦБ,

52,7% акций «Возрождения» принадлежит Promsvyaz Capital B.V., 2,5% — напрямую ПСБ, 9,7% — банку «Россия», 9,4% — банку «Санкт-Петербург», оставшаяся часть — миноритариям. В рейтинге «Интерфакса» по итогам первого полугодия «Возрождение» занимал 32-ю строчку по активам (238,5 млрд руб.).

● Промсвязьбанк занимает 10-е место по акти-

вам (1,2 трлн руб.), 50,03% акций ПСБ принадлежит Promsvyaz Capital B.V., 11,74% — ЕБРР, 10% — НПФ «Будущее», 8,9% — МКБ, 6,2% — НПФ «Сафмар», 3,8% — НПФ «Доверие», остальные распределены среди миноритариев.

Идея продать «Возрождение» предшествовало неожиданное объявление собственников банков о том, что их запланированное

объединение отложено на неопределенный срок. Такое решение было принято 26 октября внеочередными собраниями акционеров каждого из двух банков. В качестве основной причины этого решения братьев Ананьевых источники «Ъ» называют необходимость в случае объединения выкупить у миноритарных акционеров, негосударственных пенсионных фондов «Будущее», «Сафмар» и «Доверие», 20% акций ПСБ, что обошлось бы примерно в 20 млрд руб.

ПСБ найти эти деньги, тем более одновременно, весьма затруднительно. В интервью Reuters Дмитрий Ананьев отмечал, что для соответствия требованиям норматива достаточности базового капитала, с учетом надбавок ЦБ с 1 января, ПСБ не хватает около 0,5% капитала, то есть банку требуется докапитализация. Норматив достаточности базового капитала (Н1.1) составил 6,5% (при регулятивном минимуме 4,5%), но, как указывает аналитик «Эксперт РА» Юрий Беликов, с учетом поэтапно внедряемых базельских надбавок достаточности капитала (включая надбавку за системную значимость) Промсвязьбанку нужно поддерживать Н1.1 на уровне не ниже 7,025% с 1 января 2018 года.

ИНВЕСТИЦИИ И ФИНАНСЫ — С10

Нарушения проб человека

Владимира Путина беспокоит вмешательство темы допинга в выборы-2018

Накануне визита во вьетнамский Дананг, где открывается саммит АТЭС, президент Владимир Путин осмотрел производственные мощности Челябинского компрессорного завода и послушал рабочих. О том, какие темы их волновали, что делать с метеоритами в будущем и как тема допинга в спорте может быть связана с президентской кампанией 2018 года, — специальный корреспондент «Ъ» Иван Сафронов из Челябинска.

Первым у входа в здание Челябинского компрессорного завода был министр промышленности и торговли Денис Мантуров. Сразу заходить в помещение он не стал, решив сначала осмотреть здание снаружи. Видно было, к президентскому визиту готовились: здание отделали современными панелями, а перед входом коротко постригли траву и вырыли ромбовидные грядки, в которых в соответствии с ноябрьской минусовой температурой ничего и не росло. Владимир Путин прибыл на Челябинский компрессорный завод с небольшой задержкой. До этого господин Мантуров и гендиректор предприятия Альберт Ялалетдинов стояли у входа в цех листообработки №1 — послед-

ний рассказывал об оборудовании, которое было поставлено на производство. Оба были в приподнятом настроении.

— А станки все отечественные? — спросил корреспондент «Ъ» Денис Мантурова.

— А такого и не должно быть! — ответил за него господин Ялалетдинов.

Глава Минпромторга все же решил пояснить:

— Зуборезных станков не было даже в СССР! Эти (он показал на станки фирмы Heckert. — «Ъ») привезены из Германии.

— И что, проблем с поставкой не было?

— Так это же гражданская продукция... — с улыбкой ответил он.

Большие станки занимали много места, но управляли ими, как правило, один-два человека, было видно, что работать им комфортно.

— А если бы народу было на производстве сейчас больше, то это было бы, как в СССР, наверно... — риторически спросил я.

— Но мы же не в Советском Союзе живем! А в великой России! — отрезал Денис Мантуров. Он сказал это с таким чувством, что не поверить ему было просто нельзя.

НОВОСТИ — С3

Тяжелая в обслуживании нефть

Венесуэльский партнер «Роснефти» не может расплатиться по долгам

Государственная нефтекомпания Венесуэлы PDVSA, которая является крупным партнером «Роснефти», находится на грани дефолта, который может быть объявлен уже на этой неделе. Кросс-дефолт может затронуть все международные финансовые обязательства PDVSA на \$40 млрд, что, вероятно, повлечет за собой и фактический дефолт Венесуэлы. По мнению собеседников «Ъ», кредиты на \$6 млрд, предоставленные «Роснефтью» PDVSA, а также на \$1 млрд — от Газпромбанка в меньшей опасности, поскольку выданы под поставки нефти. Суверенный долг Венесуэлы Москва уже согласилась реструктурировать.

Международная ассоциация свопов и деривативов (ISDA) сообщила, что уже сегодня рассмотрит «кредитный случай» венесуэльской госкомпании PDVSA, которая, по предварительным данным, не полностью выплатила \$1,17 млрд транша по бондам с погашением 2 ноября. Лыготный период по облигациям истек, то есть случай может расцениваться как дефолт. Если ISDA признает факт дефолта, то владельцы кредит-

ных дефолтных свопов (CDS), производных бумаг, выпущенных под бонды PDVSA, смогут получить страховку. Для владельцев собственного облигаций другая процедура признания дефолта, она может продлиться дольше. Теоретически возможно, что дефолт еще не произошел, просто деньги не дошли до владельцев бумаг, поскольку из-за новых санкций США в отношении Венесуэлы платежи PDVSA идут с многочисленными проверками, а расчетный банк по данному выпуску бондов — американский JP Morgan.

Но если дефолт все же случился, то, по данным Reuters, он должен привести к кросс-дефолту по всем международным выпускам бумаг PDVSA. Согласно отчетности компании, на конец 2016 года ее долг составлял \$40,4 млрд, еще около \$20 млрд составляли обязательства по предоплате за нефть. Эта ситуация не стала сюрпризом для рынка — в конце прошлой недели Fitch и Moody's понизили рейтинги PDVSA до преддефолтного уровня, аналогичные уровни у суверенного рейтинга Венесуэлы.

Энергоресурсы — С11

Бедный, но не бледный

Российские дети стали беднее, но здоровее за последние 20 лет

За последние 20 лет российские дети стали меньше болеть, чаще проживать в неполных семьях и иметь более одного брата или сестры. Эти данные представила Высшая школа экономики, обнародовавшая, по-видимому, первое исследование социально-экономического положения детей за такой длительный период. Благополучие российских семей с детьми за этот же период ухудшилось. В последние годы в ВШЭ отмечают рост числа семей более чем с одним ребенком в общем числе семей с детьми — на фоне роста доли домохозяйств, обходящихся без детей.

Российские дети стали чаще проживать в неполных или многодетных семьях, меньше болеть и больше посещать врача. Такие данные озвучила в своем исследовании «Вестник Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения НИУ ВШЭ (RMS-HSE)» Высшая школа экономики. По-видимому, эта работа является одной из первых, подробно описывающих социально-экономическое положение детей из российских семей за такой долгий срок (1994–2015 годы) в постсоветском периоде. Его выборка составила, в зависимости от года обследования, от 4 тыс. до 6 тыс. домохозяйств.

Итак, за последние 20 лет доля домохозяйств, в которых есть несовершеннолетние дети, уменьшилась с 46,9 до 32,4%, при этом доля домохозяйств с одним ребенком сократилась с 26,4 до 20,7%, с двумя — с 17,2 до 9,4%, стремясь и более — с 3,3 до 2,2%. Такая динамика отражает сокращение рождаемости, которое происходит в РФ последние несколько лет (подробнее см. «Ъ» от 15 мая 2016 года). Среди домохозяйств, в составе которых есть несовершеннолетние, доля семей, где постоянно присутствуют оба родителя, сократилась с 79,1 до 74,8%, а доля неполных домохозяйств, напротив, выросла с 16,6 до 21,1% (максимальная доля, 24,5%, была зарегистрирована в 2006 году). Соответственно, за этот период доля детей, которые живут с обоими родителями, снизилась с 80% до 74%.

экономическая политика — С2

Подписной индекс 50060

ИД «Коммерсантъ» выпускает тематическое приложение к газете «Коммерсантъ»	«Деньги»	28.11.2017
	«Авто. Коммерческий транспорт»	29.11.2017
	«Металлургия и горнодобыча»	30.11.2017
по вопросам размещения рекламы: (495) 797 6996, (495) 926 5262		

PATEK PHILIPPE
GENEVE

Положите начало собственной традиции.

Хронограф мод. 5170R

Москва: Столешников пер., 15, бутик Patek Philippe ЦУМ; Третьяковский проезд, 7; Кутузовский пр-т, 31
Барвиха Luxury Village; С.-Петербург: ДЛТ

тел. 8 800 700 0 800

ЭКСКЛЮЗИВНО В *Mercury*

www.mercury.ru

первые лица

«Кризис повлиял на покупательскую способность»

Глава совета директоров АО «Стокманн» Яков Панченко о российских потребителях, конкурентах и дизайнерах

В этом году АО «Стокманн», российский партнер финского ритейлера Stockmann, получило контроль над бизнесом конкурента — сети универмагов Podium Market. Новому владельцу помимо площадей и торговой марки достались нерешенные проблемы с российскими дизайнерами. О том, как компания пытается договориться со своими контрагентами и как в дальнейшем в России будет развиваться финский бренд, в интервью "Ъ" рассказал председатель совета директоров АО «Стокманн» Яков Панченко.

— Почему вы заинтересовались активами Podium Market? Планируете ли после сделки продолжать развивать в России бренд Stockmann?

— Конечно, мы планируем развивать бренд Stockmann в России. А теперь что касается интереса к Podium Market. Когда стало известно, что у компании сложная финансовая ситуация, мы заинтересовались некоторыми ее помещениями с точки зрения расположения, а именно двумя магазинами в Москве — в торговом центре «Европейский» и галерее «Модный сезон», одним магазином в Казани и одним — в Краснодаре.

— Как структурировалась сделка с Podium Market?

— Хочу сразу уточнить: мы не покупали Podium Market как юридическое лицо, не покупали их активы, а приобретали только остатки товара и торговое оборудование и в течение лета этого года заново подписывали договоры с арендодателями вышеупомянутых четырех помещений. Также нас заинтересовали компетенции Podium, которых нам не хватало. Мы забрали сотрудников отдела частных марок, перевели к нам ряд дизайнеров — у Podium Market объективно красивые, стильные магазины, и они сами занимались их оформлением, также нам может быть полезен опыт работы компании с российскими дизайнерами. Теперь мы представляем некоторые бренды, например Dreams Алены Ахмадуллиной, сразу и в Podium Market, и в Stockmann. При таком раскладе они получают сразу 12 точек продаж.

— Правда ли, что сделка с Podium Market была безденежной?

— По соглашению сторон я не имею права разглашать цифры. Повторю еще раз: мы покупали только торговое оборудование, остатки товара.

— Сохранится ли за вами бренд Podium Market?

— У нас есть право пользоваться брендом год. Бывшие владельцы не смогут открывать новые магазины Podium Market, а их магазины, которые не стали частью сделки, были закрыты.

— Все магазины, которые стали частью сделки, будут переданы в Stockmann?

— Магазины в Казани и Краснодаре мы точно передаем. В Казани поменяем вывеску уже скоро, в Краснодаре Stockmann откроется в фев-



до тех пор, пока не получат компенсации от Podium Market. Им неважно, что работают они уже со Stockmann. На мой взгляд, это просто недальновидно, но каждому самому решать.

— Вы предлагаете кому-то более выгодные условия в виде бонусов, чтобы вернуть их расположение и убедить с вами работать?

— У нас, честно говоря, нет недостатка в брендах. Сегодня в нашем портфеле объективно нет российских дизайнеров, чьи коллекции могут продаваться в объемах, сравнимых, например, с Hugo Boss. Нам нравится их продвигать, мы будем с ними работать, но это не ключевое для нас бизнес. Поэтому мы ведем по большей части развлекательную работу с позиции того, что Stockmann — это большая организация, с большими оборотами, финансово устойчивая, у нас все в порядке с денежным потоком и мы со всеми расплачиваемся вовремя. У Stockmann, в отличие от Podium Market, нет долгов. За полгода, в течение которых мы владе-

таю, что Debenhams должна сама открывать магазины в России, инвестировать в развитие в регионе.

— То есть работать в России напрямую?

— Напрямую или создавать совместные предприятия. Чистая модель франчайзинга, которую они пытаются развивать, тяжелая. Это мое личное мнение. После покупки прав на Stockmann мы увидели, что есть другая модель, которая может работать по-другому. Когда у нас было семь магазинов Stockmann и два Debenhams, выбор был очевиден — легче было переделывать два.

— Наверное, свою роль сыграло и то, что Stockmann лучше знают российские покупатели?

— После того как мы приобрели Stockmann, The Boston Consulting Group разработала стратегию развития: в ближайшие пять лет. Наши консультанты сделали маркетинговое исследование и выяснили, что узнаваемость бренда Stockmann в Москве и Санкт-Петербурге достигает 96%. А в городах, которые потенциально интересны бренду Stockmann, узнаваемость была больше 80%, что тоже достаточно хороший результат. Стало понятно, что Stockmann в России хорошо знают, поэтому было принято решение усиливать бренд.

— Сколько магазинов Stockmann вы хотите открыть в России в ближайшие три—пять лет?

— Планируем открыть еще около 15 точек с учетом некоторой оптимизации: в следующем году планируем закрыть, скорее всего, два магазина в торговых центрах МЕГА. Там не очень эффективные магазины, которые мы получили от предыдущих владельцев. Точно закроем Stockmann в «МЕГА Теплый стан». Рассчитываем, что через пять лет у нас будет 25 магазинов. Открытие универмага площадью около 8 тыс. кв. м обходится примерно в 500 млн руб.

— Есть ли у вас какая-то страховка, если в 2023 году финны откажутся продлевать лицензию на использование бренда Stockmann в России?

— Наша страховка — это здравый смысл, текущая ситуация выгодна обеим сторонам. Они получают лицензионные платежи за использование товарного знака.

— Можете раскрыть размер платежей?

— Это конфиденциальная информация.

— Есть ли у них опцион на обратный выкуп российского бизнеса Stockmann?

— Нет, это никогда не обсуждалось.

ЛИЧНОЕ ДЕЛО ПАНЧЕНКО ЯКОВ ВЛАДИСЛАВОВИЧ

Родился в Москве в 1970 году. В 1993 году окончил физический факультет Московского государственного университета имени Ломоносова по специальности «лазерная оптика». В 1997 году основал свой собственный бизнес в области недвижимости. В настоящее время он является акционером нескольких компаний, владеющих различными объектами коммерческой недвижимости в Москве. Является акционером (70%) компании Reviva Holdings Limited (владеет АО «Стокманн»), управляющей в России девятью универмагами под брендом Stockmann и тремя — под брендом Podium Market. Женат, имеет двух детей.

COMPANY PROFILE АО «СТОКМАНН»

Принадлежит Reviva Holdings Limited, где 70% у Якова Панченко. Компания управляет в России 12 универмагами под брендами Stockmann и Podium Market. Stockmann специализируется на продаже одежды, обуви, косметики и парфюмерии, товаров для дома. Компания основана в 1862 году в Хельсинки и сегодня работает в нескольких странах, среди которых Финляндия, Эстония и Латвия. В России бренд представлен с 1989 года. В июле 2017 года АО «Стокманн» приобрело лицензию на бренд Podium Market во всех его зарегистрированных наименованиях сроком на один год. По данным базы «СПАРК-Интерфакс», выручка АО «Стокманн» в 2016 году составила 7,2 млрд руб., чистая прибыль — 587,3 млн руб.

— Как изменились финансовые показатели за то время, что вы управляете Stockmann? Какие у вас ожидания от 2017 года?

— Известно, что одной из причин ухода финской компании из России в 2015 году была убыточность операций. На тот момент годовая выручка составляла 12 млрд руб., у компании был значительный операционный убыток. В 2016 году мы сократили убытки в десять раз, в 2017 году рассчитываем получить прибыль по итогам года. Пока она слабопозитивная, несколько десятков миллионов, что в масштабе бизнеса почти ноль. Но важен сам факт выхода из миллиардных убытков. Выручка пока не достигла уровня 2015 года: это связано с закрытием в начале 2016 года продуктового направления, а оно, в свою очередь, генерировало 30% выручки. Сейчас идет формирование бюджета на 2018 год, по итогам которого ожидаем рентабельность по EBITDA на уровне 8–10%.

— С чем связано закрытие продуктового направления в России?

— Есть две основные причины. Во-первых, универмаги были расположены в торговых центрах, где находятся продуктовые гипермаркеты: например, рядом с МЕГА находится «Ашан», там вообще невозможно конкурировать. В других моллах аналогичная ситуация. Также из-за санкций Stockmann потеряла свое конкурентное преимущество, в продуктовых магазинах были представлены скандинавские продукты — сыры, молоко и так далее, а без них потерялась сама изюминка продуктового отдела Stockmann. Даже несмотря на то что нам все равно приходится платить за метры, на которых были расположены продуктовые магазины (в среднем площадь составляла 2,5 тыс. кв. м), эти затраты гораздо меньше, чем убытки, которые гене-

рально выражении мы продали на 20% больше товара. Значит, средняя вещь в ассортименте стала стоить дешевле на 20% по сравнению с прошлым годом благодаря более низкому курсу, а также тому, что мы целенаправленно демократизировали ассортимент из-за снижения покупательской способности.

— Вас интересуют еще какие-то розничные активы?

— Не хочу ничего исключать. Но на сегодняшний день свое развитие мы видим только в формате универмага и в особенности под брендом Stockmann. Нам нужен будет флагманский магазин в Москве с площадью 15–30 тыс. кв. м, но подходящих помещений крайне мало.

— Ведете переговоры?

— Пока нет.

— Планируете ли какие-то новые форматы для Stockmann?

— Помимо того что мы рассматриваем возможность открытия отдельно стоящих магазинов Stockmann, в следующем году мы запускаем многоканальную онлайн-торговлю. С июня 2018 года стартуют продажи на сайте и через приложение. Будет также функция click and collect — возможность заказать товар в магазине. Онлайн-продажи помогут ускорить и региональное развитие. Поэтому хотя я сам иногда заказываю товар в интернете, я рад, что правительство рассматривает вопрос снижения порога беспошлинного ввоза товаров, заказанных в зарубежных онлайн-магазинах до €20. Это огромный толчок в пользу российского ритейла.

— Говоря о ритейле, Debenhams — ваш первый бизнес в сфере розничной торговли?

— Да, это был первый опыт. До этого я инвестировал в недвижимость и сейчас параллельно продолжаю этим заниматься. Например, я был совладельцем торгового центра Dream House (12 тыс. кв. м) в Барвихе. В последние годы сделал несколько проектов с компанией MR Group, недавно мы продали один на Амурской улице, рядом со станцией метро «Черкизовская», структуре Вадима Мошковича — Level Group. Также у нас было два проекта на Якиманке, из одного я вышел два года назад, продав Vesper Group участок, где сейчас строится жилой комплекс Cloud Nine.

— Вы всегда выходите из своих девелоперских проектов?

— В последние годы так получается. Впрочем, я долго оставался совладельцем Dream House.

— Сейчас есть новые проекты на рынке недвижимости?

— Есть, но о них пока рано говорить. — Почему вы все же решили сконцентрироваться на розничном бизнесе?

— Когда я был совладельцем маленького торгцентра Dream House, мне стало понятно, как управлять пространством такого размера. Поэтому, по моим ощущениям, переход от Dream House к универсаму был логичным. В этот момент так совпало, что мои английские приятели подали идею купить права на развитие бренда Debenhams в России. По их словам, это было недорого, и они очень убедительно рассказали, почему в первый раз у компании не пошло развитие в России, что были виноваты российские партнеры. Теперь, наверное, и про нас будут рассказывать, что виноваты российские партнеры. Надо заметить, что на данный момент мы не закрыли лицензионное соглашение и ничего для себя в будущем не исключаем.

— Оно у вас эксклюзивное?

— Да. Если возвращаться к теме, почему я выбрал универмаги и серьезно на нее рассуждать, то дело в том, что эта ниша в России не занята. По оценкам The Boston Consulting Group, на развитых рынках универ-

маги как форма торговли занимают от 7% до 20% розничного рынка страны. В России сегодня на них приходится доли процента. Есть ЦУМ — значимый игрок, но в сегменте люксовых товаров. А в среднем сегменте, в котором работает Stockmann, эта ниша рынка, по подсчетам The Boston Consulting Group, составляет 120 млрд руб. То есть потенциал роста колоссальный.

Интервью взяла Ольга Дубравичкая

Некоторые дизайнеры относятся к ситуации спокойно, другие — эмоционально, они отказываются работать с нами до тех пор, пока не получат компенсации от Podium Market

рале 2018 года. В Москве два магазина Podium Market пока продолжают работу, решение о том, нужно ли переносить их в Stockmann, будет принято в следующем году, оно зависит от результатов их работы. Конечно, изначально цель была переделать все точки в Stockmann, так как сделать это быстро все равно не удастся, мы решили посмотреть, насколько сам по себе бренд Podium Market жизнеспособен. Мне также хочется отметить, что при совершении сделки с Podium Market мы сохранили более 200 рабочих мест — персонал как магазинный, так и сотрудников центрального офиса.

— Вы упомянули о компетенции Podium, в том числе в работе с российскими дизайнерами. Известно, что у них были разногласия с Podium Market из-за невыплаты денег, о чем дизайнеры заявляли публично и подавали иски. Не затрудняет ли это вашу работу с ними?

— Конечно, затрудняет. Некоторые дизайнеры относятся к ситуации спокойно, другие — эмоционально, они отказываются работать с нами

ем правами на бренд в России, мы еще никому не задержали платежи, и финны были также очень аккуратны в этом отношении.

— Что будет с Debenhams — другим брендом, которым вы управляете в России?

— Мы закрыли Debenhams в торговом центре «Авиапарк», там открылся Stockmann. У нас осталось франчайзинговое соглашение с британским Debenhams. Но я думаю, что на основе той модели, которую они предлагают — без полноценной поддержки и участия головной компании, развивать этот бренд в России бессмысленно.

— Что вы имеете в виду?

— Нужно, чтобы формирование ассортимента магазинов в значительной степени определял локальный партнер. Штаб-квартира в Лондоне не обладает достаточным знанием российского рынка, необходимыми компетенциями. Набор марок должен быть подобран адаптивно к российскому рынку, ведь у нас отличаются и вкусы и потребности. Например, в зимних коллекциях Debenhams нет вещей, достаточно теплых для русской зимы. Я счи-

Сто лет в куплет

«Гражданин поэт» показал «Два по 50 оттенков красного»

Проект «Гражданин поэт» представил в «Известия Hall» новую программу под названием «Два по 50 оттенков красного», посвященную юбилею революции 1917 года. Рассказывает Сергей Ходнев.

Новое ревю «Гражданина поэта» устроено строго хронологически — 100 лет за два отделения, так что сам начальный выход героев вечера на сцену изображал событие-юбилей: поэт Андрей (Орлуша) Орлов был в кожанке, отец-создатель «Гражданина...» Андрей Васильев — в буденовке, а дружелюбно рекомендованный, к восторгу публики, как «самый востребованный пьяница российского кинематографа» Михаил Ефремов — в тельняшке. Трио пе-

Михаил Ефремов заливчато примерял образы партийных и государственных руководителей
ФОТО ГЕННАДИЯ ГУЛЯЕВА



ло «Варшавянку»; в революционном гимне столетней давности, естественно, звучали реалии несколько более свежие: «Нам угрожают плеткой казаки, нас вместо "убера" ждут автозаки».

Ну и так далее: «Два по 50...» — не столько парад пафоса на генсеков и президентов (что-то такое обещали анонсы мероприятия) и не столько стихотворный галоп по эпохам (в этом жанре после «Истории от Гостомысла до Тимашева» ничего убедительного так и не возникло), сколько, как обычно, «нюзик». И звучали номера совсем не только от лица руководителей страны. Была, например, переработка всем известной песни про «Аврору», где выяснялось, что крейсеру «снится, что старые

грабли манят Россию: давай, наступай!». Горбачевская пора была проиллюстрирована лишь воспоминанием об антиалкогольной кампании — Ефремов (в майке-ал-

хотворения Дмитрия Быкова про комбайн и бадминтон, но и номером певицы Виктории Гиссен, которая с завидным достоинством спела переиначенную пес-

Ефремов заливчато пел в образе Ленина по мотивам «Яблочка» — «Эх, яблочко, в Крыму родилось, очень нам ты к столу пригодилось». Крихля и причмокивая, читал рифмованный список Брежнев, который будто бы воскресен кремлевскими умельцами и вот собирается баллотироваться в президенты, потому как «Собчак мелковата чего-то», и раздаст предвыборные листовки — например: «С туалетной бумагой пока подождем, тут еще предстоит нам наладить — мы, друзья, к торжеству коммунизма идем, а не, я извилина, погладить». Изображал Ельцина, счастливого и раскристанного, причем его номер «Бухие деванья» (со словами «Спят Немцов, Чубайс и Греф, спят кредиты МВФ») — все-та-

Исторические фигуры в этом шоу — скорее карнавальные маски власти действующей или по крайней мере ее балаганские собеседники. Впрочем, фигуре живой, из плоти и крови, тоже нашлось место

коголичке и с авоськой) пел песню «Трезвость», открывавшуюся словами «Опустела без бухла земля...» А эпоха хрущевская — не только адаптацией прежнего сти-

но из сериала «Оттепель» с припевом: «Опять мы наелись говна, мой друг» — и далее по тексту. Генсеки-президенты, конечно, тоже были. Михаил

ки поразительно иногда выбирает источники вдохновения «Гражданин поэт», он же «Господин хороший» — представляя собой пародию на Заболоцкого («Меркнут знаки Зодиака»). Выходил в сталинском кителе, с усами и трубкой, на фоне новостных кадров с открытием бюста вождя на «Аллее правителей», чтобы негромко проговорить от лица отца народов не столько смешное, сколько тягостное: «Я вернулся в свой город, но это не там, где когда-то писал про меня Мандельштам» — и дальше — «Я вернулся в Москву, чтобы довести сор: под домашним арестом сидит режиссер». И так вплоть до финальной части, где понятный лирический герой, подражая Маяковскому, говорил о Маяковее: «Я здесь люблю бывать, если честно, пока не прервалась жизни нить. Смотрю: на двоих тут хватит ли места? Или придется его хоронить?»

Исторические фигуры в этом шоу — скорее карнавальные маски власти действующей или по крайней мере ее балаганские собеседники: каков пир, таковы и все благо. Впрочем, фигуре живой, из плоти и крови, тоже нашлось место. Перед одним из последних номеров Андрей Васильев, взяв микрофон, заговорщицки оглядел зал: мол, вы Михаил Ефремов видели в разных обликах, но вот сейчас вы обалдеете от того, на что способны наши имиджмейкеры. В следующем эпизоде зал ахнул, потому что на сцену вышла Ксения Собчак в белом платье. И самая, как выяснилось, настоящая. Хотя читать ей пришлось перделку старого стихотворения Орлуши «Надувная Ксения Собчак» — сильно против оригинала изменившийся ради общественного приличия и политической повестки текст был озаглавлен «Надувная кандидат Собчак» и констатировал устами уже не гражданина поэта и не гражданина актера, а гражданки кандидата: «Выборы, конечно, надувные. Надувают между прочим вас».

Экспресс по системе «ВСЁ ВКЛЮЧЕНО»

Новая экранизация Агаты Кристи



В прокат вышла экранизация «Убийства в Восточном экспрессе», в которой джонина звезд под управлением Кеннета Браны разыгрывает классическую историю убийства в запертом купе. И хотя этот детектив уже давно перестал быть детективом, Юлии Шагельман не пришлось скучать в ожидании давно известной развязки.

Фильм «Убийство в Восточном экспрессе» во главе с Кеннетом Браном с блестящим мчится по отполированным рельсам
ФОТО ДВАДЦАТЫЙ ВЕК ФОКС СНГ

«Убийство в Восточном экспрессе» выходит на экраны всего через неделю после другой экранизации Агаты Кристи — «Скрюченного домишко» Жилия Паке-Бреннера, поэтому так и хочется усмотреть в этом внезапное возрождение интереса кинорежиссеров к классическому детективу. На самом деле это не так. «Скрюченный домишко» — малоизвестная британская продукция, в то время как фильм Кеннета Браны — настоящий голливудский левиафан с отрядом звезд первой величины (а среди них Джуды Денч, Уиллем Дефо, Джонни Депп, Пенелопу Крус, Мишель Файффер). Но о коммерческих перспективах проекта и, соответственно, новой моде на Агату Кристи говорить пока рано.

Идея экранизировать в 2017 году одно из самых популярных произведений детективного жанра весьма рискованна. Кто не читал книгу, тот наверняка видел фильм Сидни Люмета (1974), а ведь была еще телевизионная версия с Альфредом Молиной в роли Пуаро (2001) и даже эпизод легендарного сериала «Пуаро Агаты Кристи» с несравненным Дэвидом Сушем (2010), неожиданно решенный в духе more dark more realistic. От этого подхода Брана, кстати, отказывается, тщательно соблюдая в своем фильме искусственность и отстраненность театральной постановки.

Ясно, что теперь на первый план выходит не вопрос, кто это сделал, а как об этом расскажут. И Брана воспользовался проверенным рецептом, сделал ставку на блистательный актерский состав, добавил к нему зрелищности, глянца, немного экшена, необычных углов съемки (что совсем не лишнее, когда действие по большей части происходит в замкнутом пространстве) и слегка подрихтовал отдельные детали.

Для пушного размаха начинается фильм не где-нибудь, а в Иерусалиме, где Пуаро расследует — и сам же подчеркивает, что это похоже на бородастый анекдот, — дело, в котором подподрезанием оказались равнин, имам и католический священник. Гениальный детектив справляется с загадкой

два счета и только после этого оказывается в Стамбуле, откуда отправляется в путь Восточный экспресс.

Эпизод под Стеной плача позволяет Брану подробно представить своего героя, которого от предшествующих отличают не только усы повышенной пушистости. Если писательница наделила Эрколе Пуаро вопиющей любовью к популярному детективному сериалу. Поэтому у Пуаро-2017 безобидная страсть к порядку превратилась в настоящее обсессивно-компульсивное расстройство, а в его прошлом завелась личная драма. Теперь в любой непонятной ситуации он разговаривает с портретом возлюбленной, судя по всему, потерянной при каких-то трагических обстоятельствах. Кроме того, в брановском Пуаро, несмотря на густейший акцент, нет ничего смешного, а ведь одним из залогов эффективности «маленького бельгийца» было то, что англичане упорно не принимали его всерьез.

Некоторые персонажи также претерпели изменения в соответствии с духом времени. Так, полковник Арбатнот, которого в фильме 1974 года играл Шон Коннери, превратился в доктора, к тому же чернокожего, в исполнении Лесли Одома-младшего. Эта необычная для 1934 года ситуация даже получила подробное, пусть не самое убедительное, объяснение. Еще у нескольких героев, как будто в пику великодержавному шовинизму самой Агаты Кристи, обнаружилось еврейские корни. Другие просто стали моложе — в фильме участвуют актеры, популярные у зрителей «до 30» и способные привлечь их внимание, например Дейзи Ридли из новых «Звездных войн». Впрочем, ни одна из этих перестановок не имеет существенного влияния на происходящее на экране.

Новое «Убийство в Восточном экспрессе» с блеском мчится по отполированным рельсам. И хотя фильм слегка пробуксовывает ближе к финалу, путешествие остается интересным. Закаты в заснеженных горах живописны, наряды действующих лиц роскошны и элегантны, каждый получает свой, пусть даже совсем маленький, шанс блеснуть. В конце фильма его авторы весьма прозрачно намекают на возможный сиквел, и это как раз тот случай, когда его вероятность возражений не вызывает.



Ольга Федянина

Александр Калягин на чрезвычайном заседании секретариата Союза театральных деятелей дал делу «Седьмой студии» и нападкам на театр экономическую и политическую оценку.

Чрезвычайное заседание расширенного секретариата Союза театральных деятелей состоялось 8 ноября — через две недели после ареста директора Российского академического молодежного театра и бывшей главы департамента государственной поддержки искусства и народного творчества Министерства куль-

Закон без творчества

С одной стороны, нельзя сказать, чтобы театральный профсоюз проявил поспешность. С другой — сейчас у Александра Калягина и возглавляемого им СТД более чем достаточно аргументов, позволяющих вступить в серьезную дискуссию с политиками и чиновниками, которые заявляют, что дело «Седьмой студии», во-первых, чисто экономическое, а во-вторых — локальное, касающееся ограниченного круга лиц, связанных с «Седьмой студией» и «Платформой».

На самом деле и то и другое неправда. Дело «Седьмой студии» касается не только любого театра, но потенциально и любой организации, занимающейся оплачиваемой творческой деятельностью на территории Российской Федерации.

В ключевом пункте своего выступления Калягин говорит: «...наша задача — провести серьезный анализ законодательства, регулирую-

бот, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». И хотя в 44-ФЗ внесено некоторое количество исключений для театров, чтобы хоть как-то работать и не останавливать совсем процесс постановки спектакля, оба закона по-прежнему игнорируют специфику экономики культуры, противоречат природе театральной деятельности.

Несмотря на то что об этом подробно и с примерами говорилось и до, и после вступления закона в силу, Министерство культуры до сих пор не предприняло заметных попыток вывести сферу культуры из-под действия норм, которые приравнивают театр к почтовому отделению или муниципальному детскому саду. Более того, именно на такое равенство как на неотъемлемое свойство правового государства театру теперь указывают: мол, «закон суров, но это закон» и он один для всех. Но дело совсем не в том, что закон суров, а в том, что он плох. Причем плох он в данном случае именно тем, что он — один для всех. Тем, что для соблюдения 44-ФЗ в полном объеме требуется дополнительный штат сотрудников, которые заняты только горами отчетности и участием театра в системе государственных тендеров. Такой штат может позволить себе лишь крупные театры, да и то не все.

Политическая составляющая в деле «Седьмой студии», которую Калягин в своей речи называет «кампанией по дискредитации культурной сферы», напрямую следует из экономической. Политическая установка сегодня замаскирована под антилитературную и проходит под лозунгом «А чем вы лучше других?». Яснее всех ее сформулировали сотрудники организации «Трансперенси Интернешнл», недавно выпустившей доклад о некоем потенциально коррупционном «конфликте интересов» в театрах. Этот доклад также об-

суждался на экстренном заседании СТД. Как и 44-ФЗ, «Трансперенси» игнорирует особенность театрального процесса — и игнорирует его с гордостью. Спикеры организации настаивают на том, что между театром и киномониторингом разницы нет. Но она есть. И разумный закон обязан ее учитывать и формализовать — а не криминализировать. Не говоря уже о том, что если у учреждений культуры нет никакой специфики, то нужно ли для управления ими целое министерство? Одно это соображение, кажется, должно бы заставить ведомство от всей души приветствовать создание обещанной Александром Калягиным рабочей группы. Произошел ли это — скоро узнаем.



DOROTHEUM
C 1707 г.

Аукционы
с 21 по 24 ноября 2017 года
современное искусство
классический модернизм

Дворец Доротеум, Вена
Ванда Рихтер
+43-1-515 60-592
www.dorotheum.com

Эгон Шиле, лежащая женщина, 1917,
47.811.750 - 81.963.000 РУБ

