

# Коммерсантъ



Понедельник 16 октября 2023 №192/П (7637 с момента возобновления издания)

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

kommersant.ru | КоммерсантъFM 93,6

спорт | Андрей Рублев проиграл финал в Шанхае, но пробился на итоговый турнир в Турин и снова стал пятой ракеткой мира —12



новости | Покинувших Россию адвокатов предложено лишать статуса —5

## Маржу экспортеров семь раз отмерят

Правительство рассматривает привязку курсовых пошлин к мировым ценам

В правительстве обдумывают возможность дополнения экспортной пошлины, привязанной к курсу рубля, предлагая учитывать в ее формуле мировые цены на облагаемые товары. Таким образом, если цены упадут ниже определенного уровня, то пошлина применятся не будет, как и при снижении курса рубля. Участники рынка считают, что принципиально важно, какой индикатор будет использоваться и на каком уровне установить цену обнуления пошлины. Они также предупреждают об опасности использования индексов недружественных стран.

Источник „Ъ“ в правительстве рассказал, что там обсуждается возможность изменения механизма курсовых экспортных пошлин путем добавления в формулу их расчета мировых цен на соответствующие товары. Речь идет о том, чтобы облегчить положение экспортеров. Таким образом, пошлина может обнулиться не только если курс пойдет вниз, но и когда мировые цены на товар окажутся меньше определенного уровня. Подробности расчета собеседник „Ъ“ не сообщил, но уточнил, что принятие решения возможно в течение двух-трех недель.

В Минфине не ответили на запрос „Ъ“. В Минэкономике, Минпромторге и секретариате первого вице-премьера Андрея Белоусова комментариев не предоставили.

С 1 октября правительство ввело гибкие экспортные пошлины на широкий список товаров, поставляемых за пределы ЕАЭС, из которого исключены нефть, газ, зерно, лес и ряд других товаров. Они начинают действовать при курсе доллара выше 80 руб. и составляют 4–7% в зависимости от курса. Дополнительная нагрузка на экспортеров должна принести бюджету в этом году 151 млрд руб., в 2024 году — 604 млрд руб.

Опрошенные „Ъ“ участники рынков товаров, облагаемых «курсовой» экспортной пошлиной, единодушны в том, что работоспособность обновленного механизма зависит от того, какой показатель будет положен в основу расчета мировых цен и на каком уровне будет установлена цена отсечения.

Сталь не является биржевым товаром, но есть ценовые бенчмарки, которые можно отслеживать, отмечает собеседник „Ъ“ на рынке металлов. Основные агентства, публикующие такую информацию, находятся в недружественных



При установке новых экспортных пошлин правительство готово смотреть не только на курс рубля, но и на мировые цены  
ФОТО ЕВГЕНИЯ ДУДИНА

странах — Platts, Metal Bulletin, Argus, CRU. Возможно, для черной металлургии и угля будут использоваться ценовые бенчмарки российского агентства MMI.

Собеседник „Ъ“ говорит, что уже видел отчеты аналитического центра Газпромбанка, очень похожие на Argus, с ценовыми бенчмарками по экспортному угляю в российских портах. Золото, серебро, платиноиды, почти все промышленные металлы (медь, алюминий, цинк, никель и т.д.) — это биржевые металлы. По железной руде есть тоже биржевые инструменты (Singapore swaps). Не совсем понятно, как быть с удобрениями: это не биржевой товар, а котировки, на которые ориентируются участники рынка, публикуют ценовые агентства, причем в основном западные.

«В Китае вообще все на бирже торгуется, вплоть до куриных

яиц», — говорит собеседник „Ъ“. — Поэтому важно, к каким бенчмаркам и площадкам будет привязка. Например, золото торгуется на LBMA в Лондоне, но все большую силу набирает Shanghai Gold Exchange, куда вскоре может перейти основной прайсинг, по мнению ряда экспертов».

Независимый промышленный эксперт Максим Шапошников отмечает, что на LME есть индексы цен почти на все металлы: «Проблема в том, что привязка наших пошлин к показателям недружественных бирж — это не очень грамотное политическое решение. С другой стороны, Шанхайская биржа имеет аналоги для почти всех котировок Лондонской биржи. Кроме того, в исключительных случаях можно использовать котировки Санкт-Петербургской биржи либо отечественных ценовых агентств (например, ЦЦИ Газпромбанка)».

Собеседник „Ъ“ на масложировом рынке говорит, что оптимальным вариантом была бы установка минимальной рублевой цены, при превышении которой начи-

нает действовать пошлина, чтобы сохранить определенный уровень рентабельности производителей и экспортеров. По его словам, растительные масла — биржевой товар, то есть вычислять средний индекс можно исходя из биржевых котировок.

Президент Ассоциации судовладельцев рыбопромыслового флота Алексей Осинцев отмечает, что для рыбной продукции как таковой «мировой» цены не существует, поэтому совершенно непонятно, какой может быть привязка. Президент Всероссийской ассоциации рыбопромышленников Герман Зверев говорит, что алгоритм расчета мировых цен, которые будут сравниваться с ценами экспортеров, уже установлен в Налоговом кодексе. Вероятнее всего, будут применяться метод сопоставимых рыночных цен (статья 105.9 НК РФ) или финансовые показатели и интервалы рентабельности (статья 105.7 НК РФ), считает он.

По мнению главы «InfoLine-Аналитики» Михаила Бурмистрова, механизм целесообразен, и в условиях установленных

валютных ограничений реализовывать его проще. Учитывая, что большинство экспортеров находятся под жестким валютным контролем, не нужно никаких бенчмарков, полагает эксперт: на основе данных компаний, которые попали под валютный контроль, можно сделать выборку по реальным сделкам, усреднить, по курсу перевести в рубли, и этот индикатор — фактическую стоимость экспорта, выраженную в рублях, — положить в основу модели.

Мировая цена, подчеркивает господин Бурмистров, имеет мало значения, если российский компании не могут продать товар на ряде рынков по такой цене. По его мнению, реальная стоимость экспорта, пересчитанная в рубли, — более адекватный индикатор, и к тому же его можно не делать полностью открытым, чтобы не затрагивать интересы компаний, которые действуют в условиях жестких санкционных ограничений.

**Наталья Скорыгина, Халиль Аминов, Евгений Зайнуллин, Анатолий Костырев**

## Кадровый вопрос на высшем уровне

Топ-менеджеры считают дефицит сотрудников главным вызовом следующих трех лет

Ситуация с кадрами, а не геополитика и трансформация бизнеса оказалась в 2023 году главным вызовом для топ-менеджмента российских компаний, свидетельствуют исследование консалтинговой компании RosExpert. Руководители ожидают, что проблема нехватки сотрудников сохранится по крайней мере до 2026 года. При этом, по их прогнозам, к этому времени нынешний антикризисный профиль CEO изменится — вместо выработки тактики действий от них будут ждать стратегического мышления и инновационного визионерства.

Дефицит сотрудников всех уровней стал главным вызовом для топ-менеджмента, фиксируют аналитики RosExpert, опросившие более 150 CEO российских компаний (в их число вошли как ключевые бизнес-единицы, так и руководители главных бизнес-функций). Так, на возрастающий на всех уровнях дефицит кадров и риски потери ключевых талантов указали 46% опрошенных.

Геополитическая ситуация лишь на втором месте в перечне главных сложностей этого года (23%), на третьем — изменение рыночной конкуренции, перестройка логистических цепочек, задача форсированного выхода в новые

регионы и сегменты рынка (21%). Топ-5 ключевых вызовов замыкают задачи цифровой трансформации и автоматизации процессов, а также комплекс вопросов, связанных с экономической неопределенностью, волатильностью финансовых рынков, необходимостью адаптировать бизнес-стратегию, проводить финансовую оптимизацию и соблюдать ужесточающиеся регуляторные требования.

Неудивительно, что основными целями в 2023 году респонденты назвали удержание и развитие команды, заботу о сотрудниках (40%). Текущую обеспеченность сотрудниками респонденты обозначают как минимальную за всю историю наблюдений. Схожие оценки, отметим, ранее давали аналитики ЦМАКП (см. „Ъ“ от 12 сентября). Второе место в списке целей — сохранение бизнеса и рост прибыльности (36%), третье — новые рынки сбыта, формирование стратегических партнерств и развитие глобального присутствия (28%).

С учетом вызовов этого года, отмечают авторы исследования, профиль CEO в 2023 году можно назвать «тактическим и антикризисным», где доминирующую роль играет ориентация на результат.

## Караван-Дубай

Все больше российских брендов выходят на рынок эмирата

Российские ритейлеры и рестораны, лишившись после начала военных действий РФ на Украине доступа во многие страны и существенной части платежеспособных клиентов, все активнее осваивают рынок ОАЭ. За неполные два года число брендов из РФ в Дубае выросло почти в 4,5 раза, до 31 и вскоре может достигнуть 55. При выходе в страну компании сталкиваются со сложностями при финансовых проверках и поиске площадей, аренда которых обходится почти втрое дороже, чем в Москве. Но высокая маржинальность покрывает эти издержки.

С начала 2022 года по сентябрь 2023 года на рынок Дубая вышли 24 российских бренда из сферы непродовольственного ритейла и общепита, еще 24 марки запланировали открытия на ближайших два года, подсчитали в Nikoliers. До 2022 года в Дубае были представлены всего семь компаний из РФ, сейчас — 31.

«Почти каждую неделю хотя бы одна из российских сетей открывает заведения в этом эмирате», — подтверждает управляющий директор Parus Real Estate Марина Шалаева. Сооснователь Poison Drop (интернет-магазин украшений) Андрей Мигунов поясняет, что выход его компании в ОАЭ под-

стегнуло начало военных действий РФ на Украине: «После февраля 2022 годы мы ускоренно начали искать за границей место для штаб-квартиры и склада». О первой волне выхода российского бизнеса в Дубай „Ъ“ рассказывал 27 января.

Партнер Nikoliers Андрей Косарев связывает всплеск интереса брендов к Дубаю с ростом потока туристов и релокантов из России. По данным Погранслужбы ФСБ, в первом полугодии 2023 года россияне совершили в ОАЭ 882,7 тыс. поездок, что больше на 89% год к году. Госпожа Шалаева отмечает, что в этом эмирате растет поток туристов и платежеспособных экспатов из других стран.

Дубай притягивает обеспеченную публику, отмечает гендиректор «Этерны» Дмитрий Томилин, добавляя, что «чек в \$500 в ресторане для семьи из четырех человек — норма». При этом, уточняет он, уровень сервиса ниже, чем в Москве.

Это делает ресторанные концепции, развиваемые в России, жизнеспособными и в Дубае, подтверждает гендиректор «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров. При этом, по его словам, доходность заведений в Дубае выше, чем у наиболее успешных ресторанов в Москве.

## Деловые новости

07 «Газпром» пристроил балтийский газ в Южную Европу  
Основными рынками «Портовой СГП» стали Турция и Греция

07 Мошенники вышли из отпуска  
Число попыток хищений средств у криптопользователей растет

08 Инвесторов заселят в смешанное жилье  
На рынке появятся ЗПИФы недвижимости нового типа

09 Чукотка запустила реакцию «Росатом» может поставить в Певек еще одну плавучую АЭС

09 Автоконцернам допечатают плат «НПП Итэлма»  
вложит 2 млрд рублей в новое производство

10 «В теории консолидация может дать плюсы»  
Директор Aspring Capital Алексей Куприянов о сделках на телекоммуникационном рынке

## От сотворения конфликта

В РФ растут продажи книг об арабо-израильских отношениях

С момента начала новой войны в Израиле (о развитии ситуации см. стр. 6) российские книгоздатели наблюдают резкий рост интереса россиян к литературе об арабско-израильском конфликте. В «Читай-городе» продажи тематической литературы выросли в штуках на 30% к сентябрю, в «Литресе» — почти в девять раз. В лидерах среди авторов — Анита Шапира, Ронен Бергман, Михаэль Бар-Зохар, Нисим Мишаль. Участники рынка отмечают, что информационная лента «не показывает первопричин геополитических конфликтов, лишь усиливая стресс и тревогу», а литература позволяет читателям проанализировать ситуацию и сформировать свое мнение.

По данным книготорговой сети «Читай-город», с которыми ознакомились „Ъ“, в сегменте литературы, которая может помочь разобраться в сути проблем между Израилем и Палестиной, с 7 октября наблюдается рост продаж в штуках на 30% по отношению к 7–13 сентября.

Самая резкая динамика — у книги Аниты Шапиры «История Израиля. От истоков сионистского движения до интифады начала XXI века», говорит представитель «Эксмо-АСТ». На втором месте — «Моссад. Самые яркие и дерзкие операции израильской секретной службы» Михаэля Бар-Зохара и Нисима Мишала. Тройку замыкает произведение «Восстань и убей первым. Тайная история израильских точечных ликвидаций» Ронена Бергмана.

Также среди бестселлеров — роман «Иуда» израильского журналиста Амоса Оза, исследование историка Юрия Слезкина «Эра Меркурия. Евреи в современном мире».

В сервисе электронных книг «Литреса» подтверждают тенденцию. Так, с 7 по 12 октября было продано почти в девять раз больше произведений в категории «История Израиля», чем за аналогичный период предыдущего месяца.

Рейтинг книг об истории арабско-израильского конфликта возглавило уже упомянутое произведение Ронена Бергмана. Также среди бестселлеров — книга Аниты Шапиры в электронном и аудиоформате. Топ-5 списка замыкают электронная и аудиоверсия международного бестселлера «Арабы. История. XVI–XXI вв.» Юджина Рогана, уточнил представитель «Литреса». В «Манн, Иванов и Фербер» (МИФ) не ответили на запрос „Ъ“.

Россияне часто обращаются к профильной литературе во время геополитических конфликтов.

деловые новости — 9

Подписной индекс

50060  
П1125

БОЛЬШЕ НОВОСТЕЙ  
О ПОЛИТИКЕ, ЭКОНОМИКЕ,  
БИЗНЕСЕ И МЕЖДУНАРОДНЫХ  
ОТНОШЕНИЯХ  
В TELEGRAM-КАНАЛЕ  
«КОММЕРСАНТА»

