



РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

DIGEST

четверг, 29 марта 2018*

П У Б Л И К А Ц И И

Регулирование

Аману Тулееву обозначили время до отставки 3

Губернатор Кузбасса уйдет с поста в ближайшие месяцы

Правительству не понравился законопроект о патриотическом воспитании 4

Он использует неюридические термины и требует расходов

Почему регионам не нужна приватизация 4

Долги и дефицит не стимулируют их управлять собственностью

Государство и бизнес

Страхование столпотворений 6

Минфин и бизнес предлагают два варианта защиты торговых центров от пожара

Закупки госкомпаний все ближе к реформе 7

Минфин отказался обсуждать перенос ее сроков

Случай пожарной необходимости 7

Школы, театры и рестораны тоже ожидают массовые проверки

Оценки, прогнозы, статистика

Трехуровневая система делает доступной современную медицину 9

Прогресс российского здравоохранения заметили и в городе, и на селе

Очереди в детские сады сократились после их уплотнения 10

Местным властям советуют компенсировать родителям оплату частных групп

Бизнес-стратегии

«Росгеология» может освоить и больше 12

Компания просит из бюджета еще 15 млрд руб.

Инвестиции в будущее правительство 12

Минэкономики определит источники роста к инаугурации

Финансы

Банки опередили налоговиков 14

Предупреждение клиента о блокировке грозит уголовным делом

Сбербанк вступил в «Диалог» 14

Банки заводят корпоративные мессенджеры

Акционеров пригласят в МФЦ 15

Регистраторы повышают финансовую доступность

Топливо-энергетический комплекс

В газовой схватке пока побеждает труба 17

США увеличили экспорт сжиженного голубого топлива в четыре раза

«Технопромэкспорт» берет Тамань 18

Компания лидирует в конкурсе на строительство Таманской ТЭС

Газ на тормозе 18

Роста спроса на топливо в России не будет

Машиностроение

КамАЗ разгоняется на летном поле 20

Автоконцерн расширяет аэропорт Бегшево

Транспортные услуги и логистика

Вагоностроители расселись по тележкам21

*УВЗ и «Алтайвагон» поспорили интеллектуальная
собственность*

Транзит по «Шелковому пути» растет на китайских субсидиях21

Мониторинг международной торговли

Телекоммуникации и связь

Планы "Россетей" не нашли понимания у бизнеса..23

*В РСПП раскритиковали программу установки
"умных счетчиков"*

«Яндекс» перебрал алгоритмы24

*Участники рынка раскритиковали инициативы
ФАС в области регулирования цифровых
платформ*

Сбербанк вступил в «Диалог»24

Банки заводят корпоративные мессенджеры

Строительство и рынок недвижимости

AFI Development подъехала к вокзалу26

*БТА-банк ищет нового партнера для «Павелецкого
пассажа»*

Интернет-торговля устроила революцию на рынке недвижимости26

Склады становятся дороже офисных центров

РЕГУЛИРОВАНИЕ

Коммерсантъ[®] **Аману Тулееву** **обозначили время** **до отставки**

Губернатор Кузбасса уйдет с поста в ближайшие месяцы

Губернатор Кузбасса Аман Тулеев после пожара в ТЦ «Зимняя вишня», в котором погибли 64 человека, отправил в отставку руководство политического блока своей администрации. Господин Тулеев предъявил им претензии еще в августе 2017 года, когда они, по его мнению, не опровергали слухи о его возможной отставке. Депутаты кемеровского облсовета сегодня должны собраться на внеочередную сессию, где им предложат обсудить политическую ситуацию в области. По сведениям «Ъ», время отставки Амана Тулеева напрямую зависит от того, как быстро удастся справиться с ситуацией в Кузбассе.

По сведениям «Ъ», депутатов кемеровского облсовета попросили не разъезжаться из областного центра. Сегодня их могут собрать на внеочередную сессию, в которой не исключено участие Амана Тулеева. Об этом «Ъ» рассказали несколько депутатов. 27 марта они уже собирались на внеочередное заседание для внесения поправок в областной бюджет (понадобились для выплат семьям, пострадавшим при пожаре в ТЦ «Зимняя вишня»). Источник в заксобрании полагает, что депутатам предложат обсудить либо политическую обстановку в регионе, либо Аман Тулеев объявит о своей отставке. Последний сценарий собеседник «Ъ» считает маловероятным.

По сведениям «Ъ», время отставки Амана Тулеева напрямую зависит от того, как быстро удастся справиться с ситуацией в регионе — оказать помощь семьям пострадавших, эффективно содействовать расследованию и проинформировать население о принятых мерах.

«Если эти задачи удастся быстро решить, то замена произойдет по времени так, чтобы временно исполняющий обязанности главы успел выдвинуться на выборы, которые состоятся 9 сентября,— говорит источник «Ъ». — Если не получится оперативно решить

проблемы пострадавших и стабилизировать Кемеровскую область, то отставка Тулеева, скорее всего, придется на начало июня, чтобы назначенный врио успел поработать в области и через год выдвинуться на выборы». Насколько у недавно назначенного вице-губернатора Сергея Цивилева, которого прочат в преемники господина Тулеева (см. «Ъ» от 5 февраля), получается работать в регионе и находить общий язык с различными общественно-политическими силами области, станет известно в ближайшие недели. Опросы общественного мнения покажут динамику. Если они покажут позитивный тренд, то отставка Амана Тулеева может произойти сразу после того, как Следственный комитет даст оценку действий всех чиновников в регионе, добавил собеседник «Ъ».

Гендиректор и основной собственник угольной компании «Колмар» (ведет добычу угля на юге Якутии) Сергей Цивилев вице-губернатором по промышленности, транспорту и предпринимательству стал в начале февраля. Его назначение на вакантный почти год пост восприняли как подготовку смены Аману Тулееву, который руководит регионом более 20 лет. Источники «Ъ» говорили, что новая должность господина Цивилева «с высокой степенью вероятности временная перед губернаторской». Пожар в «Зимней вишне» стал испытанием и для него. Первая встреча господина Цивилева с народом закончилась провалом. «Вы что, хотите попиариться на горе?» — сказал он на митинге 27 марта Игорю Вострикову, потерявшему на пожаре сестру, жену и троих детей. В конце митинга он опустился на колени, попросив прощения у пострадавших.

В среду в администрации области прошли первые увольнения после пожара, но отправлены в отставку не чиновники, отвечающие за инфраструктуру, а сотрудники внутриполитического блока: вице-губернатор Алексей Зеленин и глава департамента внутренней политики Нина Лопатина. Место господина Зеленина заняла Ольга Турбаба, которая руководила аппаратом администрации Кемерово. Формулировка увольнения в среду пока была неизвестна. Губернатор критиковал их в августе 2017 года, когда пошла слухи о его возможной отставке по состоянию здоровья. «К

сожалению, много врагов... По подлому поступили Зеленин, Лопатина. Что же вы молчите? На шефа грязь идет несусветная. Вы знаете, что я этого не заслужил. Ну выступи! В том же интернете скажи. Идут слухи — живой, не живой. Ну выступи, скажи. Так нельзя относиться»,— говорил господин Тулеев, недовольный тем, что чиновники не опровергали информацию о его болезни.

Депутаты полагают, что санкции в отношении чиновников, отвечающих за внутреннюю политику, последовали после того, как 27 марта во время визита Владимира Путина в Кемерово прошел многотысячный митинг. Его участники требовали сообщить точное количество погибших в «Зимней вишне», отставки Амана Тулеева и администрации Кемерово. Акция продолжалась более десяти часов. «Только представьте себе, с 90-х годов прошлого века на площади Советов больше трех человек не собиралось, а тут такой митинг с лозунгами за отставку Тулеева»,— отметил член ОНФ Максим Учватов. По оценке депутата кемеровского облсовета от ЛДПР Игоря Украинцева, напряжение только нарастает. «Увольнение людей, которые не виноваты в трагедии, чиновников политического блока,— большая ошибка, и проблему это не решит. Начинать надо было с тех, кто находится на хозяйстве, кто принимал здание ТРЦ в эксплуатацию, кто подписывал акты проверок пожарной безопасности»,— сказал он «Ъ». По мнению политолога Алексея Полухина, «кадровые решения администрации области выглядят как поиск стрелочника». Сам Аман Тулеев второй день подряд докладывает о неких силах, которые дестабилизируют обстановку в регионе. «На горе людском вся оппозиционная сила в момент приехала... Сегодня там где-то человек 200. Это вообще не родственники погибших, это постоянные бузотеры»,— говорил он во вторник о митингующих президенту. В среду в обращении к жителям Кузбасса Аман Тулеев заявил, что вокруг пожара в «Зимней вишне» «определенные силы целенаправленно пытаются стравить людей, пытаются на чужом горе нажиться». Что это за силы, он не уточнил.

По мнению вице-президента Центра политических технологий

Ростислава Туровского, Аман Тулеев, увольняя «стрелочников», пытается «выиграть время и избежать быстрой отставки, риск которой возник». Его окружению это позволяет «продолжить торг с федеральными властями: какими будут условия смены власти, которая все равно произойдет». За столько лет «на Тулеева и его окружение было завязано множество не только политических, но и финансовых вопросов, и "обрушить" эту систему центр вряд ли захочет», полагает эксперт. Если учесть, что «общественные протесты быстро не прекратятся, то самым разумным для региональной власти было бы выстроить диалог с протестующими, а не пытаться дискредитировать их», считает Ростислав Туровский.

Елена Морозова, Оксана Павлова, Новосибирск; Софья Самохина, Виктор Хамраев

Коммерсантъ[®] **Правительству не понравился законопроект о патриотическом воспитании**

Он использует неюридические термины и требует расходов

Правительство не поддерживает законопроект «О патриотическом воспитании», внесенный в Госдуму большой группой депутатов. Это следует из проекта отзыва Белого дома, одобренного в понедельник комиссией по законопроектной деятельности («Ведомости» с ним ознакомились). Законопроект был внесен Владимиром Шамановым, Анатолием Выборным, Дмитрием Саблиным и другими известными единороссами в ноябре 2017 г. и устанавливает цели и задачи патриотического воспитания. В некоторых регионах уже приняты такие законы и документ должен установить единообразие подходов, объясняли авторы в пояснительной записке.

Законопроектом не определены конкретные механизмы, предложенные нормы уже регулируются другими актами, сказано в проекте отзыва правительства. Оно напоминает, что патриотическое и военно-патриотическое воспитание предусмотрено действующими образовательными стандартами, сейчас реализуется программа на

2016–2020 гг., на нее выделено свыше 1,66 млрд руб. Кроме того, депутаты не определили виды и уровни образовательных программ, хотя требуется выработка единых государственных требований к ним, отмечается в проекте. Объем мероприятий и необходимых бюджетных расходов исходя из законопроекта тоже определить невозможно. К тому же депутаты считают, что закон не требует дополнительных расходов, но правительство уверено, что создание уполномоченного органа неизбежно потребует дополнительных денег. В отзыве также указано, что в законопроекте применяются термины, не используемые в законодательстве, – например, «предпринимательские структуры», «исполнительные органы Российской Федерации» и «укоренение в обществе».

Законопроект преследовал благие намерения, но он очень сложный структурно и требует бюджетных расходов, говорит председатель комитета Думы по развитию гражданского общества Сергей Гаврилов (КПРФ): «У нас есть необходимое законодательство, поэтому в нынешнем виде законопроект едва ли будет принят, но, возможно, авторам и правительству удастся найти компромисс». «Мы будем дорабатывать законопроект со всеми ведомствами, запрос общества есть: люди хотят знать, что такое настоящий патриотизм, многие его путают с национализмом, – соглашается соавтор проекта Выборный. – Для нас важно установить единые требования и правила, дети должны быть патриотами с дошкольного возраста. К законопроекту присоединились 48 депутатов, за каждым из них избиратели, многие из них поднимают эти темы на встречах в регионах». По словам депутата, новая версия проекта с учетом мнений всех заинтересованных ведомств может быть готова к осени.

В последнее время конфликт между политикой и экономикой усиливается: политическая логика требует завинчивания гаек, что противоречит экономической логике, говорит политолог Аббас Галаямов. После событий в Кемерове, когда из ниоткуда возникли массовые протесты, консервативный тренд, похоже, возобладает, поэтому шансы, что депутаты одолеют правительство, высоки, предполагает эксперт.

Ольга Чуракова

Коммерсантъ[®] **Почему регионам не нужна приватизация**

Долги и дефицит не стимулируют их управлять собственностью

На 1 февраля 2018 г. доля бюджетных кредитов регионам составила более 47%, говорится в докладе Высшей школы экономики (ВШЭ), ситуацию частично улучшает объявленная Минфином прошлой осенью реструктуризация. По предварительным расчетам, продолжают авторы доклада, реструктуризация даст регионам дополнительные 400 млрд руб.

Чтобы оценить, какие возможности в погашении долгов могла бы дать регионам приватизация, авторы доклада ВШЭ выбрали 18 регионов в каждом из федеральных округов – и с профицитом бюджета, и с дефицитом: Ленинградскую область, Санкт-Петербург, Москву, Московскую, Калужскую, Тверскую, Нижегородскую, Самарскую области, Татарстан, Воронежскую область, Краснодарский край, Кабардино-Балкарию, Северную Осетию, Челябинскую, Свердловскую, Новосибирскую области, Алтайский край и Сахалинскую область.

Самая существенная статья поступлений в региональные бюджеты – налоговые платежи: до 80%, из них на налог на прибыль приходится 23%, на подоходный налог – 30%.

В большинстве регионов планы по приватизации не выполняются. В Сахалинской области в 2014–2015 гг. не было доходов от приватизации вовсе, а в Москве, Санкт-Петербурге и Ленинградской области они незначительны. В Северной Осетии план приватизации выполнен на 2% в 2016 г., лучше всего ситуация в Якутии, где план приватизации в 2016 г. выполнен на 318%. Данные о выполнении планов приватизации регионами за 2017 г. пока нет, получить их в Минфине и Росимуществе «Ведомостям» не удалось. Прогнозируется рост и доходов, и дотаций из федерального бюджета, так что дефицит бюджета регионов в 2018 г., по оценкам Минфина, будет таким же, как и в 2017 г., т. е. около 50 млрд руб., сообщила пресс-служба министерства.

Доходы регионов от приватизации в 2015–2017 гг. составили не более 2%, в основном

продавали материальные и нематериальные активы Москва, Московская и Сахалинская области, Ненецкий автономный округ, сообщила пресс-служба Минфина. На 2018 г. по планам приватизации регионов поступления составят не более 1% доходов. Незначительна и доля в поступлениях в региональные бюджеты от продажи акций и других форм участия в капитале: в целом по России в 2015 г. – 10 млрд руб., в 2016 г. – 6,0 млрд руб., в 2017 г. – 8,5 млрд руб., сообщил Минфин.

Дефицитным регионам часто нечего продавать, недвижимость относится в основном к ведению муниципалитетов, где многие объекты, например бывшие школы, неликвидны, отмечает главный экономист «Эксперт РА» Антон Табах, а если продавать по заниженной стоимости, могут возникнуть вопросы у контрольных органов, скажем у Счетной палаты.

По данным АКРА, 45 регионов закончили 2017 г. с профицитом, треть прироста доходов обеспечил им налог на прибыль. Совокупный долг регионов снизился на 2%.

Приватизация не в тренде, что связано с улучшением состояния бюджета: федеральный бюджет от приватизации получил чуть более 14 млрд руб., говорит Николай Кашеев, директор по исследованиям Промсвязьбанка, план был более 42 млрд руб. Руководитель группы суверенных и региональных рейтингов АКРА Андрей Пискунов посчитал, что в 2017 г. приватизация дала регионам 0,1% доходов, Москве и Санкт-Петербургу – 1,6–1,8%, исключения – Ненецкий округ (30%) и Сахалин (17%). Регионы раздувают планы приватизации, чтобы сбалансировать бюджет, а затем либо наращивают долг, как Мордовия, либо просят у Минфина, полагает Пискунов.

Доля доходов от использования имущества в большинстве регионов – от 0,5 до 2%, указывают авторы доклада ВШЭ, потенциал роста велик, но нужна нацеленность чиновников, стимулирование их. Для всех неконсолидированных региональных бюджетов в 2016–2017 гг. доходы от приватизации составляли 70–84 млрд руб., около 1% доходов, почти половину дали поступления в бюджет Москвы, знает аналитик Газпромбанка Евгений Хилинский. В структуре доходов от приватизации 90–95% – продажа имущества, остальное дают акции и доли участия в предприятиях, -заключает он.

Елена Медведева

ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС

Коммерсантъ®

Страхование столпотворений

Минфин и бизнес предлагают два варианта защиты торговых центров от пожара

Всероссийский союз страховщиков (ВСС) отправил в Госдуму предложения по введению обязательного страхования ответственности владельцев мест массового пребывания. Союз предлагает установить лимит выплат в 2 млн руб. за ущерб жизни и здоровью каждого посетителя и до 500 тыс. руб. — за вред его имуществу. Минфин не видит оснований для создания отдельного закона и предлагает расширить перечень опасных объектов путем включения в него торговых центров, кинотеатров, вокзалов, что автоматически приведет к обязанности их владельцев страховать по схеме опасных предприятий (ОПО). Это, возможно, потребует создания госоргана по регистрации «социально опасных объектов». Бизнес при этом констатирует: и без новых законов незастрахованная «Зимняя вишня» — аномалия.

После трагедии в Кемерово чиновники совместно со страховщиками ожидаемо начали дискуссию по введению обязательного противопожарного страхования объектов, аналогичных горевшему с многочисленными жертвами торговому центру «Зимняя вишня». Как сообщил глава комитета Госдумы по финансовому рынку Анатолий Аксаков, страховое сообщество представило комитету свою версию создания системы защиты посетителей мест массового скопления. Как следует из предложений ВСС (есть в распоряжении «Ъ»), необходимо разработать закон «Об обязательном страховании гражданской ответственности лиц, деятельность которых связана с массовым пребыванием граждан». В тексте закона ВСС предлагает прописать следующие суммы ответственности страховщика: в случае гибели гражданина — 2 млн руб., в случае потери здоровья — до 2 млн руб., при потере имущества — не более 300 тыс. руб. для физлица и не более 500 тыс. руб. для юрлица. Список шире, чем просто торговые

центры, — это обязательное страхование для всех объектов с массовым скоплением людей.

Контроль над исполнением закона ВСС предлагает оставить за МЧС «и/или органами местного самоуправления, выдающими разрешения на проведение массовых мероприятий». В качестве стимулирующих мер предлагается установить возможность отнесения расходов по страхованию на себестоимость для владельцев объектов, в качестве мер принудительного характера — при сдаче в аренду любой госсобственности, а также для получения разрешения на проведение массовых мероприятий установить требования о наличии страховки.

При заключении договора страховщик будет проводить экспертизу объекта, затраты на ее проведение также предлагается отнести на себестоимость страховщиков или их клиентов. В законе не должно быть тарифного регулирования, считают в ВСС, компании будут сами устанавливать тарифы. Отсутствие тарифов «позволит в значительной степени сократить время принятия закона, так как не будет дискуссионной относительно обоснованности тарифов и закон будет вполне рыночным, создающим необходимую конкурентную среду», — утверждает в тексте. Впрочем, предложен и вариант законопроекта с регулируемым ЦБ по тарифам обязательным противопожарным страхованием (см. «Ъ-Онлайн»).

Минфин, в свою очередь, не видит основания создавать отдельный закон для усиления ответственности владельцев мест массового пребывания граждан. Как заявил во вторник замминистра Алексей Моисеев, по мнению Минфина, следует просто расширить перечень опасных объектов — их владельцы обязаны страховать свою ответственность, лимит выплат по ущербу жизни и здоровью гражданина там установлен в 2 млн руб. Для изменения перечня объектов вообще не нужно изменений в законодательстве. «Ростехнадзор должен рассмотреть возможность включения этих помещений», — цитирует замминистра ТАСС. По словам президента ВСС Игоря Юргенса, для реализации варианта Минфина

потребуется регистрация «социально опасных объектов», ведение их реестра, контроль за выполнением требования по страхованию и учет вреда, причиненного посетителям мест массового пребывания людей. Деятельность же Ростехнадзора сейчас посвящена преимущественно опасным объектам в промышленности — из мест посещения неподготовленных людей под его прямым контролем в качестве ОПО находятся разве что АЗС.

Инициативы страхового сообщества поддерживает бизнес-омбудсмен Борис Титов: «При нормальной системе страхования это будет несущественная нагрузка на бизнес. Проблема в том, что сейчас слишком высокие ставки страхования и страховые компании не всегда выполняют свои обязательства, но с развитием страхового рынка в стране ставки будут падать». Впрочем, по его словам, страхование должно быть обязательным только для крупных объектов.

По существу, для рынка мало что изменится и при принятии варианта Минфина, и в случае реализации варианта ВСС, полагают на рынке. Так, по словам коммерческого директора ITD Properties (управляет ТРК «Торговый квартал Домодедово») Индиры Шафиковой, все арендаторы и владельцы ТРЦ, как правило, и так уже застрахованы — и в части своей ответственности, и по имущественным рискам. Ситуация с «Зимней вишней», по ее словам, — это скорее «аномалия». «По сути, если все застрахованы, с введением обязанности покупать страховку ничего не изменится для бизнеса, — говорит она, — но тарифы на страхование должны быть предметом госрегулирования».

Если идея страхового контроля за рынком уже де-факто реализуется в проектах, то надзорная система лишь формулирует свои предложения — в частности, они вчера обсуждались на проектно-надзорной деятельности (КНД) у министра Михаила Абызова. Идея ликвидации «надзорных каникул» на нем не поддержана, представители МЧС настаивают на необходимости проверять объекты, о которых идет речь, не менее раза в год, а не в три, как сейчас. Это может быть реализовано изменением профилей риска таких объектов. Предметом

обсуждения стала проблема законодательства, выявленная в ситуации с «Зимней вишней»: в законодательстве четко не разделены объекты надзора, физический (в данном случае здание или помещение) и хозяйственный (юрлицо). На комитете преимущественно обсуждались проблемы проверки арендаторов молотов, часто защищенных мораторием на проверки малого бизнеса. Но понятия «управляющей компании» для таких объектов целиком сейчас в законе нет — между тем де-факто они всегда есть, собственники торговых центров, аналогичных «Зимней вишне», как правило, выступают финансовыми инвесторами. Отметим, у страховщиков эти схемы проблем, в отличие от государства, не вызывают.

Татьяна Гришина, Дмитрий Бутрин

Коммерсантъ® Закупки госкомпаний все ближе к реформе

Минфин отказался обсуждать перенос ее сроков

Вчера Минфин провел установочное совещание с крупнейшими госкомпаниями, которые недовольны принятыми в декабре поправками к закону об их закупочной деятельности (223-ФЗ). По итогам совещания создана еще одна рабочая группа по подготовке изменений закона. Подготовленные госкомпаниями поправки (есть у «Б») предполагают, в частности, перенос нового регулирования на год из-за неготовности участников системы закупок. Однако в министерстве заявили, что «вопрос переноса срока вступления в силу закона Минфином не рассматривается».

На вчерашнем совещании у главы департамента бюджетной политики в сфере контрактной системы Минфина Татьяны Демидовой с участием ФАС представители ГК «Автодор», ГК «Росатом», ПАО «Газпром», ООО «Ингер РАО», ПАО «Ростелеком», ПАО «Россети», банка ВТБ, Сбербанк, НК «Роснефть» и ОАО РЖД заявили, что их не устраивает обновленный 223-ФЗ (о закупках госкомпаний). Напомним, внесенные в декабре 2017 года поправки предусматривают проведение закупок у малого и среднего бизнеса только в электронной форме

(госкомпаниям обязаны закупать 15% всех товаров, работ и услуг у МСП) — и повышение процедурной и информационной прозрачности всей закупочной деятельности.

Как рассказали «Б» участники совещания, оно носило организационно-установочный характер. «Минфин нам заявил, что концепцию проекта менять не будет, но точно кое-что готов обсуждать», — говорит собеседник «Б». В министерстве отказались и сдвигать срок введения нового регулирования на год — этого требовали госкомпания, поясняя, что к работе по новому закону не готовы ни они (поскольку не понимают, как менять свою закупочную систему в новых условиях, из-за того что регулятор их до сих пор не определил), ни малый бизнес, ни электронные площадки, ни единая информационная система (ЕИС) в сфере закупок. В госкомпаниях говорят, что на отстройку систем закупок уйдет около трех месяцев. Позже, отвечая на запрос «Б», в министерстве официально подтвердили, что «вопрос возможности переноса срока вступления в силу обновленного 223-ФЗ Минфином не рассматривается».

В целом необходимость поправок к 223-ФЗ в госкомпаниях объясняют тем, что принятый закон «оказался совсем не тем, который крупнейшие заказчики обсуждали в Минэкономике». Регулирование закупок передано от Минэкономки Минфину в апреле 2017 года (но и версию Минэкономки, согласованную с госкомпаниями, правительству не удалось провести через Госдуму летом 2017 года из-за противодействия самих компаний).

«Б» ознакомился с вариантом поправок, предложенных на рассмотрение Минфина. В перечне предложений — более 40 пунктов, в целом повторяющих претензии к новой версии 223-ФЗ, о которых «Б» писал 5 февраля. Крупные заказчики хотят исключить из-под действия закона закупки в коммерческих целях и вывести из-под контроля 223-ФЗ не только подрядчиков иностранных заказчиков, но и субподрядчиков (что «закроет» сделки не только с иностранцами, но и российских юрлиц между собой). Еще две идеи: расширить возможность закупки конкретных торговых марок и вернуть бумажные процедуры при закупках за границей, где электронных процедур нет, — фактически торпедировать всю реформу правительства по полной «электронизации» закупочной деятельности. Также госАО хотели бы получить право отказа от работы с не соответствующими их

требованиям поставщиками (сейчас можно отказаться только от рассмотрения конкретных заявок) и право выбирать победителя торгов комиссией заказчика (по закону это должно происходить на ЭТП). «Поправки уже переданы в Минфин в рабочем порядке. Но ожидаемо реакции министерства на них не было», — говорит участник совещания.

По итогам совещания в Минфине было принято решение создать новую рабочую группу по обсуждению поправок к 223-ФЗ, но, судя по всему, возможно внесение в закон только точечных правок. «На рабочей группе они будут обсуждаться уже официально», — надеется собеседник «Б». Заседание рабочей группы должно пройти примерно через две недели.

Дарья Николаева, Олег Сапожков

Коммерсантъ® Случай пожарной необходимости

Школы, театры и рестораны тоже ожидают массовые проверки

Обещанные сразу после трагедии в Кемерово тотальные проверки пожарной безопасности начались. МЧС обещает изучить ситуацию во всех торговых центрах страны, где есть развлекательные зоны, к 16 апреля. Но реальные масштабы мероприятий гораздо шире — они затронут рестораны, школы, театры и другие места массового скопления людей.

Организации не протестуют и даже сами запрашивают проверки у МЧС, хотя для крупных торгцентров тренировочная эвакуация может вылиться в потерю 5–6 млн руб. выручки и даже остановку. Так, по неофициальным данным, из-за проблем с пожарной безопасностью уже закрыт районный ТЦ «Щелково» на востоке Москвы.

МЧС объявило о начале проверки соблюдения законодательства о пожарной безопасности во всех торгцентрах России, где есть кинозалы и развлекательные зоны. Сотрудники министерства изучат работу систем сигнализации, пожаротушения, эвакуационные пути выхода и оценят уровень подготовки персонала. Завершить первые проверки планируется 16 апреля. На запрос о других деталях планируемых мероприятий в МЧС не ответили.

По данным «Магазина магазинов», в РФ работают 754 качественных торгцентра общей площадью 22,5 млн кв. м, и большинство участников рынка предсказуемо лояльны к планам МЧС. «Мы сами связались с проверяющими органами, которые сообщили, что мероприятия будут организованы сразу после вынесения необходимых решений», — поясняет глава Российского совета торговых центров Булат Шакиров. Управляющий партнер «Знака» (развивает малоформатные центры в Подмосковье и регионах) Елена Лебедева уточнила, что уведомления о дополнительных проверках и учениях получили три известных ей центра: в Таганском районе Москвы, Лобне и Реутове. Партнер «Ванчугов и партнеры» (ТЦ «Видное Парк») Алексей Ванчугов говорит, что проверки «активно обсуждаются в обществе».

В Facebook 28 марта появились фотосвидетельства о закрытии московского ТЦ «Щелково» из-за нарушений пожарной безопасности. В службе охраны ТЦ «Ъ» сказали, что он не будет работать два дня.

В регионах собственные графики проверок: так, в Самаре исправность противопожарного оборудования 29 марта будут изучать в двух крупнейших торгцентрах — «Амбаре» и «Мегасити». В Ярославле проверки прошли в «Ауре», «Рио», «Флагмане», «Шоколаде» и «Ярком». В Твери проверили развлекательные центры «Рубин» и «Олимп», в Перми — «Кит» (выявлено загромождение путей эвакуации, а двери на улицу оказались закрыты).

В Липецке проверяют ТРЦ «Европа» и «Москва», в Саратове — «Триумф Молл», в Санкт-Петербурге — «Галерею», в Нижнем Новгороде — «Фантастику», в Воронеже уже нашли нарушения при организации массовых мероприятий в комплексе «Град».

В Тамбове 28 марта были эвакуированы торговые центры «Рио» и «Акварель», в Казани — «Парк Хаус», «Кольцо» и «Олимп», в Сочи — «Море Молл» и «Галерея», в Новороссийске — «Красная площадь». В X5 Retail Group (сети «Пятерочка», «Перекресток», «Карусель») рассказали, что во всех ТРЦ, где расположены магазины компании, а также в отдельно стоящих гипермаркетах, находящихся в собственности компании, проводятся внеплановые учения по пожарной безопасности, включающие отработку правил эвакуации работников и посетителей.

Булат Шакиров поясняет, что масштабная проверка крупного объекта площадью около 100 тыс. кв. м сотрудниками МЧС может занимать около месяца, это время требуется для обхода всех помещений, тестирования оборудования и оформления документации. Алексей Ванчугов добавляет, что с небольшими объектами площадью до 20–30 тыс. кв. м процедура обычно проходит значительно быстрее, занимая один-два дня. «Но если обнаруживаются нарушения, процесс может растянуться на неопределенный срок», — добавляет он.

Господин Ванчугов рассказывает, что основная масса выдаваемых по итогам проверок сотрудниками МЧС предписаний связана с эксплуатационными нарушениями. Среди самых частых проблем он выделяет захламленные пожарные проходы, нередко используемые для размещения оборудования. «Сложности возникают и с эвакуационными выходами: зачастую посетители начинают пользоваться ими как обычными дверьми, зимой это создает проблему, и управляющие организации не находят ничего лучше, чем их закрыть», — рассказывает господин Ванчугов.

Елена Лебедева называет самой сложной частью дополнительные пожарные учения. Они проходят в торговых центрах дважды в год: крупные объекты держат в штате собственных специалистов и проводят их самостоятельно, в небольших ТЦ этим занимаются специалисты территориальных управлений МЧС, объясняет она. По словам госпожи Лебедевой, сейчас речь идет о дополнительных учениях, причем каждая эвакуация обходится торговому центру суммарно в 5–6 млн руб. — это выручка, которая теряется на полчаса-час, на которые останавливается торговля.

С дополнительными пожарными проверками и учениями придется столкнуться не только девелоперам и управляющим компаниями, но и ритейлерам. Алексей Ванчугов рассказывает, что сейчас торговые центры активно информируют арендаторов о возможных проверках. Директор по управлению BlackStone Keeping Company Ольга Штода указывает, что в подконтрольных компании торговых центрах в минувшие два дня уже были проведены пожарные учения с участием всех арендаторов.

Исполнительный директор Национальной ассоциации участников сетевой торговли Евгения Булавицкая объясняет, что

пожарное оборудование каждого магазина должно быть адаптировано к системе всего торгового центра, сотрудники МЧС могут проверить его работу и исправность. По ее словам, работа с небольшими магазинами площадью 50–70 кв. м, как правило, не занимает у специалистов много времени, в то время как проверка якорных арендаторов, чьи помещения должны иметь собственные эвакуационные выходы, может затянуться.

Госпожа Булавицкая напоминает, что опыт массовых проверок на предмет соблюдения правил пожарной безопасности в отрасли уже есть, они были организованы в 2009–2010 годах после пожара в пермском клубе «Хромая лошадь», ставшего причиной гибели 156 человек. Этот же случай вспоминает один из основателей сети ресторанов «Чайхона №1» Алексей Васильчук. По его словам, еще после трагедии в Перми владельцы московских заведений стали «более щепетильно относиться к соблюдению техники безопасности». Господин Васильчук не сомневается, что вместе с ритейлом и торговыми объектами дополнительные проверки пройдут и в заведениях общественного питания — «это нормальные меры в сложившейся ситуации».

С пожарными проверками могут столкнуться и представители социальной сферы. Так, департамент образования администрации Екатеринбурга уже заявил о готовящихся мероприятиях во всех подведомственных образовательных учреждениях, включая детские сады, школы и центры дополнительного образования. «В каждом районе будут созданы специальные комиссии», — пояснили в пресс-службе ведомства. В Ярославле по поручению губернатора проверяются все места массового пребывания людей. Рейды уже прошли в концертно-зрелищном центре «Миллениум» и ТЮЗе. В Твери вчера был эвакуирован местный цирк. В прокуратуре Орловской области сообщили «Ъ», что помимо торговых центров намерены проверить больницы, школы, детсады и автовокзалы. Все места массового скопления людей также проверяют в Башкирии, Татарстане, Ростовской и Орловской областях.

Александра Мерцалова, Екатерина Геращенко; региональные редакции «Ъ»

продолжительность жизни населения России составляла немногим более 65 лет, сегодня – уже 73 года. Задача же следующего десятилетия состоит в том, чтобы наша страна вошла в клуб стран «80 плюс», где продолжительность жизни превышает 80 лет. Для этого в отечественной медицине должны быть продолжены системные преобразования, которые сейчас только обретают свою форму и набирают силу.

Гаина Грачева

НЕЗАВИСИМАЯ

Очереди в детские сады сократились после их уплотнения

Местным властям советуют компенсировать родителям оплату частных групп

За последние два десятка лет число дошкольных образовательных учреждений в РФ сократилось примерно на 30%. А численность воспитанников выросла примерно на столько же процентов. В Минобрнауки РФ заявляют, что очереди в детские сады почти полностью ликвидированы. Но произошло это во многом за счет уплотнения. К тому же из многих регионов сообщают о нехватке мест в садах. И это не единицы, а тысячи или даже десятки тысяч отсутствующих мест. Помогают решить эту проблему и частные детские сады. Но далеко не везде они могут надеяться на лояльное отношение местных властей.

Как вчера сообщили «НГ» в пресс-службе Минобрнауки, «за последние годы доступность дошкольного образования для детей от трех до семи лет существенно возросла и находится на уровне около 100% – на настоящий момент 98,89%». Хуже обстоят дела с доступностью яслей: «По состоянию на 1 января 2016 года доступность мест для детей в возрасте от двух месяцев до трех лет составляла 71,7%, на 1 января 2017-го – 76,6%, на 1 января 2018-го – 79,8%». Министерство уточняет: «По данным, представленным субъектами РФ, в результате реализации мероприятий, направленных на повышение доступности дошкольного образования для детей всех

возрастных категорий, за период с 1 января по 31 декабря 2017-го создано более 100 тыс. мест».

Но статистика выявляет парадокс: очередь в детские сады удалось почти полностью ликвидировать при одновременном сокращении числа дошкольных образовательных организаций и увеличении численности воспитанников. Например, в 1995 году в России, по данным Росстата, насчитывалось 68,6 тыс. дошкольных образовательных организаций, численность воспитанников составляла около 5,6 млн человек. А на конец 2016 года Росстат зафиксировал 49,4 тыс. дошкольных организаций, при этом численность воспитанников, несмотря на демографические ямы, достигла 7,3 млн человек. За указанный период дошкольных организаций стало меньше почти на 30%, а воспитанников – примерно на столько же процентов больше.

Так что очевидно, что борьба с очередями в детские сады велась за счет переуплотнения. Это подтверждают в регионах. «Типовые сады на 250 мест переуплотнены иногда на 700–750 мест», – сообщила «НГ» директор Ассоциации организаций Краснодарского края Ольга Шадрина. «И если из спален удачно получились дополнительные игровые, стали использовать трансформируемые кровати, то туалеты и раздевалки остались неизменными, – уточняет она. – А это значит, что есть очередь в туалет и шкафиков для одежды на всех не хватает». По словам эксперта, страдает и качество образования, ведь в больших группах на первое место выходит задача просто усадить за всеми детьми.

Не в восторге от уплотнения и на местах. Есть регионы, где с переуплотнением связывают даже высокий уровень заболеваемости детей. Именно такую картину в Пскове описывает местная пресса. Старший научный сотрудник НИИ гриппа Минздрава Игорь Никоноров подтверждает, что переуплотнение – это в любом случае плохо. В конце минувшей недели Роспотребнадзор сообщил, что из-за распространения гриппа и ОРВИ в России полностью закрыты 84 детских сада.

В Минобрнауки между тем о практике переуплотнения не говорят. Вместо этого в пресс-службе сообщают, что «в субъектах РФ большое значение уделяется развитию вариативных форм дошкольного образования». В ведомстве Ольги Васильевой упоминают более 11 тыс. консультационных центров,

оказывающих бесплатную методическую и иную помощь; более 2 тыс. семейных дошкольных групп; дошкольные группы при организациях, осуществляющих образовательную деятельность: в 26 вузах в 12 регионах.

«Доступность дошкольного образования также обеспечивается посредством развития негосударственных форм дошкольного образования, – сообщают в министерстве. – По данным Росстата, в РФ в 2017 году функционировали 990 частных организаций, осуществляющих образовательную деятельность по образовательным программам дошкольного образования, присмотр и уход за детьми, или 2% от общего количества организаций».

Но, судя по всему, местные власти с опаской относятся к системе частных детских садов. «Во многих регионах очень болезненно идет процесс передачи бюджетных денег в частные руки. Местные власти категорически отказываются слышать, что частные сады для бюджета намного экономнее, чем новое капитальное строительство», – говорит Ольга Шадрина.

С одной стороны, частные сады не каждой семье по карману. Хотя, как уточняет Шадрина, «расценки в частных садах соответствуют качеству предлагаемых услуг». С другой стороны, как показывает практика, государственный сад тоже оказывается не вполне бесплатным. В нем оплачиваются различные дополнительные услуги, которые хотел бы обеспечить родительский комитет. И таких услуг может быть множество: в зависимости от укомплектованности сада и от фантазии родителей.

Судя по тем материалам, которые предоставила «НГ» Шадрина, в ряде регионов применяется практика субсидирования предпринимательской инициативы в сфере негосударственного дошкольного образования. Субсидироваться могут затраты на аренду, ремонт и оснащение помещений, на коммунальные услуги и кредиты, на повышение квалификации работников и др.

«Для решения системных вопросов... и снятия социальной напряженности необходимо в первую очередь осуществлять... строительство. Также частично проблему нехватки мест поможет решить субсидирование негосударственным дошкольным образовательным организациям затрат на присмотр и уход», – отмечается в материалах Шадринной.

Можно было бы повсеместно компенсировать семьям плату за частный сад. Уточняется, что «бюджетное субсидирование родительской платы позволит... не только обеспечить доступным дошкольным образованием значительную часть населения, но и снизить бюджетную нагрузку на строительство и выкуп детских садов, перекладывая эти затраты на внебюджетный сектор экономики».

Если верить местной прессе, то дефицит мест в дошкольных учреждениях достигает десятков тысяч. В Набережных Челнах сообщается о 20 тыс. детей, включая новорожденных, которые стоят в очереди на получение мест в детских садах. В Красноярске предупреждают о временной заморозке электронной очереди в детские сады и о нехватке мест. В Крыму, судя по данным прессы, в очереди в детский сад числятся около 14 тыс. детей в возрасте от трех до семи лет.

Анастасия Башкатова

БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ

Коммерсантъ[®] **«Росгеология»** **может освоить и** **больше**

Компания просит из бюджета еще 15 млрд руб.

Как выяснил «Б», госхолдинг «Росгеология» просит увеличить бюджетное финансирование на воспроизводство минерально-сырьевой базы (ВМСБ) на 15 млрд руб. в год. До 2020 года компания является единственным исполнителем этой программы, получая госконтракты без конкурса, и претендует на продление этого статуса. В Минприроды поддерживают идею «Росгеологии», но она еще требует обоснования. При этом ранее недропользователи выражали недовольство работой госхолдинга.

«Росгеология» попросила увеличить как минимум на 50% объем подпрограммы ВМСБ госпрограммы по воспроизводству и использованию природных ресурсов, до 45 млрд руб. в год, следует из презентации главы компании Романа Панова (есть у «Б») к коллегии Роснедр, прошедшей 28 марта. Подпрограмма рассчитана до 2020 года, в год по ней из бюджета выделяется 28,6–29,9 млрд руб. До этого момента «Росгеология» является ее единственным исполнителем, без конкурса получая контракты Роснедр на геологоразведку (ГРР). Таким образом, госкомпания хочет повысить финансирование на следующие пять лет программы, видимо, вновь претендуя на исключительный статус.

В «Росгеологии» отказались от комментариев. Источник «Б», знакомый с предложениями госкомпании, уточнил, что обсуждение вопроса на начальной стадии. «Мы два года являемся исполнителем, и принцип такой последовательности с точки зрения изучения ресурсной базы, с позиции реализации контрактов (все они трехлетние) объективно требует необходимого уровня преемственности», — пояснил в «Б» в 2017 году Роман Панов.

В Минприроды «Б» заявили, что поддерживают увеличение средств, выделяемых на ГРР, и собираются подготовить обоснование для

увеличения финансирования. В Минфине позицию не предоставили. Один из собеседников «Б» в аппарате правительства считает, что выделение новых средств нецелесообразно, поскольку «Росгеология» недооценивает и текущее финансирование. На 1 января 2017 года остатки средств у Роснедр составляли 2,3 млрд руб., а на 1 января 2018 года — уже 3,7 млрд руб., сообщила в марте Счетная палата, причем 94,5% из них — это «несвоевременное» выполнение «Росгеологией» предусмотренных контрактами работ». Выручка «Росгеологии» за 2017 год выросла более чем на 10%, до 34 млрд руб., ЕВITDA — 5,1 млрд руб. (чистая прибыль не раскрывается). Долю на рынке ГРР компания оценивает в 15%.

При отсутствии крупных неразведанных участков в нераспределенном фонде и сокращении финансирования ГРР государством недропользователи вкладывают в это все больше средств. Инвестиции нефтегазовых компаний в ГРР выросли в 2017 году почти на 21%, до 314 млрд руб., в этом году сокращений не ожидается, отмечал в феврале глава Минприроды Сергей Донской. Но, по его словам, прирост разведанных запасов нефти за этот период составил 550 млн тонн, но этот объем более чем 4% ниже, чем в 2016 году.

Чтобы стимулировать ГРР, Минприроды ввело заявительный принцип, по которому недропользователи могут получать малоизученные участки, в том числе фланги своих месторождений. «Роснефть» в 2017 году пыталась воспользоваться этой опцией, и, как сообщил «Б» 25 декабря, просила правительство выдать ей лицензию на фланговый Южно-Эргинский участок. Минприроды было не против, но судьба лицензии неизвестна. Угроза монополизации ГРР «Росгеологией», в том числе на шельфе, в 2015 году вызвала беспокойность главы «Роснефти» Игоря Сечина, но в последнее время компании внешне не конфликтовали. Но, как сообщил «Б» 7 февраля, работой «Росгеологии» были недовольны недропользователи твердых полезных ископаемых: крупные горнодобытчики, включая «Норникель» и АЛРОСА, предложили разрешить региональную разведку без лицензии, такие работы сейчас ведет «Росгеология».

Российским властям важно увеличивать инвестиции в ГРР, так как частные нефтегазовые компании серьезно сократили инвестиции из-за снижения цен на нефть, отмечает партнер PwC Strategy& Йорг Дорлер. В то же время большая часть текущих запасов не является инвестиционно привлекательной при текущих ценах на сырье, считает эксперт, а уменьшение разведанных запасов приведет к снижению добычи в долгосрочной перспективе и сокращению доходной части бюджета. Рост госинвестиций в ГРР наблюдается и в других странах, таких как Норвегия, замечает он.

Дмитрий Козлов

Коммерсантъ[®] **Инвестиции в** **будущее** **правительство**

Минэкономики определит источники роста к инаугурации

В Минэкономики уверены, что вывести российскую экономику на темпы роста выше среднемировых можно только за счет значительного повышения доли инвестиций в ВВП. Глава ведомства Максим Орешкин на вчерашней коллегии ведомства заявил, что эта доля должна вырасти до 25–30% ВВП (с нынешних 21%). План по достижению показателя министерство представит в правительство к 7 мая. Минэкономики рассчитывает привлечь инвестиции в том числе за счет развития инфраструктуры — при этом вопрос финансового обеспечения инфраструктурной ипотеки пока остается нерешенным.

Вчера на годовой коллегии Минэкономики (как и накануне в Минфине) искали рецепты экономического роста. Напомним, согласно поручению президента, темпы увеличения ВВП должны превысить среднемировой уровень (в 2018 году рост российской экономики прогнозируется на уровне 2%, мировой — 3,9%). Глава ведомства Максим Орешкин отметил сложность поставленной задачи. «Это означает, что увеличение ВВП на одного занятого будет не только в два раза выше, чем у развитых стран, но и на 40%

выше, чем у развивающихся — они беднее нас и имеют больше возможностей по так называемому «догоняющему развитию», — сказал министр.

Приехавший на коллегию премьер-министр Дмитрий Медведев напомнил, что по итогам прошлого года рост ВВП составил 1,5%. «Чтобы уверенно развиваться при такой жесткой политической, экономической, технологической, интеллектуальной конкуренции, этого явно недостаточно», — сказал премьер. Он подчеркнул, что потенциал восстановительного роста после очередного витка кризиса исчерпан, поэтому для наращивания темпов экономического роста необходимы нестандартные решения.

Нестандартными, впрочем, звучавшие на коллегии решения назвать вряд ли можно — единственным способом продемонстрировать темпы роста выше, чем в развивающихся странах, Максим Орешкин считает значительный рост инвестиционной активности. По его оценкам, доля инвестрасходов должна достигнуть 25–30% в структуре ВВП (сейчас, по данным Росстата, на инвестиции приходится 21% ВВП). Возможности достижения этой планки министр связывает с несколькими условиями: это прирост инвестиционных расходов с опережением роста конечного спроса (это возможно только при опережающем увеличении несырьевого экспорта), рост нормы сбережений домохозяйств, снижение оттока капитала и увеличение объема прямых иностранных инвестиций. Проработкой вопроса займется, видимо, уже новый состав правительства — план по повышению доли инвестиций будет представлен в Белый дом к 7 мая.

В рамках задачи по увеличению инвестиционной активности Минэкономики делает ставку на развитие инфраструктуры, состояние которой считается серьезным сдерживающим фактором роста. Недофинансирование этой сферы глава Российского фонда прямых инвестиций Кирилл Дмитриев вчера оценил в 2 трлн руб. в год. «Сейчас инвестиции в инфраструктуру — 3% ВВП, мы оцениваем потребность в 5% ВВП», — отметил он, добавив, что в Китае эта доля достигает 10% ВВП.

Отметим, что решение этой проблемы в правительстве уже искали — в качестве стимула для развития инфраструктуры была создана «фабрика проектного финансирования», также ведется

работа над механизмом инфраструктурной ипотеки (правительство уже утвердило «дорожную карту» по ее развитию). Последняя тема стала причиной разногласий Минэкономики и Минфина — ведомства спорили из-за идеи создания фонда инфраструктурной ипотеки. Как следует из вчерашних слов первого вице-преьера Игоря Шувалова, это продолжает вызывать споры: «Вопрос в том, где же эти деньги будут в конечном итоге взяты, как они будут оформлены, будет ли это государственный либо негосударственный долг».

Евгения Крючкова

ФИНАНСЫ

Коммерсантъ® Банки опередили налоговиков

Предупреждение клиента о блокировке грозит уголовным делом

Начали появляться публичные свидетельства того, что банки в попытке угодить корпоративным клиентам идут на нарушения и «по секрету» предупреждают о возможной блокировке счета налогоплательщиками. Временной лаг между принятием такого решения налоговой инспекцией и реальной блокировкой составляет сутки, что позволяет клиенту оперативно опустошить счет. В Федеральной налоговой службе (ФНС) за руку никого из банкиров пока не поймали, но намерены пресекать подобные действия и передавать заявления о возбуждении уголовных дел против недобросовестных налогоплательщиков и банкиров.

На днях на профильном бухгалтерском сайте klerk.ru появилась информация о том, что банк «Точка» (работает на лицензии банка «Открытие») заранее предупреждает клиентов о вынесенном в отношении них налогоплательщиками решении о блокировке счета. На сайте размещен скриншот из мессенджера: «На сайте налоговой опубликовано решение... Скоро оно придет в "Точку". И мы будем обязаны заблокировать часть денег на счете».

В «Точке», впрочем, причастность к сообщению не признают: «Банк предупреждает клиента о приостановлении операций по счетам в СМС-сообщении в момент, когда совершение операций банком блокируется на основании решения налогового органа». Кроме того, на сайте nalog.ru всегда доступны сведения о блокировках по счетам любого юридического лица, подчеркивают в «Точке». Это правда, но клиенту самостоятельно в постоянном режиме мониторить сайт ФНС затруднительно. Поэтому банки, в том числе крупные, нередко оказывают своим клиентам услуги по мониторингу и предупреждению, естественно, неофициально и конфиденциально.

«Актуализация информации о блокировках на nalog.ru производится ИФНС в день

вынесения решения одновременно с его отправкой в электронном виде в банк, однако решение идет через СМЭВ и поступает к нам с задержкой примерно на сутки,— рассказывают «Ъ» в банке топ-20.— Складывается ситуация, когда решение есть в открытом доступе, но банк его еще не получил и потому исполнять не обязан». По его словам, настроить специальную программу, которая будет в общем реестре решений налогоплательщиков выискивать ИНН клиента банка, несложно, а значит, можно проинформировать его о грядущей блокировке заранее. «Формально банк ничего не нарушает, решения ИФНС он не получал, запрета на разглашение публичной информации нет»,— уверен юрист в банке топ-50.

Впрочем, у налогоплательщиков иное мнение, они намерены пресекать подобную практику. «Налогоплательщик, не исполнивший обязанность по уплате налогов, узнает о неуплаченных им суммах не в момент их взыскания, а сразу после истечения сроков уплаты»,— отметили в пресс-службе ФНС. Если же клиент банка вывел средства со счета после получения требования об уплате налога, то при определенных обстоятельствах (сумма налогов более 5 млн руб.) материалы дела могут быть переданы в следственные органы для возбуждения уголовного дела по ст. 199.2 УК РФ, отметили в ФНС. Данная статья предусматривает лишение свободы на срок до трех лет. «В рамках уголовного дела следственными органами может быть также рассмотрен вопрос о причастности банков к уклонению клиента от уплаты налога»,— отметили в ФНС.

Впрочем, пока налогоплательщикам поймать за руку ни один банк не удалось. «В настоящее время ФНС неизвестно о фактах предупреждения кредитными организациями налогоплательщиков—клиентов банка о предполагаемом приостановлении операций по их счетам до фактического поступления решения о приостановлении операций по счетам в банке»,— сообщили в ФНС. Банки очень осторожны при оказании таких услуг. «Чтобы уличить налогоплательщика и сотрудника банка в подобном сговоре, должны быть веские доказательства, например переписка сотрудника банка с представителями клиента, важно, чтобы была очевидна цель

оповещения, если же был телефонный разговор или личная встреча, то это сделать почти нереально»,— говорит партнер BMS Law Firm Тимур Хутов.

Однако, если поставить подобное информирование на поток, риски разоблачения существенно возрастают. «Если оповещение идет в автоматическом режиме, информация останется в компьютерах, и при возбуждении уголовного дела по решению суда сотрудники правоохранительных органов могут провести обыски в банке и выявить копии направляемых сообщений»,— отмечает специалист по информационной безопасности крупного банка.— Теоретически банк может удалить эту информацию, но не думаю, что кто-то решится на такое, зная, что копия сообщения есть у второй стороны — клиента».

Недобросовестной практикой предупреждения клиентов о грядущей блокировке счетов налогоплательщиками озабочены не только в ФНС, но и в банковских ассоциациях. «С этической точки зрения любые действия, направленные на обход законодательства, некорректны, даже если оно несовершенно»,— отметил вице-президент Ассоциации банков России Алексей Войлуков.— И поощрять такие действия мы не должны, а вот закрывать дыры, совершенствуя правовое поле, необходимо. Думаю, мы учтем подобную практику при разработке кодекса этики ассоциации».

Вероника Горячева

Коммерсантъ® Сбербанк вступил в «Диалог»

Банки заводят корпоративные мессенджеры

Сбербанк приобрел контроль в компании «Диалог», которая занимается разработкой одноименного мессенджера для корпоративных клиентов. С помощью него банк планирует оптимизировать и обезопасить свои внутренние коммуникации, а также предложить этот продукт крупным

клиентам и госсектору. Другие кредитные организации предпочитают использовать готовые решения, однако ряд банков не исключают разработку собственных сервисов для внутрикорпоративного общения.

О том, что Сбербанк приобрел 60% ООО «Диалог», «Б» сообщили несколько источников на банковском рынке. По их словам, сделка будет закрыта 29 марта. Сейчас компания на 51% принадлежит экс-зампреду АФК «Система» Дмитрию Зубову, 34,35% владеет гендиректор компании Никита Голдсмит, 12,05% — компания «УК терминал». По итогам сделки текущие владельцы сохранятся, но их доли снизятся. В Сбербанке отказались от комментариев, в «Диалоге» не ответили на запрос «Б».

Главный продукт компании «Диалог» — корпоративный мессенджер Dialog, который разрабатывается более трех лет. «Диалог», согласно информации на ее сайте, состоит в реестре аккредитованных организаций, осуществляющих деятельность в области IT на территории РФ, а ее продукт может быть использован в госсекторе.

Сбербанк, по словам одного из источников «Б», знакомого с планами банка, после сделки намерен внедрить Dialog у себя для внутрикорпоративных коммуникаций. «Сейчас сотрудники банка пользуются множеством различных сервисов для решения таких задач, как переписка, аудио- и видеоконференции, обмен файлами, планирование», — говорит собеседник «Б». — Dialog позволит оптимизировать эти процессы и усилить информационную безопасность, так как этот продукт можно использовать на собственных серверах. Сбербанк оказался не готов использовать популярные облачные решения и хранить чувствительную информацию у вендера на зарубежных серверах». В дальнейшем, по информации «Б», банк намерен предложить Dialog в качестве продукта корпоративным клиентам, в том числе органам власти и госкомпаниям. Dialog участвовал в конкурсе Института развития интернета среди мессенджеров, которые будут рекомендованы госсектору, и вошел в число 13 финалистов, окончательные итоги конкурса не подведены. Сбербанк смотрел и на другие компании из этого списка, но выбрал Dialog в силу гибкости решения, что позволяет интегрировать его в структуру банка и адаптировать под нужды

клиентов, поясняет один из собеседников «Б».

Сделка вряд ли повлияет на долю других игроков на рынке сервисов для корпоративных коммуникаций, полагает владелец OMMG Technology Сергей Кравцов. «Этот продукт занимает незначительную долю в мире и России, он не замещает ни один из действующих популярных сервисов», — поясняет господин Кравцов. На этом рынке наиболее известны продукты от Microsoft (Skype for Business), Google (Hangouts), Facebook Business, быстро наращивает долю мессенджер Slack. По его словам, одной синергии со Сбербанком недостаточно, чтобы изменить сложившуюся на рынке структуру потребления сервисов. Иной точки зрения придерживается замгендиректора РВК Алексей Басов. «Рынок корпоративных мессенджеров активно развивается, и Сбербанк, благодаря масштабу и количеству корпоративных клиентов, имеет отличные шансы стать основным игроком», — считает он. — Покупка Dialog позволит банку расширить портфель услуг для клиентов, повысить безопасность коммуникаций».

Идея внедрения корпоративных мессенджеров не чужда и другим банкам. Так, «Открытие» уже ведет разработку корпоративного мобильного приложения для сотрудников. «Плюсами собственной разработки можно назвать высокий уровень безопасности и возможность привязки к корпоративной штатной информации», — пояснила «Б» директор по внутренним коммуникациям «Открытия» Наталья Рьжова. Возможность разработки сервиса для внутрикорпоративного общения рассматривает и «Хоум Кредит», но пока окончательное решение не принято, сообщили в пресс-службе банка.

ВТБ, Альфа-банк и Бинбанк видят преимущества в использовании готовых решений. Так, Бинбанк завершает переход на IT-систему для внутренней коммуникации от Cisco, сообщила «Б» начальник управления сетевых технологий и телекоммуникаций Бинбанка Юрий Тимохин. Росбанк готовится к запуску корпоративной социальной сети с элементами геймификации (с внутренней валютой), которая реализуется на платформе одного из российских разработчиков. Таким образом, планируется повысить уровень вовлечения сотрудников в корпоративную жизнь и бизнес-результаты, сообщили в банке.

Виталий Солдатских

Коммерсантъ® Акционеров пригласят в МФЦ

Регистраторы повышают финансовую доступность

Регистраторы намерены увеличить доступность своих услуг при помощи многофункциональных центров предоставления госуслуг (МФЦ). По их мнению, это поможет охватить акционером из отдаленных и малонаселенных пунктов, а также сократить расходы на содержание филиалов. По мнению юристов, такая конструкция возможна, однако сообщество может столкнуться с трудностями из-за отсутствия единой системы управления МФЦ, а также с претензиями антимонопольных органов.

Регистраторы в очередной раз задумались об увеличении охвата своими услугами многомиллионной аудитории акционером. Новая идея рынка — делегирование многофункциональным центрам предоставления госуслуг деятельности по оказанию помощи акционером в совершении некоторых видов сделок. Это касается, в частности, направления поручений на изменение анкетных данных, получения выписки, доступа к электронным сервисам. На втором этапе предлагается осуществлять операции с акциями в рамках корпоративных действий (например, в ситуации обязательного предложения по выкупу ценных бумаг). Эта тема обсуждалась в конце прошлой недели на совместной конференции Сбербанка и регистратора «Статус» «Цифровое будущее. Возможности регистратора и ожидания рынка».

В основе идеи — повышение финансовой доступности, что является одной из государственных задач, решением которой занимается ЦБ. В «Статусе» подсчитали, что новая схема работы поможет увеличить доступность регистраторских услуг примерно в пять раз: если офисов регистраторов по стране всего 380 (охватывают 77 регионов), то МФЦ имеют 1935 офисов (в 85 регионах). Всего же в реестрах находятся счета 25 млн акционером. Часть из них проживает в регионах, где доступ к услугам регистраторов затруднен: их офисы либо отсутствуют вовсе (как, например, на Чукотке), либо находятся далеко (в некоторых городах Московской области).

Помимо исполнения задачи, поставленной ЦБ, регистраторы

хотят повысить эффективность собственного бизнеса. «Мы полагаем, что комиссия МФЦ для нас будет составлять от 50% до 80% от стоимости услуги. Однако даже при таком раскладе это будет выгоднее, чем содержать собственную филиальную сеть», — поясняет коммерческий директор регистратора «Статус» Людмила Миронова. По ее словам, сотрудничество с МФЦ позволит сократить постоянные расходы на содержание тех филиалов, которые обслуживают в основном акционеров крупных федеральных эмитентов и, как правило, являются убыточными. «В случае заключения трансфер-агентского договора оплата идет только за совершенные сделки. Нет сделок — нет расходов», — указывает госпожа Миронова. По ее оценкам, расходы по рынку в целом могут сократиться примерно на 10%.

При всей привлекательности идеи при ее реализации у регистраторов могут возникнуть трудности. Так, приравнять регистраторские услуги к государственным или муниципальным не получится, поясняют в Минэкономике (регулирует деятельность МФЦ на уровне федерального законодательства). «Оказание услуг акционерам не отвечает критериям государственной услуги, которые установлены законом "Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг", и не может быть квалифицировано в качестве государственной услуги», — сообщили в пресс-службе ведомства.

Однако оказание коммерческих услуг, в том числе и на основе агентского договора, возможно. Но заключить такой договор сразу со всеми учреждениями системы не получится, указывает руководитель юридического департамента Национальной юридической службы Юлия Галуева. «Единой системы МФЦ как таковой не существует. Все центры являются разными юрлицами. Заключать договоры придется в каждом регионе», — указывает она. Кроме того, помешать успешному сотрудничеству рынка и МФЦ могут антимонопольные органы. Госпожа Галуева указывает на прецедентное решение УФАС по Краснодарскому краю от 2012 года, когда регулятор вынес предписание местному МФЦ за оказание коммерческих услуг, нарушающих справедливую конкуренцию. «Если МФЦ в одном регионе будут оказывать услуги акционерам только одного регистратора, это может послужить

причиной претензий антимонопольных органов», — говорит она.

Пока единой позиции нет и в сообществе. «В воздухе витает идея передать реестры в ЕГРЮЛ. Почему бы тогда не передать все наши функции МФЦ? МФЦ — это угроза бизнесу», — считает один из участников рынка. Впрочем, у компаний есть время подумать — идея была заявлена к обсуждению советом по регистраторской деятельности СРО «Национальная финансовая ассоциация». По словам главы ассоциации Василия Заблоцкого, в ближайшее время будет сформирована общая позиция рынка, которая ляжет в основу обращения в ЦБ и Минэкономки.

Мария Сарычева

ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

НЕЗАВИСИМАЯ

В газовой схватке пока побеждает труба

США увеличили экспорт сжиженного голубого топлива в четыре раза

В 2017 году США вчетверо нарастили поставки за рубеж сжиженного природного газа (СПГ) и скоро попадут на пьедестал крупнейших производителей этого вида топлива. Эксперты уверяют, что в «чистой» экономической конкурентной схватке труба «Газпрома» победит заморский жидкий газ за счет низкой себестоимости.

По данным Управления энергетической информации (EIA), экспорт сжиженного газа из Штатов в 2017 году увеличился до 55 млн куб. м в сутки по сравнению с 14,1 млн в 2016 году. Американцы резко расширили и географию экспортных поставок. Главным покупателем американского газа стала Мексика, а в Азии – Китай и Южная Корея. Европа стала третьим импортером газа из США. США начали экспортировать сжиженный газ только в 2016 году, когда отправили первый танкер в Бразилию.

При этом газовые интересы американцев начинают серьезно пересекаться с Россией, поставляющей свыше трети импортируемого Европой трубопроводного газа. Кроме этого, наша страна также наращивает объемы производства СПГ.

Экспортные мощности США выросли с запуском новых проектов в Луизиане и в Мэриленде. Уже в 2018 году США могут еще в 1,5 раза увеличить экспорт СПГ до 83 млн куб. м в сутки. В 2019-м экспорт может увеличиться еще в 1,5 раза. К 2020 году, по оценкам экспертов, США станут третьим в мире экспортером СПГ вслед за Австралией и Катаром.

Нынешний объем мирового рынка составляет около 258 млн т СПГ. Если Катар экспортировал 77 млн т, то США стартовали в 2016 году с 3 млн т, а к 2020-му экспортные мощности США, по прогнозам EIA, возрастут до 80 млн т в год.

Однако российские производители заявили недавно о своих планах, которые по амбициям мало уступают американским. Компания «Новатэк», которая в начале декабря 2017 года запустила линию по производству 5,5 млн т сжиженного газа в год на заводе «Ямал СПГ», планирует, по словам главы компании Леонида Михельсона, производить к 2030 году около 55 млн т сжиженного природного газа, а после 2030-го уже до 70 млн т. Компания планирует инвестировать в проект свыше 700 млрд руб. 27 марта компания сообщила, что открыла для себя еще один рынок – первая партия СПГ была поставлена в Индию.

Отсутствие привязанности к «трубе» дает серьезные преимущества производителям СПГ в гибкости. Так, американцы в 2017 году около 60% газа поставили на спотовый рынок.

«Себестоимость добычи в США составляет около 100 долл. за 1 тыс. кубометров без доставки в Европу, цена на западной границе Европы – 222 долл., а себестоимость «Газпрома», включая доставку до границы России, максимум около 140 долл., так что перспективы изменения доли экспорта «Газпрома» невелики. Относительной угрозой останется изменение стоимости природного газа на германской границе, сказал «НГ» глава аналитического департамента компании «Golden Hills – КапиталЪ АМ» Михаил Крылов.

Ведущий аналитик Фонда национальной энергетической безопасности Игорь Юшков считает, что «Газпром» может потерять свою долю на рынке, только если альтернативные поставщики будут давать более низкую цену. Однако пока «Газпром» продает газ по более низким ценам, чем его конкуренты, особенно поставщики СПГ. «Это связано с тем, что долгосрочные

контракты «Газпрома» привязаны к цене на нефть, которая упала в 2014–2015 годах», – объясняет эксперт. Он пояснил, что активное строительство заводов по сжижению газа в разных странах, прежде всего в США и Австралии, создает определенные риски переизбытка предложения. «Однако пока мы видим довольно гибкую реакцию производителей СПГ на изменение цен. Вероятно, если цены снизятся, тогда СПГ-заводы просто будут сокращать производство. Поэтому когда США заявляют о колоссальном увеличении мощностей по сжижению, это не означает, что они столько же будут экспортировать». Эксперт признал, что конкуренция на рынке СПГ возрастает, поэтому можно ожидать небольшого снижения цен и установления большей схожести цен в разных регионах – в частности, в Южной Америке и Азии.

«США заявляли, что зальют весь мир своим газом и, в частности, выдают Россию с европейского рынка. Но на практике американский СПГ не может конкурировать с «Газпромом» по цене, и почти весь объем СПГ из США уходит на те рынки, где цены выше – в страны Южной Америки и в Азию. Даже если бы весь американский СПГ пришел в 2017 году в Европу, это было бы непоставимо с российскими поставками. «Газпром» в прошлом году экспортировал в страны дальнего зарубежья 194 млрд куб. м, а весь экспорт США составил около 20 млрд куб. м», – пояснил «НГ» Юшков.

Эксперт не представляет, в какой ситуации американский СПГ в чистой экономической конкуренции мог бы опередить «Газпром». «Поставки американского СПГ в Европу станут рентабельными, только если цены на нефть вдруг вырастут до 100 и более долларов за баррель и цены на газ соответственно пойдут под уровень 350–400 долл. за тыс. куб. м. Но и тогда «Газпром» сможет обойти СПГ из США, дав клиентам скидки. Именно потому, что у американского СПГ не получается победить российский трубопроводный газ, власти США и предпринимают санкции против российских газовых

проектов, торпедируют «Северный поток-2». Они стремятся потеснить российский газ с европейского рынка, чтобы цены выросли и было рентабельно поставлять свой СПГ в Европу. Для этого Вашингтон и использует политические инструменты», – говорит Юшков.

Кстати, в самом «Газпроме» не раз говорили, что не только не боятся, но и приветствуют конкуренцию с другими производителями газа на европейском рынке. Там также исходят из неконкурентоспособности американского СПГ в ЕС. «В настоящее время американский СПГ не отличается высокой конкурентоспособностью на глобальном рынке из-за его высокой себестоимости», – заявили представители «Газпрома» по итогам заседания совета директоров в конце декабря.

«Газпром» не верит не только в агрессивную экспансию американского СПГ на европейский рынок, но и в изменения в мировой газовой отрасли. Там продолжают без энтузиазма прорабатывать проекты расширения СПГ-завода «Сахалин-2» и строительства «Балтийского СПГ». «Наш СПГ будет не нужен в мире до 2022–2023 годов, запускать проекты раньше просто не имеет смысла», – говорили источники, знакомые с позицией газового монополиста.

Анатолий Комраков

Коммерсантъ **«Технопромэкспорт»** **» берет Тамань**

Компания лидирует в конкурсе на строительство Таманской ТЭС

«Системный оператор» сегодня собрал заявки и определил предварительного победителя отбора на строительство 465 МВт ТЭС в Тамани. Им, вероятно, станет входящее в «Ростех» ООО «ВО «Технопромэкспорт», чья заявка является лучшей по ценовым параметрам и закрывает весь необходимый объем строительства. Итоги конкурса планируется подвести 1 апреля.

«Системный оператор» (диспетчер энергосистемы) закрыл прием ценовых заявок на строительство 465 МВт новой мощности в Тамани. Всего было подано две заявки: от ООО «ВО «Технопромэкспорт» (ООО ТПЭ) и «ВетроОГК» (компания «Росатома»). В ТПЭ уже утверждают, что ценовое предложение компании

выигрывает. «Однако официального решения пока нет. Итоги конкурса будут подведены до 1 апреля», – подчеркивают в компании. В «ВетроОГК» ход конкурса не комментируют.

Ожидалась заявка от третьего участника – российского подразделения финской Fortum ООО «Фортум». Компания участвовала в предварительном этапе отбора инвесторов, где потенциальные участники регистрировали группы точек поставки (ГТП, место выдачи энергии в сеть). Но в итоге компания пересмотрела свои планы на участие. «В рамках реализации общекорпоративной стратегии мы постоянно изучаем возникающие возможности для инвестирования и оптимизации портфеля активов на рынке присутствия», – говорят там. – В данном случае решение участвовать принято не было».

Участие в этом конкурсе было сопряжено с высокими рисками: поставка электроэнергии с ТЭС в том числе пойдет на подсанкционный полуостров. Общий переток мощности с материковой части РФ в Крым, в том числе с Таманской ТЭС, по оценкам Минэнерго, в 2021 году составит около 580 МВт, в 2022 году – 600 МВт, в 2023 году – 630 МВт. Впрочем, потенциальный победитель и так находится под санкциями ЕС и США (см. «Ъ» от 27 января).

Согласно техническим требованиям конкурса, условие по локализации оборудования в России не распространяется на 305 МВт, еще для 160 МВт обязательна поставка российского котла-утилизатора, паровой и газовой турбин, газопоршневого двигателя и генератора. Компании могут как подавать заявки на весь объем, так и претендовать на строительство 160 МВт или 105 МВт. ТПЭ своей заявкой закрыл весь необходимый объем мощности станции. По данным СО, компания предложила цену за мощность в 1,6 млн руб. за 1 МВт. Поставка мощности на рынок начнется с 1 декабря 2020 года. Нештрафуемая отсрочка ввода станции (grace period) – 12 месяцев.

Еще одна структура «Ростеха» – ОАО «ВО «Технопромэкспорт» (ОАО ТПЭ) – ранее заявляла о намерении участвовать в первом отборе на строительство Таманской ТЭС в 2016 году (тогда на отборе не поступило ни одной заявки) и еще до проведения конкурса закупила под проект четыре газовые турбины у немецкой Siemens. Эта закупка вылилась в громкий международный скандал: ОАО ТПЭ, обязавшись по контракту с поставщиком не поставлять оборудование в

подсанкционный Крым, перепродало турбины ООО ТПЭ, не ограниченному такими обязательствами. Сейчас эти турбины устанавливаются на строящиеся компанией в Крыму Балаклавскую и Таврическую ТЭС (940 МВт).

Татьяна Дятел

Коммерсантъ **Газ на тормозе**

Роста спроса на топливо в России не будет

Потребление газа в России до 2030 года в лучшем случае продолжит стагнировать, а может и упасть на 12%, до 411 млрд кубометров. Причина в установке более эффективного оборудования, прежде всего на электростанциях, считают аналитики Vygon Consulting. Сокращение объемов внутреннего рынка обострит конкуренцию и усугубит проблемы, связанные с разницей в регулировании «Газпрома» и независимых производителей газа.

Долгосрочный спрос на газ в России не имеет тенденции к росту – к такому выводу пришли аналитики Vygon Consulting. Крупнейший сегмент потребления – электрогенерация, но в последние десять лет в отрасли серьезные колебания спроса. Перед кризисом 2008 года в секторе ждали быстрого роста потребления – в среднем на 4% в год, и до 2011 года ТЭС увеличивали выработку и потребление газа. Но после 2011 года спрос со стороны генерации на газ стал падать, параллельно были введены новые мощности АЭС и газовых ТЭС с более высоким КПД. Это привело к сокращению потребления газа: в 2016 году оно составило 156 млрд кубометров против 159 млрд кубометров в 2006 году.

Второй по величине сегмент потребления – котельные и население (всего около 87 млрд кубометров в 2016 году против 88 млрд в 2006 году). Как отмечается в исследовании, газификация, проводимая «Газпромом», фактически не приводит к росту потребления: при все более серьезных затратах подключают все более мелких потребителей (отдаленные поселки и т. д.).

Потребление газа в промышленности за десять лет стабилизировалось на уровне 130 млрд кубометров. Хотя спрос со стороны химиков вырос, упало

потребление металлургии и цементной промышленности, где наблюдается переход на уголь на фоне повышения цен на газ. Наибольший потенциал увеличения потребления у газохимии, где спрос вырос за десять лет на 15%, до 24 млрд кубометров в год, запланированы новые проекты. Одна из причин в том, что продажа за рубеж первичных продуктов переработки газа — аммиака и метанола — де-факто является формой скрытого экспорта газа в условиях, когда прямой экспорт по трубе разрешен только «Газпрому». По оценкам Vygon Consulting, рост спроса в газохимии может составить 10 млрд кубометров к 2030 году, а в остальных секторах потребление не изменится.

Использование газа как автомобильного топлива, по мнению Vygon Consulting, не имеет больших перспектив. Газ, выигрывая по цене (с учетом стоимости автомобиля) у бензина и дизтоплива в коммерческом транспорте, проигрывает СУГам при пробеге до 115 тыс. км. Сейчас спрос со стороны транспорта — менее 0,5 млрд кубометров в год.

Базовый прогноз Vygon Consulting предполагает стагнацию спроса с небольшим повышением к 2030 году до 469 млрд кубометров против 457 млрд кубометров в 2016 году. Но аналитики видят серьезную перспективу газосбережения из-за внедрения более эффективного оборудования. Переход на парогазовый цикл при модернизации ТЭС (до 40 ГВт к 2030 году, по предложению Минэнерго) может снизить спрос на 27 млрд кубометров, а зеленая генерация — еще на 10 млрд кубометров (см. график).

В итоге спрос в 2030 году в сберегающем сценарии может составить 411 млрд кубометров. Это обострит борьбу за потребителей между «Газпром» и независимыми производителями газа и конфликты, связанные с регулированием сектора («Газпром» обязан снабжать всех потребителей, продавая газ по тарифу и платя более высокие налоги, а независимые не имеют доступа к трубопроводному экспорту газа и т. д.).

Василий Танурков из АКРА считает прогноз слишком консервативным в части спроса в промышленности. Он отмечает, что стратегия газохимии включает рост выпуска аммиака и метанола на 70%, что может дать прирост спроса в 15–18 млрд кубометров. По его мнению, увеличение строительства жилья должно привести к росту

выпуска цемента (плюс 3–4 млрд кубометров), ожидается и более высокий спрос со стороны нефтехимии (плюс 11 млрд кубометров). В целом эксперт ожидает, что спрос в промышленности помимо газохимии и металлургии может вырасти на 19–25 млрд кубометров против 1 млрд кубометров, по оценке Vygon Consulting.

Юрий Барсуков, Татьяна Дятел

МАШИНОСТРОЕНИЕ

Коммерсантъ® КамАЗ разгоняется на летном поле

Автоконцерн расширяет аэропорт Бегишево

КамАЗ увеличивает инвестиции в непрофильный авиабизнес. Концерн планирует вложить не менее 1 млрд руб. в новый международный терминал аэропорта Бегишево между Набережными Челнами и Нижнекамском. В результате планируется увеличить пассажиропоток вдвое, до 1 млн человек. Крупные предприятия нередко становятся инвесторами местных аэропортов: например, «Фосагро» тратит деньги на аэропорт Хибин в Апатитах, а ГК «Норильский никель» — на Алыкель в Норильске. Но в отличие от этих примеров проект КамАЗа может оказаться реально окупаемым, отмечают эксперты.

КамАЗ планирует построить второй терминал аэропорта Бегишево (расположен между Набережными Челнами и Нижнекамском) для обслуживания международных рейсов, заявил гендиректор компании Сергей Когогин. По его оценкам, на это нужно «около 1 млрд руб. заемных средств аэропорта и отдельного юрлица», а «большой необходимости в инвесторах нет», поскольку «нет проблем с банками». Топ-менеджер заверил, что финансовая модель проекта позволяет за пять-шесть лет «построить нормальный бизнес и инвестировать в это направление». В КамАЗе уточнили, что документация уже проходит госэкспертизу, после одобрения проект рассмотрит совет директоров концерна, тогда и станут известны окончательный объем вложений и сроки строительства. Финансировать проект будет сам КамАЗ.

КамАЗ получил 99,9% акций аэропорта в 2008 году, после чего, по словам Сергея Когогина, «весь крупный бизнес сбросился и провел реконструкцию взлетно-посадочной полосы». Также был реконструирован пассажирский терминал, перрон и рулежные дорожки. Доехать поездами ОАО РЖД из Набережных Челнов или Нижнекамска в Москву можно только за 22 часа с пересадкой в Ульяновске, поэтому было сразу

понятно, что без авиатранспортного узла невозможно работать, пояснил топ-менеджер. С 2012 года пассажиропоток аэропорта вырос вдвое, грузооборот — на 50%, доходы — на 43%, уточнил топ-менеджер. По данным «СПАРК-Интерфакса», чистая прибыль Бегишево в 2016 году составила 12,7 млн руб. В 2017 году аэропорт обслужил 587 тыс. пассажиров, 80% — на московском направлении. Новый терминал, где будут обслуживаться не только международные, но и внутренние рейсы, призван увеличить пассажиропоток до 1 млн человек.

Среди крупных промышленных холдингов не только КамАЗ вынужден сам развивать транспортную инфраструктуру в своем регионе. Так, холдинг «Фосагро» с 2015 года вложил в аэропорт Хибин в 15 км от города Апатиты более 700 млн руб., в том числе 90 млн руб. в 2017 году. Пассажиропоток аэропорта вырос с 39 тыс. человек в 2015 году до 60 тыс. человек в 2017 году. При этом в холдинге признают, что «инвестиции в аэропорт имеют долгосрочный горизонт окупаемости и сейчас несут, скорее, характер социальных вложений». ГК «Норильский никель» владеет комплексом зданий и сооружений аэропорта Норильска. В рамках ФЦП «Развитие транспортной системы России» Росавиация и ГК в 2014–2018 годах реконструирует гражданский сектор аэропорта, стоимость проекта — около \$50 млн.

Источники «Ъ» в профильных аэропортовых холдингах отмечают, что подобные проекты — «локальные и представляют основной интерес для компаний, развивающих масштабный бизнес в этом регионе». Впрочем, если бы подобный объект предлагался инвестору по конкурсу, то принять в нем участие было бы интересно, отметил собеседник «Ъ». Старший научный сотрудник Института экономики транспорта и транспортной политики НИУ ВШЭ Андрей Крамаренко отмечает, что в отличие от аэропортов Норильска или Апатитов Бегишево может оказаться окупаемым проектом: в регионе также работает и другой крупный бизнес, в том числе нефтехимический, который сможет обеспечить круглогодичный пассажиропоток.

Елизавета Кузнецова, Ольга Кудрина, Казань

ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ И ЛОГИСТИКА

Коммерсантъ® Вагоностроители расселись по тележкам

УВЗ и «Алтайвагон» поссорили интеллектуальную собственность

Затяжной конфликт Уралвагонзавода (УВЗ) и «Алтайвагона» по вопросу продления лицензии на инновационную тележку для вагонов завершился обменом жесткими заявлениями и расторжением договора. «Алтайвагон» намерен за два года потратить 300 млн руб. на доработку своей тележки и очередную перестройку своего производства. Но эксперты считают оценку как срока, так и размера инвестиций слишком консервативной и опасаются, что к моменту выхода на рынок новых моделей спрос на вагоны сильно сократится.

28 марта «Алтайвагон» заявил о расторжении лицензионного договора с УВЗ на конструкторскую документацию для инновационной тележки грузового вагона 18-194-1. Компания «не видит реальных перспектив сотрудничества» с УВЗ, так как тот не способен вести «последовательную политику использования интеллектуальной собственности» и пытается «избежать солидарной ответственности за возможные ее недостатки».

Соглашение было заключено на 10 лет в 2013 году, «Алтайвагон» получил право выпускать и тележку УВЗ, и вагоны на ее базе. После перехода УВЗ к «Ростеху» в конце 2016 года завод начал требовать перезаключения соглашений с лицензиатами на новых условиях. Но они не устроили «Алтайвагон»: как объясняли там, предлагалось соглашение на год с возможным расторжением в одностороннем порядке, роялти росли в десять раз, а сбыт должен был идти строго через структуры УВЗ. В УВЗ говорят, что договоры типовые, «преференции отсутствуют». «Условия соответствуют интересам корпорации по защите интеллектуальной собственности,—

отмечает заместитель главы УВЗ Борис Мягков,— но в то же время позволяют осуществлять контроль во избежание попадания на сеть некачественной продукции».

Чтобы расторгнуть старый договор, УВЗ обратился в суд, а «Алтайвагон» в декабре подал жалобу в ФАС. Ситуация обострялась тем, что в 2016 году «Алтайвагон» заключил крупный контракт с СУЭК на 3,5 тыс. инновационных полувагонов, а в апреле 2017 года получил для своих моделей скидку к тарифу на порожний пробег на уровне моделей УВЗ. Исполнить контракт с СУЭК завод не смог, сейчас заказчик требует неустойку в 700 млн руб., следует из письма гендиректора «Алтайвагона» Дмитрия Медведева Борису Мягкову от 23 марта. Исполнению контракта с СУЭК помешал срыв поставок комплектующих тележки лицензиатами УВЗ. «Алтайвагон» уверяет, что сообщил УВЗ о ненадежности комплектующих, но тот «не предпринял никаких действий для решения проблемы, а использовал ее для ведения нечестной конкурентной борьбы». В УВЗ «не удивлены очередным низкосортным выпадом в свой адрес от проигравших».

Как пояснил «Ъ» заместитель главы «Алтайвагона» Станислав Золотарев, компания прекратила тягбу: она отнимает массу времени и средств, но, даже выиграв суд, завод не смог бы начать производство. 28 марта стороны заключили мировое соглашение о расторжении договора («Ъ» видел текст). «Алтайвагон» продолжит разбирательство в ФАС (заседание назначено на 9 апреля), к нему привлечены Росжелдор и СУЭК, поясняет господин Золотарев. По его словам, «Алтайвагон» продолжит производить инновационные вагоны на новой тележке 18-9800, в разработку будет вложено не менее 300 млн руб., к выпуску завод приступит через два года. «Мы не уподобляемся нашим оппонентам и желаем им успехов в реализации их непростой миссии»,— говорят в УВЗ. «Алтайвагону» уже приходилось менять технологическую платформу. В 2010 году он договорился с Amsted Rail из США о лицензии на тележку Motion Control, но в 2012 году

эксплуатацию остановил Ространснадзор, а в 2013 году лицензию выкупила ОВК.

Глава «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров отмечает, что рессорный комплект тележки 18-9800 унифицирован с 18-194-1 УВЗ, но она нуждается в серьезной доработке. Инвестиции в 300 млн руб. и срок в два года он считает консервативной оценкой: придется проводить испытания, сертифицировать модели вагонов. Эксперт отмечает, что это дает заводу надежду на будущее, но к 2020 году конъюнктура ухудшится, и спрос на инновационные «Алтайвагона» не будет превышать 1–1,5 тыс. единиц в год.

Наталья Скорлыгина

Коммерсантъ® Транзит по «Шелковому пути» растет на китайских субсидиях

Мониторинг международной торговли

Объем транзитных перевозок через страны ЕАЭС будет зависеть от темпов роста торговли между Евросоюзом и Китаем, а также готовности властей КНР и стран, по которым проходит транзит, субсидировать более дорогие по сравнению с морским транспортом железнодорожные перевозки. Такой вывод сделан в докладе экспертов Центра интеграционных исследований (ЦИИ) ЕАБР. Напомним, расширение объема поставок через Среднюю Азию в рамках проекта «Новый шелковый путь» поддержано Пекином еще в 2013 году. Однако пока 98% объема взаимных поставок стран ЕС и Китая обслуживаются морским транспортом, 1,5–2% приходятся на авиационный транспорт и лишь 0,5–1% — на железнодорожный.

Впрочем, в последние годы объемы железнодорожных поставок растут (на две трети они идут через

Казахстан) — перевозки из ЕС в Китай увеличились с 1,3 тыс. TEU (эквивалент двадцатифутового контейнера) в 2010 году до 50 тыс. TEU в 2016-м. Транзитный грузопоток из Китая в ЕС за это же время вырос с 5,6 тыс. TEU до почти 100 тыс. TEU. В прошлом году суммарные поставки в обе стороны составили 262 тыс. TEU, что почти в 1,8 раза превышает показатель 2016 года (большая часть прироста пришлась на маршрут через Казахстан). Удвоение числа поездов и объема перевозок было связано преимущественно с субсидированием со стороны Китая, указывают в ЦИИ, оценивая объем такой господдержки в 2016 году в \$88 млн. Тариф на провоз контейнера по территории КНР при экспорте был фактически обнулен, в среднем это снизило стоимость перевозки на 40% — с \$9 тыс. до \$5,5 тыс. за сорокафутовый контейнер (FEU).

При сохранении тарифов поток контейнеров может увеличиться в два раза, до 400–500 тыс. TEU к 2020 году, однако затем темпы роста резко замедлятся, указывают в ЦИИ. Максимально возможный поток в центре оценивают примерно в 1 млн TEU — рост поставок из КНР ограничен, в том числе проблемой загрузки поездов в обратном направлении. Грузы из ЕАЭС в Китай здесь не помогут, поскольку на 98% их нельзя перевезти контейнерами (энергоресурсы, нефтепродукты, лес). Но и для такого увеличения потребуется развитие инфраструктуры, упрощение процедур (в частности, сейчас его ограничивают недостаточные мощности пунктов пропуска на белорусско-польской границе), а также скоординированная тарифная политика стран транзита, указывают в ЦИИ.

Татьяна Едовина

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ И СВЯЗЬ

НЕЗАВИСИМАЯ

Планы "Россетей" не нашли понимания у бизнеса

В РСПП раскрыли программу установки "умных счетчиков"

Эксперты и представители бизнеса в очередной раз раскритиковали предложения Минэнерго РФ и «Россетей» по массовому внедрению интеллектуальных систем учета электроэнергии. Соответствующий законопроект сейчас рассматривается в Госдуме (см. «НГ» от 28.03.18). Новый раунд дискуссий прошел на днях на площадке комиссии РСПП по электроэнергетике.

По мнению Минэнерго, закон даст новый инструмент для борьбы с хищениями электроэнергии. В «Россетях» посчитали: по планам, 14 млн «умных счетчиков», которые полностью охватят весь периметр ответственности компании, позволят снизить потери на 30%. Это якобы совершенно точно даст достаточную финансовую экономию, чтобы профинансировать программу за счет нетарифных источников – собственных и заемных средств. Надо лишь сохранить за сетевыми организациями эту экономию на 10-летний инвестиционный период.

Как считает первый заместитель председателя комитета Госдумы по энергетике Валерий Селезнев, «для этого можно просто внести изменения в закон 261-ФЗ (об энергосбережении и энергоэффективности. – «НГ») – и не надо городить огород с законопроектом, который мы рассматриваем». Правда, даже если оставить сетевым организациям сэкономленную часть тарифа, период окупаемости составит лет 100, уточнил парламентарий. По его мнению, «Россети» умалчивают о некоторых сторонах вопроса. Заявленная компанией цена «оприборования» – 158 млрд руб., но это лишь часть более глобального проекта «Россетей» по цифровизации электросетевого комплекса стоимостью 1,3 трлн руб. (на деле,

полагает Селезнев, он будет стоить в несколько раз дороже). А уже по нему точно возникает дефицит финансирования (см. «НГ» от 06.03.18 и 16.03.18). «Россети» предлагают освободить их от льготных техприсоединений, но мы понимаем, что это утопия – не сделает этого президент, – уверен депутат. – Еще одно – введение принципа «бери или плати». Но это сразу нанесет удар по бизнесу. Получить техусловия и выйти на полную заявленную мощность – это разные вещи».

Для исполнения решения президиума Совета законодателей РФ от 24 апреля 2017 года при подготовке поправок ко второму чтению законопроекта обсуждается вопрос переноса ответственности за организацию учета с граждан на ресурсоснабжающие организации. Это может привести к увеличению перекрестного субсидирования, предупредила председатель Ассоциации гарантирующих поставщиков и энергосбытовых компаний Наталья Невмержицкая: «В отношении многоквартирных домов и многих других случаях источником финансирования не может быть экономия сетевых компаний, так как она в этих случаях отсутствует. Если вопрос по гражданам может потребовать решения через сетевой тариф, то, учитывая его предельные ограничения, не исключено, что это увеличит перекрестное субсидирование».

Эксперт не понимает, зачем нужно решать задачу учета за прочих потребителей – юридических лиц: на них в свое время, наоборот, была возложена эта обязанность и заданы определенные требования: «Функционал систем учета, который может потребоваться потребителям, гораздо шире, чем нужен сетевым компаниям. Эти вещи нельзя «защитить» в минимальные требования (к системам учета. – «НГ»), потому что они опциональны. Придется решать задачу два раза – сначала сеть поставит свой прибор учета, а потом потребитель – тот, который нужен ему. Но тогда мы заведомо начинаем увеличивать издержки».

«Существующий порядок организации учета электрической энергии и механизмы, стимулирующие установку приборов учета, достаточны для соблюдения баланса интересов потребителей и энергоснабжающих организаций, а

также для повышения эффективности электросетевых организаций в вопросах учета электрической энергии и снижения потерь, – полагает начальник департамента развития розничного рынка и сетей «Сообщества потребителей энергии» Валерий Жихарев. – Создание на базе сетевых организаций единой системы учета электрической энергии и включение расходов на оприборование отдельных категорий потребителей в тариф на услуги по передаче электрической энергии приведет к росту перекрестного субсидирования. Определение приборов учета сетевых организаций в качестве расчетных удаляет расчетные приборы учета от точек поставки электроэнергии потребителям и ведет к росту разногласий по данным учета, не позволяя снизить потери электрической энергии. Фактически предлагается перенести учет электрической энергии на сторону сетевых организаций, не решая проблему потерь электрической энергии, а перекладывая ее на потребителей услуг по передаче электрической энергии и усиливая монопольное положение сетей».

Директор по работе с естественными монополиями РУСАЛа Максим Балашов отметил, что у потребителей складывается ощущение, что обсуждаемые преобразования планируется провести за их счет: «Между тем объем перекрестного субсидирования, который есть сейчас и который еще предстоит оплачивать, – это серьезные цифры: в сетевом тарифе 229 млрд руб., с которыми мы никак не можем справиться – решение до сих пор не найдено, хотя есть поручение правительства. Расчеты говорят о том, что без роста тарифа для потребителя сделать ничего невозможно. А если рост остается в пределах инфляции, значит, увеличатся «перекрестки». Нужно прописывать какие-нибудь ограничения, чтобы в очередной раз не ударить по потребителям».

Планы «Россетей» вызвали и другие претензии. Например, непонятно, кто должен будет оплачивать потери, возникшие в проблемных зонах, в частности, бесхозных сетях. Напомнили представителям Минэнерго и «Россетей» и об указе президента от 21 декабря прошлого года, согласно которому создание монополий в

сферах, которые еще не монополизированы, запрещается. Примечательно, что участникам дискуссии – представителям бизнеса, привыкшим оперировать конкретными цифрами – так и не были представлены данные по финансовому эффекту от реализуемых в Калининградской, Ярославской и Тульской областях пилотных проектах «Россетей» по установке «умных счетчиков». Между тем из решения совета директоров компании, состоявшегося 22 декабря прошлого года, следует, что в целом они убыточны – менеджменту было поручено принять меры по выходу на их безубыточную реализацию.

Без ответа остался и вопрос: если «Россети» обладают возможностью за счет нетарифных источников проинвестировать программу стоимостью более чем 1 тран руб. – означает ли это, что без этой программы нынешний тариф имеет потенциал к снижению на ту же сумму? Для потребителей это отнюдь не праздный интерес: за их счет в энергетической отрасли реализована уже целая серия масштабных проектов (например, договоры предоставления мощности – ДПМ), и им хотелось бы увидеть их плоды. А снижение тарифа – ключевая задача, ради которой все эти проекты осуществлялись. Но никаких альтернатив обсуждаемой программе представлено не было. В связи с чем возникают сомнения – не станет ли она очередным способом решить проблемы отдельных участников рынка без какой бы то ни было пользы для добросовестных потребителей, но за их счет.

Глеб Тукалин

Коммерсантъ[®] **«Яндекс» перебрал алгоритмы**

Участники рынка раскритиковали инициативы ФАС в области регулирования цифровых платформ

Поправки о регулировании цифровых платформ, разработанные Федеральной антимонопольной службой (ФАС), подверглись первой критике со стороны бизнеса. Участники рынка сочли, что проект направлен против товарных агрегаторов, для которых предлагаются избыточные требования. «Яндекс» и другие интернет-компании разработали альтернативу поправкам.

В офисе «Яндекса» прошло заседание тематической рабочей группы при АНО «Цифровая экономика», где обсуждались поправки к закону «О защите конкуренции», подготовленные самим «Яндексом», рассказал «Ъ» источник в интернет-отрасли. Это альтернатива инициативе ФАС, известной как пятый антимонопольный пакет. Как ранее сообщил «Ъ», ФАС предлагает ужесточить требования к торговым платформам в интернете и ввести штрафы за использование ценовых алгоритмов, распространенных в онлайн-ритейле. При этом компании, не выполняющие предписания службы, не смогут ограничивать использование своей интеллектуальной собственности в России. ФАС также предложила дополнительные параметры, которые помогут признавать доминирующее положение цифровых платформ, например товарных агрегаторов. Предложения ФАС означают, что доминирующим игроком может быть признан, к примеру, «Яндекс.Маркет», рассказывал ранее собеседник «Ъ» на рынке онлайн-ритейла. В самом «Яндексе» ранее не комментировали поправки.

Версия поправок «Яндекса», имеющаяся у «Ъ», фактически предлагает усложнить процесс признания торговой платформы доминирующей. Чтобы принять такое решение, антимонопольный орган должен будет принять во внимание в том числе возможности и потенциальные расходы пользователей по смене контрагента, совокупную прибыль платформы, а также барьеры выхода на рынок. Так, «использование потребителями сразу нескольких взаимозаменяемых сервисов свидетельствует о том, что барьеры доступа на такой рынок должны оцениваться как менее высокие», отмечается в комментариях к законопроекту.

Этот документ — одна из промежуточных версий для обсуждения, плод совместной работы участников тематической рабочей группы при АНО «Цифровая экономика», пояснили «Ъ» в «Яндексе», подчеркнув, что «комментарии и формулировки в документе уже изменены». Документ готовился «общими усилиями участников в рамках тематической рабочей группы, в которую входят представители самых разных компаний», настаивают в «Яндексе». Представитель ФАС сообщил «Ъ», что в ближайшее время служба разместит проект пятого антимонопольного пакета на портале regulation.gov.ru. «О существовании иных поправок нам неизвестно», — сообщили в ФАС.

Критикуют предложения ФАС и онлайн-ритейлеры. Так, в заключении (есть у «Ъ») на законопроект службы, подготовленном крупным онлайн-ритейлером и направленном в ФАС, говорится, что поправки вступают в противоречие с целями и принципами закона «О защите конкуренции», законодательством о персональных данных, об интеллектуальной собственности, а также международными договорами в сфере интеллектуальной собственности. «Законопроект недостаточно обоснован, и его принятие нецелесообразно», — отмечается в заключении. У ФАС уже есть механизмы, способные ограничивать антиконкурентное поведение владельцев цифровых платформ, также неясно, почему использование ценовых алгоритмов при мониторинге рынка является более опасным общественным деянием, чем мониторинг рынка без помощи роботов, следует из документа.

Как пояснил «Ъ» директор Института права и развития ВШЭ — Сколково Алексей Иванов, в тематическую рабочую группу по антимонопольному регулированию помимо «Яндекса» входят Mail.ru Group, Avito, Google, Сбербанк, малый и средний бизнес. В группе, по его словам, «произошел сбой в матрице», что привело к созданию альтернативного варианта законопроекта. «Мы поняли, что это неправильный подход, он дестабилизирует работу, и договорились о едином законопроекте», — сказал господин Иванов, отметив, что «странно было бы предполагать, что крупный бизнес легко согласится на усиление функции антимонопольного органа». Решение по итогам заседания рабочей группы будет принято в начале апреля, сообщила «Ъ» представитель АНО «Цифровая экономика» Матвей Алексеев.

Владислав Новьей, Юлия Тишина

Коммерсантъ[®] **Сбербанк вступил в «Диалог»**

Банки заводят корпоративные мессенджеры

Сбербанк приобрел контроль в компании «Диалог», которая занимается разработкой одноименного мессенджера для корпоративных клиентов. С помощью него банк планирует

оптимизировать и обезопасить свои внутренние коммуникации, а также предложить этот продукт крупным клиентам и госсектору. Другие кредитные организации предпочитают использовать готовые решения, однако ряд банков не исключают разработку собственных сервисов для внутрикорпоративного общения.

О том, что Сбербанк приобрел 60% ООО «Диалог», «Ъ» сообщили несколько источников на банковском рынке. По их словам, сделка будет закрыта 29 марта. Сейчас компания на 51% принадлежит экс-зампреду АФК «Система» Дмитрию Зубову, 34,35% владеет гендиректор компании Никита Голдсмит, 12,05% — компания «УК терминал». По итогам сделки текущие владельцы сохранятся, но их доли снизятся. В Сбербанке отказались от комментариев, в «Диалоге» не ответили на запрос «Ъ».

Главный продукт компании «Диалог» — корпоративный мессенджер Dialog, который разрабатывается более трех лет. «Диалог», согласно информации на ее сайте, состоит в реестре аккредитованных организаций, осуществляющих деятельность в области ИТ на территории РФ, а ее продукт может быть использован в госсекторе.

Сбербанк, по словам одного из источников «Ъ», знакомого с планами банка, после сделки намерен внедрить Dialog у себя для внутрикорпоративных коммуникаций. «Сейчас сотрудники банка пользуются множеством различных сервисов для решения таких задач, как переписка, аудио- и видеоконференции, обмен файлами, планирование, — говорит собеседник «Ъ». — Dialog позволит оптимизировать эти процессы и усилить информационную безопасность, так как этот продукт можно использовать на собственных серверах. Сбербанк оказался не готов использовать популярные облачные решения и хранить чувствительную информацию у вендера на зарубежных серверах». В дальнейшем, по информации «Ъ», банк намерен предложить Dialog в качестве продукта корпоративным клиентам, в том числе органам власти и госкомпаниям. Dialog участвовал в конкурсе Института развития интернета среди мессенджеров, которые будут рекомендованы госсектору, и вошел в число 13 финалистов, окончательные итоги конкурса не подведены. Сбербанк смотрел и на другие компании из этого списка, но

выбрал Dialog в силу гибкости решения, что позволяет интегрировать его в структуру банка и адаптировать под нужды клиентов, поясняет один из собеседников «Ъ».

Сделка вряд ли повлияет на долю других игроков на рынке сервисов для корпоративных коммуникаций, полагает владелец OMMG Technology Сергей Кравцов. «Этот продукт занимает незначительную долю в мире и России, он не замещает ни один из действующих популярных сервисов», — поясняет господин Кравцов. На этом рынке наиболее известны продукты от Microsoft (Skype for Business), Google (Hangouts), Facebook Business, быстро наращивает долю мессенджер Slack. По его словам, одной синергии со Сбербанком недостаточно, чтобы изменить сложившуюся на рынке структуру потребления сервисов. Иной точки зрения придерживается замгендиректора РВК Алексей Басов. «Рынок корпоративных мессенджеров активно развивается, и Сбербанк, благодаря масштабу и количеству корпоративных клиентов, имеет отличные шансы стать основным игроком, — считает он. — Покупка Dialog позволит банку расширить портфель услуг для клиентов, повысить безопасность коммуникаций».

Идея внедрения корпоративных мессенджеров не чужда и другим банкам. Так, «Открытие» уже ведет разработку корпоративного мобильного приложения для сотрудников. «Плюсами собственной разработки можно назвать высокий уровень безопасности и возможность привязки к корпоративной штатной информации», — пояснила «Ъ» директор по внутренним коммуникациям «Открытия» Наталья Рьжова. Возможность разработки сервиса для внутрикорпоративного общения рассматривает и «Хоум Кредит», но пока окончательное решение не принято, сообщили в пресс-службе банка.

ВТБ, Альфа-банк и Бинбанк видят преимущества в использовании готовых решений. Так, Бинбанк завершает переход на ИТ-систему для внутренней коммуникации от Cisco, сообщила «Ъ» начальник управления сетевых технологий и телекоммуникаций Бинбанка Юрий Тимохин. Росбанк готовится к запуску корпоративной социальной сети с элементами геймификации (с внутренней валютой), которая реализуется на платформе одного из российских разработчиков. Таким образом, планируется повысить уровень

вовлечения сотрудников в корпоративную жизнь и бизнес-результаты, сообщили в банке.

Витаалий Солдатских

СТРОИТЕЛЬСТВО И РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

Коммерсантъ **AFI Development** **подъехала к** **вокзалу**

БТА-банк ищет нового партнера для «Павелецкого пассажи»

AFI Development Льва Леваева может стать одним из партнеров казахстанского БТА-банка по строительству у Павелецкого вокзала в центре Москвы торгового центра ориентировочной стоимостью 15 млрд руб. Эта площадка была предметом спора между бывшим собственником, кредиторами и мэрией.

Партнером компании «Лэджи» — «дочки» БТА-банка Кенеса Ракишева — по строительству торгцентра «Павелецкий пассаж» на площади одноименного вокзала в центре Москвы может стать AFI Development, рассказал источник «Ъ», знакомый с подготовкой проекта. В БТА-банке подтвердили «Ъ», что ведутся соответствующие переговоры, но раскрывать детали отказались. Гендиректор AFI Development Марк Гройсман утверждает, что компания не состоит в переговорах с БТА-банком. В начале 2018 года «Лэджи» сообщила, что БТА-банк принял решение не продавать проект, но для его завершения может быть привлечен соинвестор, как говорилось в сообщении девелопера, «обладающий компетенциями в управлении аналогичными объектами и создании концепций торгцентров в Москве». В БТА-банке уточнили, что ведут переговоры со многими потенциальными партнерами. Среди претендентов на участие в строительстве — «ГПС Недвижимость», контролируемая Игорем Ротенбергом, Александром Пономаренко и Александром Скоробогатько (см. «Ъ» от 9 января). Один из вариантов сотрудничества по проекту строительства «Павелецкого пассажи» (73 тыс. кв. м) — привлечение fee-девелопера, который управляет стройкой.

«Лэджи» владеет правами аренды 2,7 га на площади Павелецкого вокзала. Компания выкупила их два

года назад. Строительство подземного торгового центра на Павелецкой площади начала группа «Евразия» Мухтара Аблязова, который на тот момент также являлся основным акционером БТА-банка. В 2009 году проект был заморожен. После этого площадка длительное время была предметом судебных разбирательств между бывшим собственником, кредиторами, среди которых был БТА-банк, и мэрией Москвы. К тому моменту, когда БТА-банк, находившийся уже под контролем Кенеса Ракишева, снял все претензии, площадь будущего объекта снизилась с 122 тыс. кв. м до 73 тыс. кв. м. Сейчас «Лэджи» оформляет документы, необходимые для начала строительных работ, на стройплощадку планируется выйти в конце 2018 года, завершить проект — к концу 2021 года.

У AFI Development (основной владелец Лев Леваев, портфель недвижимости в стадии разработки и строительства 1,3 млн кв. м) есть опыт строительства и управления торгцентрами с подземной частью (так же проектируется «Павелецкий пассаж»). В портфеле компании — торгово-развлекательный центр «Афимолл» (283,1 тыс. кв. м) в «Москва-Сити». Доход «Афимолла» по итогам девяти месяцев 2017 года вырос на 23%, до \$59,2 млн. «У AFI был опыт проектирования полностью подземного торгового центра в районе Тверской Заставы рядом со станцией метро «Белорусская», — напомнила директор отдела торговой недвижимости CBRE Марина Малахатко. Объект так и не был построен, девелопер передал площадку городу.

Сотрудничество в статусе fee-девелопера обычно не требует финансового участия в проекте (у AFI Development кредитная линия в ВТБ на 9,6 млрд руб.). Fee-девелопер берет на себя управление проектом: привлекает проектировщиков, генподрядчиков. «Он работает за фиксированное вознаграждение, процент от продаж или долю в проекте», — перечисляет возможные финансовые условия гендиректор Severin Development Роман Сигитов, добавляя, что поощрение может быть комбинированным. В этом

случае в него входит фиксированная часть и проценты от бюджета проекта, суммы продаж или премия за успех управления (success fee). Размер фиксированной части может варьироваться от 3% до 10% от стоимости проекта. Иногда фиксированное вознаграждение может достигать и 20%, добавил господин Сигитов. Ранее стоимость достройки «Павелецкого пассажи» эксперты оценивали в 12–15 млрд руб.

Екатерина Геращенко

Коммерсантъ **Интернет-торговля** **устроила** **революцию на** **рынке** **недвижимости**

Склады становятся дороже офисных центров

По данным консалтинговой компании Colliers International Group, в США цены на складскую недвижимость стали обгонять цены на офисную недвижимость благодаря бурному развитию интернет-торговли. Другие исследователи отмечают, что развитие интернет-торговли ведет к коренным изменениям не только на рынке коммерческой недвижимости, но и в отрасли авиаперевозок, программного обеспечения и робототехники.

В ходе проведенного исследования в 13 американских регионах и в канадском Торонто международная компания Colliers International Group выяснила, что в прошлом году ставка капитализации (отношение дохода с недвижимости к ее стоимости) для крупных складских помещений от 18,6 тыс. кв. м оказалась ниже или почти сравнялась — 5,8%, чем ставка капитализации офисной недвижимости в тех же регионах — 5,7% для офисной недвижимости в центре городов и 6,7% для остальной офисной недвижимости.

Исследователи Colliers, на которых ссылается агентство Bloomberg, объясняют снижение ставки капитализации для складской недвижимости ростом цен на нее, что, в свою очередь, вызвано ростом спроса со стороны интернет-ритейлеров, пытающихся угодиться за спросом потребителей на услуги интернет-торговли и доставки товаров.

Подобная тенденция наблюдается не только в США. Резкий рост спроса на склады привел к тому, что у одного из крупнейших британских операторов такой недвижимости — инвесткомпания Tritax Big Box — операционная прибыль за прошлый год выросла на 49%, до £93,8 млн, а общая прибыль до уплаты налогов — на 170%, до £247 млн. Основные складские активы компании расположены в Восточной Англии и в Мидлендсе. Отчитавшись в начале марта о годовых результатах, компания отметила: «Наши активы ощутили позитивное воздействие структурных изменений на рынке, к которым ведет рост активности электронной розничной торговли». Инвесткомпания подчеркнула: «Ключевые показатели нашего бизнеса остаются позитивными даже на фоне текущих геополитических и экономических событий, включая грозящий ростом неопределенности «Брексит»».

Другие эксперты и участники рынка отмечают, что рост популярности розничной интернет-торговли ведет к коренным изменениям не только на рынке коммерческой недвижимости. Помимо развития логистических цепочек, включая задействование дополнительных мощностей грузовой авиации, компаниям все чаще необходимы новые технологии, которые позволяют быстрее и проще оформлять поставки и обслуживать заказы. «Я бы сказал, что технологии несут наибольшие изменения в индустрию,— сообщил журналу Air Cargo World вице-президент по логистике транспортной компании Pilot Freight Services Стив Булард.— Есть много способов доставить покупателю матрас или кресло, но все эти способы не менялись последние лет 30. Поэтому сейчас новые технологии меняют всю устоявшуюся картину вещей».

В свою очередь, Эндрю Берд, партнер инвесткомпания Tilstone Partners, которая управляет британским складским трастом Warehouse REIT, отмечает: развитие интернет-торговли приведет к тому, что компаниям, привыкшим раньше полагаться на дешевую рабочую

силу, придется все чаще задействовать новые технологии и робототехнику. Это происходит на фоне роста товарооборота и текущей экономической ситуации, когда из-за низкого уровня безработицы зарплаты рабочих идут вверх. По мнению инвестора, если до последнего времени робототехника и искусственный интеллект еще не пробили себе широкую дорогу на многие склады, то «по мере роста товарооборота и расценок на рабочую силу все больше владельцев начнут думать о сокращении человеческого фактора в работе складов и инвестировать в автоматизацию».

Евгений Хвостик