



DIGEST

РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

четверг, 30 ноября 2017*

ПУБЛИКАЦИИ

Регулирование

Прыжки на месте 3

Курт Волкер посетовал на регресс в последних переговорах с Владиславом Сурковым по Донбассу

Почему предвыборные пособия «на первенца» не решат демографической проблемы 4

Не хватает не только денег, но и матерей и инфраструктуры для семей с детьми

Сколько будет стоить новая программа стимулирования рождаемости 4

На выполнение обещаний президента в ближайшие три года будет потрачено более 200 млрд рублей

Центризбирком представил логотип президентских выборов 5

Элла Памфилова пообещала показать ролики с юмором

Владимиру Городецкому нашли место 6

Полпред Сергей Меняйло взял в помощники бывшего новосибирского губернатора

Государство и бизнес

Почему российский бизнес сгинул так покорно 7

Параллели в отношениях власти и бизнеса в 1917 году и 100 лет спустя

Госкомпания PDVSA надежнее Венесуэлы 7

Дефолт по суверенным облигациям инвесторы считают более вероятным, чем по бумагам госкомпаний

Вбросы Минфина: бизнес укачало от налоговых маневров 8

Эксперты предлагают заморозить изменения в налоговой системе на три-четыре года

От властей не спрятаться: проверят все до копейки 9

Правительство ставит под свой контроль все операции бизнеса и граждан

Оценки, прогнозы, статистика

Туроператоры переоценили межсезонье 11

Из-за низкого спроса они снижают цены на путевки

«Черную пятницу» разобрали на дни, платформы и каналы 11

Число покупателей в США выросло по сравнению с прошлым годом

Экономика России растет на нефти и стабильности 12

Всемирный банк ожидает увеличения ВВП на 1,7%

России подрезали рост 12

Morgan Stanley спрогнозировал динамику отечественного ВВП

Финансы

В России проведен первый платеж по блокчейн 14

Если его легализуют, клиент не будет знать о способе транзакции

Russian Standard допустила дефолт по евробондам 14

Держатели намерены взыскать залог по этим бумагам – 49% акций банка «Русский стандарт»

ФНС раскроет тайну счета 15

Служба готова поделиться данными банков

За банкротств ответят свыше 16

ВС уточнил правила привлечения к ответственности контролирующих лиц 16

Топливо-энергетический комплекс

Договор дорожке сланца 17

Подписанное год назад соглашение ОПЕК+ почти наверняка будет продлено. Принесло ли оно выгоды России, и стоит ли ей участвовать в нем дальше?

«Роснефть» ищет выход в Баренцево море 20

Компания предлагает вернуться к идее нефтепровода в Индигу

О чем участники ОПЕК+ будут говорить в Вене..... 20

Судьба соглашения об ограничении добычи нефти во многом будет зависеть от состояния сланцевой отрасли США

Металлургия

Потанин и Дерипаска отказались от создания металлургического гиганта..... 22

Переговоров о слиянии UC Rusal и «Норникеля» не будет

Машиностроение

На льготном лизинге сэкономят 24

Господдержка классического автолизинга составит всего 2 млрд рублей

Куба дышит на Lada 24

АвтоВАЗ начинает поставки машин в страну

«Российские дилеры поверили в нас» 25

Главный управляющий директор Groupe PSA по России, Евразии и СНГ рассказал, почему компания решила остаться в России, и сообщил, какие модели коммерческих автомобилей будет выпускать в Калуге

Транспортные услуги и логистика

Первый построенный в России с нуля аэропорт «Платов» будет и самым дорогим 29

Обслуживание одного рейса подорожает примерно на 50 000 рублей, вырастут цены и на билеты

РЖД дает 50%-скидку на все места в плацкартных вагонах..... 29

Акция распространяется на поездки внутри России до 27 декабря

«Трансконтейнеру» создадут конкурента 30

Идею РЖД поддержали в правительстве

«Аэрофлот» объявил метеонезависимость 30

Крупнейший авиаперевозчик отказался от услуг Росгидромета

Телекоммуникации и связь

Маттиас Варниг стал совладельцем российского конкурента Microsoft 33

Экс-сотрудник разведки ГДР и давний знакомый Владимира Путина приобрел долю в «Новых облачных технологиях»

«МегаФон» и «Ростелеком» нашли общие точки 33

Операторы планируют совместно развивать 5G

Строительство и рынок недвижимости

Перестройка правил..... 35

«Сегодня рынок хороший, но, чтобы на нем удержаться, нужно двигаться быстрее рынка, нужно становиться лучше, а вот это задача непростая» – так комментирует ситуацию на рынке недвижимости владелец девелоперской компании «Баркли» Леонид Казинец

РЕГУЛИРОВАНИЕ



Прыжки на месте

Курт Волкер посетовал на регресс в последних переговорах с Владиславом Сурковым по Донбассу

Спецпосланник Госдепартамента США Курт Волкер в интервью Politico рассказал о ситуации на Донбассе, об отношениях с Москвой и поставках летального оружия Киеву. Заявления американской стороны прокомментировал в своем твиттере председатель комиссии Совета Федерации по информационной политике Алексей Пушков.

Желание мира

Спецпредставитель Госдепартамента США по Украине Курт Волкер рассказал в интервью Politico о стремлении президента Дональда Трампа разрешить конфликт на Украине. При этом одним из главных путей нормализации ситуации американский лидер видит возврат под контроль Киева территорий, контролируемых самопровозглашенными ЛНР и ДНР. По словам Волкера, он сам слышал подобные высказывания Дональда Трампа:

Он хочет установить мир, чтобы этот [конфликт] разрешился, он хочет увидеть, что Украина вернула себе свои территории. Это предельно ясно.

Однако перспективы мира сам Волкер представляет себе смутно. По его мнению, с большой вероятностью (не менее 80%) боевые действия на востоке Украины будут продолжаться и через год.

В этом свете он прокомментировал третью за последнее время встречу с помощником президента России Владиславом Сурковым в Белграде, которая состоялась 13 ноября (первая прошла в августе в Минске и была названа «очень конструктивной», вторая состоялась в октябре в Белграде, где, по словам пресс-секретаря президента РФ Дмитрия Пескова, «состоялась свертка часов»).

Темой прошедших переговоров, как и в прошлые разы, стало установление мира на Донбассе.

«Шаг назад»

В частности, стороны обсудили свои предложения к проекту резолюции Совбеза ООН по урегулированию ситуации на востоке Украины (Россия из 29 пунктов плана американской стороны сочла приемлемыми только три).

Волкер оценил эти переговоры как «шаг назад», а причиной назвал возврат российской стороны к идее отправить миротворцев ООН на Украину для обеспечения безопасности наблюдательной миссии ОБСЕ. В Москве предлагают разместить контингент ООН на линии соприкосновения противоборствующих сторон для охраны наблюдателей ОБСЕ. Американская же сторона в этом вопросе поддерживает предложение Киева, где считают, что миссия ООН должна быть развернута на всей территории Донбасса до границы с Россией.

Но есть и другие варианты, считает Волкер:

Может быть, это произошло по совершенно другим причинам, не имеющим отношения к Украине, просто из-за того, в каком состоянии наши отношения с РФ. Это могло быть связано с тем, что не было двусторонней встречи между президентом Путиным и президентом Трампом [на саммите АТЭС во Вьетнаме].

Саму встречу с Сурковым спецпредставитель Госдепа назвал «сердечной» (Сурков описывал эту встречу с Волкером в нейтральных тонах), а непосредственно помощника президента России охарактеризовал как умного, профессионального, квалифицированного человека. Если Вашингтон хочет добиться результата, отметил Волкер, то пусть к успеху — через Суркова «и его отношения с президентом Путиным». В этом ключе Волкер добавил, что следующая встреча с Сурковым случится в декабре, и нужно будет посмотреть, что произойдет на ней.

Наладить отношения

Одной из главных тем интервью стал вопрос о нормализации американо-российских отношений, которые сильно деградировали, и Волкер в этом винит Москву:

Это то, о чем президент всегда говорит: «Мы бы хотели поладить с Россией». Но то, что делает Россия, действительно затрудняет процесс.

По словам спецпосланника Госдепа, высылка дипломатов из посольства США в Москве, «некоторые действия в Сирии», Договор о ликвидации ракет средней и малой дальности — все это сказывается на отношениях сторон негативно. А что касается Украины — «это интересная тема, по которой у нас хоть и разные точки зрения, но мы все же можем сойтись во мнении по поводу некоторых совместных шагов», и «прогресс на Украине» может улучшить двусторонние отношения.

Есть разногласия

Однако и в этой сфере между сторонами много противоречий. Главное из них — крымский вопрос. По словам Волкера, американская сторона никогда не признает присоединение Крыма к России.

Но на сегодняшний день американская сторона называет этот момент второстепенным. Сначала США хочет урегулировать конфликт на Донбассе:

Мы не признаем вторжение России и оккупацию Крыма, но, если мы сможем достичь какого-то прогресса по другому вопросу, по ситуации в Донбассе, то мы должны это сделать.

Отношения между Россией и Соединенными Штатами ухудшились как раз из-за присоединения Крыма к России. В связи с этим американская сторона ввела санкции против РФ и периодически расширяет их. Москва принимает ответные меры. В то же время, с начала конфликта на Донбассе Запад винит российскую сторону в развертывании там своих сил, Кремль это категорически отрицает.

Привет, оружие!

Вашингтон открыто занимается вопросом поставок на Украину летального оружия, включая противотанковые системы Javelin и системы противовоздушной обороны, средства воздушной разведки и радиоэлектронной борьбы. Пентагон и Госдеп рекомендовали Трампу одобрить такие поставки на сумму в \$47 млн.

В Киеве сейчас ждут положительного решения. Но, по словам спецпосланника Госдепа,

окончательный документ об этом пока не подписан. Сам Волкер сказал, что не видит причин для отказа в поставках:

Я не вижу никаких весомых причин, почему случай с Украиной должен быть особенным, почему мы не будем делать этого, особенно, когда они активно пытаются защитить свою территорию.

В Москве же считают, что поставки вооружения на Украину приведут к эскалации конфликта на Донбассе.

Александра Юшкявичюте

ВЕДОМОСТИ

Почему предвыборные пособия «на первенца» не решат демографической проблемы

Не хватает не только денег, но и матерей и инфраструктуры для семей с детьми

Демографическую яму невозможно завалить деньгами. Предвыборные инициативы Владимира Путина, призванные стимулировать рождаемость и улучшить положение семей с детьми, вряд ли позволят повлиять на демографические тенденции и быстро обратить вспять естественную убыль населения, а их реализация дорого обойдется и без того тощим региональным бюджетам.

Власти России обеспокоены снижением численности населения и стремятся повлиять на ситуацию, инвестируя в будущих детей. Во вторник Путин на заседании Координационного совета по реализации нацстратегии действий в интересах детей предложил продлить срок выплаты материнского капитала с 2018 г. до 2021 г., назначить семьям, где родился первенец, ежемесячные пособия - около 10 500 руб. до достижения ребенком полутора лет и, наконец, ликвидировать очереди в ясли (сейчас - 326 000 человек). Всего на борьбу со снижением рождаемости планируется выделить 144 млрд руб. за три года.

Меры соцподдержки вряд ли существенно повлияют на уровень рождаемости и показатели убыли

населения, считает директор Института демографии ВШЭ Анатолий Вишневский. По одному из вариантов демографического прогноза Росстата, численность женщин в возрасте 18–35 лет, на которых приходится около 90% рождений, снизится с 18,9 млн в 2016 г. до 16,9 млн в 2018 г. и 15 млн в 2024 г.

Размер пособия (сейчас, в зависимости от региона, 500-1500 руб.) - это не решающий фактор при рождении первых детей, отмечает заместитель директора Института социальной политики НИУ ВШЭ Оксана Синявская. Однако вместе взятые предложенные Путиным меры могут существенно повысить благосостояние семей и человеческий капитал этих детей.

Это пиар: таким образом государство стимулирует рост рождаемости на селе, в провинции и депрессивных регионах, где трудно найти достойную работу, а сумма пособия существенна, считает экономист Наталья Зубаревич. Без создания дополнительных школ и поликлинник «путинским первенцам» будет трудно вырасти здоровыми и развитыми. Неясно, кто оплатит новые пособия: хорошо, если деньги выделит Москва, но вообще-то «детские» - это обязанность регионов. Дополнительное обременение региональных бюджетов без роста трансфертов - это попытка повторить «майские указы», когда за щедрость президента пришлось расплачиваться регионам. Без помощи центра региональные бюджеты, долг которых и так превышает 2,6 трлн руб., окажутся не в состоянии выполнять возложенные на них обязательства.

Беспокойство Путина можно понять: за январь - октябрь 2017 г. в России родились 1,42 млн детей - на 10,7% меньше, чем за тот же период 2016 г. Естественная убыль за 10 месяцев составила 115 000 человек и перекрыла весь прирост за 2013-2015 гг., которым так гордились президент и правительство.

Павел Аптекарь

ВЕДОМОСТИ

Сколько будет стоить новая программа стимулирования рождаемости

На выполнение обещаний президента в ближайшие три года будет потрачено более 200 млрд рублей

Еще не объявивший о своем выдвижении в президенты Владимир Путин уже пообещал подарки населению. С 2018 г. для семей с детьми появятся новые пособия, программа субсидирования ипотеки и будет продлен материнский капитал. Цена подарков - больше 200 млрд руб. Деньги уже заложены в проект бюджета на 2018–2020 гг. - в президентском резерве.

Меры должны стимулировать рождаемость, объяснил Путин. После беби-бума 2000 г. она начала падать: за январь - сентябрь 2017 г. в годовом выражении практически не росла, а естественная убыль населения превысила 100 000 человек против естественного прироста за тот же период 2016 г. на 18 000 человек.

Деньги за первенца

С 2018 г. родившие первенца семьи будут ежемесячно получать прожиточный минимум на ребенка, пока ему не исполнится полтора года. Для каждого региона этот минимум разный, но в среднем в 2018–2020 гг. будет превышать 10 000 руб. Помощь будет адресной - рассчитывать на пособие смогут лишь бедные семьи. Всего правительство потратит на это больше 144 млрд руб.

Кого считать бедными, неясно, признает федеральный чиновник: без системы единого реестра людей и домохозяйств непонятна реальная структура и уровень бедности. Можно обойтись и без реестра, спорит директор Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС Татьяна Малеева: речь идет о людях, которым не хватает денег на текущее потребление. Если доход семьи меньше 1,5 прожиточного минимума, она может попасть в программу, говорит она. В первом полугодии 2017 г. доходы ниже прожиточного минимума были у 14,4% всего населения.

Пособие по уходу за первым ребенком до полутора лет люди уже получают. Но во II квартале 2017 г. оно было чуть выше 3000 руб. Новое же пособие может стать серьезной мерой поддержки, считает Малева: многие люди даже зарплату получают ниже прожиточного минимума, а семьи не могут решиться не то что на второго или третьего ребенка, даже первого. Число семей с двумя или тремя детьми растет быстрее, чем семей без них, рассказывает она. Для семьи в регионе, которая находится на грани бедности, это очень большое подспорье, согласен другой федеральный чиновник.

Капитал на пропой?

Еще одна мера – продление программы материнского капитала до конца 2021 г. (раньше она должна была закончиться в конце 2018 г.). Расширятся и цели, на которые можно будет тратить такие деньги: особо нуждающиеся семьи смогут получать ежемесячные выплаты (ту же сумму, что и новые пособия за первого ребенка), пока ребенку не исполнится полутора года. Капитал можно будет тратить и на нянь, ухаживающих за детьми.

Мера может превратить программу в новое пособие, скептически чиновник, только расходовать его будут не на детей, а пропивать. Сейчас из трех возможных целей – образование ребенка, улучшение жилищных условий или пополнение накопительной части пенсии матери – чаще всего деньги тратят на жилье. Но далеко не каждая семья в этом нуждается и может себе позволить, спорит Малева: с кризисом доходы падают и многим не хватает денег даже на еду. «Отдельные семьи действительно могут пропить капитал, но у нас что, 146 млн человек – алкоголики?» – говорит она, задаваясь вопросом, почему из-за проблемных семей должны страдать все. Разрешить же тратить деньги на ясли многие просили давно, рассказывает Малева, правда, без строительства новых яслей мера может не сработать, предупреждает она.

Ипотека под 6%

Для более богатых семей правительство возродит программу субсидирования ипотеки. Для тех из них, у кого с 2018 г. родится второй и третий ребенок, будет запущена программа субсидирования процентной ставки по ипотеке. При покупке жилья на первичном рынке или рефинансировании ипотечных кредитов они смогут рассчитывать на субсидирование ставки сверх 6% годовых в течение трех лет с даты выдачи кредита при рождении

второго ребенка и пяти лет – третьего. Сейчас средняя ставка по ипотеке – 10,5%, следует из данных ЦБ, таким образом государство возьмет на себя более 4% стоимости кредита. В 2018–2023 гг. программа может охватить свыше 500 000 семей, сослался Путин на оценку Минстроя. Цена программы – 10 млрд руб., рассказывает чиновник.

В 2015–2016 гг. уже действовала программа субсидий под 12% годовых (государство компенсировало заемщику разницу между этой величиной и ставкой банка).

Воспользоваться ею мог любой, но только на квартиру в новостройке. Доля кредитов, выданных с ее помощью, превышала 35% по банковской системе, вспоминает директор дирекции ипотечного кредитования банка ТKB Вадим Пахаленко. Но у новой программы аудитория будет меньше, считает он, число кредитов таким семьям не превысит 7–8%. Банки смогут нарастить клиентскую базу, надеется Пахаленко, но главное ограничение использования субсидирования – стоимость недвижимости.

Эффектность против эффективности

Программа конструировалась так, чтобы поддержать экономику, пояснил «Ведомостям» министр экономического развития Максим Орешкин. Каналов несколько – рост экономической активности молодых женщин, снижение бедности и изменение структуры внутреннего спроса, стимулирование спроса на недвижимость, поддержка строительной отрасли, перечислил он.

Все это эффективные меры, но направлены они не на то, говорит Малева: аномальная ситуация с демографией складывается не из-за низкой рождаемости, а высокой смертности. Но решить эту проблему сложнее, говорит она, пособие за то, что человек не умер, еще не придумали, нужно улучшать здравоохранение, качество медицинских услуг, популяризировать здоровый образ жизни. Предложения – предвыборные обещания и желание купировать настроения, что государство недостаточно заботится о людях, считает политолог Григорий Голосов. Опросы показывают, что россияне выдвигают это в качестве личной претензии к Путину, продолжает он, меры же должны показать людям, что это не так. Ощущение, что государство многое делает для всех, появится, согласна Малева, но на практике

преференции получит небольшое число людей.

Елизавета Базанова, Маргарита Папченкова, Эмма Терченко, Елена Мухаметшина

Коммерсантъ[®] **Центризбирком** **представил** **ЛОГОТИП** **президентских** **выборов**

Элла Памфилова пообещала показать ролики с юмором

Гендиректор компании «ИМА-консалтинг» Варган Саркисов представил в Центризбиркоме (ЦИК) несколько десятков логотипов для информирования граждан о выборах президента 2018 года. На одном из них читался слоган букв ВВ. Однако, как заявил господин Саркисов, на «главных выборах» граждане предпочитают видеть «консервативный логотип», на котором явно видны цвета триколора. Такой и был отобран ЦИКом. В роликах для привлечения на участки будет использоваться слоган «голосовать легко». Они будут «с юмором», пообещала глава ЦИКа Элла Памфилова.

В Центризбиркоме прошла презентация «визуальной концепции» по выборам президента 2018 года. Варган Саркисов представил несколько десятков логотипов, которые разработала ИМА по заказу ЦИКа. «Мы задавали вопрос, какой визуальный образ возникает у людей, когда спрашивают о голосовании. И большинство говорит о галочке», – сказал он. Большинство ставят именно галочку напротив кандидата в бюллетене, когда голосуют, пояснил он. На части разработанных логотипов «иногда она изменена до неузнаваемости, но все крутится вокруг этого элемента», сказал господин Саркисов. К примеру, среди логотипов оказалась «стилизация галочки в виде сердца», продемонстрировал он, есть «галочка в виде часов».

«Избиратели часто пользуются словом урны для голосования, хотя это слово не нравится специалистам. И ящик для голосования тоже обыгрывается (на некоторых логотипах. — “Ъ”),» – отметил Варган Саркисов. Показал он и другие варианты. К примеру, есть логотип,

где цифра 18 (выборы пройдут 18 марта 2018 года) представлена на фоне Кремля, а также логотип в виде поднятой руки. Был представлен и логотип, где было написано «Выборы президента России. 18 марта 2018». На нем возвышалась первая буква «В» и ее силуэт.

Однако, как заявил Варган Саркисов, «избиратели не ждут нестандартных решений». Граждане считают выборы президента главными в стране, пояснил он, и поэтому «ожидают, что логотип будет консервативный, выполненный в цветах триколора». Эксперты решили использовать «совмещение даты голосования и года проведения выборов». Поэтому на логотипе, который выбран в итоге ЦИКом, нет ни галочек, ни ящиков для голосования. Но есть надпись: «2018 (18 выделено красным.— “Ъ”) марта. Выборы президента России». Под надписью — лента-триколор. Это консервативно, но не архаично, считают разработчики.

Элла Памфилова после того, как был представлен логотип кампании, сразу дала распоряжение сидящим в зале членам ЦИКа надеть специальные значки. «У нас есть значки. Все члены ЦИКа приколят», — сообщила она. А поскольку «мы повернуты на экологию», значки из вторсырья, добавила глава ЦИКа. Белый фон для логотипа она объяснила так: «Он символизирует чистоту выборов». В 2011–2012 годах белые ленты использовали участники акций протестов против фальсификации выборов.

Ещё одной частью информационной кампании будут ролики, разной стилистики, в том числе с юмором, сказала Элла Памфилова.

Варган Саркисов продемонстрировал два ролика, которые посвящены «искоренению электорального рабства», то есть рассказывают, как голосовать не по месту регистрации. «Наша жизнь в постоянном движении, но ничто не помешает голосовать там, где находишься», — говорилось в одном из них. Слоган «голосовать легко» — один из тех, который будет использоваться при ведении разъяснительной работы, сказал господин Саркисов.

Максим Иванов

Коммерсантъ **Владимиру** **Городецкому** **нашли место**

Подпред Сергей Меняйло взял в помощники бывшего новосибирского губернатора

Экс-губернатор Новосибирской области Владимир Городецкий стал помощником полномочного представителя президента в Сибирском федеральном округе Сергея Меняйло. Ни в полпредстве, ни сам господин Городецкий назначения пока не комментируют. Эксперты считают, что в полпредство господин Городецкий пришел ненадолго, вектор его дальнейшей карьеры — работа в Совете федерации.

Бывший губернатор Новосибирской области Владимир Городецкий, подавший в отставку по собственному желанию 6 октября, назначен помощником полпреда президента в Сибирском федеральном округе Сергея Меняйло, сообщила “Ъ” пресс-секретарь полпреда Любовь Шальнева. Владимир Городецкий сказал “Ъ”, что о деталях своего назначения, а также о должностном функционале расскажет после того, как его представят коллективу.

Знакомый с вопросом источник рассказал “Ъ”, что круг обязанностей Владимира Городецкого пока не определен. Предварительно обсуждается вопрос его участия в консультациях и переговорах с представителями местной элиты накануне весенних и осенних выборов. «У него опыт большой, Владимир Филиппович может принимать участие в обсуждении любого вопроса», — отметил собеседник.

В областное правительство Владимир Городецкий перешел с должности мэра Новосибирска. Он возглавлял администрацию города с 2000 года в течение 13 лет. В январе 2014 года ныне бывший губернатор Василий Юрченко назначил его своим заместителем. На этом посту

он в том числе курировал вопросы создания новосибирской агломерации. Менее чем через два месяца, после отставки господина Юрченко «в связи с утратой доверия президента РФ» Владимир Городецкий был назначен временно исполняющим обязанности губернатора Новосибирской области, а в сентябре этого же года выиграл выборы губернатора региона, получив 64,97% голосов избирателей. В начале октября 2017 года Владимир Путин подписал указ об отставке Владимира Городецкого с поста губернатора, а в середине ноября вручил ему орден Дружбы.

Сейчас у Сергея Меняйло пять заместителей: Любовь Бурда, Александр Бутин, Вадим Головкин, Алексей Еремеев и Сергей Черданцев, а также два помощника: Николай Епаничев занимается организационным и информационным обеспечением деятельности полпреда, Валерий Попов — сопровождением крупных инновационных и инвестиционных проектов и программ в округе.

Политолог Дмитрий Пучкин полагает, что новая должность не придаст большего политического веса господину Городецкому, поскольку полпредство перестало играть серьезную роль в политических процессах в регионах, в частности, после отстранения их из процедуры подбора кандидатов в губернаторы. «Не исключаю, что это место работы окажется временным, и в дальнейшем господин Городецкий перейдет на работу в Совет федерации», — считает господин Пучкин. Не исключает такой возможности и политконсультант Андрей Трошкин: «Шансы Владимира Городецкого перейти в Совет федерации достаточно велики, учитывая, что действующий сенатор Надежда Болтенко много лет являлась правой рукой бывшего новосибирского губернатора». Господин Трошкин тем не менее считает, что новая должность позволит Владимиру Городецкому «оказывать влияние в ходе предстоящих избирательных кампаний благодаря его широкому консультационным возможностям».

Татьяна Косачева, Оксана Павлова, Новосибирск

ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС

ВЕДОМОСТИ

Почему российский бизнес сгинул так покорно

Параллели в отношениях власти и бизнеса в 1917 году и 100 лет спустя

Попытка представить бизнес-омбудсмена Бориса Титова (заявившего о желании участвовать в выборах президента) как «кандидата от бизнеса» многое говорит о сегодняшних отношениях власти и бизнеса в России. Титов в своем нынешнем положении – чиновник, и это все, что нужно знать о том, кого он представляет и чьи интересы защищает. Между тем настоящий кандидат от бизнеса на выборах действительно не помещал бы, учитывая ухудшающееся положение негосударственного сектора экономики. Но такого кандидата, скорее всего, не будет, и это даже неудивительно.

Бизнес-сообщество России лишено какой-либо политической субъектности и в смысле защиты своих интересов столь же беспомощно, как и все другие социальные группы. Более того, неготовность бизнесменов активно бороться за свои права и спорить с властью о принципиальных вопросах не новость для России. Накануне революции 1917 г. в России существовало вполне сформировавшееся бизнес-сообщество. Казалось бы, после крушения царизма именно крупный бизнес должен был взять ситуацию под контроль – хотя бы из чувства самосохранения. Но ничего подобного не случилось.

Ленинская пропаганда про «министров-капиталистов» совершенно неверно описывает кадровый состав Временного правительства и его политику: даже если некоторые министры действительно были предпринимателями, они действовали вопреки интересам своего класса, демонстрируя свою лояльность. Февральскую революцию с ленинских времен называют буржуазной, но сразу после нее именно буржуазия оказалась в положении обвиняемого и преследуемого класса, от которого

требовали только уступок и лояльности шаткому Временному правительству, уже к лету состоявшему большей частью из социалистов. И предприниматели старались быть лояльными, наивно полагая, что умеренные социалисты из Временного правительства оградят их от нападков левых радикалов. Надеялись, но равным счетом ничего не предприняли, чтобы повлиять на ситуацию.

Почему миллионеры оказались беззащитными перед нищими левыми популистами? Почему они не сумели организовать сопротивление нарастающей анархии и остановить рвущихся к власти радикалов? Почему даже в ситуации начавшейся гражданской войны они не спешили вложиться в сопротивление большевизму, о чем свидетельствуют мемуары Антона Деникина? Нынешняя ситуация позволяет ответить на эти вопросы: российское бизнес-сообщество не осознает себя как политическую силу, до последнего избегает какой-либо политической активности и больше потери бизнеса боится быть заподозренным в нелояльности. В 1990-е гг. прошлого века казалось, что бизнес активно занялся политикой, и это позволяло многим верить, что «пути назад нет». Но на стыке веков обнаружилось, что заседающие в законодательных органах всех уровней предприниматели готовы поступиться любыми принципами и безропотно сдать власть чиновникам и силовикам, а после дела Ходорковского и вовсе стало очевидным, что реальная роль частного бизнеса в политике ничтожна и в любой момент может быть вовсе обнулена.

История России последних 100 лет учит, что главная угроза бизнесу всегда исходила от государственной власти. Она неизменно требовала от него полной лояльности, но в решительный момент никак не помогала ему и даже, наоборот, была инициатором репрессий и конфискации. Крах царской власти застал предпринимателей врасплох, Временное правительство умирало на их глазах бессильное и беспомощное, а потом пришли большевики и вовсе сделали террор против буржуазии государственной политикой. Неужели умные и богатые люди не видели, в какую сторону развивается ситуация и чем она для них кончится? И опять современность помогает ответить на

этот вопрос: они предпочитали обманываться, надеясь, что все как-нибудь само наладится и «на это они никогда не решатся».

Между тем пример Венесуэлы показывает, что и в XXI в. обанкротившаяся власть популистов способна действовать по-ленински решительно, натравливая нищее население на предпринимателей и имущие слои, – и этот способ продлить жизнь режима, к сожалению, работает.

Федор Крашенинников

ВЕДОМОСТИ

Госкомпания PDVSA надежнее Венесуэлы

Дефолт по суверенным облигациям инвесторы считают более вероятным, чем по бумагам госкомпаний

Венесуэлу можно сравнить с котом Шрёдингера – страна одновременно находится и не находится в состоянии дефолта. В ноябре Каракас объявил о планах реструктурировать внешний долг и вскоре начал допускать просрочки по выплате процентов держателям облигаций, в результате чего кредитный рейтинг страны опустился до дефолтного. Тем не менее Венесуэла продолжает платить по облигациям. «Никто не понимает, что происходит», – говорит Расс Даллен из инвестбанка Caracas Capital.

Но это не единственный парадокс, касающийся долга Венесуэлы. В ноябре стоимость почти идентичных бондов нефтяной госкомпании PDVSA и суверенных бондов, имеющих похожие сроки погашения и купонные платежи, стала заметно отличаться. Разница возникла через несколько дней после того, как президент Николас Мадуро 3 ноября объявил о реструктуризации долга. Сначала облигации синхронно подешевели, но восстановились их цены уже по-разному. Теперь облигации PDVSA дороже аналогичных суверенных примерно на 6% от номинала.

«Люди считают, что власти скорее допустят дефолт по

суверенным облигациям», – утверждает Даллен. Это имеет смысл, поскольку законодательство обеспечивает суверенным заемщикам иммунитет от конфискации активов в случае дефолта, объясняет он: «Идея в том, что власти будут защищать приносящую им деньги PDVSA и могут продолжать платить, так как в следующие два года не будет крупных выплат по основному долгу».

Период крупных выплат по облигациям PDVSA как раз завершился. В следующем году у Каракаса будет больше проблем с суверенными облигациями, по которым ему придется выплачивать более \$5 млрд процентов и амортизации. В то же время по долгу PDVSA нужно будет заплатить менее \$3 млрд, а несколько месяцев вообще не нужно делать никаких платежей.

Важное событие для инвесторов произошло 24 ноября. Каракас договорился об урегулировании претензий с канадской золотодобывающей компанией Crystalex, желавшей получить активы PDVSA в качестве компенсации за национализацию своих венесуэльских активов. Условия соглашения неизвестны, но это может подтолкнуть правительство Венесуэлы к тому, чтобы защищать PDVSA и допустить дефолт прежде всего по суверенным облигациям, полагаясь на суверенный иммунитет.

Хотя инвесторы и ожидают, что PDVSA продержится дольше, некоторые считают дефолт по обоим типам бондов неизбежным. «Месяц назад я бы сказала, что это вопрос нескольких месяцев или лет, но теперь – неделя или месяцев, – отмечает стратег Nomura Шивон Морден. – Но люди по-прежнему надеются получать платежи, иначе стоимость облигаций была бы минимальной».

Правительство Венесуэлы до сих пор пытается платить, возможно, опасаясь свержения в случае очевидного дефолта. На прошлой неделе Clearstream заявила, что получила платежи по бондам PDVSA, которые нужно было произвести 13 октября. Но она не переведет деньги держателям облигаций, пока они не будут сделаны правильным образом. Инвесторам остается лишь гадать о намерениях правительства. «Мадуро может использовать эту возможность, чтобы подготовить внутри страны почву для будущего дефолта. Или правительство может навивно надеяться, что держатели облигаций пролоббировать отмену санкций и тогда ему будет легче

реструктурировать долг», – говорит руководитель хедж-фонда Gramercy Роберт Кенигсбергер.

По мнению Морден из Nomura, Каракас уже не делает никаких тактических расчетов, а лишь пытается протянуть как можно дольше с имеющимися ресурсами. По ее словам, удовлетворение запросов держателей облигаций, пока собственное население страдает от кризиса, может и не помочь правительству остаться у власти. Морден прогнозирует, что и так крайне низкий импорт уменьшится вдвое до \$5 млрд в 2018 г. «Раньше я считала, что катализатором смены режима будет дефолт, но теперь нельзя исключать и волнения внутри самой страны», – говорит Морден.

Джонатан Уитли

Газета.ru

Вбросы Минфина: бизнес укачал от налоговых маневров

Эксперты предлагают заморозить изменения в налоговой системе на три-четыре года

Одной из ключевых проблем для российского бизнеса остается неопределенность экономической ситуации в стране. Об этом свидетельствуют данные последнего опроса руководителей предприятий. Правительство не выполняет собственное обещание не трогать и не повышать налоги. Последние новации Минфина увеличат фискальную нагрузку более чем на 150 млрд рублей в 2018 году. Эксперты считают, что в ближайшее время надо определить налоговые правила и не менять их три-четыре года.

Росстат опубликовал ноябрьские итоги обследования деловой активности 3,2 тыс. организаций (без малых предприятий). Ведомство зафиксировало повышение предпринимательской уверенности. Но индекс остается в отрицательной зоне в добыче полезных ископаемых (-1%) и обрабатывающих производствах (-4%). В плюсе (5%) находится сектор обеспечения электроэнергией, газом и паром, что связано с наступлением отопительного сезона.

Среди факторов, ограничивающих, по мнению руководителей, рост в добыче

полезных ископаемых и обрабатывающих производства, преобладает неопределенность экономической ситуации, недостаточный спрос на продукцию предприятий на внутреннем рынке и высокий уровень налогообложения.

Схожие данные и у независимых экспертов. Центр конъюнктурных исследований ИСИЭЗ НИУ ВШЭ в сентябре-октябре опросил руководителей свыше 1 тысячи промышленных предприятий из 30 регионов.

Традиционно среди основных факторов, негативно влияющих на производственную деятельность промышленных предприятий, оказались недостаточный спрос на внутреннем рынке, неопределенность экономической обстановки, инфляционная составляющая и недостаток собственных финансовых средств. Об их высоком негативном давлении сообщили соответственно 49, 42, 40 и 36% респондентов.

Вряд ли возможно ждать от предприятий серьезных инвестиционных, инновационных и модернизационных инициатив, если их руководители не очень хорошо представляют себе экономическую ситуацию в стране, а таких экономических агентов, исходя из опроса, почти половина, отмечают авторы исследования.

«Надо признать, что постоянные вбросы в СМИ со стороны Минфина РФ о возможных предстоящих налоговых маневрах, которых, по последней версии, вообще в ближайшее время не будет, несколько нервируют бизнес, вводя «директорский корпус» в зону неопределенности», – подчеркивается в обзоре.

Предприниматели прекрасно понимают, что при дефицитном государственном бюджете, который будет сопровождать экономику страны ближайшие как минимум два года, ждать снижения налогов или даже сохранения сегодняшнего уровня просто нереально. Значит, скорее всего, со следующего года начнутся налоговые или неналоговые изменения.

Для долгосрочного планирования своего бизнеса предпринимателям необходимо в кратчайшее время определиться с будущими налоговыми правилами.

«При этом они должны быть установлены и неприкасаемы на ближайшие три-четыре года. Только тогда руководители предприятий с длинным инвестиционным циклом, а именно эти экономические агенты сегодня преимущественно

формируют основной тренд промышленного производства, смогут составить адекватный бизнес-план», — считают эксперты Центра конъюнктурных исследований.

Первые лица государства неоднократно заявляли ранее, что налоговая нагрузка на бизнес не должна расти и новые налоги вводиться не будут. Но только в следующем году, по подсчетам бизнес-объединений, фискальные выплаты вырастут на 150-175 млрд рублей.

Президенты четырех бизнес-объединений — Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП), «Деловой России», Торгово-промышленной палаты и «Опоры России» — направили президенту России Владимиру Путину письмо, в котором пожаловались на увеличение налоговой нагрузки вопреки существующим договоренностям.

В законе о бюджете на 2018 год вводится сразу три новых платежа: пошлины на импорт станков и оборудования, утилизационный сбор (7%) на средства производства тяжелого и энергетического машиностроения, инвестиционный сбор (25%) в морских портах. Уже существующие сборы индексируются: например, утилизационный сбор на автомобили — на 15%. На 11% вырастут страховые взносы для индивидуальных предпринимателей.

Кроме того, в ноябре Госдума одобрила возвращение налога на движимое имущество, который не взимался с нового оборудования с 2013 года.

Глава РСПП Александр Шохин подтвердил «Газете.Ru» факт обращения представителей бизнеса к Путину. Он отметил, что сумма дополнительных сборов превысит 175 млрд руб. Только налог на движимое имущество добавит 75 млрд рублей, сказал Шохин.

Общая сумма нагрузки может превысить 150 млрд рублей, соглашается сопредседатель «Деловой России» Алексей Репик.

«Дело даже не столько в сумме, это больше вопрос психологического сигнала: эти блоки (на которые увеличивается нагрузка) связаны с конкурентоспособностью, с инвестициями, с приоритетами развития экономики страны», — подчеркивает Репик.

Сделав неосторожный шаг в этом направлении, можно в итоге получить негативный эффект, который перекроет положительный

эффект, полученный бюджетом от новых сборов, добавляет он.

Снижение инвестиционной активности уже наблюдается. Согласно последним данным Росстата, в третьем квартале этого года капвложения выросли на 3,1% по сравнению с аналогичным кварталом прошлого года. Во втором квартале рост был в два с лишним раза выше — 6,3%.

Андрей Клепач, главный экономист Внешэкономбанка, в комментарии по итогам октября отмечает, что «стали более заметными негативные тенденции, сформировавшиеся в третьем квартале». В частности, продолжает ослабляться инвестиционный спрос.

«Всплеск инвестиций во втором квартале, который в основном отражал инвестиции госсектора и топливного комплекса, оказался временным. Инвестиции после сокращения в третьем квартале продолжили снижаться и в октябре», — подчеркивает Клепач.

Косвенно об этом можно судить по данным производства продукции машиностроения, а также строительства, которое тоже второй месяц подряд демонстрирует сокращение выпуска.

В промышленном росте наступила пауза, также констатирует он. По оценке аналитиков ВЭБа, в октябре промышленность сократила отгрузку на 0,5% после снижения на 0,7% в сентябре.

Аналитики Sberbank CIB считают, что в четвертом квартале рост инвестиционной активности, вероятно, также замедлится в соотношении с показателями первого полугодия, что негативно отразится на выпуске некоторых категорий продукции.

«Мы считаем это реакцией экономики на высокие реальные процентные ставки», — полагают они.

В целом, консенсус-прогноз экономистов, который приводит «Центр развития» ВШЭ, предполагает, что экономика вырастет в этом году на 1,8%. Прогноз правительства — 2,1%. За три квартала рост составил 1,6%.

Петр Орехин

Газета.ru **От властей не спрятаться: проверят все до копейки**

Правительство ставит под свой контроль все операции бизнеса и граждан

Власти постоянно вводят новые методы контроля за финансовыми операциями граждан и бизнеса, например, в следующем году может заработать система маркировки табачных изделий. В ближайших планах — запрет на анонимные электронные кошельки и карты, сбор биометрических данных с клиентов банков. Правительство также обсуждает объединение налоговой службы и таможни, и передачу налоговикам контроля за реестром недвижимости.

Маркировка табачной продукции может появиться в 2018 году. Об этом заявил представитель Министерства финансов на совещании в Совете Федерации 23 ноября.

«В настоящее время в правительство уже внесен проект постановления о порядке маркировки табачной продукции специальными электронными метками, и принято решение — вернее, не принято, потому что это проект постановления, — что должен быть проведен эксперимент по маркировке табачной продукции в 2018 году», — приводит слова замглавы департамента налоговой и таможенной политики Минфина Ольги Цибиновой агентство РИА «Новости».

«Это электронная метка, которая позволит заменить, может быть, — это в процессе эксперимента будет выяснено, — федеральную специальную марку, которая клеится на табачную продукцию. То есть по принципу вот этой электронной метки, которая для шуб есть», — сказала она.

Ранее правительство ввело маркировку меховых изделий с помощью электронных меток. Ранее первый заместитель главы Федеральной таможенной службы Руслан Давыдов заявил, что введение маркировки меховых изделий позволило «обелить» рынок в шесть раз в 2016 году. Такой же порядок «обеления» приводит Минпромторг. Федеральная налоговая служба (ФНС), зарегистрировала свыше 9 тыс. участников системы и более 4 млн изделий из натурального меха.

Эксперимент по маркировке идет также в отношении лекарств. Предполагается, что в 2019 году все фармпрепараты должны носить электронную метку. Но участники рынка просят отсрочки, ссылаясь на дороговизну оборудования для маркировки.

Между тем, правительство обсуждает возможность введения маркировки для все новых групп товаров, например, красной и черной икры. Росрыболовство уже разработало соответствующий законопроект, который может начать действовать в 2019 году.

Премьер-министр Дмитрий Медведев пояснял, что маркировка нужна для того, чтобы защитить рынок и население от подделок и контрафакта. Использование различных манипуляций и схем приводит к удорожанию товара, и к тому, что «налоги не в полном объеме поступают в федеральный бюджет».

«Такая система должна быть не только эффективной, но и удобной — и для покупателей, и для предпринимателей, и для государства, чтобы любой человек мог проверить товар с помощью современных устройств», — говорил он.

Медведев подчеркивал, что внедрение системы маркировки позволяет проследить весь путь движения товара — от производства до прилавка.

Александр Косов, руководитель группы практики таможенного права и внешнеторгового регулирования «Пепеляев групп», также говорит, что у властей сейчас есть «большая идея по обеспечению прослеживаемости товаров», чтобы можно было отследить всю цепочку поставок.

«Это позволило бы обеспечить прозрачность в отслеживании уплаты всех обязательных платежей — и таможенных, и налоговых», — отмечает он.

В рамках этой же концепции лежит недавнее предложение первого вице-премьера Игоря Шувалова объединить ФНС и Федеральную таможенную службу.

Главный экономист «Эксперт РА», доцент НИУ ВШЭ Антон Табах считает, что ФНС более «чистая и

продвинутая в технологиях служба», чем ФТС, и если она «съест более «слабую», это, скорее, хорошо».

Если эти две службы будут объединены, то в принципе задача отслеживания товаров на всем жизненном цикле становится выполнимой, добавляет Александр Косов.

Игорь Шувалов высказал предложение передать ФНС контроль и над реестром недвижимости, поскольку одна из главных задач этого реестра заключается именно в сборе налога на имущество.

«С точки зрения облегчения процедуры налогообложения в этом есть смысл, поскольку все будет в одних руках, одного органа. Кроме того, оперативно будет решаться, с какого времени перешло право собственности на тот или иной объект»,

— полагает Тамаз Мстоян, юрист адвокатского бюро «Леонтьев и партнеры».

Но он подчеркивает, что если речь будет идти только о передаче регистрационных функций, а кадастр останется в Росреестре, это будет шаг назад.

Стоит подчеркнуть, что ФНС и ФТС сегодня уже работают в одной структуре, поскольку находятся в ведении Минфина. Финансовое ведомство получило ранее контроль за Росалкогольрегулированием и Единой государственной автоматизированной информационной системой учета производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции (ЕГАИС).

С этого года ФНС передано администрирование страховых взносов во внебюджетные фонды — пенсионный, социального и медицинского страхования. Из того, что приносит доход в федеральный бюджет финансовому блоку остался неподконтрольным Росреестр и Росимущество, которое занимается приватизацией и управлением госсобственностью. Вероятно, это вопрос времени.

В целом, правительство продолжает ставить под полный контроль финансовые операции

населения и бизнеса. Отслеживание товаров — это один из элементов этой кампании. Другие ее направления — ужесточение финансового контроля и надзора за банковским сектором и всевозможными транзакциями.

В декабре российские банки в декабре начнут тестировать единую биометрическую систему, необходимую для внедрения удаленной идентификации физлиц и удаленного предоставления финансовых услуг, сообщили RNS в пресс-службе «Ростелекома», который является оператором данной системы. В декабре стартует процесс тестирования системы ограниченным количеством банков. В масштабе всей страны проект по удаленной идентификации будет запущен после принятия поправок в 115-ФЗ, ориентировочно в середине 2018 года, отмечают в «Ростелекоме». Предполагается, что клиент будет очно подтверждать свою личность в банке, после чего его фото и запись голоса будут направляться в единую биометрическую систему. Собранные данные позволят получить гражданам защищенный удаленный доступ к банковским сервисам.

А государство не просто будет иметь персональные данные, но и будет «знать в лицо» своих граждан.

Чиновники последовательно делают невозможным проведение финансовых операций без раскрытия личности их участников. Вычистить позволит и запрет анонимные «электронные кошельки» платежных систем и неперсонифицированные предоплаченные банковские карты. Соответствующее поручение профильным ведомствам в ноябре дал все тот же Игорь Шувалов.

Последним шагом, который может окончательно закрыть вопрос анонимности, станет запрет на хождение наличных. Впрочем, это дело не ближайших лет.

Минфин также ищет способы вывести в официальное пространство криптовалюты. Сейчас — это один из немногих «островов свободы». Но, судя по всему, это ненадолго.

Петр Орехин, Евгения Петрова, Екатерина Суслова

ОЦЕНКИ, ПРОГНОЗЫ, СТАТИСТИКА

Коммерсантъ[®] **Туроператоры** **переоценили** **межсезонье**

Из-за низкого спроса они снижают цены на путевки

Высокие темпы роста сегмента организованного выездного туризма чрезмерно воодушевили туроператоров, сформировавших обширные полетные программы на период низкого спроса в ноябре—декабре. Но их надежды не оправдались: активность покупателей в межсезонье упала более чем на треть. В результате туроператорам пришлось предлагать скидки до 40%. Вернуть понесенные потери они смогут теперь только летом.

Спрос на организованные туры в декабре резко сократился, свидетельствуют данные Onlinetur.ru. По расчетам компании, по всем направлениям интерес к турам с возвращением до Нового года снизился на 30–40% к аналогичному периоду прошлого года. Представитель Onlinetur.ru Игорь Блинов говорит, что сокращение спроса стимулировало многих крупных туроператоров снижать цены на туры, в результате стоимость путевок на декабрь опустилась примерно на 40%. Эту коррекцию он связывает, в частности, с неоправдавшимися ожиданиями туроператоров: «Многие участники рынка создали слишком обширные программы, рассчитывая, что сформировавшийся летом тренд на резкое увеличение спроса сохранится и в межсезонье».

Туроператоры также заметили падение спроса на туры в предновогодний период. Директор по продажам НТК «Интурист» Сергей Толчин указывает, что на протяжении всего межсезонья спрос ниже прошлогоднего на 15–20%. «В прошлом году Турция полноценно вернулась на рынок лишь к осени, одновременно началось укрепление рубля, в результате чего активизировался отложенный спрос, серьезно сказавшийся на динамике продаж. В этом году этих факторов нет, и спрос оказался меньше, чем многие ожидали»,— объясняет он. Господин Толчин тоже отмечает

снижение средних цен на продаваемые туры в ноябре—декабре. «Но это не окажет серьезного влияния на компании: происходит репрайсинг, потери, понесенные в межсезонье, компенсируются за счет более высокой стоимости новогодних и летних туров»,— уверен он.

В целом по году продажи организованных выездных туров показывают рост: согласно данным Ассоциации туроператоров России, в 2017 году он может составить 57%. Но в следующем году этот темп может замедлиться до 8–10%, ожидают аналитики Промсвязьбанка.

Не все участники рынка замечают текущее снижение спроса на межсезонье. В Travelata.ru считают, что речь идет не о падении, а о существенном замедлении темпов роста продаж. При среднегодовом увеличении количества проданных туров на 80% продажи на декабрь к тому же месяцу прошлого года выросли всего на 10,5%. О росте продаж на декабрь лишь на 10% говорят и в Tutu.ru. Гендиректор Travelata.ru Алексей Зарецкий не видит в этом ничего странного: «С конца ноября и до конца декабря всегда низкие продажи — в компаниях закрывают годовую отчетность, завершают перед Новым годом проекты, мало кто может позволить себе взять отпуск». Кроме того, по словам господина Зарецкого, в ноябре нет ни одного курорта с относительно недолгим перелетом, где море остается теплым.

Согласно данным Level.Travel, наиболее востребованными направлениями периода межсезонья стали Таиланд (20% проданных туров на декабрь), ОАЭ (17%), Индия (12%), Россия (12%) и Вьетнам (12%). Гендиректор компании Дмитрий Малютин отмечает, что наиболее заметно интерес путешественников, запланировавших отпуск на последний месяц года, вырос к ОАЭ. «Год назад в декабре страна аккумулировала лишь 2% спроса, но сейчас она активно продвигается за счет маркетинга, масштабных полетных программ и спецпредложений туроператоров»,— говорит он.

Гендиректор Onlinetours.ru Константин Победкин отмечает, что, хотя на ноябрь—октябрь общее число броней выросло в 3,2 раза, в деньгах рост был скромнее — в 1,6

раза. Хорошую динамику продаж в натуральном выражении господин Победкин связывает как раз с низкими ценами туроператоров. «Так, недельный тур в Сочи на двоих с перелетом и размещением в трехзвездном отеле в декабре можно купить за 8–9 тыс. руб.»,— привел он пример.

Александра Мерцалова

Коммерсантъ[®] **«Черную пятницу»** **разобрали на дни,** **платформы и** **каналы**

Число покупателей в США выросло по сравнению с прошлым годом

Вчера вышли официальные данные старта сезона предновогодних распродаж в США, из которых стало видно, что в этом году ритейлерам удалось привлечь в магазины 174 млн человек, что на 6% больше, чем в прошлом году. Эксперты Национальной федерации розничной торговли США отмечают, что усилия ритейлеров не прошли даром. Теперь люди активно покупают во всех форматах — как онлайн, так и в физических магазинах, а также в течение всего уикенда распродаж — с вечера четверга (Дня благодарения) до конца киберпонедельника.

Следуя установившейся в последние годы тенденции, Национальная федерация розничной торговли США (NRF) публикует данные продаж не только за «черную пятницу», а за весь старт сезона распродаж, который длится четыре дня — с вечера Дня благодарения до конца киберпонедельника. В этом году за этот срок ритейлеры привлекли в свои обычные и интернет-магазины 174 млн американцев, тогда как годом раньше число покупателей было 164 млн. Средний чек на одного покупателя в этом году составил \$335,5 из которых 75% пришлось именно на подарки к Рождеству. В прошлом году каждый покупатель потратил в среднем \$289. Эксперты NRF отмечают, что больше всего в эти дни потратили в магазинах представители старшего поколения миллениалов (25–34 года) — \$419,5.

NRF подчеркивает, что «инвестиции ритейлеров в технологии оправдали себя, поскольку общий поток потребителей распределился по всем каналам продаж и на все дни распродаж». 64 млн человек покупали товары и в интернете, и в обычных магазинах. 58 млн человек предпочли делать покупки только через интернет, а 51 млн — только в обычных магазинах. Потребители, делавшие покупки через разные каналы, потратили в среднем на \$82 больше, чем те, кто покупал только в интернете, и на \$49 больше тех, кто закупался только в обычных магазинах.

Хотя «черная пятница» все еще остается самым популярным днем для походов в обычный магазин (77 млн человек), все больше людей предпочитают идти за покупками в субботу (Small Business Saturday — «суббота малого бизнеса») — 55 млн, именно эти два дня стали самыми популярными для шопинга в физических магазинах. В сегменте интернет-продаж «черная пятница» уступила первенство киберпонедельнику — 66 млн против 81 млн покупателей.

Наиболее популярными местами для шопинга стали универмаги, где покупки совершили 43% покупателей. Вплотную к ним подобрались интернет-магазины (42%), на третьем месте идут магазины электроники (32%). Наиболее популярными покупками стали одежда или аксессуары (58%), игрушки (38%), книги (31%), электроника (30%) и подарочные карты/сертификаты (23%). «Все ключевые факторы оказались в порядке для того, чтобы потребители смогли воспользоваться хорошими предложениями ритейлеров», — отметил глава NRF Мэттью Шей. — Хорошая погода, низкий уровень безработицы, высокий уровень потребительского доверия — все это привело к тому, что люди охотно пошли как в обычные, так и в интернет-магазины».

Евгений Хвостик

Коммерсантъ[®] **Экономика России** **растет на нефти и** **стабильности**

Всемирный банк ожидает
увеличения ВВП на 1,7%

Рост цен на нефть, макроэкономическая стабильность и благоприятная внешняя

конъюнктура способствовали возобновлению роста российской экономики — по итогам 2017 года он должен достичь 1,7%, говорится в докладе Всемирного банка (ВБ) по России. Несмотря на позитивную оценку денежно-кредитной политики российских властей и их усилий по бюджетной консолидации, ВБ отмечает сохранение уязвимостей в банковской сфере и по части благосостояния населения.

Как отмечает в докладе ВБ, рост экономики, начавшийся во второй половине 2016 года, продолжился в этом году, и заметное убыстриение отмечено во втором квартале. Главным драйвером этого роста называется восстановление внутреннего спроса. Впрочем, слабый инвестиционный спрос обусловил замедление темпов в третьем квартале.

Основной вклад в ВВП, как и прежде, вносят добыча полезных ископаемых и неторгуемые секторы экономики: госуправление и обеспечение военной безопасности, транспортная сфера.

Рост производства в обрабатывающих отраслях был невысоким. Быстрее других рос сектор ИТ (в ВБ особо отметили стремительный прогресс страны в развитии цифровых технологий) и сельское хозяйство (благодаря рекордному урожаю). По итогам 2017 года рост экономики составит 1,7%, прогнозируют в ВБ. В 2018 и 2019 годах рост, как и прежде, ожидается на уровне 1,8%.

Несмотря на рост реальных зарплат на фоне небольшого снижения безработицы (самая низкая в Москве — 1,3%, самая высокая в Ингушетии — 27%) и низкой инфляции, рост реальных располагаемых доходов населения остался в отрицательной зоне, подчеркивают в ВБ. При этом доля экономически благополучного населения снизилась с 48,2% в 2015 году до 46,3% в 2016-м.

ВБ позитивно оценил денежно-кредитную политику, проводимую ЦБ, назвав ее осмотрительной и соответствующей принципам таргетирования инфляции.

Впрочем, необходимость проведения санации двух крупных частных банков в августе-сентябре 2017 года свидетельствует о сохраняющейся уязвимости российской банковской системы, указывается в докладе. В ВБ также опасаются, что долгосрочным эффектом этих мер может стать увеличение доли государства в банковском секторе.

В докладе отмечается сохранение курса на бюджетную консолидацию

со стороны правительства и введение нового бюджетного правила с января 2019 года, которое смягчит влияние внешней волатильности рынков на бюджет и реальный валютный курс. По словам ведущего экономиста по России Аপুরвы Санги, бюджетное правило, опирающееся на фиксированную эталонную цену на нефть, является важной структурной реформой. «Наряду с переходом к таргетированию инфляции бюджетное правило демонстрирует твердую приверженность российских властей углублению макроэкономической стабильности», — отметил господин Санги.

Надежда Краснушкина



России подрезали **рост**

Morgan Stanley спрогнозировал
динамику отечественного ВВП

Банк Morgan Stanley усомнился в способности российских властей разогнать экономику страны до 3% к 2020 году. После президентских выборов не стоит ждать больших структурных реформ, пишут аналитики

Недостижимый рост

Цель ускорения роста российской экономики хотя бы до 3%, которую ставит Минэкономразвития, вряд ли будет достигнута, следует из прогноза банка Morgan Stanley, посвященного экономикам Центральной и Восточной Европы, Ближнего Востока и Африки (СЕМЕА), с которым ознакомился РБК. В декабре 2016 года по итогам своего послания Федеральному собранию президент Владимир Путин поручил правительству разработать комплексный план действий на 2017–2025 годы, который обеспечит российской экономике в 2019–2020 годах темпы роста выше мировых. Согласно целевому сценарию Минэкономразвития (.pdf), к 2020 году рост ВВП должен составить 3,1%. Аналитики Morgan Stanley не верят в реализацию структурных реформ и считают, что без них годовой рост не превысит 1,8%.

Так, в бюджете на 2018–2020 годы нет ни увеличения расходов на развитие человеческого капитала, ни масштабных приватизационных

планов, пишут эксперты. Стимулирующие меры, которые власти могут одобрить до президентских выборов, вряд ли будут масштабными, полагает Morgan Stanley. Зарплаты госслужащих будут проиндексированы только на 4% (прогнозная инфляция 2018 года), тогда как пенсии, скорее всего, будут повышены лишь на 2,7% (ожидаемая инфляция на конец 2017 года), прогнозирует банк.

«Все прогнозы и базовый прогноз Минэкономразвития показывают, что на ближайшие три года базовый инерционный рост составляет примерно 1,5% ежегодно, — говорил на Петербургском международном экономическом форуме минувшим летом председатель Центра стратегических разработок (ЦСР) Алексей Кудрин. — То есть мы попали в этот тренд, из которого никак не можем выйти, не можем поднять темпы экономического роста» (цитата по ТАСС). Он считает, что ключевым фактором, который позволит поднять темпы роста ВВП до 3,5%, должна стать производительность труда.

Сверхдоходы на 2 трлн

В третьем квартале 2017 года рост ВВП России неожиданно

замедлился до 1,8% (год к году) с 2,5%. Экономика даже сократилась на 0,1% по сравнению с предыдущим кварталом с поправкой на сезонность, отмечает Morgan Stanley. В результате банк снизил свой прогноз по росту ВВП в 2017 году с 2 до 1,8%. Минэкономразвития не планирует менять прогноз по росту ВВП на 2,1% на конец года, несмотря на представленные Росстатом данные за третий квартал, сказал 15 ноября глава Минэкономразвития Максим Орешкин.

В 2018 году российская экономика, по прогнозу Morgan Stanley, вырастет на 2,3%. Этому будут способствовать более высокие цены на нефть (\$62 за баррель против ранее ожидавшихся \$53), а также увеличение потребительских расходов на 4%. Последнему будет способствовать рост доходов домохозяйств на фоне ожидаемой индексации заработных плат бюджетников и замедления инфляции. Рост инвестиций в основной капитал ускорится в условиях улучшения конъюнктуры, обновления оборудования, а также активизации строительства к чемпионату мира по футболу 2018 года, считают аналитики. Но в 2019 году, после президентских выборов,

банк ждет замедления роста ВВП до 1,8% из-за эффекта высокой базы и снижения цен на нефть.

Поскольку инфляция будет соответствовать целевым показателям ЦБ, регулятор будет снижать ставку постепенно, следует из прогноза. По мнению Morgan Stanley, ЦБ снизит ставку в четыре этапа по 25 б.п., до 7% к концу 2018 года. В 2019 году ставка может опуститься до 6,5%, но это предел, учитывая повышенные инфляционные ожидания населения и бизнеса.

По прогнозу банка, средняя цена на нефть в 2018 году составит \$62 за баррель, что на \$18 выше прогнозных показателей бюджета, и принесет казне 2 трлн руб. дополнительных нефтегазовых доходов (2,1% от ВВП). Но Минфин будет придерживаться бюджетного правила и направлять эти сверхдоходы в резервный фонд. С учетом изменения формулы закупок валюты объем закупок валюты Минфином увеличится до \$33 млрд в 2018 году, ожидают аналитики. В этих условиях корреляция рубля с нефтью ослабнет, считает банк.

Олег Макаров

ФИНАНСЫ

ВЕДОМОСТИ

В России проведен первый платеж по блокчейн

Если его легализуют, клиент не будет знать о способе транзакции

Крупнейшие государственный и частный банки – Сбербанк и Альфа-банк – провели первую платежную транзакцию с помощью технологии распределенных реестров (блокчейн). 28 ноября «Мегафон» перечислил со счета в Альфа-банке 1 млн руб. своей дочерней компании «Мегалабс» на счет в Сбербанке – транзакцию верифицировали с помощью четырех серверов, рассказали представители банков и «Мегафона».

Сбербанк привлек к проекту партнеров, имеющих опыт работы с блокчейном, объяснил руководитель «Сбербанк СИБ» Игорь Буланцев. В октябре «Мегафон» выпустил в пользу Райффайзенбанка облигации на 0,5 млрд руб., учет прав по которым происходил по блокчейну. Эта технология использует децентрализованную сеть компьютеров для верификации финансовых транзакций.

Первая в России операция на блокчейне проводилась в приватной сети, доступ в нее разрешен только определенному списку участников. Сервис определения единого порядка транзакций и удостоверяющий центр сети были установлены на IT-инфраструктуре Сбербанка, продолжает Буланцев. Госбанк и Альфа-банк установили необходимые узлы сети блокчейн и клиентское приложение наподобие «личного кабинета». Во сколько обошлись банкам эти нововведения, их представители не раскрыли.

При транзакции в закрытой сети не нужно подтверждение нескольких узлов, достаточно двух сторон, объясняет советник председателя Внешэкономбанка Владимир Демин. То, что у Сбербанка три узла, а у «Альфы» – один, говорит о том, что Сбербанк готовится масштабировать сеть и проверяет, как она может работать с условными несколькими банками, уверен он. Публично блокчейн можно использовать только при наличии трех узлов, замечает основатель группы компаний Blockchain.ru Дмитрий Мацук.

Запись транзакции происходит на основании выполненного смарт-контракта – электронного алгоритма, в котором содержатся данные об условиях сделки, подтверждаемые всеми ее участниками, рассказывает Буланцев. Участники могли отслеживать статус платежа в режиме онлайн, а также имели доступ ко всей истории операции на блокчейне, добавляет представитель «Мегафона». В блоке цепочки хранятся подтвержденные участниками сети данные о совершенной транзакции: все реквизиты, необходимые для расчетов, говорит Буланцев.

Но если по каким-то причинам транзакцию потребуется отменить, платформа позволяет создавать новые компенсирующие транзакции, которые вносят в блок исправленную запись.

Блокчейн в России пока не регулируется. В октябре президент Владимир Путин поручил ЦБ и правительству до 1 июля 2018 г. описать в законодательстве понятия технологии распределенных реестров, токена и смарт-контракта.

Вчерашняя транзакция не противоречит закону, уверен Буланцев, она регулировалась четырехсторонними соглашениями об обмене платежной информацией всеми участниками. Расчеты проходят по реальным счетам, а блокчейн лишь канал межбанковского сообщения, замечает директор центра поиска и разработки инноваций Альфа-банка Денис Додон, поэтому особое регулирование тут не нужно.

Ключевой аспект – юридическое сопровождение таких сделок, подчеркивает вице-президент по IT Промсвязьбанка Андрей Овсянников, если юридически вопрос будет решен, то популярность блокчейна в финансовом секторе будет расти. Эксперимент Сбербанка на техническом уровне несложен – для этого на рынке уже есть немало технологий, заключает Овсянников.

ВТБ концентрируется на работе с платформой мастерчейн (работает по тому же принципу, что и блокчейн) в ассоциации «Финтех» (создана при участии ЦБ), говорит начальник управления цифровой трансформации банка Алексей Чубарь: «Мы сотрудничаем по проектам «Цифровые закладные», «Аккредитивы» и «Банковские гарантии».

Обычный межбанковский перевод может занимать до 30 часов, а с блокчейном проходит за минуты, хвалится Буланцев. Перевод прошел мгновенно, подтверждает финансовый директор «Мегафона» Геворк Вермишян. Кроме того, блокчейн снизит затраты на IT-инфраструктуру и себестоимость транзакции, говорят Буланцев и Додон. Насколько, банкиры не раскрыли. Ожидается, что в десятки раз, отмечает Демин.

Цель Сбербанка – проводить транзакции через обычный «личный кабинет», поделился Буланцев. Если сервис надежен и легитимен, то особенности технологий останутся на уровне бэк-офиса, а клиент даже не будет знать, что при транзакциях был использован блокчейн.

ЦБ не ответил на запрос.

Анна Холявко, Павел Кантышев

ВЕДОМОСТИ

Russian Standard допустила дефолт по еврооблигациям

Держатели намерены взыскать залог по этим бумагам – 49% акций банка «Русский стандарт»

Дефолт по еврооблигациям Russian Standard Ltd Рустама Тарико уже наступил. Размер эмиссии, согласно данным Reuters, \$451 млн. Основания для дефолта были еще в начале месяца – спустя три дня после невыплаты купона, случившейся 27 октября, сообщил трасти выпуска – лондонское подразделение Citibank – держателям (с документом ознакомились «Ведомости»). Такой документ действительно приходил, подтверждают два брокера, среди клиентов которых есть держатели этих бумаг, и портфельный управляющий.

Еврооблигации Russian Standard Ltd выпущены в 2015 г. при реструктуризации двух субординированных выпусков облигаций банка «Русский стандарт» на \$350 млн и \$200 млн с погашением в 2020 и 2024 гг. Держатели субординированных облигаций получили 18% номинала и те самые новые еврооблигации,

залогом по ним стали 49% акций банка «Русский стандарт». Еврооблигации с погашением в 2022 г. обращаются на Франкфуртской бирже, купон – 13%. Последняя купонная выплата должна была произойти 27 октября, держатели денег не получили.

А в сентябре стало известно, что Russian Standard Ltd намерена провести идентификацию держателей еврооблигаций. Тогда инвесторы заранее собрали коалицию из более чем 25% держателей выпуска, чтобы не допустить повторной реструктуризации долга.

На прошлой неделе компания вновь начала идентифицировать держателей: через европейский депозитарий Russian Standard Ltd сообщила, что ведет переговоры с держателями, чтобы достичь с ними соглашения. В случае если инвестор захочет связаться с эмитентом и обсудить ситуацию с еврооблигациями, ему необходимо направить эмитенту свои данные и указать количество бумаг, которыми он владеет, сообщила компания инвесторам (с текстом сообщения ознакомились «Ведомости», его достоверность подтвердили два брокера и портфельный управляющий). «Это первый контакт эмитента с держателями, он впервые предоставил адрес для связи», – говорит один из брокеров.

Представитель холдинга «Русский стандарт» с такой позицией не согласен. «Как мы и сообщали ранее, эмитент облигаций (компания специального назначения – SPV, в группу «Русский стандарт» она не входит) в настоящее время продолжает переговоры с крупнейшими держателями облигаций. Мы считаем, что они проходят конструктивно и, как ранее сообщалось, облигации SPV не имеют никакого отношения к деятельности банка «Русский стандарт», – заявил он «Ведомостям». – Новостей нет, и за последние несколько недель изменения в юридическом статусе еврооблигаций не происходило».

Russian Standard Ltd действительно отправляла такое уведомление несколько недель назад, говорит человек, близкий к одному из фондов, инвестировавших в бумаги. Эмитент намерен выявить держателей, чтобы обсудить с ними повторную реструктуризацию долга, считает он: «Я знаю только один фонд, который готов обсуждать реструктуризацию, и это не мы».

Инвесторы намерены взыскать залог по бумагам – 49% акций банка «Русский стандарт», уверяет человек, близкий к одному из фондов.

Помимо этого они хотят получить места в совете директоров и право провести судебную экспертизу, знает представитель другого держателя облигаций.

Если держателям удастся этого добиться, акционерами банка могут стать иностранцы. ЦБ по традиции отказался комментировать ситуацию в действующем банке, запрос в Федеральную антимонопольную службу остался без ответа.

Держатели облигаций, владеющие в совокупности не менее 25% выпуска, должны дать инструкцию трасти обратиться взыскание на предмет залога, говорит партнер Tertychny Agabalyan Иван Тертычный, таким образом, 49% акций банка «Русский стандарт» могут быть проданы на публичных торгах или напрямую третьему лицу. «В любом случае покупателю придется заручиться предварительным согласием ЦБ. Даже если договор залога и предусматривает возможность оставления предмета залога залогодержателем за собой, вряд ли условия выпуска облигаций предусматривают возможность дальнейшего распределения акций банка между держателями облигаций», – замечает он. Представитель холдинга «Русский стандарт» не ответил на вопрос, планирует ли холдинг выкупить 49% акций банка, если они перейдут держателям бондов.

Александра Астапенко, Анна Еремина, Эмма Терченко

Коммерсантъ[®] ФНС раскрывает тайну счета

Служба готова поделиться данными банков

Помочь решить проблему «спящих» счетов в банках хочет Федеральная налоговая служба (ФНС), раскрыв соответствующую информацию компаниям и гражданам. Для этого достаточно подать заявление в любую налоговую инспекцию. Опция может быть полезна, поскольку даже по счетам, не используемым годами, банки нередко продолжают начислять комиссии. Однако юристы предостерегают, что инициатива налоговиков может быть сопряжена с рисками утечки конфиденциальной информации.

ФНС обнародовала письмо №ГД-4-14/22798@, в котором сообщила о готовности раскрывать налогоплательщикам (физическим и

юридическим лицам) информацию обо всех имеющихся у них счетах в банках. Инициатива выглядит полезной для граждан, которые смогут через налоговиков выявить «спящие» счета (открытые ранее в каких-то целях, но неиспользуемые). Также она полезна и взыскателям, которые смогут выявить все счета должника и обратиться на них взыскание.

Как следует из текста письма, «обоснованием (мотивом) запроса является конкретная цель», которую следует указать в письме-запросе. Как сообщили «Ъ» в ФНС, взыскателям в запросе в качестве основания необходимо сослаться на закон «Об исполнительном производстве». Если же нужна информация о собственных счетах компании или гражданина, в запросе нужна ссылка на закон «Об информатизации, информационных технологиях и о защите информации». Кроме того, потребуются указать ФИО и паспортные данные физлица или же наименование, ИНН и ОГРН организации. Ответ на запрос можно получить лишь при личной явке в ИФНС, предъявив паспорт и доверенность (если получается информация о счетах организации). В ИФНС возможно получить лишь информацию о тех счетах, о которых сообщают налоговикам банки, – расчетных, вкладов и депозитов. И лишь о собственных (или счетах родственника при предоставлении доверенности от него).

Проблема «спящих» счетов актуальна, отмечают эксперты. «Проблема счетов, не используемых клиентами, актуальна для многих банков», – отмечает директор департамента правового обеспечения ХКФ-банка Александр Гонтаренко. – Появляются они по ряду причин – например, счет открывается как технический при получении гражданином кредита, потом кредит гасится, а счет остается». При этом, продолжил он, нередки случаи, когда первые два года банк не начислял комиссию за пользование счетом, а потом начал – и в итоге клиент еще и оказывается должен банку. «В Банк России поступают подобные обращения, – отметили в пресс-службе ЦБ. – В частности, поступают жалобы на списание комиссии за обслуживание «спящего» счета (срок действия карты давно истек, клиент счетом не пользуется, возможности прийти лично в офис банка нет), на начисление комиссии за период, в котором несколько месяцев не было операций по счету, а также на то, что банк берет ежегодную комиссию за обслуживание пластиковой

карты, которая клиентом не используется». ЦБ пытался решить эту проблему через кредитные организации (см. «Ъ» от 13 октября). Однако полной информации о счетах регулятор гражданам предоставить не может.

Проблему «спящие» счета представляют и для банков, которые вне зависимости от взимания комиссий обязаны администрировать их. Но особенные сложности возникают у кредитных организаций, когда такие счета «просыпаются». Банк России считает подобные пробуждения подозрительными с точки зрения антиотмывочного законодательства (см. «Ъ» от 21 апреля 2016 года), что чревато дополнительными расходами на комплаенс.

Компаниям предложение ФНС также может быть полезно. «Например, в спорах в ИФНС о доначислении налогов, когда компания добивается отмены обеспечительных мер в виде ограничения движения по счету,— отмечает партнер Taxology Алексей Аргюх.— Суду важно предъявить не только остатки по счетам, но и документ из ИФНС с перечнем всех счетов».

Впрочем, в готовности ФНС раскрывать налогоплательщикам информацию об их счетах есть и риски. «Нельзя исключать ситуаций, при которых в ИФНС будут представлять информацию о счетах не по нотариальной, а по простой доверенности,— отмечает глава коллегии адвокатов «Старинский, Корчаго и партнеры» Евгений Корчаго.— В этом случае нет возможности удостовериться, что подпись на доверенности подлинная, и информация может стать доступна третьим лицам. И крайне важно, чтобы ФНС не забывала об этих рисках».

Вероника Горячева

Коммерсантъ[®] **За банкротов** **ответят свыше**

ВС уточнил правила привлечения к ответственности контролирующих лиц

Верховный суд (ВС) РФ подготовил разъяснения о том, как в рамках дел о банкротстве привлекать к ответственности лиц, контролирующих должника. Однако юристы считают, что документ не содержит четких критериев для определения контроля и дает в этом вопросе слишком широкую свободу судам.

Пленум ВС представил проект постановления о привлечении к ответственности контролирующих должника лиц (КДЛ) при банкротстве. В июле были приняты поправки к закону о банкротстве, ужесточившие ответственность КДЛ и расширившие круг таких лиц, чтобы повысить шансы кредиторов на получение денег. Сейчас эти шансы невелики: за январь—октябрь процент погашения требований, по данным Федресурса, составила всего 5,2%. При этом число исков к КДЛ растет — за два года суды удовлетворили 27% таких требований о взыскании в целом на 13 млрд руб. и 18% исков о субсидиарной ответственности на 138 млрд руб.

Чтобы считаться КДЛ, лицо должно иметь возможность давать должнику обязательные указания либо иным образом определять его действия. Достаточно значительного влияния на принятие «существенных деловых решений», но при этом само по себе участие в органах управления еще не свидетельствует о наличии статуса КДЛ. Таковым может быть признано и лицо, под чьим влиянием заключена сделка, если она изменила «экономическую или юридическую судьбу должника».

От судов требуется проверить степень вовлеченности возможного КДЛ в управление и оценить его влияние на принятие решений. Номинальные директора должны отвечать солидарно с фактическими управленцами, но размер ответственности первых может быть снижен, если они раскроют информацию о реальном руководителе или его имуществе, что поможет взыскать долги. КДЛ может быть привлечено к ответственности даже за бездействие. Избежать ответственности КДЛ может, если его действия «не выходили за пределы обычного делового риска» и не были направлены на нарушение прав и интересов кредиторов.

Проект документа, отправленный на доработку, вызвал массу вопросов у юристов. По мнению партнера АБ ЕПАМ Валерия Еременко, проект ВС дает широкое усмотрение судам, а ряд введенных понятий носит оценочный характер, что может привести к формированию противоречивой практики. «Ни закон, ни разъяснения ВС не позволяют выявить объективный критерий для определения существенности актива, вреда или прибыли, хотя эти показатели играют ключевую роль»,— говорит он.

Мнения экспертов по поводу того, чью жизнь, должника или кредиторов, облегчат разъяснения ВС, разошлись. Партнер АБ «Линия права» Владислав Ганжала подчеркивает, что управляющему и кредиторам будет достаточно представить косвенные доказательства, а опровергать все придется КДЛ, которое обязано раскрыть документы и представить подробные объяснения. Партнер КА «Юков и партнеры» Светлана Тарнопольская добавляет, что ВС разрешил судам самим квалифицировать требования к КДЛ как убытки при недоказанности оснований привлечения к субсидиарной ответственности.

В то же время ВС сузил понятие КДЛ и основания для привлечения лиц к субсидиарной ответственности по сравнению с тем, как это предлагала ФНС в письме от 16 августа, отмечает Валерий Еременко. Налоговики предлагали судам признавать лицо контролирующим по любым основаниям, включая совместное проживание, длительную совместную служебную деятельность или обучение. Светлана Тарнопольская полагает, что подход ВС усложнит задачу управляющего и кредиторов: «Проект говорит о недопустимости формального подхода. Так, сам факт родства с КДЛ не доказывает контроля родственника над должником, недостаточен и факт участия в органе управления. Но как контроль тогда вообще доказывать?»

Анна Занина, Андрей Райский

ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС



Договор дороже сланца

Подписанное соглашение намеряно. Принесло ли оно выгоды России, и стоит ли ей участвовать в нем дальше?

Почти год назад 23 страны-экспортера нефти (12 членов ОПЕК и еще 11 стран-экспортеров) договорились резко сократить добычу ради более высоких и стабильных цен. С тех пор соглашение успели продлить, и теперь срок его действия истекает в марте 2018 года. Впрочем, еще как минимум одной пролонгации не избежать. «Деловой еженедельник "Профиль"» разобрался в том, что соглашение ОПЕК+ уже дало его участникам, и чего ждать дальше.

Сокращение ради роста

К декабрю 2016-го, когда стороны подписали соглашение в Вене, нефтяная отрасль уже более двух лет переживала не лучшие времена. Начав стремительно падать весной 2014 года, цены на фьючерсы марки Brent дошли до дна (чуть меньше \$27,1 за баррель в январе 2016-го), чуть оттолкнулись от него и весь 2016 год колебались в диапазоне \$40–50.

По условиям договора, все 23 страны должны были сообща сократить добычу на 1,7–1,8 млн баррелей в сутки. Около 300 тысяч из них пришлось на Россию (почти половина от квоты 11 стран, не входящих в ОПЕК), – до 10,9 млн баррелей в день. Причем нашей стране повезло – за точку отсчета взяли показатели октября 2016-го, когда отечественные нефтяники добывали рекордные 11,2 млн баррелей в сутки. И впоследствии власти вовсю пользовались такой удачей.

Расчет здесь простой: чем меньше предложение, тем выше цены. Очевидно, участники соглашения надеялись взвинтить

цены настолько, чтобы вовсе не заметить сокращения экспортных объемов. Хотя некоторые, как, например, министр энергетики Саудовской Аравии Халид аль-Фалих, это отрицали. «Котировки не являются прямой целью этого соглашения. У нас нет таких идей. Цены установит рынок, они должны быть достаточно привлекательными для притока инвестиций и обеспечения сбалансированного рынка», – говорил он, добавляя, что продлевать документ вряд ли потребуются – уже с середины 2017 года котировки будут регулироваться естественным образом, и «каждый будет производить столько, сколько пожелает».

Риторика российских властей с самого начала выглядела довольно странно. Министр энергетики Александр Новак, ставивший подпись под документом, сразу пообещал, что Москва полностью выполнит взятые на себя обязательства. Более того, Россия вместе с Оманом, Алжиром, Кувейтом и Венесуэлой вошла в специальную комиссию по мониторингу, чтобы контролировать других участников. Но при этом отдельные нефтяные компании внутри страны никто не сможет принудить сокращать добычу.

«Все договоренности носят добровольный характер, и корректировка планов компаний – это тоже в первую очередь решение компаний. Самое главное, чтобы в целом по стране соблюдалось определенное снижение объема добычи. Это сложный механизм», – говорил Новак, уточняя, что предварительно обсуждал с игроками рынка все последствия соглашения с ОПЕК.

Уже через несколько дней компании подтвердили, что готовы сокращать объемы своей добычи и делать это сообща – пропорционально доле каждого игрока в общем рынке. Впрочем, искренность таких намерений вызывала вопросы. «Публично все компании сделку поддерживают, хотя бывают исключения. Вот, например, «Роснефть» писала письма в Минприроды и Минэнерго. Даже главный исполнительный директор «Роснефти» Игорь Сечин

высказывался однажды, что не понимает, зачем его компания в этом участвует, потому что она инвестировала недавно в новый проект», – говорит ведущий эксперт Фонда национальной энергетической безопасности Станислав Митрахович.

«И это вполне справедливо. Но даже «Роснефть» не хочет быть официальным противником сделки. К скептикам можно отнести и «Газпромнефть», и «ЛУКОЙЛ», – продолжает эксперт. – Первая тоже вложила в месторождения и, если откажется сейчас от них, потеряет существенную часть выручки. Второй даже открыто просил компенсации у правительства [и получил отказ] – устами своего совладельца Леонида Федун. Но все равно можно сказать, что компании ведут себя более или менее лояльно. Но это не значит, что нефтяники в одночасье стали сторонниками самоограничений. Если в 2017 году они готовы были их терпеть, то вот в 2018-м, когда мы увидим ошутимое снижение добычи, бизнес будет не в восторге. Думаю, постепенно будет нарастать давление на правительство со стороны нефтяных компаний, чтобы из сделки выйти», – считает Митрахович.

В мае, когда пришло время продлевать соглашение, Новак снова рассказывал про полную поддержку со стороны рынка. И в ней снова возникли сомнения. Аналитики подсчитали, что одно только продление договора и только в 2017 году обернется для российских нефтяников убытками в 70 млрд руб. Причин несколько: рост налогов, укрепление рубля (такое нежелательное для экспортеров), непосредственно снижение добычи. Все эти факторы перекрывают положительный эффект от повышения цен.

Бюджет же, напротив, останется в плюсе размером 1,5 трлн руб. (800 млрд в нынешнем году и 700 млрд – в следующем; данные компании VYGON Consulting). У Минэнерго цифры чуть поскромнее: пессимистичный прогноз дает общую выгоду 700 млрд руб., оптимистичный – чуть больше 1 трлн руб. Добиться таких результатов удастся за счет двух факторов: возросших цен (в первой половине

ноября баррель нефти марки Brent стоил \$63) и наращивания трудноизвлекаемых запасов (тот случай, когда властям играют на руку те самые рекордные октябрьские показатели, взятые за точку отсчета, – даже снижение добычи относительно них оборачивается ростом по сравнению со средним уровнем 2016 года).

Что нам от роста нефтяных цен?

Парадокс ситуации заключается в том, что эти нефтяные допдоходы нашему бюджету, видимо, вовсе не нужны. В июне были приняты поправки в бюджет на 2017 год, которые учли рост цен на нефть выше бюджетного прогноза (\$40 за баррель). Их оказалось почти 1 трлн руб. Из них 830 млрд руб. «пустили под нож» – на сокращение дефицита бюджета с 3,2% до 2,1% ВВП. На доприходы отправили меньше трети допдоходов, причем почти половина дофинансирования пошла на секретную часть расходов (в основном армия и закупки вооружений). Людям от роста нефтяных цен в результате сделки ОПЕК+ ни тепло ни холодно – они этих денег почти не увидели.

Некоторых поблажек от государства нефтяникам добиться все же удалось. Официально они никак не связаны с ОПЕК+. Но тут на помощь пришла масштабная налоговая реформа отрасли, которую правительство задумало еще три года назад. С 2018 года на отдельных месторождениях Западной и Восточной Сибири с годовой добычей не более 15 млн т начинается действовать эксперимент по постепенной замене НДС и экспортных пошлин новым налогом – на добавленный доход (НДД). По своей сути он будет максимально приближен к традиционному налогу на прибыль и станет рассчитываться для каждого месторождения по формуле: доход от продажи сырья минус расходы на добычу и транспортировку. НДС и экспортная пошлина пока остаются, но уменьшаются.

Конечная цель правительства – оставить НДД единственным источником нефтегазовых доходов бюджета. Правда, сделать это удастся не раньше 2022 года. Сами власти пока еще не знают, какого эффекта ждать от новой схемы. Минфин опасается, что казна серьезно недосчитается доходов – ведь речь идет о замене двух сборов одним. К тому же у компаний появится хороший стимул занижать прибыль с помощью фиктивных расходов, как это делают их коллеги в других отраслях экономики. Минэнерго успокаивает тем, что нефтяники будут охотнее

наращивать добычу и увеличивать налогооблагаемую базу. И снова в дело вступает рекордная добыча прошлого октября. Обе стороны сходятся в том, что новый порядок с НДС позволит уйти от бессистемной раздачи льгот по НДС (напоследок их успела зацепить «Роснефть» для Самотлорского месторождения, взамен пообещав нарастить добычу).

Заместитель гендиректора Института национальной энергетики Александр Фролов не видит причин для убытков российских нефтяников – они и без всяких компенсаций и льгот способны зарабатывать и вкладываться в развитие. «Наши компании не так зависимы от цен на нефть в долларах. И даже, напротив, благодаря девальвации рубля несколько лет назад снизилась себестоимость добычи в долларовом выражении. Рублевая же выручка наших компаний осталась примерно на том же уровне. А некоторые – «Газпром», «Роснефть» – даже показывали весьма хорошие финансовые результаты. Те, кто заранее озаботился расширением премиального сегмента, оказались в еще большем выигрыше. Они, конечно, страдали от кризиса, но если мы возьмем такой сегмент, как масла, он оказался в очень хорошем положении во многом благодаря девальвации».

«И тут подоспело соглашение с ОПЕК. Можно однозначно сказать, что полученные благодаря ему сверхдоходы будут пущены на инвестиции в отрасль и ее развитие. По той банальной причине, что в каждой нефтегазовой компании есть стратегия развития, включающая планы по модернизации производственных мощностей. И эти планы если и корректировались за время кризиса, то незначительно. А сейчас, на фоне растущих цен, тем более нет повода отказываться от этих планов, – рассуждает Фролов. – Можно сказать, что модернизация и не останавливалась за прошедшие годы. Возьмем хотя бы Московский НПЗ, Омский. Кроме того, российские компании вкладывают деньги в свои активы за рубежом. Та же самая «Газпромнефть» и ее крупнейший зарубежный актив в сербском Панчево. Они сейчас начали новый цикл модернизации, который сделает этот завод мировым лидером по глубине переработки – 99,2%. Как внутри страны, так и вне ее российский нефтегаз вкладывал и будет вкладывать деньги в модернизацию. Это даже не особо зависит от ценовых условий».

Так что же в итоге? Кому соглашение с ОПЕК оказалось выгодным, а кому принесло только потери? Имело ли оно вообще смысла

в нынешних российских реалиях? Собеседники «Делового еженедельника «Профиль» оценивают ситуацию по-разному.

Избавились от запасов

«Можно сказать, что сделка в целом удалась. Просто потому, что она хотя бы временно поспособствовала росту цен на нефть. Другое дело, что доходы для бюджета, о которых говорят власти, когда подсчитывают результаты, возможно, являются завышенными. Тот триллион рублей, о котором рассуждает министр Новак, мне представляется преувеличенным. Мы не знаем, какой была бы цена на нефть, если бы сделки ОПЕК+ не было. Возможно, она бы выросла и по другим соображениям. Например, из-за нарастающих проблем в исламской индустрии [недавний политический кризис в Саудовской Аравии, приведший к росту котировок], – говорит Станислав Митрахович из Фонда национальной энергетической безопасности. – Но сам факт повышения цен произошел. Это несомненно и позитивно. На современном рынке нефти, учитывая его спекулятивность и огромное множество психологических факторов, большее влияние, может быть, оказало не сокращение добычи, а сама идея о том, что страны были готовы согласовывать свои действия. Такая гиперкоммуникация произошла».

«Результаты сделки выражаются очень простыми цифрами. До сделки стоимость нефти устойчиво была ниже \$50 за баррель. Сейчас среднегодовая цена нефти явно выше \$50. И последний месяц мы наблюдаем, что она даже выше \$60. Во многом это результат действия соглашения ОПЕК+ и ожиданий от него спекулянтов, потребителей, трейдеров. При этом цена нефти повысилась за это время процентов на 10, а добычу мы снизили примерно на 3%. Причем не факт, что мы вышли бы на максимальные объемы добычи, – уж слишком высокой была точка старта в прошлом году. Конечно, существует вопрос распределения этих средств, которые мы все вместе выиграли, между бюджетом и нефтяными компаниями. Но это уже другая история, относящаяся к налоговой политике», – поддерживает коллегу директор Фонда энергетического развития Сергей Пикин.

А вот Александр Фролов считает, что умеренно высокие цены на энергоносители неизбежны для мировой экономики вне зависимости от каких-либо соглашений. «Отметка в \$60 преодолена, и это замечательно.

Другой вопрос, насколько в произошедшем заслуга самого соглашения. История не знает сослагательного наклонения. Но я могу предположить, что даже без соглашения сейчас уровень цен был бы примерно таким же. Потому что низкие цены на нефть как таковые бьют не только по нефтегазовой отрасли, но и по всем, кто от нее зависит. Они бьют по экономике целых стран, таких, как Норвегия. И по нефтяным компаниям они тоже бьют».

«Масса отраслей оказались в заложниках у низких цен, – продолжает Фролов. – И это я уже не говорю о том, что люди теряли рабочие места. Месторождения пришлось замораживать или сокращать добычу из-за дорогого производства. То есть при сохранении низких цен на нефть мировая экономика могла столкнуться с жесточайшим дефицитом. И ни одна страна к этому не была бы готова. Эти цены либо постепенно начали бы возвращаться на комфортные для отрасли показатели (такие, при которых отрасль может обеспечивать воспроизводство ресурсной базы и наращивать производство из-за растущего потребления). Этот уровень – хотя бы \$80–85 за баррель».

Главный результат ОПЕК+, по мнению эксперта, в сокращении мировых запасов. «Это та нефть, которую трейдеры купили, но не продают, держа в хранилищах. Она присутствует, и ее не так много в мировых масштабах – меньше половины мирового суточного потребления, и если постепенно начать выводить на рынок нефть из этой кубышки, цены опять снизятся. Почти что полное снятие этого фактора можно назвать главным достижением сделки ОПЕК+ – мировые излишки начали постепенно истощаться. К маю они сократились на треть. То есть сделка однозначно показала рынку, что производители серьезно взялись за ценообразование. Цена вошла в коридор порядка \$50 за баррель, и он оказался комфортным для многих. В результате часть запасов вышла на рынок и была израсходована. При сохранении этой тенденции к началу следующего года излишки должны достичь таких объемов, что уже больше не будут влиять на рынок самим фактом своего существования. И это достижение ОПЕК+».

«Да, снижение запасов оказалось значительным. Причем не только в целом по миру, но и в отдельных странах, таких как США. На данный момент запасы там соответствуют значениям 2015 года. Можно

говорить, что одна из главных целей соглашений достигнута. Это стабилизирует рынок», – подтверждает старший аналитик УК «Фридом Финанс» Богдан Зварич.

Сланцевая угроза и арабская приватизация

Впрочем, есть еще одно но. Высокие цены освобождают дорогу производителям сланцевой нефти (основные ее запасы расположены в США), делая ее добычу вновь рентабельной. За последние годы ее себестоимость сильно снизилась. В недавнем прогнозе Международного энергетического агентства (МЭА) говорится, что к 2025 году годовой объем извлекаемых запасов этого сырья увеличится с 80 млрд баррелей до 105 млрд. Как итог, цена на нефть к тому времени вырастет максимум до \$83 за баррель, а заветного уровня \$100 экспортерам и вовсе придется ждать еще почти четверть века, уверены в МЭА.

Впрочем, со сланцевой нефтью не все так просто, указывает Станислав Митрахович: «Я думаю, что угроза со стороны производителей сланцевой нефти существует. Мы же не можем до конца утверждать, какова настоящая себестоимость ее производства. Даже средняя. Сначала многие пытались изображать, что она очень низкая. Потом стали писать, что даже нынешние высокие цены не спасают сланцевую отрасль. И то, и другое можно назвать спекуляциями и даже дезинформацией. Это значит, что никто до конца не знает, какая цена нужна сланцу, чтобы быть рентабельным. Я думаю, что оптимальная цена находится как раз где-то на нынешнем уровне. Если она будет выше \$60 за баррель, рост сланцевой добычи резко ускорится. Тогда вся сделка с ОПЕК станет бессмысленной».

Его поддерживают и в Минэнерго. Еще весной Александр Новак говорил, что оптимальной для России сейчас стала бы цена \$55 за баррель. Помимо сдерживания производителей сланца она способна ежедневно приносить «бюджету и компаниям» дополнительные \$110 млн.

«Я согласен с этой цифрой. Тем более \$55 за баррель касается Brent. При таком раскладе американские сорта WTI будут стоить около \$50 и производителям придется сложно из-за более высокой себестоимости, – говорит Богдан Зварич. – Пока же риски относительно сланца существуют. Рост цен (а сейчас баррель стоит около \$63) позволяет размораживать добычу на месторождениях, где себестоимость

выше. Причем выше даже не по сравнению с традиционной нефтью (шельфовые месторождения тоже дорогие), а по сравнению с другими сланцевыми же месторождениями. Так что ситуация неоднозначна. С одной стороны, текущие цены не совсем оптимальны – хотелось бы чуть пониже. С другой – запасы реально снижаются, и это внушает оптимизм».

«При этом надо понимать, что эти уровни в \$55 за баррель приемлемы для наших экспортеров, но не очень приемлемы, например, для Саудовской Аравии, – продолжает Зварич. – И это относится не к компаниям нефтегазового сектора, а к бюджетным проблемам – им надо закрывать дефицит, и сделать это удастся при цене минимум в \$80. Но и там тоже прекрасно понимают, что такие котировки дают простор для развития американского сланца. Сейчас рост пока еще небольшой – в районе 14 тысяч баррелей в неделю. Но все может измениться при высоких ценах. И это сильно ударит по рынку».

Саудовской Аравии нужно не просто финансировать дефицит бюджета. На весну намечено IPO ее главной госкомпании – Saudi Aramco. На торги планируется выставить 5% акций, и цены на нефть прямым образом повлияют на интерес инвесторов. «\$60 за баррель и более – во многом результат целенаправленной политики, чтобы вытянуть это IPO и разместиться по максимуму. В ближайшее время можно ожидать, что Эр-Рияд будет прилагать все усилия, чтобы цены держались на максимальных уровнях. Хотя перегибать палку здесь тоже нельзя», – предупреждает Сергей Пикин из Фонда энергетического развития.

Продлевать будем?

Тем не менее говорить о разногласиях между участниками соглашения не стоит. «Уже неоднократно заявлялось, что завершение соглашения в марте не приведет к той цели, которая изначально была у ОПЕК+, – к сокращению запасов до средних за последние пять лет. В текущий момент все готовы продать сделку, серьезных противоречий я не вижу. Вопрос в том, когда она будет продана: будет ли это сделано на ближайшем заседании в ноябре или весной. В первом случае можно ждать пролонгации до середины лета, во втором – до конца 2018 года. Последний вариант был бы логичным. К началу 2019-го участники смогут постепенно выходить из соглашения, чтобы не

обрушить рынок», – прогнозирует Богдан Зварич.

«Для российского нефтегаза продление соглашения не является жизненно важным. Для некоторых других участников это более насущный вопрос из-за больших финансовых потерь и больших сложностей, с которыми они столкнулись во время кризиса. Но, на мой взгляд, будет это соглашение продлено или нет, цены на нефть все равно будут расти. Может быть, без соглашения мы увидим кратковременное – на неделю-другую – падение, но они все равно восстановятся. И здесь уже российским компаниям нужно исходить из своих планов и своей выгоды – насколько нам интересно продление», – говорит Александр Фролов из Института национальной энергетики.

«Я считаю, что к сделке стоит относиться как к инструменту, который на время был полезен. Рано или поздно надо будет думать о том, как из нее выходить. Может быть, это будет где-то через год», – подытоживает Станислав Митрахович из Фонда национальной энергетической безопасности.

Алексей Афонский

Коммерсантъ **«Роснефть» ищет выход в Баренцево море**

Компания предлагает вернуться к идее нефтепровода в Индигу

«Роснефть» пытается возродить проект создания порта Индига на Баренцевом море и нефтепровода к нему, от которого отказались десять лет назад из-за убыточности. Нефтекомпания хочет перенаправить туда свою нефть с месторождений Требса и Титова, поскольку у нее возникли разногласия с ЛУКОЙлом о стоимости перевалки через его терминал Варандей. Источники «Ъ» и аналитики считают эту инициативу, которая потребует инвестиций в сотни миллиардов рублей, малореализуемой.

Как стало известно «Ъ», правительство по инициативе «Роснефти» готово вернуться к обсуждению проекта строительства порта Индига на берегу Баренцева моря и нефтепровода до него. Два источника «Ъ» в отрасли сообщили, что совещание по этому вопросу в Минэнерго было назначено на 1 декабря у замминистра Кирилла

Молодцова. Но, как пояснили «Ъ» вчера в ведомстве, оно было отложено, и новая дата пока неизвестна. Трубопровод до Индиги нужен «Роснефти» для прокачки нефти с месторождений Требса и Титова. Их разрабатывает ООО «Башнефть-Полюс» (75% у «Башнефти», контролирующим акционером которой является «Роснефть», 25% — у ЛУКОЙЛа), добыча в 2018 году прогнозируется на уровне 4 млн тонн.

То есть на долю «Роснефти» приходится около 3 млн тонн нефти, которые компания сейчас транспортирует через терминал Варандей, принадлежащий ЛУКОЙЛу (мощность — 12 млн тонн). Но, поясняют источники «Ъ», знакомые с ситуацией, уже несколько месяцев «Роснефть» требует от ЛУКОЙЛа скидку за перевалку (текущая ставка — \$38 за тонну). Кроме того, в Индиге «Роснефть» планировала построить завод по сжижению газа («Печора СПГ»), но пока еще не приступала к проектированию. В «Роснефти» и ЛУКОЙЛе ситуацию не комментируют.

Глубина бухты Индига — 18 м, порт сможет принимать танкеры дедвейтом до 100 тыс. тонн.

За строительство порта Индига активно выступают местные власти. По расчетам, которые тогдашний губернатор Ненецкого округа Игорь Кошин направлял в сентябре вице-премьеру Дмитрию Рогозину, общий объем инвестиций в порт составит 353 млрд руб. Еще 190 млрд руб. (в ценах 2015 года) господин Кошин предлагал направить на железнодорожную ветку Сосногорск—Индига.

Вопрос о строительстве магистрального нефтепровода до бухты Индига для нефти из Тимано-Печорской провинции возник в начале 2000-х годов. Но в «Транснефти» всегда говорили, что это направление не является для компании стратегическим на фоне строительства нефтепровода ВСТО. Длина трубы на Индигу должна была составить около 470 км, мощность — около 20 млн тонн нефти с северных месторождений НАО, поясняет советник главы «Транснефти» Игорь Демин. Но тогда, поясняет он, на северо-западе РФ работал только один нефтеналивной порт — Приморск, не было ни Усть-Луги, ни Варандея. По его словам, предварительная стоимость строительства в ценах 2017 года — 200–235 млрд руб. Сейчас нефть месторождений Тимано-Печоры транспортируется по нефтепроводам Уса—Ухта и Ухта—Ярославль, а затем идет на российские НПЗ или

на экспорт через Приморск. При этом в 2018 году «Транснефть» проводит расширение трубы от Усы до Ярославля (затраты — около 8 млрд руб.), и «Роснефть» в октябре обратилась к «Транснефти» с запросом на подключение к трубе, поскольку та ближе всего к месторождениям Требса и Титова. Игорь Демин отмечает также, что уже сейчас в Усть-Луге и Приморске есть примерно 10 млн тонн свободных мощностей по перевалке, и профицит мощностей, вероятно, будет расти по мере перенаправления западносибирской нефти в Китай по ВСТО.

Порт Индига помимо нефти месторождений Требса и Титова может использоваться и для перевалки нефти других месторождений Тимано-Печоры, но для этого потребуются расширение железнодорожной инфраструктуры, отмечает эксперт энергоцентра бизнес-школы «Сколково» Екатерина Грушевенко. Что касается нефтепровода, то подобный проект еще в 2007 году, в период высоких цен на нефть, был отклонен «Транснефтью» из-за низкой рентабельности, а также сложных погодных и природных условий, а сейчас ситуация только усложнилась. По мнению собеседника «Ъ» в отрасли, едва ли идея строительства нефтепровода в Индигу будет реализована, так как опирается на потребности только одной компании в прокачке сравнительно небольших объемов, которые наверняка не смогут окупить затраты на создание трубы.

Ольга Мордюшенко, Дмитрий Козлов



О чем участники ОПЕК+ будут говорить в Вене

Судьба соглашения об ограничении добычи нефти во многом будет зависеть от состояния сланцевой отрасли США

Участникам соглашения ОПЕК+ предстоит 30 ноября обсудить на встрече в Вене дальнейшее соблюдение ограничений на добычу нефти. Соглашение действует до марта 2018 года, и решение о его продлении можно пока не принимать, но эта тема будет в фокусе в ближайшие месяцы. По

данным Bloomberg, Россия и Саудовская Аравия хотели бы сохранить ограничения до конца 2018 года. Участники ОПЕК+ вряд ли быстро откажутся от стратегии, оказавшей столь успешной в этом году. Договор, скорее всего, будет продлен. Но простое решение — продлить текущие ограничения — может оказаться неэффективным в 2018 году. Если цены на нефть продолжат расти, это может вызвать значительный рост сланцевой добычи в США. В результате на рынке может снова установиться профицит предложения и начнется падение цен. Так что сейчас экспортерам из ОПЕК+ стоит внимательно следить за ситуацией в США.

ОПЕК против сланца

Ценовая конъюнктура на рынке нефти в ближайшие годы будет складываться вокруг конкуренции ОПЕК+ со сланцевыми производителями США. Основной фактор конкурентоспособности ОПЕК+ — большая доля на рынке производителей сланцевой нефти — короткий временной лаг от инвестиций до начала добычи (пять-шесть месяцев) и рост производительности. Страны ОПЕК слово тестируют сланцевую отрасль. Первый «тест» начался в ноябре 2014 года, когда члены ОПЕК отказались ограничить добычу. Участники картеля, прежде всего Саудовская Аравия, рассчитывали, что в результате падения цен с рынка уйдут производители с высокой себестоимостью добычи. Значительного спада добычи ожидали и в сланцевой отрасли США, где после первого года эксплуатации скважины добыча падает, как правило, на 70%.

Но сланцевая отрасль оказалась устойчивой к «ценовому шоку» в 2015–2016 годах. По оценкам Управления энергетической информации США (EIA), сокращение добычи в сланцевых бассейнах в США составило лишь 0,8 млн барр. в сутки за два года — с 6,0 млн барр. в сутки на пике в марте 2015 года до 5,2 млн барр. в сутки в декабре 2016 года. Выжить сланцевым производителям удалось за счет улучшения производительности, сокращения цен на услуги подрядчиков и перехода на высокорентабельные участки (sweet

spots). При этом страны ОПЕК за этот период нарастили добычу на 2,2 млн барр. в сутки — экспортеры пытались компенсировать выпадающие от снижения цен доходы за счет роста добычи, кроме того, в 2016 году с Ирана сняли запрет на экспорт нефти.

Экономические проблемы и подготовка властей Саудовской Аравии к IPO компании Saudi Aramco вынудили ОПЕК пойти на изменение стратегии. В конце ноября 2016 года ОПЕК и другие страны-экспортеры, прежде всего Россия, договорились о снижении добычи на 1,8 млн барр. в сутки в первом полугодии 2017 года. Второй «тест» ОПЕК+ должен был показать, как сланцевые компании отреагируют на рост цен. Были опасения, что производители сланцевой нефти могут сильно нарастить производство, поэтому масштаб ограничений, о которых договорились год назад, был рассчитан так, чтобы цена оставалась в пределах \$60 за баррель.

В итоге рост сланцевой добычи оказался ниже ожиданий: +0,8 млн барр. в сутки в январе—октябре 2017 года. Это стало одним из ключевых факторов установления дефицита на рынке (что эквивалентно сокращению коммерческих запасов) и роста цен на нефть до двухлетнего максимума в октябре—ноябре. В СМИ, сообщавших об устойчивости сланцевых производителей в 2015–2016 годах, сейчас можно прочесть об ухудшении перспектив отрасли, несмотря на рост цен на нефть.

Прогнозы

Но нельзя однозначно сказать, что реакция сланцевой отрасли на вызов со стороны ОПЕК+ оказалась слабой. Количество активных буровых установок выросло за два года на 17% (во многом за счет крупнейшего бассейна Permian: +47%). Сланцевые компании были вынуждены повышать производительность при низких ценах в 2015–2016 годах, но продолжили этот курс и после повышения цен. Последние инновации были направлены на улучшение дизайна по заканчиванию скважин, что позволило уже в этом году увеличить

средний дебит в первый месяц действия скважины (IP rate) на 16,6%.

Недостаточно динамичный рост добычи был вызван увеличением числа пробуренных, но не законченных скважин (так называемых DUC-скважин). С декабря 2016 года по октябрь 2017 года их стало на 1,9 тыс. скважин больше: в среднем компании отправляли в запас 17% пробуренных скважин. В экспертной среде нет консенсуса относительно причин такой тактики компаний. Скептики сомневаются в рентабельности скважин, отправленных в запас. Оптимисты указывают, что компании ищут возможности по улучшению их рентабельности перед запуском. Так или иначе, получилось, что производители сланцевой нефти неявно поддерживали ограничения ОПЕК+.

В прогнозах динамики сланцевой добычи на 2018 год — также большой разброс. Это и понятно при столь противоречивых сигналах отрасли. Возможно, аналитики закладывают разные сценарии накопления/ввода DUC-скважин. Консалтинговая компания Rystad прогнозирует рост на 1,4 млн барр. в сутки, EIA — лишь на 0,3 млн барр. в сутки. Оценки точности прошлых прогнозов не добавляют ясности. В 2015–2016 годах прогнозы EIA были слишком пессимистичными, прогнозы Rystad на этот год были чересчур оптимистичными.

Из-за неопределенности с прогнозами по сланцевой отрасли участникам ОПЕК+ стоит повременить с продлением соглашения и продолжать мониторинг ситуации. Из-за наличия временного лага между решением о новом бурении и вводом новых скважин только в марте—апреле 2018 года будет видна реакция сланцевой добычи на наблюдаемый сейчас (в октябре—ноябре) рост цен. С учетом того, что сезонный пик спроса приходится на вторую половину года, участникам соглашения разумно было бы продать его пока только на три месяца, по июнь 2018 года.

Виктор Курилов

МЕТАЛЛУРГИЯ

ВЕДОМОСТИ

Потанин и Дерипаска отказались от создания металлургического гиганта

Переговоры о слиянии UC Rusal и «Норникеля» не будет

«Мы с Олегом [Дерипаской] сошлись, что UC Rusal и «Норникель» – разные предприятия и разные компании и какой-либо синергии между ними не видно. Поэтому они будут в среднесрочной перспективе самостоятельно развиваться», – сказал в интервью «Ведомостям» президент и основной владелец «Норникеля» Владимир Потанин. Представитель Дерипаски лишь напомнил, что доля в «Норникеле» всегда рассматривалась «как стратегическая инвестиция и эта позиция не менялась».

Именно с идеи объединить UC Rusal и «Норникель» начались почти 10 лет назад отношения Дерипаски и Потанина. В 2007 г. последний начал раздел бизнеса с Михаилом Прохоровым. Предполагалось, что Потанин выкупит главный актив партнера – блокирующий пакет «Норникеля», собрав в своих руках более 50% акций компании. Переговоры шли очень трудно, и в итоге актив Потанин упустил. Весной 2008 г., незадолго до кризиса, о покупке этого пакета объявила UC Rusal.

Покупатель не скрывал цели – объединиться с «Норникелем». В этом случае получится «крупнейшая российская горно-металлургическая компания и мировой лидер на рынках алюминия, никеля, меди, платины и палладия», говорилось в совместном заявлении группы «Онэксим» Прохорова и UC Rusal. После ожесточенного корпоративного конфликта и перемирия акционеры вновь вернулись к мысли создать национального горно-металлургического чемпиона и привлечь других игроков: «Металлоинвест», Evgaz, «Мечел» и даже «Уралкалий».

Участники переговоров не скрывали – они хотят создать российский аналог BHP Billiton. Эта компания добывает железную руду, медь, золото, уран, калий, нефть. За год, завершившийся 30 июня 2017 г., ее выручка составила \$38,3 млрд – это почти в 5 раз больше показателей UC Rusal и «Норникеля».

Идея создания русской BHP Billiton остается в силе, говорил в январе 2010 г. французской Les Echos Дерипаска: «Задача заключается в создании глобального российского лидера в области металлургии и горной добычи». «Есть большая потенциальная синергия между двумя компаниями», – отмечал бизнесмен, подчеркивая, что договорился с Потаниным не поднимать этот вопрос до конца 2011 г. А в 2011 г. сторонам оказалось не до переговоров об объединении – корпоративный конфликт разгорелся с новой силой.

Теперь переговоры прекращены. «Эта идея [слияние], на мой взгляд, не очень живая, потому что стратегически должны быть другие приоритеты», – объясняет Потанин. – Я с Олегом это обсуждал летом. У нас был откровенный разговор, что если у кого-то из нас есть мысли о слиянии, то лучше это сейчас обсудить. Не держать камень за пазухой». По словам Потанина, Дерипаска ответила, что «больше видит синергии между UC Rusal и En+ и что он думает скорее в направлении, как консолидировать эту цепочку на базе En+». «Он рассказал о том, что он собирается делать IPO, и по итогам вы видите – Glencore меняет часть своих акций в UC Rusal на En+», – говорит Потанин.

En+ – энергометаллургическая компания Дерипаски, которая в ноябре провела IPO на Лондонской бирже на \$1,5 млрд. Она владеет контрольным пакетом UC Rusal и энергетическим холдингом «Евросибэнерго», в которую входят четыре крупные сибирские ГЭС. Цель En+ – консолидировать UC Rusal, подтверждают несколько источников, близких к разным акционерам En+. Glencore, владеющая 8,75% акций UC Rusal, согласилась обменять их примерно на 11% акций En+. Но полная консолидация – перспектива отдаленного будущего и возможна только при благоприятном стечении обстоятельств, говорит источник, близкий к одному из акционеров

компании. Два собеседника «Ведомостей» слышали от разных акционеров UC Rusal, что идеалом было бы слияние всех трех компаний – En+, UC Rusal и «Норникеля». Источник, близкий к одному из акционеров En+, утверждает, что такая перспектива не обсуждалась. К тому же она означала бы для Дерипаски потерю контроля над En+, а это невозможно, подчеркивает он.

Сейчас капитализация En+ составляет \$8 млрд, тогда как у «Норникеля» – \$28 млрд, говорит директор по металлургии и горной добыче Prosperity Capital Management Николай Сосновский. Соответственно, пакет Потанина в «Норникеле» стоит \$8,5 млрд. Если бы компании решили объединиться на базе En+, то он мог бы претендовать на 51%, тогда как доля Дерипаски снизилась бы с 73 до 36%.

Слияние могло бы быть вариантом развития отношений UC Rusal и «Норникеля», так как нет «другой логики владения одной крупной производственной компанией акциями другой крупной производственной компании», говорит Потанин. «С индустриальной точки зрения логики в такого рода владении нет, поэтому это должно разрешаться либо через слияние компаний, в чем мы с Олегом оба не видим синергии, либо через выделение этих акций, их выкуп», – сказал Потанин.

У слияния двух крупнейших в своих отраслях компаний есть и еще одно препятствие. Сейчас традиционные промышленные компании должны фокусироваться не на масштабировании бизнеса, а на поиске места в новой, постиндустриальной реальности, считает Потанин. Тяжелую индустрию сложнее всего перевести на цифровые технологии, указывает он. «Для компаний из этого сектора острее всего вопрос стоит не о консолидации, укрупнении или экстенсивном развитии, а о том, какой будет их связь с новым технологическим укладом и с новой цифровой экономикой», – считает бизнесмен. Да и эффект от объединения двух компаний вряд ли бы превысил по капитализации сумму капитализаций отдельных компаний, говорит аналитик АКРА Максим Худалов. А повторения сырьевого бума, когда горнодобывающий гигант может

быть эффективен, ждть придется
очень долго, отмечает он.

В статье исправлен объем
размещения Еп+ и число крупных
сибирских ГЭС, входящих в
«Евросибэнерго»

Александра Терентьева, Виталий
Петлевой, Полина Трифонова

МАШИНОСТРОЕНИЕ

Коммерсантъ® На льготном лизинге сэкономят

Господдержка классического автолизинга составит всего 2 млрд рублей

Как стало известно «Ъ», на льготный лизинг в 2018 году проектом бюджета предусмотрено 2 млрд руб., в пять раз меньше, чем было в этом году. При этом известно, что отдельно продолжится финансирование новых адресных программ — на них, включая две популярные программы автокредитования «Первый автомобиль» и «Семейный автомобиль», вместе придется 10 млрд руб. Эксперты считают, что классический льготный лизинг более системный и понятный инструмент поддержки, и полагают, что 2 млрд руб. для поддержки рынка очень мало.

В 2018 году на стандартный льготный лизинг автомобилей выделят свыше 2 млрд руб., рассказали «Ъ» вчера в Минпромторге. Эти средства предусмотрены в проекте Ф3 о федеральном бюджете на 2018 год и плановый период 2019–2020 годов. В 2017 году государство выделило на льготный лизинг 13,75 млрд руб., в том числе 10 млрд руб. — на стандартный автолизинг и 3,75 млрд руб. — на три новые лизинговые программы, которые заработали с 17 июля: «Свое дело», «Российский тягач» и «Российский фермер». В Минпромторге не уточнили объем средств, который будет выделен на новые программы в 2018 году. В середине октября глава Минпромторга Денис Мантуров заявлял, что господдержка автопродаж в 2018 году сократится, но сохранятся, в частности, три новые программы по лизингу и новые программы по автокредитованию («Семейный автомобиль» и «Первый автомобиль»). Общий объем финансирования программ составит около 10 млрд руб., говорил министр.

По данным источника «Ъ», цитирующего презентацию Минпромторга, на 17 ноября по программе «Свое дело» продано 10,2 тыс. машин, через «Российский тягач» реализовано 1,8 тыс. грузовиков. Наименее популярной

остается программа «Российский фермер» — продано 279 машин. Всего по адресным лизинговым программам продано 12,2 тыс. машин. Если, как уточнили в Минпромторге вчера, всего по лизингу на 19 ноября продано 46,5 тыс. машин, получается, что на стандартный льготный лизинг пришлось 34,3 тыс. машин.

Лидером программы «Свое дело» является группа ГАЗ (продано 3,2 тыс. машин), активное участие принимают КамАЗ (1,4 тыс.), Volkswagen и Hyundai (по 1,1 тыс.). Практически единственный пользователь программы «Российский тягач» — КамАЗ — реализовал 1,8 тыс. грузовиков, группа ГАЗ — 10 штук. Максимум продаж по «Российскому фермеру» вновь у КамАЗа (161 машина), у группы ГАЗ — 69, у УАЗа — 25. Один из собеседников «Ъ» отмечает, что программа «Российский фермер» задумывалась под легкие коммерческие машины, но они «плохо идут в лизинг, смысла экономического нет». А Дмитрий Бабанский из SBS Consulting предполагает, что непопулярность программы связана с тем, что целевая аудитория ее не поняла.

С 25 октября Минпромторг расширил программы льготного лизинга, распространив их и на легковой сегмент автомобилей. Источник «Ъ» в одном из автоконцернов утверждает, что это было сделано, поскольку целевые показатели программ не выполнялись, для этого в программу пустили «даже физлица». В ГК «Автоспеццентр» говорят, что программа лизинга для физлиц не пользуется популярностью и не будет использоваться в ближайшие годы. В компании отмечают, что машины в лизинг, как правило, берут клиенты, которым сложно получить одобрение по кредиту по разным причинам (возрастные ограничения, плохая кредитная история, имеющиеся непогашенные кредиты).

По мнению Дмитрия Бабанского, классический лизинг — это более системный инструмент поддержки, нежели адресные программы, поскольку накладывает меньше ограничений, но 2 млрд руб. на год, «конечно, мало». По словам источника «Ъ» на рынке, этих средств хватит только на первый квартал.

Яна Циноева

Коммерсантъ® Куба дышит на Lada

АвтоВАЗ начинает поставки машин в страну

АвтоВАЗ начал обещанную еще весной отгрузку машин на Кубу и обещает, что первую партию — 344 Lada — страна полностью получит в январе 2018 года. Компания называет рынок приоритетным в Латинской Америке и рассчитывает наращивать поставки. Однако эксперты серьезного экспортного потенциала на Кубе не видят, называя пределом для АвтоВАЗа 500 автомобилей в год.

АвтоВАЗ поставит на Кубу первую партию — 344 машины Lada Vesta и Lada Largus Cross — в январе 2018 года, в понедельник начались их отгрузки в порт. Машины будут использоваться местными госслужбами такси, прокатными и туристическими компаниями. На заводе Кубу называют одним из приоритетных экспортных рынков в Латинской Америке. «Эта страна помнит и уважает бренд Lada, здесь до сих пор можно встретить на дорогах значительное число классических моделей Lada — например, Lada 4x4, и сегодня мы готовы возобновить свое присутствие», — приводятся в сообщении слова президента АвтоВАЗа Николая Мора. Завод намерен продолжить отгрузку машин «в ближайшие годы с увеличением объемов», не уточняя деталей. Текущие поставки идут при поддержке Российского экспортного центра (РЭЦ), там «Ъ» пояснили, что компенсировали часть затрат на транспортировку машин.

АвтоВАЗ после перерыва в 12 лет обещал поставить первую партию машин на Кубу еще в мае «с целью проверить реакцию рынка», но отгрузки задержались. Переговоры о возобновлении поставок велись в 2009 году, затем в 2012-м. В 2013 году Минтранс Кубы заявлял, что нуждается в оригинальных запчастях Lada для обслуживания парка 90 тыс. машин. При этом до 2014 года авторынок в стране был строго ограничен — на покупку машины выдавались спецразрешения, свободно продавались или покупались лишь

автомобили, выпущенные до 1959 года.

После либерализации авторынков Кубы начал расти, но все еще остается небольшим. По данным OICA, в 2016 году продажи легковых машин в стране выросли на 47,5%, до 5,9 тыс. штук, предыдущие четыре года (2012–2015) рынок был стабилен и составлял 4 тыс. машин. Однако данные разнятся: ЕУ оценивает рынок в 2016 году на уровне 4,4 тыс. автомобилей, а в 2017-м — всего лишь в 4,7 тыс. В 2018 году ожидается рост еще на 4,5%, до 4,9 тыс. машин. Таким образом, АвтоВАЗ может получить сразу 7% рынка. Однако в 2018–2020-х годах, по прогнозу ЕУ, авторынок Кубы расти вообще не будет, в 2020–2021-х годах достигнет только 5 тыс. машин.

Как поясняют в РЭЦ, из-за санкций США расчеты в долларах США ограничены, внешнеэкономические платежи идут в основном в евро или канадских долларах. При этом фиксированный курс и искусственно удерживаемая низкая инфляция ограничивают возможности властей по гибкому реагированию на ухудшение внешней конъюнктуры. В последние годы страна начала восстанавливать отношения с США, получив послабления в ограничениях поездок и разрешение на денежные переводы родственникам. Но экономическую ситуацию на Кубе ухудшило падение цен на нефть.

Поэтому, отмечает Дмитрий Бабанский из SBS Consulting, либерализация авторынков в 2014 году и не привела к значительному его росту. И хотя автопарк страны сильно устарел, эксперт считает пределом для АвтоВАЗа поставки 500 автомобилей в год в силу низкой покупательской способности населения Кубы (средняя зарплата — около \$26 в месяц). В то же время господин Бабанский ожидает роста поставок автокомпонентов.

Владимир Беспалов из «ВТБ Капитала» полагает, что ключевая проблема экспорта на Кубу — в организации расчетов за поставки: АвтоВАЗ заинтересован в том, чтобы получать оплату деньгами, в то время как на правительственном уровне Куба заинтересована в товарообмене. По мнению аналитика, нужна такая схема, при которой завод бы получил деньги и были бы также соблюдены интересы Кубы в экспортных поставках в РФ, например, сахара или сигар. Он также говорит об ограниченном рынке и возможности экспорта лишь «нескольких сотен машин в год». Однако, добавляет Владимир Беспалов, для АвтоВАЗа «и это

неплохо», поскольку его экспорт в последние годы падает, в частности за счет закрытия и сокращения ключевого рынка Казахстана.

Яна Циноева

ВЕДОМОСТИ

«Российские дилеры поверили в нас»

Главный управляющий директор Группе PSA по России, Евразии и СНГ рассказал, почему компания решила остаться в России, и сообщил, какие модели коммерческих автомобилей будет выпускать в Калуге

Французская Groupe PSA сейчас чувствует себя в России лучше рынка, но в 2013–2016 гг. доля автоконцерна стремительно падала. За это время она сократилась более чем в 5 раз. Примерно на столько же снизилась и загрузка линии по выпуску легковых машин Peugeot и Citroen на автозаводе «ПСМА рус» в Калуге, совместном с Mitsubishi. И дело не только в общем затишном падении спроса на автомобили в России, который вернулся к росту только весной 2017 г. Компания даже при хорошем спросе и больших объемах теряла в России деньги, признается Кристоф Бержеран, исполнительный вице-президент Groupe PSA, главный управляющий директор по России, Евразии и СНГ. Поэтому автопроизводитель в последние три года оптимизировал свои бизнес-процессы в России, к 2017 г. французам удалось вернуться к прибыльности. Они возобновили инвестиции в локальное производство, решив вслед за другими иностранными автоконцернами (Daimler, Ford, VW) наладить в России еще и выпуск легких коммерческих автомобилей (LCV). Об этих планах стало известно год назад, но названия моделей Бержеран раскрыл «Ведомостям» только сейчас: это будут фургоны Peugeot Expert и Citroen Jumpy, а также микроавтобусы Peugeot Traveller и Citroen SpaceTourer. В январе – октябре этого года продажи LCV в России выросли на 19% до 85 000 автомобилей, по данным аналитического агентства «Автостат». Peugeot и Citroen входят в российский топ-10, занимая в нем нижние строчки. По мнению Бержерана, у марок PSA и у этого

сегмента в целом хорошие перспективы: автомобильный рынок в ближайшей перспективе продолжит расти, а доля LCV на нем – увеличиваться.

– Как долго, по-вашему, продлится рост российского автомобильного рынка? Как оцениваете сегодняшнюю ситуацию на рынке и свою, когда ваши продажи растут быстрее, чем восстанавливается весь рынок: за 10 месяцев на 19% против 11,3%.

– В прошлом году российский автомобильный рынок достиг своего дна. Свою роль [в восстановлении] сыграли меры, принятые правительством (программы стимулирования спроса на автомобили, увеличение госзакупок – «Ведомости»). В будущем восстановительный рост, скорее всего, продолжится, но не такими стремительными темпами, как было это после предыдущего кризиса. По итогам года прогнозируем, что рынок составит 1,55 млн автомобилей (рост на 9%), а в следующем году – 1,7 млн. Правда, мы пока не знаем, какие меры будет принимать правительство для поддержки рынка.

Наши продажи растут, и этот рост, как вы уже отметили, выше среднего по рынку. Но объем продаж, конечно, еще недостаточно велик. Всего в 2017 г. мы планируем продать 10 000–11 000 автомобилей. Это несущественная цифра по сравнению с размерами рынка. Мы продолжаем работать [в России] с двумя марками – Peugeot и Citroen – и рассчитываем на продолжение динамики роста в следующем году. Мы считаем, что те автомобили, которые импортируем, – Peugeot 3008, а в следующем году к нему добавится Peugeot 5008 – подходящие для того сегмента, в котором мы хотим развиваться. Также будет предложена новая продукция, которая будет выпускаться на нашем заводе в Калуге. Все это ускорит рост наших общих продаж.

– Во время кризиса ваши продажи упали так сильно, что в отрасли ходили разговоры о том, что брендов, покинувших российский рынок, станет еще больше. Так, например, поступила General Motors, которая прекратила продажи в России всех автомобилей Opel и массовых моделей Chevrolet (кроме Niva), а также законсервировала завод в Санкт-Петербурге. Обсуждалась ли возможность ухода ваших марок с российского рынка, консервации производства в Калуге?

– Я работаю в России с 2013 г. Когда Карлос Таварес стал президентом компании в 2014 г., у

нас были с ним длительные обсуждения. Даже когда рынок чувствовал себя хорошо и наши продажи были более значительными, мы, несмотря на это, теряли деньги. Поэтому то, что мы обсуждали с Карлосом Таваресом, – это действительно вопрос: уходить нам или остаться на российском рынке, потому что финансовые показатели были катастрофичными. И вот к какому согласию мы пришли: Россия является нашим стратегическим рынком, мы продолжаем здесь работать. Таварес еще тогда говорил, что в России можно хорошо вести бизнес. Он знал об этом по опыту работы в альянсе (Renault-Nissan имеет в России два автозавода, контролирует «АвтоВАЗ», – «Ведомости»). И считал, что наш бизнес в России также можно стабилизировать.

Разработка бизнес-плана, обеспечивающего рентабельность нашей деятельности в России, была задачей, поставленной передо мной и моей командой. Она заключалась в том, чтобы показать, что мы можем работать, улучшая показатели год за годом. Обычно мы не приводим финансовые данные по конкретным регионам. Но могу сказать, что в 2014 г., несмотря на кризис, мы смогли сократить наши потери в России вдвое. В 2015 г., когда рубль сильно упал и рынок продолжал снижаться, мы уменьшили потери еще вдвое. В 2016 г. мы оставались практически на нулевой отметке. Подводя итоги первого полугодия 2017 г., Карлос Таварес сказал, что мы наконец начали зарабатывать деньги в Евроазиатском регионе, и в России в частности. Помимо прочего, мы разработали новую бизнес-модель для завода в Калуге. Может быть, она предполагает не такой высокий объем производства, но мы хотим, чтобы наши цели были достижимыми.

– В интервью «Ведомостям» Таварес как раз говорил, что наличие прибыли – условие для инвестирования в той или иной стране. Сколько вы уже инвестировали в России?

– Исторически мы инвестировали 550 млн евро в завод в Калуге. Не могу пока сказать, сколько было дополнительно вложено в текущем году, – эти данные будут доступны в начале 2018 г. Но тем не менее мы начали инвестировать еще во время кризиса, т. е. работали на опережение, с тем чтобы представить новые автомобили начиная с 2018 г.

Коммерческие автомобили в Калуге

– Год назад вы рассказывали «Ведомостям», что из-за кризиса

российский рынок оказался не способен принять 80 000 машин примерно одного типа, как предполагала первоначальная конфигурация вашего производства в России. В итоге было решено выпускать в Калуге четыре-пять моделей по 10 000–15 000 шт. в год – так, чтобы каждая приносила прибыль. Вы говорили, что помимо легковых автомобилей – седанов Citroen C4 и Peugeot 408 – начнете выпускать в России LCV. Какие это будут модели – вы не раскрыли. Сейчас сможете это сделать?

– На калужском заводе в I квартале 2018 г. мы начнем производить фургоны Peugeot Expert и Citroen Jumpy. Эти модели год назад наш автоконцерн начал выпускать на французском заводе Sevelnord, а с июля 2017 г. поставлять в Россию. После фургонов мы достаточно быстро начнем выпускать микроавтобусы – Peugeot Traveller и Citroen SpaceTourer. Так что у нас будут автомобили обеих марок для различных видов перевозок. Мы считаем, что наше присутствие в сегменте фургонов среднего размера послужит потребностям малых и средних предприятий, которые будут развиваться в ближайшие годы.

Мы обратили внимание на сегмент LCV по нескольким причинам. Жизненный цикл у таких машин дольше по сравнению с легковыми. Кроме того, мы показываем хорошие результаты в этом сегменте на глобальном рынке. Мы можем предлагать две марки – Peugeot и Citroen, при этом с производственной точки зрения модели аналогичные. Мы сочли, что можем предлагать в России как автомобили для коммерческих перевозок, так и пассажирские версии. И мы понимали, что в тот момент, когда рынок начнет восстанавливаться, более динамично будет увеличиваться именно сегмент коммерческих автомобилей, что связано с общим восстановлением экономики. Есть и другие причины нашего интереса к сегменту LCV. Если мы сравним рынок данных моделей с европейским, то он в России составляет 7%, а в других странах – в районе 11%. Так что и здесь есть возможности для роста. Когда мы работали над нашим проектом, нас воодушевили и слова, которые произнес президент Владимир Путин после введения санкций против России. Он говорил, что Россия долго жила в основном за счет энергоносителей и недостаточно развивала промышленное производство. Он также говорил о необходимости развития бизнеса в

регионах за счет малых и средних предприятий.

– Сколько собираетесь выпускать LCV в России? Какая проектная мощность линии?

– Когда мы обновляли нашу бизнес-модель, я сказал, что она должна обеспечивать доходность при объемах выпуска от 10 000 до 15 000 машин в год. Но я не могу пока сообщить наши прогнозы продаж. Для достижения рентабельности бизнеса мы последние три года перестраивали производство в Калуге так, чтобы легковые модели – Peugeot 408 и Citroen C4 – выпускались на одной сборочной линии с LCV. Покрасочная камера в Калуге по-прежнему одна – и для нас, и для Mitsubishi. Нам было важно найти промышленное решение, чтобы не увеличивать мощности завода, а максимально адаптировать те, что уже есть. Так что историческая мощность сохраняется – завод может производить до 80 000 автомобилей Peugeot и Citroen и до 30 000 автомобилей Mitsubishi. Сегодня мы, конечно, очень далеки от подобных показателей – для нас ежегодно выпускается по 10 000–20 000 машин.

Локализация

– Какой будет локализация LCV, выпускаемых в России?

– Мы захотели достичь такого уровня локализации, который мог бы нас защитить от колебаний курса рубля. И постарались ничего не забыть и не упустить. Мы много работали над локализацией Peugeot 408 и Citroen C4, и это дало нам возможность лучше узнать поставщиков – в Калужской области, в Санкт-Петербурге, Тольятти, городах Сибири. Мы стремились достигнуть максимально возможной локализации, несмотря на объемы, которые могут казаться скромными. При запуске производства LCV машины будут локализованы на 50%. Около 10% добавленной стоимости обеспечат операции на заводе, включая сварку, окраску, сборку. В числе уже локализованных компонентов – почти все пластиковые детали, шины, сиденья... Часть кузовных деталей мы ввозим из Европы, в долгосрочной же перспективе рассчитываем получать их от местных поставщиков.

– Это может быть Gestamp, у которой в Калуге есть совместный с «Северсталью» завод? Это предприятие, как и ваше, недозагружено и ищет новые заказы.

– Ведем переговоры как с ними, так и с другими поставщиками.

– А какая, для сравнения, локализация у ваших легковых автомобилей, выпускаемых в Калуге?

– Мы смогли в последние три года увеличить уровень их локализации, и сейчас этот показатель составляет 35%.

– Планируете дальше увеличивать?

– Мы уже за последние годы и так увеличили этот показатель примерно на 5–7%, что, конечно, было непросто. Мы работаем над возможностями повышения этого уровня, но не прогнозируем значительного резкого роста.

– Ваш партнер по заводу тоже развивает производство. Недавно Mitsubishi возобновила в Калуге выпуск Pajero Sport, после чего цена модели снизилась по сравнению с импортом на 10%. Снизится ли вы тоже цены на LCV в России после запуска их локального производства?

– Хороший вопрос. (Улыбается.) Наша логика отличается от подхода коллег из Mitsubishi. Мы изначально попытались установить такие цены на импортируемые модели, как если бы они уже выпускались в России. Мы приняли решение участвовать в различных региональных и местных тендерах в качестве местного производителя, и текущий уровень цен приемлем для этого сегмента. Окончательное решение о цене будет принято в начале 2018 г. в зависимости от состояния рынка, обменного курса и других факторов.

– Будете ли организовывать в России производство моторов, коробок передач? Использование в машинах локально выпускаемых ключевых узлов российские власти хотят учитывать при допуске к господдержке. Это, скорее всего, будет одним из условий нового режима господдержки, который сейчас разрабатывается и придет на смену режиму промышленной сборки.

– Мы уже обсуждали этот вопрос с представителями Минпромторга. Они дали нам понять, что в курсе того, что нам потребуется время для локализации таких ключевых элементов, как двигатели и коробки передач. Первый шаг, который мы можем сделать, – это организовать сборку из деталей, которые могут производиться в России или импортироваться. Это может произойти после 2020 г. Мы намерены использовать наши собственные двигатели и коробки передач, а не других компаний. Как вы понимаете, у машин есть своя платформа и надо работать заранее, на упреждение, с тем чтобы узлы

могли использоваться в наших автомобилях. Нельзя ставить одну и ту же коробку передач или двигатель на все автомобили.

– Допускаете ли вы возможность контрактного производства ваших двигателей на мощностях местного партнера? Так, например, уже поступил Daimler – его моторы для LCV выпускает группа ГАЗ.

– Почему бы и нет? В России есть мощности по выпуску двигателей, которые пока недостаточно задействованы. Но на данный момент я не могу сказать, будем мы это делать с группой ГАЗ или с другой компанией.

Экспорт из России

– Вы будете продавать эти LCV только в России или еще и экспортировать?

– Да, помимо России мы рассчитываем их экспортировать в страны Евразийского экономического союза – например, в Казахстан, Белоруссию. Возможно, сможем экспортировать эти машины и в Иран. Также мы специально разработали модель C4 седан для иранского рынка. Но пока в этой стране действует запрет на импорт любых автомобилей независимо от марки и страны происхождения. Сейчас Groupe PSA продает там машины локального производства. Но в один прекрасный день иранский рынок откроется для импортных автомобилей, и мы будем к этому готовы. Кроме того, у нас есть проект по экспорту автомобильных компонентов во Вьетнам, где есть производство аналогичных LCV. Так что, возможно, часть деталей для них будет поставляться не из Франции, а из России.

– А сейчас вы экспортируете машины из России?

– Небольшие объемы машин поставляем в Белоруссию.

Марки и дилеры

– Когда в Калуге появятся новые легковые модели? Вы год назад говорили, что к LCV в перспективе могут добавиться кроссоверы. В России кроссоверы и внедорожники популярны, а у вас есть хорошие модели.

– Это действительно так. (Улыбается.) Первая часть нашего плана – запуск производства легких коммерческих автомобилей. Это не мешает нам думать и о других моделях, в том числе в легковом сегменте. Популярность кроссоверов в России растет, как и в других странах. Сейчас в рамках Groupe PSA мы думаем, производство автомобилей на какой платформе будем развивать в Калуге. У нас их

две – EMP2 (в частности, ее имеет 3008-я модель, которую мы начали продавать в России) и CMP, которая позволяет выпускать машины типа седана или небольших кроссоверов. От выбора платформы зависит та гамма продуктов, которая будет выпускаться в перспективе ближайших 10 лет.

– Когда вы примете решение о том, какие модели появятся на заводе в Калуге вслед за LCV?

– Внутренне решение, думаю, будет принято в следующем году. Потом потребуются несколько лет, чтобы выпустить автомобили на рынок.

– В августе Groupe PSA заявила, что «ищет партнеров, имеющих успешный опыт работы в автомобильном премиальном сегменте и способных достойно представлять марку DS в России». Нашли уже партнеров?

– Нам нужны дилеры, которые будут специализироваться на продажах премиального бренда DS. И думаю, подходящий момент – это запуск DS 7 Crossback. Для начала мы сконцентрировали свои усилия в России на двух крупнейших городах – Москве и Санкт-Петербурге. Это два города, где лучше всего представлен класс премиум. Уже определились с партнерами в Москве, в Санкт-Петербурге переговоры близки к завершению. Причем дилеры, с которыми мы намерены сотрудничать, не принадлежат к миру марок Peugeot и Citroen.

– А в Москве это кто?

– Скоро узнаете. (Улыбается.) После Москвы и Санкт-Петербурга у нас есть планы найти партнеров в других регионах, например в Ростове, Краснодаре, Казани, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде... Посмотрим. Если говорить о нашей дилерской сети в целом, то, несмотря на кризис и снижение продаж, многие дилеры марок Peugeot и Citroen сохранили доверительные отношения с группой. Они поверили, что вслед за падением будет подъем, и адаптировали свои коммерческие процессы.

– То есть за время кризиса потеряли немногих?

– Какое-то количество потеряли, при этом появились новые. У нас осталось около 60% тех дилеров, которые у нас были до кризиса. Вообще, российские дилеры – настоящие бизнесмены, они очень прагматичны. Несмотря на неприятные и необоснованные слухи, появившиеся во время кризиса, о том, что группа

собирается уйти из России, они поверили в нас и выразили готовность двигаться вперед вместе с нами. Нам еще многое предстоит сделать для увеличения продаж.

– Будете расширять дилерскую сеть марок Peugeot и Citroen в России?

– Да, мы сейчас рассматриваем несколько городов для расширения нашего присутствия.

– В этом году Groupe PSA купила Opel и Vauxhall у General Motors (GM). Вошел ли в эту сделку завод GM в Санкт-Петербурге, который сейчас законсервирован?

– Нет. Он не был в периметре сделки, поскольку это не европейский завод Opel, а предприятие GM.

– Планируете вернуть марку Opel в Россию?

– Opel покинул российский рынок в 2015 г., но бренд сохранил хороший имидж среди российских клиентов и имел на тот момент значительную долю на российском

рынке – около 3–4%. Возможность возвращения бренда в Россию не текущий приоритет. К 2022 г. Opel выйдет более чем на 20 новых экспортных рынков за счет использования производственных площадей Groupe PSA по всему миру. Бизнес должен приносить деньги прежде всего, а экспортные поставки за пределы Европы являются хорошим драйвером прибыльных продаж, особенно если есть явный потенциал для немецкого бренда. Так что если говорить о возможности возвращения Opel в Россию, то решающим фактором в этом вопросе станет прибыльность бизнеса прежде всего.

Какая нужна господдержка

– Каким вы видите новый режим господдержки автомобильной промышленности России после окончания действия соглашений о промсборке?

– Насколько я понимаю, в данный момент само государство находится в размышлениях по поводу этого режима. Какую-то

реальную информацию, скорее всего, мы сможем получить не ранее II квартала 2018 г., уже после президентских выборов. На мой взгляд, государство должно продолжать поддерживать те предприятия, которые инвестируют в Россию, увеличивают локализацию. Но важно, чтобы новый режим поддержки был открыт как для российских, так и для локализованных иностранных производителей – таких, как мы. Думаю, это важно и для других европейских групп, у которых большие объемы производства в России. Только благодаря конкуренции можно будет предлагать рынку продукт наилучшего качества. При этом нужно стремиться к разнообразию, а не производить автомобили на базе одной и той же платформы, поскольку это экономически невыгодно и не будет отвечать потребностям русских клиентов. Словом, я жду чего-то стабильного, справедливого, равного для всех.

Владимир Штанов

ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ И ЛОГИСТИКА

ВЕДОМОСТИ

Первый построенный в России с нуля аэропорт «Платов» будет и самым дорогим

Обслуживание одного рейса подорожает примерно на 50 000 рублей, вырастут цены и на билеты

Сборы нового аэропорта «Платов» (29 км от Ростова-на-Дону) будут гораздо выше, чем действующего, в черте города. Таковы данные прейскуранта, подписанного заместителем гендиректора холдинга «Аэропорты регионов» (принадлежит Виктору Вексельбергу) Сергеем Доценко, с ними ознакомились «Ведомости», данные подтвердили федеральный чиновник и менеджеры двух авиакомпаний.

Тариф за взлет и посадку в «Платове» будет в 1,6 раза больше, чем в действующем аэропорту, за авиационную безопасность – в 3,2 раза, за предоставление аэровокзального комплекса – в 4,7–5 раз, за обслуживание пассажиров – в 2–3 раза. Сборы установила Федеральная антимонопольная служба (ФАС). Они действуют до конца 2022 г., знает федеральный чиновник.

«Платов» – первый аэропорт в России, построенный с нуля. Компания «Ростоваэроинвест» (75% минус 1 акция – у «Аэропортов регионов», 25% плюс 1 акция – у Ростовской области) вложила в терминал 19 млрд руб. 1 декабря в «Платов» начнут переводить рейсы из действующего аэропорта, 7 декабря – завершат. Старый аэропорт в 2016 г. принял 2,09 млн пассажиров (7-е место среди региональных аэропортов), а теперь будет закрыт.

«Платов» станет самым дорогим аэропортом в России, прежде лидировали Симферополь, Сочи и «Пулково», уверяют менеджеры двух

авиакомпаний. Тарифы очень высокие, практически максимальные, если не считать северных аэропортов, согласно представителю S7. В сравнении с действующим ростовским аэропортом обслуживание оборотного рейса (прилет и вылет) среднемагистрального самолета подорожает минимум вдвое, или на 100 000 руб., возмущен менеджер крупной авиакомпании: если раскидать на 300 пассажиров (по 150 на рейсе), выйдет по 350 руб.

«Платов» в отличие от старого аэропорта обеспечивает высочайший уровень сервиса для пассажиров и, самое важное, безопасности полетов. Очевидно, тарифы в таком аэропорту выше», – говорит представитель «Аэропортов регионов».

«Такой существенный рост тарифов сделает убыточными рейсы в Ростов-на-Дону и плохо скажется на развитии перевозок в «Платов», – предупреждает представитель S7. «Более высокие аэропортовые сборы будут переложены на пассажиров. Но «Азимут» рассчитывает на особые условия для своих уникальных рейсов из Ростова, которые будут давать аэропорту транзитных пассажиров», – говорит председатель совета директоров аэропорта «Внуково» и совладелец «Азимута» Виталий Ванцев. «Азимут» начал полеты 12 сентября, это первая базовая авиакомпания «Платова».

Представители «Аэрофлота» и «Победы» тему не комментируют. Два собеседника в группе «Аэрофлот» уверяют, что рост сборов приведет к подорожанию билетов. «Победа» может пересмотреть маршрутную сеть, как уже поступала, предупреждает второй. «Мы не видим прямых предпосылок для роста цен на билеты: сборы (даже новые) занимают менее 10% в себестоимости рейсов, а инфраструктура «Платова» позволит авиакомпаниям использовать экономически более эффективные типы судов, в том числе широкофюзеляжные», – возражает представитель «Аэропортов регионов»: в Ростове высококонкурентный рынок, что удержит авиакомпании от намерения переложить

незначительный рост издержек на пассажира.

У «Аэрофлота» аэропортовые сборы составляют четверть расходов (см. график). S7 ранее оценивала долю сборов в расходах в 20%.

«Это предельные ставки для «Платова», они установлены в соответствии с действующей методикой и инвестиционными параметрами проекта, утвержденными правительственной комиссией. Аэропорт вправе дать скидки, в том числе и при падении пассажиропотока», – передал «Ведомостям» замруководителя ФАС Александр Редько.

Александр Воробьев, Виталий Петлевой

ВЕДОМОСТИ

РЖД дает 50%- скидку на все места в плацкартных вагонах

Акция распространяется на поездки внутри России до 27 декабря

Федеральная пассажирская компания (ФПК, «дочка» РЖД) будет предоставлять 50%-ную скидку при покупке с 28 ноября по 4 декабря билетов на все места в плацкартных и на верхние места в купейных вагонах, говорится в сообщении РЖД. Акция распространяется на все поездки с 28 ноября по 27 декабря по большинству маршрутов внутри России, кроме фирменных поездов «Москва – Назрань» и «Москва – Нальчик», за исключением группы вагонов «Москва – Анапа», поясняется в сообщении. Скидка не затрагивает дополнительные услуги, в том числе покупку постельного белья. При покупке детских билетов скидка будет суммироваться с другими льготами.

Это уже не первая акция ФПК, в рамках которой компания предлагает 50%-ную скидку.

Например, с 17 ноября за полцены можно купить билеты на верхние полки в купейных вагонах с отправлением в период с 22 декабря 2017 г. по 15 января, с 21 ноября – на все места в плацкартных вагонах и на верхние места купейных вагонов на поездки с отправлением 31 декабря. А на поездах «Сапсан» с 50%-ной скидкой можно купить билеты в купе-переговорной с отправлением по 24 декабря. Параллельно действуют и другие акции в зависимости от сроков приобретения билетов, маршрутов и проч.

Ожидаемый экономический эффект представитель ФПК не раскрыл. В целом такие акции нужны для повышения лояльности пассажиров, привлечения новых, отметил он.

За счет использования гибкой системы ценообразования РЖД накопила хорошую статистику того, как продаются билеты и какова загрузка поездов в различные периоды, и эти данные позволяют компании проводить агрессивную маркетинговую политику без значительного снижения доходов, комментирует гендиректор «Infoline-аналитики» Михаил Бурмистров. С помощью таких акций компания выравнивает процент загрузки поездов и конкурирует с авиакомпаниями, прежде всего с лоукостером «Победа», который активно развивает маршрутную сеть, продолжает эксперт. Кроме того, предлагая сейчас 50%-ную скидку на все места в плацкартных вагонах на рейсы, охватывающие почти месяц, РЖД сможет нивелировать негативные последствия от недавней вынужденной приостановки продажи таких билетов, чтобы в итоге достичь заложенных в бизнес-плане показателей, считает Бурмистров. РЖД с 3 ноября и до полуночи 17 ноября не продавала билеты в плацкартные и общие вагоны поездов дальнего следования, отправляющиеся после Нового года, в связи с отсутствием решения ФАС по тарифам на следующий год.

Эта акция вряд ли заметно увеличит пассажиропоток, считает гендиректор Ozon.Travel Дмитрий Яковлев. Плацкарты, как правило, популярны у тех, кто перемещается по маршрутам, где не развито авиационное сообщение, и такие пассажиры купили бы билеты на этот период и без скидок, поясняет он. Вернуть на железную дорогу пассажиров, ушедших в авиакомпании, сейчас крайне сложно, добавляет Яковлев. По его мнению, эффект у акции был бы значительным в случае, если бы РЖД

снизила цены на поезда с отправлением в новогодние каникулы, – это привлекло бы тех, кто не планировал поездки в этот период.

Владимир Штанов

Коммерсантъ® **«Трансконтейнеру»** **создадут** **конкурента**

Идею РЖД поддержали в правительстве

В правительстве готовы поддержать идею РЖД по созданию конкурента «Трансконтейнеру» после продажи принадлежащих транспортной монополии 50% акций перевозчика. Предполагается, что на новую компанию будут направлены средства от реализации пакета РЖД профильному инвестору. Сделка должна быть закрыта в апреле 2018 года.

Первый вице-премьер Игорь Шувалов дал предварительное разрешение РЖД на создание аналога «Трансконтейнера» при его продаже (компания принадлежит 50% плюс две акции), сообщил журналистам заместитель гендиректора железнодорожной монополии Андрей Старков. «Мы ждем, какое будет решение после доклада первому лицу страны, после этого будем понимать, что мы делаем дальше. В любом случае, исходя из решения, которое было принято на совещании у Игоря Ивановича Шувалова, готовимся к реализации. Так как мы получили формализованное согласие предварительное на создание второго «Трансконтейнера», в том числе прорабатываем и эти варианты», – сказал он. По расчетам правительства, реализация этого решения будет принципиальным моментом обеспечения конкуренции на этом рынке в интересах грузоотправителей, пояснил господин Старков.

«Трансконтейнер» — крупнейший российский оператор контейнерных интермодальных перевозок. Владеет более 23 тыс. фитинговых платформ и около 67 тыс. крупнотоннажных контейнеров. В России компании принадлежат 45 терминалов, еще 19 — в Казахстане. Акционерами компании помимо РЖД являются группа Fesco (25%) и УК «Трансфингруп», которая управляет пенсионными резервами НПФ «Благосостояние», аффилированного с РЖД (24,5%).

Рассмотреть целесообразность продажи пакета РЖД в «Трансконтейнере» правительству 20 апреля поручил президент Владимир Путин. В ответном докладе 20 ноября Игорь Шувалов предложил продать все 50% плюс две штуки, принадлежащие ОАО РЖД, квалифицированному инвестору (синдикату, консорциуму, с возможным миноритарным участием финансового инвестора), обладающему соответствующими компетенциями и заинтересованному в развитии контейнерных, в том числе мультимодальных перевозок регионами Европы и Азии (см. «Ъ» от 23 ноября). ОАО РЖД с консультантом — «ВТБ Капиталом» — начнут работу с потенциальными инвесторами с 15 января при плановом сроке завершения сделки в апреле 2018 года. Потратить полученные от сделки деньги в РЖД предлагали на создание нового логистического оператора, способного конкурировать с «Трансконтейнером». В компании пояснили, что у холдинга достаточно компетенций в сфере организации подобного полномасштабного бизнеса контейнерных перевозок, которые включают в себя как услуги оператора, так и экспедирования. Эту идею поддержала ФАС. И теперь она получила предварительное согласие от первого вице-преьера Игоря Шувалова. Но рыночные эксперты скептически восприняли идею сначала продать «Трансконтейнер», а затем создавать его полный аналог, так как продажа частному инвестору может привести к появлению неконтролируемого монополиста на рынке контейнерных услуг.

Ольга Мордюшенко



«Аэрофлот» **объявил** **метеонезависимос** **ть**

Крупнейший авиаперевозчик отказался от услуг Росгидромета

«Аэрофлот» перестал закупать метеоинформацию у Росгидромета, так как теперь ее оплата должна включаться в общие аэронавигационные сборы. Это может сказаться на безопасности

полетов и привести к задержкам, предупредила Росавиация

«Аэрофлот» без погоды

Группа «Аэрофлот» 21 ноября уведомила Росавиацию о расторжении договора с организациями Росгидромета на предоставление метеорологической информации для осуществления полетов. Об этом говорится в телеграмме главы Росавиации Александра Нерадько, разосланной авиакомпаниям в пятницу, 24 ноября (у РБК есть копия, представители двух авиакомпаний подтвердили ее подлинность).

Информацию о расторжении договора РБК подтвердил источник в авиакомпании, входящей в топ-10, и источник в профильном ведомстве. Представители «Аэрофлота» и Росавиации отказались от комментариев.

Решение «Аэрофлота» о расторжении контракта со структурами Росгидромета «может привести к сбоям в части регулярности осуществления авиакомпаниями коммерческих воздушных перевозок, снижению уровня безопасности полетов, а также создаст риски для страхового обеспечения авиалетов», предупреждает в телеграмме Нерадько.

«При принятии подобных решений Росавиация рекомендует авиакомпаниям оценить все возникающие риски и меру ответственности за возможные последствия», — говорится в сообщении.

До конца марта 2017 года российские авиакомпании должны были платить метеорологический сбор организациям Росгидромета за подготовку и представление метеорологической информации экипажам судов на этапе подготовки к полету. Но после вступления в силу 24 марта приказа Минтранса №34 от 6 февраля 2017 года плату за метеоинформацию включили в аэронавигационные сборы, которые авиакомпании платят Госкорпорации по организации воздушного движения (ГК по ОрВД), указывает главный редактор портала Avia.ru Роман Гусаров. С тех пор именно госкорпорация, а не авиакомпания должна возмещать затраты структурам Росгидромета. Но договор между ними еще не заключен, следует из телеграммы Нерадько.

Вице-премьер Аркадий Дворкович, курирующий транспорт, 19 июля дал поручение главам Минприроды, Минтранса и ФАС срочно урегулировать ситуацию с

обеспечением гражданской авиации метеоинформацией. Совместная работа по реализации этого поручения проводится в «активном режиме», но еще «не завершена», пишет Нерадько.

Представитель Дворковича сообщила РБК, что решение по этому вопросу достигнуто. ГК по ОрВД заключит договор с Росгидрометом до конца года, и тогда она будет предоставлять авиакомпаниям метеоинформацию наряду с другими услугами по аэронавигации. До заключения этого соглашения Минтранс рекомендовал авиакомпаниям не расторгать договоры со структурами Росгидромета, рассказал РБК источник в одной из авиакомпаний.

Представитель ГК по ОрВД сообщил РБК, что все авиакомпании продолжают получать прогнозы. По его словам, при предоставлении аэронавигационного обслуживания непосредственно во время полетов воздушных судов метеоинформация предоставлялась и предоставляется авиадиспетчерами всем пользователям воздушного пространства.

В соответствии с приказом Минтранса №34 госкорпорация ранее информировала российские авиакомпании, что временно не будет выставлять им счета за предоставленное метеобслуживание на этапе подготовки к полету, а также рекомендовала сохранить действующие договорные отношения между авиакомпаниями и подразделениями Росгидромета и иными организациями, предоставляющими метеорологическую информацию, добавил он.

Безопасность не пострадает

По словам собеседника РБК в профильном ведомстве, ситуация с метеосводками обсуждалась на прошлой неделе на совещании в Росавиации. На этом совещании представители «Аэрофлота» заявили, что их не устраивает качество услуг Росгидромета, но остальные авиакомпании сказали, что их все устраивает, рассказывает он. Представитель «Аэрофлота» это не комментирует.

Гусаров утверждает, что экипаж получает метеоинформацию по маршруту на предполетном брифинге. Сведения о погодных условиях в зоне аэродрома перевозчик получает перед вылетом от диспетчера или на подходе к аэродрому, то есть от ГК по ОрВД.

Эксперт «НЭО Центра» Александр Ракша считает, что отсутствие у «Аэрофлота» контракта с Росгидрометом не должно привести

к дефициту метеорологической информации у авиакомпании и снижению уровня безопасности ее полетов. По его словам, основным источником метеоинформации является ГК по ОрВД и именно в соответствии с ее сводками могут приниматься решения об изменении расписания полетов и даже отмене части рейсов. «Госкорпорация в любом случае получает информацию от Росгидромета, так что нет какой-то острой необходимости в сводках, которые «Аэрофлот», равно как и другие перевозчики, может получать от дочерних учреждений Росгидромета, ведущих коммерческую деятельность», — заключает он.

Представитель «Авиаметтелеком Росгидромета» (структура Росгидромета, которая продает информацию о погоде, в том числе авиакомпаниям) отказался от комментариев.

В июле «Ведомости» писали о том, что авиакомпании S7 и «Уральские авиалинии» из-за проблем с получением метеоинформации могут прекратить выполнение части рейсов. Тогда «Авиаметтелеком Росгидромета» перестал предоставлять авиакомпаниям и международным информационным системам (SITA, Jeppesen) метеорологическую информацию по большому количеству аэропортов из-за того, что его услуги не оплачивались. Формально платить должна была ГК по ОрВД, но структура Росгидромета требовала денег с перевозчиков, потому что не получала денег от госкорпорации. Но в итоге проблема была урегулирована.

Представитель «Уральских авиалиний» сообщил РБК, что у авиакомпании уже пять лет нет договоров со структурами Росгидромета, так как российское законодательство не требует его обязательного заключения. По его словам, в соответствии с приложением №3 к Конвенции о международной гражданской авиации ICAO Росгидромет как уполномоченный орган обязан организовывать производство метеоинформации и предоставлять ее в международные банки данных. «Возмещение затрат на производство метеоинформации происходит из аэронавигационных сборов, как это предусмотрено стандартами ICAO и как это организовано в России для иностранных перевозчиков», — сообщил он. В пресс-службе S7 пока не ответили на запрос РБК.

Спор о цене

Авиакомпании не раскрывают расходы на метеоинформацию. По оценке старшего вице-президента

Ассоциации эксплуатантов воздушного транспорта Александра Виндермунта, общие затраты на метеобеспечение гражданской авиации составляют от 2,5 млрд до 5 млрд руб. в год.

26 апреля на заседании подкомиссии по авиации и авиационной инфраструктуре в РСПП заместитель гендиректора Госкорпорации по ОрВД Евгений Мельников сообщил, что несколько лет назад сумма контракта с Росгидрометом на всю страну составляла 700 млн руб. в год, а в 2017 году Росгидромет запросил 3,5 млрд руб. Резкое увеличение стоимости контракта для ГК по ОрВД связано с желанием

Росгидромета компенсировать недополученные от авиакомпаний доходы за счет госкорпорации, считает Гусаров.

Обоснование затрат на подготовку и предоставление метеорологической информации Росгидромет должен направить на утверждение Федеральной антимонопольной службы, говорит источник в одном из профильных ведомств. На последнем совещании в Минтрансе по этому вопросу в конце сентября представитель ФАС оценил расходы на метеобеспечение в 2,6 млрд руб., говорит Виндермунт. Но, по его информации, представитель Росгидромета оценил их почти вдвое

больше — в 5 млрд руб. По его информации, решение еще не принято. Представитель ФАС сообщил, что заключение такого контракта находится вне компетенции службы, а тарифы на услуги структур Росгидромета он комментировать не стал.

В Госкорпорации по ОрВД РБК сказали, что до того, как ФАС не установит новые ставки сборов за аэронавигационное обслуживание, ГК по ОрВД не будет выставлять счета за предоставленное метеобслуживание на этапе подготовки к полету.

Валерия Комарова, Тимофей Дзядко

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ И СВЯЗЬ

ВЕДОМОСТИ

Маттиас Варниг стал совладельцем российского конкурента Microsoft

Экс-сотрудник разведки ГДР и давний знакомый Владимира Путина приобрел долю в «Новых облачных технологиях»

Долю в компании Маттиасу Варнигу продал контролирующий акционер «Новых облачных технологий» Андрей Чеглаков – он подтвердил «Ведомостям» данные ЕГРЮЛ.

Варниг – управляющий директор компании Nord Stream 2 AG и член совета директоров «Роснефти», «Транснефти» и US Rusal и других крупных российских компаний. Он же бывший сотрудник главного разведывательного управления ГДР и давний знакомый президента Владимира Путина. Чеглаков – бывший вице-президент «Ростелекома» – купил 40% «Новых облачных технологий» в 2015 г. и постепенно наращивал долю.

«Новые облачные технологии» разрабатывают пакет «Мой офис» – платформу совместного редактирования документов и облачного хранения файлов, а также набор офисных сервисов: текстового редактора, электронных таблиц, презентаций и почты. Основатель и гендиректор компании Дмитрий Комиссаров считает, что появление Варнига в числе акционеров позволит вести диалог с глобальными технологическими игроками, у которых нет офисного пакета в облачных решениях, и предлагать им платформу для интеграции.

С 1 января 2016 г. закупки софта государственными органами ограничены реестром отечественных программ – или нужно обосновать закупку программы не из реестра. По плану Минкомсвязи к 2019 г. 80% чиновников перейдут на российский софт. Госорганы должны будут заменять отечественными и уже купленные программы: к концу 2017 г. российские офисные пакеты должны появиться на рабочих местах не менее чем у 50% чиновников, а отечественные

операционные системы – не менее чем у 30%.

В октябре по госзакупкам Минтранса стало понятно, что к концу 2018 г. все работники министерства должны будут работать на программах «Мой офис». В августе мэрия Москвы решила отказаться от почты Microsoft в пользу «Новых облачных технологий», их софт купили также «Ростелеком» и «Ростех».

Представитель Варнига отказался от комментариев. Доля отечественного программного обеспечения за два года мало изменилась, говорила исполнительный директор ассоциации «Отечественный софт» Евгения Василенко. Госсектор занимал в выручке около 15% российского Microsoft, рассказывал «Ведомостям» человек, знакомый с его руководством, но в последний год – меньше. Представитель Microsoft не ответил.

В этом году долю в «Новых облачных технологиях» купили еще и гендиректор холдинга «Ростеха» «РТ-биотехпром» Василий Цуприк (1,6%), и бывший вице-президент «Роснефти» Томас Хендель (1,6%).

В 2015 г. человек, знакомый с деталями сделки Чеглакова, оценил «Новые облачные технологии» в 480 млн руб., Чеглаков согласился с оценкой; 1,8% тогда стоили 21,6 млн руб. По данным «СПАРК-Интерфакса», в 2016 г. выручка «Новых облачных технологий» была 196,2 млн, а в 2015 г. – 0,95 млн руб. Стоимость 1,8% при столь бурном росте выручки должна увеличиться в разы, уверен аналитик Otkritie Capital Александр Венгранович.

Кирилл Седов

Коммерсантъ **«МегаФон» и «Ростелеком» нашли общие точки**

**Операторы планируют совместно
развивать 5G**

«МегаФон» и «Ростелеком» готовы в партнерстве развивать в России связь 5G — для этого операторы

могут создать совместное предприятие. Это позволит существенно сократить затраты на строительство сетей, особенно если к партнерству подключатся частично принадлежащий «Ростелекому» Tele2 и госорганы, считает аналитики. Другие крупнейшие телеком-операторы пока не готовы к таким союзам.

«МегаФон» и «Ростелеком» подписали соглашение о совместном развитии сетей стандарта 5G, сообщила «Ъ» источник на телекоммуникационном рынке и подтвердили два собеседника, знакомые с ситуацией. В рамках соглашения возможно создание совместного предприятия, которое возьмет на себя функции единого инфраструктурного оператора для строительства сетей 5G. «Речь пока о соглашении о намерениях, конкретный план мероприятий в рамках сотрудничества стороны определяют к концу года», — пояснил собеседник, близкий к одной из сторон. По информации другого источника «Ъ», соглашение предполагает создание рабочей группы, которая займется поиском и высвобождением спектрального ресурса для 5G и предложит варианты развертывания сетей в диапазонах 3,4–3,6 ГГц и 26 ГГц, в том числе в рамках программы «Цифровая экономика».

«Очевидно, что 5G станет одной из опорных технологий в цифровой экономике, но в текущих рыночных условиях ее создание потребует объединения усилий, и кооперация нескольких игроков — логичный шаг», — резюмирует источник, близкий к одной из сторон.

В «Ростелекоме» и «МегаФоне» вчера сообщили, что заинтересованы в партнерствах при создании в России сети 5G. «Такие партнерства позволят реализовать опыт, накопленный в компании, и снизить затраты на внедрение нового стандарта», — отметили в «МегаФоне». «МегаФон» ранее стал первым оператором, получившим от ГКРЧ ресурс для создания опытной зоны 5G в диапазонах 3,4–3,8 ГГц и 24,25–29,5 ГГц в рамках чемпионата мира по футболу 2018 года. «Ростелеком» также уже участвует в проектах по строительству сетей 5G, напомнили в пресс-службе оператора, ранее подписавшего соглашения о строительстве сетей 5G в Иннополисе, центре «Сколково» и «Эрмитаже».

«МегаФон» и «Ростелеком» также участвуют в рабочей группе «Информационная инфраструктура» программы «Цифровая экономика». Вчера совместно с Минкомсвязью и АНО «Цифровая экономика» они представили проект плана мероприятий по этому направлению. По словам руководителя центра компетенций по «Информационной инфраструктуре», вице-президента по стратегическим инициативам «Ростелекома» Бориса Глазкова, общий бюджет направления в 2018–2020 годах может составить 433 млрд руб. В соответствии с опубликованным Минкомсвязью планом, пилотные проекты по созданию сетей 5G в России должны состояться до сентября 2019 года в пяти отраслях экономики, в том числе на территории не менее одного города-миллионника. В связи с этим операторы предложили провести аукцион на 5G-частоты в 2018 году. «Чтобы запуск проектов состоялся, в 2019-м или начале 2020 года должен пройти аукцион. Мы предлагаем начать разыгрывать этот аукцион в 2018 году», — заявил вчера директор по связям с органами власти «МегаФона» Дмитрий Петров. По его словам, это предложение

обсуждается членами рабочей группы.

Иван Стрешинский, глава совета директоров «МегаФона», в интервью «Ъ» в октябре 2017 го

Для разворачивания в ближайшие два-три года сетей 5G потребуются значительные инвестиции

Партнерство может дать «МегаФону» и «Ростелекому» преимущество в части сокращения объема инвестиций на строительство сетей 5G, считает аналитик «Открытие Брокер» Тимур Нигматуллин. Развитие этого стандарта связи потребует на порядки большей плотности базовых станций и гораздо более высокую пропускную способность инфраструктуры, напоминает он. «Ростелеком» обладает масштабной кабельной инфраструктурой. Также не исключено, что будет задействована инфраструктура Tele2», — предполагает аналитик. У «МегаФона» же еще после поглощения «Скартела» (бренд Yota) в 2013 году появилось очень плотное покрытие сетей 4G и оптимизированная под передачу больших объемов данных

инфраструктура, добавляет господин Нигматуллин. Он не исключает, что к партнерству также подключится федеральный центр или местные власти, поскольку им может быть интересно развитие M2M-технологий — умного города, беспилотного транспорта и т. п.

В Tele2 (на 45% принадлежит «Ростелекому») соглашение акционера не комментируют. «Чтобы начать строить сети, надо сначала дождаться утверждения стандарта на международном уровне», — считают в компании. В 2016 году Tele2 заключил соглашение по развитию 5G в России с Nokia, напомнили в пресс-службе оператора. В МТС сообщили, что уже участвуют в союзе LTE, куда входят все основные участники рынка. «Не видим смысла в создании новых партнерств», — подчеркнули в компании. А в «Вымпелкоме» в принципе сомневаются в идее «одной сети на всех»: по мнению оператора, она «имеет минусы с точки зрения надежности и конкуренции».

Юлия Тишина, Владислав Новый

СТРОИТЕЛЬСТВО И РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

ВЕДОМОСТИ

Перестройка правил

«Сегодня рынок хороший, но, чтобы на нем удержаться, нужно двигаться быстрее рынка, нужно становиться лучше, а вот это задача непростая» – так комментирует ситуацию на рынке недвижимости владелец девелоперской компании «Баркли» Леонид Казинец

Его компания в свое время застраивала самый дорогой район Москвы – так называемую «золотую милю» между Остоженкой и Пречистенской набережной. За последние три года «Баркли» ушла из узкого сегмента: в портфеле компании есть и бизнес-класс, и даже эконом, уже сегодня она строит около 0,5 млн кв. м.

Рынок, как в 2008 г., уже не будет, говорит заммэра Москвы Марат Хуснуллин. Тогда предложение на рынке новостроек Москвы составляло всего 1 млн кв. м, а по итогам октября 2017 г. – 3,41 млн кв. м (данные консалтинговой компании Est-a-Tet). «Все плохое, что могло произойти в экономике, по большому счету уже случилось: цены на нефть упали, курсы валют стабилизировались. И тренды на рынке недвижимости практически перестали зависеть от внешних факторов», – говорит руководитель аналитического портала irn.ru Олег Репченко. Рынком, по его словам, рулят объемы предложения, при этом количество квартир на рынке увеличилось существенно, так как застройщики уменьшили площадь лотов на 20–30%.

Предложение растет

Рынок недвижимости ведет себя примерно так же, как рынок нефти: в ответ на снижение цен застройщики увеличивают объемы предложения, хотя, по логике вещей, должны бы сокращать, считает Репченко. И дает свое объяснение. Если говорить про Москву, то поменялась структура взаимоотношений девелоперов с властями. При прежних властях

застройщики, как правило, расплачивались с городом уже после окончания строительства, зачастую не деньгами, а квартирами. Это давало возможность строителям годами придерживать интересные площадки, неся минимальные расходы. Сейчас застройщики вынуждены вкладывать до 20–30% себестоимости проекта еще до получения разрешения на строительство – налоги на землю и стоимость аренды участков также выросли.

В результате даже в условиях жесткой конкуренции застройщикам выгоднее выйти на площадку и открыть продажи, чтобы попытаться хотя бы отбить затраты, чем положить проект под сукно. Второй фактор – борьба за долю рынка. В условиях снижения платежеспособности населения и роста конкуренции надо бежать очень быстро, чтобы хотя бы оставаться на месте. Потому что на всех спроса не хватает. Используются две стратегии – «дешевле дешевого» и «больше за те же деньги». В наиболее затоваренных районах компании вынуждены конкурировать ценой, нередко доводя дело до ценовых войн. Там, где предложение не настолько избыточно, субъекты рынка пытаются бороться за покупателя, повышая качество продукта, – предлагают в подарок отделку, машино-место, дешевую ипотеку и т. п., объясняет Репченко. Спрос подогревает и растущая ипотека. Ставки по ипотеке в России снизились до исторически низких значений и впервые достигли однозначных уровней – с 13–14% в начале года до 9–10% в октябре. Такого динамичного снижения ставок в течение года не наблюдалось за всю историю рынка ипотеки, говорит руководитель аналитического центра АИЖК Михаил Гольдберг. По прогнозам АИЖК, объем выданных ипотечных кредитов в январе – декабре составит порядка 2 трлн руб. (в 2016 г. – 1,473 трлн).

Как выживают строители

Наиболее уверенно себя чувствуют крупные девелоперы, говорит управляющий партнер «Метриум групп» Мария Литинецкая. Средние и мелкие игроки работают в

условиях жесточайшей конкуренции, что влияет на стратегию ведения бизнеса. В 2017 г. лучшие продажи в Москве показали проекты с наименьшим бюджетом покупки и новостройки массового сегмента с ценником выше среднего, но приближенные по своим характеристикам к проектам бизнес-класса. Исходя из этого, застройщики стремятся предложить по возможности бюджетный продукт, наделенный нестандартными характеристиками, будь то дизайнерские места общего пользования, арт-объекты, продуманные придомовые территории, интегрированные в городскую среду, и проч. Однако внимание концепции – не единственное изменение. Сегодня девелоперы стали больше тратить. Например, на рекламу в среднем уходит 4% бюджета, тогда как в докризисный период затраты составляли около 1%.

Поменялась и ценовая политика. По итогам октября 2017 г. средний дисконт в проектах массового сегмента составил 5,5%, тогда как в 2014 г. он был равен 3%, говорит Литинецкая. Доля проектов, предоставляющих скидки, за тот же период выросла в массовом сегменте с 33 до 91%, в бизнес-классе – с 77 до 82%, в премиум- и элитном классе – с 62 до 96%.

Рынок жилья Москвы можно назвать высококонцентрированным: на долю крупнейших девелоперов Москвы приходится 68% продаж по договорам долевого участия, соглашается гендиректор Level Group Кирилл Игнахин. В новой Москве чуть более 50% сделок в 2017 г. пришлось на пять новостроек. Четыре из этих пяти комплексов находится в ближнем поясе МКАД (до 5 км от МКАД), и один (район Новые Ватулино) – на удалении 14 км от МКАД.

Пугающие реформы

Главная сложность для застройщиков связана с «законодательной турбулентностью», считает Литинецкая. Изменения в закон о долевом строительстве, принятые в июле 2017 г., ужесточают требования к застройщикам. Принятые поправки не соответствуют реалиям,

сложившимся в деятельности застройщиков, говорит крупный девелопер. Законом внедряется принцип «один застройщик – одно разрешение на строительство». То есть для каждого дома разрешение должно получать отдельное юрлицо. Это делает невозможной реализацию проектов комплексного освоения территории, полагают опрошенные «Ведомостями» застройщики. Дома в больших проектах на миллионы метров строятся поэтапно, а если брать разрешение на каждый дом, то застройщик не сможет построить социальную и инженерную инфраструктуру.

Закон устанавливает лимит расходов застройщика в 10% на фонд оплаты труда, оплату услуг банка, услуг управляющей компании, рекламы, коммунальных услуг, услуг связи, аренды. Только фонд оплаты труда у застройщиков составляет около 20% стоимости строительства, а затраты на рекламу могут превышать 10% проектной стоимости, указывает Игнахин.

По новому закону девелоперу нельзя привлекать кредиты и займы на покупку земли и прочие нужды. Если он до вступления закона в силу покупал землю в кредит, то не сможет привлекать средства дольщиков до момента погашения данного кредита. При этом новый закон требует от застройщика показать на счете денежные средства в размере 10% от проектной стоимости строительства. А тратить прибыль он не сможет до передачи последней квартиры покупателям. Застройщик (или аффилированное с ним лицо) должен иметь опыт не меньше трех лет строительства многоквартирных домов общей площадью не менее 10 000 кв. м в качестве застройщика, техзаказчика или генподрядчика. У него не должно быть обязательств по кредитам, займам, ссудам, за исключением целевых кредитов, связанных с привлечением средств дольщиков. Все эти изменения ограничат конкуренцию, особенно в регионах.

В итоге застройщику будут нужны собственные средства в размере 40% от общей стоимости строительства, считает крупный девелопер. Это минимальные затраты на приобретение земли, получение разрешения на строительство плюс зарезервированные по закону 10% стоимости стройки. Фактически эти деньги должны быть заморожены, подчеркивает собеседник «Ведомостей».

Поправки вступят в силу 1 июля 2018 г. Если они останутся неизменными, в конечном счете на

рынке останется 1000 застройщиков вместо нынешних 4500, полагает Николай Алексеенко, гендиректор Российского агентства строительного комплекса. По его данным, сейчас эти компании строят 117 млн кв. м жилья. Минстрой России на регулярной основе проводит консультации с экспертным сообществом, сообщил «Ведомостям» представитель министерства. По его словам, создана комиссия по совершенствованию законодательства в области долевого строительства, куда вошли представители министерства, Фонда защиты дольщиков и застройщики: «Если обнаружатся подводные камни для бизнеса, не предусмотренные парламентариями, документ будет совместно скорректирован».

Такой закон необходим, считает председатель Москомстройинвеста Константин Тимофеев. По его словам, власти не имеют права проверять малый бизнес три года, а в Москве 52% застройщиков – это малый бизнес, который строит и привлекает средства населения: «Мы с девелоперами понимаем, что достаточно жесткие требования у закона. Но в целом ничего страшного нет – работать по нему можно». «Кому не нравится закон – никто не мешает строить готовое жилье с поддержкой банков, что, возможно, и будет выходом для многих застройщиков, и продавать готовое жилье. Пусть это будет дороже, но зато проблема с дольщиками исчезнет совсем», – соглашается Казинец.

Конец долевого строительства

Ужесточение закона – не единственная неприятность, которая ожидает застройщиков. Президент России Владимир Путин отвел три года на отказ от долевого строительства. По его поручению до 15 декабря правительство вместе с ЦБ и АИЖК должны утвердить план по замене средств граждан для строительства банковским кредитованием и другими формами финансирования.

Сегодня строительство на 80–90% финансируется покупателями, указывают сами застройщики. Трех лет застройщикам вполне достаточно, чтобы перестроиться, завершить имеющиеся проекты и подготовить документацию для начала новых объектов уже по новым правилам, полагает президент ГК «Гранель» Ильшат Нигматуллин. Литинецкая не согласна: речь идет не только о глобальной реформе девелоперской отрасли, но и о перестройке банковско-кредитной сферы.

Главный итог возможного перехода к проектному финансированию – рост стоимости жилья, поскольку по займам банков в отличие от средств дольщиков нужно платить процент, резюмирует Литинецкая. По ее словам, если сейчас застройщик может расплатиться с банком до окончания строительства, то теперь придется брать кредит на весь срок реализации, а рассчитываться только после ввода здания в эксплуатацию. На рынке останется преимущественно готовое жилье, а оно на 20–30% дороже строящихся аналогов, добавляет она. Если банки будут готовы снизить ставку, скажем, до 5%, то значительного повышения цен на жилье не будет, добавляет Нигматуллин, а вот снижения объемов ввода жилья стоит ожидать. Решение по замещению долевого строительства через несколько лет не должно привести к резкому скачку цен на жилье и заметному снижению ввода жилья, успокаивает представитель Минстроя. Представитель АИЖК подтверждает: сейчас при покупке строящегося жилья дольщики вынуждены платить за скрытые компоненты, заложенные в цену, – риск банкротства застройщика и стоимость денег.

До дна еще далеко

Дальнейшее развитие рынка будет зависеть от конкретных сроков и условий перехода на новую схему финансирования проектов, считает Игнахин. Девелоперы, напуганные планами властей запретить долевое строительство через три года, наверняка постараются запустить максимум проектов до часа X. А значит, по крайней мере до 2020 г. объемы предложения новостроек будут расти, указывает Репченко. С другой стороны, уже принятые и планируемые нововведения могут оказать и обратное действие – сокращение предложения за счет ухода с рынка игроков, которые не смогут работать по новым правилам, полагает Игнахин.

Главным драйвером спроса станет публикация дорожной карты упразднения долевого строительства, считает Литинецкая. По истечении трех лет застройщики, вероятно, смогут продавать только готовое жилье, которое на 20–30% дороже строящегося. «Именно поэтому, вероятнее всего, рынок ждет ажиотажный спрос со стороны дольщиков, желающих запрыгнуть в последний вагон уходящего поезда, сэкономяв несколько миллионов рублей. Поэтому в 2018 г. мы прогнозируем еще большую активность, чем в этом году,

несмотря на то что он выдался рекордным», – говорит Литинецкая.

Репченко считает, что цены будут падать. Снижение рублевых цен продолжается уже два года: в 2015–2016 гг. они теряли примерно по 10% в год. Остается еще 2–3 года сползания цен вниз примерно такими же темпами. Дно рынка по ценам будет достигнуто года через 2–3, примерно к 2020 г. От нынешнего значения по индексу www.irn.ru (около 170 000 руб. за 1 кв. м на вторичном рынке старой Москвы) стоимость 1 кв. м придет к уровню около 120 000 руб. Стоимость недвижимости считается адекватной, когда цена метра примерно равна среднему доходу населения местных жителей, объясняет Репченко. Средний доход на каждого москвича – около 60 000 руб., у среднего класса – ближе к 100 000 руб.

Коммерческая недвижимость

Если на рынке жилой недвижимости затоваривание, то на рынке коммерческой недвижимости наблюдается минимальный ввод объектов по всем основным сегментам, говорит Николай Казанский, управляющий партнер Colliers International. Это связано с тем, что в 2014 г., в период экономической турбулентности, ряд девелоперов коммерческой недвижимости либо начали делать акцент на развитии жилой недвижимости, либо заморозили проекты. А так как средний цикл девелопмента проекта составляет около трех лет, именно сейчас наблюдается существенный спад ввода новых проектов, отмечает Казанский. Но в этой ситуации есть

и положительные стороны. Низкие объемы ввода способствовали восстановлению баланса спроса и предложения.

По данным компании JLL, на рынке торговой недвижимости Москвы даже есть признаки дефицита качественных площадей – вакантность в ТЦ снизилась до 6%. Большинство профессиональных операторов вынуждено развивать свои сети в уже действующих торговых центрах, говорит представитель компании. Сейчас ситуация в корне отличается от картины двухлетней давности. Если в 2014–2015 гг. торговые центры открывались заполненными на уровне 40–50% арендуемой площади, то сейчас заполняемость уже превышает 80% – например, в проекте ТРЦ «Энка ТЦ» на Каширском шоссе.

На рынке офисной недвижимости, по данным Cushman & Wakefield, за три квартала 2017 г. было заключено 2200 новых сделок общим объемом примерно 1,31 млн кв. м. Это вдвое больше 2016 г. Высокий объем арендованных и купленных помещений объясняется рекордно низкими ставками с 2000-х гг., в связи с чем арендаторы используют возможности низкого рынка. Ставка аренды в офисах класса А составляет сегодня \$422 за 1 кв. м. Уровень нового строительства в первом полугодии 2017 г. также был рекордно низким с 2000-х гг., однако второе полугодие наверстает упущенные объемы. За три квартала было введено в эксплуатацию 95 726 кв. м. Ожидается, что по итогам 2017 г. общий объем нового строительства

составит 380 000 кв. м, говорится в отчете Cushman & Wakefield. Этот показатель немного превысит показатель 2016 г., но это не является долгосрочной тенденцией: такой высокий объем связан с завершением проектов, которые должны были быть закончены в 2015–2016 гг., но сроки их реализации были затянуты, сказано в отчете компании.

По данным Cushman & Wakefield, практически во всех регионах России наблюдается высокий спрос на складские площади. По итогам года объем сделок по аренде и покупке площадей будет или на уровне, или выше показателей 2016 г. При этом новых площадей будет построено значительно меньше. Все больше девелоперов заявляет о начале реализации новых крупных проектов: в прошедшем квартале в Московском регионе о своем развитии заявили компании PNK Group, «А плюс девелопмент» и «Ориентир» (ранее – «Логопарк девелопмент»), которые представили новые проекты на Новорижском, Новорязанском и Симферопольском шоссе. «Несмотря на высокий спрос и низкие темпы строительства, ставки аренды в Московском регионе остаются низкими, и мы не прогнозируем, что они вырастут в краткосрочном периоде. Слишком высока конкуренция среди девелоперов. Для привлечения клиентов они готовы снижать ставки и сокращать сроки строительства», – говорит представитель компании.

Бэла Ляув