



DIGEST

РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

понедельник, 12 февраля 2018*

ПУБЛИКАЦИИ

Регулирование

Эксперты открыли отчет по штабам 3

В КГИ изучили, кто представляет кандидатов в регионах

Оппозиционным муниципалитетам отказали в референдумах 3

Суд встал на сторону прокуратуры

ЕС расширяется на Балканы 4

Но не раньше 2025 года

«Мы никого не называем врагами и делаем это абсолютно искренне» 5

В интервью «России 1» Сергей Лавров рассказал об успехах и неудачах российских дипломатов

Постоянство – признак мастерства 7

Как изменились программы кандидатов в президенты с их первых кампаний

Оценки, прогнозы, статистика

Люкс оправдывает средства 10

Как рынок роскоши стал двигателем прогресса

Заводы не торопятся за господдержкой 12

Мониторинг промышленности

Климат ляжет на прилавки 13

Парижское соглашение входит в системы международной торговли

Бизнес-стратегии

X5 перейдет на темную сторону 14

Ритейлер откроет dark store

У инвесторов появится больше «Детского мира» 14

«Система» и РКИФ продадут около 25% ритейлера

«Норникель» может выкупить долю «Русской платины» в новой совместной компании 15

На дивидендной политике самого «Норникеля» это никак не отразится

Финансы

У Дональда Трампа бюджетные планы 17

Президент США хочет сократить дефицит бюджета на \$3 трлн за десять лет

Американскому госдолгу подняли шлагбаум 17

Конгресс США утвердил масштабное увеличение госрасходов

Робин Гуд на две недели 18

Bloomberg подсчитал, что Алексей Мордашов мог бы полностью финансировать правительство России в течение четырнадцати дней

Топливо-энергетический комплекс

Энергетики делят недобытые инвестиции 19

На 1,5 трлн рублей программы модернизации все больше претендентов

Менеджмент «Транснефти» будут стимулировать .. 19

Инвесторы предлагают новую систему мотивации

ФАС взяла топливо под особый контроль 20

Первые предупреждения получили структуры «Газпрома»

РФПИ предложит программу мотивации менеджмента «Транснефти» 21

Это позволит повысить инвестиционную привлекательность госкомпании

Машиностроение

Mercedes-Benz хочет покинуть Детройтский автосалон.....22

Компания сосредоточится на технологических выставках и собственных мероприятиях

Транспортные услуги и логистика

Малый бизнес не хочет грузить на бирже.....23

«Опора России» критикует ЭТП ОАО РЖД

Телекоммуникации и связь

Главе «Россетей» придвинуто второе кресло.....24

Павла Ливинского вводят в совет директоров

Ритейлерам вернули iPhone24

Смартфоны Apple лидируют в программах trade-in

Строительство и рынок недвижимости

Morgan Stanley заедет в «Невский центр»26

Фонд выкупит у Stockmann торговый комплекс

Арендаторы вернулись на улицы26

Доля вакантных площадей в стрит-ритейле сократилась

РЕГУЛИРОВАНИЕ

Коммерсантъ[®] **Эксперты открыли** **отчет по штабам**

В КГИ изучили, кто представляет кандидатов в регионах

Предвыборные штабы Владимира Путина сосредоточены не столько на «организационной роли», сколько на выполнении «функции общественных приемных», а входящие в них представители социальной и патриотической сфер должны помочь «дополнительной мобилизации» электората «в условиях опасения низкой явки», говорится в докладе Комитета гражданских инициатив (КГИ). По словам автора доклада Александра Кынева, анализ состава региональных штабов позволяет проследить внутриэлитные конфликты в регионах и в целом «замерить состояние политического поля».

Доклад КГИ посвящен анализу состава региональных штабов кандидатов в президенты. Как пояснил «Ъ» его автор Александр Кынев, «состав штабов отражает общую стратегию кампаний кандидатов», и через этот показатель можно «замерить состояние политического поля». В штабах кандидатов от крупных партий — КПРФ, ЛДПР, «Яблока» — как правило, «кампанией занимаются те же люди, которые занимаются партией». Только три кандидата, которые проявили в регионах «публично заметную активность», работают со штабами, «не тождественными партийным сетям», отмечает эксперт: Владимир Путин (самовыдвижение), Ксения Собчак (выдвинута от «Гражданской инициативы») и Алексей Навальный (не был зарегистрирован).

В кампании Владимира Путина «официальные предвыборные штабы играют роль не организационную», а скорее «выполняют функции публичных общественных приемных», говорится в докладе. Они были созданы «одновременно с сообщениями о том, что необходимый минимум подписей уже собран». В то же время «реальную организационную работу» ведут исполкомы региональных отделений «Единой России» и ОНФ, местные администрации, говорится в докладе. Официальной информации об этом нет, но даже

анализ публичных фигур в штабах кандидатов позволяет «понять, на кого ориентирована кампания кандидата, кто является ее целевой группой», говорит Александр Кынев.

В штабах Владимира Путина оказались в основном люди с «нишевой известностью», отмечает автор доклада: «Нет политиков, зато есть очень много представителей социальной сферы, патриотических организаций». Дело в том, что «доверенные лица символизируют и представляют наиболее стабильно голосующие и при этом поддерживающие власть группы избирателей» — бюджетников, людей старшего возраста. Это в условиях опасения низкой явки поможет «их дополнительной электоральной мобилизации», полагает господин Кынев.

При этом данные о руководстве региональных штабов «публикуются несистемно», а в некоторых субъектах их состав неизвестен, говорится в докладе. «В ряде случаев это связано с внутренней борьбой в местных элитах за право войти в штаб и попытками конкретных местных политиков и общественных деятелей интерпретировать это в своих интересах», — объясняет автор доклада. Например, «существенные различия по составу участников инициативной группы по выдвижению Путина и назначенными затем доверенными лицами отмечены в Дагестане». Интрига вокруг возможных сопредседателей штаба была и в Санкт-Петербурге (об этом писал «Ъ»).

Основная часть региональных штабов Ксении Собчак так или иначе связана с движением «Открытая Россия», отмечается в докладе, и «в отличие от формальных штабов в поддержку Путина, они одновременно являются реально организующими и проводящими кампанию структурами». В то же время значительная часть штабов упоминается на сайте кандидата «без каких бы то ни было указаний на то, кто ими руководит». Штабы Алексея Навального, который призывает к бойкоту выборов, работают на организацию «забастовки избирателей» и демонстрируют «дистанцирование от истеблишмента», отмечает автор доклада: в них нет ни заслуженных демократов, ни бывших депутатов, зато есть «люди крайне молодые». «Ориентир на вовлечение в политику

нового пласта людей», — говорит Александр Кынев. Показательно, по его словам, и то, что Алексей Навальный пока «рекордсмен по выпуску агитпродукции». Узнать о выборах и кандидатах можно «в основном через новости в СМИ и политизированный сегмент интернета», но «обыватель» подробностей кампании не видит, отмечает господин Кынев.

Иван Синергиев

Коммерсантъ[®] **Оппозиционным** **муниципалитетам** **отказали в** **референдумах**

Суд встал на сторону прокуратуры

В двух районах Москвы — Академическом и Якиманка — по иску прокуратуры суды отменили решения муниципалитетов о проведении местных референдумов в день президентских выборов. Прокуроры сочли, что предложенные вопросы не являются вопросами местного значения. Депутаты собираются обжаловать решения райсудов в Мосгорсуде. Политолог считает, что проведение в день выборов референдумов в «протестных» районах может привести к нежелательным результатам.

Судья Гагаринского райсуда Ольга Колесниченко отменила решение совета депутатов муниципального округа (МО) Академический о проведении 18 марта местного референдума. На обсуждение предлагалось вынести вопрос о внесении изменений в Генплан для ограничения «предельной высотности будущего строительства» в Академическом районе 30 м (см. «Ъ» от 24 января). С решением совета был не согласен гагаринский межрайонный прокурор Николай Батищев, который направил в суд административный иск о признании незаконным и отмене решения о проведении референдума. В иске он указал, что вопрос референдума не относится к вопросам местного значения.

Депутаты указали, что в соответствии с Конституцией местное самоуправление (МСУ) осуществляется гражданами путем референдума, а инициатива референдума принадлежит органам МСУ. Они отметили, что, прежде чем обратиться в правительство Москвы с предложением внести изменения в Генплан, «совет депутатов принял обоснованное решение путем референдума учесть общественное мнение по данному вопросу».

В ходе заседания прокурор поинтересовался у депутатов, планируется ли выделение средств на проведение референдума, и после получения утвердительного ответа депутата Татьяна Васандани отметил, что «прокуратура выступает в защиту жителей Академического района». «Если вы реально не добьетесь каких-либо положительных решений по референдуму, в таком случае из местного бюджета они (средства.— “Ъ”) каким образом расходуются?» — спросил прокурор. «Любой ответ является успешным результатом референдума, так как таким образом учитывается мнение жителей Академического района», — ответил депутат Антон Стусов. По его словам, в бюджете муниципального округа заложено 3 млн руб. для проведения референдума.

Суд удовлетворил требования прокуратуры. Татьяна Васандани сказала “Ъ”, что совет депутатов планирует обжаловать решение в Мосгорсуде. «Может быть, мы дойдем и до Европейского суда. Этот процесс — постановочный спектакль. Нет никаких ограничений по тратам. У нас есть бюджет, который мы можем тратить на референдум», — отметила она.

В районе Якиманка по иску прокуратуры судья Замоскворецкого райсуда Нелли Рубцова также признала незаконным решение совета депутатов о проведении референдума 18 марта. Депутаты Якиманки 25 января решили вынести на референдум вопросы о переносе памятника Владимиру Ленину с Калужской площади в парк «Музеон»; об установке памятника первому президенту Узбекистана Исламу Каримову и фонтана в сквере, названном в его честь; об ограничении предельной высоты строительства на территории округа 30 м. Представитель прокуратуры на суде также заявляла, что вопросы не относятся к вопросам местного значения и имеют «множественное толкование». Глава МО Якиманка Андрей Морев сказал “Ъ”, что решение будет обжаловано в Мосгорсуде.

В Хорошевском муниципальном округе в начале декабря совет депутатов поддержал инициативную группу, которая собиралась вынести на референдум вопросы о сохранении парка «Березовая роща» и о парковочных местах. Савеловская межрайонная прокуратура признала незаконным решение депутатов. Как сказала “Ъ” глава инициативной группы депутат Любовь Якубовская, она начала распространять обращение к жителям округа: им предлагается «вписать слово “референдум” в клеточки бюллетеня» 18 марта. Депутат отмечает, что «все бюллетени со словом “референдум” будут посчитаны и учтены в отдельной графе “недействительные бюллетени”». «Мы не бойкотуем выборы, а используем их для того, чтобы отстоять свое право на референдум», — пояснила она “Ъ”.

«Сейчас идет борьба за тех, кто придет на избирательные участки», — говорит политолог Александр Кынев. — Проведение референдумов в «протестных» районах Москвы может привести к нежелательным результатам на президентских выборах, считают власти. А там, где вопросы безобидные, например школьные референдумы, власти пытаются их сами инициировать», — сказал эксперт. Отметим, что в районе Якиманка кандидаты от «Яблока» в муниципалитете получили 9 из 10 мандатов, а в районе Академический все 12 мандатов получили оппозиционеры.

Лиза Миллер

Коммерсантъ[®] **ЕС расширяется на Балканы**

Но не раньше 2025 года

В ходе состоявшихся в конце минувшей недели визитов в Сербию и Черногорию комиссар ЕС Йоханнес Хан представил новую Стратегию расширения Евросоюза. Она предусматривает присоединение к единой Европе начиная с 2025 года шести балканских стран — Сербии, Черногории, Македонии, Албании, Боснии и Косово. Дипломатические источники “Ъ” и эксперты полагают, что, пойдя на столь масштабное расширение, ЕС рассчитывает сохранить ведущую роль в регионе, а заодно решить и собственные проблемы. С подробностями — корреспондент “Ъ” на Балканах Геннадий Сысоев.

То, что Йоханнес Хан выбрал для посещения именно Сербию и Черногорию, не случайно. Только этим двум странам ЕС обозначил временные рамки для вступления, 2025 год, при условии выполнения ими весьма жестких требований. Остальным государствам региона лишь подтверждена европейская перспектива — без привязки к каким-либо срокам. Албании и Македонии обещано начало переговоров о вступлении, Боснии — будущий статус кандидата, а Косово — возможность «прогресса на европейском пути».

Это следует из обнародованной на минувшей неделе Стратегии расширения ЕС на Балканы — перед евродепутатами в Страсбурге ее представили Йоханнес Хан и глава европейской дипломатии Федерика Могерини. «Балканские государства и их лидеры сделали выбор в пользу членства в ЕС. И мы желаем видеть их в Евросоюзе», — объявила госпожа Могерини.

Таким образом, спустя 15 лет ЕС вернулся к данному в 2003 году на саммите в Салониках обещанию принять в свои ряды все балканские страны. Хотя еще недавно казалось, что то обещание благополучно забыто, а членство Хорватии в 2013 году выглядело скорее исключением. Евросоюз погряз в собственных проблемах, его старожилы не скрывали пресыщения после нескольких волн расширения, а взявшее в 2014 году руль управления нынешнее руководство ЕС прямо заявляло, что новых членов союза не предвидится. И вот теперь Евросоюз снова объявил о расширении, причем весьма масштабном, что на Балканах (да и в других странах) многие расценили как важный шаг на пути к единой Европе.

Впрочем, готовность принять в свои ряды балканские страны ЕС обусловила весьма жесткими требованиями. Стратегия расширения содержит более полусотни рекомендаций для потенциальных членов. Их суть можно свести к двум пунктам: завершение реформ и урегулирование всех межгосударственных споров. На минувшей неделе Йоханнес Хан не раз заверял — и в Страсбурге, и в Белграде, и в Подгорице, — что без реализации этих пунктов на членство рассчитывать сложно. При этом и сам комиссар ЕС, и Федерика Могерини как мантру повторяли: «2025 год — это не крайний срок, а перспектива, хотя и реальная».

По словам дипломатического источника “Ъ” в одной из стран ЕС, изначально в стратегии

предполагалось обозначить более конкретные временные рамки, в том числе и для остальных балканских государств, а не только для Сербии и Черногории, но потом от этого отказались. «Возобладал подход, что сроки должны зависеть прежде всего от самих соискателей», — пояснил собеседник «Ъ».

Официально власти балканских стран в основном приветствовали новую стратегию. Президент Сербии Александр Вучич после встречи с Йоханнесом Ханом в Белграде назвал Евросоюз «самым успешным проектом после Второй мировой войны», а черногорский премьер Душко Маркович заверил, что его страна, которая считается лидером евроинтеграции (Черногория ведет переговоры с ЕС по 27 областям из 33, а по трем уже завершила), «может вступить в альянс и до 2025 года».

Открыто недовольство выразили только косовские лидеры. «Стратегия ЕС не разъясняет вопрос о членстве Косово, что несправедливо», — посетовал президент Хашим Тачи. Правда тут же добавил: «Но мы не станем впадать в отчаяние и сделаем все, что ЕС от нас требует».

Неофициально же в правительственных кругах многих балканских стран признают, что «ожидали от стратегии большего». Главные претензии — отсутствие в ней ясных сроков и критериев членства. Кроме того, практически во всех странах признают, что требования ЕС «запредельно жесткие». Сербский лидер Александр Вучич прямо объявил, что «Сербии предстоит взойти на Эверест».

Дипломатические источники «Ъ» в регионе и эксперты-балканисты полагают, что Евросоюз сознательно пошел на столь масштабное расширение с жесткими критериями и без твердых временных обязательств для соискателей.

«Балканам просто необходимо было приоткрыть двери в ЕС. Миграционный кризис продемонстрировал их неотделимость от остальной Европы, да и присутствие там России и Китая усилилось», — пояснил дипломатический источник «Ъ» в одной из стран ЕС. — Но открывать двери нараспашку нельзя из-за недовольства ряда государств-членов». А Максим Саморуков из Московского центра Карнеги называет еще один мотив Брюсселя: «Евросоюз писал эту стратегию не столько для Балкан, сколько для себя — чтобы успокоиться и заняться радикальной реформой европейских институтов».

Прояснить все эти вопросы Евросоюз сможет уже скоро. В конце февраля на Балканы отправится глава Еврокомиссии Жан-Клод Юнкер, он посетит все шесть стран-претендентов на членство в ЕС.

Геннадий Сысоев

Коммерсантъ[®] **«Мы никого не называем врагами и делаем это абсолютно искренне»**

В интервью «России 1» Сергей Лавров рассказал об успехах и неудачах российских дипломатов

Министр иностранных дел России Сергей Лавров по случаю Дня дипломатического работника стал героем программы «Действующие лица с Нанлей Аскер-заде» на телеканале «Россия 1». В интервью министр говорил как о переговорах с Вашингтоном по Сирии, так и о допинговом скандале вокруг российских спортсменов. «Ъ» собрал наиболее яркие высказывания Сергея Лаврова по разным темам.

О плохом в отношениях с США

«Честно говоря, я совершенно равнодушен к тому, что сейчас происходит в связи с этим "кремлевским докладом", как и ко всему остальному, связанному с так называемым русским досье в Вашингтоне. Доклад и списки, о которых вы сейчас упомянули, это вообще смешно. Можно было вообще сделать это за полчаса. Я считаю так же, как и бывший посол США в Москве Майкл Макфол, который сказал, что его эксперт за полчаса смог бы перепечатать фамилии из телефонных справочников правительства Российской Федерации и аппарата президента, как и из Forbes. Поначау у меня было очень тяжелое ощущение, когда все это стало разворачиваться. Я не верил своим глазам и ушам, исходя из того, что многих деятелей в Вашингтоне из администрации и Конгресса я знал лично и общался с ними. Это достаточно серьезные, умные и вменяемые люди. То, что этот массовый психоз лишил их всех рациональных зерен, для меня было просто поразительно».

Тем не менее на вопрос, достигли ли российско-американские отношения дна или же это еще

предстоит, господин Лавров отвечать отказался. «Насчет дна и дниц рассуждать не буду», — заявил он.

О хорошем в отношениях с США

«Единственное позитивное исключение: очень неплохо, профессионально идет работа над обеспечением дополнений Договора о дальнейшем сокращении стратегических наступательных вооружений. 5 февраля 2018 года мы должны были сертифицировать выполнение этого договора обеими сторонами. Такая сертификация состоялась».

Есть еще пара примеров. Мы неплохо работаем в Сирии по линии наших военных в том, что касается избежания непредвиденных, непреднамеренных инцидентов. Но не только. Есть признаки и того, что США, понимая реальную ситуацию в Сирии, готовы слушать и стараться учитывать подходы, которые мы реализуем в рамках работы по приглашению законного правительства Сирии. Есть контакт по сирийским проблемам, по проблемам региона и по линии министерств иностранных дел».

Упомянул господин Лавров и о положительной динамике в переговорах по конфликту на Украине. «Я, кстати, доволен, что наладился канал между представителями России и США по Украине в формате Курт Волкер—Владислав Сурков (специпредставитель Госдепа США по Украине и помощник президента РФ). Недавно они провели свою очередную встречу. Скажу, что результат небезнадежен. Они договорились продолжать эти разговоры».

Советы для США

После обсуждения взлетов и падений в российско-американских отношениях господин Сергей Лавров дал американским властям несколько советов. «Требуется, я уверен, для здоровья американской системы расследовать факты, что происходило внутри Демократической партии как в отношении Берни Сандерса (претендовавшего на выдвижение в президенты от этой партии.— «Ъ»), против которого руководство Демократической партии затеяло заговор, так и то, что сейчас пытаются расследовать так называемый доклад Нуньеса (о слежке за бывшим советником Дональда Трампа — Картером Пейджем.— «Ъ»), какую роль играло ФБР во внутриполитической борьбе между демократами и республиканцами. Я уверен, что для многих это неприятные факты».

Надеюсь, что они отрезают многие головы, и те, кто все-таки еще сохранил какое-то чувство вменяемости, отойдут от этой русофобской кампании, которая просто не делает чести даже тем политикам, которые сидят в Вашингтоне».

О пересмотре иранской ядерной сделки

«Они (США.— “Ъ”) не столько отказываются, сколько требуют переделать это соглашение (“Совместный всеобъемлющий план действий” относительно ядерной программы Ирана), что само по себе абсолютно нереально. Но такую задачу США поставили и потребовали от европейских участников соглашения, а именно Великобритании, Франции и Германии, начать сотрудничать с Вашингтоном в этом вопросе. У американцев есть пословица “если не сломано — не чини”. Это соглашение на самом деле отнюдь “не сломано”, оно очень эффективно. Но его пытаются “починить”, а прежде чем “чинить”, его пытаются сломать. Это плохо.

Если есть интерес обсуждать ракетную программу — пожалуйста. Те, кто считает ракетные планы Ирана дестабилизирующими, должны предъявить какие-то аргументы. Иран далеко не единственная страна, которая развивает программу баллистических ракет. Есть и другие страны в регионе с такими программами. Надо смотреть в комплексе. Едва ли оправданно смешивать ядерные дела с правами человека и ставить на повестку дня вопрос о том, что Иран должен прекратить делать те или иные шаги в регионе. Иран — влиятельная страна, как и другие страны, с которыми он соседствует: и Саудовская Аравия, и даже относительно маленький Катар имеют свои интересы в регионе».

О северокорейской ядерной программе

Давление американских властей на Иран, по мнению Сергея Лаврова, может негативно сказаться на урегулировании проблемы с другой страной, которую в Вашингтоне считают агрессивной, — Северной Кореей. «Сейчас по большому счету США требуют от Северной Кореи того же самого (чего ранее от Ирана.— “Ъ”) — прекратить военную ядерную программу и взамен получить гарантии безопасности и снятие санкций, — пояснил господин Лавров. — Но если точно такая же сделка, заключенная с Ираном, самими же США сейчас ломается, срывается, расторгается, то, наверное, в голове у руководства

КНДР будут просматриваться аналогии».

При этом Москва, как следует из слов Сергея Лаврова, обеспокоена не только самой ядерной программой Пхеньяна, но и политикой Вашингтона по ее сдерживанию. «Ядерная проблема Корейского полуострова очень серьезная. Не только из-за того, что мы заинтересованы в соблюдении режима нераспространения ядерного оружия, но и по той причине, что проблема ядерной мощи Северной Кореи используется для нагнетания в регионе абсолютно непропорционального военного присутствия тех же самых США», — сказал министр.

Что же касается российского предложения по урегулированию проблемы, то США, по словам главы МИД РФ, продолжают его игнорировать. «В свое время мы с Китаем выдвинули инициативу “двойной заморозки”, согласно которой Северная Корея не испытывает ядерные заряды и не запускает ракеты, а США со своими южнокорейскими партнерами не проводят или как минимум резко сокращают масштабы военных учений, — рассказал он. — Тогда нам американцы сказали, что это неприемлемо, поскольку эти учения никто и нигде не запрещал, это легитимная международная деятельность, а вот ядерные испытания и ракетные запуски запрещены Северной Корее Советом Безопасности ООН. Я согласен, что если быть педантично-легалистским, то так, наверное, и есть. Но мы же не педанты, мы должны решать проблемы, а не упираться в непоправимую уверенность в собственной правоте».

О признании Донецкой и Луганской народных республик

На прямой вопрос корреспондента Наиля Аскер-заде, не должна ли Москва признать независимость самопровозглашенных республик Донбасса, Сергей Лавров ответил уклончиво, ссылаясь на необходимость выполнения минских соглашений. «Мы, в отличие от некоторых наших международных коллег, все-таки люди слова, — пояснил свою позицию глава МИД РФ. — Данное слово, особенно когда оно стало предметом переговоров и было одобрено Советом Безопасности ООН, мы всегда держим и выполняем. Минские договоренности никто не отменял. Я считаю, что тот, кто делает первый шаг по слову минских договоренностей, совершит колоссальную ошибку. Собственно говоря, киевские власти находятся в

одном шаге от этой ошибки, если они окончательно примут закон о реинтеграции, который сейчас у них прошел второе чтение».

О Китае

«У нас с Китаем сейчас беспрецедентно хорошие отношения, которых не было никогда за всю историю, — заверил Сергей Лавров. — Планы в наших отношениях абсолютно честные, открытые и взаимовыгодные, согласовываются, опираются на взаимное уважение и взаимные интересы». При этом дружба Москвы и Пекина не основывается на противодействии Вашингтону, уточнил министр. «Китай также не хочет дружить с нами против США. Мы вообще ни с кем против кого бы то ни было никогда не дружим», — заявил он.

О мировых центрах силы

Несмотря на то что именно «евроскептики» чаще всего воспринимаются на Западе как союзники Москвы, Сергей Лавров заверил, что Россия хотела бы видеть Европу «единой и сильной». Рассуждая о глобальной конкуренции мировых держав, российский министр также упомянул, что наряду с США появились другие сильные игроки. «Я бы не сказал, что Штаты сильно потеряли свои позиции и свою мощь, — пояснил свою мысль господин Лавров. — Но поднялись другие центры силы. Это Евросоюз, если брать его как коллективное объединение, если он сможет преодолеть внутренние дразги, которыми сейчас охвачен и которые его, конечно, ослабляют. Мы заинтересованы в том, чтобы этот период “разброда и шатаний” был преодолен и Европа стала единой, сильной. Это, конечно же, Китай и Индия, в известной степени это еще и Россия. У нас небольшой объем экономики по сравнению с теми же американцами, китайцами и индийцами. Но Россия — геополитический игрок, с учетом того, что у нас помимо собственной экономики есть еще Евразийский экономический союз, зона свободной торговли СНГ».

Однако конкуренция, как считает господин Лавров, не означает, что геополитического противника нужно открыто называть врагом. «Ни мы, ни Китай в своих доктринальных документах никогда никого не называем своими врагами, — напомнил он. — США стали это делать, еще начиная с администрации Барака Обамы (предыдущего президента США.— “Ъ”). По-моему, в 2014 году Барак Обама, выступая на Генассамблее ООН, назвал нас угрозой, а “Исламское государство”

(террористическая группировка, запрещена в России.— «Ъ») поставил после нас».

О скандале вокруг Олимпийских игр

Среди многочисленных политических вопросов Сергей Лавров упомянул и Олимпийские игры в Пхёнчхане, который, на его взгляд, тоже используются для давления на Москву. «Мы слышим от американцев, что мы должны покаяться. Мы должны покаяться и с точки зрения Всемирного антидопингового агентства (ВАДА), где тоже управляют американские, британские и англо-саксонские представители. Я считаю, что это тоже часть недобросовестной конкуренции, потому что в честной спортивной борьбе американцы уже не могут нас, видимо, побеждать. Они считают, что для того, чтобы они вернули себе и сохранили за собой безоговорочный титул лидера мирового спорта, надо конкурентов потихоньку отодвигать в сторону».

Кроме того, Сергей Лавров рассказал, что был приятно удивлен решением Международного спортивного арбитражного суда, оправдавшего некоторых российских спортсменов.

Об интересах России в Африке

В период серьезного осложнения отношений с западными странами Москва, как рассказал Сергей Лавров, пытается использовать советское наследие, чтобы укрепить позиции в Юго-Восточной Азии, Латинской Америке и Африке. Но если тогда основой сотрудничества зачастую была социалистическая идеология, то сейчас ставка сделана на экономические интересы.

«Когда по большому счету сама Россия "шаталась", конечно, руки не доходили до внешнеполитических далеких перспективных проектов,— рассказал министр о недавнем прошлом.— Но по мере того, как эти тенденции были преодолены, Россия укрепилась, мы выровняли отношения с новыми государствами по периметру наших границ, обустроили эти отношения, и у нас стал активно появляться и развиваться бизнес, государственные корпорации и частные компании. В поисках таких проектов, конечно же, было вполне логично обратить внимание на то, что осталось со времен СССР. Сейчас это "наследство" достаточно активно используется в Африке, Латинской Америке и в азиатских странах — во Вьетнаме, Лаосе, Камбодже. Это не какая-то искусственная вещь, продиктованная "решением политбюро двинуть в Африку

бизнес-структуры". Это живой интерес бизнеса».

При этом господин Лавров сообщил, что в ближайшее время он готовится совершить турне по Африке. «Посмотрим, как идут дела в наших партнерских странах — Анголе, Мозамбике, Намибии, Эфиопии, Зимбабве. Там многое интересное делается нашими компаниями»,— сказал он.

О снисходительности к женщинам

Несмотря на то что Сергей Лавров назвал женщин лучшей частью человечества, он заявил, что во внешнеполитической работе никакое особое отношение к дипломатам женского пола недопустимо. «Я не могу делать женщинам скидку, потому что это будет неполиткорректно. Мы уважаем женщин точно так же, как и мужчин»,— сказал он. При этом господин Лавров утверждает, что слухи о том, как он на переговорах довел бывшего помощника госсекретаря США по делам Европы и Евразии Викторию Нуланд до слез, не соответствуют действительности. «Такого не было. Это все враки»,— отрезал Сергей Лавров

Кирилл Кривошеев



Постоянство – признак мастерства

Как изменились программы кандидатов в президенты с их первых кампаний

В президентской гонке 2018 года участвуют три кандидата-ветерана – действующий глава государства Владимир Путин, лидеры ЛДПР и «Яблока» Владимир Жириновский и Григорий Явлинский. С начала своей кандидатской карьеры они успели изменить мнение по некоторым вопросам на противоположное. Чаще всего неожиданные повороты случались во внешнеполитическом блоке.

Владимир Жириновский:
русский флюгер

Россия должна кардинально изменить свою внешнюю политику и перейти от отношений «Запад – Восток» к отношениям «Север – Юг», бушевал на кремлевской трибуне в мае 1991 года будущий лидер ЛДПР

Владимир Жириновский. Будущий президент России Борис Ельцин терпеливо слушал речь из президиума, рядовые участники съезда народных депутатов РСФСР недоуменно переглядывались в зале.

«Тогда мы будем иметь в друзьях тех, кто обладает высокой культурой, высокой технологией. Это Северная Америка, Северная Европа, Япония»,— продолжал Жириновский, который тогда уже состоял на партийной работе в ЛДПР. Это было, пожалуй, главным его предвыборным выступлением во время президентской гонки 1991-го. Политик уже выделялся своей эксцентричностью, но еще не успел перейти на яркие пиджаки и нецензурную брань.

Именно во время своей первой предвыборной кампании Жириновский начал рисовать образ борца за все русское и национальное. Он требовал уважения к русскому языку и предлагал отказаться от национально-территориального деления, вернуть старое название – Россия. А заодно прошелся по некоторым союзным республикам и объявил, что Грузии и Армении не было бы на карте, если б там не стояли советские войска. К Западу Жириновский был расположен благосклонно и не просто хотел иметь «в друзьях» американцев, но и требовал провести «нормальные выборы по европейским стандартам».

Тогда либерал-демократ не имел ничего против богатых. Более того, он призывал «стремиться к богатству» и критиковал советскую «уравниловку». По итогам кампании все это дало ему 7,81% голосов избирателей и третье место.

Во время выборов 1996 года он сделал еще больший акцент на национальный вопрос, адаптировал тезисы к текущей повестке. Жители многих регионов беспокоились из-за наплыва выходцев с Кавказа и войны в Чечне, и у Жириновского появляется новый лозунг – «Мы за город с русскими лицами!» Любовь либерал-демократа к американцам успела иссякнуть. Он обвиняет ОБСЕ, НАТО, Европарламент и Совет Европы во вмешательстве в дела России. К тому моменту флер надежды на то, что «мы можем начать жить, как на Западе», рассеялся, объясняет директор по исследованиям фонда ИСЭПИ Александр Пожалов. «Уже к 1996 году были результаты первых шоковых реформ, в России они у основной массы населения развенчали идеал западного мира как общества всеобщего процветания»,— отмечает политолог,

напоминая, что эксцентричный политик всегда отличался чуткостью к общественным настроениям.

Внешнеполитические тезисы Жириновский стал щедро разбавлять популизмом. Обещая расселить коммуналки и снизить налоги, кандидат не уточнял, как и когда он собирается это сделать. Результат – 5,7%: он проиграл не только основным претендентам на президентский пост – Борису Ельцину и Геннадию Зюганову, но также Александру Лебедю и Григорию Явлинскому.

«Мы сегодня выбираем личность... Программы все к черту!» – заявил разочарованный Жириновский, приступая к следующей гонке в 2000 году. Снова достается Западу, вдобавок политик возвращается к критике бывших советских республик – с некоторыми даже предлагает ввести визовый режим. Но, похоже, либерал-демократ не угадал. Ссориться с братскими народами россияне не хотели, да и с западными странами отношения были относительно ровными. Резкие заявления пришлись не ко двору и дали Жириновскому всего 2,7% голосов.

После такого результата он пропустил одну президентскую кампанию, чтобы потом вернуться с намного более сбалансированной программой. В предвыборном документе 2008 года более или менее уравновешены социальная, экономическая и внешнеполитическая повестка. Многие обещания он начинает со слов «прощу» и «верну». Простить он, в частности, собирался долги по квартплате, за электричество, по потребительским кредитам.

В поисках источников средств для бюджета Жириновский отрекается от богатых. В программе 2008 года он критикует налог в 13% и заявляет, что богатые должны платить больше, так как «они умнее». Такой подход дает политику лучший результат за всю историю его участия в президентских выборах – 9,35%.

В 2012-м у Жириновского в программе впервые появляются конкретные планы по решению национального вопроса. Русским просто нужно больше рожать, решает политик и обращается к демографической проблеме. Он предлагает сократить число абортотворцев (платить роженице за отказ от процедуры, а нежеланного ребенка отдавать на усыновление), поднять материнский капитал, сделать бесплатным ЭКО. Богатым достается еще крепче, чем раньше. Лидер ЛДПР призывает все отнять и поделить – в первую очередь

прибыль от продажи природных ресурсов.

Однако глубоко пронять избирателей политик не сумел и получил на треть меньше, чем в 2008 году, – 6,22%.

Новая программа, с которой Жириновский в шестой раз идет на президентские выборы, почти полностью повторяет предыдущую. Восстановление закрытых больниц и школ, снижение цен на продукты – в числе первых семи указов, которые открывают программу. Источники финансирования – национализация и возвращение капиталов из-за рубежа. Есть дополнение по внешнеполитической линии – пункт «Обеспечить защиту христиан по всему миру». Его решили включить после казни пленных в Сирии в 2015 году, рассказали «Профилю» в партии.

Несмотря на антироссийские санкции и напряженные отношения с Западом и Украиной, резких национальных акцентов в программе-2018 почти не прослеживается. Впрочем, кандидат еще может компенсировать это устной риторикой. «В России сложно говорить, что программа определяет результат выборов. Она может быть короткой, но кандидат в ходе публичных выступлений способен представить избирателям свое видение развития страны», – отмечают в ЛДПР.

Григорий Явлинский: от ненависти до любви

От других ветеранов – как, впрочем, и от новичков – лидера «Яблока» отличают максимально обстоятельные и проработанные программы. Начиная с 1996 года Григорий Явлинский подробно объясняет, как и из каких средств надо профинансировать социальные реформы. Он предлагает поднять зарплаты бюджетникам и военным, ограничить президентские полномочия, сократить госаппарат.

Глубокая проработка документа легко объясняется составом аудитории «Яблока». Партия во многом ориентирована на либеральную интеллигенцию, которая готова подолгу изучать и обсуждать многостраничные документы.

Большой разницы между программами, однако, по сути нет. Единственное серьезное отличие предвыборного документа-2018 от версий 1996 и 2000 годов – во внешнеполитической составляющей. В предыдущих кампаниях это направление затрагивалось по касательной. В программе 1996 года «Я выбираю свободу» политик фактически пригрозил западным

партнерам – он обещал принять эффективные контрмеры в случае «не-успеха дипломатических переговоров по недопущению расширения военных союзов, не включающих России». Тогда он получил 7,34% голосов, обогнав Владимира Жириновского.

В 2000 году позиция смягчилась. Явлинский отмечал, что у России нет постоянных друзей или врагов, а есть лишь «постоянные национальные интересы». По итогам гонки у лидера «Яблока» было 5,8%.

В новой предвыборной программе «Дорога в будущее» внешнеполитический настрой еще более дружелюбный. Политик призывает интегрировать Россию в клуб стран с развитыми экономиками – «Большую восьмерку» и ОЭСР и войти в европейские политические, экономические и оборонные организации «в качестве полноправного члена». Среди первоочередных задач он называет прекращение противостояния с Украиной и признание присоединения Крыма к России незаконным.

Политолог Александр Пожалов отмечает, что это характерно для всех кандидатов либерального сектора, так как их базовый электорат придерживается ценностей западного мира. «Но такая заикленность на вопросах внешней политики и критике внешнего курса действующей власти закрывает возможности и Ксении Собчак (кандидат в президенты от партии «Гражданская платформа». – «Профиль»), и Григорию Явлинскому выйти за пределы своего электорального ядра», – считает эксперт.

Владимир Путин: вверх по пирамиде Маслоу

Представителям власти приходится быть осторожнее других кандидатов: шансы на победу заведомо выше, а значит, обещания придется хотя бы частично воплощать в жизнь. С другой стороны, доступ к СМИ и разнообразие форматов общения с населением позволяют не слишком заикливаться на отдельных программных тезисах.

Вместо обычного предвыборного документа в 2000 году исполняющий обязанности президента Владимир Путин опубликовал в СМИ открытое письмо к избирателям. «Во время выборов обычно печатается целое море политических платформ кандидатов. Эти объемистые документы редко дочитывают до конца», – говорилось в письме. Поэтому кандидат лишь коротко обозначил основные цели – навести

порядок в стране, побороть бедность, сделать жизнь россиян лучше. Вместе с прочими обстоятельствами этого оказалось достаточно для победы на выборах в первом туре.

Внешняя конъюнктура способствовала выполнению обещаний. Перед выборами 2004 года Путин выступил с программной речью на встрече с доверенными лицами. Он продолжил прежнюю линию, углубив, расширив и конкретизировав пункты предыдущей программы. Говорилось о том, что пора прекратить разбазаривание национальных природных ресурсов, снизить единый социальный налог, упростить администрирование налогов в целом, запустить рынок доступного жилья и провести модернизацию в основных отраслях. Такой переход от выживания к условиям для комфортной жизни и работы дал на выборах 2004 года полуторакратный рост поддержки – до 71,31% голосов.

Поработав несколько лет премьер-министром, Путин подготовил обширную программную составляющую. Еще в должности главы правительства он публикует серию статей, посвященных различным областям – от социальной до международной политики.

В социальном блоке – развитие уже знакомых тезисов. Он говорит не только об удовлетворении неотъемлемых потребностей, но уделяет больше внимания вопросам образования и развития человеческого капитала. Предлагается повысить зарплаты бюджетникам и обеспечить новое жилье, поднять пенсии, решить проблему мест в детских садах, построить спортивные сооружения, решить проблемы экологии, защитить частную собственность. Кандидат обещает больницам новое оборудование, вузам – более эффективное финансирование. Внешнеполитический блок тоже пропитан позитивом – Путин планирует наращивать сотрудничество и устанавливать тесные связи.

Программные статьи едва ли определяли исход президентской гонки, но помогли решить вопрос с протестными настроениями, полагают эксперты. В декабре 2011 года на Болотной площади в Москве прошла многотысячный митинг: демонстранты были разочарованы итогами прошедших парламентских выборов, требовали реформы политической системы. Значительная часть электората

Путина увидела в этих событиях слабость властной вертикали. «И здесь неоднократные программные выступления Путина сыграли сильную мобилизующую роль в отношении бюджетников, рабочего класса, тех социальных групп, которых принято было относить к молчаливому путинскому большинству. Все увидели, что он идет на новый срок с конкретными планами действий по улучшению благосостояния населения», – отмечает Александр Пожалов из ИСЭПИ.

Уже после выборов, осенью 2012 года, начали охлаждаться отношения между Россией и США. И это ставит под удар рейтинг Путина, который, с одной стороны, обещал тесное сотрудничество с зарубежными партнерами, а с другой – как президент неизбежно ассоциировался с ростом напряженности между РФ и западными странами. «Отчасти общество не хотело уходить от образов, которые родились в период Медведева: модернизация, мы опять начали дружить со всеми», – говорит политолог Андрей Колядин.

Однако за очередной президентский срок этот фактор риска превратился в конкурентное преимущество. После переворота на Украине, присоединения Крыма и введения санкций большинство россиян стали воспринимать западные государства как противников, свидетельствуют социологические опросы. К тому же это помогло защитить президентский рейтинг: если с выполнением предвыборных обещаний и возникали нестыковки, на то была очевидная причина – внешнеэкономические ограничения и кризис.

К началу президентской кампании-2018 критика и шутки в адрес Запада кажутся уже привычными частями путинского образа. От сдержанной защитной риторики глава государства перешел к акцентам на патриотическом воспитании. Скандал с МОК и отстранение сборной от Олимпиады закрепили напряженность и дали повод усилить «антизападную» составляющую публичных выступлений.

Однако упаковывать эти подходы в программные документы сейчас уже нет нужды. У действующего президента сложился целый набор форматов общения с населением – большие пресс-конференции, прямые линии, встречи с представителями отдельных социальных групп. При

этом от масштабных целей вроде «победить бедность» российский лидер перешел к выверенным пазам, адресованным отдельным значимым социальным группам. В качестве примера Александр Пожалов из ИСЭПИ приводит инициативу президента освободить пенсионеров от налога на дачные участки в шесть соток.

На январской встрече с доверенными лицами кандидат Владимир Путин в общих чертах обозначил точки приложения усилий – развитие образования и культуры, высокие технологии и воспитание патриотизма. Главные программные тезисы, как ожидается, прозвучат в рамках послания Федеральному собранию. Однако, по мнению экспертов, оно будет адресовано в большей мере не рядовым избирателям, а политической и бизнес-элите.

Обращаясь к избирателям, кандидаты редко сосредотачиваются на единоразовых выступлениях или программах в их классическом виде. Выбор формата очень зависит от сильных сторон и ресурсов самого политика, но еще больше – от привычек его основной аудитории. Поэтому Жириновский делал ставку на публичные выступления, Путин – на общественно-политические СМИ, которые читает в том числе и «путинское большинство». Либеральная аудитория требует от кандидатов обстоятельности: и Явлинский, и даже Собчак, которая едва не вошла в гонку без программы, публикуют обширные предвыборные документы.

А вот формируя основные предвыборные послы, политики, как ни странно, не всегда или не во всем учитывают предпочтения аудитории. Причины могут быть самыми разными – от обычного просчета до внешних обстоятельств. Но преданные избиратели – как минимум электоральное ядро – чаще всего готовы это простить.

Лариса Савельева

ОЦЕНКИ, ПРОГНОЗЫ, СТАТИСТИКА

Коммерсантъ® Люкс оправдывает средства

Как рынок роскоши стал двигателем прогресса

На глобальном рынке предметов роскоши — большие перемены. Значительная часть сегмента luxury становится элементом сладкой жизни для, казалось бы, нецелевой аудитории. Об этом косвенно говорит повышенный интерес сегмента к интернету как каналу продаж. Впрочем, тяга к роскоши издавна сопровождает прогресс человечества — ее даже можно считать фактором эволюции производства.

Другой путь

Прошли те времена, когда мировой рынок предметов роскоши каждый год прибавлял больше 10%. В прошлом году рост составил всего 5% — общий объем продаж достиг €1,2 трн. Особенно тяжелой была ситуация с роскошными часами. Сегмент пострадал из-за резкого снижения спроса в Китае в связи с борьбой местных властей с коррупцией и проявлениями сладкой жизни в партийно-хозяйственных рядах.

Эта борьба была едва ли не главным пунктом в докладе председателя КНР, генсека ЦК КПК Си Цзиньпина на XIX Всекитайском съезде КПК в октябре прошлого года. Доклад изобиловал партийной лексикой и цветистыми восточными метафорами. Что касается партийной работы, то, как отметил Си Цзиньпин, были обозначены восемь установок ЦК КПК относительно улучшения стиля работы и поддержания тесной связи с массами, определены четыре вредных поветрия — формализм, бюрократизм, гедонизм и роскошество, объявлена война различным привилегиям. Инспекционному контролю была отведена роль острого меча, нависшего над партийным аппаратом от центральных органов до провинциальных.

Вообще, «в борьбе с коррупцией не должно быть запретных зон, необходимы полный охват и нулевая толерантность», и мы настойчиво «били и по тиграм, и по мухам», а также «охотились на лис».

Все плотнее становится «клетка ограничения власти», призванная сдерживать коррупционные порывы чиновников. Мы возводим плотину на пути коррупционных поползновений. В борьбе с коррупцией подавляющий перевес уже на нашей стороне, и этот перевес продолжает закрепляться. Наша позиция — одновременно расследовать факты и взяточничества, и подкупа, решительно пресекать любые попытки формирования внутри партии группировок интересов. В парткомах на местах необходимо ввести систему инспекционного контроля, призванную ускорить решение коррупционных проблем, возникающих под боком у населения. Куда бы коррупционеры ни убежали, требуется их изловить, передать в руки правосудия и наказать в соответствии с законом. Следует добавить эффективности антикоррупционному законодательству, создать «площадки для сбора соответствующих донесений, охватывающие всю систему дисциплинарной проверки и контроля».

В результате у мировых компаний-продавцов скопилось большое количество товаров категории luxury, и не только часов.

Оборот швейцарского холдинга Richemont, работающего на рынке роскоши (занимает здесь второе место в мире по объему продаж; например, Cartier — одна из его марок), упал в 2016 году на 4%, и владельцы холдинга обратили внимание на неуклонный рост онлайн-продаж профильного товара (сейчас его доля в общем объеме продаж через интернет уже достигла 9%).

Правда, онлайн-продажи так называемой твердой роскоши (проще говоря, ювелирных изделий и часов) составляют только 5% общего торгового оборота в интернете. Однако это все равно заметный рост — десять лет назад доля была вообще ничтожной; к слову, по прогнозам, к 2025 году она достигнет 15%. Здесь нужно упомянуть, что реальные офлайн-продажи все чаще предваряются ознакомлением с ассортиментом роскоши в интернет-магазинах — так поступают сейчас 68% клиентов.

Поэтому Richemont решил выложить €2,7 млрд за 50% акций компании Yoox-Net-a-Porter, лидера

мировой интернет-торговли предметами роскоши (первую половину его акций холдинг приобрел раньше). Предполагается, что эта покупка поможет Richemont как следует освоиться в мире интернета, а также подтянуть торговлю «мягкой роскошью» (дизайнерская одежда и сумки) — на этом направлении холдинг пока ходит в отстающих.

Основатель и глава Richemont Иоханн Руперт заметил: «Сделка позволит лучше учитывать вкусы покупателей. Сто лет назад знаменитый летчик Альберто Сантос-Дюмон пожаловался своему другу Луи Картье, что в полете ему трудно уследить за временем по карманным часам. Картье прислушался — так были изобретены наручные часы». Впрочем, этот факт не соответствует действительности: за несколько лет до Картье наручные часы выпустили несколько фирм.

Королевская воля

Разумеется, понятие роскоши относительно. В Англии начала XIII века наемный работник зарабатывал 1 пенни в день, зажиточный сельский житель мог получить £10 в год, которые обеспечивали всестороннее благополучие, а доход земельного магната в несколько сот фунтов позволяла ему вести роскошный образ жизни в замке. До наших времен сохранилось не так много замков, и сегодня они кажутся совершенно некомфортабельными — темными, холодными и сырыми. Такими они были и 800 лет назад. Но владельцы замков знали, в каких условиях жили их предки. И находили свое жилье невероятно роскошным.

До XII века замки строились из дерева, имели один этаж и единственное жилое помещение, которое отапливалось едва ли не костром: дым выводился через отверстие в крыше. В XII столетии замки возводились уже из камня, имели многоэтажную конструкцию и отапливались вполне привычными для нас каминными с длинными дымоходами, которые обеспечивали отличную тягу. Появилось даже водоснабжение через колодцы — например, в знаменитый Дуврский замок вода поступала с большой глубины через свинцовые трубы.

В течение веков эти объекты представляли собой комплекс построек в пределах крепостной стены. Главным строением был холл — место для трапезы, куда

приглашали гостей. Семья лорда занимала отдельное здание — так обеспечивалась некоторая приватность. Во всяком случае, туда нельзя было входить без приглашения. Также в отдельном здании располагалась кухня.

Существовал особый этикет для холла. Считалось, что свиньям и кошкам делать там нечего. Допускались благородные животные — собаки, соколы и иногда лошади. Впрочем, право на въезд в холл верхом мог предоставить только хозяин.

Король Генрих II любил въехать на лошади в холл своего канцлера Томаса Бекета и заставить ее взять барьер в виде стола; затем Генрих спешивался и присоединялся к трапезе.

Посыльные, перед тем как войти в холл, должны были сдать оружие, снять перчатки, а также головные уборы (в последнем пункте лысым посыльным делалась поблажка).

В отличие от холла, жилые помещения могли быть и двухэтажными. Когда камень заменил дерево в качестве строительного материала, именно жилые помещения и кухни были перестроены прежде всего: считалось, что так будет более надежно. Стулья в комнатах являлись большой редкостью — единственным предметом мебели обычно была кровать. Днем люди сидели на кровати. Если стул все же имелся, сидеть на нем могли только люди с высоким аристократическим статусом (от слова *chair* — «стул» — произошло *chairman* — «председатель»).

Например, богато украшенная кровать стояла в так называемой Разрисованной палате (ее стены украшали изображения орлов) в Вестминстерском дворце. Король принимал важных гостей, сидя на ней, поэтому она называлась «государственная кровать».

Стены в богатых домах было принято декорировать коврами. Если владелец дома переезжал в другую резиденцию, ковры снимались и отправлялись вместе с ним на отдельных повозках.

Упомянутый король Генрих II фактически ввел новый стандарт роскоши. Пример — Великая башня в замке, возведенном в Орфорде в 1160-е годы. Строение было геометрически точно рассчитано и имело две комнаты для приемов, одну над другой, обе были круглыми в плане, в каждой — три окна с двойным остеклением. Потолок верхней комнаты навел на мысль о каком-нибудь храме. На каждом этаже располагались кухня и

пекарня, дверные проемы были выполнены в античном ключе.

Такие величественные каменные строения были значительно дороже деревянных. Так, деревянная охотничья усадьба, построенная для Ричарда I в 1190-х годах, стоила всего £22, 18 шиллингов и 9 пенсов. За эти деньги король имел холл, несколько жилых комнат, кухню, пекарню и высокий частокол с укрепленными воротами. Башня в Орфорде обошлась Генриху II в £1 тыс., а башня в Ньюкасле — в £912. В то время даже самые богатые аристократы были в состоянии раскошелиться разве что на одно подобное строение.

Во времена правления короля Иоанна Безземельного роскошным аксессуаром стало так называемое кресло у окна, позволявшее тщеславному владельцу замка наслаждаться открывающимся видом. Все больше богатей имели на окнах витражи. В 1237 году некий Питер по кличке Художник получил за витраж в замке Мальборо 6 шиллингов и 4 пенса. В то время центром английской стекольной промышленности был Чидденфилд в Суссексе — ныне маленькая деревенька.

Также вошло в обычное дело делать полы в замках мозаичными — такое покрытие напоминало произведение искусства. За этими полами было легко ухаживать;

вообще, в то время богатые люди уже ставили во главу угла роскошь и комфорт, а не безопасность, как раньше (исключение составляли приграничные области, подвергавшиеся набегам шотландцев и валлийцев).

Естественно, непременным атрибутом роскоши было огромное количество слуг, которые были заняты весь день напролет. Первыми вставали те, что отпирали ворота в пять утра. Они же и ложились последними, в десять вечера. Даже если господский завтрак состоял всего лишь из хлеба, сыра и эля, слугам было чем заняться — например, выбивать многочисленные ковры. С утра слуги помогали хозяину и хозяйке одеваться. При этом одежда у тех была в известной части одинаковой — например, шелковые чулки и нижняя рубашка с длинными рукавами, которые отстегивались (рукава сами по себе являлись роскошным галантным подарком). И мужчины, и женщины благородного звания носили кожаную обувь на тонкой подошве. Как тогда говорили, обувь должна сидеть на ноге господина так, чтобы никто не понимал, как он ухитрился ее натянуть и как ему удастся разуться.

Цели и средства

Очередные мировые стандарты роскоши были сформированы в США в конце XIX — начале XX века. Миллионеры и их наследники тратили деньги на демонстративное потребление, исходя из смешанных мотивов, как то: самоудовлетворение, стремление переplянуть конкурентов, некий общественный долг, желание взять на себя культурное лидерство, а также принцип «положение обязывает», прямо как итальянские герцоги периода Ренессанса, французские и британские аристократы XVIII века и, наконец, как Джордж Вашингтон и Томас Джефферсон.

Когда Джордж Вашингтон Вандербильт II, наследник \$10 млн, приобрел 125 тыс. акров земли рядом с Эшвиллом (Северная Каролина), чтобы построить самый большой особняк в Америке, он исходил одновременно из общественного долга и самолюбования.

Участок заповлазал на довольно крупный холм, и, чтобы разровнять площадку под застройку, холм частично срыли: потребовалось вывезти несколько сотен тысяч тонн земли. Рядом был возведен кирпичный завод, проложили железную дорогу. Выстроили даже деревню с церковью. Кроме того, были проведены сложные ландшафтные работы, высажено множество деревьев. Все это давало работу 2 тыс. человек (однажды все они получили рождественские подарки от жены Вандербилта Эдит).

Строительство продолжалось шесть лет, и на каком-то этапе на него уходило \$45 тыс. в день. К Рождеству 1895 года главное здание — 225-комнатный особняк — было наконец готово.

Вандербильт приехал принимать объект и попросил стакан воды. Ему сказали, что водопровод пока не работает.

Вандербильт тут же потерял к имению интерес и уехал в Индию охотиться на тигров.

В 1880–1920-х годах подобные объекты возводились в США в великом множестве. Сотни были построены на Лонг-Айленде — и три десятка миллионеров ежедневно ходили на яхтах к острову прямо с Уолл-стрит. Несколько дюжин появились в Нью-Джерси, сотни — в окрестностях Бостона, Чикаго и Питтсбурга. Как тогда говорили, сформировалось «своеобразное гетто богатей».

Американский резиновый магнат Харви Файрстон размышлял: «Как получается, что человек обязательно строит себе дом несуразно большего размера? Я построил дом в Экроне, но вовсе не нуждаюсь в такой площади. У меня есть еще дом в Майами-Бич, и он тоже намного больше, нежели мне необходимо. Все эти дома для меня только обуза. Но я сделал это, и все мои друзья сделали».

Надо заметить, что наследники миллионеров не желали занимать родительскую недвижимость, ссылаясь на то, что мода (иными словами, стандарты роскоши) быстро меняется. И строили новые роскошные дома — под себя, с учетом моды.

Стандарт роскоши в США требовал огромного штата слуг. В 1890-х годах их было в стране больше 1,2 млн, то есть они составляли 8,6% трудоспособного населения.

Тут возникают некоторые претензии к труду экономиста и социолога Торстейна Веблена «Теория праздного класса». Миллионеры в США не были, строго говоря, праздными, а были ударниками финансового труда и никак не могли на этом поприще остановиться. И при этом они являлись яркими приверженцами прогресса. В главном особняке Немурса — грандиозного имения Альфреда Дюпона в штате Делавэр — были комната-холодильник с гигантским компрессором, комната для розлива прохладительных напитков, фантастическая система отопления (и одновременно кондиционирования). Сады Немурса орошались посредством монструозного электрического насоса. При этом все машины и механизмы были продублированы на случай каких-то сбоев.

Все для народа

Американский массовый рынок того времени можно охарактеризовать в том числе лозунгом «Роскошь — в массы!». Предметы роскоши из обихода богачей становились ширпотребом невероятно быстро благодаря системе массового производства и массового маркетинга, которую США сделали новым мировым стандартом. Америка превратилась в страну рыночной демократии, когда потребители голосуют за товар своими кошельками и получают наконец то, о чем мечталось.

История Sears, Roebuck & Company наглядно показывает, как высококачественные товары, попадавшие когда-то в корзину потребления лишь наиболее

зажиточных домохозяйств, мигрируют на массовый рынок. Эту компанию, достигшую колоссального успеха в сегменте «товары — почтой», следует признать одним из главных благодетелей человечества в XIX веке (направляются параллели с нынешней торговлей роскошью по интернету).

Она ориентировалась на наиболее перспективную группу потребителей — на фермеров, а точнее, на их жен. Sears, Roebuck & Company адресовала богатый ассортимент товаров тем, кто жил вдалеке от хороших магазинов, но делала упор на предметах вроде кухонных плит и стиральных машин; они были эффективны в работе, почти не требовали технического обслуживания, могли служить долгое время и тем не менее предлагались по щадящим ценам.

Ричард Сирс (1863–1914), сын фермера, занявшийся бизнесом, в какой-то момент хорошо заработал на оптовой торговле часами — \$5 тыс. за шесть месяцев. Он был поражен тем, что такой доход можно получить всего лишь с помощью относительно скромного ценника, которым снабжается признанный предмет роскоши.

Развивая эту идею, Сирс в 1886 году открыл в Миннеаполисе компанию R. W. Sears Watch Company и через три года продал ее за \$100 тыс. А в 1891-м основал Sears, Roebuck & Company, которая использовала в собственных интересах возможности национальной почтовой сети, и сделал полем своего бизнеса всю страну.

Каталог компании предлагал бесчисленное количество товаров. Покупатели были потрясены низкими ценами: к примеру, у Сирса можно было купить швейную машинку за \$15,55, тогда как в магазинах за нее просили втрое больше. Начался ажиотаж — американцы решили, что наконец могут позволить себе такую роскошь. Сирс тем временем давил на производителей, соблазняя их огромным и прибыльным рынком, и в результате снизил цену машинки еще на \$3. Ажиотаж усилился.

Несомненным успехом Ричарда Сирса стали сепараторы для взбивания масла — фермерские семьи, которых в США насчитывалось 10 млн, встретили этот товар с особым восторгом.

Также к подвигам Сирса следует отнести холодильники (этот бытовой прибор тоже считался предметом роскоши) — им в каталоге его компании отводилось две страницы.

Когда у президента Франклина Рузвельта спросили, какую книгу он хотел бы вложить в руки простого советского коммуниста (при условии, что эта книга будет единственной), Рузвельт ответил не задумываясь: «Каталог Сирса, конечно».

То есть президент был уверен, что коммунистическая идеология проиграет бой американскому образу жизни, для которого свойственно быстро профанировать малодоступную роскошь.

Сергей Минаев

Коммерсантъ®

Заводы не торопятся за господдержкой

Мониторинг промышленности

Государственная поддержка очень слабо востребована промышленными предприятиями, следует из опроса Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) — в нем участвовало 140 компаний из всех федеральных округов. По его данным, всем спектром инструментов господдержки пользуются меньше трети компаний. В топ-5 институтов развития, по мнению бизнеса, вошли Фонд развития промышленности (ФРП), региональные фонды поддержки малого и среднего предпринимательства, ВЭБ, Корпорация МСП и Российский экспортный центр (РЭЦ). Самой популярной формой господдержки у промышленных компаний являются субсидии (их получают 24,1%, планируют получить 21,3%, не планируют — 54,6% опрошенных). На втором месте — пониженные налоговые ставки (применяют 15,5%, планируют воспользоваться 12,7%, не планируют — 71,8%), на третьем — госгарантии (получают 8%, планируют — 10,1%, не планируют — 81,9%). Нефинансовой поддержкой пользуются лишь 8% компаний (еще 7,2% планируют и 84,8% не планируют за ней обращаться). Самой же редкой формой господдержки являются льготные займы — получить их смогли только 4,3% респондентов (еще 15,7% планируют, а 80% и не планируют их получать). Напомним, что, к примеру, ФРП кредитует компании по ставке от 1% до 5% годовых сроком до пяти лет.

Также опрос показал низкую осведомленность бизнеса об институтах развития: хорошо осведомлены об их работе до трети респондентов, столько же вообще о них не знают. «Процедуры получения господдержки слишком забюрократизированы», — отмечает директор РСПП по промполитике Светлана Макаревич. 44% компаний указали на слишком большое количество документов при обращении за господдержкой, 33,9% — на необходимость залога или поручительства, 33% — на избыточные требования. Четверть опрошенных считают, что заявки рассматриваются слишком долго. Так, по оценке РСПП, на то, чтобы получить льготный кредит ФРП, уходит около 150 дней (вместо 60 по регламенту).

Главные причины, по которым бизнес даже не обращается за господдержкой, — сложные процедуры ее получения и последующей отчетности (43,5%) и неадекватные требования (38%) (см. диаграмму). Решением проблемы, по мнению бизнеса, может стать унификация требований к заявкам, перевод их в электронный вид, отказ от запросов дополнительных материалов уже после подачи заявки и четкий срок ее рассмотрения.

Дарья Николаева

Коммерсантъ®

Климат ляжет на прилавки

Парижское соглашение входит в системы международной торговли

В отсутствие прогресса в международной политике климат начинает играть все большую роль в глобальной торговле. Чиновники ЕС уже заявили, что союз не будет заключать торговые соглашения со странами, не ратифицировавшими Парижское соглашение (ПС), а в ВТО начались консультации по внедрению показателей улучшения окружающей среды в международную торговлю. РФ пока эти процессы прямо не затрагивают, но эксперты не исключают, что «зеленые» пошлины войдут в инструментарий торговой политики уже в ближайшие годы.

«Зеленые» темы начинают играть все большую роль в международных торговых соглашениях. В конце января ВТО объявила о старте «глобального диалога по торговле и

окружающей среде» — исполнительный директор профильной программы ООН Эрик Солхейм и генеральный директор ВТО Роберту Азеведу анонсировали запуск совместной программы для «продвижения использования торговли одновременно для укрепления экономики и улучшения окружающей среды». На прошлой неделе Еврокомиссия поддержала призыв Франции разработать новую торговую политику под лозунгом «Нет Парижского соглашения — нет торгового соглашения»: теперь все новые торговые сделки с ЕС должны содержать главу об устойчивом развитии, которая содержит однозначные отсылки на ратификацию и исполнение Парижского соглашения.

«Для России не ожидается никаких последствий, так как РФ планирует ратифицировать соглашение в следующем году, эти высказывания определенно относятся только к США», — пояснил «Ъ» советник посла Франции в РФ по вопросам транспорта, промышленности и устойчивого развития Станислав Энрион. Тем не менее потенциально подобные решения могут оказаться крайне важными и для РФ, значительную часть экспорта которой составляют углеродоемкие товары (см. «Ъ» от 14 ноября 2017 года).

«Решение ЕС может оказаться сильнее любых санкций. В ВТО также намерены включать климатические факторы в регулирование международной торговли. В отношении товаров, производство и потребление которых сопряжено со значительными выбросами, рано или поздно будут применены ограничительные меры в торговле», — размышляет глава рабочей группы по климату РСПП Михаил Юркин. «До сих пор в ВТО относились к подобным инструментам негативно, но круг стран и компаний, заинтересованных в использовании экологических пошлин, растет. Все идет к тому, что такие пошлины войдут в арсенал торговой политики в течение ближайшего десятилетия», — соглашается и Игорь Макаров из ВШЭ.

Отметим, что перенос климатической тематики в международную торговлю происходит на фоне отсутствия политических успехов: после быстрой ратификации и вступления ПС в силу (его ратифицировали уже 174 страны из 191) из соглашения вышли США, а объем глобальных выбросов после трехлетней паузы, по предварительной статистике, вновь начал расти. Несмотря на прогресс

возобновляемой энергетики и сокращение планов строительства новых угольных ТЭЦ в Китае и Индии, потребление угля растет в Турции, Индонезии и Вьетнаме, сектор намерены развивать Египет и Пакистан, а многие зарубежные инвестиции в сектор являются как раз китайскими.

Ангелина Давыдова

БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ

Коммерсантъ® X5 перейдет на темную сторону

Ритейлер откроет dark store

Возможные ограничения со стороны ФАС по открытию новых магазинов в Москве и Санкт-Петербурге вынуждают крупнейшего российского ритейлера X5 Retail Group искать дополнительные источники привлечения покупателей. Входящая в группу сеть супермаркетов «Перекресток» откроет в двух крупных городах dark store — магазины без покупателей, которые активно развивает, например, британская Tesco для сбора интернет-заказов. По прогнозам, в ближайшие три года онлайн-продажи составят около 2% в структуре выручки «Перекрестка».

Об открытии в Москве и Санкт-Петербурге «Перекрестков» (входит в X5 Retail Group) в формате dark store, работающих исключительно для выполнения интернет-заказов, рассказал гендиректор сети супермаркетов Владимир Сорокин. Сейчас такие заказы формируются в так называемых гибридных магазинах (традиционный супермаркет, совмещенный со складом). Подобный механизм, в отличие от dark store, требует большего времени на сбор заказов. Новые магазины планируется открыть до конца 2018 года, если удастся найти подходящие площадки (4–6 тыс. кв. м каждая), инвестиции в открытие одного объекта составят 70–90 млн руб., уточнил представитель пресс-службы.

«Перекресток» запустил интернет-магазин в Москве в апреле прошлого года. Сейчас сеть выполняет в среднем около 500 заказов в день. Максимально существующий гибридный магазин позволяет обслужить до 800 заказов. По прогнозам компании, в перспективе трех лет онлайн-продажи составят около 2% в структуре выручки сети «Перекресток». По итогам 2018 года выручка онлайн-канала продаж может достичь около 1 млрд руб.

Модель dark store изначально появилась в Великобритании: впервые она была использована ритейлером Sainsbury's, а этот термин был впервые использован сетью Tesco. За рубежом такой

формат используют также Ocado, Amazon, Waitrose. «М.Видео», по словам представителя сети Валерии Андреевой, тестировал похожий формат пять лет назад, но оказалось, что при росте онлайн-продаж в сегменте бытовой техники и электроники более эффективно иметь склады с промышленными логистическими решениями по учету товаров.

Схожий формат несколько лет назад также пробовал использовать «Утконос», напоминает гендиректор «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров. Сейчас, продолжает он, формат, близкий к dark store, использует «Гиперглобус»: с ноября 2017 года пункт выдачи товаров с отдельным входом функционирует в гипермаркете в Красногорске. Для X5 dark store может быть актуален не только для повышения эффективности цепочки поставок и нагрузки на персонал в магазинах, но и с учетом возможных ограничений со стороны ФАС по открытию новых торговых объектов в Санкт-Петербурге и некоторых муниципальных районах Подмосковья, где доля у группы близка или превышает 25%, полагает господин Бурмистров.

С больших складов, как сейчас происходит доставка товаров по онлайн-заказу, невозможно привозить быстро свежую рыбу или продукцию категории «фреш» и «суперфреш», и эту проблему могут решить dark store, комментирует президент Ассоциации компаний интернет-торговли Алексей Федоров. Но, по его мнению, бум этого формата случится, если власти разрешат торговлю алкоголем через интернет. По данным господина Федорова, сейчас онлайн занимает 0,01% российского продовольственного рынка.

По подсчетам Михаила Бурмистрова, в 2017 году емкость рынка онлайн-торговли продовольственными товарами в Москве и Подмосковье приблизилась к 15 млрд руб., через три-четыре года эта сумма может увеличиться в десять раз.

Лидером рынка является «Утконос», чья выручка в 2017 году выросла почти на 30% и превысила 8,5 млрд руб., на втором месте — «Азбука вкуса» (более 1,3 млрд руб.), на третьем — «Ашан» (почти 1 млрд руб.), на четвертом — «Озон» (свыше 700 млн руб.), на пятом и шестом —

«Перекресток» и «Окей» (около 600 млн руб.).

Ольга Дубравицкая

Коммерсантъ® У инвесторов появится больше «Детского мира»

«Система» и РКИФ продадут около 25% ритейлера

АФК «Система» и Российско-китайский инвестиционный фонд (РКИФ) в марте предпримут вторую попытку продать часть своих акций «Детского мира» в ходе SPO на Московской бирже. Они могут предложить инвесторам около 25% ритейлера, что в четыре раза больше объема, который акционеры могли реализовать еще в декабре. Тогда сделке помешал арест активов АФК в рамках обеспечительных мер по иску «Роснефти». Если дополнительное размещение акций состоится, «Система» лишится контроля в «Детском мире», а затем может и вовсе выйти из его капитала.

О том, что SPO «Детского мира» может пройти в марте, объявил 9 февраля Владимир Евтушенков — основной владелец и председатель совета директоров АФК «Система». Корпорации сейчас принадлежит 52,09% акций ритейлера. Инвесторам могут предложить около 25% акций. В рамках SPO «небольшой пакет» «Детского мира» продаст РКИФ, сообщила глава Российского фонда прямых инвестиций (РФПИ) и содиректор РКИФ Кирилл Дмитриев. Сейчас РКИФ, созданный РФПИ и China Investment Corporation, владеет 14,03% «Детского мира».

SPO «Детского мира» должно было состояться в середине декабря 2017 года. В ходе ускоренного размещения АФК нашла покупателей на 5% акций, за которые должна была получить 3,3 млрд руб., исходя из установленной цены 90 руб. за бумагу. Еще 1,3% акций «Детского мира» на 900 млн руб. должен был продать РКИФ. Но завершить сделку не удалось: 12 декабря, в день закрытия книги заявок, Арбитражный суд Башкирии в рамках обеспечительных мер по иску «Роснефти» на 131,6 млрд руб.

арестовал активы АФК, включая весь ее пакет в ПАО «Детский мир». Регистратору акций ПАО было запрещено вносить изменения по лицевому счету. SPO было отменено, но уже в конце декабря «Система» и «Роснефть» заключили мировое соглашение, по которому АФК обязуется выплатить нефтяной компании 100 млрд руб. Из этой суммы 80 млрд руб. «Системе» на паритетной основе предоставят РФПИ и Сбербанк. Фонд должен перечислить свою часть средств до 28 февраля. Залогом по этой сумме должен выступать в том числе пакет корпорации в «Детском мире». ГК «Детский мир» — крупнейший оператор розничной торговли детскими товарами в России. На конец декабря компания управляла 622 магазинами «Детский мир» и ELC. Выручка группы за прошлый год выросла на 21,9%, до 97 млрд руб. IPO «Детского мира» на Московской бирже прошло в феврале 2017 года: в ходе него было продано 33,55% компании за 21,1 млрд руб. Увеличение объема предложения акций «Детского мира» для инвесторов старший аналитик BCS Global Markets Марат Ибрагимов связывает с урегулированием конфликта «Системы» с «Роснефтью»: «Он представлял юридические риски для потенциальных покупателей бумаг, теперь их нет». О том, что к бумагам «Детского мира» есть большой интерес, господин Дмитриев говорил еще в конце января на форуме в Давосе. Тем не менее, по мнению господина Ибрагимова, инвесторы при SPO захотят дисконта минимум в 5% к биржевой цене акций ритейлера. На закрытии торгов в пятницу она опустилась на 0,76%, до 91,35 руб. за бумагу.

Как рассказал в пятницу глава РФПИ, акциями «Детского мира» интересуются партнеры фонда. «Это ведущие суверенные фонды мира», — отметил он. Источник «Ъ» в инвестиционных кругах говорит, что «Система» рассматривает возможность полного выхода из капитала «Детского мира». В январе о таком сценарии сообщил Reuters, указывая, что покупателем доли АФК может стать РФПИ. Фонд и «Система» эту информацию опровергли. В пятницу их представители отказались от комментариев. Начальник управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс» Георгий Ващенко напоминает, что центр прибыли «Системы» — МТС. «Холдингу выгодно сохранить в первую очередь телекоммуникационные активы и снизить долг», — говорит он.

Олег Трутнев, Ольга Дубравичкая

ВЕДОМОСТИ

«Норникель» может выкупить долю

«Русской платины»

в новой совместной компании

На дивидендной политике самого «Норникеля» это никак не отразится

У «Норникеля» и «Русской платины» нет взаимных обязательств выкупить доли друг друга в СП по добыче платиноидов. Об этом рассказал президент и крупнейший совладелец «Норникеля» Владимир Потанин. По его словам, в акционерном соглашении нет «никакого ни пут-, ни кол-опциона». Документ предусматривает возможность сделать акции ликвидными после того, как СП начнет работать, говорит президент «Норникеля». Он допустил, что одним из вариантов может быть выкуп его компанией доли партнера в проекте: «Это может быть привлечение стратегического партнера (которым может быть и «Норникель»), IPO, либо другая форма». Представитель «Русской платины» комментировать условия акционерного соглашения не стал.

На прошлой неделе «Норникель» и «Русская платина» Мусы Бажаева подписали соглашение о создании СП для разработки месторождений платиноидов на Таймыре. «Норникель» внесет в его капитал лицензию на право разработки Масловского месторождения, а «Русская платина» — лицензию на Черногорское месторождение и «Норильск-1». Суммарные запасы новой компании составят около 4300 т металлов платиновой группы и 6,3 млн т никеля — это самый масштабный проект разработки месторождений металлов платиновой группы в мире, говорил представитель «Норникеля». Переработка этих руд позволит ежегодно производить 70–100 т металлов платиновой группы (от 2,78 млн до 3,31 млн унций). Для сравнения: «Норникель» в 2017 г. произвел 670 000 унций платины и 2,78 млн унций палладия. Инвестиции в проект оцениваются в 250 млрд руб.

Дополнительного пересмотра формулы выплаты дивидендов «Норникеля» из-за проекта с «Русской платиной» не будет, сообщил

Потанин. «Все эти проекты: Масловское месторождение, Норильск-1, Черногорское — были заложены в модель, когда мы говорили о том, что проект роста потребует инвестиций. Наша модель на ближайшие пять-семь лет предусматривает существенные инвестиции в программу роста», — сказал Потанин.

По соглашению акционеров «Норникеля» («Интерроса», UC Rusal и Millhouse Capital) на дивиденды идет не менее половины EBITDA. В прошлом году после падения цен на металлы акционеры согласились изменить политику. Теперь компания выплачивает 60% EBITDA, если отношение чистого долга и EBITDA меньше 1,8. Если показатель равен или выше 2,2, то дивиденды могут снизиться до 30% EBITDA. Минимальные выплаты — \$1 млрд. А в ноябре, представляя новую стратегию «Норникеля», Потанин сказал, что эта формула выплаты дивидендов может быть еще раз пересмотрена — компании нужно вкладываться в развитие.

Представители UC Rusal и Millhouse Capital от комментариев отказались. Источник, близкий к одному из акционеров, говорит, что партнеры Потанина в курсе проекта с «Русской платиной», но пока лишь присматриваются к нему — он на слишком ранней стадии.

По мнению Потанина, при такой благоприятной конъюнктуре нельзя форсировать выплату дивидендов вместо того, чтобы развивать столь перспективные проекты. «Я логику, в которой мне представлялось бы целесообразным пересмотреть дивидендную политику партнерам изложил. Она — не могу сказать, что с ходу принята — она была услышана. Мы работаем над логикой взаимоприемлемого решения», — рассказал президент «Норникеля». «Предстоит убеждать акционеров, что предложенный нами план роста в некотором смысле лучше ускоренной выплаты дивидендов», — добавил Потанин, подчеркнув, то даже при минимальных выплатах в \$1 млрд дивиденды «Норникеля» все равно остаются выше средних по отрасли.

Потанин не исключил, что у СП и «Норникеля» будет единая сбытовая сеть. Но даже если этого не случится, возможная конкуренция между СП и «Норникелем» бизнеса не тревожит. Он считает гораздо более опасным дефицит платиноидов. Одна из крупнейших сфер их применения — катализаторы для автомобилей с двигателями внутреннего сгорания. Он отмечает, что негативный фактор для рынка платиноидов сейчас — это

структурный дефицит продуктов. «Это может привести к тому, что производители катализаторов могут начать массивные инвестиции в поиск замены платине и палладию», – говорит Потанин. «Даже если предположить, что мы [«Норникель» и СП] начнем конкурировать за клиента – это лучше, чем если бы эти клиенты начали искать что-нибудь другое», – продолжает бизнесмен. По его мнению, несмотря на растущую долю электромобилей, платиноиды как компонент системы очистки выхлопов в двигателях внутреннего сгорания еще долго будут востребованы из-за ужесточения экологических требований.

Потанин считает, что платиноиды могут также использоваться в качестве элемента аккумуляторов. «Задача сохранения энергии, которая в том числе вырабатывается возобновляемыми источниками, – это самая актуальная проблема сейчас. И наиболее перспективным материалом, который может удерживать энергию, является палладий и платина», – подчеркнул бизнесмен.

Классические перспективы рынков платиноидов связывают с развитием автомобильной отрасли, говорит аналитик АКРА Максим Худалов. «Сокращающаяся доля дизельных автомобилей и рост автомобилестроения приведет к росту цен на палладий (в катализаторах дизельных двигателей используется платина, в бензиновых – палладий). Так к 2025 г. потребление платиноидов в автокатализаторах достигнет 3,1 млн унций. Против 1,7 млн унций сегодня», – отмечает эксперт. Платина же может быть использована при создании новой технологии топливных ячеек, там она использована как катализатор, три крупнейших мировых производителя платиноидов - Anglo American Impala и Lonmin уже инвестировали в подобные проекты», говорит Худалов.

Александра Терентьева, Виталий Петлевой

ФИНАНСЫ

Коммерсантъ® У Дональда Трампа бюджетные планы

Президент США хочет сократить дефицит бюджета на \$3 трлн за десять лет

Сегодня президент США Дональд Трамп представит проект бюджета страны на ближайшие годы. Но уже в воскресенье глава административно-бюджетного управления Мик Малвейни раскрыл некоторые ключевые пункты этого документа. Судя по ним, глава Белого дома рассматривает переложить часть федеральных расходов на местные власти, а также сократить почти все статьи бюджета. Исключение составят военная сфера и охрана границ, а также программы по борьбе с опиоидной наркоманией и система здравоохранения для ветеранов.

Дональд Трамп считает, что правительству США пора потуже затянуть пояса и перестать тратить федеральные средства в таких объемах. Сокращение дефицита бюджета страны было одним из главных предвыборных обещаний президента, и его нынешний проект бюджета на ближайшие годы предусматривает снижение дефицита на \$3 трлн в течение следующих десяти лет. Правда, сокращения коснутся не всех сфер, сообщает The Washington Post.

Господин Трамп пытается решить проблему дефицита федерального бюджета, переложив траты на местные власти и частный бизнес. Именно они отныне, по задумке президента, должны заботиться о дорогах, мостах и прочих общественных объектах инфраструктуры. «Как любая американская семья, бюджетное управление должно сделать тяжелый выбор: вкладывать деньги в то, во что мы должны, сокращать расходы на то, что можно, и снижать объемы того, что мы занимаем», — прокомментировал в воскресенье проект бюджета страны директор административно-бюджетного управления при президенте США Мик Малвейни.

Получать меньше из госбюджета, согласно планам Дональда Трампа, должны не все. Приоритетными направлениями для президента США остаются наращивание военной

мощи страны и усиление контроля на границах.

Так, финансирование Пентагона увеличится в ближайшие два года на \$165 млрд, чтобы у Министерства обороны была «готовая, более многочисленная и более смертоносная армия», говорится в заявлении Белого дома.

Не забывает Дональд Трамп и про обещанную им стену на границе с Мексикой: на ее строительство президент просит выделить в ближайшие два года \$18 млрд. В общей сложности на усиление контроля на границах Дональд Трамп хочет потратить более \$23 млрд бюджетных средств. Еще \$85,5 млрд должны быть направлены на улучшение медицинской помощи ветеранам войны, \$17 млрд — на борьбу с распространением опиоидов в США, а также лечение от опиоидной наркомании.

Кирилл Сарханянц

Коммерсантъ® Американскому госдолгу подняли шлагбаум

Конгресс США утвердил масштабное увеличение госрасходов

Конгресс США утром в пятницу утвердил бюджетный план, позволяющий избежать остановки работы правительства как минимум до марта 2019 года. Договоренность между республиканцами и демократами предполагает дополнительное увеличение госрасходов на \$300 млрд, большую часть из которых получит Пентагон. Для покрытия дефицита в Минфине страны уже готовятся осуществить рекордный объем заимствований на рынке. Эксперты же предупреждают о негативных последствиях этого для экономики в долгосрочной перспективе.

Бюджетный план США, согласованный представителями обеих партий, был утвержден после того, как в ночь на пятницу истек срок, до которого законодатели должны были согласовать бюджет, чтобы избежать закрытия правительства из-за нехватки

финансирования.

После утверждения Палатой представителей Конгресса и Сенатом документ подписал президент США Дональд Трамп. Предполагается, что акт позволит избежать новой угрозы дефолта как минимум до марта 2019 года (до этого срока разморожен потолок госдолга, который сейчас составляет \$20,5 трлн).

Помимо разморозки план предполагает дополнительное увеличение госрасходов примерно на \$300 млрд за два года (фактически речь идет о повышении лимита расходов, установленного бюджетным законом 2011 года, принятым преимущественно республиканцами). В частности, речь идет о рекордном увеличении военных расходов — из \$140 млрд, зарезервированных на 2018 фискальный год (начался в сентябре 2017 года), \$80 млрд получит Пентагон, остальные средства будут направлены на борьбу с последствиями ураганов и др. В целом военные расходы составят в этом году \$700 млрд (прирост на 15% к прошлому году). Даже в администрации президента запрашивали меньшую сумму — \$668 млрд, при этом, согласно бюджетному плану на 2019 год, на военные цели заложено \$716 млрд.

В плане не оказалось одного из ключевых требований демократов — о защите статуса мигрантов, нелегально ввезенных на территорию США в детстве. Обсуждение миграционной реформы возобновится уже на этой неделе — ранее Дональд Трамп пообещал отменить закон, дающий временное разрешение на работу и проживание таким мигрантам, при этом Белый дом готов заменить гарантии для них на финансирование строительства стены на границе с Мексикой.

Минфин страны на фоне растущего дефицита уже объявил о рекордном объеме новых займов — по прогнозу, только в первом квартале этого года они составят \$441 млрд (максимум за восемь лет). По оценкам аналитиков, в этом году дефицит вырастет до \$765 млрд (в прошлом году — \$665,8 млрд), а в 2019-м и вовсе может превысить \$1 трлн. Помимо некомпенсированного увеличения госрасходов, одобренного на прошлой неделе, давление на бюджет окажет и сокращение налоговых поступлений в рамках масштабной налоговой

реформы (она приведет к росту дефицита на \$1,5 трлн за десять лет). Более того, уже сегодня Дональд Трамп представит бюджет-2019, в котором, как ожидается, будут описаны инфраструктурные инициативы суммарно на \$1,5 трлн.

«Соглашение приведет к более высокому уровню дефицита бюджета, чем при Рональде Рейгане, к концу 2019 года разрыв между доходами и расходами может приблизиться к 5%», — отмечает Майкл Пирс из Capital Economics. По его оценке, фискальный эффект утвержденного пакета эквивалентен 0,7% ВВП, что сопоставимо с налоговой реформой. При этом уже за рамками 2019 года более высокие долги будут оказывать на экономику скорее негативное влияние, предупреждают в центре, сначала такое стимулирование разгонит ВВП и инфляцию, но затем может последовать более значительный спад.

Татьяна Едовина



Робин Гуд на две недели

Bloomberg подсчитал, что Алексей Мордашов мог бы полностью финансировать правительство России в течение четырнадцати дней

Богатейший человек России смог бы оплачивать расходы правительства РФ в течение двух недель, а состояния богатейшего американца хватило бы федеральным властям США только на 5 дней. Дольше всех продержались бы миллиардеры Грузии и Кипра — смогли бы дольше года.

Алексей Мордашов, по версии Bloomberg богатейший человек России, мог бы оплачивать все государственные расходы из своего кармана в течение двух недель. Это следует из подсчета так называемого «индекса Робин Гуда», опубликованного агентством, которое вычислило, сколько бы могли протянуть правительства 49 стран мира, если бы все бюджетные расходы взяли на себя их богатейшие граждане.

Первые три строчки занимают те миллиардеры, чьи деньги

закончились бы за 4 дня: основатель Alibaba Group Джек Ма (КНР), создатель Uniqlo Тадаси Янаи (Япония), медиамагнат Зигмунт Солож-Жак (Польша).

На 5 дней хватило бы состояний богатейших людей Канады, Германии, Турции и Великобритании. На 5-8 местах расположились сооснователь Alibaba Group Джозеф Цай (Канада), основатель и владелец сети супермаркетов Lidl и Kaufland Дитер Шварц (ФРГ), глава Rönnesans Holding Эрман Ылыджак (Турция) и герцог Вестминстерский Хью Гросвенор (Великобритания).

В течение 5 дней смог бы полностью финансировать правительство США самый богатый человек мира, основатель Amazon Джефф Безос, состояние которого насчитывает \$99 млрд.

Россия расположилась на 16-й строчке. Основной владелец и председатель совета директоров «Северстали» Алексей Мордашов смог бы финансировать правительство в течение 14 дней. За две недели он потратил бы, таким образом, свое состояние в \$19,7 млрд, выделяя на нужды РФ по \$1,399 млрд в день.

С большим отрывом рейтинг замыкают богатейшие люди Грузии и Кипра, состояний которых хватило бы их странам больше чем на год. Миллиардер Бидзина Иванишвили (состояние \$5,8 млрд) мог бы финансировать грузинское правительство на протяжении 430 дней, ежедневно тратя \$13,5 млн. Живущий на Кипре норвежец Джон Фредриксен (\$10,4 млрд) сумел бы обеспечивать Кипр в течение 441 дня, выделяя ежедневно по \$23,6 млн. Так долго Фредриксен продержался бы, потому что население Кипра по размеру весьма скромное, а экономика живет, во многом, за счет туризма и сферы услуг.

Bloomberg выбрало страны с различными политическими режимами и сравнило состояния их богатейших граждан по оценкам на конец 2017 года с затратами на финансирование правительств. При составлении рейтинга использовались собственные данные агентства, а также информация МВФ.

Авторы исследования признают, что представить в количественной форме расходы правительств довольно сложно, поскольку есть множество обстоятельств, которые нужно принять во внимание. В частности, невозможно посчитать стоимость бюрократии. Также расходы правительств зависят от

выбора политического курса, например, можно больше тратить на транспорт и меньше на оборону.

Главное заключение аналитиков Bloomberg — западные страны не смогут продержаться долго даже с помощью своих богатейших граждан.

В прошлом году составители «индекса Робин Гуда» считали, смогли бы миллиардеры профинансировать затраты на очистку окружающей среды, загрязненную промышленностью их стран.

Аркадий Кузнецов

ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

Коммерсантъ® Энергетики делают недобытые инвестиции

На 1,5 трлн рублей программы модернизации все больше претендентов

“Ъ” удалось ознакомиться с идеями «РусГидро» и зеленых энергетиков, претендующих на участие в новой программе модернизации генерации объемом до 1,5 трлн руб. В частности, «РусГидро» просит выделить на модернизацию и строительство новых энергоблоков на Дальнем Востоке до 153 млрд руб., что может поднять цены на рынке еще на 0,7%. На зеленую генерацию при сохранении ее поддержки за счет рынка до 2034 года, по оценкам экспертов, в конечном платеже потребителей придется 4–5,7%. Обсуждаться предложения будут уже 12 февраля на совещании у вице-преьера Аркадия Дворковича.

Вице-премьер Аркадий Дворкович 12 февраля проведет совещание об исполнении поручений президента, вышедших после принципиального одобрения в декабре 2017 года программы модернизации тепловой генерации в первой (европейская часть РФ и Урал) и второй (Сибирь) ценовых зонах оптового энергорынка. Механизм модернизации будет перераспределять средства крупных потребителей (до 1,5 трлн руб.), высвобождающиеся после завершения программы договоров на поставку мощности (ДПМ).

Программа должна учесть строительство удаленных энергообъектов, развитие зеленой генерации и модернизацию АЭС, но не может привести к росту цен выше инфляции. Таким образом, энергетикам предстоит дележ ресурса. Заместитель министра энергетики Вячеслав Кравченко уже подчеркивал, что проекты тепловой генерации будут в приоритете. Но споры только начинаются. В январе, например, на нерыночный инструмент поддержки начало претендовать «РусГидро» для своих

ТЭС Дальнего Востока (не является ценовой зоной энергорынка) и вместе с «Евросибэнерго» Олега Дерипаски для ГЭС в первой и второй ценовых зонах.

Как рассказал источник “Ъ”, знакомый с повесткой совещания, «РусГидро» представит предложения о модернизации 1,3 ГВт своих ТЭС на Дальнем Востоке предварительной стоимостью 152,8 млрд руб. Так, предлагается заменить турбины на Комсомольской ТЭЦ-2 (9,4 млрд руб.) и Владивостокской ТЭЦ-2 (14,6 млрд руб.), построить новые энергоблоки для замещения мощности на Артемовской (455 МВт, 65,9 млрд руб.), Хабаровской (344 МВт, 34,5 млрд руб.) ТЭЦ, Якутской ГРЭС (144 МВт, 9,5 млрд руб.). Чаунскую ТЭЦ (34,5 МВт) на Чукотке «РусГидро» хочет заменить новой ТЭЦ в Певеке (48 МВт, 18,9 млрд руб.), чтобы резервировать мощность строящейся плавучей АЭС «Росатома».

Собеседник “Ъ” уточняет, что базу для возврата инвестиций компания видит в средствах потребителей ценовых зон. Но есть альтернативный вариант: в год «РусГидро» нужно 25 млрд руб., из них до 10 млрд руб. можно компенсировать за счет повышения тарифов в ряде субъектов Дальневосточного федерального округа (ДФО). В «РусГидро» комментировать свои идеи отказались. По оценке Натаальи Пороховой из АКРА, при такой схеме конечная цена в ДФО может вырасти на 7%, в ценовых зонах — на 0,4%, но если всю нагрузку переложить только на оптовый рынок, то цена здесь вырастет на 0,7%.

На средства модернизации также претендует зеленая энергетика с основным требованием продлить поддержку возобновляемых источников энергии (ВИЭ) до 2035 года (до 2024 года идет также за счет всех потребителей через специальные ДПМ ВИЭ). По данным собеседника “Ъ”, знакомого с консолидированной позицией ВИЭ-инвесторов, общий объем ввода солнечных (СЭС) и ветровых (ВЭС) электростанций до 2035 года планируется на уровне 19,8 ГВт при общем объеме производства

оборудования с учетом экспорта 29,7 ГВт.

Для снижения нагрузки на энергорынок участники отрасли предлагают удлинить сроки возврата капитала с 15 до 20–25 лет, снизить норму доходности с 14% до 10%, повысить уровень локализации до 70% для СЭС и 65% для ВЭС.

В Минэнерго и Минэкономки свою позицию по предложениям энергетиков комментировать не стали. По оценке Vygon Consulting, вклад поддержки зеленой генерации в конечную цену для потребителей составит до 5,7%. В Ассоциации предприятий солнечной энергетики уверены, что продление ДПМ ВИЭ позволит промпотребителям сэкономить до 3,6 трлн руб. от снижения цен на рынке на сутки вперед (основная площадка по торговле электроэнергией), а в пиковые годы доля ВИЭ в совокупном платеже в среднем не превысит 4%.

Татьяна Дятел

Коммерсантъ® Менеджмент «Транснефти» будут стимулировать

Инвесторы предлагают новую систему мотивации

Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ), в прошлом году ставший владельцем 0,43% привилегированных акций «Транснефти», предлагает создать систему мотивации менеджмента. Она будет привязана к динамике стоимости префов компании, которые в РФПИ и на рынке считают недооцененными, а рост капитализации монополии — перспективным.

Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) как владелец 0,43% привилегированных акций «Транснефти» вынесет на ближайший совет директоров компании вопрос о создании эффективной системы мотивации

для менеджмента, которая была бы привязана к их стоимости. «Мы видим, что программа мотивации хорошо работает в ряде госкомпаний, таких как "Ростелеком" и АЛРОСА, где часть компенсации менеджмента привязана к росту капитализации компании. И соответственно, мы планируем предложить такую дополнительную систему мотивации менеджмента, чтобы в случае роста капитализации привилегированных акций менеджмент, который способствует росту показателей компании, росту капитализации, мог бы также быть дополнительно компенсирован за этот рост», — пояснил гендиректор фонда Кирилл Дмитриев.

До весны прошлого года основная часть префов (71%) принадлежала фонду Ильи Шербовича УСР и их стоимость постоянно росла, но затем он их продал за 170 млрд руб. Новыми владельцами стали «Газпромбанк — управление активами» (53,57%), НПФ «Газфонд пенсионные накопления» (14,85%) и СП РФПИ и китайской СИС (1,49%). Оставшиеся префы (около 29,7%) составляют free float. Государству принадлежат 100% обыкновенных акций «Транснефти» (78,1% уставного капитала).

Сейчас в «Транснефти» нет бонусной системы мотивации менеджмента, только премияльная, которая распространяется на всех сотрудников компании. Как пояснил «Ъ» советник президента монополии Игорь Демин, вопрос о создании новой мотивационной системы для менеджмента в рамках предложения РФПИ уже изучается комитетом совета директоров по кадрам и вознаграждениям. В РФПИ «Ъ» отметили, что видят «большой потенциал роста стоимости акций "Транснефти"». Сейчас на Московской бирже префы монополии стоят 176,5 тыс. руб. за штуку, но, по оценкам различных инвестбанков, они могут существенно подорожать, до 218–250 тыс. руб. Но пока, сообщили несколько источников «Ъ» на рынке, конкретная конфигурация новой системы стимулирования не разработана.

Ольга Мордюшенко

Коммерсантъ® ФАС взяла топливо под особый контроль

Первые предупреждения получили структуры «Газпрома»

После намека Владимира Путина на необходимость снижения цен на топливо ФАС стала резко реагировать на динамику продаж бензина на бирже. Первой жертвой оказался «Газпром», которому за несоблюдение нормативов и увеличение экспорта служба выдала предупреждение. Юристы предупреждают, что в итоге ситуация может вылиться в серьезные оборотные штрафы.

ФАС обвинила «Газпром газэнергосеть СПБ», «Газпром нефтехим Салават», «Газпром газэнергосеть» в нарушении антимонопольного законодательства на рынке нефтепродуктов, направив им предупреждения, сообщил «Интерфаксу» начальник управления регулирования ТЭК службы Дмитрий Махонин. Как выяснил «Ъ» из протокола биржевого комитета ФАС от 7 февраля, в начале месяца эти структуры «Газпрома» и ООО «Газпром межрегионгаз» снизили объемы продаж бензинов в РФ в пять раз при увеличении экспорта в четыре раза. При этом в дополнительную торговую сессию «Газпром» приобретал топливо у «Роснефти», что привело к «изъятию товара с рынка», следует из протокола.

Президент РФ Владимир Путин, о ценах на бензин на встрече с рабочими «Ростсельмаша» 2 февраля

Конечно, хотелось бы, чтобы прибило эту цену... Я поговорю на этот счет с Артемьевым (руководитель ФАС Игорь Артемьев. — «Ъ»), который у нас возглавляет эту службу.

Участники рынка говорят, что ФАС начала жестко реагировать на любые колебания цен на бензин после того, как 1 февраля президент Владимир Путин в Ростове-на-Дону упомянул о возможности их снижения. Компании должны продавать на бирже не менее 10% произведенного бензина, что закреплено в совместном приказе ФАС и Минэнерго. «При премиальности внешнего рынка компании группы "Газпром", по сути дела, пользуются ситуацией — экспортируют товар по более дорогой цене и скупают товар на внутреннем рынке по более

низкой», — пояснил господин Махонин. По его словам, «Газпром» с начала года снижает реализацию бензинов, нарушает равномерность и регулярность продаж. При этом в ФАС не поясняют, повлияли ли реально действия «Газпрома» на стоимость бензинов. Стоимость АИ-95 и АИ-92 на СПБМТСБ (40 тыс. руб. и 39,5 тыс. руб. за тонну соответственно) все еще ниже максимума, наблюдавшегося после открытия биржи в начале года.

В «Газпром газэнергосети» заверили «Ъ», что «неукоснительно следовали всем нормативам биржевой торговли, соблюдая требования по объемам и регулярности продаж нефтепродуктов и принципы торговой политики по реализации нефтепродуктов, согласованной с ФАС». Нарушений правил торгов в январе 2018 года не допускалось, уверяют в компании, просто спрос на нефтепродукты был низким, что привело к «некоторому сокращению объемов продаж и снижению биржевых цен». В «Газпром газэнергосети» пояснили, что это стандартная ситуация для начала года, так как покупатели приобретают значительные объемы топлива в декабре, учитывая «праздничную паузу» в торгах.

В «Газпром межрегионгазе» пояснили, что начали продавать на СПБМТСБ нефтепродукты (производства Сургутского ЗСК и Астраханского ГПЗ) только 9 февраля (до этой даты их продавала на торгах «Газпром газэнергосеть»). До согласования с ФАС торговой политики «Газпром межрегионгаз» руководствуется принципами, утвержденными «Газпром газэнергосетью», исходя из «необходимости соблюдения требований по регулярности и равномерности торгов». Но, отмечают в компании, в связи с предупреждением ФАС она дополнительно рассмотрит все приведенные факты и предпримет меры для снятия претензий.

Глава «НП-Эдвайс» Наталья Пантюхина отмечает, что предупреждения выдаются, если у ФАС есть документальные основания предполагать нарушение закона о конкуренции: «По сути, это экспресс-разбирательство, поскольку ФАС в предупреждении обязана изложить основания для его направления, перечень действий, которые могут исправить ситуацию, конкретный срок для исполнения. А компания обязана его исполнить в установленный срок». Если компании выполнят предупреждение, то штраф на них не накладывается, добавляет юрист, а в ином случае к вопросу о штрафе

ФАС может вернуться только после рассмотрения полноценного дела. Оно возбуждается, продолжает госпожа Пантюхина, «если предупреждение не выполнено и проблемная ситуация сохраняется». По словам юриста, уже по результатам рассмотрения дела с учетом всех выявленных моментов может решаться вопрос о наложении штрафа, наличия смягчающих и отягчающих обстоятельств, штраф может быть оборотным — до 15% выручки правонарушителя на рынке.

Дмитрий Козлов, Ольга Мордюшенко, Андрей Райский

ВЕДОМОСТИ

РФПИ предложит программу мотивации менеджмента «Транснефти»

Это позволит повысить инвестиционную привлекательность госкомпании

Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ) будет предлагать программу стимулирования менеджмента компании, заявил гендиректор фонда Кирилл Дмитриев. «Есть очень конкретные шаги, которые могут госкомпании сделать еще более эффективными. Мы, например, видим, что программы опционов для менеджмента очень хорошо работают в «Ростелекоме», очень хорошо работают на примере «Алроса», мы как акционеры привилегированных акций «Транснефти» будем рекомендовать введение программы мотивации менеджмента для «Транснефти» и для ряда других госкомпаний. И мы считаем, что вот такие, вроде простые шаги, они крайне важны для повышения инвестиционной привлекательности, в том числе госкомпаний», — сказал он (цитата по «Интерфаксу»).

По словам Дмитриева, менеджмент «Транснефти» должен быть мотивирован на рост стоимости привилегированных акций.

Кирилл Дмитриев (он входит в совет директоров «Транснефти») поднимал вопрос о долгосрочной программе стимулирования

менеджмента, аналогичной опционным программам «Ростелекома» и «Алроса», отметил представитель «Транснефти»: «В настоящий момент данный вопрос прорабатывается комитетом по кадрам и вознаграждениям совета директоров». Представитель Росимущества не ответил на запрос.

100% обыкновенных акций «Транснефти» принадлежит государству (78,1% от уставного капитала). Привилегированные акции (21,9% от уставного капитала) торгуются на Московской бирже. В пятницу капитализация составляла 278 млрд руб.

В марте 2017 г. РФПИ стал владельцем 0,43% привилегированных акций «Транснефти», еще 1,49% принадлежит Российско-китайскому инвестиционному фонду (РКИФ, создан РФПИ и China Investment Corporation, CIC).

В июле Дмитриев предложил рассмотреть возможность конвертации привилегированных акций «Транснефти» в обыкновенные. «Более широкий перечень корпоративных прав, которыми обладают обыкновенные акции, позволит повысить защищенность прав миноритарных акционеров и, как следствие, будет являться одним из ключевых факторов инвестиционной привлекательности для международных и российских инвесторов», — говорил он (цитата по «Интерфаксу»). Решения о конвертации акций пока нет.

Галина Старинская

МАШИНОСТРОЕНИЕ

Коммерсантъ[®] **Mercedes-Benz** **хочет покинуть** **Детройтский** **автосалон**

Компания сосредоточится на технологических выставках и собственных мероприятиях

Mercedes-Benz может отказаться от участия в Детройтском автосалоне, одном из самых известных автосалонов в мире. По данным газеты Automotive News, компания больше заинтересована в участии в технологических выставках, таких как CES, и проведении собственных мероприятий.

Как сообщает специализированная газета Automotive News, со ссылкой на источники, знакомые с ситуацией, Mercedes-Benz может в следующем году отказаться от участия в Детройтском автосалоне, чтобы сосредоточиться на представлении новых продуктов на технологических выставках или собственных специальных мероприятиях. По данным источников, пока компания не приняла окончательного решения. По мнению экспертов, вслед за Mercedes-Benz от участия в автосалоне могут отказаться и другие автопроизводители.

«Мы посмотрим, насколько Детройтский автосалон сочетается с нашим календарем презентации новых моделей и есть ли более эффективный формат для наших потребностей. G-класс был отличным продуктом для дебюта в этом году, но вероятность, что мы будем на автосалоне в Детройте в следующем году, довольно мала. Это, однако, не означает, что мы исключаем возвращение в 2020 году», — цитирует Automotive News топ-менеджера Mercedes-Benz, пожелавшего остаться неназванным.

Как сообщают источники, Mercedes-Benz теперь больше заинтересован в презентациях отдельных новых моделей или участии в таких мероприятиях, как международная выставка высоких технологий CES, проходящая ежегодно в Лас-Вегасе. Компания

также тестирует новые форматы: так, Mercedes-Benz совместно с американским организатором технологических и музыкальных фестивалей South by Southwest во время Франкфуртского автосалона провел мероприятие Me Convention, на котором были прочитаны доклады по темам, связанным с высокими технологиями. «Автосалоны были созданы для того, чтобы потенциальным клиентам было проще сравнить цены на разные бренды за один день, но это больше неактуально», — отмечает источник в Daimler (в состав которой входит Mercedes-Benz).

Daimler и организаторы Детройтского автосалона отказались от комментариев. «Мы не слышали таких новостей. Это все, что я могу сказать», — заявил глава Детройтской ассоциации автодилеров Род Альбертс.

Яна Рождественская

ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ И ЛОГИСТИКА

Коммерсантъ **Малый бизнес не хочет грузить на бирже**

**«Опора России» критикует ЭТП
ОАО РЖД**

Как выяснил «Ъ», представители малого и среднего бизнеса (МСБ) не разделяют позицию ФАС о том, что их проблемы с железнодорожными перевозками решит электронная площадка по предоставлению вагонов (ЭТП). В своем письме в Совет потребителей ОАО РЖД «Опора России» отмечает, что МСБ выгодно работать по долгосрочным контрактам, а через биржу должно проходить не более 20% грузов по спотовым сделкам. Гораздо интереснее МСБ получить в качестве гарантирующего поставщика вагонов подконтрольную ОАО РЖД Федеральную грузовую компанию (ФГК).

«Ъ» удалось узнать содержание письма, которое вице-президент «Опоры России» Глеб Киндер направил в декабре в Совет потребителей ОАО РЖД. В документе говорится, что электронная торговая площадка (ЭТП) по предоставлению вагонов не решит проблемы и не удовлетворит потребности МСБ. «Опора России» считает, что через биржу может проходить не более 20% объемов грузов по спотовым сделкам и важно, чтобы при этом цены на перевозку не росли. Самым лучшим способом организации перевозок для МСБ в письме названы долгосрочные договоры на предоставление вагонов. «Опора России» предлагает для этого сформировать резервный парк в рамках ФГК, восстановив ее долю на рынке до 25–30%. В перспективе же можно «скорректировать нормативно-правовую базу» и обязать ФГК обеспечивать вагонами не менее 50% перевозок МСБ.

Связаться с Глебом Киндером не удалось. Ранее в разговоре с «Ъ» он подтверждал факт отправления письма. В Совете потребителей «Ъ»

также сообщили, что письмо получено, отказавшись обсуждать детали. В ФАС отказались от комментариев. В ФГК подчеркивают, что ЭТП — универсальная площадка, которая обеспечивает равный доступ грузоотправителям на одинаковых для всех ценовых условиях. В январе как раз в целях предотвращения риска невывоза грузов МСБ ФГК втрое увеличила присутствие на ЭТП, предоставив 14,5 тыс. вагонов.

Сама идея организации работы ЭТП и привлечение на нее операторов обсуждается не первый год. При этом ФАС неоднократно отмечала, что помимо оптимизации затрат ОАО РЖД платформа должна обеспечить доступ к услуге именно МСБ. Дискуссия вокруг перевозок для МСБ обострилась прошлой осенью на фоне дефицита полувагонов, обсуждались в том числе радикальные варианты.

В частности, ФАС предлагала отказаться от свободного рынка вагонов и закупать резерв напрямую на ОАО РЖД (см. «Ъ» от 26 октября). Также говорилось о возможности закупки резерва на ФГК или Союз операторов железнодорожного транспорта и решении проблемы дефицита путем введения приоритетных грузоотправителей или «неотключаемых» грузополучателей, чьи заявки на предоставление вагонов будут удовлетворяться в приоритетном порядке.

В итоге в перечень поручений после совещания у премьера Дмитрия Медведева вошли более мягкие формулировки: совершенствование механизма предоставления вагонов, проработка возможностей создания резервного парка, обсуждение роста тарифа на порожний пробег вне ЭТП (см. «Ъ» от 12 декабря). Гендиректор Центра фирменного транспортного обслуживания ОАО РЖД Алексей Шило в интервью «Ъ» выступал за увеличение парка ФГК (см. «Ъ» от 22 декабря), в ОАО РЖД подтверждают актуальность позиции.

Источник «Ъ» на рынке согласен, что проблемы с перевозками для МСБ невозможно решить через

спотовые контракты, в том числе в связи с сезонностью. Но, отмечает глава «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров, долгосрочные контракты — инструмент в первую очередь крупного бизнеса, который способен эффективно планировать объемы и направления перевозок и преимущественно ориентирован на маршрутные отправки. Эффективность ЭТП пока невелика, требуется доработка в блоках размещения заявок (нет защиты и ответственности за многократное повторение) и резервирования парка, считает господин Бурмистров. Что касается квотирования вагонов для МСБ или резервирования части парка ФГК, подчеркивает эксперт, это может привести к деградации рыночного механизма ценообразования в железнодорожных перевозках.

Анастасия Веденеева

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ И СВЯЗЬ

Коммерсантъ[®] **Главе «Россетей» придвинут второе кресло**

Павла Ливинского вводят в совет директоров

Как выяснил «Ъ», гендиректор «Россетей» может вернуть себе место в составе совета директоров холдинга. Правительство согласовывает выдвижение в совет нового главы компании — Павла Ливинского — на место, утраченное его предшественником Олегом Бударгиным в 2017 году незадолго до увольнения. Уже в феврале это может утвердить собрание акционеров. Число членов совета может сократиться: правительство не выдвигает первого зампреда ВЭБа Михаила Полубояринова и главу «Межрегионэнергосбыта» (структура «Газпрома») Станислава Аширова. А кресло главы «Почты России» Николая Подгузова может занять новый замминистра экономики Михаил Расстригин.

Гендиректор «Россетей» может вновь войти в состав совета директоров компании. Кандидатура Павла Ливинского, возглавившего госхолдинг в сентябре 2017 года вместо Олега Бударгина, включена в проект директивы Росимущества, которую сейчас согласуют в аппарате правительства, сообщил «Ъ» источник, знакомый с содержанием документа. Состав совета директоров «Россетей» традиционно утверждается на годовом собрании акционеров в июне, но один из источников «Ъ» утверждает, что новый состав будет избран на внеочередном собрании уже в конце февраля. В «Россетях», Минэнерго, Минэкономики, Росимуществе, аппарате вице-преьера Аркадия Дворковича это не комментируют.

Напомним, что весной 2017 года в отрасли начали обсуждать готовящуюся отставку господина Бударгина. Его также не упомянули в директиве правительства в числе кандидатов в члены совета (Росимуществу принадлежит 88% акций холдинга), что было воспринято как подтверждение ухода топ-менеджера. В итоге Олег Бударгин потерял место в советах директоров «Россетей» и входящей в

холдинг Федеральной сетевой компании (ФСК, управляет магистральными сетями).

Тогда источники в качестве возможного преемника Олега Бударгина во главе «Россетей» называли первого зампреда ВЭБа Михаила Полубояринова и гендиректора Российского энергетического агентства (подотчетно Минэнерго) Анатолия Тихонова. Но господин Бударгин в интервью «Ъ» 30 июня эти слухи опровергал, а свое отсутствие в списке кандидатов связывал с решением увеличить число независимых директоров в совете. Он также утверждал, что не видит «никаких рисков в части своего участия в дальнейшем управлении «Россетями»».

В остальном конфигурация совета, говорят источники «Ъ», изменится несущественно, число директоров уменьшится с 15 до 14 человек. В частности, из совета могут выйти два представителя РФ — бывший замминистра экономики теперь глава «Почты России» Николай Подгузов (вместо него предложен сменивший его в министерстве Михаил Расстригин) и Михаил Полубояринов (в сентябре 2017 года возглавил совет директоров «Аэрофлота»). Совет может покинуть один из независимых директоров — глава «Межрегионэнергосбыта» (кзптивная энергосбытовая структура «Газпрома») Станислав Аширов. Впрочем, есть и вероятность того, что перечень кандидатов изменится в процессе согласования, говорит один из источников «Ъ». Пока не ясно, вернется ли глава «Россетей» в состав совета директоров ФСК. Там «Ъ» пояснили, что распоряжение правительства и директивы, которые нужны для проведения внеочередного собрания, пока не поступали.

Практически во всех российских госкомпаниях гендиректор автоматически входит в совет директоров, поэтому включение Павла Ливинского в его состав приведет ситуацию в холдинг «к текущей действительности», замечает глава Фонда энергетического развития Сергей Пикин.

Татьяна Дятел, Дмитрий Козлов

Коммерсантъ[®] **Ритейлерам вернули iPhone**

Смартфоны Apple лидируют в программах trade-in

Смартфоны Apple стали наиболее популярными в программах trade-in, стартовавших у сотовых ритейлеров в конце 2017 года. У «МегаФона» среди всех устройств, которые сдавали в оплату новых моделей, на iPhone пришлось 70%, на Samsung — 30%. Продлевать сроки программ готовы многие ритейлеры, но выгоду от этого получают прежде всего розничные сети сотовых операторов, которые одновременно могут продавать пользователям абонентские контракты, ожидают эксперты.

По итогам первого месяца работы программы trade-in «МегаФона» число принимаемых на замену смартфонов «превысило ожидания в девять раз», сообщили «Ъ» в компании. «МегаФон» запустил trade-in в Москве 20 декабря 2017 года, в программе участвуют iPhone, начиная с модели 4S, и флагманы Samsung, выходявшие после 2014 года. Бывшие в употреблении устройства принимаются в обмен на скидку при покупке нового смартфона и других продуктов. В 70% случаев клиенты сдавали смартфоны Apple, в 30% — Samsung, сообщили в компании. Самыми популярными моделями оказались iPhone 6, iPhone 6s, iPhone 5s, iPhone 7 и iPhone 5. Взамен пользователи выбрали продукты компаний Apple, Samsung, Huawei и Xiaomi. Ритейлер планирует продлить срок действия акции, а также расширить количество точек продаж, где она будет работать. «Программа пользуется спросом, поэтому мы решили расширить список устройств, подпадающих под ее действие, помимо Samsung и Apple. Кроме того, можно будет сдать устройство, приобретенное за пределами России», — рассказал «Ъ» гендиректор «МегаФон-Ритейла» Кирилл Шибанов.

В 2017 году программы trade-in запускали и конкуренты «МегаФона». МТС проводила трехдневную акцию на старте продаж iPhone 8 и 8 Plus в начале октября. От 50% до 70% оборота новинок Apple по России в зависимости от города пришлось на

эту услугу, сообщили в компании. В декабре 2017 года МТС расширила предложение на устройства Samsung. Большинство смартфонов, сданных по trade-in в МТС,— iPhone 6, iPhone 5S, iPhone 7, iPhone 6S и iPhone 6 Plus. На скидку клиенты покупали iPhone SE, iPhone 8, iPhone X, iPhone 7 и iPhone 8 Plus.

«Вымпелком» запустил trade-in смартфонов Apple и Samsung в декабре 2017 года по всей России. «Акция стартовала недавно, но мы видим к ней интерес и планируем расширение ассортимента ряда и количества магазинов»,— отметили в пресс-службе компании. В Tele2 запуск аналогичной программы «в ближайших планах».

Летом 2017 года Apple запустила программу обмена старых iPhone в салонах ge:Store, «М.Видео» и «Связном». По словам представителя Inventive Retail Group (управляет ge:Store) Людмилы Семушиной, доля продаж по trade-in достигает 5%. Сдают iPhone моделей 6s и ниже, сообщила она. «Мы видим потенциал развития до 10% от продаж в ближайшие годы, на сегодняшний день программа бессрочная»,— уточнила госпожа Семушина. В «Связном» по итогам первых шести месяцев после запуска программы самыми популярными моделями iPhone, которые покупатели обменивали на новое устройство или приносили для оценки в магазины, стали iPhone 5s и iPhone 6. Компания «М.Видео» в октябре 2017 года в рамках акции предлагала скидку на любой смартфон из 400 моделей дороже 10 тыс. руб. при сдаче бывшего в употреблении iPhone. «Планируем возобновить акцию в течение месяца, в планах и запуск trade-in для других категорий — планшетов, ноутбуков»,— добавили в компании.

Перспектива trade-in пока неочевидна для «Евросети». «При trade-in клиент теряет в стоимости телефона, гораздо выгоднее просто продать смартфон, к примеру, на Avito и купить новый, добавив некую сумму денег»,— отмечают в компании.

Именно в силу того, что iPhone на вторичном рынке долгое время стоили дорого, ритейлеры долгое время не запускали trade-in для устройств Apple, говорит ведущий аналитик Mobile Research Group Эльдар Муртазин. Теперь, когда вторичный рынок сильно просел, пользователям все же проще сдать старый iPhone в магазин и получить скидку на новый, чем искать покупателя, считает он. В 2018 году доля trade-in в продажах iPhone будет расти и достигнет 10% от всех проданных в стране устройств,

оценивает господин Муртазин. В 2017 году продажи iPhone на российском рынке составили в общей сложности 3 млн штук.

По оценке аналитика «Открытие Брокер» Тимура Нигматуллина, доля продаж всех подержанных смартфонов в России в ближайшее время также может достигнуть 10%, что связано «с многолетним падением доходов населения». «Обычно для ритейлеров подобные продажи не очень выгодны из-за сложности процедуры, но для операторских сетей они интересны, поскольку позволяют попутно продавать качественные контракты»,— поясняет аналитик.

Юлия Тишина

СТРОИТЕЛЬСТВО И РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

Коммерсантъ[®] Morgan Stanley заедет в «Невский центр»

Фонд выкупит у Stockmann торговый комплекс

Финский ритейлер Stockmann договорился о продаже своего последнего объекта в России — торгового комплекса «Невский центр» в Санкт-Петербурге. Сделка будет заключена с единственным оставшимся претендентом — американским фондом Morgan Stanley. Но розничной сети едва ли удастся серьезно заработать на продаже актива: компания может выручить €180–200 млн, что лишь незначительно превышает затраты на проведенную реконструкцию объекта.

Единственным кандидатом на покупку торгового комплекса «Невский центр» в Санкт-Петербурге стал фонд Morgan Stanley, второй участник переговоров — инвесткомпания Malltech вышла из переговоров. Об этом рассказали два источника «Ъ» на рынке недвижимости. По словам одного из собеседников «Ъ», договоренность о сделке между Morgan Stanley и текущим собственником объекта Stockmann Group уже достигнута, ее стоимость составит €180–200 млн. В Malltech от комментариев отказались. В Morgan Stanley и Stockmann Group не ответили на запросы «Ъ».

«Невский центр» (общая площадь 103 тыс. кв. м) расположен на пересечении Невского проспекта и улицы Восстания. Объект после реконструкции (на что Stockmann Group потратила €170 млн) был открыт в 2010 году. Этот торговый комплекс — последний объект финской группы Stockmann в России: в 2015 году ритейлер объявил о продаже своих универмагов в России Reviva Holdings Ltd (владеет компанией «Дебрусс», развивающей в России по франшизе универмаги британской марки Debenhams). Сумма сделки составила €5 млн. Изначально все магазины Stockmann планировалось

перевести под вывеску Debenhams, но в итоге было решено сохранить универмагам название (см. «Ъ» от 30 июня 2017 года).

Активная продажа «Невского центра» велась с конца 2016 года. Помимо Morgan Stanley и Malltech в переговорах о покупке объекта изначально участвовали PPF Real Estate, Avica, Fort Group, холдинг «Империя» и O1 Group. Последняя долгое время считалась одним из основных претендентов на актив, но недавно приняла решение остановить инвестиционную активность. Как сообщали ранее собеседники «Ъ», решение было связано с ростом напряженности в банковском секторе, в частности с переходом под контроль Центробанка «ФК Открытие». Владелец O1 Group Борис Минц был одним из основателей «Открытия», но в 2013 году продал свои акции, сохранив деловые связи с основным собственником корпорации Вадимом Беляевым. «Открытие» выступало кредитором O1 Group, а подконтрольный группе НПФ «Будущее» инвестировал в акции банка.

Morgan Stanley давно работает на российском рынке. В 2013 году структура выкупила торговую-развлекательную часть (205 тыс. кв. м) комплекса «Метрополис» на севере Москвы за \$1,2 млрд, а в 2012 году инвестировала \$1,1 млрд в торговый центр «Галерея» (192 тыс. кв. м) в Санкт-Петербурге.

Руководитель отдела финансовых рынков и инвестиций JLL Евгений Семенов считает, что минусом «Невского центра» является то, что объект спроектирован и реконструирован под концепцию department store, это затрудняет ротацию арендаторов при ее необходимости. По данным JLL, сейчас пустующих площадей в «Невском центре» практически нет, в то время как в среднем в Санкт-Петербурге этот показатель составляет 3,8%. Директор департамента финансовых рынков и инвестиций Knight Frank Алан Балоев считает, что рыночная стоимость объекта составляет 12–13 млрд руб. (€168,7–182,8 млн по текущему курсу). Он называет удачным расположение объекта: соседство с другим крупным

торговым центром — «Галерея» на Лиговском проспекте — создает синергетический эффект по привлечению целевого покупательского трафика.

По наблюдениям аналитиков JLL, интерес инвесторов к Санкт-Петербургу в последнее время растет: доля города в общем объеме инвестиционных сделок, заключенных на рынке коммерческой недвижимости России, выросла с 9% в 2016 году до 16% в 2017 году. В натуральном выражении объем вложений в петербургские объекты за год увеличился с \$380 млн до \$744 млн.

Александра Мерцалова, Халиль Аминов

Коммерсантъ[®] Арендаторы вернулись на улицы

Доля вакантных площадей в стрит-ритейле сократилась

Арендаторы стали активнее интересоваться помещениями на центральных улицах Москвы: за год доля пустующих площадей на них сократилась. Активнее всего заполнялись Петровка и Садовое кольцо, Маросейка, напротив, не пользовалась популярностью.

Доля свободных площадей на основных торговых улицах Москвы по итогам 2017 года сократилась на 0,6 п. п., до 9%. Об этом говорится в исследовании JLL. По расчетам консультантов, заметнее всего — на 4,3 п. п., до 7,5% — вакантность в прошлом году сократилась на Петровке. Аутсайдером стала Маросейка, где вакантность выросла на 4,5 п. п., до 12,2%.

На Садовом кольце, как подсчитали в JLL, доля пустующих помещений снизилась на 1,2 п. п., до 11,7%. При этом в северной части (от станции метро «Маяковская» до пересечения с Яузой) вакантность сократилась на 3 п. п. (до 20,1%), а в южной (от станции «Парк культуры»

до Яузы) на 1,5 п. п. (до 8,8%). Удачные результаты консультанты объясняют завершением проводимой городскими властями реконструкции улиц. Рост интереса арендаторов к Садовому кольцу спровоцировал увеличение арендных ставок. Средняя стоимость аренды помещений стрит-ритейла в торговом коридоре по итогам второго полугодия прошлого года выросла на 18%, до 65 тыс. руб., по сравнению с первой половиной года.

Самой дорогой торговой улицей Москвы по итогам 2017 года стал Столешников переулок, средняя стоимость аренды здесь составила 215 тыс. руб. за 1 кв. м в год. Следом идут Никольская и Петровка — по 150 тыс. руб. за 1 кв. м в год.

Наиболее активными арендаторами стрит-ритейла в прошлом году согласно расчетам JLL стали кафе и рестораны, на долю которых приходился 41% общего числа заявок, на втором месте продуктовые магазины — 13%, следом идут fashion-операторы и сегмент «красота и здоровье» — 12% и 11% соответственно.

Александра Мерцалова