



# РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

## DIGEST

четверг, 1 марта 2018\*

### ПУБЛИКАЦИИ

#### Регулирование

**Президентский подряд.....3**

*Как принимались нормы Конституции о сроках полномочий главы государства*

**Правозащитница просит Европейский суд сэкономить пенсию.....4**

*Глава фонда «Голос-Поволжье» жалуется в ЕСПЧ на судебную систему*

**Предубежден значит вооружен .....4**

*Россия и США больше не хотят сокращать свои ядерные арсеналы*

**Таможенные процедуры нуждаются в реформе.....6**

*Считают эксперты ЦСР Алексея Кудрина*

#### Государство и бизнес

**Авторам оставят половину.....7**

*Общества по управлению правами смогут тратить на себя до 50% сборов*

**Таможню отдаляют от границы .....7**

*ЦСР предложил реформу сбора пошлин*

**Регионы раскроются по-новому.....8**

*В правительстве утвердили перечень публикуемых данных*

#### Оценки, прогнозы, статистика

**Капитал с опорой на человека.....10**

*Экономике РФ помогут только инвестиции в людей*

**«Авангард» назвали отстающим .....10**

*Его бывшие сотрудники обвиняют «Алмаз-Антей» во вредительстве*

**Страшнее хакеров только регуляторы .....11**

*Мониторинг инвестиций*

**Итальянская экономика разучилась расти.....11**

*Производительность падает, чрезмерная бюрократия и укоренившиеся привычки мешают бизнесу*

#### Бизнес-стратегии

**AliExpress выводит блогеров на биржу .....13**

*Компания запускает в России новые сервисы*

**X5 Retail Group с помощью big data хочет лучше изучить клиентов .....13**

*Ресурс роста за счет увеличения сети и роста цен постепенно сходит на нет*

**Финансирующая O1 Group компания снова пытается договориться с держателями своих дефолтных бондов.....14**

*Первый раунд переговоров о реструктуризации провалился*

#### Финансы

**Банк «ФК Открытие» saniрует правление.....16**

*Выходцы из Сбербанка и «Согазы» будут курировать корпоративный бизнес и небанковские активы*

**Заемщики вернулись в Россию .....16**

*Эмитенты облигаций предпочли внешнему рынку внутренний*

**Сбербанк пошел в комиссионку .....17**

*Процентные доходы банка растут медленнее*

**Долги россиян по кредиткам выросли впервые за два года .....18**

*Почти половина задолженности – 510 млрд рублей – приходится на Сбербанк*

### **Топливо-энергетический комплекс**

#### **Гарантированный Владимир .....20**

*Сбытом электроэнергии в регионе займется «Интер РАО»*

### **Металлургия**

#### **Petrovavlovsk без банкиров.....21**

*АТБ продает 9% акций золотодобытчика*

### **Транспортные услуги и логистика**

#### **Авиаперевозки теряют темп .....22**

*Рост пассажиропотока замедлился в январе*

#### **«Ласточки» и «Стрижи» столкнулись с ВСМ .....22**

*Пассажиры этих поездов пересаживают на новую магистраль*

### **Строительство и рынок недвижимости**

#### **«Букет» положился на реновацию .....24**

*Группа может предоставить свои земли для московских переселенцев*

#### **Спрос сместился к центру .....24**

*Выросла доля крупнейших регионов в структуре сделок с первичным жильем*

#### **Замки под снос .....25**

*Новые элитные поселки не строятся, а на вторичном рынке преобладают устаревшие дома*

# РЕГУЛИРОВАНИЕ

## Коммерсантъ® Президентский подряд

**Как принимались нормы Конституции о сроках полномочий главы государства**

Верховный суд (ВС) в среду впервые опубликовал текст решений об отказе отменить регистрацию на выборах президента Владимира Путина по иску Ксении Собчак. Норму, запрещающую занимать эту должность «более двух сроков подряд», ВС неопределенной не счел. Эта тема вызывала споры еще на стадии принятия Конституции, но казалась неактуальной из-за предполагавшегося в проекте Основного закона возрастного ценза для кандидата в президенты старше 65 лет, что исключало тогда даже повторное избрание Бориса Ельцина.

Регистрацию Владимира Путина, кроме Ксении Собчак, оспорили в ВС более 50 граждан, но их иски, как и в 2012 году, отклонены без рассмотрения. В деле Собчак судья ВС Николай Романенков и апелляционная коллегия во главе с ее председателем Галиной Манохиной отказались признавать неопределенность нормы о «двух сроках подряд» и применить ее во взаимосвязи с запретом «присвоения властных полномочий» и «признанием политического многообразия», согласно ст. 3 и 13 Конституции, как настаивала истец.

Напомним, правило о «двух сроках подряд» было перенесено из Конституций СССР и РСФСР в «президентский» проект Конституции 1993 года вместе с 65-летним возрастным цензом для кандидатов. Ранее это условие исключало перспективу баллотироваться на третий срок для Михаила Горбачева и на второй — для Бориса Ельцина (избирались в 1990 и 1991 годах). Но противники президентской вертикали уже тогда возражали против этой нормы. «Мировая практика давно выработала оптимальный срок: десять лет власти для одного — достаточно, пятнадцать лет — уже скучно и тоскливо. Поэтому предлагаем снять слово «подряд». Десять лет — и хватит», призывали на съезде РСФСР депутаты Владимир Мазаев и Марк Кауфман.

(Четырехлетний президентский срок был введен Конституцией 1993 года, в 2008 он был увеличен до шести лет.) Голосование по этой поправке разделило более 900 участников съезда почти пополам. Профессор кафедры конституционного права Высшей школы экономики Владимир Мазаев говорит, что уже тогда осознавал опасность избрания на «третий срок после перерыва» любого президента. «Власть не должна висеть на одном гвозде», а «обязательная регулярная сменяемость власти — универсальный принцип демократического государства», напомнил он «Ъ». Созданная в 1990 году Конституционная комиссия предлагала альтернативу — избрание кандидата любого возраста, но «не более двух раз». На Конституционном совещании 1993 года мэр Санкт-Петербурга Анатолий Собчак публично предостерегал против отмены возрастного ценза как «возвращения к началу 80-х годов и марзаметическому состоянию наших руководителей». «Вы хотите, чтобы у вас меньше конкурентов было», — оскорбился экс-кандидат в президенты советский диссидент Лев Убожко. «Я и пытаться не буду», — заверил в отсутствии у него президентских амбиций господин Собчак, которого поддержали две трети участников заседания.

После октябрьского разгрома Белого дома перевес оказался на стороне 64-летних главного советника Конституционного суда (КС) Бориса Страшуна и директора Института государства и права Бориса Топорнина. «Такого вообще в нормальных странах не бывает. Может быть, придет гениальный человек в 70 лет? Суворов в 70 лет совершил переход через Альпы», — заявляли они. Глава администрации президента (АП) Сергей Филатов убеждал не трогать спорную норму, чтобы не вызывать «ненужные ассоциации» с Борисом Ельциным, «особенно после 3–4 октября». «Для нашей страны это болезненный вопрос, в государстве пошли возрастные ограничения по другим должностям, никто не поймет, если мы сейчас это изменим», повторял чиновник. Однако он остался в меньшинстве вместе с одним из авторов Конституции Виктором Шейнисом.

В финале Конституционного совещания господин Филатов вновь просил не идти на «опасный шаг с

точки зрения восприятия общественностью» и не создавать «причину лишней атаки на президента со стороны оппозиции». «Я беседовал с рядом корреспондентов — понимание ужасное. Думайте. Еще время есть, думайте!» — призывал он. Тем не менее возрастной ценз был отменен, что позволило 65-летнему Борису Ельцину баллотироваться на второй, а 65-летнему Владимиру Путину — на четвертый срок. Статья 3 о «присвоении властных полномочий» также вызывала бурные споры. По проекту Конституции, «узурпация государственной власти является особо тяжким преступлением». В итоге «узурпация» уступила место «захвату», а «тяжкое преступление» в текст Конституции не вошло.

Вносившиеся тогда предложения вычеркнуть из статьи Основного закона слово «подряд» были проигнорированы. Господин Филатов сказал «Ъ», что это не вызывало острых дискуссий, потому что «Борис Ельцин сам не хотел оставаться дольше двух сроков». «Некоторые побаивались, что он пойдет на следующий. Но в итоге решили, что оставшийся в памяти людей хорошим президентом может баллотироваться после двух сроков, которые отработает другой президент», уточняет он. «Два срока — это критический предел, потому что к концу второго вокруг президента складывается элита, которой он не в силах противостоять», — считает сегодня экс-глава АП.

Отметим, что Госдума в 2001 году фактически признала неопределенность похожей нормы, добавив в ряд законов к норме о сроках для руководства судами формулировку о том, что назначать их можно «неоднократно, но не более двух раз подряд». В то время как в норме о выборах президента слово «неоднократно» отсутствует. «Нормы Конституции всегда применяются исходя из целей, заложенных конституционным законодателем», — отмечала член президентского совета по правам человека судья КС в отставке Тамара Морщакова.

Анна Пушкарская, Санкт-Петербург;  
Виктор Хамраев

# Коммерсантъ®

## Правозащитница

### просит

### Европейский суд

### сэкономить

### пенсию

**Глава фонда «Голос-Поволжье» жалуется в ЕСПЧ на судебную систему**

Людмила Кузьмина, глава фонда «Голос-Поволжье», признанного в 2013 году иностранным агентом, обращается в Европейский суд по правам человека (ЕСПЧ). Она жалуется на трехлетнее «незаконное преследование», в частности, на нарушение права на справедливое судебное разбирательство: в 2014 году налоговики отказались считать пожертвованием средства, полученные «Голосом-Поволжье» в 2010–2013 годах, и начислили налог на прибыль в размере более 2,2 млн руб. С 2016 года госпожа Кузьмина по решению Самарского областного суда выплачивает эти средства ежемесячно из своей пенсии, которая составляет около 13 тыс. руб.

Глава фонда «Голос-Поволжье», признанного в 2013 году иностранным агентом, Людмила Кузьмина в четверг подает жалобу в ЕСПЧ, сообщила «Ъ» юрист правозащитного центра «Мемориал» Марина Агальцова. Напомним, «Голос-Поволжье» является региональным подразделением ассоциации за права избирателей «Голос» (внесена в реестр иностранных агентов), которая занимается мониторингом выборов в России. Ассоциация «Голос» несколько лет получала пожертвования от Агентства США по международному развитию (USAID). В 2012 году МИД запретил деятельность USAID в России, после чего налоговики отказались считать эти деньги пожертвованиями, посчитав прибылью.

«Голос-Поволжье» был признан иностранным агентом в 2013 году. В июле 2013 года прокурор Самары направил организации предостережение, вынесенное по итогам проверки исполнения требований законодательства о противодействии экстремизму. Экстремистской составляющей посчитали получение пожертвований от федерального «Голоса», так как тот получал средства от USAID. Летом 2014 года организации был начислен налог в размере более 2,2 млн руб. на

прибыль со средств, которые она получала в 2010–2013 годах. В июле 2015 года фонд «Голос-Поволжье» был ликвидирован судом по заявлению Людмилы Кузьминой, но в июле 2016 года Самарский районный суд признал прекращение незаконным, так как за организацией числилась непогашенная задолженность. Налоговая служба обратилась в суд о взыскании налогов с госпожи Кузьминой. Суды решили, что «вина Людмилы Кузьминой в уклонении от уплаты налогов с организации полностью доказана в ходе предварительного следствия». Было арестовано ее имущество, включая счет в банке, на котором было около 40 тыс. руб., однокомнатную квартиру и 12-летний автомобиль Daewoo Matiz. С 2016 года треть пенсии госпожи Кузьминой удерживается в счет погашения долга. Размер пенсии составляет 11–13 тыс. руб.

Следственное управление СК по Самарской области в январе 2015 года возбудило уголовное дело против госпожи Кузьминой о неуплате налогов (ст. 199 УК РФ), но в сентябре 2015 года оно было прекращено по истечении срока давности. В 2016 году Людмила Кузьмина оспорила «прекращение дела по нереабилитирующим обстоятельствам» в райсуде Самары, но СК снова прекратило дело уже из-за «декриминализации деяния» (крупным размером уклонения стали признаваться деяния, где неуплата составила более 5 млн руб. за три финансовых года). Госпожа Кузьмина до сих пор пытается решение оспорить, отмечая, что будет добиваться его прекращения по реабилитирующим обстоятельствам.

В жалобе в ЕСПЧ ее адвокат указывает, что сообщение МИД РФ о противоречии деятельности USAID российским национальным интересам было сделано только 19 сентября 2012 года, то есть значительно позже начала действия договора в 2010 году: «На момент заключения договора о пожертвовании и его действия заявитель не могла разумно предполагать, что работа USAID будет признана не соответствующей национальным интересам РФ».

«Я жалуюсь на более чем трехлетнее силовое преследование, которое я считаю незаконным», — сказала госпожа Кузьмина «Ъ». — Я до сих пор в судах пытаюсь отменить вмененную мне выплату вреда, причиненного государству. Суды частично признали, что доказательств для уголовного преследования у следствия нет, но

отказывают мне в праве на реабилитацию».

Адвокат Марина Агальцова сообщила «Ъ», что ее клиент жалуется на нарушение ст. 6 Конвенции о защите прав человека (право на справедливое судебное разбирательство), ст. 8 (право на уважение частной и семейной жизни), а также на нарушение ст. 1 протокола Конвенции (защита собственности). «В случае успеха мы можем рассчитывать на взыскание с России всей суммы, которую Людмила Кузьмина выплатит до момента вынесения решения Европейским судом», — сказала юрист. — И если ЕСПЧ признает, что судопроизводство велось с нарушениями, мы можем рассчитывать на пересмотр дела в Верховном суде РФ».

Валерия Мишина

# Коммерсантъ®

## Предубежден

### значит вооружен

**Россия и США больше не хотят сокращать свои ядерные арсеналы**

Генсек ООН Антониу Гутерреш на Конференции по разоружению в Женеве призвал Россию и США к дальнейшему сокращению своих ядерных арсеналов. Однако главы делегаций обеих стран ясно дали понять: ни Москва, ни Вашингтон в обозримом будущем не намерены продолжать разоружаться. Министр иностранных дел РФ Сергей Лавров назвал целый ряд причин, по которым Россия не готова последовать призыву генсека. Среди них сохранение американского тактического ядерного оружия в Европе и развертывание США системы глобальной ПРО. Постпред США Роберт Вуд, в свою очередь, заявил, что дальнейшее разоружение невозможно, поскольку его стране угрожают державы-соперники и государства-изгои. В сложившейся ситуации перспективы новой инициативы по сокращению арсеналов ядерного оружия, которую обещал вскоре представить Антониу Гутерреш, выглядят сомнительными.

Открывая конференцию, генсек ООН Антониу Гутерреш поприветствовал достижение Россией и США контрольных показателей в рамках Договора о мерах по дальнейшему сокращению и ограничению стратегических наступательных вооружений (СНВ-



3). Напомним, обе страны к 5 февраля, как и предусмотрено договором, привели свои ядерные арсеналы в соответствие с лимитами соглашения: до 700 межконтинентальных баллистических ракет, баллистических ракет на подводных лодках и тяжелых бомбардировщиков, 800 развернутых и неразвернутых пусковых установок, а также 1550 боеголовок на развернутых носителях.

В то же время генсек ООН призвал обе страны не останавливаться на этом и продолжить процесс разоружения ради «глобального мира». По его словам, в мире по-прежнему остается 15 тыс. единиц ядерного оружия. Обладателями большей части этого арсенала являются Россия и США.

«Деструктивное воздействие на стратегическую стабильность»

Сергей Лавров, возглавивший российскую делегацию в Женеве, в своем выступлении напомнил, что Россия уменьшила свой ядерный арсенал «более чем на 85%» по сравнению с пиком холодной войны. Однако к дальнейшему разоружению Москва, как следовало из его речи, не готова. И на то есть ряд причин.

В частности, у властей РФ есть претензии к США по договору СНВ-3. Москва сомневается в точности предоставленных американцами данных, полагая, что речь идет не о реальных сокращениях, а о переоборудовании части пусковых установок морских ракет Trident II и тяжелых бомбардировщиков B-52H таким образом, что сохраняется возвратный потенциал.

Кроме того, Москву, по словам Сергея Лаврова, беспокоит «существенное изменение подходов США в контексте их обновленной ядерной стратегии, которая предусматривает повышение роли ядерного оружия, в том числе путем создания и развертывания так называемых маломощных зарядов, что ведет к снижению порога применения ядерных вооружений». Напомним, из обнародованного недавно нового Обзора ядерной политики (Nuclear Posture Review) США следует, что Вашингтон готов инвестировать в новые системы вооружений, включая маломощную ядерную боеголовку для морских баллистических ракет Trident D5. По замыслу авторов стратегии, это должно «отбить у России иллюзии», что она может первой нанести «ограниченный» ядерный удар по Европе (см. «Ъ» от 13 января).

Между тем Москва, как заявил в среду Сергей Лавров, также считает опасным сохранение американского нестратегического ядерного оружия в Европе, «сопровождающееся дестабилизирующей практикой так называемых совместных ядерных миссий».

«В рамках этих миссий с грубым нарушением Договора о нераспространении неядерные члены НАТО участвуют в планировании применения американских нестратегических ядерных боеприпасов и привлекаются к освоению соответствующих навыков», — отметил глава МИД РФ. — Всем должно быть понятно: тем самым военные США готовят вооруженные силы стран Европы к применению тактического ядерного оружия против Российской Федерации».

Российская сторона, по словам министра, считает невозможным дальнейшее разоружение без учета целого ряда других факторов, «оказывающих деструктивное воздействие на стратегическую стабильность и международную безопасность». А именно развертывание американской системы глобальной противоракетной обороны, разработку США высокоточных стратегических наступательных вооружений в неядерном оснащении, нератификация (в том числе американцами) Договора о всеобъемлющем запрещении ядерных испытаний и перспективу вывода ударных вооружений в космос.

Ну и наконец, Россия убеждена, что в следующем раунде разоружения, если до него дойдет дело, должны участвовать и другие ядерные государства (как минимум три официальных: Китай, Великобритания и Франция).

«Сверхдержавы и страны-изгои расшатывают миропорядок»

Об отношении США к тематике разоружения свидетельствует тот факт, что на конференцию в Женеву никто из Вашингтона не прилетел. Страна была представлена американским постпредом при этой организации Робертом Вудом (Конференция по разоружению — постоянно действующая структура ООН с ежегодными встречами высокого уровня).

Напомним, последний Обзор ядерной политики вновь возводит ядерное оружие в неотъемлемый — по сути, ключевой — элемент в системе обеспечения национальной безопасности США (в то время как принятая при предшественнике Дональда Трампа Бараке Обаме

доктрина стремилась уменьшить роль ядерной компоненты). В своем выступлении в Женеве Роберт Вуд почти что дословно процитировал куски из обзора. По его словам, в отличие от США их соперники «решительно занимались модернизацией своих ядерных сил». «Они наращивали свои арсеналы и даже разрабатывали и принимали на вооружение новые системы, — посетовал господин Вуд. — Ситуация в мире сегодня более сложная и опасная, чем когда-либо с момента окончания холодной войны. Сверхдержавы и страны-изгои расшатывают миропорядок. Они нарушают границы и все более активно угрожают США и нашим союзникам». Отметив, что в таких условиях в обозримом будущем говорить о мерах по дальнейшему разоружению «нереалистично», Роберт Вуд также напомнил, что и его страна уже ликвидировала 85% имевшихся у нее в период холодной войны ядерных вооружений.

Разоружение по-новому

Несмотря на явное охлаждение двух крупнейших ядерных держав к разоруженческой тематике генсек ООН в своем выступлении объявил: вскоре он представит новую инициативу, направленную на предотвращение ядерной войны. Ее ключевой составляющей должно стать дальнейшее сокращение ядерных потенциалов ведущих стран.

Перспективы этой инициативы сомнительны, впрочем, не только из-за позиции России и США. У ООН в последние годы в целом не очень получается работать с этой тематикой. Ярким свидетельством тому является и работа конференции в Женеве. Сергей Лавров в среду сказал, что «работа форума пробуксовывает». И это можно назвать преуменьшением: последние 20 лет не удается согласовать даже повестку этой структуры. Созданная в 1979 году, Конференция по разоружению лишь дважды, в 1998 и 2009 годах, согласовывала собственные программы работы, но и они впоследствии не выполнялись из-за противоречий между участниками.

Наконец 18 февраля этого года произошел прорыв: 65 участников договорились разделить работу конференции на пять частей и достигать согласия по каждой из них отдельно. Среди них — ядерное разоружение, предотвращение ядерной войны, предотвращение гонки вооружений в космосе, «негативные гарантии безопасности» (выработка договоренностей, гарантирующих неприменение ядерного оружия против неядерных

государств), а также блок, посвященный новым типам вооружений.

«Для России новый формат может стать возможностью перезапустить обсуждение российско-китайского проекта договора о предотвращении размещения оружия в космосе,— пояснил “Ъ” эксперт ПИР-Центра Андрей Баклицкий.— При этом российское предложение 2016 года о разработке конвенции по борьбе с актами химического и биологического терроризма не попало в повестку ни одного из новых вспомогательных органов, хотя и может обсуждаться в числе прочих вопросов в пятом, вспомогательном, органе». При этом, по словам собеседника “Ъ”, даже это довольно ограниченное движение вперед вызвало опасение ряда стран-участниц «потерять контроль над процессом», поэтому решение о сохранении нового формата будет принято по итогам его работы в начале 2019 года.

Эксперт Ассоциации по контролю над вооружениями (Вашингтон) Алиша Сандерс-Закре в разговоре с “Ъ” назвала воодушевляющим тот факт, что конференция впервые за 20 лет удалось договориться о конкретных действиях. «В то же время я сомневаюсь в том, что создание новых комитетов снимет паралич, в котором организация находится уже столько лет»,— призналась она и добавила, что Россия могла бы и вне конференции добиться успехов в предотвращении использования химоружия, перестав «защищать режим (сирийского президента Башара.— “Ъ”) Асада». Сергей Лавров же в среду вновь заявил, что «США и их союзники цинично используют голословные утверждения о применении Дамаском отравляющих веществ как инструмент антисирийской геополитической инженерии».

При этом сторонникам дальнейшего разоружения удалось в прошлом году добиться существенного успеха — вне рамок конференции. На площадке ООН в Нью-Йорке был подписан Договор о запрещении ядерного оружия. Документ, впрочем, имеет скорее символическое значение, поскольку к нему не присоединился ни одна из ядерных стран. С наиболее жесткой критикой в адрес договора выступили Россия и США. В этом вопросе у них расхождений нет.

Михаил Коростиков, Женева; Елена Черненко

## ВЕДОМОСТИ

### Таможенные процедуры нуждаются в реформе

**Считают эксперты ЦСР Алексея Кудрина**

Таможенные процедуры устарели и соответствуют бумажным технологиям XX в., говорится в докладе Центра стратегических разработок (ЦСР). Пересекая границу, компаниям приходится представлять одну и ту же информацию разным контролерам, а иногда в бумажном виде. Сами же товары выпускаются лишь после проверки документов, итоги которой часто зависят от конкретных таможенников. А для них главное, собрать как можно больше денег в казну, — это неправильная мотивация, пишут эксперты ЦСР и предлагают реформу контроля.

Расходы бизнеса и государства на таможенное оформление должны быть основными критериями оценки, а также достоверность информации в декларациях. Для этого нужно осуществлять контроль до ввоза товаров и после их выпуска и переходить к информационному контролю, предлагают эксперты ЦСР: отслеживать движение товаров и сделки с ними с момента ввоза и до конечного потребления.

Импортер должен предварительно задекларировать товар (сейчас это делается добровольно), чтобы таможенники проверили его еще до прибытия на границу, пишут авторы доклада. Дополнительная проверка может проводиться, например, если в цепочке поставок появился новый импортер или перевозчик либо товары относятся к группе с высоким риском нарушений. Вместе с таможенниками на границе проводить проверку должны сразу все контролеры (санитары, ветеринары и др.). Нужно улучшать работу контролирующих органов на границе, говорит руководитель Центра поддержки внешнеэкономической деятельности Галина Баландина: например, судовладельцы бегают между пограничниками, таможенниками, ветеринарными и санитарными службами.

Предлагают эксперты ЦСР изменить и механизм финансовых гарантий таможенных платежей, которые предоставляют компании.

Их размер должен рассчитываться заранее исходя из анализа рисков уклонения от платежей. Должна быть возможность предоставить генеральную гарантию сразу на определенный период, а не на каждую поставку, говорится в докладе. Размер гарантии рассчитывается заранее, на основе заключенных импортером контрактов или планов закупок иностранных товаров на квартал и предварительного расчета таможенных платежей. Для компаний, которые часто занимаются импортом, для финансово устойчивого, крупного бизнеса можно использовать понижающие коэффициенты при расчете гарантий, предлагают эксперты ЦСР.

Финансовые гарантии могли бы решить проблему, но для этого они должны стать дешевле, особенно для малого и среднего бизнеса, сказал федеральный чиновник. Сейчас, как правило, банковская гарантия для малого и среднего бизнеса стоит 3–6% годовых (в зависимости от финансового состояния компании, вида гарантии и типа конкурса), но не меньше 15 000 руб. при бумажном оформлении, говорит предправления СДМ-банка Максим Солнцев.

Контролировать расчеты с бюджетом может не таможня, а налоговики и уже после выпуска товаров, говорится в докладе. Это приведет к тому, что компании будут платить существенно позже, предупреждает чиновник. Ранее о возможности объединения Федеральной налоговой службы и Федеральной таможенной службы (ФТС) сообщил первый вице-премьер Игорь Шувалов. Но в среду он признал, что более оправданное решение — не сливать службы, а улучшить их координацию.

Многие предложения ЦСР уже заложены в программу развития ФТС до 2020 г., говорит представитель ФТС: например, к 2020 г. доля товаров, которые автоматически выпускаются без контроля, должна вырасти до 80%. Контроль после выпуска товаров уже частично предусмотрен для компаний, риски нарушений которых считаются низкими, признают авторы доклада. Но сейчас таких компаний мало. В 2016 г. к их числу относилось всего 3,5% экспортеров и импортеров, говорил руководитель ФТС Владимир Булавин, в 2017 г. их было чуть меньше 10%.

Елизавета Базанова

# ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС

## Коммерсантъ® Авторам оставят половину

**Общества по управлению правами смогут тратить на себя до 50% сборов**

Правительство впервые ограничит средства, которые авторские общества смогут оставлять на собственные расходы. Сейчас Российское авторское общество (РАО), Российский союз правообладателей (РСП) и Всероссийская организация интеллектуальной собственности (ВОИС) вместе собирают около 7 млрд руб. в год. Оставляя себе и направляя в «специальные фонды» они смогут 50% от этих денег. Эта доля и так не превышает, настаивают в обществах.

Поправки Минкульта к положению о госаккредитации организаций, осуществляющих коллективное управление авторскими и смежными правами (ОКУП), опубликованы на портале федеральных нормативных актов. Они предлагают установить предельный размер сумм, которые ОКУПы могут удерживать на свои нужды и направлять в специальные фонды, в 50% от собранного вознаграждения. Постановление должно вступить в силу 14 мая 2018 года, сказано в проекте. Другим проектом Минкульт предлагает обязать ОКУПы раскрывать информацию о своих фондах.

В России несколько организаций по аккредитации Минкульта занимаются сбором денег от имени авторов и исполнителей, после чего перечисляют им вознаграждения, оставляя часть себе. РАО собирает отчисления с телеканалов, радиостанций, кинотеатров и ресторанов в пользу композиторов и поэтов-песенников; в 2017 году оно собрало 5,053 млрд руб. ВОИС собирает отчисления в пользу исполнителей, ее сборы составили 1,158 млрд руб. РСП, чей совет возглавляет режиссер Никита Михалков, собирает с производителей и импортеров бытовой электроники «налог на болванки» в 1%. В 2016 году РСП собрал 2,68 млрд руб., о результатах 2017 года не сообщалось.

Сейчас закон не ограничивает размер сумм, которые ОКУПы тратят

на покрытие собственных расходов. Кроме того, Гражданский кодекс разрешает им направлять средства в специальные фонды, созданные в интересах правообладателей. Предел этих сумм может устанавливать правительство, напоминает пресс-служба Минкульта. Там уточняют, что в проекте этот порог приведен в соответствие с документами, подписанными правительствами государств—членов ЕАЭС. Соответствующее соглашение подписано в ноябре, подтверждают в пресс-службе Евразийской экономической комиссии, отмечая, что члены союза имеют право устанавливать и меньший, чем 50%, предел удержаний.

Сейчас ОКУПы удерживают разные доли собранных средств, «но существенно ниже указанной цифры», подчеркивает пресс-служба Минкульта. При этом «наблюдается ежегодная динамика снижения таких средств», указывают там. Комиссии ОКУПов вряд ли выходили за рамки евразийских договоренностей, подтверждает омбудсмен в сфере интеллектуальной собственности Анатолий Семенов. Самые большие удержания раньше мог производить РСП, устав которого в 2011 году позволял направлять в собственные фонды до 60% сборов, напоминает он, но потом РСП добровольно снизил этот размер.

В уставе РАО сказано, что общество может оставлять на покрытие расходов 35% вознаграждения и 3% направлять в «специальные фонды», преследующие «социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели». ВОИС может оставлять себе 40% сборов, а в фонды перечислять 5% от вознаграждения, собранного в пользу правообладателей на договорной основе, и 20% — на бездоговорной, следует из ее устава. РСП может оставлять на свои нужды 25% сборов и до 20% направить в фонды. В 2016 году РСП направил в фонды 536 млн руб. В отчете РАО за 2016 год сказано, что оно удержало 950 млн руб. на покрытие расходов и в «специальный фонд» перечислило 8 млн руб. ВОИС в 2016-м направила в фонды 56 млн руб.

О деятельности «специальных фондов» общества не отчитываются. К расходованию этих средств нередко возникали вопросы. Так, в

2016 году Гильдия кинодраматургов России в открытом письме в РСП просила объяснить, что это за фонды, что они сделали в интересах сценаристов и какие суммы потратили на «значимые культурные и социальные проекты» в 2010–2015 годах. В 2016 году у РАО сменилось руководство после ареста занимавшего пост гендиректора общества Сергея Федотова. Против него выдвинули обвинения в незаконном выводе средств, собранных для авторов, на счета собственных фирм. С тех пор первым вице-премьером Игорем Шуваловым обсуждалась реформа РАО и других ОКУПов, которая до сих пор не состоялась.

Анна Афанасьева

## Коммерсантъ® Таможню отдаляют от границы

**ЦСР предложил реформу сбора пошлин**

Для повышения эффективности таможенного администрирования контроль на границе нужно ограничить, отчасти заменив его анализом деятельности компаний до и после осуществления поставок, считают эксперты Центра стратегических разработок (ЦСР). Для такой реформы потребуется объединение информационных баз ФТС и ФНС — оно необходимо для создания системы отслеживания операций с товарами от ввоза до розничной продажи. В ФТС, однако, предупреждают, что подобные изменения могут привести к кассовым разрывам бюджета и падению собираемости пошлин.

Таможенное администрирование в РФ остается недостаточно эффективным по сравнению с лучшими мировыми практиками, при этом множественные проверки со стороны контролирующих органов создают давление на бизнес. Такие выводы в своем докладе делают эксперты ЦСР (Галина Баландина, Юрий Пономарев, Сергей Синельников-Мурылев, Андрей Точин). Они отмечают, что регулирующая и фискальная роль ввозных таможенных пошлин постепенно уменьшается — сейчас



их сборы эквивалентны 0,62% ВВП и этот показатель будет снижаться. Из-за механизма обеспечения «взимание таможенных платежей по факту превращается в форму временного налога, ориентация таможи на выполнение плана по сборам усугубляет ситуацию», — пишут авторы доклада. Они предлагают изменить показатели эффективности работы ведомства с учетом затратности контроля и объема товарооборота.

В ЦСР предлагают радикально пересмотреть процесс таможенного оформления. Авторы рекомендуют ввести обязательное предварительное декларирование, чтобы отразить факт ввоза в адрес конкретного импортера. При ввозе партии предложено присваивать единый номер для сквозного контроля вплоть до продажи товара в розницу. Выпуск товаров предлагается осуществлять до уплаты пошлин под финансовые гарантии импортера (не на товар, а на определенный период времени). Оформление завершается после принятия товара к бухгалтеру и подтверждения правильности расчета и уплаты платежей. В будущем вместо таможи такие операции сможет выполнять налоговый орган по месту регистрации импортера. Сейчас основной контроль осуществляется до выпуска — в частности, ФТС оценивает, не занижает ли импортер стоимость поставки.

Для реализации механизма ЦСР рекомендует создать «единое окно» как в пунктах пропуска (чтобы документы таможене, а также Россельхознадзору и Роспотребнадзору можно было подать одновременно), так и в доступе к базам ФТС и ФНС. Эти базы предлагается объединить, передав ФНС сначала функции взимания косвенных налогов (НДС, акцизы), а затем и администрирования всех таможенных платежей (ФТС будет передавать данные о ввозимых товарах). При этом исчисление пошлин может происходить в те же сроки, что и налогов. «Информационная разобщенность налоговой и таможенных служб позволяет компаниям уклоняться от уплаты пошлин и внутренних налогов с использованием фирм-однодневок», — считают в ЦСР.

«В целом подход, при котором есть обязательное предварительное декларирование, система финансового обеспечения, охватывающая период не только до выпуска, но и после, с эффективно работающей системой прослеживаемости, может быть оправдан, но сначала все эти

условия должны быть выполнены», — прокомментировал «Ъ» предложения центра замглавы ФТС Тимур Максимов. При этом, по его словам, предоставление таких финансовых гарантий может быть обременительным для компаний, а передача полномочий ФНС несет бюджетные риски. «Важно понимать, что при передаче этих полномочий и неизменности отчетных налоговых периодов будут два последствия: кассовый разрыв и падение собираемости пошлин. Сейчас ФТС на этапе до выпуска собирает 100% от начисленного», — отмечает Тимур Максимов. Вместо объединения информбаз в службе считают более целесообразным обмен в режиме онлайн — указывая, что у ведомств разный функционал. «С ФНС есть регулярный обмен данными по согласованным позициям, проводятся совместные контрольные мероприятия. Уже не надо представлять данные, которые есть у другой службы», — пояснили в ФТС.

В ЦСР признают, что масштабные изменения невозможны без резерва на случай недобора платежей. Помимо этого потребуются изменение и наднациональных документов (в частности, нового таможенного кодекса ЕАЭС). Однако кодекс позволяет реализовать большинство норм за счет корректировок в национальном праве, указывают в ЦСР, отмечая, что пакет схожих упрощений уже готовит Казахстан.

Татьяна Едовина

## Коммерсантъ®

### Регионы

### раскроются по-новому

#### В правительстве утвердили перечень публикуемых данных

Региональные власти должны будут раскрывать в машиночитаемом виде данные о спортивных, культурных и похоронных организациях, транспортных маршрутах и рекламных конструкциях, следует из перечня, утвержденного правительственной комиссией. Они могут пригодиться для разработки мобильных приложений, надеются в «Открытом правительстве». Для этого надо обеспечить круглосуточную доступность таких данных и их достоверность, считают разработчики.

Правительственная комиссия по координации деятельности

«Открытого правительства» утвердила типовой перечень информации, размещаемой региональными властями в формате открытых данных, следует из протокола от 14 февраля (есть у «Ъ»). В перечень вошли, в частности, органы соцзащиты населения, образовательные, спортивные, культурные и похоронные организации, транспортные маршруты, схемы размещения рекламных конструкций. Перечень подготовлен Минэкономки и согласован Минздравом, Минстроем, Минтрудом и Минспортом, сообщили «Ъ» в пресс-службе «Открытого правительства».

По данным ведомства, сейчас, например, перечень объектов похоронного значения публикуется в формате открытых данных в 15 регионах, а перечень органов соцзащиты — в 20. Местные власти делали это только по собственному желанию, а теперь публикация таких данных обязательна, подчеркивает представитель «Открытого правительства». Конечная задача — формирование среды, где открытые данные могли бы использоваться разработчики программных продуктов, говорит министр по делам «Открытого правительства» Михаил Абызов.

По данным GfK на январь 2018 года, в регионах России в зависимости от величины населенного пункта интернетом пользуются от 69% до 74% жителей старше 16 лет. Россия находится на 38-м месте в рейтинге Open Data Index с 43% открытости. У лидеров рейтинга показатель достигает 80–90%, отмечает директор центра компетенций больших данных «Техносерва» Георгий Шатилов. В России реализация практики открытых государственных данных идет с переменным успехом, констатирует он: например, в 2016 году был открыт большой массив данных Росреестра, но затем все, кроме метаданных, было вновь закрыто. «Открытые данные порой единственный способ для разработчика получить нужную информацию для своего проекта», — отмечает господин Шатилов.

В агрегированном виде нужную информацию часто могут предоставить только городские власти, подтверждают в пресс-службе «Яндекса», который на основе открытых данных развивает несколько сервисов, включая «Яндекс.Карты». Если госорганы в регионах начнут размещать социально значимую информацию в форме открытых данных, появится «масса полезных и не очень приложений», уверен представитель 2ГИС.



Сейчас большинство информационно-аналитических приложений функционирует на открытых данных, а доступ к закрытым и ведомственным базам обычно организует заказчик собственными ресурсами, отмечает директор департамента разработки компании «Айкумен ИБС» («дочка» «Ростелекома») Андрей Яровой. Самому «Ростелекому» могут быть интересны, например, сведения Росреестра о кадастровом учете недвижимости, необходимые для автоматизации различных маркетинговых и бизнес-исследований, говорит он.

Инициатива полезна, но без двух аспектов она не имеет смысла для малого бизнеса и стартапов, отмечает руководитель проекта IDX (платформа для верификации данных) Светлана Белова. Во-первых, техподдержка сайта с открытыми данными должна быть круглосуточной. «Сейчас во время работы с открытыми данными госорганов сервис может внезапно стать недоступным; непонятно, когда он заработает, службы поддержки нет», — поясняет она. Кроме того, власти должны гарантировать достоверность данных, а с этим также есть проблемы, указывает госпожа Белова.

Кристина Жукова

# ОЦЕНКИ, ПРОГНОЗЫ, СТАТИСТИКА

## Коммерсантъ® Капитал с опорой на человека

### Экономике РФ помогут только инвестиции в людей

В перспективе до 2035 года трудоспособное население в РФ будет сокращаться, что отрицательно повлияет на темпы прироста ВВП. Компенсировать это может прирост качественного вклада рабочей силы, что потребует инвестиций в человеческий капитал, указывают эксперты Высшей школы экономики. Для этого, по их мнению, правительству в первую очередь необходимо обратить внимание на образование и здоровье населения.

Инвестиции в человеческий капитал могли бы стать существенной поддержкой роста экономики РФ до 2035 года, полагают в ВШЭ. Там рассчитали два сценария динамики ВВП, в фокусе оказались такие составляющие человеческого капитала, как уровень образования и здоровья.

За 2000–2014 годы индекс человеческого капитала для России, рассчитываемый традиционным способом, вырос с 3,16 до 3,36 (на 5,97%). Модифицированный индекс, созданный авторами для России, за тот же период вырос сильнее — с 6,51 до 7 (на 7,63%). Его рост был обеспечен улучшением показателей образования и состояния здоровья.

Согласно расчетам авторов исследования, в 2000–2008 годах вклад количества труда в ежегодный рост ВВП был больше, чем его качества (с учетом характеристик здоровья и образования по модифицированному индексу человеческого капитала). Таким образом, происходило расширение использования труда при умеренном росте его качества. В период кризиса и послекризисного восстановления ситуация изменилась. Среднегодовой темп прироста ВВП в этот период составил всего 0,32% при отрицательном вкладе количества труда (-0,22 процентного пункта).

В перспективе, если опираться на данные Института демографии, который предполагает к 2035 году снижение числа трудоспособного населения в РФ на 4,73 млн человек,

в целом среднегодовой отрицательный вклад количества труда в динамику ВВП составит 0,49 п. п. в 2017–2025 годах и 0,25 п. п. в 2026–2035 годах. Нынешняя траектория роста модифицированного индекса человеческого капитала позволит компенсировать это снижение, сделав общий вклад труда (с учетом количества и качества) в 2017–2025 годах почти нулевым, а в 2026–2035 годах — слабоположительным (-0,49 и -0,25). При таком сценарии развития рост ВВП в эти периоды составит ежегодно 1,23% и 1,08%, однако может оказаться и ниже, так как существует большой риск того, что динамика качественных показателей образования и здоровья ухудшится в условиях ограниченного бюджетного финансирования.

При альтернативном варианте развития, по оценке авторов доклада, российский ВВП может расти до 3,7% ежегодно, однако такие темпы роста вероятны при проведении пенсионной реформы и инвестиций в человеческий капитал. Постепенное повышение пенсионного возраста — начиная с 2020 года — до 63 лет снизит отрицательный вклад коэффициента участия в рабочей силе в 2017–2025 годах почти в два раза, а в 2026–2035 годах сделает его положительным. В то же время быстрый прирост показателя модифицированного индекса человеческого капитала обеспечил бы среднегодовой вклад в экономический рост свыше 2 п. п., что позволило бы приблизить российские темпы роста к среднемировым.

Анастасия Мануйлова

## Коммерсантъ® «Авангард» назвали отстающим

### Его бывшие сотрудники обвиняют «Алмаз-Антей» во вредительстве

Бывший менеджер московского машиностроительного завода (ММЗ) «Авангард», производящего ракеты для зенитных ракетных комплексов С-300 и С-400, предупредил ФСБ, что предприятие может провалить гособоронзаказ на 2018–2020 годы и сорвать выполнение контрактов по

линии ВТС. Вину за это он возлагает на АО «Концерн ВКО «Алмаз-Антей», которое «искусственно тормозит» согласование необходимой документации, «незаконно» меняет руководство «Авангарда» и забирает у завода большую часть прибыли. В концерне «Б» заявили, что ситуация на заводе после замены гендиректора носит «стабильный характер», а все цеха и службы «обеспечивают своевременное выполнение производственного плана».

О проблемах, якобы существующих на ММЗ «Авангард», «Б» рассказал один из бывших сотрудников предприятия Максим Берг. По его словам, он был незаконно уволен с должности начальника службы безопасности и режима 26 января 2018 года. В Головинском районном суде Москвы находятся восемь исков господина Берга к бывшему работодателю (семь об отмене дисциплинарного наказания и один о восстановлении в должности). В базе данных суда действительно есть несколько исков от господина Берга к ММЗ «Авангард», которые находятся на начальных стадиях рассмотрения. По официальной версии, господин Берг был освобожден от должности, поскольку «систематически не выполнял свои рабочие обязанности».

Однако сам бывший менеджер считает, что поводом для конфликта послужило его обращение в ФСБ с обвинениями нового руководства ММЗ в «рейдерском захвате» предприятия. В своем заявлении он указывает, что «Авангард», являющийся на данный момент единственным предприятием по изготовлению зенитных управляемых ракет для комплексов С-300, С-400 и «Риф-М», может сорвать выполнение гособоронзаказа и контрактов по линии ВТС из-за некорректного руководства материнским концерном ВКО «Алмаз-Антей». «В частности, за 2016 год из прибыли «Авангарда» концерн забрал 420 млн руб., позволив израсходовать лишь 80 млн руб. Финансовому контролю и согласованию со стороны концерна подлежали все сделки ММЗ свыше 5 млн руб., что для отрасли — мизерные суммы», — говорит господин Берг. Кроме того, нынешним гендиректором ММЗ, сменив на этом посту Ахмета Мухаметова, в сентябре 2017 года стал замгендиректора ВКО «Алмаз-

Антей» Александр Ведров, который совмещает в данный момент несколько должностей. По мнению господина Берга, новый руководитель «более пяти месяцев не согласовывал» план технического перевооружения «Авангарда» на 2018 год «по надуманным предложениям», чем «фактически его сорвал», поставив под угрозу выполнение ГОЗ и контрактов по ВТС. Сам Ахмет Мухаметов также оспаривал законность своего увольнения в суде, добившись в итоге формулировки «по соглашению сторон» вместо «ненадлежащее исполнение обязанностей».

В самом «Алмаз-Антей» «Ъ» заверяет, что досрочное прекращение полномочий господина Мухаметова и избрание гендиректором господина Ведрова «являются законными», а начальник службы безопасности и режима господин Берг уволен в связи «с неоднократными нарушениями трудовой дисциплины». «Социально-экономическая ситуация на "Авангарде" после смены гендиректора носит стабильный характер. Все цеха и службы предприятия в рабочем порядке обеспечивают своевременное выполнение заданий государственного оборонного заказа и производственного плана», — сообщили «Ъ» в концерне. А военный источник «Ъ» сообщил, что подтвердить бедственное положение «Авангарда» на данный момент не может, и высказал сомнение в срыве ГОЗ: «Сложно говорить о ММЗ, но концерн "Алмаз-Антей" у нас в отличниках по ВТС, отставаний нет».

Отметим, что среди перспективных проектов, выполняемых «Авангардом», значится поставка ракет для ЗРС С-400 в Китай, Турцию и, вероятно, в Индию: по крайней мере, как заявлял в интервью «Ъ» помощник президента РФ по военно-техническому сотрудничеству Владимир Кожин, по этому вопросу в 2018 году «будет полная ясность». На другом предприятии «Алмаз-Антей» — Кировском машиностроительном предприятии — также созданы мощности по производству ракет к ЗРС нового поколения («Триумфатор», «Витязь», «Морфей») общим объемом 2500 единиц всех типов в год, и часть производства будет перенесена из Москвы в Киров.

Александра Джорджевич

## Коммерсантъ® Страшнее хакеров только регуляторы

### Мониторинг инвестиций

Главную опасность для роста бизнеса инвесторы и инвестиционные аналитики видят в киберугрозах, главы же компаний более склонны ждать неприятностей от государства — в виде чрезмерного регулирования и повышения налогов, свидетельствуют данные глобального опроса инвесторов, проведенного PwC. Обе группы оптимистичны в отношении краткосрочных перспектив глобальной экономики: роста в течение года ожидают 54% инвесторов (45% годом ранее) и 57% руководителей (29% в 2017 году). В то, что позитивная конъюнктура благоприятно отразится на выручке компаний в ближайший год, верят 42% бизнесменов и 23% инвесторов. Уверенность же в среднесрочном росте доходов от инвестиций, напротив, упала: в ближайшие три года его ждут 45% глав компаний и 20% инвесторов против 51% и 31% в 2017 году. Исходя из этого, инвесторы считают лучшей стратегией органический рост и сокращение издержек. Обе группы респондентов выделили США, Китай, Германию, Великобританию и Индию как страны, наиболее влияющие на рост глобальной экономики.

По сравнению с прошлым годом всех участников опроса стали больше волновать проблемы кибербезопасности, геополитической неопределенности и скорости технологических изменений, однако бизнесмены гораздо больше инвесторов обеспокоены излишним регулированием со стороны государства, ростом налогов, терроризмом и нехваткой ключевых навыков. Ключевым вызовом для компаний все респонденты считают необходимость демонстрировать результаты в более жестких временных рамках, однако инвесторы значительно больше обеспокоены проблемами доверия. Рост недоверия в отношениях компаний с правительствами фиксируют 48% инвесторов и 24% руководителей, с собственными сотрудниками — 43% и 19%, с потребителями — 36% и 18% соответственно. Для выстраивания отношений внутри организаций следует быть более прозрачными в вопросах зарплат и бонусов, полагают инвесторы, тогда как повысить доверие со стороны потребителей позволят инвестиции в

кибербезопасность и открытость перед клиентами при хранении и использовании их личных данных. Инвесторы также в большей степени, чем бизнесмены, ждут изменений под влиянием технологий — искусственного интеллекта, робототехники, блокчейна — (85% против 64%), смены поведения потребителей (81% и 68%) и каналов поставок (76% и 60%).

Надежда Краснушкина

## ВЕДОМОСТИ

### Итальянская

### экономика

### разучилась расти

**Производительность падает, чрезмерная бюрократия и укоренившиеся привычки мешают бизнесу**

С приближением парламентских выборов в Италии 4 марта политики дают все больше популистских обещаний. Но проблема в том, что Италия забыла, как заставить экономику расти, утверждают специалисты исследовательского центра Einaudi Institute for Economics and Finance. Ее экономика восстанавливается после кризиса медленнее, чем в других европейских странах.

Основная причина — снижение производительности, из-за чего Италия в последние четверть века не поспевает за быстрыми изменениями в мире. После Второй мировой войны резкий рост производительности помог Италии превратиться из бедной сельскохозяйственной страны в одну из ведущих промышленных держав, но в середине 1990-х гг. прогресс прекратился, свидетельствуют данные Conference Board. С тех пор ВВП Италии растет очень медленно.

Итальянская экономика сильно сократилась во время долгового кризиса в Европе в начале 2010-х гг. Только сейчас она постепенно восстанавливается, но в 2017 г. выросла всего на 1,5%, что на целый процентный пункт меньше, чем в целом экономика еврозоны. Поэтому итальянцев не покидает чувство, что страна находится в упадке, а многие европейские политики считают, что следующий кризис в еврозоне может начаться именно в Италии.

Отчасти проблема низкой производительности в Италии вызвана неэффективностью правительства и укоренившимися

привычками бизнеса, считает Einaudi, получающий финансирование от центробанка страны.

Итальянская политика стала гораздо более хаотичной, с тех пор как на фоне коррупционных скандалов в начале 1990-х гг. рухнула старая партийная система. Einaudi указывает, что после 1992 г. правящие коалиции стали более хрупкими, а политики стали бороться за внимание избирателей, чаще продвигая сложные законопроекты. Это привело к чрезмерной бюрократии, отмечает экономист Einaudi Луиджи Гуизо: «Страна стала неэффективной».

Возник парадокс. Политики стали слабее, органы власти – более влиятельными и неповоротливыми, отмечает Гуизо. В пример он приводит государственную программу отправки молодых итальянцев учиться предпринимательству в Кремниевой долине и бизнес-школах США. По его словам, чиновники хотели отправить американским организациям приглашения для участия в тендере на итальянском языке. После долгих уговоров они согласились продублировать их на английском, но настояли, чтобы заявки все-таки подавались на итальянском.

Бюрократия создает проблемы и местным бизнесменам. Владелец римской пиццерии Pinese Джанни Анджелилли рассказывает, что если он решит открыть новые заведения, то только за границей. Недавно ему пришлось заплатить штраф, так как оказалось, что вытяжка его печи, сделанная по европейским, национальным и региональным стандартам, не соответствует новым правилам римских властей.

Видя растущий спрос, производитель электроники Ecolibri хотел расширить производство и купил здание по соседству со своим заводом в бизнес-парке около Милана. Но потребовался год, чтобы получить от местных чиновников разрешение на его использование, говорит гендиректор Ecolibri Донателла Скарпа: «Нам говорили, что здание находится на сельскохозяйственной земле. Самое смешное, что оно окружено другими промышленными компаниями и находится на улице с названием Viale delle Industrie (Промышленный проспект)».

Но бюрократия – не единственная проблема, отмечает экономист Einaudi Фабиано Скиварди. Зачастую семейными компаниями, составляющими основу итальянской экономики, управляют

немолодые и не склонные к риску люди, которые стараются не привлекать инвестиции и профессиональных менеджеров со стороны. В результате они тормозят развитие страны. «Нужно менять культуру», – говорит Скиварди.

Немногие семьи отказываются от старых привычек. У четырех владельцев Pasubio, производителя кожи для отделки салонов люксовых автомобилей, были разногласия по поводу стратегии. В 2017 г. они продали контрольный пакет акций фонду прямых инвестиций CVC Capital Partners, и лишь один из братьев, Лука Претто, остался в руководстве компании. Теперь бизнес Pasubio реорганизован и быстро растет. «Эмоции мешали принимать деловые решения. Мы понимали, что нужны внешние инвестиции и топ-менеджеры со стороны, чтобы расширить бизнес, – говорит Претто. – Для Италии это необычный шаг. Местный менталитет – видеть компанию частью семьи, но он мешает развитию бизнеса».

Перевел Алексей Невельский



# БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ

## Коммерсантъ® AliExpress выводит блогеров на биржу

**Компания запускает в России новые сервисы**

Китайская торговая площадка AliExpress, входящая в десятку самых популярных интернет-ресурсов в России, с сегодняшнего дня запускает в стране два новых сервиса — социальную сеть для покупателей и «биржу блогеров». Последние смогут зарабатывать на обзорах товаров, при этом будет учитываться и их аудитория на внешних площадках, включая «ВКонтакте» и Instagram. Социальные инструменты — самый быстрорастущий сегмент онлайн-торговли, который позволяет увеличить количество покупок, отмечают эксперты.

С 1 марта AliExpress запускает в России международную социальную сеть «Клуб шопоголиков», а также биржу блогеров AliExpress Connect, рассказали “Ъ” в компании. Функционал «Клуба шопоголиков» вырос из китайской платформы iTaо, на которой пользователи могут делиться фотографиями покупок и обсуждать их. В России «Клуб шопоголиков» интегрирован в мобильное приложение AliExpress. Приложение — один из основных каналов продаж, на него приходится более 60% всех заказов на платформе, уточняет представитель AliExpress.

AliExpress Connect — площадка для верифицированных блогеров как из числа пользователей AliExpress, так и с внешних площадок. Блогеры смогут монетизировать контент: внутри биржи бренды будут размещать задания на обзоры с заранее обозначенным гонораром. Покупатели могут подписаться на таких блогеров, получать их обновления, следовать рекомендациям и пользоваться скидками, рассчитывают в компании. Необходима база для блогера, желающего сотрудничать с биржей, — не менее 5 тыс. подписчиков, а для магазина — высокий пользовательский рейтинг. Администрация будет учитывать социальный капитал (количество подписчиков или друзей) в том числе на внешних площадках, таких как «ВКонтакте», Instagram, Facebook и

Twitter. Доступ к AliExpress Connect будет открыт внутри мобильного приложения и десктоп-версии сайта.

«Для нас очень важно, как пользователи оценивают товары, продавцов и сервис, все это влияет на изменения в ассортименте, рейтинг товаров, — перечисляет директор по развитию AliExpress в России и странах СНГ Марк Завадский. — Кроме того, пользовательский контент помогает существенно нарастить продажи, именно поэтому продавцы и раньше пытались наладить взаимодействие с крупными блогерами, а интерфейс мобильного приложения все больше трансформируется в ленту соцсети не только с товарными предложениями, но и с обзорами товаров и редакционным контентом».

В AliExpress не раскрывают данные о посещаемости и количестве заказов. По оценке SimilarWeb, в январе страницу Aliexpress.com с десктопных компьютеров и в мобильном вебе посетили почти 727 млн раз, доля визитов из России составила 29,37%, то есть более 213,5 млн. По данным Mediascope, в январе AliExpress занимал восьмую позицию в списке самых популярных интернет-ресурсов в России. Социальные инструменты — драйвер для развития площадок электронной торговли, отмечает директор по маркетингу «ВКонтакте» Александр Круглов. «Анонимные комментарии обесценились, но если товары обсуждают реальные люди, с которыми можно пообщаться и даже подружиться, то это повышает доверие покупателей, — поясняет он. — Такие инструменты помогают площадке вывести покупателя за пределы привычных для него товарных категорий и увеличить количество эмоциональных и спонтанных покупок». Создание единой экосистемы для решения всех задач пользователя — осязаемый тренд как на российском, так и на азиатском IT-рынках, добавляет господин Круглов.

Social commerce — самый быстрорастущий сегодня сегмент рынка онлайн-торговли, считает сооснователь Data Insight Федор Вирин. По его оценке, более половины пользователей рунета имеют опыт покупок через социальные медиа (общее количество интернет-пользователей в России среди населения старше 16 лет к

началу 2018 года составило 87 млн человек, по данным GfK). «Однако до сих пор на рынке, не только в России, нет четкого понимания ни форматов social commerce, ни возможного выхлопа от этого канала. Новые проекты AliExpress — эксперименты в этой области. Несмотря на все расчеты, проект может полететь с той же вероятностью, как и провалиться», — заключает господин Вирин.

Роман Рожков

## ВЕДОМОСТИ

### X5 Retail Group с помощью big data хочет лучше изучить клиентов

**Ресурс роста за счет увеличения сети и роста цен постепенно сходит на нет**

Крупнейший российский ритейлер X5 Retail Group, управляющий «Пятерочками», «Перекрестками» и «Каруселями», делает ставку на проекты в сфере анализа больших данных (big data). Ритейлер создал дирекцию, которая займется управлением проектами в этой сфере, следует из сообщения главного исполнительного директора X5 Игоря Шехтермана для сотрудников. Информацию подтвердил представитель группы.

Управление большими данными — способ повысить продажи и рентабельность бизнеса X5, сказано в письме Шехтермана: помогут более качественные знания о клиентах, кроме того, это может быть источником новых доходов за счет монетизации данных. Есть возможности сотрудничать с телекоммуникационными и digital-компаниями, банками, сказано там же. Сейчас идут обсуждения с некоторыми из них, говорит представитель X5: «Раскрывать детали мы пока не готовы».

Ответственные за рост

Ресурс роста эффективности за счет увеличения торговых площадей и инфляции постепенно исчерпывается, поясняет представитель X5, поэтому решено изучить новые источники роста, в

частности работу с большими массивами данных. Новая дирекция по проектам big data будет подчиняться непосредственно Шехтерману, ее возглавит директор по стратегии группы Антон Мироненков.

За стратегию Х5 с 1 марта будет отвечать выходец из главного конкурента, «Магнита», Сергей Гончаров, который также войдет в правление Х5, говорится в материалах сети для сотрудников. Сейчас главная цель – обновить стратегию форматов Х5 и найти новые точки роста «за счет развития новых направлений и технологичных платформ». Среди таковых, как следует из письма, «омниканальная» торговля (использование всех возможных каналов для онлайн- и офлайн-продаж) и marketplaces (интернет-площадка, где продажи осуществляют несколько не связанных друг с другом продавцов). Гончаров и представитель Х5 подтвердили это.

#### Зарубежный пример

Пока у большинства крупных российских игроков команды, занимающиеся проектами в сфере big data, работают внутри конкретных бизнес-подразделений, говорит директор по работе с розничными сетями SAS в России и СНГ Дмитрий Ларин. В международной практике, как правило, ритейлеры выделяют это направление либо в отдельный бизнес (например, Wal-Mart Labs в структуре Wal-Mart), либо в отдельный департамент, руководитель которого напрямую подчиняется гендиректору. Так поступили Casino, Kroger, Albertsons, Tesco, Coor, приводит пример представитель Х5.

Технологии искусственного интеллекта могут трансформировать торговлю сразу в нескольких сферах, отметили аналитики Moody's в обзоре 8 февраля 2018 г. У сетей есть данные о покупках и профилях клиентов, они могут использоваться для предсказания будущих трат.

Некоторые приложения анализируют поведение людей в магазине и разрабатывают индивидуальные предложения, напоминают аналитики. В будущем, как считает Moody's, ритейлеры будут использовать искусственные технологии для прогнозирования посещаемости и продаж отдельных магазинов и решать, например, какой ассортимент предлагать.

Компании, которые успешно внедряют новые технологии, выиграют, полагает Moody's: увеличатся продажи, ассортимент будет точнее соответствовать спросу,

а сети смогут оптимизировать ценообразование и сократить ручной труд.

#### Большие данные в России

Один из самых известных примеров использования больших данных в российском продовольственном ритейле – опыт «Ленты». Здесь над проектом работает специальная группа, говорит представитель компании. Основной источник данных – карта лояльности, с ней делается 95% покупок в сети. Но сеть учитывает и другую информацию о покупателях, в том числе и данные из социальных сетей, отмечает представитель «Ленты». В первую очередь большие данные нужны для анализа поведения покупателей и более персонализированного общения с ними, добавляет он.

В «Магните» есть отдельная команда по big data, говорит гендиректор ритейлера Хачатур Помбухчан. Есть она и у группы «Дикси», добавляет IT-директор группы Владимир Муравьев.

На технологическом уровне это уже хорошо работает – нет проблемы связать персонафикацию клиента с большими данными, рассуждает Муравьев: «Например, в супермаркетах «Виктория» на базе решений SAP работает программа лояльности «Моя Виктория», ее цель – понимать предпочтения клиентов». «Дикси», по его словам, также ищет пути монетизации больших данных в сотрудничестве с партнерами – компаниями, которые предоставляют мобильные приложения, интернет-приложения, и с банками.

#### Зачем технологии сетям

У российских сетей есть большое желание перенимать практики работы банков и западных коллег, отмечает Ларин из SAS. Но есть и скепсис из-за размеров страны, больших региональных различий, разнообразия предложений и размеров самих сетей, добавляет он: «То есть настроение такое – «да, хотим, но реально ли все это технически?»».

Рост интереса сетей к большим данным связан с тем, что рынок насыщается, кризисные настроения нигде не делись, а конкуренция обостряется, говорит Ларин. Большие данные позволяют не просто ускорить обработку информации и извлечь из нее больше пользы, но и повысить точность анализа и сложность решаемых задач, заключает эксперт. Пока же, по его словам, цели и задачи, ради которых стартуют проекты, в основном лежат в области маркетинга и увеличения

продаж: подобрать оптимальный ассортимент для каждого конкретного магазина, сделать правильную выкладку товаров, повысить точность прогнозов и оптимизировать товарные запасы, делать наиболее релевантные персональные предложения для стимуляции спроса и др.

В подготовке статьи участвовала Ирина Синицына

Наталья Ищенко

## ВЕДОМОСТИ

### Финансирующая O1 Group компания снова пытается договориться с держателями своих дефолтных бондов

#### **Первый раунд переговоров о реструктуризации провалился**

Компания «Прайм финанс», финансирующая активы O1 Group Бориса Минца, начала второй раунд переговоров о реструктуризации дефолтных облигаций на 11,75 млрд руб. Об этом сообщил представитель держателей ее бондов – компания «Лигал кэпитал инвестор сервисез».

«Прайм финанс» допустила дефолт по бумагам в январе этого года, не заплатив 620,4 млн руб. по девятому купону и объяснив это предстоящей реструктуризацией выпуска. Компания предложила отказаться от девятого купона и досрочного погашения бумаг, а также удлинить десятый купонный период до 364 дней и сократить число купонов с 16 до 15. За это инвесторам предложили отступные в размере 53,8 руб. на бумагу. Но переговоры с держателями провалились: 15 февраля они проголосовали против реструктуризации. Тогда «Прайм финанс» решила предложить «более привлекательные» условия: десятый купонный период удлинить до 273 дней, а отступные увеличить на 1 руб. до 54,8 руб.

Эмитент не предлагает повысить выплаты по купонам, соглашаться на реструктуризацию большого смысла нет: увеличение срока обращения при относительно стабильной величине купона приводит к снижению стоимости бумаги, говорит портфельный управляющий УК «Райффайзен капитал» Константин Артемов.

Компенсация в размере 5,4% от номинала в лучшем случае покрывает невыплаченный купон – вряд ли инвесторы согласятся на такие условия, полагает он.

«Прайм финанс» в 2013–2016 гг. привлекла на рынке более 21 млрд руб. Выпуск на 11,75 млрд руб. компания разместила в июле 2013 г., а в ноябре 2014 г. на такую же сумму выдала заем компании Stratola Investments. Эта организация также была связана с O1 Group – она вела деятельность в интересах группы Бориса Минца, говорится в сообщении «Эксперт РА» от 2015 г. То же произошло с двумя выпусками облигаций «Прайм финанс» на 5 млрд руб. Претензии к Stratola Investments недавно появились у Рост-банка (вместе с Бинбанком перешел в Фонд консолидации банковского сектора ЦБ): 26 февраля банк подал иск к кипрской компании на 2,6 млрд руб. В чем его суть, не известно.

Представители O1 Group и «Прайм финанс» не ответили на вопросы «Ведомостей». Представитель Рост-банка отказался от комментариев.

Александра Астапенко

# ФИНАНСЫ

## **Коммерсантъ**<sup>®</sup> **Банк «ФК Открытие» санирует правление**

**Выходцы из Сбербанка и «Согаза» будут курировать корпоративный бизнес и небанковские активы**

В банке «ФК Открытие» определились с «недостающими» после прихода команды из ВТБ 24 членами правления. Как выяснил «Ъ», за корпоративный бизнес будет отвечать выходец из Сбербанка СІВ Виктор Николаев, а за международное направление и небанковские активы, в том числе «Росгосстрах», — Кирилл Бровкович, который является зампредом правления «Согаза». Ранее сообщалось о приходе на направление «проблемные активы» бывшего топ-менеджера МДМ-банка Юрия Адамовича. Эксперты считают такое укрепление команды вполне логичным.

На внеочередном собрании акционеров банка «ФК Открытие» (санируется силами УК фонда ЦБ), которое состоится 27 марта, будет утверждаться новый состав правления банка. Помимо выходцев из ВТБ 24, в него войдут Виктор Николаев, который до последнего времени отвечал за корпоративное кредитование в Сбербанке СІВ, и Кирилл Бровкович, который сейчас входит в правление «Согаза». Об этом «Ъ» рассказали несколько источников, знакомых с ситуацией, в том числе близких к «ФК Открытие». Также во вторник было опубликовано сообщение «ФК Открытие» об одобрении советом директоров банка в качестве члена правления Юрия Адамовича, бывшего руководителя блока по работе с проблемными активами МДМ-банка.

Сейчас в руководство «Открытия», кроме предправления банка Михаила Задорнова, входят бывшие топ-менеджеры ВТБ 24 (с 1 января присоединен к ВТБ) — Сергей Русанов, Надия Черкасова, Александр Соколов и Вениамин Полянцев.

По данным «Ъ», господин Николаев будет отвечать за взаимоотношения с

корпоративными клиентами, господин Бровкович — за международный бизнес группы «Открытие» и небанковские активы, в первую очередь восстановление и развитие СК «Росгосстрах», господин Адамович — за работу с проблемными активами. В «ФК Открытие» отказались от комментариев.

По словам источников «Ъ», все топ-менеджеры были приглашены Михаилом Задорновым, однако утверждены после серьезного отбора. «Сначала обсуждались фигуры, которые в свое время "делали рынок", однако в итоге Михаил Задорнов решил пригласить менеджеров, пусть на данный момент менее известных, но более гибких и с большим потенциалом», — сказал один из собеседников «Ъ», близких к «ФК Открытие».

Так, Виктор Николаев почти всю жизнь проработал в Сбербанке. В 2013 году он возглавил департамент кредитования в Сбербанке СІВ (корпоративно-инвестиционное подразделение Сбербанка), то есть отвечал в данном подразделении крупнейшего банка страны за все кредитные процессы. Ранее господин Николаев работал на должности советника председателя правления Сбербанка по вопросам корпоративного кредитования. «Виктор Николаев при мне возглавил кредитное подразделение. Могу охарактеризовать его как талантливого специалиста и менеджера, который привнес новые подходы в корпоративное кредитование», — комментирует Андрей Донских, который в то время возглавлял Сбербанк СІВ. По его мнению, для господина Николаева управление корпоративным бизнесом в такой сложной структуре, как «ФК Открытие», — рост и серьезный вызов. «Но учитывая его характер, опыт и уровень образования, новые задачи ему по силам», — считает господин Донских.

Господин Адамович в 2003–2007 годах работал в министерстве финансов Латвии, а затем, до 2010 года, занимал должность советника совета директоров Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). В 2012 году возглавил блок проблемных активов МДМ-банка. В 2014 году он стал сооснователем инвестиционно-консалтинговой компании Nort Group,

специализирующейся на проблемных активах.

Наиболее известной и уже ярко проявившей себя фигурой на рынке является Кирилл Бровкович. Сам господин Бровкович отрицает, что переходит на работу в банк. Однако о том, что он войдет в правление «Открытия», «Ъ» рассказали двое его знакомых, подчеркнув, что он как никто иной подходит в команду Михаила Задорнова. «Кирилл Бровкович, по сути, является "чиновником от рынка", человеком "государственного типа", схожим в этом плане с Михаилом Задорновым, они сработаются», — рассказал «Ъ» его знакомый. Он принимал активное участие при покупке «Согазом» СК «Транснефть» и занимался интеграцией. Президент Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс охарактеризовал господина Бровковича как «хорошего управленца, разбирающегося в структурах и их соподчиненности».

Юлия Полякова, Татьяна Гришина

## **Коммерсантъ**<sup>®</sup> **Заемщики вернулись в Россию**

**Эмитенты облигаций предпочли  
внешнему рынку внутренний**

В феврале эмитенты еврооблигаций сократили активность после аномально большого январского объема размещений. За истекший вчера месяц корпоративные заемщики привлекли \$1,25 млрд. Вместе с тем рекордно низкие ставки на внутреннем рынке способствуют росту активности заемщиков в секторе рублевых облигаций.

В феврале корпоративные заемщики заметно сократили активность на рынке еврооблигаций. За минувший месяц было проведено четыре размещения всего на \$1,25 млрд. Это на 44% меньше показателя января и вдвое ниже объема размещений в феврале 2017 года (\$2,49 млрд).

Снижению активности эмитентов на первичном рынке способствовало резкое ухудшение



рыночной конъюнктуры. В начале месяца по ведущим мировым фондовым площадкам прокатилась волна продаж. Всего за полторы недели ведущие мировые фондовые индексы обвалились на 5–10%. Это привело к снижению аппетита у инвесторов, к риску и росту стоимости валютного фондирования для российских заемщиков. «Доходность десятилетних казначейских облигаций США в середине месяца превышала 2,9% годовых, а ее дальнейший рост выше трехпроцентного уровня мог вызвать панику у инвесторов и спровоцировать сильнейшие распродажи на долговом рынке», — отмечает главный аналитик долговых рынков БК «Регион» Александр Ермак. По его оценкам, рост доходности долгосрочных суверенных евробондов (с погашением в 2042–2047 годах) достигал 30–35 б. п., а корпоративных еврооблигаций — 40–50 б. п.

В эту рыночную турбулентность попала Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК), которая с 9 по 12 февраля проводила road show нового выпуска евробондов. Инвесторам в Москве и Лондоне были предложены бумаги на \$500 млн с доходностью 5,5% годовых. Несмотря на то что книжка была полностью подписана, эмитент совместно с организаторами принял решение перенести размещение до стабилизации рыночной конъюнктуры.

Вместе с тем, по данным Cbonds, в феврале корпоративные заемщики резко нарастили активность на внутреннем рынке. За месяц было проведено 23 размещения на 223,56 млрд руб. против двух размещений на 16 млрд руб. месяцем ранее и 11 размещений на 118 млрд руб. в феврале 2017 года. Всплеску активности эмитентов способствовали очередные шаги ЦБ по смягчению денежно-кредитной политики. В феврале регулятор снизил ключевую ставку на 0,25 п. п., до 7,5%. По оценкам Александра Ермака, крупные эмитенты смогли разместить облигации по крайне низким ставкам (порядка 7,15–7,30% годовых), а также увеличить срок заимствований до шести-восьми лет. «На рублевом рынке доходности значительно снизились с начала года, чему способствовал ряд факторов: это отсутствие санкций в отношении ОФЗ, надежды на более быстрый переход российского ЦБ к нейтральной ДКП и сохраняющийся профицит ликвидности», — отмечает руководитель дирекции анализа долговых инструментов банка «Уралсиб» Ольга Стерина. По слова заместителя руководителя

управления рынков долгового капитала «ВТБ Капитала» Алексея Коночкина, эмитенты поспешили воспользоваться благоприятной рыночной конъюнктурой и стали активно привлекать средства через облигационные займы.

В ближайшие месяцы участники рынка ждут дальнейшего роста активности на внутреннем рынке. По словам Ольги Стерини, сохранению высокой активности эмитентов будет способствовать не только снижение стоимости рублевых заимствований, но и сохраняющиеся ограничения доступа компаний на внешние рынки из-за санкций. «Тренд на рост стоимости долларового фондирования будет превалировать, однако нельзя исключать, что периодически будут возникать благоприятные периоды для выхода и на рынок долларового долга», — отмечает госпожа Стерина. Алексей Коночкин, напротив, ожидает восстановления активности российских эмитентов на международном рынке долгового капитала из-за низких ставок. Вчера «Газпром» закрыл книгу заявок по пятилетним евробондам на 750 млн швейцарских франков. Первоначально эмитент ориентировал инвесторов на доходность около 1,75%, но в ходе сбора заявок снизил ориентир до рекордно низких 1,45%.

Виталий Гайдаев

## Коммерсантъ® Сбербанк пошел в комиссионку

### Процентные доходы банка растут медленнее

По итогам 2017 года крупнейший российский банк заработал 748,7 млрд руб. чистой прибыли. При этом у Сбербанка рост чистых комиссионных доходов оказался почти вдвое выше, чем чистых процентных. По итогам года комиссии, которые являются безрисковым доходом, на 59% покрыли операционные расходы банка. В перспективе трех лет Сбербанк намерен довести это соотношение до 90,6%, что фактически сделает его неподверженным процентному риску. Добиться такого результата позволит создание экосистемы вокруг банка, в которой с каждым годом будет все больше нефинансовых услуг.

В среду Сбербанк опубликовал данные отчетности по международным стандартам (МСФО) за 2017 год. Согласно им чистая прибыль банка составила 748,7 млрд руб., увеличившись на 38,2% по сравнению с 2016 годом. Операционные доходы до создания резервов составили по итогам прошлого года 1,9 трлн руб., из которых более 20% пришлось на чистый комиссионный доход. Этот показатель Сбербанк смог увеличить по сравнению с 2016 годом на 12,9%, до 394,2 млрд руб. Чистые процентные доходы показали рост в два раза меньше — 6,6%, до 1,452 млрд руб., в связи с опережающим падением доходности кредитов по сравнению с расходами по привлеченным средствам, что отражает реализацию процентного риска.

При этом, как отметил, комментируя отчетность, президент Сбербанка Герман Греф, впервые за десять лет банку удалось показать абсолютное сокращение операционных расходов. По сравнению с 2016 годом они снизились на 0,7%, составив 672,8 млрд руб. В результате принципиально важный показатель соотношения чистого комиссионного дохода к операционным расходам составил по итогам 2017 года 59%, против 48% в четвертом квартале 2016 года. Данный показатель имеет важное значение, поскольку при достижении 100% фактически позволяет банку быть безубыточным вне зависимости от процентных рисков. Что особенно важно в условиях снижающихся ставок.

Президент Сбербанка Герман Греф, 13 февраля 2018 года

Банковский сектор будет находиться под целым рядом сложных трендов... Со всеми этими трендами можно будет справиться только при комплексной программе выживания, мы такую программу собственного выживания приняли.

В планах Сбербанка дальнейший рост данного соотношения. Так, в рамках реализации стратегии, которой предусмотрен ежегодный рост комиссионных доходов на 15%, при жестком контроле расходов в результате к 2020 году соотношение чистого комиссионного дохода к операционным расходам должно составить 90,6%. Основными источниками роста комиссионного дохода останутся банковские карты, эквайринг. А также работа с малым и средним бизнесом (МСБ).

При этом значительный вклад в рост комиссионных доходов будет обеспечивать создаваемая Сбербанком экосистема, которая предусматривает создание для

клиентов все больше и больше нефинансовых сервисов и удовлетворение максимума его потребностей внутри экосистемы Сбербанка. В представленной осенью презентации к стратегии Сбербанка до 2020 года обозначены направления, интересные банку. Это публичные сервисы, недвижимость, образование, здравоохранение, развлечения, путешествия, машины, потребительские товары, консалтинг, юридические услуги и бизнес-администрирование. В каких-то направлениях банк уже сделал первые шаги. Например, открыл свою Академию риска и стал акционером медицинского сервиса DocDoc (см. "Ъ" от 30 ноября 2017 года). В среду Герман Греф сообщил, что на днях банк обратился в Федеральную антимонопольную службу (ФАС) с заявлением для получения разрешения на начало работы совместного предприятия с «Яндексом» в области электронной коммерции. «Сделка будет закрыта до конца июня текущего года», — уточнил он.

По мнению экспертов, у Сбербанка есть шансы довести показатель соотношения чистого комиссионного дохода к операционным расходам до уровня, близкого к 100%. «Заметный рост чистого комиссионного дохода, продемонстрированный Сбербанком в прошлом году, и особенно в четвертом квартале (на 16,9% по сравнению с третьим кварталом), говорит о том, что банк фактически уже приступил к реализации представленной стратегии и сделал ставку на устойчивый рост безрисковых комиссий», — говорит аналитик S&P Сергей Вороненко. — С учетом того, как быстро Сбербанк строит вокруг себя экосистему, достижение заявленного соотношения чистого комиссионного дохода к операционным расходам на уровне, близком к 100%, представляется реалистичным».

Ксения Дементьева

## ВЕДОМОСТИ

### Долги россиян по кредиткам выросли впервые за два года

**Почти половина задолженности – 510 млрд рублей – приходится на Сбербанк**

За 2017 г. портфель кредитных карт российских банков увеличился на 12,3% до 1,122 трлн руб., говорится в исследовании «Тинькофф банка». Предыдущие два года задолженность россиян по кредиткам сокращалась. Для исследования «Тинькофф банк» использует ежемесячную отчетность банков по РСБУ, где отражаются фактически потраченные суммы кредитных лимитов.

Сбербанк за год упрочил лидерство: его доля в общем портфеле выросла на 2,7 процентного пункта (п. п.) до 45,5%. Задолженность по кредитным картам банка увеличилась за год на 82,9 млрд руб. до 510,6 млрд. Вторым остался «Тинькофф банк», третьим стал Альфа-банк. Клиенты «Русского стандарта» сократили задолженность по кредиткам на 9,3 млрд руб. до 43,8 млрд, «Бинбанк кредитные карты» — на 4,4 млрд руб. до 11,8 млрд.

Растет использование кредиток для повседневных расчетов; банки заинтересованы в выдаче новых карт, объясняет исполнительный директор кредитно-карточного бизнеса «Русского стандарта» Ростислав Яныкин: «Банки в борьбе за клиента предлагают все более выгодные условия пользования кредитными картами». В прошлом году банки вернулись к каналам продаж кредиток, замороженным в 2015 г.: например, к кредитованию клиентов «с улицы», добавляет директор департамента перекрестных продаж «ОТП банка» Алексей Щавелев.

«Низкая инфляция и снижение ключевой ставки ЦБ сделали кредиты более доступными для потребителей. При этом банки начали снижать требования к потенциальным заемщикам», — говорит старший аналитик «Фридом финанс» Богдан Зварич. Портфель кредитных карт к концу этого года может увеличиться до 1,25 трлн руб., превысив пик 2014 г., полагает он.

«Из-за кризиса и высоких ставок граждане в 2015 и 2016 гг. сокращали кредитную нагрузку. Сейчас у населения есть ощущение

нормализации ситуации в экономике, и оно снова стало занимать, тогда как кредитные карты — это самый нецелевой вид кредита, — говорит главный экономист Альфа-банка Наталия Орлова. — В этом году кредитный рынок продолжит расти — по нашим прогнозам, розничный кредитный портфель может вырасти на 15–20%».

О смягчении требований к заемщикам свидетельствует и отмеченный Национальным бюро кредитных историй (НБКИ) рост в 2017 г. доли обладателей кредитных карт моложе 25 лет. За год она увеличилась на 1,3 п. п. до 9,9%, тогда как остальные потребительские кредиты банки раздавали молодежи менее охотно, чем в 2016 г. В НБКИ отсутствуют данные о кредитных картах Сбербанка, «Русского стандарта» и банка «Хоум кредит».

«Люди моложе 25 лет считаются одними из самых рискованных заемщиков для банков, но карты позволяют банкам максимально эффективно управлять кредитным риском и минимизировать потери», — указывает гендиректор НБКИ Александр Викулин.

Движение навстречу новому поколению неудивительно, ведь клиенты-миллениалы уже через пять лет станут одним из ключевых источников прибыли для банков, добавляет Яныкин. В «Русском стандарте» с ноября 2017 г. действует пилотный проект: кредитки выдаются людям не моложе 21 года (ранее 25 лет). «Тинькофф банк» и ВТБ не увеличили выдачи кредитных карт клиентам моложе 25 лет по сравнению с 2016 г.

За 2017 г. банки увеличили и лимиты вновь выданных кредитных карт — совокупно на 48% до 544,5 млрд руб. А вот число выданных за год новых кредиток (без учета перевыпущенных взамен карт с истекшим сроком) выросло лишь на 8% до 8,65 млн шт. — данные Объединенного кредитного бюро (ОКБ), учитывающего статистику Сбербанка. Исходя из этих данных лимиты по кредитным картам росли гораздо быстрее остальных потребительских кредитов. Второй по темпам роста стала ипотека, выдачи которой за прошлый год выросли на 42% и составили 1,8 трлн руб., по данным ОКБ.

В январе 2018 г. выдачи кредитных карт стали рекордными с 2014 г. Банки выдали 669 609 кредиток, что на 58% больше показателя января 2017 г., а размер одобренных лимитов составил

рекордные 49,6 млрд руб.,  
отчиталось ОКБ.

Эмма Терченко

# ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

## Коммерсантъ® Гарантированный Владимир

**Сбытом электроэнергии в регионе займется «Интер РАО»**

«Интер РАО», уже контролирующее более 17% розничного энергорынка РФ, получило право заняться энергосбытовым бизнесом еще и во Владимирской области. Входящее в холдинг ООО «Энергосбыт Волга» выиграло конкурс Минэнерго на статус регионального гарантирующего поставщика, обязавшись вернуть 40% из 1,32 млрд руб. долга не удержавшегося на рынке «Владимирэнергосбыта». По оценке экспертов, на это может потребоваться не менее двух лет.

Государственное «Интер РАО» получило право заниматься энергосбытовой деятельностью еще в одном регионе. 28 февраля Минэнерго объявило, что конкурс на статус гарантирующего поставщика электроэнергии (ГП) во Владимирской области выиграло ООО «Энергосбыт Волга» (ЭСВ). Эта структура подконтрольна «Интер РАО» через «Энергосбытовую компанию Башкортостана» (ЭСКБ) и создана лишь в 2017 году.

Конкурентов за регион у холдинга не было: вторым участником конкурса была еще одна компания «Интер РАО» — «Мосэнергосбыт». Заявки претендентов отличались символически: ЭСВ обещал погасить кредиторам 530 млн руб. из 1,32 млрд руб. долга прежнего ГП «Владимирэнергосбыта», «Мосэнергосбыт» — 529,6 млн руб. По оценке Натальи Пороховой из АКРА, 530 млн руб. долга, которые должна вернуть ЭСВ, сопоставимы с двумя годовыми объемами прибыли ГП во Владимирской области, если бы он обеспечивал 100% сбыта (есть другие поставщики. — «Ъ»).

ГП — ключевой энергосбыт региона, по закону он обязан поставлять электроэнергию всем обратившимся к нему розничным потребителям. Поскольку

самостоятельно, без посредничества ГП закупают энергию, как правило, только крупные потребители, этот статус обычно дает компании почти монопольное положение на местном энергорынке. Регулятор определяет размер «сбытовой надбавки» (маржи) ГП, и формально прибыль поставщика может составлять несколько процентов от весьма большой выручки. Например, «Владимирэнергосбыт» за 2016 год показал выручку по РСБУ в 11,7 млрд руб. при прибыли от продаж в 271,9 млн руб. и чистой прибыли в 6,7 млн руб.

Потерять статус ГП можно за накопленные на оптовом энергорынке долги. «Владимирэнергосбыт» был лишен статуса в июне 2017 года за долг, превышавший 1 млрд руб. (еще около 1,5 млрд руб., как сообщалось, компания задолжала за передачу электроэнергии входящей в «Россети» «МРСК Центра и Приволжья»). В такой ситуации временный статус ГП по закону получил региональный филиал МРСК, а Минэнерго должно было проводить конкурс на нового постоянного поставщика. Претендент должен обещать погасить определенную долю долгов прежнего ГП. Так, во Владимирской области конкурс пришлось проводить дважды. В октябре 2017 года условием конкурса было погашение 100% долга «Владимирэнергосбыта», но тогда претендентов на статус ГП не нашлось. Теперь ЭСВ должно гасить лишь 40% долга.

В «Интер РАО» отказались от каких-либо комментариев на тему конкурса, в частности, не пояснив создание отдельной компании для работы в области, граничащей с Подмосковьем, где работает «Мосэнергосбыт». Холдинг владеет энергосбытами в десяти регионах страны, в том числе «Петербургской сбытовой компанией» (Петербург и Ленобласть), «Саратовэнерго», ЭСКБ, а также тремя энергосбытовыми компаниями, работающими с крупными потребителями, в том числе с «Роснефтью». На энергосбыты «Интер РАО» в 2017 году пришлось 17,2% продаж на розничном энергорынке РФ — 182,6

млрд кВт•ч. Выручка сегмента по МСФО составила 627,1 млрд руб. (68% от всей выручки холдинга), но EBITDA сбытов «Интер РАО» — лишь 17,8 млрд руб.

Владимир Дзагуто



# МЕТАЛЛУРГИЯ

## Коммерсантъ® Petrovlovsk без банкиров

**АТБ продает 9% акций  
золотодобытчика**

Азиатско-Тихоокеанский банк (АТБ), до конца 2017 года контролировавший сооснователями золотодобывающей Petrovlovsk Павлом Масловским, Питером Хамбро и Андреем Вдовиным, решил продать 9% этой компании. У этих бизнесменов еще на конец прошлого года были опционы на выкуп этого пакета (де-факто он был заложен ими банку по кредиту), но официальной информации об их участии в готовящейся сделке нет.

Совет директоров АТБ 1 марта рассмотрит вопрос о выходе банка из уставного капитала золотодобывающей Petrovlovsk, говорится в сообщении банка.

На 27 декабря АТБ принадлежало 9,11% золотодобытчика, 28 февраля пакет стоил на Лондонской бирже \$30,8 млн. Но по этим бумагам у банка заключены опционы с кипрской Vailaski Holding Ltd (контролировала 9,57% Petrovlovsk), которая представляет интересы основателей золотодобытчика Павла Масловского и Питера Хамбро и их партнера Андрея Вдовина. Все трое до конца 2017 года были основными акционерами АТБ, в котором Vailaski и привлекала средства для участия в допэмиссии Petrovlovsk в 2015 году. У бизнесменов были пут- и колл-опционы с Vailaski, а у нее — с АТБ. Мажоритарии АТБ снизили долю в банке до 10% после предписания ЦБ, последовавшего за отзывом лицензии у дочернего М2М-банка.

Ряд источников “Ъ”, знакомых с ситуацией, говорят, что основатели Petrovlovsk не воспользовались опционами, теперь бумаги будут продаваться в рынок. В Petrovlovsk сказали, что не получали информации по пакету. Связаться с представителями господ Масловского, Хамбро и Вдовина не удалось. В АТБ заявили “Ъ”, что продажа акций — «обычная рыночная сделка в рамках

управления портфелем ценных бумаг», возможных покупателей в банке не называют. Но еще один собеседник “Ъ” слышал версию, что как минимум Павел Масловский «не продает свой пакет».

Господин Масловский руководил Petrovlovsk со времени ее основания (кроме 2011–2014 годов, когда он был сенатором от Амурской области) до июля 2017 года. Господа Масловский и Хамбро контролировали компанию не столько через капитал, сколько через совет директоров. Но в 2015–2016 годах «Ренова» Виктора Вексельберга собрала блокпакет Petrovlovsk (с учетом конвертируемых облигаций) и летом 2017 года добилась при поддержке инвестфондов-миноритариев смены совета директоров и менеджмента. Тогда источники “Ъ” говорили о планах слияния Petrovlovsk с «Золотом Камчатки» «Реновы» и о последующей консолидации с GV Gold акционеров Ланта-банка или с Highlang Gold Романа Абрамовича и партнеров. Но, как в сентябре 2017 года писал “Ъ”, «Золото Камчатки» должно быть продано GV Gold (ФАС одобрила сделку в январе 2018 года), а в декабре «Ренова» продала 22,42% акций и 6,83% голосов Petrovlovsk в конвертируемых облигациях казахстанскому бизнесмену Кенесу Ракишеву. Из них 9,08% бизнесмен заложил ВТБ.

В январе Кенес Ракишев говорил акционерам и совету директоров Petrovlovsk о планах развития за счет M&A и желании вернуть Павла Масловского, чей опыт нужен для достройки автоклава на Покровском руднике. Но в феврале золотодобытчик сообщил, что гендиректором Petrovlovsk с апреля станет Роман Денискин. Знакомый Павла Масловского уверяет, что Кенес Ракишев выступал как дружественная к основателям компании фигура. То, что гендиректором должен стать господин Денискин, может означать не ссору сторон, а реализацию договоренностей, при которых господин Масловский в случае продажи доли продолжит неформально консультировать и курировать компанию, а сам, например, возвратится в кресло сенатора, рассуждает собеседник “Ъ”. Источник “Ъ” на рынке говорит, что будет удивлен, если Павел

Масловский продаст долю до того, как запустит автоклав: это может повысить стоимость компании на бирже (28 февраля составляла \$338 млн).

Анатолий Джумайло

# ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ И ЛОГИСТИКА

## Коммерсантъ®

### Авиаперевозки

#### теряют темп

**Рост пассажиропотока замедлился в январе**

Рост перевозок пассажиров в российской авиаотрасли замедляется — в январе перевозки выросли на 14% против роста на 20% в январе 2017 года. Лучшие результаты продемонстрировали чартерные перевозчики, которые смогли отобрать 3% рынка у первой пятерки авиакомпаний. Эксперты считают, что объективных экономических причин для продолжения роста авиаперевозок сейчас нет и спрос поддерживается в том числе за счет розничного кредитования.

Перевозки 35 крупнейших российских авиакомпаний за январь выросли на 14,2%, до 7,6 млн пассажиров, следует из данных Росавиации. Однако рост пассажиропотока замедлился на 6 процентных пунктов (п. п.). Больше всего пассажиров авиакомпании перевезли на внутренних линиях — 4,6 млн человек, что на 13,8% выше января 2017 года, на международных линиях рост составил 15%, вдвое замедлившись по сравнению с прошлым годом (29%). Лидеры рынка также показали снижение темпов роста перевозок — до 9,3% против 25% год назад. Процент занятости пассажирских кресел в январе вырос на 2,1 п. п., до 79,6%.

Изменения произошли и в самом рейтинге перевозчиков. Впервые с марта 2017 года второе место заняла S7, которая перевезла почти 800 тыс. человек. Ей уступила дочерняя авиакомпания «Аэрофлота» «Россия», сократившая перевозки на 4%, до 644 тыс. человек. Сам «Аэрофлот» смог увеличить перевозки только на 6,6%, до 2,4 млн человек, снизив загрузку кресел на 1 п. п., до 75%. В пятерку лидеров также входят UTAir и «Уральские авиалинии»: компании перевезли сопоставимое количество пассажиров — 587 тыс. и 566 тыс. человек соответственно, достигнув сопоставимого роста — 20% и 22%.

В целом в январе совокупная доля пяти крупнейших авиакомпаний на рынке авиаперевозок сократилась с 69,6% до 66,6%.

Источник «Ъ» в группе «Аэрофлот» говорит, что на объемы работ «России» повлияла оптимизация ее маршрутной сети. Но на снижение показателей влияет и общее замедление рынка. «Уже в четвертом квартале показатели росли только на 16%, поэтому логично предположить некоторую нормализацию роста», — говорит собеседник «Ъ». Он добавляет, что на ситуацию влияли специфические факторы — отмена рейсов по метеословиям, нестабильность на ряде рынков.

Источник «Ъ» прогнозирует, что по итогам 2018 года отрасль покажет рост, в том числе за счет проведения чемпионата мира по футболу, но динамика роста будет ниже 2017 года. При этом снижение занятости кресел в «Аэрофлоте» связано с ростом провозных емкостей, опережающим фактический пассажирооборот и количество новых направлений.

Снижение доли первой пятерки авиакомпаний на рынке связано с перераспределением объемов регулярных и чартерных рейсов во время новогодних праздников, пояснил «Ъ» президент Ассоциации эксплуатантов воздушного транспорта (АЭВТ) Владимир Тасун. «В этот период традиционно растет удельный вес нерегулярных рейсов, за счет которых чартерные перевозчики забирают пассажиропоток», — отметил он.

По данным статистики, в январе наибольший рост перевозок показали «Северный ветер» — в 2,5 раза, Azur Air — на 42%, «Роял Флайт» — на 32%, «Ямал» — почти на 25%, I Fly — в 4,5 раза. Резкий рост пассажиропотока также показал единственный российский лоукостер «Победа» — почти на 39%, до 479 тыс. человек, «за счет оптимизации маршрутной сети и прихода в парк четырех самолетов». Расширение флота и маршрутной сети также положительно сказалось на результатах «Северного ветра» и Azur Air.

По мнению господина Тасуна, «объективных экономических

причин для роста авиаперевозок сейчас нет». Реальные доходы населения снижаются, рост ВВП также минимальный, поэтому одной из возможных причин высокого спроса на перелеты в АЭВТ называют рост кредитования населения. «Пассажир фактически живет в режиме "здесь и сейчас", стараясь воспользоваться снижающимися тарифами авиакомпаний, которые в низкий сезон жестко конкурируют друг с другом в борьбе за пассажира», — отметил господин Тасун. По данным ЦБ, за 2017 год портфель кредитов физическим лицам вырос почти на 13%, до 12,17 трлн руб., против роста на 1% в 2016 году. По мнению независимого авиационного эксперта Андрея Крамаренко, двузначный рост пассажиропотока — «очень впечатляющий результат для отрасли». «Соотносясь с реальными слабыми макроэкономическими показателями, объемы перевозок не должны были превысить 7%», — говорит он.

Елизавета Кузнецова

## Коммерсантъ®

### «Ласточки» и

### «Стрижи»

### столкнулись с ВСМ

**Пассажиров этих поездов пересаживают на новую магистраль**

В проекте высокоскоростной магистрали (ВСМ) Москва—Казань на первых участках пассажиропоток может оказаться ниже прогнозного. Как стало известно «Ъ», в расчетах учитывалось, что будут отменены скоростные поезда «Ласточка» и «Стриж» до Нижнего Новгорода и электрички на этом направлении. В ОАО РЖД и администрации Нижегородской области опровергают предположения об отмене поездов. Однако это не все неувязки с прогнозами: часть пассажиропотока, рассчитанного для ВСМ, на самом деле относится к Московскому транспортному узлу.

В проекте ВСМ Москва—Казань, даже в ее усеченном варианте до Владимира, обнаружались проблемы с корректным прогнозом пассажиропотока, на котором строится доходность. Спрогнозированный пассажиропоток ВСМ на участке Москва—Владимир — 1,03 млн человек в 2020 году и 3,3 млн — в 2030-м, на участке Москва—Нижний Новгород — 1,7 млн и 5,3 млн человек соответственно. Однако как следует из протокола двух февральских совещаний в Минтрансе по исполнению протокола совещания у вице-преьера Аркадия Дворковича от 26 января (есть у “Ъ”), расчеты вызывают сомнения. Недобор пассажиров по концессионному соглашению концессионеру должен компенсировать бюджет.

ВСМ Москва—Казань должна сократить время в пути между городами до 3,5 часа. Стоит ВСМ около 1,26 трлн руб. и строится по концессии. Партнером будет консорциум китайских компаний: в 2016 году Китай внес 52 млрд руб. в капитал первой фазы проекта (Москва—Нижний Новгород), \$1 млрд — на вторую фазу (Нижний—Казань), а также дал долговое финансирование на 400 млрд руб. Осенью 2017 года ОАО РЖД сократило первый этап до участка Москва—Владимир: стоимость участка Москва—Нижний — 746 млрд руб., срок — 44 месяца; Москва—Владимир — 420 млрд руб.

В ОАО РЖД говорят, что расчет пассажиропотока выполнен Санкт-Петербургским институтом транспортных систем (СПБ ИТС) и Центром экономики инфраструктуры (ЦЭИ) и подтвержден международными консультантами. Но, согласно протоколу, ссылающемуся на данные ИПЕМ, расчеты СПБ ИТС и ЦЭИ исходят из того, что будут отменены поезда Федеральной пассажирской компании («Ласточка» и «Стриж») и Центральной пригородной пассажирской компании на участке Москва—Нижний Новгород. Но вопрос об их отмене не решен, а при движении и скоростных, и высокоскоростных поездов конкурентоспособность ВСМ будет ниже, а пассажиропоток и выручка — меньше прогноза.

В ОАО РЖД “Ъ” уверили в том, что отмены пригородного сообщения из-за ВСМ не планируют: «Наоборот, ее запуск будет способствовать развитию скоростных региональных перевозок». Также там подчеркнули, что заказчиками объемов движения

и маршрутов электричек выступают регионы. Движение поездов «Ласточка» и «Стриж» на участке Нижний Новгород—Москва после запуска ВСМ отменяться или сокращаться не будет, сообщил “Ъ” глава минтранса Нижегородской области Владимир Власов.

Есть сомнения и в корректности подсчетов пассажиропотока на ранних участках. Самым первым этапом ВСМ должны стать 27 км между станциями Москва Техническая Курская ВСМ, Курская-Пассажирская и платформой Железнодорожная. Там планируется организовать движение 42 пар высокоскоростных поездов на четырех путях, говорится в протоколе, но на третьем и четвертом путях на участке Курская-Пассажирская—Железнодорожная пустят и поезда ВСМ, и региональные поезда ВСМ, и пригородные скоростные поезда. В прогнозе ЦЭИ учтен пассажиропоток всех типов поездов, так как четвертый путь участка Курская-Пассажирская—Карачарово будет финансироваться за счет ВСМ, и плата за пропуск будет идти в счет концессионера. Вместе с тем, отмечает ИПЕМ, путь финансируется за счет проекта МТУ (не связан с ВСМ), и параметры требуют уточнения. В ИПЕМ от комментариев отказались.

Но правительство Москвы готово софинансировать строительство части инфраструктуры — третьего и четвертого путей Курская-Пассажирская—Каланчевская и реконструкцию станций в рамках интеграции ВСМ и Московских центральных диаметров (МЦД, приоритетный проект Москвы по организации диаметального железнодорожного движения через Москву и область), сообщается в протоколе. На это город готов дать 20 млрд руб. В ОАО РЖД “Ъ” подтвердили, что с правительством Москвы ведется проработка взаимной интеграции ВСМ и МЦД. В мэрии Москвы оперативных комментариев “Ъ” не дали.

Натаалья Скорлыгина; Андрей Репин, Нижний Новгород

# СТРОИТЕЛЬСТВО И РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

## Коммерсантъ® «Букет» положился на реновацию

**Группа может предоставить свои земли для московских переселенцев**

Консолидировавшая несколько лет назад промышленные участки на территории Тушинского машиностроительного завода группа «Букет» Владислава Бурова рассматривает возможность включить их в реализуемую московскими властями программу реновации. Если сторонам удастся договориться, на территории промзоны площадью 55 га можно будет построить 1,4 млн кв. м недвижимости. Суммарная стоимость такого проекта может превысить 60 млрд руб.

Территория Тушинского машиностроительного завода (ТМЗ) может быть рассмотрена в качестве площадки под строительство жилья по программе реновации, рассказали два источника «Ъ» на рынке недвижимости. По словам одного из них, инициатором передачи земли для участия в программе стали сами собственники земли. В группе «Букет» (производит масложировую продукцию под брендами «Россиянка», «Солнечная линия», «Ярко»), выступающей основным бенефициаром территории ТМЗ, и департаменте градостроительной политики Москвы на запросы «Ъ» не ответили. В подконтрольной структурам «Букета» компании B2B Development пояснили, что на вопросы «Ъ» могут ответить лишь в головной структуре.

ТМЗ находится на северо-западе Москвы. В тексте постановления столичного правительства от 2008 года указывается, что общая площадь территории завода 55,6 га. ТМЗ существовал с 1932 года и ранее считался одним из крупнейших предприятий авиакосмической промышленности сначала СССР, а затем России. В 1990-х завод был приватизирован. На балансе федеральных властей при этом оставалось 38% акций ТМЗ, которые впоследствии были

переданы мэрии. В 2010-х годах производственная деятельность предприятия была существенно сокращена. В 2014 году основным владельцем ТМЗ стала группа «Букет». Изначально компания скупала долги предприятия на 6,75 млрд руб. у Банка Москвы, контролирующего 24,98% ТМЗ, а затем подконтрольное «Букету» ООО «Арно» на торгах за 15,7 млн руб. выкупило пакет города в ТМЗ.

Как следует из списка аффилированных лиц, 75,6% акций ТМЗ контролирует АО «Арно». Учредители этой компании сейчас не указаны в ЕГРЮЛ. Но ранее одним из них выступала Ольга Суетова, следует из «СПАРК-Интерфакс». По информации из ее профиля на Facebook, госпожа Суетова — финансовый руководитель ГК «Букет».

В июне 2013 года Арбитражный суд Москвы признал ТМЗ банкротом, в отношении этой компании открыто конкурсное производство. Сейчас имущество завода распродается на торгах. По словам собеседника «Ъ», сейчас в распоряжении «Букета» находится лишь часть территории ТМЗ. Еще один значительный участок находится на балансе фармдистрибьютора «СИА Групп», подконтрольного «Марафон групп» Александра Винокурова. В этой компании на запрос «Ъ» не ответили. Один из собеседников «Ъ», знакомый с ситуацией, указывает, что фармдистрибутор рассматривал возможность передачи городу собственного участка для программы реновации. Второй собеседник «Ъ» указывает, что переговоры по этому вопросу пока не увенчались успехом и переезд компания не планирует.

Сергей Собянин, мэр Москвы, в августе 2017 года

Вся программа реновации рассчитана до 2032 года. Мы, конечно, не будем растягивать удовольствие и сделаем все возможное, чтобы реализовать ее в кратчайшие сроки

Позиция самого города по поводу будущего территории ТМЗ ранее была достаточно жесткой. Так, еще осенью 2017 в интервью ТВЦ мэр Москвы Сергей Собянин заявлял, что

территория завода в дальнейшем будет эксплуатироваться как промзона. Но у самого «Букета» на территорию другие планы. На сайте B2B Development анонсирован проект по строительству жилого комплекса бизнес-класса на 75 тыс. кв. м в проезде Досфлота. Сейчас он находится на стадии проектирования. По информации, представленной в группе «Москвичи против сноса» на Facebook, запланированный под комплекс участок также относится к территории ТМЗ: ранее здесь располагалась больница предприятия.

Управляющий партнер «Метриум» Мария Литинецкая при этом полагает, что площадка вполне может быть интересна городу. «На месте ТМЗ можно построить 1,4 млн кв. м, из которых 830–970 тыс. кв. м составит жилье», — полагает эксперт. По ее подсчетам, на строительство потребуется 50–60 млрд руб. без учета стоимости участка, инфраструктуры и подключения к инженерным сетям.

Программа реновации после года обсуждений уже стартовала. В рамках нее планируется снести 5,17 тыс. домов — 15% от общего жилого фонда Москвы. Переехать к 2032 году могут 8% москвичей. Пока для новых домов по программе град определена 236 стартовых площадок, на территории Южного Тушино пока нет ни одной.

Александра Мерцалова

## Коммерсантъ® Спрос сместился к центру

**Выросла доля крупнейших регионов в структуре сделок с первичным жильем**

Почти 50% сделок на рынке первичной недвижимости России были заключены всего в шести крупных регионах: Москве, Подмосковье, Санкт-Петербурге, Краснодарском крае, Ленинградской и Новосибирской областях. За год их доля выросла за счет увеличения социального расслоения.



49% спроса на новостройки в России по итогам прошлого года сгенерировали шесть из 82 регионов, это на 4 процентных пункта больше аналогичного показателя 2016 года. Такие расчеты приводятся в исследовании компании «Метриум». По данным Росреестра, по итогам прошлого года в России в общей сложности было заключено 700 тыс. договоров долевого участия (ДДУ), это на 0,3% меньше аналогичного показателя 2016 года и на 17% меньше докризисного 2017 года. При этом в 2017 году на шесть крупнейших регионов пришлось 346 тыс. ДДУ: на Московскую область — 95 тыс., на Москву — 71 тыс., на Санкт-Петербург — 63 тыс., на Краснодарский край — 49 тыс., на Ленинградскую область — 36 тыс. и на Новосибирскую область — 26 тыс.

Аналитики «Метриум» указывают, что увеличению общего количества заключенных ДДУ способствовал рост спроса на первичное жилье в крупнейших регионах «большой шестерки». Так, по итогам 2017 года в Москве количество заключенных ДДУ выросло на 46%, в Подмосковье — на 3%, а в Санкт-Петербурге — на 9%. В Краснодарском крае, Ленинградской и Новосибирской областях этот показатель по итогам 2017 года сократился на 6%, 11% и 19% соответственно. Увеличение доли крупнейших регионов аналитики «Метриум» связывают с увеличением социального расслоения: позволить себе вложиться в строящуюся недвижимость могут лишь жители крупных городов и агломераций.

В «Метриум» указывают, что самую заметную динамику роста по числу заключенных ДДУ в 2017 году продемонстрировали Липецкая область (+96% к уровню 2016 года), Ненецкий АО (+87%), Крым и Севастополь (+85%). Наиболее резкое падение было отмечено в Омской (-65%), Саратовской (-58%) областях и Ханты-Мансийском АО (-46%). При этом как во многих городах-лидерах, так и аутсайдерах заключается менее 5 тыс. сделок в год.

Александра Мерцалова



## Замки под снос

**Новые элитные поселки не строятся, а на вторичном рынке преобладают устаревшие дома**

Элитный загородный рынок переживает сложные времена. Новых проектов из-за кризиса почти нет, и потенциальные покупатели, не найдя желаемого, все чаще вынуждены обращаться ко вторичной недвижимости. Однако предложение от собственников с каждым годом все больше устаревает с точки зрения дизайна, архитектурных решений и планировок. В итоге число сделок на вторичном рынке растет, но это рост не от хорошей жизни, и нередко дома покупаются по цене земли и просто-напросто сносятся, потому что переделать их уже нельзя.

Редкие бриллианты

Девелоперы, работавшие на элитном загородном рынке, снизили свою активность. Новые проекты практически не появляются, а те немногие, что все же выводятся, являются настолько маленькими, что не оказывают существенного влияния на рынок в целом.

«Загородный дом не предмет первой необходимости, это все-таки роскошь, которую могут себе позволить далеко не все. Поэтому кризисы всегда особенно сильно бьют по загородному сегменту. Банки перестают его кредитовать, клиенты не хотят вкладываться в долгую стройку, а строить полностью на собственные средства поселки девелоперы теперь не готовы. Поэтому мы наблюдаем ситуацию, когда продажи идут в единичных проектах, наиболее готовых и наименее рискованных для покупателей», — комментирует управляющий партнер компании Point Estate Ирина Калинина.

Эксперт вспоминает, что в 2000-х годах, когда цены на нефть были высокими, ликвидная недвижимость росла в цене до 50% в год за счет повышения стадии готовности домов и роста стоимости земли. Покупатели понимали, что можно приобрести дом у девелопера и через пару лет значительно приумножить свои вложения. В 2008 году из-за кризиса наступило затишье, но уже к 2009–2010 годам те застройщики, которые пережили экономически сложные времена, продолжили продавать свои объекты

очень активно. До конца 2013 года продажи шли динамично и новые проекты появлялись регулярно, загородный рынок устойчиво рос.

«В 2014 году, после присоединения Крыма, экономическая ситуация в стране изменилась, денег у покупателей стало меньше, что, конечно, сказалось на уровне спроса. Девелоперы в такой ситуации уже не рискуют выводить проекты, и все новое, что последние три года мы видели на рынке, — это только новые очереди в давно реализующихся поселках, реинкарнация старых проектов или единичные новые проекты», — говорит Ирина Калинина.

Коммерческий директор Villagio Estate Алексей Коротких отмечает, что спрос на элитную недвижимость сохраняется, и это подтверждается статистикой продаж в наиболее востребованных проектах. Проблема же заключается в том, что таких проектов мало и с каждым годом их становится все меньше. «Не все игроки готовы сейчас заниматься таким сложным бизнесом, девелоперов элитной «загородки» уже почти не осталось. Большинство распродала проекты и ушла с рынка в другие сферы. Другая важная причина такого поведения застройщиков — отсутствие хороших земельных участков по нормальным ценам», — резюмирует эксперт.

По данным компании Welhome, сейчас ведутся продажи в 23 коттеджных поселках, общее количество лотов ограничивается 659 объектами. За два года объем предложения в этом сегменте сократился на 38%. В 2017 году стартовали продажи только в двух камерных проектах: ArtEco (30 км по Новорижскому шоссе) и Maslovo Residence (25 км по Рублево-Успенскому шоссе), также были выведены небольшие новые очереди домов в поселках «Раздоры-2» и Agalarov Estate.

Наиболее привлекательные проекты распродают, а остальные не могут расстаться с неликвидными запасами — домами слишком большого или малого метража, коттеджами с устаревшими дизайнерскими и архитектурными решениями. К примеру, сейчас покупатели ищут дома меньшей площади, но с функциональными планировками. Если еще четыре года назад средняя площадь проданного коттеджа составляла 530 кв. м, то сейчас — 450 кв. м, но девелоперы за изменениями не успели, и спрос на коттеджи площадью 400–500 кв. м в два раза превышает предложение. А вот с просторными коттеджами ситуация

обратная: предложение домов площадью более 700 кв. м превышает спрос почти в три раза.

По оценкам аналитиков Villagio Estate, в 2016 году доля ликвидных загородных проектов составляла 40%, а в 2017 году регулярные сделки заключались уже только в 30% элитных поселков, представленных на первичном рынке. Почти 70% поселков продают всего по несколько лотов в течение года или же вовсе не продают ничего. Главной причиной эксперты называют именно дефицит новых актуальных объектов от застройщика.

#### Запасы на три года

Эксперты отмечают, что основной запас качественного первичного предложения был исчерпан еще два-три года назад. «Динамика продаж на загородном рынке снижается, начиная с 2015 года. Тогда падение рубля и процесс перехода продавцов премиальной недвижимости с долларовых цен на рублевые стали причиной преждевременного спроса и его реализации. Был пик роста сделок, пришедший на первое полугодие 2015 года, а после него последовало снижение рынка. Важно отметить, что первыми на рублевые цены перешли именно застройщики. Покупатели, ориентированные на выгодную покупку, хлынули на первичный рынок, откуда в течение полутора-двух лет интенсивно вымывались самые привлекательные предложения», – вспоминает директор департамента жилой недвижимости Penny Lane Realty Сергей Колосницын.

Если новые проекты продолжают появляться так же редко, то текущий объем уже имеющихся предложений может быть раскуплен в ближайшие два-три года, считают аналитики компании Point Estate. Директор департамента загородной недвижимости Troika Estate Евгений Дорсман рассказал, что в 2018 году ожидается вывод на рынок новых домов в поселке «Раздоры-2», а также новой очереди участков в «Николино». «Также разрабатывается ряд новых проектов на Рублевском и Новорижском шоссе», – отметил эксперт. Но все же пока все проекты остаются камерными, и первичный рынок пополняется недостаточно.

Особенно вымывание качественного первичного предложения заметно на Рублево-Успенском шоссе. Спрос на загородные дома в этой локации по-прежнему высок благодаря наличию всей необходимой инфраструктуры, а новое ликвидное предложение отсутствует. По словам председателя

совета директоров компании Kalinka Group Екатерины Румянцевой, нишу для развития своего бизнеса нашли «частные застройщики», которые стали выкупать у собственников небольшие участки под строительство в обжитых поселках, возводить на них дом и продавать за \$2–3 млн. Такие дома появляются в наиболее популярных и обжитых поселках – в «Николиной Горе», «Жуковке», «Горках-2», «Горках-8», «Раздорах-2», где спрос на качественные дома стабильно высок.

Цены на первичном рынке также продолжают идти вниз, исключение составляют только единичные ликвидные проекты. В целом же цена квадратного метра элитного домовладения с учетом стоимости земли за год снизилась на 6%, а за семь лет – на 27%, по оценкам аналитиков компании Welhome. Средний бюджет предложения коттеджей по итогам 2017 года составил \$2,46 млн, при этом средний бюджет сделки гораздо ниже – порядка \$1,6 млн, по сравнению с 2014 годом он сократился почти на 25%.

Застройщики, предложение которых не относится к категории наиболее востребованного, постоянно предлагают скидки и проводят акции, что приводит к дальнейшей коррекции цен. Но размер дисконтов все-таки постепенно становится скромнее. «Бумом скидок ознаменовался 2016 год, когда застройщики пересматривали цены на коттеджи, а также постепенно переходили из долларовой в рублевую зону. Поэтому в этот хоть и непростой период закрылось большее количество сделок, чем в 2017 году», – рассказывает руководитель департамента загородной недвижимости компании Welhome Екатерина Лазарева. Максимальные скидки достигали в 2017 году 45% от первоначальной цены, их можно было найти в проектах, где продажи идут уже несколько лет, однако средний уровень дисконтов все же установился на уровне 10–20%.

#### Остатки вчерашней роскоши

Не найдя идеального дома для себя на «первичке», многие покупатели вынуждены обращаться на вторичный рынок. По итогам 2017 года продажи в этом сегменте выросли в 1,8 раза, наиболее востребована «молодая вторичка» – коттеджи в современных поселках, отмечает Алексей Коротких. Для сравнения: на первичном элитном загородном рынке по итогам 2017 года было заключено 280 сделок, что на 23% меньше, чем в 2016 году.

Однако все те потенциальные клиенты, которые решили сделать выбор в пользу вторичного рынка, и там зачастую не могут найти вариант по душе, поскольку большую часть предложения составляет старый фонд, а это дома с уже не актуальными планировками, архитектурными и дизайнерскими ходами, нередко и с непригодными коммуникациями. К примеру, так же, как и на первичном рынке, здесь наблюдается большой разрыв (около 30%) в предлагаемых и покупаемых площадях коттеджей. «Объекты, которые в период благополучия и расцвета Рублевки символизировали роскошь и успех, потеряли свой блеск и сейчас не соответствуют изменившимся стандартам комфорта. Архитектура домов также является немаловажным критерием выбора, экстравагантные замки из 90-х больше не впечатляют и не пользуются спросом», – отмечает Екатерина Румянцева.

Дело, конечно, не только во внешнем виде домов, но и в их «начинке». Нынешние покупатели ясно понимают, как должен выглядеть современный дом: это площадь 400–600 квадратных метров, участок от 15 до 25 соток. Дом должен находиться в охраняемом закрытом поселке на расстоянии не более 15 км от МКАД, если речь идет о покупке для постоянного проживания, для дачи рассматривается радиус до 30 км. Необходимо разделение публичного и приватного пространства, свои санузлы и гардеробные комнаты для всех спален, комнаты для персонала, технические и подсобные помещения, желательна сра-зона с бассейном и сауной.

«Даже на элитном рынке часто продаются дома, в которых невозможно жить, несмотря на то что и площадь этих домов довольно большая, и расположены они в хороших местах хороших поселков, и внешняя отделка выполнена неплохо. Собственники этих домов, купив «коробку», занимались планировкой и дизайном дома самостоятельно, не привлекая профессиональных архитекторов, проектировщиков и дизайнеров. В итоге в таких домах встречаются такие огрехи, как один небольшой санузел на три спальни, коридорная планировка, отсутствие гардеробных. И это в большом доме площадью от 500 квадратных метров, то есть рассчитанном на большую семью», – рассказывает Ирина Калянина. Такие дома подолгу стоят на рынке: покупатели приходят, смотрят, понимают, что разместиться здесь комфортно не смогут, и уходят.

С землей проблема схожая: средняя площадь продаваемых участков в два раза больше, чем средняя площадь приобретаемых. Собственники годами пытаются продать огромные участки, которые современная элита уже не хочет содержать. «Ландшафтные дизайнеры требуют много ресурсов. Самое популярное сейчас – это лесные участки, парковые, многие полюбили сады. Причем крыжовник, смородина и облепиха вызовут куда больший восторг, чем куст заморского происхождения, выстриженный под дракона», – рассказывает Сергей Колосницын.

#### Дом по цене земли

Доля коттеджей, которые по большинству вышеперечисленных характеристик не вписываются в представления современных покупателей об элитном загородном доме, составляет, по разным экспертным оценкам, порядка 70–85%. И если ремонт еще можно переделать, то добавить квадратных метров или урезать их, удлинить бассейн, «встроить» в комнаты санузлы и гардеробные невозможно, для этого необходимо уже серьезное вмешательство в обустройство дома, а следовательно, и большие затраты. Собственники, как правило, не хотят перестраивать свои дома под новые стандарты, для покупателей это тоже чаще всего экономически нецелесообразно. В результате, по словам Евгения Дорсмана, возобновилась тенденция покупки старых домов с большими участками под снос с целью строительства новых домов. «Это характерно именно для Рублевки, где нет достаточного количества свободной земли», – говорит эксперт.

Понимая это, некоторые собственники принимают трудное для них в эмоциональном плане решение продавать свои особняки, по сути, по стоимости земли. Средняя стоимость предложения домовладения на вторичном рынке снизилась за год на 20 млн рублей и теперь составляет 166 млн рублей, по данным Penny Lane Realty. Средняя сумма сделки, как и на первичном рынке, существенно ниже запрашиваемой – 98,9 млн рублей.

В среднем скидки для домов 2000-х годов постройки сейчас составляют от 20% до 50%. Заместитель директора департамента элитной жилой недвижимости компании Knight Frank Олег Михайлик добавляет, что также большие скидки могут давать собственники, проживающие за рубежом. «Тенденция по предоставлению больших скидок

прослеживается с 2014 года, когда часть собственников решила избавиться от своих активов в России и уехать жить за границу. Если у человека, живущего в Европе, в России есть только дом на Рублевке и его не покупают за \$10 млн, он готов избавиться от него и продать за \$5 млн», – рассказывает Михайлик. А вот «молодая вторичка» в востребованных поселках может продаваться с минимальными скидками, причем покупатели на нее находятся крайне быстро, за несколько месяцев.

Екатерина Сахарова