



DIGEST

РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

понедельник, 24 апреля 2017*

ПУБЛИКАЦИИ

Регулирование

Минкавказ удивило представление Генпрокуратуры3

В ведомстве озадачены претензиями не по адресу

Век доли не видать3

Чиновники не отказываются от индивидуальных решений по дивидендам госкомпаний

Правительство отказывается от стратегии экономического развития4

Максим Орешкин предлагает некий живой документ как руководство к действию

Обложить все: Минфин предложил ввести налог на банковские вклады граждан5

Ведомство готовит очередной фискальный сюрприз для россиян

Государство и бизнес

Минпромторг поможет российским экспортерам осваивать новые рынки7

Ведомство создает специальный конъюнктурный центр

Оценки, прогнозы, статистика

Оценить успехи РФ не под силу даже нобелевскому лауреату9

Вместо рыночного капитализма Россия за четверть века выстроила госкапитализм для своих

Российской экономике нужна шоковая терапия10

Эксперты ВШЭ: оживления экономики нет, в России — стагнация

Жизненно важные лекарства подорожали незначительно11

Цены на них за год выросли всего на 2%, сообщает Минздрав

Россияне поверили в скорую стабилизацию12

Треть граждан страны ожидают улучшения состояния экономики уже в этом году

Россия вошла в тройку лидеров по военным расходам, потеснив саудитов12

Общий объем расходов на нужды обороны в мире составил \$1,69 трлн. Россия вошла в тройку стран с самыми большими военными расходами, уступив только Соединенным Штатам и Китаю. Такие данные приводятся в докладе Стокгольмского международного института исследований проблем мира (СИПРИ)

Бизнес-стратегии

Керченский мост встраивают в электросхему14

Чиновники и энергетики ищут способы его энергообеспечения

В России создается сервис аренды самолетов с экипажем15

Глава ГТЛК Сергей Храмагин — об интересе иностранных авиакомпаний к «Суперджетам», перспективах модернизированной версии Ил-114 и развитии вертолетного направления

Подконтрольный «Открытию» пенсионный фонд оказался крупным миноритарием «Росгосстраха» ..16

НПФ «Лукойл-гарант» купил порядка 8% на пенсионные накопления

Один из крупнейших ритейлеров — «Магнит» продолжает меняться17

Вслед за основным своим форматом, «магазинами у дома», он обновит концепцию компактных гипермаркетов «Магнит семейный»

Финансы

Развивающиеся рынки теряют переводы18

Всемирный банк просит не мешать частной помощи бедным родственникам

Ценным бумагам упрощают выпуск 18	Доходы РЖД размыло грузопотоком26
<i>ЦБ поддержал либерализацию эмиссии</i>	<i>Монополия возит все больше, но не зарабатывает</i>
Индекс дошел до поворотной бочки 19	SSJ 100 оценили в один евро27
<i>Итоги недели 17-21 апреля на фондовом рынке</i>	<i>За такую сумму "Сухой" выкупил 41% SuperJet International</i>
Поскрести по депозитам 19	Американские авиакомпании перешли к репрессиям28
<i>В Минфине считают, что физлица должны платить НДФЛ с доходов по депозитам</i>	<i>United Airlines и American Airlines наказывают сотрудников за грубость</i>
Топливо-энергетический комплекс	Телекоммуникации и связь
"РусГидро" сливается из армянских ГЭС21	В-бренды потеснились.....29
<i>Энергетики страдают от девальвации валют в Закавказье</i>	<i>Samsung и Apple увеличили долю рынка смартфонов</i>
Треjder попал под «Лавну»21	«Ростелеком» будет перепродавать облачный софт партнеров29
<i>ГТАК может заключить контракт на перевалку угля с Mercia</i>	<i>Оператор создает для этого специальную IT-платформу</i>
Металлургия	Строительство и рынок недвижимости
Богучанского алюминия станет больше23	Квадратный рубль31
<i>Но привлекательнее для «РусГидро» металл не стал</i>	<i>Пайщикам СУ-155 в Щербинке вернут квартиры деньгами</i>
UC Rusal вспомнила о мегапроектах23	Vesper зашел на Тверскую31
<i>Компания хочет за 130 млрд рублей расширить мощность алюминиевого завода в Хакасии</i>	<i>Девелопер построит отель у Триумфальной площади</i>
Машиностроение	«Людей переселили из бараков в муравейники».....32
В 2016 году крупнейшие автодилеры наторговали на полтора триллиона.....25	<i>Почему до 1 сентября расселить всех россиян из аварийного жилья не успеют</i>
<i>Количество проданных автомобилей практически не изменилось</i>	
Транспортные услуги и логистика	
Таксисты рассчитаются по карте26	
<i>Навигация «Яндекса» станет платной для коммерческих пользователей 26</i>	

РЕГУЛИРОВАНИЕ

Коммерсантъ[®] **Минкавказ удивило** **представление** **Генпрокуратуры**

В ведомстве озадачены претензиями не по адресу

Проверка управления Генпрокуратуры по Северо-Кавказскому федеральному округу (СКФО) работы департамента Минкавказа в Ессентуках выявила не только нарушения при реализации в регионе госпрограмм, но и разные подходы к контролю их исполнения. Так, надзорное ведомство обращает внимание на все 23 госпрограммы, реализуемые в СКФО, и использование объектов, построенных с привлечением бюджетных средств. В Минкавказе же объясняют, что ведомство отвечает только за программу развития СКФО до 2025 года, призывая прокуроров разобраться, почему к нему предъявлены претензии за недоработки других ведомств.

Результаты проведенной управлением Генпрокуратуры проверки департамента территориального развития Минкавказа показали, что у властей нет единого мнения о том, как должен проводиться мониторинг госпрограмм на территории регионов. Так, на прошлой неделе надзорное ведомство вынесло главе Минкавказа Льву Кузнецову представление за подписью замгенпрокурора Ивана Сыдорука, в котором требует устранить нарушения и привлечь к ответственности виновных. Прокуратура пришла к выводу, что департамент не выполняет "должным образом" свои полномочия по мониторингу исполнения госпрограмм на территории Северного Кавказа. Всего в СКФО в 2016 году исполнялось 23 госпрограммы с общим объемом финансирования свыше 96 млрд руб.

Генпрокуратура отмечает несвоевременность и неэффективность расходования бюджетных средств, а также недостижение целевых показателей ФЦП развития Ингушетии. Кроме того, "направленные на развитие регионов бюджетные средства

расхищаются" — за 2014-2017 годы в СКФО возбуждено 488 уголовных дел о преступлениях, связанных с неправомерным их расходованием, ущерб превысил 942,9 млн руб. Также в документе подчеркивается "распространенный характер" случаев, когда "принятые в эксплуатацию объекты, в числе которых школы, заводы, инфраструктура ЖКХ, не функционируют, по прямому назначению не используются, а поставленные государством задачи не выполняются".

В Минкавказе "Ъ" заявили, что получили представление Генпрокуратуры и анализируют его. При этом в министерстве поясняют, что при проверке анализировалась работа в 2016 году департамента, в задачи которого входит документальный мониторинг исполнения только профильной программы развития СКФО до 2025 года. Основной же задачей в Минкавказе считают выяснение совместно с Генпрокуратурой, как на основании проверки одного департамента были сделаны выводы о работе всего министерства по выполнению госпрограммы развития СКФО, а также его ответственности за реализацию 23 отраслевых госпрограмм, реализуемых другими: Минкавказ не является ни главным распределителем бюджетных средств для них, ни их участником. Также в министерстве обращают внимание — часть выводов относится к 2008-2013 годам, "то есть к периоду, который не только не являлся предметом проверки, но и приходится на время, когда Минкавказ еще не был создан".

Отметим, к эффективности исполнения госпрограммы развития Северного Кавказа возникали вопросы у правительства: премьер-министр Дмитрий Медведев ранее обращал внимание на то, что ее мероприятия "почти не финансируются". В 2016 году, сообщают в Минкавказе, кассово программа исполнена на 98%. Исполнение ФЦП развития Ингушетии за 2016 год Минэкономки также оценило как удовлетворительное, отметив лишь низкий уровень регионального и внебюджетного софинансирования.

Евгения Крючкова; Александра Ларинцева, Пятигорск

Коммерсантъ[®] **Век доли не видать**

Чиновники не отказываются от индивидуальных решений по дивидендам госкомпаний

Глава Минэкономки Максим Орешкин выступил за единую политику выплат дивидендов для публичных АО с госучастием, допустив "индивидуальные решения" как для групп оборонных и унитарных предприятий, так и внутри них. Об этом он заявил незадолго до дедайна подготовки директив госкомпаниям по выплатам дивидендов. Глава Росимущества, в свою очередь, подтвердил позицию Минфина: госкомпании должны направлять на дивиденды не менее 50% прибыли, — но вероятности принятия индивидуальных решений для госкомпаний также не исключил.

Норма прибыли, направляемой на выплату дивидендов, для публичных акционерных обществ с госучастием должна быть единой, а для ФГУПов и оборонных предприятий могут быть "индивидуальные решения", сообщил в пятницу глава Минэкономки Максим Орешкин в кулуарах Красноярского экономического форума. Подход может быть распространен на выплаты за 2016 год, уточнил он. Росимущество же, как заявил в ходе коллегии глава этого ведомства Дмитрий Пристансков, разделяет позицию Минфина о необходимости направлять на дивиденды не менее 50% чистой прибыли госкомпаний по МСФО. Бюджет сформирован исходя из таких расчетов, отметил он. Но господин Пристансков оговорился: агентство готово проявить индивидуальный подход — в зависимости от влияния дивидендных выплат на возможность реализации инвестпрограмм.

Напомним, до 27 апреля Росимущество должно получить материалы для подготовки проектов директив, а через полтора месяца должны будут пройти годовые собрания акционеров. С 2012 года для госкомпаний действовала норма дивидендов в 25%, на 2016 год Минфин закрепил норму о перечислении в бюджет 50% прибыли госкомпаний, но ряд компаний ("Роснефть", "Транснефть"

и "Газпром") ее не выполнили. Ранее первый вице-премьер Игорь Шувалов сообщал: "Общее решение пока не приняли, ориентируем компании платить дивиденды максимально". Компании смогут платить меньше 50% прибыли — но для этого нужны "веские причины и сложная процедура принятия решения", отмечал он (см. "Ъ" от 13 апреля). Ранее в Белом доме дали понять госкомпаниям, что обявят им совокупный запрос казны — чтобы распределить фиксированную сумму между ними (см. "Ъ" от 30 марта).

Идея дифференцировать размер дивидендов "чревата торгом" — "у кого лоббистские ресурсы с менеджерами госкомпаний больше, тот и будет меньше платить", — сказал в пятницу глава РСПП Александр Шохин. Как отмечает партнер "Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры" Дмитрий Степанов, ФГУПы из определенных сфер — прежде всего обороны и безопасности — пытаются убедить государство, что им необходимо реинвестировать часть прибыли. Глава Ассоциации профессиональных инвесторов Александр Шевчук отмечает: дифференциация "разумно выглядит для предприятий оборонки — если есть необходимость направления прибыли на развитие в интересах государства". Их цель, как правило — не прибыль, а решение прикладных задач, в отличие от публичных акционерных обществ, указывает эксперт. Для ПАО более чем реальна ставка 50%, а по некоторым компаниям даже и больше, считает он.

Софья Окунь

НЕЗАВИСИМАЯ

Правительство отказывается от стратегии экономического развития

**Максим Орешкин предлагает
некий живой документ как
руководство к действию**

В мае правительство должно представить президенту восьмилетний план действий. Тогда же Алексей Кудрин покажет президенту свою новую концепцию. Накануне знаменательных событий

россияне ловят каждое слово министров в надежде увидеть свет в конце затяжного кризиса. Но ловят, похоже, зря. Конструктивных рецептов услышать от министров на прошедшем в Красноярске Экономическом форуме не удалось. Отличались чиновники лишь некоторыми шокирующими перлами. Минпромторг собрался «вытащить» предприятия на внешний рынок, введя для них план по экспорту. Прозвучали советы — отбирать партбилеты у не справившихся. А в Минэкономразвития (МЭР) хотят отказаться от внятных стратегий, заменив их коротким «живым документом». Эксперты удивлены подобными инициативами министров и считают, что проблемы страны происходят как раз потому, что у нас нет действенной стратегии.

На Красноярском экономическом форуме чиновники озвучили сенсационные предложения. В отсутствие премьера и президента министры разговорились и попали в горизонтальную реальность, где они не просто сидят за общим столом и отчитываются каждый за себя перед начальником. Во-первых, было отмечено, что сейчас в России уникальная ситуация: никогда в стране одновременно не готовилось столько стратегий развития экономики, каждая из которых претендует на свое место в президентской программе-2018 (вероятно, имеется в виду, что нынешний заказчик этих стратегий — президент Владимир Путин — использует их в своей предвыборной аргументации во время выборов нового президента в 2018 году).

Минэкономразвития готовит план повышения темпов экономического роста до 2025 года, Центр стратегических разработок (ЦСР) Алексея Кудрина работает над программой стратегического развития России на период 2018–2024 годов. Параллельно Столыпинский клуб, возглавляемый бизнес-омбудсменом Борисом Титовым, разрабатывает свою «Стратегию роста». Есть еще проект стратегии от Торгово-промышленной палаты.

Глава Минэкономразвития Максим Орешкин и экс-министр финансов, глава Центра стратегических разработок Алексей Кудрин впервые сошлись в прямой дискуссии на Красноярском экономическом форуме. Они признали, что их стратегии конкурируют между собой, однако именно эта конкуренция, мол, и должна обеспечить в итоге высокое качество работы и идей. Правда, оказалось, что конкуренция эта на уровне междусобойчика, материалы

и идеи из одной стратегии свободно перетекают в другую. «Многие сотрудники МЭР работают в рабочих группах ЦСР, мы пользуемся и смотрим те материалы, которые нарабатывают коллеги. Мы в некоторой степени ведем параллельную работу, и это хорошо, потому что когда две фабрики идей, то общий пул идей, из которых потом можно будет собрать единое целое, становится гораздо больше и гораздо качественнее», — сказал Орешкин.

Впрочем, даже перерождение системы управления не станет гарантией, что стратегия ускорения роста будет реализована. Для начала ее надо просто понять, а, судя по спорам во время форума, ее не понимает не только бизнес, но и сами члены правительства.

«Я ничего не понимаю: в чем у правительства Россия экономическая повестка до 2025 года?» — спрашивал министр по делам открытого правительства Михаил Абызов.

И вот тогда Орешкин сделал, пожалуй, самое сенсационное, заявление — он предложил вообще отказаться от существующего формата стратегий развития России. «Стратегии в том виде, как мы это исторически понимаем — толстый документ по основным направлениям что и как делать, — с управленческой точки зрения неэффективный подход», — заявил глава МЭР. Вместо этого он предложил некий план, при подготовке принципов внедрения которого реализуются новые управленческие подходы, связанные с тем, что «план сам по себе должен быть «живым документом», — сказал Орешкин. Он пояснил, что будет некая стартовая версия плана, «но она будет постоянно жить, реагировать на изменения внешних условий, смотреть, как экономика реагирует на эти изменения, и иметь обратную связь». Он добавил, что к осени уже будут протестированы принципы нового подхода к управлению, которые впоследствии будут предлагаться на уровень правительства.

По мнению главы Минэкономразвития, важно выработать и правильные управленческие механизмы внедрения плана в жизнь. Один из таких механизмов неожиданно для многих предложил все тот же Абызов. Он призвал возродить в системе госорганов советскую практику ответственности за результат, когда чиновника исключали из КПСС и увольняли с работы за невыполненное важное поручение. «Ответственность за

результат в культуре российского госуправления отсутствует как класс уже многие десятилетия. В советское время все было четко и понятно, была ответственность за результат: не сдал завод вовремя – партбилет на стол, уволен! Мы потеряли эту систему с 1990-ми годами. Ее необходимо возродить», – сказал Абызов.

Вице-премьер РФ Аркадий Дворкович поддержал предложение, но предложил не рубить повинные головы чиновников за первую ошибку. «Конечно, не должно быть права на вторую и третью ошибки. Это перебор. Но на одну ошибку уж точно должно быть право», – сказал Дворкович.

Вспомнить времена СССР заставили идеи чиновников о директивном планировании экспорта. «Мы должны выгалакивать наши предприятия на экспорт. Одно из предложений Минэкономразвития – обязать участников программ господдержки системно экспортировать продукцию. По ряду инструментов мы уже это делаем», – объявил на форуме замглавы Минпромторга Василий Осмаков.

Об эффективности работы чиновничества привел конкретные цифры Алексей Кудрин. «Количество совещаний и поручений – как президентских, так и правительственных – за последние шесть лет выросло на 50%, но экономика не ускорила за этот период», – сказал Кудрин. По его словам, ЦСР провел оценку качества системы госуправления, в ходе которой выяснилось, что лишь 38% государственных служащих занимаются своими прямыми функциональными обязанностями. «В остальных случаях они занимаются каким-то тушением пожаров, имею в виду авралы, выполнение хаотичных поручений, которые идут от конкретной ситуации», – заявил глава ЦСР

Как известно, закон обратной силы не имеет, поэтому безнаказанными останутся те чиновники, кто не выполнил Стратегию-2020, впрочем, ее на всякий случай официально и не утверждали. Майские указы тоже уже нереально выполнить, и кто понесет за это ответственность, кто положит партбилет «Единой России» на стол? Неясно также, что стало с планом «модернизации» экономики. Вот на днях Дмитрий Медведев отчитывался о работе перед Госдумой и представил планы на будущее. Если раньше, еще в должности президента, Медведев говорил о концепции «четырёх «И»: институты, инфраструктура,

инновации и инвестиции, то теперь количество приоритетов развития сократилось до трех, а сами они поменялись: человеческий капитал, инфраструктура и безопасность. Как пишут блогеры, институты, инновации и инвестиции выпали из мейнстрима: инновации стали немодными, инвестиции невозможными, а институты неэффективными. Кстати, Орешкин тоже предложил свою трицу. По его мнению, российской экономике для дальнейшего развития необходимы три «П»: понятность, прозрачность и предсказуемость. На что тут же получил кучу вариантов в соцсетях, которые предлагают, например, обратить внимание на три «К»: кумовство, коррупцию, казнокрадство.

Как бы предвидя такие предложения, Кудрин отметил, что стратегия ЦСР в большей степени затрагивает сферы, которые не слишком широко отражены в плане Минэкономразвития. Среди них он назвал геополитические риски, реформу судебной системы, работу с правоохранительными органами и оценку преступности.

Программа ускорения роста Минэкономразвития предполагает 10 ключевых направлений для развития. Это в том числе налоговая политика, поддержка экспорта, формирование предсказуемых условий на макро- и микроэкономическом уровнях для бизнеса.

Однако резкое заявление Орешкина о кардинальном изменении в подходах к подготовке стратегий не осталось незамеченным в политической и бизнес-среде. На него, в частности, отреагировал бизнес-омбудсмен Борис Титов. «Тут налицо подмена понятий. Стратегия – это направление, смысл, ценности. Без направления никаких живых документов быть не может, может быть только суета. Алгоритм такой: сначала стратегия, в ее развитие – проекты, поддержанные «дорожными картами». Вот «дорожные карты» как раз и должны быть живыми, реагировать на меняющуюся ситуацию. А стратегии на то и стратегии, что они определяют главные цели, принципы и направления реформ. И меняться они не могут», – написал Титов на своей странице в Facebook.

Директор Института стратегического анализа Игорь Николаев солидаризируется с бизнес-омбудсменом. «Это категорически неправильно. Стратегия – это основополагающий документ, который описывает принципиальные вещи, без знания которых непонятно куда зайдешь, –

сказал он «НГ». – На недавнем Совете при президенте по стратегическому развитию и приоритетным проектам обсуждалась необходимость структурных изменений. В частности, чтобы решить проблему повышения производительности труда, глава МЭР предложил... создавать центры компетенции. А вот если бы рассматривать этот вопрос в рамках стратегии, то надо было бы учесть все факторы, влияющие на эту проблему: технические, технологические, факторы подготовленности кадров и их мотивации... На мой взгляд, сегодняшние проблемы страны происходят именно потому, что у нас нет действующей действенной стратегии», – сказал Николаев.

Анатолий Комраков



Обложить все: Минфин предложил вести налог на банковские вклады граждан

Ведомство готовит очередной фискальный сюрприз для россиян

Минфин готовит для граждан новый налоговый сюрприз. В ведомстве хотят, чтобы физлица платили НДФЛ с доходов по депозитам. Об этом сообщил заместитель министра финансов Илья Трунин, который как раз и отвечает за налоговую политику. Правда, сразу после того, как новость прозвучала на Красноярском экономическом форуме, Минфин ее частично дезавуировал, заявив, что это частное мнение докладчика. Но вся дискуссия не оставила сомнений в том, что налоговое новшество прорабатывается в правительственных кабинетах, а значит, имеет шанс реализоваться.

Илья Трунин в своем выступлении на форуме отметил, что не понимает, почему даже с зарплат ниже среднего – 10–20 тысяч рублей – удерживается налог на доход физических лиц, а если человек получает, к примеру, миллионный доход по процентам, то не платит с него ни рубля НДФЛ.

Звучит этот тезис, может быть, и разумно, но когда речь идет о налоговых новациях, дьявол всегда кроется в деталях. В частности, если

новый налог будет введен, то кто может дать гарантии, что коснется он только «жирующих» миллионеров, а не всех подряд обладателей банковских вкладов?

А «пожиться» на этом рынке Минфину явно есть чем. По данным Центробанка, на начало 2017 года объем депозитов физлиц во всех российских банках составлял 24 трлн рублей. Эта сумма, между прочим, превышает четверть отечественного ВВП. Нетрудно подсчитать, что если все эти 24 трлн обложить налогом по действующей ставке в 13%, то казна сразу пополнится на 3 трлн рублей — и федеральный бюджет перестанет быть дефицитным. Очень соблазнительный путь для финансового ведомства — но и весьма опасный.

Дело в том, что, как свидетельствуют данные ЦБ, темпы привлечения вкладов физлиц и так сильно «просели» в 2016 году без всякого дополнительного налогообложения: они составили лишь 4,2% за год против 25,2% в 2015 году или 26,7% в кризисный, 2009 год. То есть россияне, измученные непрерывным 28-месячным падением своих реальных доходов (согласно Росстату), и так крайне неохотно несут деньги в банки, а в случае их налогообложения и вовсе могут массово начать забирать те средства, что положили на депозиты ранее. Умозрительный финансовый выигрыш для казны может обернуться реальным крахом всей банковской системы.

Примечательно, что на этом фоне Минфин пытается заставить граждан вытаскивать свои сбережения из-под матрасов с помощью нового финансового инструмента — «народных облигаций», купонный доход по которым, к слову, ведомство предлагало не облагать НДФЛ. «МК» уже не раз рассказывал об особенностях новой бумаги, условиях ее функционирования и сопутствующих рисках. Добавим лишь, что первоначально эти ОФЗ предполагалось начать выпускать с 18 апреля, затем дату передвинули на 26 апреля.

Проблема в том, что большого интереса новые бумаги Минфина, задуманные как альтернатива традиционным банковским вкладам, пока не вызывают. Согласно недавнему опросу «Левада-центра», 85% респондентов не собираются их покупать, а более 60% опрошенных вообще о них ничего не знают. Готовность к покупкам выразили лишь 7% опрошенных.

В связи с этим возникает конспирологическая версия о том, что налоговый вброс от замминистра Трунина был не случайным. Может быть, тем самым Минфин намекал гражданам на то, что лучше бы им «бежать» из банков и вкладывать в «народные ОФЗ», которые могут за счет налогового освобождения оказаться более выгодными?

«Вполне возможно, что Минфин действительно таким образом пытается привлечь деньги населения в народные ОФЗ. Только это ему вряд ли удастся. Все-таки система страхования банковских депозитов складывалась годами, а ОФЗ — совершенно новый и неизвестный пока что инструмент для населения», — считает финансовый омбудсмен Павел Медведев.

Впрочем, Минфин разъяснил, что высказывания заместителя министра на Красноярском форуме — это пока что лишь его частное мнение. Сам Трунин сообщил, что Минфин пока не предлагает введение налога на проценты по депозитам официально, но, возможно, такие предложения возникнут в ходе налоговой реформы.

Роман Ткачук, старший аналитик «Альпари», отметил в разговоре с «МК», что данная инициатива замглавы Минфина вполне укладывается в тот логический ряд повышения фискального пресса, который на словах и на деле наблюдается в последнее время. Эксперт напомнил, что в прошлом году были увеличены налоги на добычу полезных ископаемых (НДПИ) и акцизы, а в этом — активно обсуждается увеличение налога на доходы физических лиц и налога на добавленную стоимость (НДС).

«Утешает в этих новациях пока только одно. Президент Путин пообещал, что повышения налогов до 2018 года не будет. Изменений в фискальной политике стоит ожидать только после президентских выборов. Так что еще года полтора для спокойной жизни у нас есть», — считает собеседник «МК».

Дмитрий Докучаев

ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС

ИЗВЕСТИЯ

Минпромторг

поможет

российским

экспортерам

осваивать новые

рынки

Ведомство создает специальный конъюнктурный центр

Министерство промышленности и торговли (МПТ) совместно с Российским экспортным центром (РЭЦ) в июне запускают Конъюнктурный центр, который будет бесплатно предоставлять качественную экспертизу российским компаниям для выхода на зарубежные рынки. Об этом «Известиям» рассказал первый заместитель министра промышленности и торговли Глеб Никитин.

Подробности проекта пояснил глава Российского экспортного центра (РЭЦ) Петр Фрадков. Центр поможет продвигать высокотехнологичную продукцию российских производителей за рубежом, а также обнулит затраты бизнеса на платную аналитику.

Сегодня российский бизнес, особенно из числа не крупного, не имеет возможности получить качественную экспертизу о потенциальных экспортных рынках. Изменить эту ситуацию и призван конъюнктурный центр (КЦ).

— Вот хочет компания поставлять в Аргентину, например, тележки. Центр делает анализ по Аргентине и по Латинской Америке в целом, оценивает потенциальный объем рынка — сколько там нужно тележек, будет ли рентабельной поставка их туда, какой будет пошлина, нужно ли пройти сертификацию, — объяснил Глеб Никитин «Известиям» логику работы новой структуры.

Конъюнктурный центр заработает в пилотном режиме уже с июня, добавил первый замминистра.

— Мы считаем, что у любой российской компании, которая хочет экспортировать продукцию, должен

быть доступ к аналитике по интересующим рынкам. Например, к информации относительно наличия или отсутствия торговых барьеров по конкретным продуктам, номенклатуре, типовому таможенному тарифу по региону и стране и так далее, — заявил он.

По словам Глеба Никитина, сейчас проводится последовательный анализ географических приоритетов по экспорту товаров, пока не зависящий от заявок экспортеров. После запуска создание базы данных будет опираться на запросы производителей.

КЦ будет сначала работать как подразделение Российского экспортного центра, уточнил замминистра, но специалисты в него будут привлечены также из аналитического центра при правительстве и центра внешней торговли при Минпромторге.

— Мы создадим таким образом особый класс людей, профессионалов в этой сфере. Сейчас у нас крайне мало внешнеторговых специалистов, сфокусированных на конкретные продукты, — подчеркнул Глеб Никитин.

Фактически центр будет состоять из базы данных и специалистов, у которых можно будет запросить очную консультацию по каждому продукту.

Генеральный директор РЭЦ Петр Фрадков пояснил «Известиям», что сервис сейчас только разрабатывается, но в тестовом режиме в сети он уже доступен.

— В системе уже имеется аналитика по странам, регионам и отраслям. Перед началом работы нужно зарегистрироваться в личном кабинете. Все зарегистрированные компании периодически проверяются в сервисе СПАРК для того, чтобы мы понимали, что работаем с «живым» экспортером или с компанией, которая действительно планирует экспортировать, — пояснил Петр Фрадков.

По его мнению, в КЦ будут обращаться прежде всего небольшие компании, ведь крупный бизнес уже имеет собственных аналитиков и присутствует на глобальном рынке.

Согласно опросам РЭЦ, более 50% экспортеров нуждаются в подобном центре. При этом более

60% запросов в РЭЦ касаются именно торговой аналитики и исследований рынка.

— Центр будет помогать малому бизнесу, который еще находится «в поиске себя», — добавил гендиректор РЭЦ.

Эксперты полагают, что инициатива поможет небольшим российским компаниям, которые производят высокотехнологичную продукцию. Заинтересованы в аналитике могут быть и поставщики высокоточного оборудования, деталей и комплектующих для промышленности и отдельных механизмов, а также поставщики плодовоовощной продукции, считает старший аналитик «Альпари» Анна Бодрова.

По словам директора группы корпоративных рейтингов АКРА Максима Худалова, цены на услуги по внешней аналитике сейчас высокие.

— Если России таким образом удастся создать аналог австралийского бюро сельскохозяйственной и ресурсной экономики ABARES, которое мониторит цены и баланс рынка на основных рынках экспорта австралийского сырья, выпускает их обзоры и прогнозирует основные показатели, причем на ежеквартальной основе и бесплатно, то это могло бы значительно сократить расходы российского бизнеса на подписку на платные источники информации, — уверен Максим Худалов.

По мнению Анны Бодровой, самая большая потенциальная проблема для центра — это сложность подготовки хорошей аналитики по каждой точке земного шара для нужд конкретной компании.

Бизнес позитивно оценивает инициативу Минпромторга. Первый вице-президент «Опоры России» Павел Сигал отметил, что в России достаточно много небольших компаний, которые обладают хорошим экспортным потенциалом, но нехватка аналитики не позволяет им выходить на внешние рынки. Позволить себе нанять консультантов или сотрудников с большим опытом внешнеэкономической деятельности они не могут, добавил Павел Сигал. Создание органа, способного решить эту проблему, по его мнению, — здравая идея, которая позволит

стимулировать экспорт для
небольших компаний.

Завершение формирования
конъюнктурного центра
Минпромторг планирует в июне.
Центр будет запущен в рабочем
режиме в 2018 году. В ведомстве
также уточнили, что в этом году вся
помощь компаниям будет
совершенно бесплатной, с 2018 года
часть информации станет платной,
но только чтобы КЦ стал
самоокупаемой структурой.

Мария Тодорова, Алина Евстигнеева

ОЦЕНКИ, ПРОГНОЗЫ, СТАТИСТИКА

НЕЗАВИСИМАЯ

Оценить успехи РФ не под силу даже нобелевскому лауреату

**Вместо рыночного капитализма
Россия за четверть века
выстроила госкапитализм для
своих**

Состояние российской экономики и ближайших стран красноречиво показывает неспособность их лидеров обеспечить долгосрочное благосостояние. Именно так воспринимают российскую экономику некоторые критически настроенные экономисты. Ведь даже несмотря на 25 лет, эти страны не смогли эволюционировать до статуса «нормальной» рыночной экономики. Вместо этого за четверть века Россия возвела достаточно успешный «госкапитализм для своих».

Лауреат Нобелевской премии по экономике, профессор Колумбийского университета Джозеф Стиглиц относится к ярким критикам либеральных реформ в России. Ранее он активно критиковал особенности проведения приватизации в России в 1990-х годах. Сейчас же, спустя почти 25 лет после краха СССР и начала либеральных реформ на постсоветском пространстве, экономист приходит к неутешительным выводам.

В частности, рассказывает Джозеф Стиглиц в своей статье, опубликованной во французской газете Echos, и российские лидеры, и лидеры соседних с ней стран оказались не слишком эффективными управленцами в вопросах стимулирования долгосрочного экономического роста. «Россия когда-то была одной из двух мировых сверхдержав, а сейчас ее ВВП равен примерно 40% ВВП Германии и едва превышает 50% ВВП Франции. А по продолжительности жизни Россия находится на 153-м месте в мире, сразу за Гондурасом и Казахстаном», – обращает внимание Стиглиц. Другой вопрос – насколько

правомерно в принципе сравнивать рыночные экономики с плановыми.

По уровню душевого дохода Россия сейчас на 73-м месте в мире (по паритету покупательной способности), значительно уступая бывшим странам – сателлитам СССР в Центральной и Восточной Европе, продолжает нобелевский лауреат. «Страна также лишилась и промышленности: подавляющая часть ее экспорта приходится на природные ресурсы», – говорится в статье. В итоге, заявляет экономист, Россия так и не стала страной с «нормальной» рыночной экономикой, а стала своеобразной разновидностью госкапитализма для своих.

Конечно же, соглашается Стиглиц, после 70 лет коммунизма переход к демократической, рыночной экономике не мог быть простым. «Но поскольку у демократического, рыночного капитализма имелись преимущества по сравнению с системой, которая тогда развалилась, предполагалось, что экономика начнет процветать, а граждане начнут требовать расширения своих прав», – рассказывает он.

Однако что-то в результате пошло не так. По мнению Стиглица, на Россию негативно повлиял «порочный вашингтонский консенсус». В частности, продолжает он, влияние консенсуса выразилось в сильнейшем акценте на приватизации, «который сделали реформаторы, не обращая внимания на то, как именно она происходила». «Скорость была важнее всего остального – в частности, построения институциональной инфраструктуры, которая необходима для нормальной работы рыночной экономики», – напоминает нобелевский лауреат.

И сегодня, когда прошло уже более 25 лет после начала процесса перехода к рыночной экономике, те, кто утверждал, что сам факт появления права на частную собственность приведет к повышению спроса на соблюдение принципов верховенства закона, должны признать, что они ошибались, советует Стиглиц. «Россия и многие другие страны, вступившие в переходный период, отстают от развитых стран еще больше, чем раньше. В некоторых из этих стран ВВП сейчас ниже, чем был в начале процесса», – подчеркивает он.

В итоге ошибочные идеи, даже с самыми лучшими намерениями, могут иметь очень серьезные последствия, резюмирует эксперт.

Заметим, это не первое подобное заявление экономиста. Нобелевский лауреат является одним из ярких критиков «вашингтонского консенсуса», под которым подразумевается тип макроэкономической политики конца XX века, рекомендованный Международным валютным фондом (МВФ) и Всемирным банком для стран, испытывающих финансовый и экономический кризис. По мнению Стиглица, проведение такой политики в ряде развивающихся стран было ошибкой. В свою очередь, те страны, которые не стали слепо следовать «рецептам МВФ», смогли извлечь для себя выгоду.

Китай, который отказался от стратегии быстрой приватизации и не использовал многие другие элементы «вашингтонского консенсуса», смог добиться «беспримечных экономических успехов». «С этими (российскими и др.) провалами, – говорил ранее экономист, – контрастируют огромные успехи, достигнутые Китаем, который сумел выстроить собственный путь перехода, не используя чертежей и рецептов западных консультантов».

Говоря о российских реалиях, нобелевский лауреат критиковал поспешность приватизации в России. По мнению Джозефа Стиглица, российское руководство в эпоху Ельцина сделало две основные ошибки в области экономической политики. Одна из которых – создание стимулов, которые вели скорее к изъятию прибыли, чем к достижению благосостояния. Другая же состояла в том, что не были использованы те немногие позитивные достижения, которые оставила после себя коммунистическая эпоха. «Это касается демонтажа принципа равенства. Исчезновение среднего класса, место которого заняли олигархи, а также тот факт, что миллионы людей оказались в нищете, усложнили создание демократического общества», – отмечал он в начале в 2000-х.

Утверждение же экономиста о том, что последние 25 лет фактически прошли для российской экономики впустую, российские эксперты восприняли скептически.

К примеру, по уровню госучастия российская экономика в целом соответствует большинству континентальных экономик, считает директор Института политических исследований Сергей Марков. «По степени огосударствления среди нефтегазовых экономик Россия выглядит даже скромнее. Никто же не считает Мексику или Бразилию странами с нерыночной экономикой, хотя там нефтегазовый сектор принадлежит государству», — отмечает эксперт.

Сегодня примеров стран с полноценной рыночной экономикой фактически и нет, спорит директор Института проблем глобализации Михаил Делягин. Что же касается критики рецептов МВФ, то, по мысли экономиста, у Запада фактически изначально не было цели действительно построить в РФ полноценные рыночные отношения.

Вместе с тем нельзя говорить о том, что в России не были созданы рыночные институты — нет, они есть и работают. «Другой вопрос, что российская экономика пока еще остается в классе развивающихся экономик, а в работе рыночных институтов наблюдаются свои перекосы», — уточняет руководитель направления «Финансы и экономика» Института современного развития Никита Масленников. К одним из таких перекосов можно отнести разрастание госсектора. «И речь идет не только о ГУПах и МУПах, но и о компаниях с частичным госучастием», — продолжает экономист, напоминая, что доля госсектора приближается к 70%.

«Такая доля государства в экономике ведет к другим негативным тенденциям. Это и сокращение или даже искажение конкуренции, высокая доля неэффективных трат, а также коррупционные проявления», — перечисляет Масленников.

Схожая тенденция наблюдается и в соседних с РФ странах. «Более менее рыночно выглядит сегодня Казахстан. Но и его можно считать полноценно рыночным лишь формально — внутриполитический тип страны больше соответствует авторитарному режиму, что тормозит экономический потенциал», — считает эксперт. Вызывает сомнение и позиция Украины. «Страна конечно пытается перестроиться и быть более похожей на понятный рыночный режим. Но пока эти перспективы не слишком очевидны», — рассуждает он.

Ольга Соловьева

газета.ru

Российской

экономике нужна

шоковая терапия

Эксперты ВШЭ: оживления экономики нет, в России — стагнация

Чиновники смотрят на экономическую ситуацию в России излишне оптимистично, считают эксперты «Центра развития» ВШЭ. Ее скорее следует характеризовать как стагнацию, а не оживление, как преподносят в правительстве. Эксперты полагают, что оживить экономику можно будет только «шоковыми методами».

«Несмотря на оптимизм части российских чиновников высокого ранга, ситуацию в российской экономике следует характеризовать как стагнацию, а не оживление. Об этом говорят и опросы, и динамика инвестиций, и поведение фондового рынка», — пишут эксперты «Центра развития».

При этом в последнее время чиновники словно устроили гонку, кто сделает наиболее оптимистичный прогноз.

Например, в феврале первый вице-премьер Игорь Шувалов заявил, что российская экономика находится в процессе выздоровления. И хотя она еще «не выписана из больницы», но ситуация явно улучшилась, комментировал он.

В апреле глава Минэкономразвития Максим Орешкин сказал, что экономика вошла в новую стадию роста. «Если посмотреть на цифры начала года — потребление электроэнергии растет на 2%, грузооборот — на 4–6%», — сказал чиновник. По его мнению, рост экономики в 2017 году «будет неплохим». Согласно прогнозу Минэкономразвития, в этом году ожидается рост ВВП на 2%. На те же 2% должно вырасти и промышленное производство.

Премьер-министр Дмитрий Медведев недавно сообщил президенту Владимиру Путину, что «правительство выходит с неплохими оценками современного состояния российской экономики». При этом, выступая 19 апреля в Госдуме, он допустил, что уже к концу текущего года страна сможет вернуться в категорию стран с инвестиционным рейтингом.

Вместе с тем россияне начинают активнее тратить. Число выданных кредитов на покупку потребительских товаров в России в январе-феврале 2017 года возросло

на 21,9% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составило 1,97 млн, сообщило недавно Национальное бюро кредитных историй (НБКИ).

Как свидетельствуют данные холдинга «Ромир», относительно февраля общие расходы россиян на товары повседневного спроса возросли в марте сразу на 9%, что оставляет далеко позади месячную инфляцию в 0,1%. Как считают эксперты «Ромир», на фоне внушительного роста расходов в марте при почти неизменном среднем чеке «можно говорить о том, что россияне вновь вернулись к активному шопингу».

Некоторые основания для оптимизма у чиновников и населения действительно есть.

По данным Росстата, экономика вернулась к росту в четвертом квартале 2016 года — ВВП увеличился на 0,3% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года. Как сообщила в своем недавнем отчете Росстат, промпроизводство в марте этого года выросло на 0,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Индекс деловой активности (PMI) в обрабатывающем секторе России в марте составил 52,4 пункта, свидетельствовали данные исследования IHS Markit. Оптимизм «производственников» достиг 22-месячного максимума, пояснял экономист компании IHS Markit Шиаан Джонс.

Однако эксперты не считают эти данные достаточными для оптимизма.

Хотя ВВП во втором и четвертом кварталах прошлого года действительно рос, но настолько незначительно (около 0,1% прироста в каждом из кварталов), что это нельзя считать оживлением, скорее это стагнация, пишут аналитики «Центра развития».

О том, что ситуация в российской экономике далека от благополучия, свидетельствует и динамика фондовых индексов. Например, рублевый индекс ММВБ в апреле этого года по сравнению с концом прошлого года снизился более чем на 9%, а долларový индекс РТС — более чем на 3%, отмечают эксперты.

Иллюзорной оказалась и динамика инвестиций компаний в основной капитал. Хотя в целом по итогам прошлого года темпы их падения замедлились примерно в 10 раз по сравнению с 2015 годом, составив минус 0,9%, в четвертом квартале прошлого года, когда компании снизили инвестиции в основной капитал на 0,6% к

прошлому году, стало очевидно, что эта радость преждевременная.

«В 2016 году были 29 секторов-аутсайдеров по динамике инвестиций. В числе прочих в этом списке почти все отрасли, ориентированные на производство инвестиционных товаров и услуг», — отмечают эксперты.

В частности, по данным «Центра развития», в 2016 году сильно упали инвестиции в розничной торговле (-2,4%), здравоохранении (-8,9%), образовании (-22,6%), производстве машин и оборудования (-35,2%).

«При этом образование было одним из немногих секторов, где в 2016 году падение инвестиций было сильнее, чем в 2015 году, приобрел характер инвестиционной катастрофы (наряду с производством стройматериалов, кокса и нефтепродуктов, кожаных изделий и обуви)», — отмечают эксперты «Центра развития».

Главный экономист БКС Владимир Тихомиров считает, что рост экономики возможен в ближайшие годы на уровне не более 1%.

«Ни о каких 2% и более, я считаю, речь идти не может.

Негативная динамика, например, наблюдается у строительства и розничной торговли», — говорит он. Россия живет в условиях относительно высоких ставок по кредитам и инфляции, и долгосрочные кредиты практически недоступны для предпринимателей.

«Надо активнее бороться с инфляционными ожиданиями, снижать ставки по кредитам», — убежден экономист.

Чтобы выйти из рецессии, нужны меры достаточно неожиданные и носящие в себе характер «позитивного шока», говорит в свою очередь заместитель директора института «Центр развития» НИУ ВШЭ Валерий Миронов.

«Наша экономика испытала шок, когда произошла девальвация рубля на фоне роста цен на нефть. Чтобы она выздоровела, нужно также применять шоковую терапию: убрать все бюрократические барьеры, мешающие открытию новых производств и предприятий, и реформировать судебную систему», — говорит он. В частности, по мнению эксперта, нужно отменить преследование по ряду экономических статей.

Одна из главных проблем российской экономики — очень сильная зависимость от нефтяных котировок, и нынешняя на первый взгляд положительная динамика

вызвана в большой степени ростом цен на энергоносители, говорит в свою очередь доцент МГИМО Алексей Михеев.

«Если рассматривать общую картину, то становится понятно, что фундаментальных сдвигов на самом деле нет. И это очень опасная ситуация, поскольку в последние годы у чиновников был мощный инструмент в виде резервных фондов, которые существенно сократились, а в будущем, если цены на нефть пойдут вниз, масштаб проблемы будет несоизмеримо больше», — отмечает эксперт.

По мнению Алексея Михеева, жизненно важно в ближайшее время стимулировать деловую активность.

«Инвестиции компаний из cash-flow в последнее время несколько выросли. Это говорит о том, что предпринимательское сообщество продолжает верить в возможность изменений к лучшему. Поэтому критически важно, чтобы действия властей соответствовали этим ожиданиям», — резюмирует эксперт.

Наталия Еремина, Анна Комарова

ИЗВЕСТИЯ

Жизненно важные

лекарства

подорожали

незначительно

Цены на них за год выросли всего на 2%, сообщает Минздрав

Минздрав зафиксировал восьмикратное снижение темпа роста цен на жизненно необходимые и важные лекарственные препараты (ЖНВЛП). За 2016 год их стоимость поднялась только на 2%, тогда как годом ранее рост составил 9%. Такое снижение чиновники считают результатом проводимой государством политики. При этом цены на остальные лекарства, по данным ведомства, за год выросли на 7,4%. Это следует из материала Минздрава, представленных в ФАС для доклада о состоянии конкуренции в России.

«В результате сравнительного анализа динамики средних цен на лекарственные препараты, включенные в перечень ЖНВЛП, относительно предшествующего календарного периода было установлено, что в течение 2016 года

в различных сегментах фармацевтического рынка установлена тенденция существенного снижения темпов роста цен на указанные лекарственные препараты», — сказано в материалах ведомства.

В документе также уточняется, что розничные цены на ЖНВЛП в январе 2017 года по сравнению с декабрем 2015-го выросли на 2%, в то время как рост цен в январе 2016 года по сравнению с декабрем 2014-го составлял 9%.

Менее всего ускорился рост цен на импортные ЖНВЛП: 0,8% в январе 2017-го по отношению к декабрю 2015 года (тот же показатель в январе 2016-го составил 2,2%). Стоимость отечественных жизненно важных лекарств с декабря 2015 по январь 2017 года выросла на 4,2%. Это в 4,5 раза медленнее, чем за аналогичный период годом раньше (19,1%).

Чиновники также проанализировали темпы роста цен на препараты, разбив их на категории в зависимости от цены. Лекарства стоимостью до 50 рублей к январю 2017 года подорожали на 2,2% (к январю 2016-го — на 16,2%), от 50 до 500 рублей — на 2,1% (7% в 2016 году), свыше 500 рублей — на 1,5% (2,7% в 2016 году).

По данным Минздрава, существенное влияние в замедлении темпов роста цен на ЖНВЛП оказало госрегулирование. Стоит отметить, что снижение цен было зафиксировано только в этой группе препаратов.

«Розничные цены на препараты, не включенные в перечень ЖНВЛП, повысились в 2016 году в среднем на 7,4%, в том числе в разрезе ценовых категорий: стоимостью до 50 рублей — на 18,6%; стоимостью от 50 до 500 рублей — на 8,6%; стоимостью свыше 500 рублей — на 4,3%», — сказано в материалах к докладу Министерства здравоохранения.

Генеральный директор сети аптек «Ригла» Александр Филиппов согласен с выводами чиновников о стабилизации цен на ЖНВЛП благодаря госполитике. Эксперт отметил, что на спрос это не повлияло, потому что покупательская способность россиян по-прежнему остается невысокой.

— Да, можно сказать, что эта группа стала доступнее для покупателей. Тем не менее спрос не увеличился. Более того, рынок этих препаратов не растет, теряет «в упаковках», — заявил он.

Исполнительный директор некоммерческого партнерства «Аптечная гильдия» Елена Неволлина отметила, что «снижение темпов роста распространилось только на те препараты, которые закупаются за счет государства».

— Что касается аптечного сегмента, то для дальнейшого снижения сегодня нет резервов, — пояснила Елена Неволлина.

По данным Росстата, в марте 2017 года было зафиксировано снижение цен на медикаменты, в том числе из перечня ЖНВЛП. Так, за первый весенний месяц препарат дротаверин, более известный как но-шпа, подешевел на 1,2%, а панкреатин — на 0,8%.

Элина Хетагурова, Алсу Менибаева

ИЗВЕСТИЯ

Россияне поверили в скорую стабилизацию

Треть граждан страны ожидают улучшения состояния экономики уже в этом году

Доля россиян, которые в ближайшем будущем ожидают стабилизации в экономике, в марте выросла до 32,4%. Об этом свидетельствуют данные опроса РАНХиГС, с которым ознакомились «Известия». В марте 2015-го в нее верило всего 24% респондентов, весной прошлого года — 20%. Основные причины — это замедление инфляции с двузначных значений до минимума в 4%, укрепление курса рубля и улучшение бюджетной ситуации в регионах, указывают эксперты. Вслед за отскоком основных макроэкономических показателей российские и международные экономисты ожидают улучшения и ситуации с бедностью.

По данным опроса РАНХиГС, доля сограждан, которые ожидают улучшения ситуации в экономике, выросла за год с 7,6 до 13,1%. Доля пессимистов, которые считают, что спад в экономике продлится один-два года, сократилась с 42 до 29%. Примечательный факт: в самом начале вхождения в рецессию в начале 2015-го значительная доля россиян надеялась на скорое прохождения неблагоприятной ситуации, отмечают эксперты РАНХиГС. Однако быстро справиться с кризисом, как в 2009 году, не удалось — экономика

начала приходить в себя лишь во второй половине 2016-го.

Экономическая ситуация по основным индикаторам стабилизировалась, отметили ранее главы Минфина, Минэкономразвития и Банка России. Инфляция с 12,9% снизилась до исторического минимума в 4,2%, курс рубля укрепился до уровней середины 2015 года, дефицит бюджетов регионов снизился в 14 раз — до 12 млрд рублей, ВВП РФ уже в этом году покажет рост, а в перспективе трех лет рост должен превысить среднемировое значение.

Вслед за успехами на макроуровне ситуация должна улучшиться на микроуровне, рассчитывают эксперты. Пока уровень бедности всё еще сохраняется на уровне предыдущего года: 13,5% в 2016-м по сравнению с 13,3% в 2015-м (официальные данные Росстата). Примечательно, что Минтруд и Минэкономразвития не определились, кто из ведомств отвечает за этот показатель, — пресс-службы обоих министерств отказались комментировать рост бедности на 0,2%. При этом в Минтруде рекомендовали обратиться с этим вопросом в Минэк, а в ведомстве Максима Орешкина — в ведомство Максима Топилина.

По словам заведующей лабораторией Института социального анализа и прогнозирования РАНХиГС Елены Гришиной, уровень бедности — это показатель с накапливаемым эффектом, он начнет выправляться в течение нескольких лет.

— Консервативный прогноз на этот год — уровень бедности населения не будет расти. Но о существенном снижении доли населения, чьи доходы ниже прожиточного минимума, пока говорить преждевременно. Должно пройти время — не один и не два года — с учетом того, что экономика страны будет расти, — отметила Елена Гришина.

С этим согласен и руководитель направления «Финансы и экономика» Института современного развития Никита Масленников.

— Причины роста уровня бедности совершенно понятны — это серьезное падение реальных доходов и пенсий. Если сравнить с 2013 годом, то они отстают на 8–10%. Сейчас мы видим небольшую тенденцию к сокращению разрыва. Если сравнить I квартал 2017 года с аналогичным периодом 2016 года, то этот показатель в плюсе на 1,5%, — отметил Никита Масленников.

По прогнозам Всемирного банка, ситуация в ближайшее время будет улучшаться. В докладе об экономике

России за ноябрь 2016 года отмечается, что уровень бедности в 2017 и 2018 годах, по прогнозам, составит 12,2 и 11,8% соответственно.

«Номинальные доходы у большей части населения будут расти быстрее, чем прожиточный минимум, что позволит большему числу людей преодолеть бедность», — отмечается в докладе.

Это станет возможным благодаря замедлению инфляции и ускорению роста зарплат по мере восстановления экономики.

Сергей Фиш, Анна Ивушкина



Россия вошла в тройку лидеров по военным расходам, потеснив саудитов

Общий объем расходов на нужды обороны в мире составил \$1,69 трлн. Россия вошла в тройку стран с самыми большими военными расходами, уступив только Соединенным Штатам и Китаю. Такие данные приводятся в докладе Стокгольмского международного института исследований проблем мира (СИПРИ).

В документе отмечается, что в минувшем году общие затраты на военные нужды в мире увеличились на 0,4 процента по сравнению с 2015 годом и составили 1686 миллиардов долларов, передает ТАСС.

Лидером в этой области являются Соединённые Штаты, потратившие на вооружение 611 миллиардов долларов. Таким образом военный бюджет американцев увеличился на 1,7%.

Вторую строчку рейтинга сохранил за собой Китай. Расходы Поднебесной на вооружение выросли на 5,4% и составили 215 миллиардов долларов.

На третье место, по данным СИПРИ, вышла Россия, отеснив с него Саудовскую Аравию. Российский бюджет потратил в 2016 году на оборону 69,2 миллиарда долларов, что на 5,9% больше, чем годом ранее.

А вот Саудовская Аравия сократила ассигнования на военные нужды практически на 30% — до 63,7 миллиардов долларов, и заняла в этом рейтинге четвёртую строчку.

Наибольшее падение расходов на вооружение продемонстрировали нефtezависимые страны. Исследователи связали это с падением мировых цен на «черное золото». Наряду с Саудовской Аравией расходы на вооружения снизили Венесуэла (-56%), Южный Судан (-54%), Азербайджан (-36%), Ирак (-36%).

Авторы доклада отмечают, что с 2007 года Россия увеличила затраты на армию на 87%. В прошлом году военные расходы составляли 5,3% от ВВП. Это является самым высоким показателем по отношению к валовому продукту за все время существования независимой России и седьмым из числа самых больших во всем мире.

Анастасия Власова

БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ

Коммерсантъ® Керченский мост встраивают в электросхему

Чиновники и энергетики ищут способы его энергообеспечения

Как стало известно "Ъ", сегодня на совещании в Минтрансе будет поднят вопрос энергообеспечения Керченского моста. По графику проекта постоянную схему на базе "Кубаньэнерго" нужно запустить до конца 2018 года, однако, по данным "Ъ", недавние изменения в ней привели к сдвигению сроков. Но временная схема энергоснабжения через "Таманьнефтегаз" проработает только до конца 2019 года. Чиновники называют ситуацию стандартным рабочим процессом и обещают снять разногласия, иначе к моменту запуска автомобильного движения в 2018 году мост может не иметь постоянного энергоснабжения, а в начале 2020 года вообще остаться без света.

Как рассказал "Ъ" источник, близкий к Минтрансу, сегодня там должно пройти совещание по вопросу подключения железнодорожных подходов к Керченскому мосту к "Кубаньэнерго" не позднее четвертого квартала 2018 года.

В ФКУ "Упрдор Тамань", которое выступает госзаказчиком проектирования и строительства моста, "Ъ" пояснили, что сейчас энергообеспечение проекта полностью автономно и осуществляется от мобильных дизельных установок. К лету, когда планируется выход на пиковую нагрузку, должно быть организовано подключение к существующей подстанции "Волна" (принадлежит ЗАО "Таманьнефтегаз", которое входит в группу ОТЭКО). Предполагается, что она обеспечит стройку электричеством до декабря 2019 года. Все оборудование для запуска схемы готово, завершается юридическое оформление перераспределения части мощности (необходимые для стройки 10 МВт).

По оценкам ФКУ, потребность энергоснабжения моста на время эксплуатации составляет 6 МВт, еще около 4 МВт — нагрузка, связанная с обеспечением транспортной и общественной безопасности. По

проекту постоянная схема энергоснабжения выглядит так: мост должен быть присоединен к сетям "Кубаньэнерго" через подстанцию 220 кВ "Порт" к подстанции моста 35 кВ "Мост-1".

Тарифы уже утверждены, затраты включены в смету строительства моста, подчеркнули в ФКУ, уточнив, что плановый срок постоянного подключения — осень 2018 года.

Проект реализуется в рамках программы развития энергосистемы Таманского полуострова, стартовавшей осенью 2014 года. Инфраструктуру строит "Кубаньэнерго" в рамках своей инвестпрограммы. Основные объекты — обеспечение энергоснабжением железнодорожных подходов к Керченскому мосту (93,5 МВт), а также сухогрузного района порта в Тамани (92,29 МВт). Возврат инвестиций запланирован за счет стоимости техприсоединения пользователей.

Энергоснабжение Керченского моста запроецировано через подстанцию "Порт" на 220 кВ, которую должно построить "Кубаньэнерго". По данным источника "Ъ", близкого к проекту, схема согласована осенью 2015 года и прошла Главгосэкспертизу. Затраты по ней — 539,9 млн руб., плановый срок подключения — октябрь 2018 года. В феврале, пояснил собеседник "Ъ", "Кубаньэнерго" и мостостроители завершали работы по оформлению договора на техприсоединения. Но в начале марта Минтранс решил изменить схему (см. "Ъ" от 20 марта). В рамках первого этапа теперь планируется обеспечить электроэнергией железнодорожные подходы к Керченскому мосту, а затем за счет частных инвесторов — сухогрузный порт Тамань и мост (см. "Ъ" от 6 апреля). Источник "Ъ" уточнил, что второй этап намечен только на 2020 год.

Однако изменение схемы вызвало вопросы у "Таманьнефтегаза": компания приостановила работу по временному подключению моста, потребовав гарантий отключения проекта от своей подстанции 31 декабря 2019 года, рассказывает собеседник "Ъ". В то же время, добавляет другой источник "Ъ", "Кубаньэнерго" уже заявило о необходимости корректировки

комплексного проекта, что может увеличить срок подключения электроснабжения даже для железнодорожных подходов на девять месяцев, то есть до октября 2019 года. Кроме того, по словам собеседника, теперь предполагается строить подстанцию "Порт" в усеченном варианте с расчетом только на нагрузки железных дорог.

В ОТЭКО, "Кубаньэнерго" и его материнских "Россетях" отказались от комментариев. В Минэнерго подтвердили "Ъ", что в рамках "оптимизации схемы и снижения затрат по договорам техприсоединения" разработан вариант, позволяющий на первом этапе обеспечить электроснабжение железнодорожных подходов, затем — порта Тамань путем "реализации проектной схемы в два этапа". В Минтрансе заверили, что "строительство моста обеспечено электроснабжением в полном объеме". Сроки ввода объекта в эксплуатацию неизменны: начало движения автомобилей запланировано на декабрь 2018 года, поездов — декабрь 2019 года. В министерстве добавили, что "участники инфраструктурных проектов на Таманском полуострове, в том числе "Кубаньэнерго", ведут уточнение и взаимоувязку проектных решений в постоянном режиме с 2014 года, что является стандартным рабочим процессом". Подтвердить или опровергнуть факт проведения совещания вчера вечером в Минтрансе не смогли.

В то же время источник "Ъ", близкий к Росавтодору, утверждает, что отсутствие постоянного энергоснабжения не позволит запустить движение автомобилей по мосту в 2018 году. Во-первых, может быть нарушена работа эксплуатационных и автоматизированных систем управления дорожным движением и транспортной безопасности, во-вторых, пересмотр инвестпрограммы "Кубаньэнерго" и заключение новых договоров потребует времени. По словам собеседника "Ъ", мостостроители рассматривали вариант подключения к подстанции "Таманьнефтегаза" на постоянной основе, но эта схема может быть реализована не ранее 2022 года с удорожанием сметы минимум на 1,7 млрд руб.

Владимир Скляр из "Ренессанс Капитала" отмечает, что юг России

считается энергодефицитным, при этом большой объем мощностей уже забирает на себя энергомост в Крым. Однако 10 МВт — ничтожная величина даже в масштабах региона, уточняет эксперт. Временным решением, по его мнению, может быть использование мобильных ГТЭС, которые принадлежат "Россетям", а в долгосрочной перспективе необходимо расширять сети.

Анастасия Веденеева

ИЗВЕСТИЯ

В России создается сервис аренды самолетов с экипажем

Глава ГТАК Сергей Храмагин — об интересе иностранных авиакомпаний к «Суперджетам», перспективах модернизированной версии Ил-114 и развитии вертолетного направления

Государственная транспортная лизинговая компания (ГТАК) увеличила в 2016 году объем лизингового портфеля на 71 млрд рублей. Одним из основных драйверов рекордного для компании роста стал авиационный сегмент.

Генеральный директор ГТАК Сергей Храмагин рассказал «Известиям» о споре на аренду самолетов «Сухой Суперджет 100» (SSJ-100), перспективах проекта Ил-114, назвал первых получателей вертолетов для санитарной авиации и впервые объявил о работе по созданию инструмента «мокрого лизинга».

— С какими результатами ГТАК закончила 2016 год и на чем вы намерены сосредоточить свои усилия в этом году?

— В 2016 году мы сконцентрировали внимание на капиталоемких сегментах лизингового бизнеса: авиационной промышленности, железнодорожном и водном транспорте. Это позволило нам стать лидерами отечественного лизингового рынка по объему нового бизнеса. Суммарный лизинговый портфель ГТАК на начало года составил 337 млрд рублей, а объем нового бизнеса за 2016 год превысил 122 млрд рублей.

На недавней встрече с президентом министр транспорта

Максим Соколов отметил, что общий объем инвестиций ГТАК в развитие транспортного комплекса превысил уже 300 млрд рублей, при этом мультипликатор по отношению к бюджетным инвестициям — один к четырем.

На 2017 год в наших планах поставка 16 самолетов SSJ-100, передача в аренду пяти самолетов локализованного производства А-410, поставка 29 вертолетов производства казанского и улан-удэнского заводов для обеспечения санитарной авиации в труднодоступных регионах России.

— Какие у вас ожидания на этот год в отношении новых контрактов на поставку «Суперджетов»?

— Все самолеты, планируемые к поставке по договорам с «Гражданскими самолетами Сухого», заключенным в 2015 и 2016 годах, уже закреплены за эксплуатантами. Количество заявок интересантов на SSJ-100 превышает наши текущие возможности по поставкам. Спрос исходит и от региональных компаний внутри страны, и от авиакомпаний стран СНГ, и от иностранных компаний. У нас есть опцион на покупку еще 28 самолетов, из которого мы на данный момент реализовали только четыре единицы. Вопрос о реализации опциона и продлении программы остается в стадии рассмотрения. Мы планируем, что программа будет расширена на международные рынки, и в этом помогут серьезные компетенции ГТАК по техническому обслуживанию и постпродажам SSJ-100. К тому же у ГТАК есть европейская лизинговая «дочка» — GTLK Europe, которая позволяет нам организовывать финансирование международных лизинговых сделок.

— Что вы думаете о новых проектах отечественного авиапрома — МС-21, Ил-96-400М и Ил-114? Планируете заниматься их продвижением на рынке?

— Нам как компании, развивающей все направления авиации — магистральные и региональные самолеты, вертолеты и малую авиацию, — интересны все отечественные разработки: и Ил-96-400М, и Ил-114, и МС-21.

Но на сегодня наибольшую перспективу мы видим в проекте Ил-114. Это коммерческий самолет, который будет востребован на рынке. Как основной участник кампании по продвижению этой машины мы глубоко интегрированы с Минпромторгом и будущими эксплуатантами в части формирования технического облика самолета.

Важно, что в программе продвижения на рынок самолета Ил-114 уже сейчас заложены и поддержка лизинга, позволяющая предложить льготную ставку на продукт, и расходы на организацию системы постпродажного обслуживания, которые, кстати, сопоставимы с затратами на разработку машины. То есть мы видим комплексный подход к программе.

— Как продвигается проект локализации самолетов А-410?

— На текущий момент наша компания обладает самым большим лизинговым парком А-410 в России. Мы очень хорошо понимаем потребителя этих самолетов и особенности их эксплуатации. В конце прошлого года в рамках очередного этапа докапитализации мы заказали пять самолетов А-410 с поставкой в 2017 году, которые будут произведены уже на территории РФ — заводе УЗГА в Екатеринбурге. Мы видим спрос на эти машины, первый самолет планируем передать в сентябре этого года «Хабаровским авиалиниям».

— Какие задачи стоят в части лизинга вертолетов — нового для компании направления?

— В 2017 году мы приступили к активному развитию бизнеса в вертолетном сегменте. И в общем-то видим очень большой интерес на рынке к обновлению парка, где средний возраст составляет порядка 30–40 лет.

В первую очередь стоит сказать про приоритетный проект развития санитарной авиации.

В конце прошлого года ГТАК получила из бюджета 3,8 млрд рублей на закупку 29 вертолетов — шести «Ансатов» и 23 Ми-8. Оставшиеся деньги — порядка 5 млрд рублей — планируем привлечь до конца года за счет кредитов крупнейших российских банков. По программе SSJ-100 наш основной партнер — Газпромбанк, открывший под проект кредитную линию на 30 млрд рублей. Сейчас мы выбираем партнера для реализации вертолетной программы.

Первый этап приоритетного проекта по развитию санитарной авиации в труднодоступных регионах предусматривает, что в этом году все 29 вертолетов, оснащенных медицинскими модулями, будут переданы в финансовый лизинг эксплуатантам на срок 10 лет. Первый «Ансат» будет передан «Русским вертолетным системам» для выполнения полетов санитарной авиации в Волгоградской области уже в апреле.

Отмечу, что только в рамках этой программы мы фиксируем дефицит вертолетов на рынке.

— Вы не рассматриваете возможность предложить российским и зарубежным авиакомпаниям широко используемый по всему миру инструмент «мокрого лизинга» — аренду самолетов вместе с экипажами?

— Сегодня российские авиакомпании редко используют «мокрый лизинг»: крупным игрокам рынка зачастую достаточно своего парка, а небольших перевозчиков пугает отсутствие устоявшейся практики. Вместе с тем мы видим, что интерес к продукту растет. Потенциальные эксплуатанты новой техники, стремясь минимизировать риски волатильности стоимости обслуживания самолета, подбора и обучения персонала, с большим интересом относятся к «мокрому лизингу».

Возможность предложить такой продукт завязана на серьезную интеграцию с обслуживающими самолет организациями и авиакомпаниями, предоставляющими экипаж. Сейчас ГТАК работает в направлении создания инструмента «мокрого лизинга».

— Уделяется ли внимание лизинговой компанией развитию системы сервисной поддержки эксплуатантов авиационной техники?

— Конечно. Эксплуатантов очень беспокоит то, какой уровень обслуживания будет у самолетов, есть ли запчасти, как быстро они могут быть поставлены. Поэтому мы стараемся максимально удовлетворить потребности наших клиентов.

Сейчас достаточно большое количество продуктов связано с постпродажным обслуживанием воздушных судов. Начиная от простого договора на поставку, аренду и ремонт запчастей и заканчивая комплексными продуктами. Например, таким как Power-by-hour (PBH), который предусматривает, что эксплуатант платит ставку за летный час и при этом получает гарантию, что машина будет находиться в летной годности.

Свою работу мы выстраиваем исходя из потребностей наших клиентов. Анализируем, какие продукты востребованы на рынке, и на основе этого конструируем новые привлекательные предложения.

Евгений Девятьяров

ВЕДОМОСТИ

Подконтрольный «Открытию» пенсионный фонд оказался крупным миноритарием «Росгосстраха»

НПФ «Лукойл-гарант» купил порядка 8% на пенсионные накопления

Крупным акционером страховой компании «Росгосстрах» оказался контролируемый группой «Открытие» частный пенсионный фонд (НПФ) «Лукойл-гарант». НПФ в 2016 г. получил «доход в виде безвозмездно полученных акций дополнительного выпуска» «Росгосстраха» в размере 17,7 млрд руб., следует из отчетности фонда по РСБУ.

«Акции были распределены в пользу НПФ «Лукойл-гарант» как акционера «Росгосстраха» в результате допэмиссии», — заявил представитель фонда, добавив, что НПФ получил акции «пропорционально своей доле». До сих пор фонд в составе акционеров страховщика не фигурировал.

Акции «Росгосстраха» были куплены «Лукойл-гарантом» на пенсионные накопления, следует из отчетности фонда. Формировать пакет в страховщике пенсионный фонд начал в первой половине 2014 г., до нынешнего размера НПФ довел свой пакет в 2015 г. Сейчас он находится на балансе «Лукойл-гаранта», знает человек, близкий к фонду. По подсчетам «Ведомостей», стоимость пакета «Росгосстраха», принадлежащего «Лукойл-гаранту», на конец прошлого года составляла 18,8 млрд руб., или порядка 8% капитализации страховщика.

Инвестицию вряд ли можно считать прибыльной — акции страховщика малоликвидны, убыток «Росгосстраха» достиг 15,5 млрд руб. в первом полугодии 2016 г. В декабре рейтинговое агентство S&P писало в обзоре, что бизнес страховщика ориентирован на убыточный рынок ОСАГО, а сам он зависит от поддержки акционеров. В начале 2017 г. выплаты компании по ОСАГО превышали сборы.

Для фонда вложения в акции страховщика являются значительными. Стоимость доли фонда в «Росгосстрахе» составляет порядка 8,5% всех пенсионных

накоплений, аккумулированных НПФ «Лукойл-гарант», или 21% всех вложений накоплений в акции на конец 2016 г., свидетельствуют данные отчетности фонда.

НПФ рассматривал вложение в «Росгосстрах» как финансовую инвестицию, вхождение в совет директоров не планировалось, говорит человек, близкий к «Лукойл-гаранту».

В декабре прошлого года стало известно, что президент «Росгосстраха» Данил Хачатуров договорился о передаче контроля над компанией «Открытию» в обмен на миноритарную долю в капитале объединенной группы. У партнеров есть идея сделать крупнейшую частную финансовую группу в России с активами в 4–5 трлн руб. и клиентской базой в 55 млн человек, по плану объединение займет весь этот год. Банк «ФК Открытие» уже владеет долей в капитале «Росгосстраха» — 4,4%. В конце марта банк приобрел пакет из 72 млрд акций «Росгосстраха» в рамках сделки репо, увеличив долю в уставном капитале страховщика до 19,8%, сообщил банк. Вкупе с долей «Лукойл-гаранта» структуры «Открытия» уже могут рассчитывать на 27,8% акций страховщика.

Большой пакет акций «Росгосстраха» также принадлежит НПФ РГС, подконтрольному страховщику: через доверительного управляющего пенсионными накоплениями фонда, компанию «Управления сбережениями», он на конец 2016 г. владел 8,3% акций «Росгосстраха» (стоимость пакета тогда составляла 19,6 млрд руб.), следует из последней доступной отчетности страховщика. Таким образом, суммарные инвестиции пенсионных накоплений в страховую компанию составляют по меньшей мере 38,4 млрд руб.

Представитель «Росгосстраха» не ответил на запрос «Ведомостей». В «ФК Открытие» переадресовали вопрос в пенсионный фонд.

Илья Усов

ВЕДОМОСТИ

Один из крупнейших ритейлеров – «Магнит» продолжает меняться

Вслед за основным своим форматом, «магазинами у дома», он обновит концепцию компактных гипермаркетов «Магнит семейный»

К сентябрю ритейлер «Магнит» представит обновленную концепцию компактных гипермаркетов формата «семейный», сообщил заместитель гендиректора «Магнита» по продажам и HR Илья Саттаров на телеконференции с инвесторами. На эти магазины, согласно отчетности, приходится 5,2% общей выручки ритейлера. «Отдельно по «Магниту семейный» готовим пилот, смещаем акцент позиционирования в сторону value супермаркета», – заявил Саттаров: будут изменены ассортимент магазинов, зонирование торгового пространства, выкладка, в том числе промопредложения, оформление торгового зала и технология работы магазина. Все новые гипермаркеты «Магнит семейный» компания намерена открывать в новом концепте, обещал Саттаров.

Также ритейлер пересмотрит ассортимент и в традиционных гипермаркетах (13% в выручке): «Проводится анализ западающих категорий <...> будем работать по всем аспектам: ценообразование, маркетинг, выкладка [на полке]. Видим в этом большой потенциал роста [продаж]», – продолжал Саттаров. Также компания меняет маркетинговую активность и форму коммуникации с потребителем – готовит привлекательные предложения для покупателя со средним доходом, предупредил он.

В пятницу «Магнит» отчитался о финансовых результатах I квартала 2017 г. по МСФО: чистая прибыль сократилась до 7,54 млрд руб., или на 8,49% по сравнению с I кварталом 2016 г., выручка выросла до 266,98 млрд руб., или на 4,58%. Аналитики прогнозировали увеличение продаж на 7–9%. Основная причина низкого роста оборота – переток покупателей в новые магазины конкурентов и

собственная каннибализация, объяснил Саттаров. Продуктовая инфляция в I квартале существенно замедлилась, привел он данные ритейлера: до 1,2% с 2,3% годом ранее. EBITDA компании и рентабельность по этому показателю оказались выше прогнозов – выросли на 6,09% до 21 млрд руб. и на 0,11 процентного пункта до 7,86% соответственно.

Продажи в сопоставимых магазинах, работающих больше года, сократились на 4,8%, трафик снизился на 4,64%, а средний чек – на 0,14%. Покупатель по-прежнему экономит, констатировал финансовый директор ритейлера Хачатур Помбухчан.

С лета прошлого года, после того как ритейлер в мае зафиксировал замедление роста продаж, проводится обновление магазинов основного формата «у дома» (74% в выручке). В обновленных магазинах оборудованы специальные места для промоакций, больше площадей отведено свежим фруктам, овощам, охлажденным продуктам, рассказывал гендиректор и основной владелец сети Сергей Галицкий. Он обещал в год обновлять не более 400–500 торговых точек. По словам Саттарова, на 21 апреля 2017 г. рестайлинг прошли 613 «магазинов у дома», план на II квартал – 417. Рост продаж в обновленных магазинах – 11–14%, радуется Саттаров, растет и средний чек, и трафик.

По сути, с новой концепцией магазинов «Магнит семейный» ритейлер сделает упор на ассортименте и его ценности для потребителя, т. е., скорее всего, предложит лучшее качество и более широкий ассортимент, рассуждает старший аналитик Райффайзенбанка Наталья Колупаева. Она называет этот шаг «Магнита» оправданным и даже в некоторой степени запоздалым, поскольку конкуренты уже совершили качественные изменения, пытаясь привлечь покупателя не только ценой, но и внешним видом торговых точек, ассортиментом, качеством продуктов и проч.

В 2014 г. программу обновления запустил основной конкурент «Магнита» – X5 Retail Group: розничная компания уступила первое место по обороту «Магниту» и, чтобы вернуть его, пересмотрела ассортимент и внешний вид магазинов. В 2016 г. X5 стала вновь крупнейшим продовольственным ритейлером страны. На 31 марта 2017 г. почти все дискаунтеры «Пятерочка» – 96% – работали в

новой концепции, доля обновленных супермаркетов «Перекресток» составляла 56%, по данным X5. В I квартале чистая розничная выручка X5 выросла на 26,4%, сопоставимые продажи – на 7,3%, трафик в сопоставимых магазинах – на 4,6%, это самый высокий показатель с IV квартала 2009 г., сообщила компания.

«Магнит» до недавнего времени оставался сетью магазинов с низкими ценами, минималистичным подходом к сервису и атмосфере для покупателя, фокусом на базовом ассортименте, что стало отталкивать даже чрезмерно экономных покупателей, замечает Колупаева.

Основной эффект от улучшений «Магнит», по словам Саттарова, ожидает получить уже во втором полугодии 2017 г. Прогноз продаж компания не изменила – она ожидает рост выручки на 9–13% по итогам года, но Помбухчан не исключил, что компания может пересмотреть его по итогам первого полугодия. В январе «Магнит» объявил о намерении открыть в 2017 г. свыше 1700 магазинов, Помбухчан заверил: планы будут выполнены.

Ирина Скрынник

ФИНАНСЫ

Коммерсантъ® Развивающиеся рынки теряют переводы

Всемирный банк просит не мешать частной помощи бедным родственникам

Глобальный объем денежных переводов физических лиц в развивающиеся страны впервые за последние 30 лет сокращается второй год подряд, составив \$429 млн в 2016 году, обнаружили во Всемирном банке. Основная причина — снижение экономической активности и девальвация национальных валют в странах Персидского залива, в России и Европе. Прогнозируя, что в 2017 году объем частных переводов начнет расти, во Всемирном банке предостерегают правительства от их налогообложения, которое чаще всего оборачивается уходом таких операций в тень.

Новый доклад Всемирного банка (ВБ) о миграции и денежных переводах фиксирует снижение объема денежных переводов физических лиц в развивающиеся страны два года подряд впервые за последние 30 лет. В 2015 году их объем снизился на 1%, а в 2016 году, по оценкам банка, еще на 2,5%, составив \$429 млн. "Исторически потоки частных переводов были не столь чувствительны к экономическим потрясениям. Во время глобального финансового кризиса 2009 года переводы в развивающиеся страны снизились практически на 5%, но восстановились в течение года", — отмечается в докладе.

Причины продолжительного снижения объема переводов экономисты ВБ объясняют циклическими и структурными факторами. Европейские страны, Россия и страны Персидского залива пережили заметное снижение экономической активности и девальвацию национальных валют по отношению к доллару. В странах Персидского залива и многих государствах с высоким уровнем доходов это сопровождалось ухудшением настроений в отношении мигрантов и "национализацией рынка труда", что негативно отразилось на легальной

части переводов. Кроме того, многие крупные банки были вынуждены снижать риски, связанные с отмыванием денег и финансовыми преступлениями, что заставляло их отказываться от услуг денежных переводов.

Регион Европы и Центральной Азии, к которому относится и Россия, пострадал от снижения объема переводов больше других из-за проблем в РФ и странах еврозоны. Соответствующая тенденция в регионе наблюдается третий год, хотя темпы падения перечислений снизились с 22% в 2015 году до 4,6% (\$38 млрд) в 2016 году. Сильнее всего объем переводов снизился в Узбекистан (почти на треть с 2013 года), Азербайджан, Туркмению и Таджикистан. Единственный регион, в котором зафиксировано увеличение перечислений (на 6,9% в 2016 году), — страны Латинской Америки и Карибского бассейна, главным образом благодаря росту поступлений в Мексику (на 8,8%) на фоне восстановления потоков из США.

Хотя объем перечислений физлиц в Индию сократился за 2016 год на 8,9%, в абсолютном выражении страна остается мировым лидером поступлений частных переводов (\$62,7 млрд в 2016 году). Помимо Индии в пятерку таких стран входят Китай (\$61 млрд), Филиппины (\$19,9 млрд), Мексика (\$28,5 млрд) и Пакистан (\$19,8 млрд). Между тем страны с низким и средним уровнем доходов на душу населения получают львиную долю переводов развивающихся стран. А в отношении ВВП их наибольший объем в 2016 году зафиксирован в Киргизии (34,5%), Непале (29,7%), Либерии (29,6%), Гаити (27,8%) и Королевстве Тонга (27,8%). В ВБ прогнозируют, что восстановление экономического роста в 2017 году должно послужить восстановлению роста частных переводов в развивающиеся страны на 3,3%. В регионе Европы и Центральной Азии увеличение поступлений прогнозируется на 6,6%, до \$41 млрд, "главным образом благодаря росту экономики России и нескольких европейских стран".

Риски для реализации такого сценария в ВБ видят в дальнейшем снижении рисков банками-корреспондентами, вероятном увеличении протекционизма, политической неопределенности и геополитической напряженности.

Дополнительным структурным ограничением могут оказаться "антимигрантские настроения", которые в том числе приводят к попыткам ввести налог на входящие переводы. Соответствующие меры уже рассматриваются властями Бахрейна, Кувейта, Омана, Саудовской Аравии, ОАЭ и США. Впрочем, в ВБ предупреждают, что администрировать такие налоги крайне сложно, а попытки стран их вводить ни разу не увенчались успехом. Например, в Таджикистане налог на входящие переводы физлиц был отменен в 2003 году, после чего объем легальных трансакций увеличился с \$78 млн в 2002 году до \$256 млн в 2003 году.

Алексей Шаповалов

Коммерсантъ® Ценным бумагам упрощают выпуск

ЦБ поддержал либерализацию эмиссии

Совет по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства в целом одобрил новый законопроект Минфина, призванный упростить процедуру эмиссии ценных бумаг. Однако, по мнению экспертов, проект предполагает слишком высокую степень свободы для регистрирующих органов — отсутствует регулирование предмета и содержания договоров, а также единый перечень запрашиваемых документов, предоставлено право самостоятельно определять причины для отказа в регистрации. ЦБ не согласен с такими выводами, однако обещает их учесть при совместной с Минфином доработке документа.

По данным "Ъ", Совет по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства на прошлой неделе одобрил в основной части новый законопроект, разработанный Минфином в целях упрощения процедуры эмиссии ценных бумаг. Как сообщили источники "Ъ", проект вносит изменения в законы "О рынке ценных бумаг", "Об акционерных обществах", "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" и некоторые другие законодательные

акты, регулирующие процесс эмиссии.

Документ, по сути, стал результатом государственной кампании, направленной на стимулирование развития фондового рынка. Основная задача — устранение дублирующих требований, снятие административных барьеров и упрощение процедуры эмиссии. Так, законопроект наделяет правом регистрировать выпуски акций при учреждении акционерных обществ регистраторов (см. "Ъ" от 3 июня 2016 года). Документ закрепляет функции регистрирующего органа для центрального депозитария (в случае с корпоративными облигациями) и биржи (в случае с биржевыми облигациями).

По информации "Ъ", замечания совета по кодификации были связаны в основном с этой частью документа. "Эксперты посчитали, что в проекте уделяется недостаточно внимания регулированию договоров, на основании которых эмитент регистрирует "частные" выпуски ценных бумаг. В нем не содержится даже определения предмета такого договора", — заявил один из собеседников "Ъ", знакомый с ходом обсуждения документа. По его словам, опасения вызывает то, что юридически процесс регистрации эмиссий Банком России и коммерческими организациями существенно отличается. "Банк России руководствуется при регистрации выпусков нормативными актами. Другие же регистрирующие органы вправе запрашивать дополнительные документы, не указанные в них. Та же ситуация с отказами в регистрации. В нормативной базе ЦБ есть четкое обоснование причин отказов, коммерческие же компании имеют право отказа на основании своих внутренних документов", — отмечает один из экспертов.

По словам управляющего директора по фондовому рынку Московской биржи Анны Кузнецовой, ежегодно на бирже фиксируется около 20 отказов в регистрации и листинге. "Мы коммерческий институт. Если нас не устраивает качество инструмента, мы не можем размещать его у себя, поскольку несем ответственность перед инвесторами", — пояснила она. При этом эмитент имеет право повторно подать документы, уже в Ц

Сам Банк России, активно участвовавший в разработке законопроекта, не разделяет высказанных опасений. "Законопроект регулирует все ключевые вопросы такого договора,

включая обязанность регистрирующей организации рассмотреть представленные документы, присвоить выпуску регистрационный номер, выдать зарегистрированные документы, иметь основания для отказа в регистрации", — сообщили в ЦБ. Там нет информации о конфликтах или жалобах на действия биржи или центрального депозитария, связанные с регистрацией выпусков биржевых и коммерческих облигаций. Что касается права отказа без объяснения причин, то оно "балансируется, во-первых, прозрачными процедурами допуска, а во-вторых, интересом биржи как коммерческой организации в расширении количества инструментов и инвесторов".

По мнению ЦБ, право отказа в регистрации и размещении связано с реализацией биржей "общественно значимой функции", направленной на предотвращение выхода на рынок недобросовестных обществ и снижение рисков инвесторов. Также в ЦБ считают, что естественной защитой от злоупотреблений регистраторов является как их предпринимательский интерес, так и подверженность репутационным и регуляторным рискам.

В Минфине на запрос "Ъ" не ответили, однако из сообщения ЦБ следует, что в ближайшее время законопроект будет внесен в правительство РФ с доработками, в том числе и с учетом рекомендаций совета по кодификации.

Мария Сарычева

Коммерсантъ® Индекс дошел до поворотной бочки

Итоги недели 17-21 апреля на фондовом рынке

Хотя индекс ММВБ только в четверг обновил девятимесячный минимум, неделю российским акциям удалось завершить в плюс. Ни отток средств нерезидентов, ни падение цен на нефть непреодолимым препятствием этому не стали.

Сползание отечественных фондовых индексов, идущее с небольшими передышками с начала этого года, продолжилось и на этой неделе. В четверг индекс ММВБ обновил многомесячный минимум, установленный им буквально в понедельник, коснувшись отметки 1900,72 пунктов. В последний раз он был на этом уровне в июле прошлого года, так что снижение котировок,

тянувшееся уже четвертый месяц, с большим запасом срезало рост, приключившийся после победы Дональда Трампа.

Внешний фон был в конце недели не лучшим для российского рынка, но новых антирекордов больше не было. Акции перешли к росту уже в четверг, а в пятницу попытались закрепить успех. В итоге по сравнению с закрытием предыдущей недели индекс ММВБ вырос на 1,48% до 1944,72 пункта. Индекс РТС прибавил 1,02% и достиг 1084,17 пункта.

Между тем к геополитической напряженности, ставшей непосредственной причиной ускоренного падения российских акций в апреле, добавилось еще и снижение цен на нефть. По итогам недели Brent потеряла более 7% и достигла \$51,96 за баррель. Но особенно яркой реакции на это не продемонстрировали не только акции, но и отечественная валюта.

По сравнению с закрытием предыдущей недели курс доллара на Московской бирже вырос лишь на 0,17% до 56,455 рублей. И это при том, что, как уже сообщал "Ъ", по данным Emerging Portfolio Fund Research, чистый отток средств из фондов, ориентированных на Россию, не ослабевает — за 13-19 апреля он составил \$126 млн.

Газета.ru Поскрести по депозитам

В Минфине считают, что физлица должны платить НДФЛ с доходов по депозитам

Замминистра финансов Илья Трунин предлагает обложить НДФЛ доходы по депозитам физлиц. «Словесные интервенции» чиновника в Минфине не поддержаны — в министерстве признают, что вопрос налогообложения процентов с 24 трлн руб. депозитов граждан 13% налога официально не прорабатывается и такое решение можно принять только на политическом уровне во время подготовки налоговой реформы.

Физлица должны платить НДФЛ с доходов по депозитам. Об этом сообщил журналистам заместитель министра финансов Илья Трунин, который отвечает в ведомстве за налоговую политику.

«Мы считаем, что в этом направлении надо идти, потому что не очень понятно, почему такой вид дохода не облагаем вовсе. Я не могу

найти рациональных объяснений», — заявил он на Красноярском форуме.

Трунин отметил, что не понимает, почему даже с зарплат ниже среднего — 20 тыс., 15 тыс., 10 тыс. руб. — удерживается налог на доход физических лиц, а если человек получает 1 млн руб. дохода по процентам, то не платит ни рубля НДФЛ с этих доходов.

По данным Центробанка, на 1 февраля объем депозитов физлиц составлял 24,015 трлн руб.

На конец 2016 года этот показатель составил 24,2 трлн руб., или 28,1% ВВП. Из материалов ЦБ следует, что темпы привлечения вкладов физлиц сильно «просели» в 2016 году без дополнительного налогообложения и составили 4,2% за год против 25,2% в 2015 году или 26,7% в кризисный 2009 год. При этом в прошлом году граждане направляли на сбережения в депозиты почти половину своих денежных доходов (44,7%).

Впрочем, полностью депозиты и так нельзя назвать освобожденными от налога. Сейчас налогом облагаются доходы физических лиц, которые получены по рублевым депозитам, если процентная ставка банка на 5 п.п. выше ставки рефинансирования ЦБ РФ. По вкладам в иностранной валюте это положение действует при превышении ставки по депозиту 9% годовых.

Примечательно, что по другому инструменту — а именно облигациям для населения, — который сейчас как раз продвигает Минфин, купонный доход предлагалось не облагать НДФЛ.

Предполагалось, что первое размещение народных ОФЗ должно было состояться еще в середине апреля, но дата постоянно сдвигается. Общая сумма должна составить 20–30 млрд руб. Номинал одной бумаги — 1 тыс. руб. Минимальная сумма покупки бумаг одного выпуска — 30 тыс. руб., тогда как максимальный порог был снижен до 15 млн руб.

Ранее в Минфине сообщали, что россияне будут покупать облигации федерального займа на средства, не лежащие на банковских депозитах.

«Конечно, нам хотелось бы, чтобы это были ресурсы, которые еще не в банковской системе, так называемые деньги из-под подушек», — рассказал на Сочинском форуме глава Минфина Антон Силуанов.

Но тогда глава ведомства не исключил переход денег из банковских вкладов в ОФЗ.

«Вполне возможно, что Минфин действительно таким образом пытается привлечь деньги населения в народные ОФЗ. Только ему вряд ли удастся, доверие к этому институту не будет высоким, и даже без налога на купонный доход расходы на приобретение народных ОФЗ значительно урежут возможные доходы от размещения», — считает финансовый омбудсмен Павел Медведев.

Комиссия госбанков при продаже «народных облигаций» оценивалась примерно в 200 млн руб. При этом заплатить ее придется покупателям таких ценных бумаг.

По словам Медведева, Минфину вряд ли удастся привлечь значительную часть средств россиян в ОФЗ: «Все-таки система страхования депозитов складывалась годами, а ОФЗ — совершенно новый и неизвестный пока что инструмент для населения».

Согласно опросу Левада-центра, 85% респондентов высказались, что не будут их покупать, а более 60% опрошенных и вовсе не знают о запуске такого механизма. О новшестве «что-то слышали» 22%.

В исследовании сообщается, что потратить на покупку ОФЗ сумму до 10 тыс. руб. готовы 3% опрошенных, от 10 до 30 тыс. руб. — 2% россиян. Купить облигации на суммы от 30 тыс. до 50 тыс. руб. и от 50 тыс. до 100 тыс. руб. могли бы по 1% респондентов соответственно. Менее 1% россиян заявили о планах приобрести облигации более чем на 100 тыс. руб.

Сам Трунин в своем комментарии сообщил журналистам, что Минфин пока не предлагает введение налога на проценты по депозитам официально, но, возможно, такие предложения возникнут в ходе налоговой реформы. «Я считаю, что даже если мы не будем ставить этот вопрос, то он все равно будет ставиться в политическом плане», — заявил он.

То, что было высказано пока только частное мнение, следует и из разъяснения представителя Минфина. «Минфин не готовит предложений на эту тему, как и отметил в своем выступлении Илья Трунин», — сказали «Газете.Ru» в министерстве.

Евгения Петрова, Наталия Еремина, Петр Нетреба

ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

Коммерсантъ® "РусГидро" сливается из армянских ГЭС

Энергетики страдают от девальвации валют в Закавказье

Российские энергохолдинги, активно инвестировавшие в Закавказье в 2000-х годах, в последнее время теряют интерес к местным активам, поскольку регуляторы не готовы учитывать в тарифах на электроэнергию девальвацию национальных валют. Так, "РусГидро" выставило на продажу свои ГЭС в Армении, а структуры "Интер РАО" намерены передать в арбитраж тарифный спор с правительством Грузии. По аналогичной причине "Интер РАО" было вынуждено в 2015 году продать ключевой актив в Армении — местные электросети.

"РусГидро" готово продать 90% в Международной энергетической корпорации (МЭК), владеющей семью ГЭС Севано-Разданского каскада в Армении, сообщил первый заместитель главы энергохолдинга Джордж Рижинашвили. По его словам, "РусГидро" признало армянские ГЭС непрофильными, в ближайшие два-три месяца проведет их оценку и сформирует портфель предложений от потенциальных покупателей. В компании "Ъ" уточнили, что соответствующие переговоры были инициированы еще в 2016 году. "РусГидро" привлекло финансирование для программы перевооружения ГЭС, но новая стратегия холдинга "не предполагает увеличения портфеля зарубежных активов".

"РусГидро" купило 90% в МЭК в 2011 году у "Интер РАО" (еще 10%, по неофициальным данным, принадлежит структурам топ-менеджера "РусГидро" Михаила Мантрова). Уже тогда инвестиция выглядела неоднозначно: по словам источников "Ъ", ГЭС требовали значительных вложений, окупить которые сложно. Мощность каскада — 561 МВт, среднегодовая выработка — около 0,5 млрд кВт ч (примерно 10% потребления страны),

в 2016 году она упала на 10,6%, до 405 млн кВт ч.

Энергосистема Армении построена по модели единого закупщика-поставщика. Компания "Электросети Армении" (ЭСА) покупает энергию у генератором по регулируемым тарифам, основанным на себестоимости выработки, затем на основе прогноза производства и затрат на закупку формируется тариф для потребителей. Старые ГЭС, не имеющие расходов на топливо или необходимости возвращать инвестиции, получают самую низкую цену, что не позволяет окупать вложения в модернизацию. Вложения МЭК в Севано-Разданский каскад на 2014-2018 годы предполагались в размере 21,5 млрд драмов (\$43,4 млн).

Модель уже дала сбой в 2015 году, когда из-за низкой водности рек ГЭС снизили выработку, а Армянская АЭС (около 400 МВт и примерно четверть выработки) встала на ремонт. Энергодефицит пришлось покрывать за счет ТЭС, работающих на дорогом импортном газе из РФ (контракт с "Газпромом" номинирован в долларах, и цена газа росла из-за девальвации драма), и ЭСА потребовала роста тарифов для потребителей. Это привело к народным волнениям в Ереване и ряде других городов, правительство Армении пообещало понизить тарифы, а владевшее ЭСА "Интер РАО" продало актив структурам группы "Ташир" Самвела Карапетяна, имеющего бизнес-интересы в республике (см. "Ъ" от 1 и 9 октября 2015 года). Планов приобретать другие энергоактивы в Армении у "Ташира" нет, сообщили "Ъ" в группе.

"Интер РАО" столкнулось с похожими проблемами в соседней Грузии, где правительство отказалось индексировать тарифы принадлежащих российскому холдингу АО "Теласи" (электросети и энергосбыт Тбилиси) и ГЭС "Храми-1" и "Храми-2". В 2011 и 2013 годах "Интер РАО" заключило меморандумы с правительством Грузии, оговаривающие условия инвестиций. Они, в частности, предполагали индексацию тарифов при девальвации лари, но когда в 2016 году "Интер РАО" потребовало

учесть ослабление лари при расчете нового тарифа, Тбилиси отказался. В итоге в апреле структуры "Интер РАО" сообщили грузинской стороне, что намерены передать спор в арбитраж ("Ъ" знаком с содержанием писем). "Интер РАО", в частности, апеллирует к договору о защите инвестиций между Нидерландами и Грузией, так как энергоактивы в Грузии принадлежат нидерландским дочерним компаниям холдинга Silk Road и Gardabani.

Владимир Дзагуто, Татьяна Дятел

Коммерсантъ® Треjder попал под «Лавну»

ГТАК может заключить контракт на перевалку угля с Mercuria

В проекте терминала «Лавна» в Кольском заливе на 18 млн тонн угля в год, который перешел ГТАК от разочаровавшегося в нем «Кузбассразрезугля», может появиться новый участник. Долгосрочный контракт на перевалку в «Лавне» до 12 млн тонн угля в год обсуждает с ГТАК крупный трейдер Mercuria, уже закупающий уголь в РФ. Но твердых соглашений с угольщиками нет. И хотя подорожавший уголь делает рентабельными поставки даже из Кузбасса, глобальная конкуренция на рынке растет на фоне роста добычи в США и стагнации спроса в Европе.

Швейцарский трейдер Mercuria может подписать с ГТАК соглашение take-or-pay по закупкам угля через терминал в Кольском заливе, заявил министр транспорта Максим Соколов на совещании с премьером Дмитрием Медведевым. По словам министра, стороны могут подписать документ в июне «в рамках Петербургского международного экономического форума» (ПМЭФ). В ГТАК уточнили, что речь идет о терминале «Лавна», долгосрочный контракт на вывоз 6-12 млн тонн угля в год действительно может быть заключен на ПМЭФ.

Оборот Mercuria в 2016 году — \$91 млрд, продажи — 322 млн тонн нефтяного эквивалента, у компании есть свои угольные активы в Индонезии, США и ЮАР, также она торгует углем из России, Австралии и Колумбии, говорится на сайте трейдера. В проекте терминала «Лавна» в Кольском заливе на 18 млн тонн угля в год, который перешел ГЛАК от разочаровавшегося в нем «Кузбассразрезугля», может появиться новый участник. Долгосрочный контракт на перевалку в «Лавне» до 12 млн тонн угля в год обсуждается с ГЛАК крупный трейдер Mercuria, уже закупающий уголь в РФ. Но твердых соглашений с угольщиками нет. И хотя подорожавший уголь делает рентабельными поставки даже из Кузбасса, глобальная конкуренция на рынке растет на фоне роста добычи в США и стагнации спроса в Европе.

Исходно «Лавну» собирался строить входящий в УГМК «Кузбассразрезуголь» (КРУ), но уже в 2015 году передумал, мотивировав это удорожанием проекта и отсутствием грузовой базы. В октябре 2016 года выкуп проекта по директиве Минтранса одобрил совет директоров ГЛАК (сейчас владеет минимум 95% «Лавны» через ООО «Розана»). В ГЛАК осенью говорили «Ъ», что грузовая база для «Лавны» учитывает увеличение объемов экспорта энергоугля, перевод грузопотоков из портов Прибалтики на российские и освоение новых рынков сбыта. В марте власти Мурманской области сообщили, что ГЛАК подписала соглашение о сотрудничестве с китайской Poly International. Она может инвестировать в строительство угольного терминала.

Вложения в портовую инфраструктуру «Лавны» оцениваются в 24–25 млрд руб., чуть меньше нужно для строительства железнодорожных подходов, уточнил Максим Соколов. Минтранс предлагает использовать механизм ГЧП, «чтобы скоординировать по времени строительства и запуска эти два объекта» (плановый срок — 2020 год). Частный инвестор, по словам главы Минтранса, впоследствии получит возмещение затрат. Дмитрий Медведев отнесся к идее положительно.

Однако даже с учетом возможного сотрудничества с Poly и Mercuria вопрос по грузовой базе для «Лавны» остается открытым. В ГЛАК отмечают, что этим в числе прочего и займется трейдер. «Насколько мне известно, все реальные

грузоотправители отказались экспортировать уголь через «Лавну», — говорит источник «Ъ» в одной из крупных компаний. Уголь в направлении мурманских портов возит СУЭК, в небольших объемах — КРУ и ряд других компаний, уточнил директор группы корпоративных рейтингов АКРА Максим Худалов. В последние годы активно наращивает добычу и экспорт кемеровский холдинг «СДС-Уголь», а с учетом высоких цен на уголь (\$80/тонна на энергоуголь и \$150/тонна на коксующийся) даже транспортировка из Кузбасса в «Лавну» может быть рентабельной. Но высокие цены привели и к восстановлению добычи в США, что серьезно повышает конкуренцию на мировом рынке, при этом в Европе ожидается снижение потребления угля, а для экспорта в страны Азиатско-Тихоокеанского региона «Лавна» все же расположена неудачно.

Анатолий Джумайло, Наталья Скорлыгина

МЕТАЛЛУРГИЯ

Коммерсантъ® Богучанского алюминия станет больше

Но привлекательнее для «РусГидро» металл не стал

Богучанский алюминиевый завод (БоАЗ), совместный актив «Русала» и «РусГидро», может удвоить мощности до 300 тыс. тонн в год к 2018 году. При этом перспективы участия «РусГидро» как в достройке второй очереди БоАЗа (до 600 тыс. тонн в год совокупно), так и в другом проекте «Русала», Тайшетском алюминиевом заводе, пока не определены.

Вторая часть первой очереди БоАЗа будет завершена в начале 2018 года, мощности по выпуску алюминия вырастут почти до 300 тыс. тонн в год, заявил журналистам заместитель гендиректора «РусГидро» Джордж Рижинашвили, уточнив, что ответственными за проект является «Русал». БоАЗ вместе с Богучанской ГЭС (3 ГВт) входит в Богучанское электрометаллургическое объединение (БЭМО), которым владеет паритетное СП «Русала» и «РусГидро».

Мощность уже запущенной первой части первой очереди БоАЗа — 147 тыс. тонн алюминия в год (всего в 2016 году «Русал» продал 3,8 млн тонн алюминия, основные объемы производятся на сибирских заводах группы). БоАЗ предполагается реализовать двумя очередями, общая мощность которых достигнет 588 тыс. тонн алюминия в год, но пока окончательного решения по срокам, как и по параметрам участия сторон, нет.

Как писал «Ъ», «Русал» предложил «РусГидро» участвовать в достройке Тайшетского алюминиевого завода (ТаАЗ) вместо второй очереди БоАЗа. В ТаАЗ уже вложено около \$700 млн, и нужно вложить еще около \$750 млн, большую часть средств (до 75%) планируется привлечь у госбанков. При этом расчеты «РусГидро», подготовленные к заседанию комитета по стратегии в начале апреля, показывали, что участие в достройке БоАЗа более выгодно для энергокомпании, чем совместная достройка ТаАЗа: NPV последнего

выходит в плюс только при опережающем росте цен на электроэнергию в Сибири и мировых цен на алюминий (см. «Ъ» от 12 апреля).

Первый заместитель гендиректора «РусГидро» Андрей Казаченков заявил сегодня, что компания «не будет входить в непрофильные активы». «Были совет директоров по Тайшету, по Богучанскому алюминиевому заводу (19 апреля.— «Ъ»). Председатель совета директоров (вице-премьер Юрий Трутнев.— «Ъ») сказал, что в непрофильные виды деятельности, как алюминиевый бизнес, мы входить не будем. Мы сосредоточимся на гидроэнергетике», — заявил господин Казаченков (цитаты по ТАСС). В «Русале», однако, сказали, что, по информации алюминиевой компании, «никаких решений о неучастии в проектах строительства алюминиевых заводов совет директоров «РусГидро» не принимал».

Анатолий Джумаило

ВЕДОМОСТИ

UC Rusal вспомнила о мегапроектах

Компания хочет за 130 млрд рублей расширить мощность алюминиевого завода в Хакасии

Алюминиевый холдинг Олега Дерипаски UC Rusal впервые с кризиса 2008–2009 гг., когда компании пришлось рефинансировать \$16 млрд долга, заявил о мегапроекте. «Мы хотели бы рассмотреть возможность строительства Хакасского алюминиевого завода – 2 (ХАЗ-2) на 544 000 т алюминия и на базе этого производства развивать Хакасскую технологическую долину, развивать экструзионное производство и производство фольги. Нам требуется серьезная работа с «Русгидро», ФСК и РЖД, чтобы обеспечить возможность строительства ХАЗ-2», — заявил в пятницу на Красноярском экономическом форуме гендиректор UC Rusal Владислав Соловьев (цитата по «Интерфаксу»). Затраты

на новое строительство Соловьев оценил в 130 млрд руб. (\$2,3 млрд по текущему курсу). Около 70% суммы UC Rusal рассчитывает привлечь в ВЭБе, остальное будут собственные средства компании.

На какой стадии проект и принято ли инвестиционное решение о строительстве нового завода, не ясно. Источник, близкий к компании, говорит, что пока эта идея обсуждается лишь на уровне компании, на совет директоров вопрос не выносился. Представитель UC Rusal оставил дополнительные вопросы без комментариев. Председатель ВЭБа Сергей Горьков заявил: «Мы обсуждаем с UC Rusal Тайшетский завод (кредит на 60 млрд руб. под не более чем 6% годовых до 2029 г. – «Ведомости»). Про Хакасский алюминиевый завод я ничего не могу сказать».

Хакасский завод мощностью 297 000 т металла – один из самых новых заводов UC Rusal, он был запущен в 2006 г. Его строительство обошлось в \$710,3 млн, говорится в проспекте к IPO UC Rusal. Хакасский завод расположен на производственной площадке Саяногорского алюминиевого завода, запущенного еще в 1985 г. В 2015 г. оба завода были объединены в одно юридическое лицо. Их мощность сейчас – 841 000 т алюминия. Если будет построен ХАЗ-2, совокупная мощность площадки вырастет до 1,39 млн т. Это будет один из крупнейших алюминиевых заводов в мире – сейчас мощность самых больших заводов UC Rusal (Братского и Красноярского) – 1 млн т металла в год.

Для реализации проекта UC Rusal потребуются долгосрочный тариф на электроэнергию, рассрочка платы за техприсоединение, сказал Соловьев. «Все поддерживают реализацию этих проектов, наиболее сложный вопрос по «Русгидро», — передал «Интерфакс» слова вице-преьера Аркадия Дворковича. «На данный момент поручения о совместной проработке этого вопроса с UC Rusal нет. «Русгидро» будет готова провести такую работу в случае получения поручения от основного акционера», — сказал «Ведомостям» представитель «Русгидро».

Очевидно, что ХАЗ-2 – это отдаленная перспектива, считают аналитики БКС Кирилл Чуйко и АКРА Максим Худалов. Пока UC Rusal не запустила проекты,

анонсированные еще до кризиса 2008 г., – Богучанский и Тайшетский алюминиевые заводы. На первом пока построена первая очередь на 296 000 т, летом 2016 г. затраты на достройку второго предприятия мощностью 750 000 т в год оценивались в 67,1 млрд руб. Строительство этих заводов не раз замораживалось из-за неблагоприятной конъюнктуры. Богучанский проект (завод и ГЭС) УС Rusal и «Русгидро» начали строить в 2006 г. Строительство Тайшетского завода началось в 2007 г.

УС Rusal прогнозирует дефицит на рынке алюминия в ближайшие годы (см. график). Оптимизм поддерживает намерение правительства Китая сократить выбросы в атмосферу. «Мы вернем нашему небу голубой цвет», – пообещал на ежегодном конгрессе премьер Китая Кэцян Ли (цитата по CNBC). Это означает, что в течение 3–5 лет Китай сократит производство угля на 800 млн т, пишет CNBC. Вследствие этого будет закрыта часть угольных станций, питающих в том числе алюминиевые предприятия (для алюминиевого производства треть затрат приходится на электроэнергию). Результатом этого станет сокращение мирового предложения алюминия примерно на 1,2–1,3 млн т в год, говорится в презентации УС Rusal.

Не стоит слишком рассчитывать на регуляторов Китая, скептичен Чуйко. Неоднократные заявления руководства Китая на протяжении последних лет о сокращении производства стали и угля пока к заметному эффекту и росту цен вкуче с масштабными переменами в отрасли не привели, напоминает Худалов. УС Rusal может рассчитывать на увеличение доли рынка благодаря низким затратам, допускает Чуйко. Но пока перспектив резкого увеличения спроса на металл не наблюдается, говорит Худалов: сомнительно, что Китай согласится поделиться значительной долей своего рынка с внешними поставщиками, в Европе (крупнейший потребитель для УС Rusal – 45% выручки) рост спроса алюминия ограничен.

Вопрос и в финансировании нового проекта, считает Худалов. На конец года чистый долг УС Rusal был \$8,4 млрд. Затраты, если компания захочет сама строить новый завод, приведут к росту долга, предупреждает эксперт.

Александра Терентьева

МАШИНОСТРОЕНИЕ

ВЕДОМОСТИ

В 2016 году крупнейшие автодилеры наторговали на полтора триллиона

Количество проданных автомобилей практически не изменилось

Журнал «Автобизнесревю» подготовил список автоторговых холдингов за 2016 г. В него вошло 200 дилерских групп, каждая из которых продала за год не менее 2000 автомобилей.

100 крупнейших дилерских холдингов в 2016 г. продали примерно столько же машин, сколько и в 2015 г.: 902 591 шт. против 902 447. Динамика получилась лучше рынка, указывает главный редактор «Автобизнесревю» Евгений Еськов: если в 2015 г. доля крупнейших 100 автодилеров составляла 56,35%, то в 2016 г. – уже 63,32%. В целом же рынок новых легковых и легких коммерческих автомобилей в 2016 г., по данным Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), составил 1,43 млн шт., или на 11% меньше, чем в 2015 г.

Выручка крупнейших компаний за 2016 г. выросла на 15% и достигла 1,5 трлн руб., сообщает «Автобизнесревю», увеличила выручку и вся первая десятка дилеров, за исключением «Дженсера» (см. график). Рост выручки, объясняет Еськов, обеспечили цены на новые автомобили (по данным аналитического агентства «Автостат», за 2016 г. они в среднем увеличились на 16%), новые направления бизнеса (сервис, продажи автомобилей с пробегом, страхование, обеспечившие в среднем 27% оборота), новые салоны, которых за год появилось около 700, новые бренды – например, у «Рольфа» добавился УАЗ, у саратовского «Элвиса» – Kia, у кrasноярской «Крепости» – Bentley.

Третий год подряд лидером по выручке, по данным «Автобизнесревю», остается «Рольф»: 159 млрд руб., или на 30% больше,

чем в 2015 г. Лучшую динамику в структуре «Рольфа», сообщает гендиректор Светлана Виноградова, показали продажи автомобилей с пробегом (+70%) и запчастей (+69%), а также финансовые услуги (+53%). Сервис по-прежнему ключевое звено в структуре прибыли, продолжает Виноградова, около 50%. По продажам новых автомобилей в штуках «Рольф» лидирует четвертый год подряд, констатирует она, доля компании превышает 5%.

Впервые на 2-е место по продажам в штуках вышел региональный автодилер: казанский «Транстехсервис» обогнал «Мэйджора». По данным «Автобизнесревю», «Транстехсервис» продал на 10,6% больше автомобилей, чем в 2015 г., – 44 616, это на 38% меньше, чем «Рольф». Но по выручке «Мэйджор» значительно опередил «Транстехсервис»: 100 млрд и 60 млрд руб. соответственно.

На Москву и Санкт-Петербург приходится основная доля продаж премиум-сегмента, в регионах продаются в основном массовые бренды, этим объясняется различие в финансовых показателях дилерских групп, объясняет коммерческий директор «Транстехсервиса» Тимур Валиуллин. У покупателей в регионах доходы ниже, поэтому региональные дилеры стремятся создавать такие предложения, чтобы клиент покупал на месте, продолжает он. Связаться с представителем «Мэйджора» не удалось.

«Автоспеццентр» по выручке в рейтинге сместился с 3-го на 4-е место, хотя выручка и выросла до 59,2 млрд руб. – на 12,5%.

Повлияли продажи более дорогих автомобилей в линейке одного бренда и, как следствие, рост среднего чека и средней стоимости проданной машины, объясняет зампред правления «Автоспеццентра» Александр Зиновьев. В штуках «Автоспеццентр» поднялся с 6-го на 5-е место: 31 170 машин, на 3,3% больше, чем в 2015 г.

Замыкает пятерку лидеров, по данным «Автобизнесревю», «Автомир» с выручкой 58,9 млрд руб. Корректная цифра выручки – 69 млрд руб., возражает член правления «Автомира» Алексей Пономарев: компания работает в среднеценовом сегменте, лучше

продавались машины стоимостью от 600 000 до 900 000 руб. Выручка росла и за счет продажи автомобилей с пробегом (+43%). В штуках «Автомир» увеличил продажи на 9,5% до 41 810 новых автомобилей, по данным «Автобизнесревю». В московских салонах «Автомира» продажи новых автомобилей в 2016 г. увеличились на 0,8%, а в регионах – на 21,6%, так как в регионах закрылось больше дилеров, объясняет Пономарев.

В рейтинге «Автостата» по продажам автомобилей с пробегом лидируют также «Рольф» (33 124 автомобиля) и «Транстехсервис» (21 819 автомобилей), следом идут «Автомир» (15 387), Fresh Auto (11 247) и «Фаворит моторс» (11 231).

Анастасия Иванова

ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ И ЛОГИСТИКА

Коммерсантъ®

Таксисты

рассчитаются по карте

Навигация «Яндекса» станет платной для коммерческих пользователей

"Яндекс" планирует начать брать деньги с таксопарков, курьерских служб и другого бизнеса, использующего навигационные сервисы "Яндекс.Навигатор" и "Яндекс.Карты" в коммерческих целях. Тестирование нового формата стартует в этом году. "Яндекс" рискует, предупреждают эксперты: пользователи могут перейти на альтернативные бесплатные продукты.

Чтобы использовать "Яндекс.Навигатор" и "Яндекс.Карты" в коммерческих целях, скоро потребуется специальная лицензия, рассказали "Ъ" в "Яндексе". "История ориентирована на таксомоторные компании, экспедиторские и курьерские службы, компании, занимающиеся перевозкой грузов", — уточнили в компании. Тестирование нового формата начнется в этом году, подготовка стартует 1 мая — сначала в "Навигаторе", а через какое-то время и в "Картах". По собственным данным, аудитория "Навигатора" в РФ в марте составила 11,5 млн человек, в целом мобильными приложениями геосервисов "Яндекса" воспользовались 21,9 млн человек.

Коммерческие лицензии будут новым каналом монетизации геосервисов. Условия их использования разработают после тестирования. Модель будет аналогична той, что действует в API (интерфейс программирования приложений) "Карт" для бизнеса, позволяющем использовать картографические данные и технологии "Яндекса" в сторонних проектах: есть бесплатные лимиты, а платное использование и функционал настраиваются под клиента и его задачи. Помимо доступа к API "Карт" и контекстной рекламы компания использует

нативные форматы. Например, в "Навигаторе" в 2016 году появились брендированные метки организаций и категорий, а в марте "Яндекс.Карты" начали тестировать размещение брендированных объектов на панорамах.

Де-факто "Яндекс.Навигатор" уже требует платы за коммерческое использование, рассказал "Ъ" владелец одного из проектов в сфере курьерской доставки для e-commerce.

"Разработчики предупредили: при превышении определенного месячного лимита запросов с одного сервера система начнет работать со сбоями. После того как мы вышли приблизительно на 1 тыс. запросов в месяц, так и произошло, — говорит источник "Ъ". — Тогда мы обратились в "Яндекс", и нам сказали, что использование в коммерческих целях стоит денег. При нашем объеме запросов мы должны были бы отдавать около 50 тыс. руб. в месяц за пользование "Навигатором", еще 120 тыс. руб. нужно было бы отдать за саму лицензию. Тогда мы купили лицензию у другого аналогичного сервиса: она стоила нам 15 тыс. руб., а ежемесячное использование — еще около 7 тыс. руб."

"Риски очевидны, готовы будут платить не все, важно найти баланс между оттоком бизнес-аудитории из-за ограничений с одной стороны и привлеченной прибылью — с другой", — говорит директор департамента исследований и разработок "2ГИС" Павел Мочалкин. Он ссылается на прецедент с картографическим API от Google: при переходе на коммерческую модель ряд крупных сервисов отказались от Google, перейдя на бесплатные альтернативы. Важно запускать нововведение комфортно для профессиональных пользователей, неагрессивно и не через жесткие ограничения в массовом продукте, отмечает господин Мочалкин. "Если вы предлагаете сервис за деньги, а у конкурента есть бесплатный продукт с аналогичной или чуть хуже функциональностью, то вдолгую всегда выигрывает ваш соперник", — согласен глава Mars.me Евгений Лисовский. Таксисты и курьеры много двигаются по городу с

включенным навигатором, что позволяет непрерывно получать информацию о дорожной обстановке. Если они массово начнут переходить на сервисы конкурентов, "Яндекс" может потерять большой объем данных о пробках.

Роман Рожков

Коммерсантъ®

Доходы РЖД

размыло

грузопотоком

Монополия возит все больше, но не зарабатывает

Несмотря на индексацию тарифа с 1 января на 6% и рост грузооборота на 7%, доходность грузоперевозок ОАО РЖД за первый квартал почти не увеличилась. По мнению менеджмента компании, проблема в ухудшении структуры грузопотока: растущие объемы низкодоходного угля вытесняют высокодоходные нефть и металл. Аналитики отмечают, что тенденция уже приобрела "необратимый характер", а привлечь новые грузы будет все сложнее.

Рост доходной ставки ОАО РЖД в части грузоперевозок за первый квартал "близок к нулю", заявил в пятницу старший вице-президент монополии Вадим Михайлов. "Погрузка у нас идет выше плана, грузооборот выше плана, но, к сожалению, первый квартал по-прежнему показывает неполезительную для нас динамику структуры перевозимых грузов", — сказал он. — Мы опять стали везти больше низкодоходных грузов по сравнению с высокодоходными". В частности, происходит увеличение отгрузки угля при сокращении перевозки нефтяных грузов.

По словам господина Михайлова, глава ОАО РЖД Олег Белозеров уже провел ряд встреч с крупными грузоотправителями (на 28 из них приходится 55% доходов ОАО РЖД), обсуждались меры по возврату грузов на железную дорогу. "Мы надеемся, что падение доходной ставки остановится и структура грузов стабилизируется", — пояснил

топ-менеджер. Он напомнил, что на конец 2016 года монополия недополучила 91,8 млрд руб. доходов из-за изменения структуры грузов, но не стал прогнозировать результаты 2017 года. В 2016 году при индексации тарифа на 9% (рост эффективной ставки на 7,5%) доходная ставка ОАО РЖД по грузовым перевозкам выросла на 2,7%.

С 1 января тарифы ОАО РЖД были проиндексированы на 6%, объем перевозок также вырос. По данным ОАО РЖД, погрузка за январь--март увеличилась на 3,8%, до 305 млн тонн. Погрузка каменного угля при этом выросла на 9,3% (до 91,1 млн тонн), но нефти и нефтепродуктов сократилась на 0,2% (до 61,2 млн тонн). Грузооборот вырос на 7,3%, до 607,6 т км (без учета порожнего пробега). Таким образом, нулевой рост предполагает фактическое ухудшение доходности.

Глава Института исследования проблем железнодорожного транспорта Павел Иванкин поясняет: доходная ставка представляет собой доход, разделенный на грузооборот в тонно-километрах, и на нее влияют два фактора — наименование груза и дальность. По его мнению, нулевой прирост доходной ставки при опережающих темпах роста грузооборота и индексации тарифа говорит о том, что ОАО РЖД ошиблось в расчете необходимой индексации тарифа на 2017 год. К моменту определения уровня индексации у компании была возможность все четко подсчитать, полагает эксперт, напоминая, что государство удовлетворило требования ОАО РЖД, предоставив и надбавку к тарифу, и изменения в преискуртант. Ухудшение структуры погрузки проявилось в середине 2015 года, в 2016 году установился тренд, который в 2017 году не изменился. Если раньше, отмечает Павел Иванкин, ситуацию можно было объяснять объективными факторами, например налоговым маневром в нефтяной отрасли, то сейчас эти факторы уже отыграны, результат — в чистом виде ошибка прогнозирования.

Действительно, доходная ставка ОАО РЖД в пересчете на тонну груза по итогам квартала почти не изменилась (рост менее 0,5%), а в пересчете на единицу грузооборота выросла примерно на 1%, говорит глава "Infoline-Аналитики" Михаил Бурмистров. Это связано с продолжающимся ростом доли низкодоходного угля в структуре перевозок, а также со снижением грузооборота нефтеналивных, хлебных грузов и руды на фоне сокращения средней дальности. "В

2017 году процесс ухудшения структуры грузовой базы продолжается и с учетом перераспределения перевозок светлых нефтепродуктов принял необратимый характер — например, в четвертом квартале начнется заполнение дизтопливом нефтепродуктопровода Тихорецк--Новороссийск", — говорит эксперт, добавляя, что при этом возможности ОАО РЖД по привлечению других грузов сильно ограничены.

Наталья Скорлыгина

Коммерсантъ[®] **SSJ 100 оценили в** **один евро**

За такую сумму "Сухой" выкупил 41% SuperJet International

Как и предполагал "Ъ", холдинг "Сухой" полностью консолидировал управление основными программами производства самолета Sukhoi Superjet 100. АО "Гражданские самолеты Сухого" (ГСС) выкупило за €1 у структур итальянской Leonardo-Finmeccanica 41% в SuperJet International (SJI), занимающейся поставками самолета за рубеж. Итальянская сторона сохранила 10%. По данным "Ъ", "Сухому" также удалось договориться о значительном сокращении долга ГСС и SJI перед итальянским партнером, который на конец 2015 года оценивался не менее чем в €135 млн.

В опубликованной 21 апреля отчетности АО ГСС (принадлежит ПАО "Сухой", входящему в Объединенную авиастроительную корпорацию — ОАК) по МСФО за 2016 год сообщается, что "Сухой" полностью консолидировал основные программы производства SSJ 100, основанные с участием структур итальянской Leonardo-Finmeccanica. В конце марта АО ГСС за €1 приобрело 100% Wing Ned B.V., владеющей 41% акций в SJI (СП "Сухого" и входящей в Finmeccanica компании Alenia Aermacchi), которая продвигает самолет за рубежом. 100% ГСС "Сухой" получил еще в декабре 2016 года, выкупив 5,53% акций у входящей в Leonardo компании World's Wing.

О том, что Leonardo-Finmeccanica может минимизировать участие в SJI, "Ъ" сообщил еще 17 июня 2016 года: предполагалось, что итальянцы передадут структурам ОАК 41% из своей контрольной доли, сохранив лишь 10% (с возможностью последующей продажи и этого пакета). Но схема также подразумевала, что российская

сторона через АО "Сухой" вернет накопленный долг ГСС и SJI перед Finmeccanica — около €135 млн на конец 2015 года, а также покроет расходы на сокращение персонала и оплатит остаток разработки интерьера самолета на общую сумму не менее €25 млн.

Источник "Ъ", близкий к ГСС, уточнил, что итоговая сумма выплат оказалась "существенно меньше исходной", сократившись путем уточнения вклада участников в проект. В Leonardo-Finmeccanica переадресовали вопросы "Ъ" в ОАК, где отказались от комментариев, но отметили, что SJI "остаётся независимым юристом, зарегистрированным в Италии, с независимым советом директоров".

Состояние ГСС при этом остаётся сложным. Выручка компании за 2016 год увеличилась на 41%, до 48,7 млрд руб. (за год ГСС произвела 22 SSJ 100 и поставила 28 машин), но чистый убыток вырос на 36%, до 31,8 млрд руб. Отрицательные финансовые результаты объясняются "динамикой продаж самолетов на российском и международном рынках, а также курсовыми разнидами, возникшими из-за перевода операций, номинированных в рублях, в доллар". В аудиторском заключении Ernst & Young отмечается, что "волатильность объема пассажирских перевозок и нестабильность спроса на гражданские самолеты" существенно влияют на прогнозирование руководством ГСС денежных потоков. Но уже в 2017 году компания "планирует стать безубыточной, а также улучшить финансовые результаты" за счет увеличения продаж, программы снижения издержек, "совершенствования систем послепродажного обслуживания на внутреннем и международном рынках". В 2017 году ГСС планирует продать 34 SSJ 100, в 2018-м — 38, в 2019-м — 37 самолетов.

Глава Infomost Борис Рыбак говорит, что сохранение участия итальянской стороны в проекте может быть необходимо для поддержания тесных взаимоотношений с европейскими авиавластями, в том числе в области сертификации авиатехники. Он отметил, что, несмотря на сложные экономические условия, ГСС следует увеличивать темпы производства до плановых, чтобы обеспечить приемлемую себестоимость и качество самолета, в таком случае спрос на суда может вырасти.

Елизавета Кузнецова

Коммерсантъ®

Американские авиакомпании перешли к репрессиям

**United Airlines и American Airlines
наказывают сотрудников за
грубость**

Генеральный директор United Airlines не получит повышения из-за скандала с бортпроводниками, причинившими телесные повреждения одному из пассажиров. Тем временем другая авиакомпания — American Airlines — пытается срочно минимизировать последствия сожогого инцидента на борту своего самолета.

Скандал вокруг грубости бортпроводников американских авиакомпаний расширяется. В сети появилась запись того, как сотрудники авиакомпании American Airlines проявили очевидную жестокость по отношению к пассажирке с ребенком, снимая ее с рейса, а затем и к пассажиру, который попытался заступиться за нее. Это произошло в аэропорту Сан-Франциско. Сурейн Адъянтайя, летевшая тем же рейсом, опубликовала видео, сопроводив его рассказом о том, что не попало в запись. «Боже мой! Бортпроводник с силой вырвал у пассажирки моего рейса коляску, а потом ударил ее, чуть не задев малыша». Подобное поведение члена экипажа самолета возмутило других пассажиров, и один из них даже вступил в открытую перепалку с представителем компании. «Прятедь, если бы ты сделал такое со мной, я бы тебя вырубил», — говорит на записи один из пассажиров.

Руководство авиакомпании немедленно отреагировало на инцидент: пассажирку вместе с ребенком посадили на следующий же самолет, летящий из Сан-Франциско в Даллас, при этом в 1-й класс. А самого сотрудника, допустившего подобное поведение в отношении пассажиров, тут же уволили. «То, что мы увидели на видео, не отражает наших ценностей или того, как мы заботимся о наших клиентах. Мы глубоко сожалеем, что причинили боль пассажиру и ее семье, а также любым другим клиентам, которые пострадали от этого инцидента», — говорится в официальном заявлении компании.

Очевидно, что American Airlines извлекла урок из ошибок другого американского перевозчика — United Airlines, который в начале апреля оказался в центре скандала в связи с насильственной высадкой с рейса одного из пассажиров. Тогда, напомним, перед отправкой из Чикаго в Луисвилл (штат Кентукки) рейса 3411 сотрудники United Airlines сообщили пассажирам, что четверым из них придется покинуть самолет, так как на рейс были проданы лишние билеты. Пассажирам, согласившимся добровольно оставить салон, предложили компенсацию \$400 и ночь в отеле. Спустя какое-то время компенсация была увеличена вдвое, но желающих так и не находилось. Тогда по списку пассажиров сотрудники United Airlines сами выбрали четырех «добровольцев». Трое из них все же согласились уйти, а четвертый — 69-летний врач из Луисвилла — отказался, объяснив свой отказ необходимостью срочно попасть в Луисвилл, где он работает. Объяснения не были приняты, и врача силой выволокли из самолета. Позже он вернулся в салон с разбитым в кровь лицом. Видео происшедшего широко разошлось в интернете и вызвало шквал возмущения в адрес United Airlines. Позднее авиакомпания принесла свои извинения и даже согласилась выплатить компенсацию всем пассажирам злосчастного рейса. Однако это не убергло United от серьезных финансовых потерь: котировки авиакомпании начали падать после инцидента, и перевозчик всего за три дня потерял более \$300 млн своей рыночной капитализации.

Правление United сделало из случившегося оргвыводы: вчера стало известно о том, что из-за скандала глава авиакомпании Оскар Муньос не получит повышения по службе и не возглавит совет директоров в 2018 году. Более того, 2017 год станет последним, когда господин Муньос находится на своем посту. Также в компании пересмотрят бонусы Оскара Муньоса по итогам 2017 года. «Правление и совет директоров United Airlines серьезно восприняли недавние события и сейчас готовят корректировку программы целевых вознаграждений. Программа ориентирована на то, чтобы меры стимулирования сотрудников авиакомпании в 2017 году были прямо и четко связаны с улучшениями в обслуживании клиентов», — говорится в заявлении United Continental.

Кирилл Сарханянц

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ И СВЯЗЬ

Коммерсантъ® В-бренды потеснились

Samsung и Apple увеличили долю рынка смартфонов

Производители смартфонов второго эшелона, еще год назад занимавшие почти 70% российского рынка, стали сдавать позиции. Samsung и Apple по итогам марта увеличили совокупную долю в количестве проданных смартфонов на 5,6 процентного пункта к уровню 2016 года, до 37,6%. Рост В-брендов заставил крупнейших производителей активизировать маркетинговые возможности, отмечают участники рынка.

Совокупная доля Samsung и Apple по количеству проданных смартфонов в январе-марте 2017 года достигла 34,6%, следует из материалов GfK, с которыми ознакомился "Ъ". По сравнению с тем же периодом 2016 года доля компаний выросла на 3,7 процентного пункта (п. п.). Доля остальных производителей упала до 65,4% с 69,1% годом ранее. В марте 2017 года Samsung и Apple заняли 37,6% рынка — это максимальная доля за последние 12 месяцев. Рост к марту 2016 года составил 5,6 п. п. Общая доля В-брендов сократилась в первом квартале, подтверждает глава TelecomDaily Денис Кусков.

По данным GfK, наибольший рост в первом квартале продемонстрировали смартфоны Samsung, продажи которой увеличились в штуках на 3,4 п. п. В марте Samsung заняла 27,5% рынка — это максимальный показатель с октября 2013 года. На втором месте Apple, доля которой в первом квартале составила 10,2%, увеличившись на 0,3 п. п. Lenovo, сохранившая третью позицию, сократила долю с 9,3% до 6%. Снизил доли еще ряд В-брендов: Alcatel, занимавшая четвертую позицию, откатилась на седьмую (доля снизилась с 8,3% до 3,9%), Fly переместилась с пятого на восьмое место (с 7,2% до 3,8%).

Рост крупнейших брендов подтверждают и данные "Евросети". По оценке ритейлера, за первый квартал доля Samsung в количественном выражении выросла до 25% с 21% в первом квартале 2016 года, в денежном — до 27% с

24%. Доля Apple в количественном выражении выросла с 10% до 11%, в денежном — составила стабильные 33%.

В последние годы доля В-брендов на российском рынке смартфонов только росла — этот процесс начался в 2013 году вместе с удешевлением их производства. Сейчас стоимость почти 60% проданных смартфонов не превышает 10 тыс. руб., следует из отчета "Евросети". Всего в январе-марте в России продано 6,153 млн смартфонов, что на 7,8% больше, чем за аналогичный период 2016 года, следует из данных GfK. В то же время, в розничных сетях пока не заметили сокращения доли В-брендов. В "М.Видео" даже говорят о "существенном росте" продаж Xiaomi, Meizu, ZTE, Huawei и Honor. В "Связном" утверждают, что доля А- и В-брендов в первом квартале 2017 и 2016 годов примерно одинакова.

По мнению ведущего аналитика Mobile Research Group Эльдара Муртазина, на корректировку рынка повлияли два ключевых события: сильное увеличение доли Samsung за счет возвращения в розничные сети и сокращение доли смартфонов операторских брендов, которые не пользуются большой популярностью. Продажи смартфонов Samsung в салонах "Связного", "Евросети" и "МегаФона", прерванные летом 2015 года, возобновились в январе-феврале. Главный фактор роста продаж бренда — "скидки в преддверии гендерных праздников, ежегодное обновление линейки и активная маркетинговая кампания", считают в МТС.

Сами производители отмечают усиление соперничества между смартфонами А- и В-брендов. "В связи с выходом на рынок новых игроков повысилась активность крупных брендов, конкуренция обострилась", — поясняет исполнительный директор мобильного подразделения Lenovo в РФ Алексей Ключков. В данной ситуации он считает удержание позиции третьего игрока на рынке хорошим результатом для Lenovo. Перспективы игроков низкого ценового сегмента трудно оценить, пока не наступила стабилизация рынка, отмечает Денис Кусков. По его мнению, в течение года продажи В-брендов будут двигаться "разнонаправленно в пределах нескольких процентов", а динамика долей во многом будет зависеть от их маркетинговой политики и

усилий по входу в крупные сети продаж.

Юлия Тишина, Владислав Новий

ВЕДОМОСТИ

«Ростелеком» будет перепродавать облачный софт партнерам

Оператор создает для этого специальную ИТ-платформу

«Ростелеком» собирается запустить партнерскую платформу для продажи корпоративным и государственным заказчикам облачных ИТ-продуктов, следует из материалов госзакупок оператора. За 134,6 млн руб. он закупает услуги по ее внедрению и поддержке. Сперва к этой платформе оператор намерен подключить 2000 компаний-партнеров.

Пока что оператор собрался продавать через нее антивирусы «Лаборатории Касперского», Dr.Web, ESET NOD32, McAfee и Trend Micro, облачный офис Microsoft Office 365 и российский «МойОфис» компании «Новые облачные технологии», системы управления взаимоотношениями с клиентами ASoft CRM, систему «МойСклад». На следующем этапе «Ростелеком» хочет продавать продукты компаний 1С, «Мегаплан», а также перепродавать софт от дистрибуторов, говорится в техническом задании на создание платформы. Заработать платформа должна в середине сентября этого года. По расчетам «Ростелекома», в первый год работы платформы ее услугами будут пользоваться 1000 клиентов, во второй — 2800, а в третий — 9700 клиентов. Сейчас «Ростелеком» на своем сайте уже предлагает облачные продукты: «МойОфис», «1С: Бухгалтерия», «МойСклад» и ASoft CRM.

Задача платформы — сократить время вывода на рынок новых продуктов, пояснил представитель «Ростелекома» Андрей Поляков. Это можно сделать, автоматизировав бизнес-процессы, начиная с подключения партнерских услуг, управления подписками и заканчивая взаиморасчетами с

поставщиками и партнерами, рассказывает он. Если раньше количество этих продуктов исчислялось единицами, то теперь будут добавляться десятки продуктов в год, обещает Поляков. «Ростелеком» намерен зарабатывать на продаже этих продуктов, но конкретная схема взимания платы пока прорабатывается, объясняет Поляков. «Ростелеком» определится с ней к лету.

Microsoft начал предлагать совместное с «Ростелекомом» облачное решение в январе 2015 г. «Ростелеком» тогда хотел за счет этого партнерства расширить продуктовую линейку своих облачных сервисов. Представитель Microsoft не раскрыла результаты и планы сотрудничества с «Ростелекомом».

В ноябре прошлого года оператор купил за 284,5 млн руб. неисключительные права на «МойОфис» на срок до 31 декабря 2017 г., чтобы продавать их клиентам. «Ростелеком» – в пятерке крупнейших партнеров «Новых облачных технологий», сообщила представитель компании.

Уже несколько лет «Ростелеком» продает абонентам по модели подписки решения «Лаборатории Касперского», Dr.Web и ESET, говорят представители антивирусных компаний.

Производителям ПО, особенно небольшим, маркетинговый ресурс «Ростелекома» будет, конечно, полезен для доступа к новым пользователям, уверен управляющий директор компании «Росплатформа» (разрабатывает системное ПО в области серверной виртуализации) Владимир Рубанов. По его мнению, продажи через «Ростелеком» будут уводить клиентов из других каналов продаж. Но принципиальным будет размер агентской комиссии оператора: если ее размер будет выше затрат на другие каналы, то рост пользовательской базы не обязательно приведет к увеличению прибыли производителя, уверен Рубанов.

Павел Кантышев

СТРОИТЕЛЬСТВО И РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

Коммерсантъ® Квадратный рубль

**Пайщикам СУ-155 в Щербинке
вернут квартиры деньгами**

"Российский капитал" вернет пайщикам группы СУ-155 в Щербинке деньги, так как не может завершить строительство домов. Банк и собственник участка, с которым договаривался еще застройщик, не сошлись в цене выкупа земли. Покупатели, получившие свои деньги назад, смогут без доплаты приобрести жилье в Новой Москве.

"Российский капитал", курирующий застройку объектов СУ-155, вернет пайщикам объекта в Щербинке деньги. Банк признал, что построить заявленный девелопером дом не представляется возможным. Об этом сообщил Москомстройинвест. Представитель банка на недавнем совещании уведомил главу Москомстройинвеста Константина Тимофеева, что для достройки объекта необходимо выкупить участок у правообладателя, но спорным моментом остается стоимость сделки. Через неделю банк обещал подготовить механизм возврата денежных средств покупателям квартир у СУ-155 в Щербинке.

Земля под проектом строительства жилья на Железнодорожной улице, 39, в Щербинке принадлежит ООО "Грандилекс". Из материалов суда следует, что "Грандилекс" и структуры СУ-155 собирались построить здесь около 90 тыс. кв. м жилья. Для этого стороны в 2014 году заключили договор аренды земли на 11 месяцев и соглашение о намерениях, согласно которому арендатор в дальнейшем выкупает участок. В обеспечение обязательства оплаты выкупной цены арендатор и собственник планировали заключить договор долевого участия в строительстве, по которому последнему положены 22,5% жилых и нежилых площадей и машино-мест. В 2016 году "Грандилекс" обратился в Арбитражный суд Москвы с требованием вернуть участок в

освобожденном виде и погасить долг по аренде на 1,5 млн руб. Суд отказал в удовлетворении первой части иска, признав требования по платежам.

Покупатель квартиры в этом проекте рассказал, что на одной из встреч с пайщиками представитель "Российского капитала" уведомил о предложениях "Грандилекса" решить спор вокруг участка: либо владелец земли получает 510 млн руб. при единовременной оплате, либо 590 млн руб. в рассрочку. Гендиректор "Гео Девелопмент" Максим Лещев оценил этот участок в 150 млн руб. "При наличии разрешительной документации на жилищное строительство цена может вырасти до 500 млн руб.", — отмечает он. На участок оформлен градостроительный план, но не изменен вид разрешенного использования, позволяющий строить жилье. "Российский капитал" от комментариев отказался. Связаться с "Грандилексом" не удалось.

По словам Константина Тимофеева, у пайщиков Щербинки в сложившейся ситуации должен быть выбор — получить назад вложенные в проект деньги или квартиру в другом объекте СУ-155. По данным Москомстройинвеста, в Щербинке продано около 300 квартир. Всего в проекте было запланировано 912 квартир. На совещании в Москомстройинвесте представитель "Российского капитала" сообщил, что предоставление альтернативного жилья все равно предусматривает возврат денежных средств, так как жилье реализовывалось через кооперативы и провести взаимозачет в рамках банкротства структур СУ-155 невозможно.

Одна из пайщиц рассказала "Ъ", что купила жилье в этом проекте в 2015 году: однокомнатная квартира обошлась ей в 88 тыс. руб. за 1 кв. м. По оценкам партнера "Метриум Групп" Марии Литинецкой, дисконт в объекте СУ-155 к средним в Щербинке ценам составлял 7-24%. Те, кто получит компенсацию из расчета 88 тыс. за 1 кв. м, могут сейчас выбрать жилье по аналогичной цене в 25 строящихся в Новой Москве жилых комплексах. В бюджете до 88 тыс. руб. за 1 кв. м можно купить квартиру в трех

проектах на первичном рынке в прежних границах Москвы, правда, два из них размещены за пределами МКАД.

Екатерина Геращенко

Коммерсантъ® Vesper зашел на Тверскую

**Девелопер построит отель у
Триумфальной площади**

Vesper выкупила последний свободный участок на Тверской улице у станции метро "Маяковская" у структур холдинга "Синдика" экс-главы Кабардино-Балкарии Арсена Канокова. Новый инвестор собирается здесь построить люксовую гостиницу и премиальные апартаменты, вложив в проект 6 млрд руб.

Vesper выкупила ЗАО "ФСК "Русское золото --Стройинвест"" (РЗС), на баланс которого находится проект по строительству отеля на 1-й Тверской-Ямской улице. Об этом "Ъ" рассказали два источника на рынке недвижимости. По их данным, актив продали структуры холдинга "Синдика" Арсена Канокова. Гендиректор и совладелец Vesper Борис Азаренко и президент "Синдики" Олег Эскиндаров подтвердили завершение сделки, не раскрыв ее сумму. Руководитель отдела рынков капитала Cushman & Wakefield Алексей Слесарь предполагает, что рыночная стоимость проекта могла составить \$25 млн (1,4 млрд руб.).

Vesper занимается строительством элитной недвижимости. По оценкам компании, сейчас в ее портфеле 11 проектов (9 — в Москве), оценочная стоимость проектов с учетом приобретенной новой площадки на Тверской — 25 млрд руб.

Предполагается, что проект на 1-й Тверской-Ямской станет для Vesper самым крупным: площадь полученного девелопером участка составляет 0,6 га. На нем, по словам господина Азаренко, компания

планирует построить два здания площадью 27 тыс. кв. м. В одном будет располагаться гостиница на 180 номеров категории пять звезд, другое займут 50 элитных апартаментов. Борис Азаренко оценивает инвестиции в проект в 6 млрд руб. По словам госпожи Слесаря, Vesper получила контроль над последним свободным участком под застройку на Тверской. Руководитель департамента гостиничного бизнеса JLL Татьяна Веллер считает, что локация возле Триумфальной площади подходит для lifestyle бутик-отеля. Замруководителя департамента по развитию индустрии гостеприимства CBRE Станислав Ивашкевич отмечает: большинство гостиниц на Тверской улице показывает высокий уровень среднегодовой загрузки — 70-80%.

У проекта отеля на 1-й Тверской-Ямской улице трудная судьба. Права на него РЗС получила еще в 2002 году. На тот момент компания контролировалась группой "Русское золото" Александра Таранцева — видного игрока рынка коммерческой недвижимости в 1990-е годы. Среди активов группы знаменитый комплекс "Митинский радиорынок". "Русское золото" также было генеральным спонсором Петербургского международного экономического форума. Сначала у Триумфальной площади "Русское золото" планировало построить многофункциональный комплекс с гостиницей. Проект несколько раз откладывался. Летом 2013 года газета РБК писала о планах столичных властей разорвать заключенный договор аренды, разместив на пустыре паркинг или сквер. Но через полгода стороны смогли договориться: тогда власти Москвы согласились продлить срок исполнения обязательств РЗС до конца 2017 года. Тогда же газета "Ведомости" сообщила: контроль над проектом перешел к группе "Синдика". Господин Эскиндаров затруднился уточнить, когда именно "Синдика" получила контроль над проектом, заметив лишь, что это было достаточно давно.

Александра Мерцалова, Екатерина Герашенко

g Газета.ru **«Людей переселили из барачков в муравейники»**

Почему до 1 сентября расселить всех россиян из аварийного жилья не успеют

1 сентября завершается программа по расселению россиян из аварийного жилья. На данный момент в очереди за улучшенными метрами почти 200 тыс. человек. В Минстрое не исключают, что расселить в срок всех не получится. Одна из главных причин затягивания сроков — принцип «метр в метр», который провоцирует недовольство людей: каждый четвертый обращается в суд.

В срок расселят не всех

Программа расселения аварийного фонда в России реализуется с участием средств государственной корпорации «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства в субъектах Российской Федерации».

При этом Москва и Санкт-Петербург действуют по собственному сценарию. Финансирование осуществляется фондом примерно пополам с регионами, хотя ранее это было 60 на 40%, где большая часть приходилась на субъекты, рассказывает депутат Государственной думы Павел Качкаев.

В соответствии с выполнением указа президента России Владимира Путина от 7 мая 2012 года №600, должно быть расселено более 11 млн кв. м до 1 сентября этого года. На эти нужды выделено 405,85 млрд рублей,

в том числе 194,2 млрд рублей составляют средства фонда и 211,6 млрд — консолидированных бюджетов регионов. По словам замминистра строительства Андрея Чибиса, регионам выделялось и дополнительное финансирование.

«Мы в 2014 году занялись дополнительным выделением 34 млрд рублей, а в прошлом году 6,5 млрд было выделено проблемным субъектам, у которых не хватало в бюджетах своих денег. В этом году правительство приняло решение выделить дополнительно 4,6 млрд рублей, чтобы восполнить дыру в дефицитных субъектах», — добавляет он.

В рамках реализации программы переселения граждан из аварийного жилья, признанного таковым на 1

января 2012 года, новое жилье должны получить более 770 тыс. человек, свидетельствуют данные Минстроя. Сегодня новая жилплощадь предоставлена 520 тыс. семей, расселено более 8 млн кв. м аварийного жилья.

Напомним, что до 2013 года, когда начала действовать программа, уже был опыт расселения более 5 млн кв. м аварийного жилья через средства фонда с 2008 по 2012 год. Таким образом, за все время действия фонда с 2008 года было расселено свыше 860 тыс. человек из более чем 13 млн кв. м аварийного жилья, отметил премьер-министр Дмитрий Медведев в рамках отчета перед Госдумой на этой неделе.

На последнем общественном совете глава Минстроя Михаил Мень сказал, что

осталось расселить около 3 млн кв. м жилья. Как уточнили «Газете.Ru» в ведомстве, это около 191,13 тыс. человек. Мень не исключил, что не все регионы справятся с поставленной задачей к установленному сроку.

«Мы понимаем, что есть регионы, которые в силу субъективных и объективных обстоятельств могут отстать с выполнением этой задачи», — отметил он. Отстающих регионов, по его словам, насчитывается 18.

По словам Качкаева, согласно его информации, о невыполнении программы уже заявили два региона — Амурская область и Республика Тыва. «Конечно, у всех будет складываться ситуация по-разному, кто-то тысячу метров может не расселить, а кто-то десятки тысяч», — говорят в пресс-службе Фонда ЖКХ.

Ушел в отставку по расселению

Среди проблем с реализацией программы многие эксперты называют неспособность руководителей субъектов справиться с задачей и неотлаженную работу с выбором подрядчиков.

Известно, что 14 субъектов расселили аварийное жилье с опережением графика, среди таких, например, Московская область, Республика Ингушетия и другие.

Но большинство похвастать результатами не может. «Страна большая, и очень разное качество управления в регионах», — говорит Чибис. Он вспоминает случаи, когда губернаторы уходили в отставку по причине срыва программы по расселению аварийного фонда. Так, в начале 2016 года СМИ писали об уходе с поста губернатора Забайкальского края Константина Ильковского. Причиной тогда

назвали претензии к нему руководства страны в связи с невыполнением программы расселения аварийного жилья в регионе. Глава Республики Карелия Александр Худилайнен тоже покинул свой пост по той же причине.

«В Республике Тыва ситуация не сдвигается с мертвой точки независимо от объема денег и степени контроля. Казначейское сопровождение ввели — бесполезно. Они берут обязательства, заключают контракты, оказывается, что подрядчик некачественный, его выгоняют, опять ищут деньги.

И эти объяснения из года в год, несмотря на то что губернаторы подписывались под обязательствами, оценивая свои ресурсы и силы, и только потом получали соответствующий объем финансовой поддержки», — рассказывает замминистра строительства.

Эксперты не исключают, что по истечении сроков все ответственные за исполнение указа президента могут получить свои «пряники», считает он. В пример приводит случай в Осташкове Тверской области.

«Была ситуация, когда глава района деньги получил, а на переселение их не отправил, его сняли, он под следствием, а региону от этого не легче, строит за свои деньги», — вспоминает он.

^Суды за метры

Одной из проблем недовольства граждан и срыва сроков реализации программы эксперты называют и тот факт, что по закону переселенцам предоставляется жилье не по нормативам, а по занимаемой площади — метр в метр. Другими словами, программа предусматривает не улучшение жилищных условий, а только предоставление помещения той же площади, но не опасного для проживания, объясняет депутат Качкаев.

«Часто люди живут в каком-то бараке, имея комнатуху 6 кв. м и общий коридор, который не считается, а им по закону надо дать равнозначную площадь. Во-первых, это технически сложно — построить дом с такими квартирами, а во-вторых, даже когда человек получает квартиру, у него возникают вопросы», — говорит исполнительный директор НП «ЖКХ-Контроль» Светлана Разворотнева. По ее словам, были такие случаи, когда человек жаловался, что ему дали квартиру с одной крохотной

комнатой, и задавал вопрос, как в ней жить.

«Людей переселили из барачков в муравейники, но радости от этого мало», — говорит она.

С подобными случаями, когда люди были недовольны предоставленным метражом жилплощади, знаком и Виктор Рожков, руководитель Центра ОНФ «Народная экспертиза». «Несколько раз мы сталкивались с такими случаями: в квартире, допустим, 20 кв. м, когда нужно было поместить параметры прошлой квартиры, и одна из комнат была около 5–6 кв. м», — рассказывает он.

Как поясняют в Фонде ЖКХ, человеку может быть предоставлено и жилье большей площади, например квартира в 24 м, но фонд финансирует именно ту площадь, которая положена по закону.

Заместитель министра Андрей Чибис говорит, что норма в законе, по которой гражданину предоставляется жилье, равноценное по площади прежнему, это объективная реальность. «Это жесткая позиция Жилищного кодекса — метр в метр расселяется жилищный аварийный фонд. Как правило, субъекты стараются давать квартиры чуть больше, тратя свои дополнительные средства на эти цели», — объясняет он.

Регионы и сейчас стараются решить проблему метража. Например, в Татарстане были жители аварийных домов, которые не хотели переселяться, сообщают в пресс-службе республики. «Но мы еще и улучшаем условия. Предоставляем новое жилье по нормативу по программе социальной ипотеки под 7%», — рассказывают собеседники «Газеты.Ру».

Все зависит от того, сколько ресурсов у региона, насколько субъект может себе позволить расширить предоставляемую площадь при переселении гражданина из аварийного жилья, говорит Рожков.

Так или иначе, но принцип метр в метр сейчас в текущей программе изменить невозможно, признает Чибис.

Эта норма порождает недовольство людей и многочисленные обращения в суды, что также тормозит процесс переселения.

Через суды идет 25–30% собственников квартир в аварийном фонде.

По его словам, суд рассматривает заявления по 2,5–4 месяца, в среднем по стране показатель составляет 2,5 месяца. Это тормозит процесс переселения в ряде регионов, а также может передвинуть некоторые объемы на следующий год.

Меньше недоделок

А вот к качеству предоставляемого жилья, по словам экспертов, в последние годы претензий гораздо меньше. «Сейчас переселяют в основном либо в дома, специально построенные по программе, либо в дома с долевым участием субъекта, когда одна часть строится на коммерческие средства, а другая — под цели и задачи программы», — рассказывает Разворотнева.

Чибис же говорит, что по качеству сложности были, и сегодня определенный процент с нарушениями все-таки выявляется, но эта история сейчас не так остра, как при реализации программы в 2008–2012 годы.

В пример он приводит вопиющий случай из Брянской области, когда на слуху была ситуация с аварийным фондом в поселке Белье Берега. Предоставленное жилье не выдерживало никакой критики, и людей пришлось переселять еще раз. Представители строительных компаний, мэры города получили реальные сроки заключения.

Так или иначе, но сроки «сдачи» не за горами.

Замминистра полагает, что при пессимистическом сценарии программа будет реализована к сроку на 95%.

«В любом случае, регионам придется доделать свою работу. Если кто-то не успел, понесет за это наказание, но люди должны быть переселены в безопасные условия», — говорит Чибис.

По его словам, сейчас насчитывается около 9,4 тыс. кв. м аварийного жилья, признанного таковым после 1 января 2012 года.

Как ранее сообщили «Газете.Ру» в Минстрое, дальнейшая судьба программы по расселению граждан из аварийного жилья в регионах будет решена в мае на Госсовете совместно с комиссией по исполнению майских указов президента России.

Евгения Петрова