



DIGEST

РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

вторник, 20 марта 2018*

ПУБЛИКАЦИИ

Регулирование

Москва теряет статус оппозиционного города.....3

Результаты максимально прозрачного голосования позволяют сделать вывод об изменении политических предпочтений в столице

Путин мобилизовал всех своих избирателей.....3

Оппозиционеры оказались в электоральном "болоте"

Запад попросили не признавать выборы в РФ5

Российские эмигранты в США, Британии и Евросоюзе против поздравлений в адрес "нелегитимного президента"

За счет чего Владимир Путин установил выборный рекорд.....6

Впервые в истории России победитель президентских выборов получил более половины голосов всех избирателей

Чиновников озадачило поручение Путина о кадастре7

Можно ли сделать так, чтобы кадастровая стоимость никогда не превышала рыночную

Оценки, прогнозы, статистика

Экономический рывок может превратиться в "нырок"9

Отечественная промышленность не отвечает вызовам современности

Россия прирастает ТОРАми 10

Моногорода назовут территориями опережающего развития

В феврале промышленность не поддержала бурного роста 12

Мониторинг индустрии

Бизнес-стратегии

Золотые льготы для Чукотки13

Проекты Романа Абрамовича войдут в TOP

Инвесторов приманят на Fix Price 13

Ритейлер может провести размещение акций

«Будем совершенно точно участвовать в цифровизации»14

Директор ФРП Роман Петруца о новых льготных программах фонда.

Финансы

Данные банков о работе в Крыму и акционерах под санкциями могут засекретить18

Власти опробовали механизм на обслуживании гособоронзаказа 18

Товарный знак «Открытие» остался у бывших владельцев группы18

«Открытие холдинг» оценивает его стоимость в \$1 млрд

Топливо-энергетический комплекс

«Роснефти» предстоят рекордные выплаты по кредитам в этом году.....21

Госкомпании необходимо погасить долг в 2,2 трлн рублей – это больше трети выручки в прошлом году

Возобновление сланцевого бума ставит Саудовскую Аравию перед выбором21

Для реформ ей нужны более высокие цены на нефть, но это помогает конкурентам из США

Транспортные услуги и логистика

«У нас бесконечные запасы угля и высокий спрос за пределами России».....23

Гендиректор ОВК Роман Савушкин объясняет, почему вагоностроение в стране будет расти

Azur Air первой переведет самолеты в российский реестр26

Это несет серьезные риски для лизинговых компаний и перевозчиков

Телекоммуникации и связь

Абоненты стали больше платить за связь.....27

Операторы перестали гнаться за числом абонентов. Главное для них снова средний счет

Зрителей переключают с больших экранов27

От мобильной видеорекламы ждут двукратного роста

Платное ТВ оценят в зрителях.....28

Стоимость каналов предлагают привязать к их аудитории

Строительство и рынок недвижимости

Morgan Stanley хочет продать торговый центр «Галерея» не дешевле \$1 млрд29

Это один из лучших торговых центров в Восточной Европе по посещаемости

БТА добрался до Поклонной горы29

Казахстанский банк вернул проекты экс-владельца

РЕГУЛИРОВАНИЕ

НЕЗАВИСИМАЯ

Москва теряет статус оппозиционного города

Результаты прозрачного голосования позволяют сделать вывод об изменении политических предпочтений в столице

Более 70% москвичей 18 марта на выборах президента поддержали Владимира Путина. Само первенство действующего главы РФ было ожидаемым, однако полученный показатель впечатлил даже его сторонников и экспертов. Обычно более оппозиционно настроенная к власти столица в этот раз дала президенту в 1,5 раза больше голосов, чем на президентских выборах в 2012 году. Еще одной особенностью воскресного голосования стало минимальное количество зафиксированных наблюдателями нарушений – честность волеизъявления в столице весь день контролировал специальный Общественный штаб.

После обработки 100% протоколов Мосгоризбирком сообщил, что самовыдвиженец Владимир Путин на выборах президента РФ в Москве набрал 70,88%, вторым стал кандидат от КПРФ Павел Грудинин – 12,47%, третьим – лидер ЛДПР Владимир Жириновский с 4,7%. Ксения Собчак заняла четвертое место, получив 4,08%, за ней следуют Григорий Явлинский (3,17%), Борис Титов (1,56%), Сергей Бабурин (0,96%) и Максим Сурайкин (0,72%). При этом явка в столице РФ составила почти 60%.

«Москвичи, спасибо за то, что в этот морозный день вы выполнили свой гражданский долг – приняли участие в выборах президента Российской Федерации», – отметил мэр Москвы Сергей Собянин на своем сайте. – Благодарю Общественный штаб за образцовое наблюдение за ходом голосования. – Спасибо избирательным комиссиям за оперативное реагирование на сообщения о «нарушениях» и прочих проблемах в ходе голосования. Слово

«нарушение» пишу в кавычках, так как большинство произошедших инцидентов можно назвать «нарушениями» только с очень большой натяжкой».

Действительно, прошедшее голосование представители Общественного штаба по наблюдению за выборами президента называют максимально прозрачным, что привело к минимальному количеству нарушений. «Общественный штаб нашел всего два существенных нарушения, – заявил руководитель штаба, главный редактор «Эха Москвы» Алексей Венедиктов. – В обоих случаях человек опустил в урну два бюллетеня. Считаю, что наша система наблюдения позволила предотвратить возможность вбросов. В частности, не было выявлено ни одной «карусели», в которых раньше обвиняли московские предприятия».

Еще один важный факт – тотальное доминирование действующего президента в Москве, в которой традиционно были сильны оппозиционные настроения. «На прошлых президентских выборах в 2012 году Путин набрал 46,95% голосов избирателей, то есть в этот раз его результат улучшен в 1,5 раза», – сказал председатель Мосгоризбиркома Валентин Горбунов.

«Минимальное количество нарушений связано с хорошей работой ЦИКА и Мосгоризбиркома, а также работой общественных наблюдателей, – говорит «НГ» политолог Борис Межуев. – Что же касается улучшения показателей Владимира Путина, думаю, главная причина – разочарование людей в либеральной оппозиции, представители которой не смогли определить лидера, способного представить их на выборах. Несмотря на давление на Россию, население видит, что она не гибнется, ее внешнеполитическая самостоятельность растет, а уровень жизни в стране и особенно в Москве не ухудшился заметно. Принято говорить о «борьбе холодильника и телевизора», но она могла бы состояться, если бы холодильник был пуст, а это не так. Претензии к властям есть, но они не настолько серьезные, чтобы люди стали голосовать за кого-то другого, а не Путина».

«После истории с муниципальными выборами и

отставкой руководства района Новопеределкино (за нарушения при подготовке выборов в 2017 году), видимо, в Москве все получили очень четкий сигнал по поводу недопустимости использования «административного ресурса», – также отметил «НГ» политолог Глеб Кузнецов. – Все поняли, что нарушения недопустимы, плюс работало много наблюдателей на участках. Результаты голосования при этом свидетельствуют, что так называемое путинское большинство изменилось. Нет больше разделения на «образованный город» и «необразованную провинцию». Путин уже не опирается на «коллективный Тагил», а имеет поддержку во всех слоях населения и во всех социальных группах».

Денис Рогачев

НЕЗАВИСИМАЯ

Путин мобилизовал всех своих избирателей

Оппозиционеры оказались в электоральном «болоте»

Центризбирком готовит публикацию официальных итогов выборов. Предварительные же данные показывают, что 18 марта за Владимира Путина проголосовали 56,4 млн избирателей (76,7%). Это не просто почти на 11 млн голосов больше, чем в 2012-м, а вообще рекорд всех президентских кампаний с 1991 года. Крупные города, в том числе Москва и Петербург, обычно оппозиционно настроенные, в этот раз поддержали Путина. Подавляющее большинство (84,7%) получила он и от зарубежных избирателей. Эксперты отметили, что власти удалось мобилизовать всех своих избирателей, в то время как протестный электорат был дезорганизован из-за изобилия кандидатов и бойкота, проводимого Алексеем Навальным.

Хотя прошедшие выборы и не превзошли по явке кампанию 2008 года, когда в президенты баллотировался Дмитрий Медведев (69,81%), показатель выборов-2012 (65,3%) все-таки преодолен. Цифры явки еще, конечно, немного

поменяются, пока же ЦИК давал почти 68%. А это значит, что нынешние выборы, где безусловным фаворитом был Путин, по этому критерию можно сравнивать с выборами-2000, где тот же кандидат олицетворял политическую молодость и полную противоположность надоевшему всем Борису Ельцину.

Тогда явка составила 68,7%, но Путин получил всего-то 52,94%, то есть за него проголосовало чуть менее 40 млн россиян. Теперешние же 56,4 млн голосов (76,69%) – это больше и медведевских 52,5 млн (70,28%), и тем более ельцинских, которые ни в 1991-м, ни в 1996-м к уровню в 50 млн даже не приблизились.

Убедительным результат действующего президента выглядит и в региональном разрезе. Во-первых, нет ни одного субъекта РФ, где бы за него проголосовали менее 60%. Во-вторых, в шести он получил более 90% – это Дагестан, Кабардино-Балкария, Крым, Тува, Чечня и Севастополь. В-третьих, в целом за Путина – и, между прочим, с показателем выше 70% – проголосовали большинство крупных электоральных субъектов. Почти во всех из них и расположены те города-миллионники, которые обычно дают высокий процент протестного голосования. Но 18 марта Москва и Московская область, Петербург и Нижний Новгород, Новосибирск и Екатеринбург высказались в поддержку власти. И, в-четвертых, за Путина подавляющим большинством проголосовали граждане РФ, находящиеся за рубежом. Их было немного – чуть более 400 тыс., на фаворите выборов остановились 84,65%.

Однако, конечно, нашлись в России республики, края и области, где Путин получил менее 70%. Их оказалось 11 – это Якутия и Хакасия, Алтайский, Камчатский, Приморский и Хабаровский края, Амурская, Костромская, Омская и Сахалинская области, а также Еврейская автономная область. Там, кстати, значительный перевес над своим среднероссийским результатом показал кандидат от КПРФ Павел Грудинин. Вместо 11,77% это были и 27, и 23, и 18%. Ксения Собчак в традиционно «либеральных» регионах вроде Москвы и Питера смогла превзойти свой средний показатель в 2,5–3 раза, но в итоге ей это никак не помогло. Григорий Явлинский почти по всей стране прошел с одинаковым результатом, а цифра за Владимира Жириновского хотя иногда и прыгала вверх, но, как

правило, в электорально малых регионах.

«НГ» спросила у экспертов, откуда президент Путин взял столько избирателей. «Обобрал» ли он, как это и предполагалось, левопатриотический и праволиберальный фланги? Или же властям удалось вытащить из 30-процентного «болота» (доля избирателей, обычно не участвующая ни в каких выборах. – «НГ») лояльный им электорат, а на его место отправить протестного горожанина, возмущенного госпринуждением к походу на участки?

Политолог Андрей Колядин пояснил, что Путин давно стал внепартийным лидером. «Если еще две кампании назад он ассоциировался с ЕР, то в 2012 году появился «Народный фронт». И теперь президента поддерживают все слои общества. Это значит, что вычислить отдельные категории граждан невозможно», – отметил эксперт. В то же время он считает, что часть протестного электората действительно перетекла к Путину: «Зюганов на прошлых выборах набрал 17%, Грудинин теперь – 12%, куда же делись 5%? Прохоров в 2012 году набрал 8%, а сейчас Собчак вместе с Явлинским имеет менее 3%». Однако большую часть прибавки за главного кандидата, по мнению Колядина, все же дали те люди, которые раньше на выборы никогда не ходили, а теперь пришли. Это, например, молодежь, большое количество национал-патриотов. Либеральная же оппозиция в основном не смогла мобилизовать свои 12% электората.

Колядин уверен, что извлечет уроки из своего поражения либералам все равно в очередной раз не удастся. По словам Колядина, будущее есть только у Собчак, которая даже после отказа Навального от сотрудничества все-таки продолжит работу по строительству либеральной партии.

Руководитель Центра экономических и политических реформ Николай Миронов заявил «НГ», что электорат Путина не слишком поменялся, просто на выборы наконец пришла его апатичная часть, которая раньше их игнорировала. Он подчеркнул, что свою роль сыграла мобилизационная кампания, проведенная ЦИКом и всей властью в целом. И люди восприняли ее как призыв голосовать именно за власть. Эксперт отметил, что вообще-то электорат президента делится на две части. Большая – это те, кто поддерживает его от безальтернативности, меньшая же

часть – это убежденные приверженцы. А вот традиционный оппозиционный и широкий протестный электорат на выборы не пришел. Как подчеркнул Миронов, «в среде не ходящих на выборы произошло замещение – пассивные поклонники власти пошли на участки, а средний класс и либеральная аудитория, которая отчасти просто разочаровалась, а отчасти услышала призыв Навального к бойкоту, это дело проигнорировали». Он считает, что и у результата Грудинина власть тоже откусила примерно 10% – это следствие и черного пиара, и просчетов штаба этого кандидата. Впрочем, отметил эксперт, если фальсификации и были, то существенно результата они не поменяли.

Миронов полагает, что теперь либералам надо объединяться и активнее «работать на земле». Однако он даже не сомневается, что либералы всего этого делать не будут. Хотя бы потому, что в политической деятельности они преследуют собственные цели, а договороспособность каждого из лидеров минимальна.

Социолог Левада-Центра Денис Волков подтвердил «НГ», что в целом результат был ожидаем. «В связи с присоединением Крыма отношение к Путину изменилось, у него появилась новая легитимность, которая сохранилась на протяжении всех этих лет. По нашим опросам, электоральные рейтинги близки к результату выборов. За него готово было проголосовать более половины избирателей вообще и около 70% от числа собирающихся идти на выборы», – сказала Волков. Он отметил, что поддержка президента высока во всех социальных слоях, за исключением самых бедных и среднего класса крупных городов. При этом среди провластных избирателей высока доля тех, у кого нет определенных политических взглядов, но они поддерживают Путина, хотя сами и не понимают почему. Как подчеркнул Волков, «нет каких-то особых социальных или демографических показателей, объясняющих рост поддержки президента». Хотя в крупных городах, по его словам, была высокая явка довольных жизнью граждан, а в селах и малых городах избирателей привлекли ярмарки и конкурсы. Волков полагает: «За эти годы среди сторонников Путина снизилось количество недовольных. И упал уровень протестных настроений в обществе». По мнению социолога, высокая явка сторонников власти – это и результат мобилизационной кампании по информированию избирателей, то

есть на участки пришли даже те сторонники Путина, которые не хотели.

Оппозиция же действительно не смогла мобилизовать собственный электорат. Социолог надеется, что либералы сделают выводы из этой кампании. Например, Собчак стоит активнее работать с людьми, Навальному надо меньше действовать под влиянием конъюнктуры и быть более договороспособным. У ПАРНАСа же и «Яблока» и перспектив особых нет, сказал эксперт.

Глава Политической экспертной группы Константин Калачев отметил, что «власти удалось завлечь на выборы молодежь и людей среднего возраста, сделать голосование делом семейным». Недаром оно отличается высокой явкой мужчин и семей с детьми. В целом же, по мнению эксперта, власти удалось консолидировать общество на теме внешнего врага и через создание атмосферы праздника. Что же касается оппозиции, уверен Калачев, ее «подрубили» и власти, и ее собственные ошибки и привычки. «Эти демократы сломались. Нужны другие», – заявил он. По мнению Калачева, выиграть в стратегическом плане может только Навальный, но и то лишь в том случае, если народ через несколько лет почувствует недовольство курсом действующей власти.

Дарья Гармоненко

НЕЗАВИСИМАЯ

Запад попросили не признавать выборы в РФ

Российские эмигранты в США, Британии и Евросоюзе против поздравлений в адрес «незаконного президента»

11 организаций, представляющих в Соединенных Штатах русскоязычные общины, призвали американский Конгресс не признавать выборы президента Российской Федерации. Движение «Говорите громче!», базирующееся в Лондоне, намерено выступить с аналогичным обращением к правительству Британии. Националистическое крыло эмиграции, в свою очередь, потребовало «не признавать выборов Путина» от Европейского союза. В

службе Внешних связей Евросоюза «НГ» заявили, что не признают выборы в Крыму.

Конгресс США уже призвали осудить «использование авторитарных инструментов для подавления демократических принципов, заложенных в Конституции РФ и международных обязательствах России», а также не признавать выборов президента в качестве «честных, свободных и демократических».

«С помощью лояльных силовиков, подконтрольной судебной системы, контролируемой медийной среды и парламента, состоящего из членов правящей партии и сговорчивой оппозиции, Кремль имеет возможность манипулировать результатами выборов и подавлять реальную оппозицию», – говорится в совместном заявлении 11 организаций, представляющих интересы русскоязычных граждан США.

Авторы подчеркнули, что для обеспечения переизбрания Владимира Путина «режим отказал в регистрации сильному оппозиционному политику Алексею Навальному, но обеспечил регистрацию ряда малоизвестных псевдооппозиционных кандидатов». «Страш репрессий и отсутствие альтернативы выдаются за всенародную поддержку действующего главы государства», – считают политэмигранты.

Мы верим, что Америка сильна, когда наши политические решения совпадают с нашими ценностями. На фоне все возрастающей угрозы со стороны России на международном уровне, дезинформационных кампаний, кибератак, вмешательств в выборы в других странах и военной агрессии мы призываем Конгресс не признавать выборы президента России», – говорится в этом обращении.

Кстати, 18 марта в Вашингтоне и ряде других городов США прошли демонстрации у зданий избирательных участков, организованных посольством РФ. Митингующие призывали соотечественников, поддерживающих Путина, уехать обратно в Россию. Но на расклад голосов в Америке это особенно не повлияло.

Несколько выделилось на общем фоне голосование в Лондоне, где также прошли пикеты. Здесь зарубежные избиратели второе место отдали Ксении Собчак, которая набрала более 21% голосов. Результат Путина был 51,7%, то есть ниже, чем в России. Но выше, чем в

той же Британии в 2012 году, когда за него высказалось 27,7%.

Руководитель международного правозащитного движения «Говорите громче!» Андрей Сидельников заявил «НГ», что «каждый голос за Путина – это не политическая позиция, а хамский вызов в отношении Запада со стороны освоившихся в Лондоне представителей спецслужб из РФ»: «Надеюсь, спецслужбы Великобритании вели съемку всех входящих в посольство – и каждый второй должен быть выслан из этой страны». Сидельников сообщил, что его движение обратится к властям Великобритании с просьбой не признавать итоги российского голосования.

Аналогичное обращение к лидерам стран Евросоюза было направлено и политэмигрантами-националистами. Они подчеркнули, что «дальнейшее правление Путина – незаконно и опасно как для граждан РФ, так и для мирового сообщества».

Один из лидеров националистов Владимир Басманов, ныне находящийся в эмиграции, заявил «НГ», что при передаче обращения у входа в московское представительство ЕС были задержаны восемь активистов, в том числе глава движения «Черный блок» и отделения Комитета «Нация и Свобода» Владимир Ратников.

Отметим, что официальной реакции властей США, Великобритании и Евросоюза на итоги президентских выборов в РФ на момент выхода этой заметки не было. В посольстве США и Британии на вопрос «НГ» о признании выборов не ответили. В представительстве ЕС заявили, что «не признают выборы на территории Крымского полуострова», поскольку считают его территорией Украины.

«По данным Миссии по наблюдению за выборами Бюро ОБСЕ по демократическим институтам и правам человека (МНВ ОБСЕ/БДИПЧ), выборы прошли в чрезвычайно контролируемой правовой и политической среде, – говорится в распространенном службой внешних связей ЕС заявлении. – Были зафиксированы ограничения свобод собраний и выражения мнения, а также регистрации кандидатов. Наблюдатели отметили, что не критическое освещение деятельности действующего президента СМИ привело к неравным условиям, усилия по повышению явки преобладали над кампанией кандидатов и ряд активистов, которые подвергали сомнению легитимность выборов, были задержаны. В целом, МНВ

ОБСЕ/БДИПЧ признает, что Центральная избирательная комиссия провела выборы эффективно и прозрачно, и день голосования прошел организованно, несмотря на недостатки, связанные с соблюдением тайны голосования и прозрачностью подсчета голосов".

Молчание лидеров западных держав по итогам выборов, на которых победил Путин, является показательным. Из сообщения пресс-службы Кремля следует, что президента поздравили главы ряда стран СНГ, Японии, Китая, Индии, Кубы и Венесуэлы. Из европейских руководителей поздравления Путину выразили лишь президенты Сербии, Венгрии и Германии.

В США демократы уже призвали президента Дональда Трампа не поздравлять Путина. «Легко получить 73% голосов, когда вы запрещаете своим оппонентам баллотироваться. После расхваливания пожизненного правления китайского Си поздравит ли наш президент Путина с успешным устранением демократической оппозиции?» – написал американский сенатор от Демпартии Адам Шифф.

По мнению лидера ПАРНАСа Михаила Касьянова, будет вполне логично, если лидеры западных стран откажутся поздравлять Путина с победой. Однако о непризнании выборов речи идти не может, считает Касьянов: «Россия – глобальный игрок в мире. И мы пока член Совбеза ООН, подписант международных соглашений. Лидеры ключевых демократических стран не будут принимать решение о непризнании выборов, поскольку последствия могут быть серьезными и еще больше увеличить раскол между РФ и Западом. Но они могут не приветствовать, а молчаливо пропустить очередное переизбрание Путина».

Алексей Горбачев

предварительным данным Центризбиркома на вечер понедельника, он получил 76,7% голосов пришедших на выборы избирателей при явке в 67,47%. За историю президентских выборов в России активность избирателей была выше только в 1991 г. (76,7%), а получить более половины голосов от списочного состава избирателей (51,76%) победителю удалось впервые.

Занявший 2-е место кандидат от КПрФ Павел Грудинин набрал 11,8%. Для КПрФ это худший результат: лидер партии Геннадий Зюганов не опускался ниже отметки в 17% голосов, и даже заменявший его в 2004 г. аграрий Николай Харитонов получил 13,7%. Претендовавший согласно опросам на 2-е место лидер ЛДПР Владимир Жириновский остался третьим (5,65%), хотя у него случались и более серьезные провалы: в 2000 г. он был пятым с 2,7% голосов. За кандидата от «Гражданской инициативы» Ксению Собчак проголосовали 1,68% избирателей, за основателя «Яблока» Григория Явлинского – 1,05%, остальные кандидаты получили менее 1%.

Председатель ЦИК Элла Памфилова высококую явку объяснила «беспрецедентной информационной кампанией». Оправдала себя, несмотря на некоторые «шероховатости», и система голосования по месту пребывания: точных подсчетов пока нет, но уже понятно, что число воспользовавшихся этой системой будет выше, чем число голосовавших по открепительным удостоверениям (ранее ЦИК сообщал, что о намерении голосовать по месту пребывания заявили 5,7 млн человек). Серьезных жалоб, по ее словам, не зафиксировано. Хотя на нескольких участках итоги голосования все же были отменены из-за грубых нарушений закона.

Математик Сергей Шпилюкин по итогам статистического анализа данных о голосовании в своем блоге отметил «рекордно низкий, на уровне 2004 г., уровень фальсификаций», по предварительной оценке – «всего лишь» до 8 млн лишних голосов.

Кто виноват?

Представители проигравших кандидатов винят в путинском триумфе административный ресурс и западных «партнеров».

[Британский премьер] Тереза Мэй выступила доверенным лицом Путина и мобиливала его электорат, так же как и история со «звездными войнами» в послании президента, считает секретарь ЦК

КПрФ Сергей Обухов: «Сработала мощная мобилизация госкомпаний, карусели, административный ресурс и карнавализация участков». Но свои же установки по явке власть не выполнила, отмечает коммунист: «Был такой эффект из-за утреннего голосования, но потом туман рассеялся и все пошло на спад». На явку сработали внешние факторы, западные лидеры сделали всё, чтобы победил действующий президент, согласен депутат Госдумы Михаил Дегтярев (ЛДПР): «Администрация президента в полной мере контролировала информполе, в том числе в интернете. Фейковые кандидаты превратили дебаты в балаган, что дало прирост основному кандидату».

За счет админресурса удалось нагнать по стране от 5 млн до 7 млн дополнительных избирателей, которые в основном голосовали за Путина, оценивает руководитель сети региональных штабов Собчак Тимур Валеев: «Если бы была нормальная гонка с равным доступом ко всем ресурсам, а оппозиция сплотилась вокруг Собчак, то на каждые 5% явки мы бы получали 0,5–0,7% голосов в плюс». Явка оказалась чуть выше, чем в 2012 г., многие получили возможность открепиться, хотя не ясно, как это контролировалось, отмечает глава штаба Явлинского Николай Рыбаков: «Если постоянно нагнетается, что вокруг враждебные силы, то люди на этом фоне будут голосовать за человека, которого видят своим спасителем на войне».

Мобилизация и агитация

Главная заслуга штаба Путина в том, что избиратели, которые выражали доверие президенту в ходе опросов, действительно пришли, считает политолог Александр Пожалов: «Проведена эффективная кампания мобилизации и информирования, лоялисты поняли, что власть действительно борется за их голос. Ситуативное падение рейтинга Путина в феврале могло быть связано с некоторой паузой в кампании и ростом числа неопределившихся, но яркое послание и внешнеполитический фон последней недели вернули в кампанию динамику. Вопрос для большинства был не в том, голосовать ли за Путина, Грудинина или Собчак, а в том, прийти проголосовать за Путина или остаться дома в его молчаливой группе поддержки, потому что его выберут и так».

К результату Путина привели правильная подборка оппонентов и работа с Грудининым, полагает политолог Андрей Колядин: «Зюганов

ВЕДОМОСТИ

За счет чего Владимир Путин установил выборный рекорд

Впервые в истории России победитель президентских выборов получил более половины голосов всех избирателей

Результат Владимира Путина на воскресных выборах президента оказался рекордным: по

на прошлых выборах получил 17%, а Грудинин сейчас – 11%, эти 6% куда-то делись, очевидно, что они ушли к Путину». Результат Путина предсказуемый, иных на неконкурентных выборах ожидать не приходится, говорит политолог Григорий Голосов: «Этот результат типичный или даже чуть ниже для всех авторитарных режимов. То же самое касается явки – в подобных режимах она больше 80%. У нас же система еще находится в стадии формирования, и если нынешние тенденции сохранятся, то к следующим президентским выборам проблемы с явкой не будет». Эксперт не исключает, что свою роль сыграла организованная Алексеем Навальным «забастовка избирателей», потому что были основания ожидать явку выше – сейчас же она чуть выше 2012 г.: «Но тогда выборы проходили после массовых протестов, не было пропагандистских факторов вроде Крыма и внешнеполитических вызовов, которые активно использовались в ходе нынешней кампании. Не было системы голосования по месту нахождения, которая сыграла существенную роль».

Как отмечает по итогам общественного наблюдения движение «Голос», одним из основных трендов выборов стала административная мобилизация избирателей. Сообщения об этом поступали из самых разных регионов. Для принуждения к голосованию использовался новый механизм голосования по месту нахождения: сотрудников предприятий обязывали прикрепиться поближе к работе и голосовать под наблюдением начальства. По данным «Голоса», в первую очередь выросла именно внутренняя миграция – до 4,5 млн человек откреплялись и прикреплялись в пределах одного региона.

При этом за послевыборную ночь число российских избирателей выросло на 1,5 млн человек, следует из протокола ЦИК по состоянию на 9.00 понедельника: в нем числятся 108,73 млн человек, тогда как накануне Памфилова объявляла, что на 9 утра воскресенья в списках избирателей значились 107,23 млн человек. 1,5 млн избирателей – это 2% от 73,4 млн человек, пришедших на избирательные участки. Зампред ЦИК Николай Булаев говорит, что такого рода колебания численности избирателей по итогам голосования обычны. Из списков были исключены 265 000 человек, открепившихся от своих участков в последние дни перед голосованием, напоминает он. В них также только

по итогам голосования попадают избиратели за рубежом (около 400 000), военные и еще ряд категорий избирателей.

Самому себе образца 2012 г. Путин проиграл только в шести регионах: в Чечне (там его результат сократился с легендарных 99,8 до 91,4%), Дагестане, Калмыкии, Мордовии, Карачаево-Черкесии и Якутии – все они в 2012 г. показали аномально высокий уровень поддержки тогдашнего премьера. Их место заняли Кабардино-Балкария (рост с 77,4 до 93,4%), Тува (с 90 до 91,8%) и Крым, где за президента проголосовали 92,2% избирателей. Зато в отличие от 2012 г. не осталось регионов, где бы рейтинг Путина опускался ниже 60%: даже Москва и Санкт-Петербург показали чрезвычайно высокий уровень поддержки президента.

Политолог Голосов считает сглаживание зон электоральных аномалий естественным процессом: «Тенденции, которые превращают российские выборы в типичные для авторитарных режимов, нарастают. Когда-то была одна Чечня, сейчас таких десятков, к следующим выборам, если тенденции продолжатся, все регионы станут такими».

В протестных регионах сработал фактор бойкота выборов, уверен политолог Александр Кынев, а набор альтернативных кандидатов оказался настолько «удачен», что оппозиционно настроенным избирателям было просто не за кого голосовать. Одновременно за счет активной кампании по мобилизации деполитизированного электората на участки удалось привлечь большее число избирателей, которые голосуют «за кого положено».

Политолог Михаил Виноградов считает, что зоны электоральных аномалий остаются, просто они выделяются не так контрастно, как прежде: например, в Чечне и Мордовии решили особо «не подтверждать негативные стереотипы». «В целом в ходе кампании меньше разнообразия, что можно объяснить слабостью предложений конкурентов», – говорит эксперт.

Анастасия Корня, Елена Мухаметшина, Ольга Чуракова

ВЕДОМОСТИ

Чиновников

озадачило

поручение Путина

о кадастре

Можно ли сделать так, чтобы кадастровая стоимость никогда не превышала рыночную

Доработать методику кадастровой оценки президент Владимир Путин поручил по итогам послания Федеральному собранию. В пятницу поручение было опубликовано на сайте Кремля, выполнить его правительство должно к 15 июля. Но сделать это будет сложно, рассказали «Ведомостям» три федеральных чиновника.

В 2015 г. кадастровая стоимость заменила более низкую инвентаризационную для расчета налога на недвижимость людей в 28 регионах, с тех пор их число превысило 60. Общая налоговая ставка на имущество – 0,1%, но муниципалитеты могут и понижать ее (вплоть до нуля), и повышать, но не больше чем в 3 раза.

Определяется кадастровая стоимость так: оценщик получает перечень объектов с данными о них из Единого государственного реестра недвижимости, рассказывает председатель комиссии по кадастровой оценке Общественного совета при Росреестре Алексей Каминский.

Затем оценщик группирует объекты, собирает и анализирует рыночную информацию по сделкам с похожей недвижимостью, продолжает он: по каждой группе составляется математическая модель – стоимость зависит от площади, месторасположения, состояния объекта и других факторов, затем определяется кадастровая стоимость.

Задача ограничить разницу между кадастровой и рыночной стоимостью не решена, говорил в пятницу помощник президента Андрей Белоусов (здесь и далее цитаты по «Интерфаксу»). Проблемы будут решены в этом году, отмечал министр финансов Антон Силуанов. В первую очередь будет изменена методика оценки кадастровой стоимости недвижимости, рассказывал директор департамента налоговой политики Минфина Алексей Сазанов.

Вчера представитель Минфина переадресовал вопросы в

Минэкономразвития. Его представитель не ответил на запрос «Ведомостей».

Оспорить кадастровую стоимость можно в комиссии при Росреестре или в суде. За 2017 г. комиссия рассмотрела на 18,2% больше заявлений о пересмотре кадастровой стоимости (больше 70 000 заявлений), чем годом ранее (еще более 6000 находятся на рассмотрении), следует из данных Росреестра.

Совокупно собственникам недвижимости удалось добиться снижения кадастровой стоимости на 14,6% до 7,5 трлн руб. В судах дел было меньше – около 13 000 заявлений, большая часть которых касалась как раз определения рыночной стоимости недвижимости (93% всех дел). Но и чаще удавалось выиграть спор: в половине случаев стоимость была снижена. Перекосы, правда, бывают и в другую сторону, когда собственник платит налог меньше, чем должен был, говорит Каминский.

Проблемы с определением кадастровой стоимости есть, признает один из чиновников, но выполнить поручение президента сложно. В основе кадастра массовая оценка – усредненная стоимость, но среднее число может быть выше или ниже рыночной, говорит он. Кадастровая оценка теряет смысл, если будет рассчитана рыночная стоимость для каждого объекта, рассуждает другой чиновник.

Методику кадастровой оценки сложно улучшить до безошибочной, поддерживает партнер «Пепеляев групп» Алексей Коневский, даже Верховный суд неоднократно признавал, что действующая методология предполагает допущения и погрешности, учесть все особенности просто невозможно. Например, куда выходят окна, какой этаж, расстояние до дороги, качество транспортной, инженерной и социальной инфраструктуры, перечисляет партнер Goltsblat VLP Виталий Можаровский, для рыночной стоимости это важные детали, которые в массовой оценке не учитываются.

Первое, что можно сделать для того, чтобы уточнить механизм определения налога, – рассчитывать его от кадастровой стоимости, уменьшенной на 30%, предлагает Каминский. В мире 30% – нормальная погрешность при массовой оценке, методология которой не позволяет учесть индивидуальные особенности объектов, считает он. А также

создать базу данных предыдущей оценки объектов, которая была бы одним из ориентиров для нынешней, предлагает Коневский. Нужно аккумулировать данные по рыночным сделкам на сопоставимые объекты при сопоставимых условиях, поддерживает Можаровский, но уйти на это может до 15 лет.

Зачем нужны законы на 29000 страниц

Кроме того, необходимо упростить порядок обжалования: сейчас собственник может использовать лишь рыночную стоимость, но лучше, если другой оценщик проведет повторную оценку, предлагает Коневский. А также нужно изменить состав административных комиссий по рассмотрению споров, чтобы оценка была адекватной, что частично поможет разгрузить судебную систему, указывает Можаровский.

Если решить проблему все же не удастся, можно заморозить понижающий налог коэффициент, предложил Белоусов. В 2018 г. этот коэффициент составляет 0,8, а с 2019 г. он будет отменен. До 2020 г. регионы могут сами решать, когда перейти на кадастровую оценку недвижимости.

Елизавета Базанова, Анна Холявко

ОЦЕНКИ, ПРОГНОЗЫ, СТАТИСТИКА

НЕЗАВИСИМАЯ

Экономический рывок может превратиться в "нырок"

Отечественная промышленность не отвечает вызовам современности

Один из вопросов после выборов: каких ждать экономических изменений? Владимир Путин говорит о необходимости рывка. Эксперты гадают, с каких реформ начнут власти. Многие делают ставку на пенсионную и частично налоговую реформы, не ожидая при этом более сложных структурных преобразований. Часть экспертов опасаются, что под лозунгами рывка экономика нырнет в новую рецессию. Как сообщают в Институте комплексных стратегических исследований (ИКСИ), промышленность РФ устаревает, и драйверов роста не проглядывается.

Основное, на чем планирует сконцентрироваться в своей деятельности вновь избранный президент Владимир Путин, – внутренняя повестка дня.

Хотя, по словам Путина, без вопросов, связанных с обеспечением обороноспособности и безопасности, тоже не обойтись. К внутренней повестке он отнес «обеспечение темпов роста экономики РФ, придание ей инновационного характера, развитие здравоохранения, образования, промышленного производства, инфраструктуры и других направлений, важнейших для того, чтобы двигать страну вперед и поднимать уровень жизни наших граждан».

«Нам нужно осуществить... прорыв, рывок, мы можем это сделать», – сказал также Путин. Судя по его объяснениям, после инаугурации в правительстве пройдут изменения, включая, похоже, пост премьер-министра. «Что касается председателя правительства, правительства в целом – я, конечно, об этом думаю», – цитируют президента СМИ.

Путин предложил своим соперникам по выборам вступить в диалог и объединить усилия «для конструктивной работы на благо страны». Как рассказал вчера бизнес-омбудсмен Борис Титов, России нужна смена экономической модели развития: «Мы надеемся, что президент нас услышит и наша программа станет основой экономического развития страны. Либо мы уходим обратно, опускаясь по уровню жизни до 1990-х, либо идем вперед, в экономику, основанную на активности самостоятельных, умных людей».

Однако смена экономической модели – процесс болезненный. Есть риск, что власти заболтают эту проблему и попытаются избежать кардинальных перемен. Или есть риск, что руководство страны сконцентрируется на наиболее простых в реализации реформах, проявив бухгалтерский подход, и отложит в долгий ящик более сложные преобразования, затрагивающие интересы в том числе самих властей. Эксперты расходятся в своих прогнозах.

Например, как сообщается в обзоре главного экономиста Альфа-банка Наталии Орловой, «уверенная победа Владимира Путина дает ему возможности для маневра, с одной стороны, но снижает стимулы к изменениям – с другой». «Значительная поддержка населения Владимира Путина имеет неоднозначные последствия. С одной стороны, это дает президенту возможности для свободы при принятии решений в области внутренней и внешней политики и, возможно, усилит попытки России оспорить доминирующую роль США в мире, – поясняет Орлова. – Тем не менее, с другой стороны, это снижает стимулы для проведения экономических реформ. Таким образом, мы подтверждаем свое мнение о том, что правительство после выборов сосредоточится скорее на бюджетной политике, отодвинув вопрос структурных реформ на второй план».

Как отметил в беседе с «НГ» директор Института стратегического анализа компании ФБК Игорь Николаев, скорее всего будут частично реализованы некоторые непопулярные реформы. И прежде всего есть большая вероятность повышения пенсионного возраста. «Общественное мнение уже к этому готовили», – замечает эксперт.

Правда, как говорит доцент Российского экономического университета Людмила Иванова-Швец, хоть шансы на повышение пенсионного возраста сохраняются, «но произойдет это не так быстро, лет через пять». «Для проведения пенсионной реформы должны быть разумные и взвешенные предложения и желание государства переложить ответственность на самих работников. Например, меры, позволяющие работникам самим формировать свою пенсию и распоряжаться своими пенсионными накоплениями. Выработать такие механизмы быстро невозможно, вынесение и оценка предложения – один-два года, постепенное внедрение заберет еще несколько лет», – поясняет экономист.

Если говорить о налоговых преобразованиях, то, как считает Николаев, власти могут договориться о налоговом маневре: имеется в виду маневр «22/22», налоговая девальвация – повышение ставки налога на добавленную стоимость до 22% с одновременным снижением до того же уровня налогов на фонд оплаты труда. Но, как уточняет Николаев, власти вряд ли решат проблему высокой налоговой нагрузки. Наоборот, по его словам, «она в ползучем порядке будет повышаться». Не стоит ждать введения прогрессивной шкалы налогообложения, добавляет он.

«Сейчас экономическая повестка формируется в основном на основе внешнего давления на Россию и носит изоляционный характер, – обращает внимание директор Института актуальной экономики Никита Исаев. – Внятный новый экономический путь пока не был анонсирован властью. Поэтому в первую очередь стоит ждать попытки мобилизовать все накопления людей и компаний. А это означает высокую налоговую нагрузку и сокращение объемов поддержки многих отраслей».

Также эксперты рассуждают о возможности курсовых колебаний. «Мне кажется, что простейшее действие, не несущее каких-то больших рисков, – это некоторое ослабление рубля», – полагает доцент Академии при президенте (РАНХиГС) Сергей Хестанов. По его словам, при большом вкладе нефтегазового сектора «даже умеренная девальвация стимулирует российскую экономику и наполняет

федеральный бюджет». Это «самое простое, логичное и удобное для правительства» решение, говорит эксперт. Хотя Хестанов уточняет, что пока «острой необходимости в таком шаге не просматривается».

Рассуждая о перестановках в правительстве, Николаев отметил, что самая большая интрига – сыграет ли какую-либо роль в новом кабинете министров глава Центра стратегических разработок Алексей Кудрин. Возникает также вопрос о poste премьер-министра. Но в целом в экономическом блоке, по мнению эксперта, кардинально ничего не изменится.

Хотя есть и другие мнения: РИА Новости сообщают, что, по оценкам политолога Сергея Беспалова, в экономическом блоке не исключены заметные перестановки. «Кадровая политика в составе правительства как раз будет сочетать два принципа, которые поддерживал электорат: стабильность и мягкий курс на перемены, – сказал «НГ» гендиректор Института региональных проблем Дмитрий Журавлев. – Поэтому «костяк» продолжит работу по намеченным экономическим направлениям, которые поддержали избиратели, а вот тех, кто не соответствует требованиям идеологии технологических перемен, могут представлять».

Предстоящие годы страна будет жить под лозунгами рывка, технологического скачка, экономического ускорения. Однако, как замечает Николаев, реальное положение дел с большой вероятностью будет отличаться от красивых воззваний, ведь диспропорции в экономике сохраняются, давление внешних факторов – тоже.

«Неэффективная, неререформированная, втянувшаяся в гонку вооружений, отягощенная санкциями экономика не способна к рывку», – предупреждает эксперт. По словам Николаева, ситуацию 2018–2019 годов можно будет охарактеризовать как «отстающее развитие». «А потом, если мы проболтаемся около нуля и проедем Фонд национального благосостояния, если санкционное противостояние достигнет пика и цены на нефть будут на относительно низком уровне – тогда мы можем серьезно просесть. То есть пока оценки такие: это будет стагнация с перспективой «нырка» вниз, ухода через несколько лет в рецессию», – говорит Николаев.

В понедельник специалисты ИКСИ предупредили, что «российская промышленность устаревает и не готова к будущей конкуренции с ведущими

экономиками, но экономическая политика не направлена на реальное улучшение ситуации и не создает новые драйверы промышленного роста». К такому выводу они пришли, проанализировав оценки Всемирного экономического форума (ВЭФ) и 100 важных социально-экономических решений правительства за 2017 год.

«Россия, по классификации ВЭФ, занимает 35-е место в мире по текущему уровню развития промышленной базы, при этом данный уровень обусловлен в большей степени масштабами промышленного производства, нежели сложностью и комплексностью промышленных процессов, – отмечают в ИКСИ. – Так, по доле обрабатывающей промышленности в ВВП страны Россия опережает США, Великобританию и Францию. Однако по доле технологичных и высокотехнологичных отраслей в добавленной стоимости обрабатывающей промышленности Россия находится позади крупнейших экономик мира со значением показателя 25,6% по сравнению с 61,4% в Германии, 55,3% в Японии или 41,4% в Китае».

«Наша страна попадает в группу «традиционных и устаревающих» экономик, где в настоящий момент роль промышленности в экономике достаточно высока, но потенциал роста этого сектора в будущем низок», – добавляют исследователи. По их данным, ключевые проблемы российской промышленности – «слабая инновационность, низкая вовлеченность в международную торговлю, недоступность инвестиций и инфраструктуры и недостатки госрегулирования».

Традиционные преимущества РФ – «высокий уровень развития человеческого капитала и значительный внутренний рынок, однако и в этих направлениях у России слабые драйверы роста», продолжают в ИКСИ. «Заявляемые российским правительством приоритеты социально-экономического развития не формируют какого-либо стратегического видения российской промышленности и экономики будущего», – считают исследователи. И тех мер, которые все же принимаются для совершенствования профессионального образования, развития IT-сектора, инфраструктуры и т.п., пока крайне недостаточно.

Анастасия Башкатова

НЕЗАВИСИМАЯ

Россия прирастает ТОРами

Моногорода территориями развития **назовут опережающего**

Россия прирастает все новыми и новыми территориями опережающего развития (ТОР). Премьер Дмитрий Медведев подписал решение о присвоении статуса ТОР еще девятнадцати моногородам. Власти надеются таким образом привлечь в регионы инвестиции и создавать новые рабочие места. Но на скорое решение проблем рассчитывать не приходится. Важно не просто учреждать новые ТОРы, но и заниматься региональным развитием экономики. Да и в целом положение дел в российских регионах оставляет желать лучшего. В субъектах нарастает доля бедных граждан, снижается продолжительность жизни и падает рождаемость, такую детальную картину деградации России ранее представил Росстат.

Статус ТОР получили города Онега (Архангельская область), Канаш (Чувашская Республика), Пикалево (Ленинградская область), Гаврилов – Ям (Ярославская область), Заринск (Алтайский край), Сердобск (Пензенская область), Далматово (Курганская область), Саянск и Черемхово (Иркутская область), Ефремов (Тульская область), Новоалтайск (Алтайский край), Павловск (Воронежская область), Донецк и Зверево (Ростовская область), Губкин (Белгородская область) и Новокузнецк (Кемеровская область), поселки Угловка (Новгородская область), Линево (Новосибирская область) и Варгаши (Курганская область).

Власти полагают, что смена статуса позволит «суммарно за ближайшие 10 лет привлечь порядка 160 млрд рублей инвестиций» в эти регионы. «Самое главное, что благодаря этим проектам должны быть созданы почти три десятка тысяч новых рабочих мест. Новые предприятия в самых разных сферах должны будут производить продукты питания, мебель, строительные материалы, химическую продукцию, заниматься переработкой природных ресурсов, развитием туризма. Добавлю, что этот инструмент, территория опережающего развития, тем не менее будет и дальше носить

точный, а не массовый характер. По ТОР это безусловное решение – именно потому, что других способов активизировать деловую жизнь в этих территориях нет», – пояснил Медведев.

Обычно под моногородами понимаются населенные пункты, где большинство жителей заняты на единственном, градообразующем предприятии. И если в условиях плановой экономики моногорода обеспечивали устойчивую занятость и социальное обеспечение, то переход к рынку нарушил эту устойчивость, привел к безработице, миграции и социальным осложнениям. В России сегодня свыше 300 моногородов, где живут около 16 млн человек. Численность жителей этих поселений разнообразна: от 800 в поселке Беринговский до 700 тыс. жителей в Тольятти. И на сегодняшний день из 319 монообразований в России 59 городов обладают статусом территории опережающего социально-экономического развития.

При этом чиновники обратили внимание на проблему моногородов лишь в 2009 году, когда в Пикалеве (под Петербургом) несовпадение интересов собственников обернулось безработицей, задержками зарплаты, блокадой федеральной трассы и приездом Владимира Путина. Тогда же была принята программа поддержки моногородов. Основная ставка была сделана на диверсификацию таких городов, чтобы повысить их устойчивость.

В 2014-м работой по поддержке моногородов стали заниматься сформированная для этих целей рабочая группа при правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции, а также организованный Фонд развития моногородов (ФРМ) и Внешэкономбанк (ВЭБ).

А в 2016 году программа комплексного развития моногородов была включена в список 11 приоритетных проектов России до 2025 года. Ключевая цель проекта – снизить зависимость монопрофильных муниципалитетов от предприятий, вокруг которых они строились.

При этом чиновники и ранее обещали решить проблему безработицы в моногородах. Так, в прошлом году первый вице-премьер Игорь Шувалов обещал, что уже к середине 2018 года в моногородах будет создано около 250 тыс. новых рабочих мест. «Такой ключевой показатель эффективности нашей работы, который определен к середине будущего года, – это около 250 тыс. новых рабочих мест. И нам нужны рабочие места, которые не

будут связаны с градообразующими предприятиями», – сообщил Шувалов (см. «НГ» от 01. 03. 2017).

По мнению экспертов «НГ» в целом похвально, что власти хоть как-то пытаются решить проблему моногородов. «Однако само по себе создание новых ТОРов в моногородах панацеей от бед не является. Важно не просто что и как именно там будет делаться, но и общее оздоровление экономики, направленное на создание благоприятного климата для ведения бизнеса, реформы правовой системы, создания максимально благоприятной среды для развития мелкого и среднего предпринимательства. Пока же, не видя конкретики, что и как будет реализовываться во вновь открываемых ТОРах, оценить их потенциальную эффективность невозможно. Не исключено, что изрядная часть заявленных планов так и останутся на этапе деклараций о намерениях», – не исключает аналитик компании «Финам» Алексей Коренев.

Не стоит также забывать, что у моногородов часто абсолютно разные проблемы, напоминает главный научный сотрудник Лаборатории социального развития Академии народного хозяйства и госслужбы (РАНХиГС) Наталья Зубаревич. «Например, у Магнитогорска нет никаких предсмертных конвульсий и все там нормально, как и в Череповце. Попытка посадить туда-сюда эти зоны провалится почти везде, за исключением городов, которые находятся в выгодном географическом положении, вблизи крупных центров, на пересечении дорог», – считает она, полагая, что создание ТОРов станет лишь «имитацией бурной деятельности».

Вместе с тем депрессивными можно назвать сегодня не только отдельные моногорода в РФ, но и многие российские регионы. К примеру, тот же уровень безработицы в целом по стране составляет 5,2%. Однако в отдельных субъектах РФ этот показатель заметно выше. Так, традиционно этот показатель высок в регионах Северного Кавказа. К примеру, в Ингушетии в 2017 году безработным считался каждый четвертый житель (27%). А в Чечне и Карачаево-Черкесии незанятыми были 14% и 13% соответственно. Схожие тенденции показывают и республики Алтай и Тыва, где безработными считаются 12% и 18% граждан.

Примечательно, но выше, чем в среднем по России уровень безработицы и во многих регионах

РФ на европейской территории страны. Так, в Мурманской области уровень безработицы составляет 7%, в Псковской, Архангельской и Орловской – 6,5%.

Не лучше картина и с реальными располагаемыми доходами, которые сокращаются вот уже пятый год подряд. Если в целом по РФ они за год сократились на 1,7%, то в отдельных субъектах РФ падение было существенней. К примеру, в соседних с Москвой Рязанской и Калужской областях доходы населения за год сократились сразу на 7,5% и 5,5% соответственно. Примерно такую же картину демонстрируют Ярославская и Тульская области, где реальные доходы граждан упали на 6,3% и 5% за год. Что примечательно, пессимистичную динамику показывают и крупные российские города. Так, в Санкт-Петербурге доходы граждан за год сократились сразу на 5,2%. Низкие доходы не могут не влиять на ситуацию с бедностью в стране. Напомним, в среднем по стране доля граждан, чьи доходы ниже прожиточного минимума (10 328 рублей), составляет чуть ниже 14%. А в Иркутской области или Забайкальском крае доля еле-еле выживающих составляет 21 и 22% соответственно. В Республике Алтай не имеют денег для жизни почти 24% населения, а в Тыве – 42%. В Еврейской автономной области не имеют средств для выживания больше четверти населения.

Есть пораженные бедностью регионы и в европейской части страны. Здесь рекорсменами по беднежью являются Карелия (17,5%), Коми (17,9%) и Псковская область, в которой больше 18% населения не имеют средств для выживания (см. «НГ» от 18. 03. 2018).

Тяжелым симптомом деградации регионов является увеличение доли аварийного и ветхого жилья. В среднем по стране этот показатель снижается – и по данным за 2016 год составляет 2,4% от всего жилья на территории РФ. Однако во многих субъектах РФ этот показатель идет вверх. В частности, нарастает доля аварийного и ветхого жилья в Липецкой, Новгородской, Костромской, Тамбовской, Ярославской и Архангельской областях. Как минимум это говорит о том, что ввод нового жилья в этих регионах идет медленно.

Не лучше ситуация с рождаемостью и ожидаемой продолжительностью жизни. К примеру, рождаемость падает практически повсеместно, даже в республиках Северного Кавказа. Но

наиболее заметное снижение – в бедных и депрессивных регионах. Более чем на 15% упала рождаемость за последние три года, в частности, в Республике Алтай, в Омской, Оренбургской, Курской и Кемеровской областях.

Не назовешь оптимистичной и ситуацию с продолжительностью жизни в стране. При этом российские власти очень любят хвалиться ростом продолжительности жизни в стране. Напомним, сегодня она составляет 72,7 года в среднем по РФ. Однако есть регионы, заметно отстающие от средних показателей. Так, среди европейских территорий такими «антилидерами» стали Псковская и Новгородская области, где средняя продолжительность жизни составляет около 69 лет.

Впрочем, даже текущий показатель продолжительности жизни можно лишь с натяжкой назвать ростом. В действительности мы лишь вернулись из демографической ямы 1990-ых годов. И сегодня россияне живут лишь на один-два года больше, чем в 1970-м году. К примеру, в начале 1970-ых ожидаемая продолжительность жизни в стране составляла почти 69 лет. При этом продолжительность жизни мужчин была 63 года, а женщин – 73,5 года. Однако к 1990 году картина изменилась.

Кроме того, РФ заметно отстает в этом показателе от всего мира. Если за 15 лет в мире продолжительность жизни увеличилась на пять лет, то темпы России оказываются значительно скромнее. В частности, за 23 года (с 1990 по 2013 год) средняя продолжительность жизни в России увеличилась всего на 1,7 года. По мнению экспертов «НГ» к такой безрадостной картине в отечественных регионах приводит в первую очередь особенности межбюджетных отношений субъектов РФ и Федерального центра. «Система выстроена так, что никаких стимулов у региона увеличивать налоговые сборы нет. Нет и прямой зависимости между ростом собираемости налогов и, например возвратом денег из федерального бюджета. В регионе можно собрать налогов на десятки млрд рублей больше, чем годом ранее и получить в виде поощрения несколько сотен миллионов из федерального бюджета в виде гранта за успешную работу по повышению налогооблагаемой базы», – приводит пример депутат Госдумы Михаил Шапов. Более того, продолжает он, ситуация когда части регионов прощается госдолг

полностью дестимулирует те субъекты федерации которые годами затягивали пояса, чтобы не набирать долги.

Примечательно, что прямую связь результатов голосования на президентских выборах 2018 года с экономическим положением территории обнаружить непросто. Так, Республика Тыва – рекордсмен по уровню бедности – отдала действующему президенту почти 92% голосов. Еврейская автономная область и Республика Алтай, которые также отличаются высоким уровнем бедности, отдали Владимиру Путину 67,5% и 70,6% голосов. Это ниже среднероссийского показателя (76,7%).

В тоже время в более благополучной Сахалинской области уровень поддержки президента (66,9%) также ниже среднероссийских показателей, хотя он и вырос по сравнению с прошлыми президентскими выборами. Гораздо ближе к среднероссийскому уровню поддержки Псковская область – один из самых неблагоприятных регионов в Европейской части страны.

Ольга Соловьева

Коммерсантъ[®] **В феврале** **промышленность** **не поддержала** **бурного роста**

Мониторинг индустрии

Промышленная статистика, опубликованная вчера Росстатом, продолжает демонстрировать волатильность и неопределенность. После 2,9% роста в январе 2018 года годовые темпы увеличения выпуска в индустрии в феврале замедлились до 1,5%, хотя аналитики, опрошенные агентствами «Интерфакс» и Reuters, ожидали 2,7% и 2% соответственно.

Подскок выпуска в январе 2018 года благодаря росту в обработке на 4,7% в Минэкономике называли временным, по мнению экономистов ЦБ это доказало столь же «временный характер проседания промышленности в конце 2017 года». В феврале же годовые темпы роста в обработке снизились до 1,9% из-за спада выпуска стройматериалов, а в добыче – фактически до нуля (0,3% против 1,1% в январе) из-за сокращения

добычи нефти и угля. Факторы, которые стоят за такой волатильностью выпуска, банальны. Техническая рецессия промышленности во второй половине 2017 года (два квартала выпуск сокращался с учетом сезонности) связана с концом больших околосударственных строек и с сокращением расходов на оборону во второй половине года, о чем говорили аналитики и чиновники. Январский всплеск также «связан с особенностями отражения выпуска продукции отдельных отраслей в статотчетности», – пояснили в ЦБ. «Общая цифра подтверждает зависимость промпроизводства от волатильного добывающего сектора и госпроектов в обработке: рост расходов бюджета на поддержку экономики замедлился с двукратного всплеска в январе до 40% год к году в феврале», – пояснил агентству Reuters Дмитрий Долгин из Газпромбанка.

За февраль же с учетом сезонности выпуск снизился на 1,3% после роста на 2,4% в январе. По оценкам ЦМАКПа, среднегодовые темпы роста промышленности с учетом сезонности и календарности в январе–феврале 2018 года составляли 0,6% (0,5% по данным Росстата). За февраль в обработке выпуск снизился на 0,4% против роста на 1,4% за январь, в добыче вырос на 0,3% против 0,1% за январь, а в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды наблюдался всплеск в 2,9% (из-за холодов) против январских 1,1%.

Заметим, что первые оценки индекса промышленного оптимизма в обработке ИЭП им. Егора Гайдара в марте фиксируют ухудшение всех составляющих индикатора по сравнению с февралем – кроме оценок компаниями спроса, которые, впрочем, традиционно сильно завышены (см. график).

Алексей Шаповалов

БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ

Коммерсантъ® Золотые льготы для Чукотки

Проекты Романа Абрамовича войдут в TOP

Добывающие проекты Романа Абрамовича и его партнеров на Чукотке могут получить налоговые льготы в рамках территории опережающего развития (ТОР) Баимская. Основной проект бизнесменов — месторождение Песчанка (7 млн тонн меди), разработка которого оценена в \$4 млрд. Источники “Ъ” и аналитики указывают, что для Баимки с предполагаемой рентабельностью 50–60% по EBITDA льготы выглядят хорошей поддержкой на первые десять лет.

Чукотский АО подготовил заявку на ТОР Баимская, ее представят в Минвостокразвития «в ближайшие дни». ТОР планируется в Билибинском районе для развития Баимской рудной зоны, что привлечет инвестиции в «якорные» проекты по освоению месторождений Кекура, Клен и Песчанка. ТОР предполагает десятилетние льготы, включая пять лет нулевой ставки по налогу на прибыль в федеральный бюджет и ограничение (не более 5%) отчислений региону. Дмитрий Медведев в марте согласовал законопроект о фиксации на десять лет льгот для ТОР по налогам и страховым взносам.

Все три проекта ТОР связаны со структурами миллиардера и экс-губернатора Чукотки Романа Абрамовича. Ресурсы Баимской площади — 23 млн тонн меди и 2 тыс. тонн золота (64,3 млн унций). Лицензия до 2033 года на Песчанку с запасами 7,1 млн тонн меди у ГДК «Баимская» господина Абрамовича, инвестиции оцениваются в 240 млрд руб. без внешней инфраструктуры, также в проекте Invest AG Александра Абрамова и Александра Фролова. Invest AG с Романом Абрамовичем инвестирует также в Highland Gold, владеющую лицензиями на золоторудные Кекура (до 2022 года, запасы — 1,7 млн унций, инвестиции — \$229 млн) и Клен (до 2027 года, ресурсы — 627 тыс. унций).

Баимский ГОК должен выпускать 476 тыс. тонн медного концентрата

(148 тыс. тонн меди) и 276,5 тыс. унций золота в год, запуск запланирован на 2021–2023 годы. Запуск Кекуры — 2021 год, выпуск золота в первые восемь лет — 172 тыс. унций в год. Клен будет выпускать до 60 тыс. унций в год.

В Highland Gold сказали “Ъ”, что приветствуют меры региона по улучшению инвестклимата и надеются, что заявку удовлетворят. Оценить эффект льгот в Highland Gold отказались, но отметили, что они крайне важны для Клена. В ГДК «Баимская» сказали “Ъ”, что подали заявку на включение проекта в ТОР и видят готовность поддержать идею на уровне Минвостокразвития. Источники “Ъ”, знакомый с проектом, говорит, что прогнозная рентабельность по EBITDA ведущих производителей меди на 2018 год — 50%, у Баимки — также на уровне 50–60% для всего срока проекта (40 лет), но это «нужно для оправдания высокой капиталоемкости». Статус резидента ТОР не меняет глобально экономику Баимки, но «существенно улучшит ее в первые годы, сократив окупаемость менее чем до десяти лет», отмечает источник “Ъ”. Как писал “Ъ” 20 февраля, к лету контроль над Баимкой может получить «Норникель» или казахская KAZ Minerals. Олег Петропавловский из БКС полагает, что Баимка и Кекура при заявленных параметрах могут быть реализованы без ТОР, но «льготы выглядят хорошей поддержкой».

Анатолий Джумайло

Коммерсантъ® Инвесторов приманят на Fix Price

Ритейлер может провести размещение акций

Сеть магазинов фиксированных цен Fix Price, созданная основателями «Копейки» Сергеем Ломакиным и Артемом Хачатряном, задумалась о привлечении капитала для развития. По данным “Ъ”, компания может в следующем году провести IPO или частное размещение. Весь бизнес Fix Price может стоить более 40 млрд руб.

Владельцы Fix Price, желая привлечь средства на развитие сети,

могут предложить инвесторам более 10% акций ритейлера, сообщил “Ъ” источник в инвестиционных кругах. По его словам, рассматривается как частное размещение, так и IPO. В последнем случае может быть продано до 25% акций. О встречах представителей Fix Price с инвесторами знает еще один инвестбанкир: «Пока это просто встречи для знакомства, данных о скором выходе компании на биржу у меня нет». Другой источник тоже слышал о планах вывести Fix Price на биржу, но, по его сведениям, это состоится не в текущем, а в следующем году. Как говорит один из собеседников “Ъ”, планировалось, что размещение пройдет на Лондонской фондовой бирже, но, предполагает он, из-за осложнения отношений между Россией и Великобританией его, скорее всего, перенесут в Москву.

На 28 февраля у Fix Price было 2,51 тыс. магазинов в России, а также несколько франчайзинговых точек в Грузии, Казахстане, Белоруссии и Латвии.

Общая торговая площадь сети превышает 530 тыс. кв. м, подсчитало агентство «Infoline-Аналитика». По его наблюдениям, с начала года Fix Price резко ускорила органический рост: в январе-феврале было открыто 47 магазинов, в марте появится не менее 40, а к концу года их общее число приблизится к 3 тыс. Выручка Fix Price, по данным «Infoline-Аналитики», в 2017 году выросла на 6%, до 62 млрд руб. (без НДС), в 2018 году она может приблизиться к 70 млрд руб.

Сетью Fix Price управляет ООО «Бест прайс», основанное в 2007 году создателями ритейлера «Копейка» Сергеем Ломакиным и Артемом Хачатряном. Сейчас ООО возглавляет Дмитрий Кирсанов, экс-директор по продажам «Копейки». Согласно «СПАРК-Интерфакс», головная компания «Бест прайс» — Meridian Management Ltd (Британские Виргинские острова), бенефициары которой неизвестны. В декабре 2016 года газета «Ведомости» писала, что господа Ломакин и Хачатрян вышли из числа совладельцев Fix Price, а новыми акционерами могли стать топ-менеджеры (включая господина Кирсанова), структура «ВТБ капитала», а также прибалтийский фонд Quadro Capital Partners (QCP). Партнер фонда Гедрюс Пукас сказал

“Ъ”, что QSR вышел из числа акционеров Fix Price около года назад. В пресс-службе ВТБ сообщили, что в Fix Price группа владеет долей менее 7%. О планах по привлечению капитала для ритейлера ВТБ «ничего не известно». Дмитрий Кирсанов не ответил на звонок “Ъ”.

Один из источников “Ъ” говорит, что в рамках размещения Fix Price оценивается минимум в 3 EBITDA.

Такой показатель крайне низкий, он соответствует оценке сети не более 13 млрд руб. без учета долга 4 млрд руб., говорит гендиректор «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров. Более реалистичной, по его мнению, представляется оценка на уровне 6–7 EBITDA (около 29 млрд руб.) при частном размещении или 10 EBITDA (около 42 млрд руб.) при проведении IPO.

Несмотря на высокую волатильность настроений инвесторов из-за геополитических рисков, Fix Price может быть интересна им прежде всего в связи с тем, что российский потребительский сектор сейчас довольно узко представлен на фондовом рынке, рассуждает старший аналитик Райффайзенбанка Наталья Коулаева. У Fix Price, отмечает она, интересная бизнес-модель, но компании важно ответить на вопрос, как она будет конкурировать с крупнейшими игроками онлайн-ритейла, которые будут агрессивно наращивать долю рынка.

В период снижения доходов населения в 2015–2017 годах магазины с фиксированными ценами наращивали продажи своих дешевых товаров, по которым у Fix Price есть ценовые преимущества перед большинством федеральных ритейлеров, говорит господин Бурмистров. По его оценке, емкость рынка товаров по фиксированным ценам составляет до 10 тыс. торговых объектов и более 250 млрд руб. в год.

Ольга Дубравицкая, Хаиль Аминов, Олег Трутнев

Коммерсантъ **«Будем совершенно точно участвовать в цифровизации»**

Директор ФРП Роман Петруца о новых льготных программах фонда.

Вчера наблюдательный совет Фонда развития промышленности (ФРП) под руководством главы Минпромторга Дениса Мантурова принял решение о снижении процентных ставок по льготным кредитам промышленным предприятиям и утвердил две новые программы — по финансированию покупки оборудования для маркировки лекарств и цифровизации промышленности. О планах работы ФРП “Ъ” рассказал его директор Роман Петруца

— Фонд фактически работает как госбанк, предоставляющий промышленным компаниям дешевые кредиты. Сколько уже выдано?

— С 2015 года мы профинансировали более 230 проектов на 57 млрд руб. К моменту моего назначения в июле прошлого года фонд представлял собой хорошо отлаженный механизм, работающий как часы, этакий гипермаркет по предоставлению длинных и дешевых денег промышленным предприятиям. Спрос на наши кредитные программы есть, год от года мы выдаем все больше займов. В 2016 мы профинансировали 77 проектов на сумму займов 16 млрд руб., в 2017 году — 98 проектов на 21,7 млрд руб. В этом году, уверен, цифра будет еще больше. Я горжусь, что причастен к этим результатам, поскольку с первых дней работал в команде Алексея Комиссарова (первый директор ФРП.— “Ъ”) и был его первым заместителем.

— Какой суммой сегодня располагает ФРП? На какие объемы кредитования могут рассчитывать предприниматели?

— У нас в распоряжении сейчас около 30 млрд руб., и на существенную часть этих денег уже есть одобренные проекты. Мы планируем до конца года одобрить еще проектов на 20 млрд руб. В том числе за счет процентов по ранее выданным займам.

Чем хороша модель ФРП — возврат основного долга начинается с четвертого года реализации проекта. Создание производства — вещь не только дорогая, но и емкая по времени. И пока линию не

запустили и она не начала генерировать выручку, компания несет только расходы. Поэтому в ФРП первые три года заемщик платит не основной долг, а только проценты. Это существенная льгота по сравнению с кредитом в банке. Так вот, в этом году мы начинаем получать обратно и тело кредита по займам, которые выдали в 2015 году. Соответственно, в 2018 году около 5 млрд руб. нам вернется как в форме процентов, так и в виде возвратов основного долга, в 2019 году — более 10 млрд руб.

— Когда фонд планирует выйти на самоокупаемость?

— При текущем темпе финансирования проектов и капитализации самого ФРП к 2020 году железно сможем выйти. Платежи, которые к нам возвращаются, мы реинвестируем по принципу револьвера — направляем их на финансирование следующих заемщиков, уже не привлекая дополнительных ресурсов из бюджета. При пополнении ФРП в этом и в 2019 годах мы сможем с 2020 года выдавать льготные кредиты промышленникам на 20–25 млрд руб. в год вообще без расходов бюджета. В принципе, мы и сейчас можем начать работать без господнег. Вопрос в количестве проектов и задач, которые перед нами ставит Минпромторг.

— Фонд выдает кредиты под довольно низкие проценты — всего 5% годовых. Глава Минпромторга Денис Мантуров недавно заявил еще о дополнительном снижении ставок до 3–4% годовых. Когда и на каких условиях будут выдаваться такие кредиты?

— Как раз вчера наблюдательный совет фонда обсуждал этот вопрос. Приняли решение снизить ставку по нашей базовой программе «Проекты развития» и программе «Станкостроение» с 5% до 3% годовых. Ставка будет действовать первые три года пользования займом. Единственным условием будет предоставление заемщиком банковской гарантии на весь срок и сумму займа. Подавать заявки по новым условиям можно будет уже в апреле. Снижение ставки — это опция, а не обязательное условие. Компании, которые намерены предоставить другой вид обеспечения, как и прежде смогут получить заем под 5% годовых. Для нас очень важно, я бы даже сказал, критически важно, качественное обеспечение по проекту. У ФРП в отличие от банка нет права на ошибку, наш целевой показатель — обеспечить 100-процентную возвратность выданных займов. Поэтому качество обеспечения для

нас критически важно. И набсовет согласился снизить ставку, чтобы получить более ликвидное, более качественное обеспечение проектов.

— В 2016 году ФРП снизил потолок кредита с 500 млн руб. до 300 млн руб., через год предельный объем займа снова вырос до 500 млн руб. В Фонде решили, что снижение отпугнет крупный бизнес?

— Скорее, это желание сохранить фокус на средних производственных компаниях. В 2016 году мы снизили максимальную сумму займа, чтобы раздать займы большому количеству предприятий. В 2015 году средняя сумма займа, «средний чек» был 350 млн руб. В 2016 году уже около 240 млн руб. В прошлом году мы снова сосредоточились на средних производственных компаниях. К тому же для малого бизнеса появился новый инструмент — региональные фонды. Они работают по стандартам ФРП, но сумма займов ниже — 20–100 млн руб. (в федеральном ФРП 50–500 млн руб. — «Б»). Мы тиражируем свою модель работы в регионах, что позволяет финансировать небольшие, но важные в региональном аспекте компании. Сегодня создано 42 таких региональных фонда. Они стали лучшим подспорьем для нас, мы с ними разграничили зоны ответственности. Регфонды стали заниматься более мелкими проектами. А мы вернули себе проекты с займами до 500 млн руб. Но хотя мы подняли планку, за 2017 год «средний чек» при этом не вырос и составил 221 млн руб.

На региональные фонды мы смотрим как на инструмент масштабирования нашей работы. Мы для них методологи, наша задача их научить. И чем качественнее мы их научим, тем меньше будет работы у нас в дальнейшем.

— И как вы оцениваете качество их работы?

— Фонды разные. Есть хорошие фонды, есть, которые только учатся. Пусть не обижаются те, кого не упомяну, но отличные ребята в Пермском фонде, Татарстане, Калининграде, Ульяновске, Волгограде, Челябинске.

— Будет ли расширен перечень программ ФРП?

— В 2017 году мы запустили две новые программы — это программа «Комплекующие» и программа «Конверсия». Обе программы имеют уникальные льготные условия — это 1% годовых на первые три года и 5% на четвертый и пятый годы.

Программа «Конверсия» нацелена на предприятия оборонно-промышленного комплекса. Они

могут получить льготный кредит на производство гражданской продукции или продукции двойного назначения. Уже одобрено четыре проекта на сумму 1,9 млрд руб. Вторая программа «Комплекующие» направлена на стимулирование производства компонентов для конечной продукции, в отношении которой в России имеется дефицит. 719-е постановление правительства как раз определяет перечень этой продукции — это станки, фармацевтика, радиоэлектроника и многое другое. Хотя программу запустили только летом, уже профинансировано восемь проектов на 2,3 млрд руб.

— Вы готовили к запуску новые программы. Что это за программы и когда они появятся?

— Да, наблюдательный совет буквально вчера одобрил две. Совсем скоро будет запущена программа кредитования на покупку оборудования для маркировки лекарственных средств. Она направлена на борьбу с контрафактом и будет обеспечивать контроль за движением препаратов. Условия программы опять же уникальные — 1% годовых. Сумма займа от 5 млн до 50 млн руб., срок займа — два года.

Также вчера совет утвердил основные параметры программы «Цифровизация промышленности». Теперь до конца апреля мы должны разработать нормативный документ и начать принимать заявки. С помощью этой программы будем помогать предприятиям переходить на новый технологический уклад. Претендующий на поддержку проект должен предполагать применение цифровых технологий на всех стадиях планирования, разработки, изготовления, обеспечения качества и эксплуатации продукции. Сумма займа по этой программе составит от 20 млн до 500 млн руб. под 1%, если используется российское программное обеспечение, и 5% — если зарубежное. Срок — пять лет.

— То есть тему цифровизации не обходите стороной?

— Это тренд развития всего мира, не только промышленности. Будем совершенно точно участвовать в цифровизации. Но фермы по майнингу биткойнов финансировать точно не будем. (Улыбается.)

— Как вы оцениваете востребованность этой программы?

— Разрабатывая ее, мы постарались создать максимально широкие возможности для разных предприятий. Эта программа может кредитовать небольшие проекты,

например, от закупки RFID-датчиков для установки на производства, до внедрения серьезных систем управления процессом, где бюджет проекта измеряется сотнями миллионов рублей.

— Ваш клиент — это малый, средний бизнес, индивидуальный предприниматель?

— ФРП нацелен скорее на средний бизнес. С точки зрения институтов развития свой клиент есть у каждого. Мы не замахиваемся на мегакрупные проекты, потому что для них есть Внешэкономбанк. Малый бизнес может получить поддержку в корпорации МСП.

— Отдает ли ФРП предпочтение определенным отраслям?

— Нет, для нас важнее качество самого проекта. Понимание рынка и каналов продаж, аспект импортозамещения или ориентация на экспорт, технологическая часть. В нашем портфеле компании из 11 отраслей промышленности. Больше всего проектов в машиностроении, металлообработке, медбиофарме, химии. Хотелось бы побольше радиоэлектроники.

— В 2015 году у фонда был вал заявок. Количество заявок снизилось?

— Весной 2015 года было около 700 заявок, которые свалились в абсолютно разном виде, их нельзя было назвать ни комплектными, ни качественными. Сейчас мы ежедневно получаем восемь-десять заявок от предприятий примерно на 2 млрд руб. Раз в две недели проходит заседание экспертного совета, который рассматривает в среднем десять новых проектов, и мы за год проводим больше 20 экспертных советов.

— Кто проводит экспертизу проектов?

— За три года работы мы выстроили эффективную систему экспертизы. Экспресс-оценка не требует никаких документов. Компания заполняет веб-форму на сайте, и мы отвечаем, подходит ли проект под наши стандарты. Затем на входной экспертизе проверяется, чтобы компания подгрузила правильные документы, что вместо устава или бизнес-плана — не пустые листы. Затем проходит комплексная экспертиза, которая занимает до 40 рабочих дней. В нее входят четыре экспертизы: научно-техническая экспертиза, которая должна дать ответ на вопросы, есть ли в проекте импортозамещающая составляющая, есть ли экспортный потенциал, используются ли наилучшие доступные технологии.

Эту экспертизу мы вывели на аутсорсинг в центры экспертизы — НИИ РИНКЦЭ и Фонд «Сколково». Финансово-экономическую и правовую экспертизу мы делаем силами штатных юристов и финансовых аналитиков. Последняя экспертиза — это производственно-технологическая. Руководитель проекта выезжает на площадку и смотрит объект: как выглядит производство, соответствует ли текущий статус тому, что указано в бумагах. Ее мы тоже, естественно, делаем своими силами.

По итогам всех четырех экспертиз вопрос, финансировать ли проект, выносится на экспертный совет. По статистике три из четырех проектов, которые рассматривает совет, получают одобрение.

— Кто входит в экспертный совет?

— Представители отраслевых и деловых ассоциаций, предприниматели, топ-менеджеры крупных банков. Участие банков для нас очень важно, на своих кредитных комитетах они анализируют и оценивают сотни инвестпроектов, у них огромный опыт и экспертиза. При этом важно и участие промышленников, бизнеса.

Нам удалось собрать сбалансированный состав независимых экспертов. Сейчас в совете 17 человек, которые принимают объективные решения

— Нет ли конфликта интересов, ведь некоторые участники совета представляют бизнес-ассоциации — РСНП, ТПП, «Деловую Россию», «Опору России», АСИ — и могут поддержать проекты, скажем так, коллег по ассоциации, по бизнесу. Как вы оцениваете такие риски?

— Я здесь не вижу конфликта интересов. Когда речь заходит о прямом конфликте интересов, эта история у нас абсолютно отрегулирована. Люди не голосуют по проектам, в которых они имеют бенефициарное участие. Кстати, таких историй — по пальцам одной руки за три года работы.

— Есть мнение, что фонд дает деньги своим, на эту тему всегда возникают вопросы...

— Совершенно точно не так. Послушайте, на сегодняшний день экспертный совет рассмотрел 422 проекта, из них одобрено 325, это колоссальная цифра...

— Как вы реагируете, когда высокопоставленный чиновник из региона звонит и говорит: «Роман Васильевич, обратите внимание, у нас прекрасный проект, люди

готовились, я могу за него поручиться».

— Сейчас губернаторы крайне заинтересованы в развитии экономики своих регионов. Проекты нашего уровня у них, конечно, на контроле, потому что это рабочие места, это инвестиции, это налоги в экономику региона. У нас по большому счету проектов есть письма поддержки от губернаторов. Не звонок, а официальное письмо на бланке за подписью. Имея такой документ, мы понимаем, что регион заинтересован в реализации проекта. Предприятию не будут чинить препятствия с подключением к сетям или с какими-то разрешениями. И мы всегда можем напомнить губернатору о его письме с обещанием поддержать проект.

— На эти проекты вы обращаете более пристальное внимание?

— Нет, мы на все проекты смотрим одинаково, поддержка региональных властей — это просто галочка. Мы знаем, что регион в курсе этого проекта. А так, если проект хороший и соответствует критериям — его одобряют без всяких звонков. А если проект слабый, его отклоняют или отправляют на доработку — кто бы кому ни звонил.

— Как вы оцениваете качество проектов, поступающих в фонд?

— Узкие места проектов — отсутствие софинансирования проекта со стороны заявителя. ФРП дает деньги на проект в пропорции 50 на 50. Мы убеждены, что софинансирование со стороны акционера, а по нашим стандартам оно должно составлять не менее 15% суммы займа, — это залог большей устойчивости проекта. Акционер вкладывает свои средства, либо имеющиеся у самого предприятия в свободном остатке на расчетном счете, либо акционерный заем, либо делает взнос в уставной капитал. Остальные 35% средств со стороны заявителя могут быть заемными. Мы приветствуем участие банков в проекте. Для нас это дополнительный знак, что проект качественный, устойчивый.

По поступающим проектам также могу отметить проблему с навыками финансового моделирования, особенно в регионах. Компетенции в этом смысле не хватает.

— Некоторые предприниматели вообще боятся обращаться в ваш фонд, опасаются, что их проект не будет отвечать той заданной планке, которую вы предъявляете. Да к тому же сетуют на нерасторопность чиновников, излишние бюрократические процедуры...

— Есть замечательная русская поговорка: «за спрос денег не берут». Чего бояться? Мы сделали ставку на электронные сервисы. Проверить подходит ли проект или нет очень просто. Надо подать заявку через личный кабинет фонда на нашем сайте. Экспресс-оценка занимает по регламенту до пяти дней, а по практике — один-два дня. Компания заполняет резюме проекта, не прикладывая никаких документов. Только час-полтора времени заполнить веб-форму. Заявка проверяется на соответствие нашим требованиям. При этом форма при заполнении ячеек сама проверяет основные параметры. Практика показывает, что более 90% заявок успешно проходят экспресс-оценку.

Спустя пару дней мы сообщаем заявителю, наш проект или не наш, и даем перечень документов, которые необходимо представить. Этот перечень, кстати, есть на сайте. Самым важным для нас документом является бизнес-план с просчитанной финансовой моделью. Трудно представить предпринимателя, которых хочет построить завод и вложить сотни миллионов рублей и при этом не делает бизнес-план и не считает экономику проекта.

Что же касается бюрократических проволочек, приведу пример. Забрать деньги можно на следующий день после одобрения экспертного совета. Когда, вы думаете, компании в среднем это делают?

— Недели три?

— Больше. Средний срок — два с половиной месяца! Меня это удивляет, насколько порой компании не спешат приходить за деньгами. Все это время они проводят корпоративные процедуры, согласовывают со своими дорогами юристами, порой сидящими в Лондоне, типовые формы наших договоров. По третьему разу мы им объясняем, что договоры у нас для всех одинаковые, они размещены в открытом доступе на сайте. Подавая заявку, вы же подписывались, что с ней согласны. В итоге, конечно, соглашаются, но время тратят.

Самая анекдотичная история, когда бенефициар, который предоставляет поручительство по займу, долго искал свою супругу на Мальдивах, чтобы она дала согласие на это поручительство.

Готов отстаивать тезис, что чем активнее, чем качественнее сам заявитель работает со своим проектом, тем быстрее он получает результат.

— Насколько глава Минпромторга Денис Мантуров вмешивается в дела фонда?

— Мы подотчетны Минпромторгу и каждую пятницу направляем еженедельный отчет по статусу всех проектов. Отчет дает прозрачную картину, срез всех ключевых показателей, которые нужно держать на контроле. Еще такой отчет в почте министра резко отбил охоту у разных желающих жаловаться и давить на ФРП. Из него видно, какая компания когда подала документы, сколько фонд их рассматривал, когда дал ответ. Был случай, когда люди рассказывали министру о проволочках с их важным проектом, а когда он открыл отчет, выяснилось, что компания не загрузила и половины документов!

Кроме того, Денис Мантуров возглавляет наблюдательный совет, который определяет стратегию развития ФРП, принимает решения по параметрам программ финансирования, утверждает договоры займа с суммой выше 400 млн руб. Но в операционную работу ФРП никто не вмешивается. Зачем мешать механизму, который работает?

Интервью взяла Дарья Николаева

ФИНАНСЫ

ВЕДОМОСТИ

Данные банков о работе в Крыму и акционерах под санкциями могут засекретить

Власти опробовали механизм на обслуживании гособоронзаказа

Доступ к данным отчетности банков, позволяющим сделать вывод о наличии взаимосвязей между кредитной организацией и жителями Республики Крым и Севастополя, может быть закрыт. Также правительство хочет засекретить данные об акционерах финансовых организаций, включенных в санкционные списки. Об этом говорится в ответах ЦБ на вопросы Ассоциации банков России, подготовленных к февральской встрече руководителей регулятора с банкирами.

Сейчас ведется работа по анализу банковской отчетности, чтобы понять, есть ли необходимость ее скорректировать для ограничения доступа к информации, сказано в документе. В декабре ЦБ подготовил и направил в правительство шесть проектов постановлений, которые предусматривают, что информацию об акционерах, являющихся российскими юридическими или физическими лицами, включенными в санкционные списки, раскрывать в интернете не будет, пишет ЦБ.

Также исключена информация о включенных в санкционные списки российских юридических и физических лицах, под контролем либо значительным влиянием которых находятся банки, пишет ЦБ. Регулятор рекомендовал сделать так же Московской бирже, Национальному расчетному депозитарию и банкам, работающим с деньгами гособоронзаказа. «Такие рекомендации доведены до отдельных кредитных организаций, которые может затронуть ситуация с санкционными списками», – сообщил ЦБ.

Регулятор объясняет, что проводит такую работу для того, чтобы ограничить доступ к информации, которая может быть использована для установления

взаимосвязей между российскими лицами под санкциями и финансовыми организациями и применения в связи с этим к ним санкций.

Кого могут спрятать

Любой банк, в котором 50% и более принадлежит лицу из списка SDN (Specially Designated Nationals), становится субъектом блокирующих санкций – все его активы в долларах или в распоряжении американских лиц подлежат блокировке, говорит управляющий партнер Debevoise & Plimpton в России Алан Карташкин. Но все такие банки уже под санкциями, указывает он. Это «Россия» Юрия Ковальчука, Николая Шамалова и Геннадия Тимченко (все в санкционных списках с 2014 г.), а также ее дочерний Собинбанк. Принадлежащий братьям Аркадию и Борису Ротенбергам «СМП банк» тоже под санкциями. Эти банки отключены от международных платежных систем Visa и Mastercard. Банки, работающие в Крыму, от Visa и Mastercard также отключены.

Риск санкций есть, даже если лицо из списка владеет менее чем 50%, но все-таки существенной долей, отмечает Карташкин, если информация об акционерах банка станет менее доступной, это может осложнить применение санкций к банку. Но это не панацея, предупреждает он: сокрытие информации затрудняет доступ, но не гарантирует, что санкции не будут введены.

То, что уже раскрыто, спрятать не удастся, считает банкир, такие меры могут быть превентивными перед возможными будущими санкциями.

Возможно, речь идет о менее очевидных случаях, т. е. о тех банках, у которых есть акционеры из списка SDN, но их работу это пока никак не затронуло, говорит партнер NSP Илья Рачков. «В случаях, где структура владения банком раскрыта и хорошо всем известна, будет сложно объяснить, почему определенные лица исчезли из состава акционеров и что, например, они больше таковыми не являются», – полагает он. Да и при том, как сейчас работает обмен информацией, будет несложно установить реального владельца банка, считает Рачков, и в этом случае гораздо более очевидный вариант – доверенное лицо, которое будет владеть банком или вести

операции от лица из санкционного списка.

Регулятор напомнил, что уже убрал со своего сайта перечень банков, уполномоченных работать со средствами гособоронзаказа. Последний раз список публиковался на 1 октября.

В январе министр финансов Антон Силуанов объявил, что опорным банком для гособоронзаказа станет Промсвязьбанк, его возглавит Петр Фрадков. Отдельный банк потребовался из-за угрозы введения санкций США против любых структур, работающих с российским ОПК. Планируется, что банки передадут на баланс Промсвязьбанка до 1 трлн руб. кредитов, выданных оборонно-промышленным предприятиям, говорил Силуанов. Передача кредитов будет добровольной, но передаваться они будут вместе с капиталом, рассказывал замминистра финансов Алексей Моисеев.

Представители Сбербанка заявляли в начале марта, что пока госбанк не принимал решений о передаче Промсвязьбанку активов. ВТБ планирует передать кредиты оборонных предприятий, говорил президент госбанка Андрей Костин. Необходимость в специальном банке возникла после принятия в августе прошлого года нового американского закона о санкциях против России. По нему санкции – вплоть до блокировки активов в США – могут быть распространены на любые компании, заключившие существенные сделки с подавляющим большинством крупных оборонных холдингов России.

Дарья Борисяк

ВЕДОМОСТИ

Товарный знак

«Открытие»

остался у бывших владельцев группы

«Открытие холдинг» оценивает его стоимость в \$1 млрд

Банк «ФК Открытие» работает под товарным знаком, права на который

ему не принадлежат – они зарегистрированы на его бывшего владельца, «Открытие холдинг», следует из реестра Роспатента. Это подтвердил представитель холдинга: «Все права на товарный знак, слово «Открытие», его начертание принадлежат холдингу».

Действительно, вопрос использования бренда банка не урегулирован, подтвердил представитель «ФК Открытие». «Надеемся, что в ходе переговоров будет найдено приемлемое решение», – сказал он.

Сколько стоит «Открытие»

Стоимость товарного знака «с учетом узнаваемости бренда, вложений в рекламу и инфраструктуру, технологичного имиджа, охвата бренда, его международного статуса», по оценке холдинга, может составлять не менее \$1 млрд.

Договоры на использование «ФК Открытие» товарных знаков были заключены в 2014 г., когда банк входил в «Открытие холдинг», добавил представитель холдинга. Однако с осени 2017 г. банк холдингу не принадлежит: ЦБ забрал его на финансовое оздоровление в свой Фонд консолидации банковского сектора.

В декабре прошлого года банк заплатил примерно 200 млн руб. за три года пользования товарным знаком, говорит представитель холдинга. «Это относится только к банку, на его дочерние компании права пользования не распространяются», – уточнил он. По его словам, стоимость пользования знаком холдинг считает заниженной, но продолжает исполнять обязательства из-за приоритета договорного права.

Для оценки стоимости товарного знака существует достаточно сложная методология, говорит гендиректор агентства BBDO Branding Ольга Коновалова: без таких подсчетов любые суммы звучат несколько легковесно. «Могу предположить, что, анонсируя стоимость товарного знака «Открытие», его владельцы частично отталкиваются от затрат на его продвижение. В последние годы в бренд инвестировано немало, и это было заметно и экспертам рынка, и рядовым потребителям», – замечает она.

Среди звезд, рекламировавших «Открытие», были футболист сборной Португалии, пятикратный обладатель «Золотого мяча» Криштиану Роналду (2014 г.), знаменитый хоккеист Александр Овечкин и шахматист Сергей

Карякин, в 2016 г. игравший матч на первенство мира.

В прошлом году «ФК Открытие» попал в топ-50 самых дорогих российских брендов по версии Brand Finance: он занял 43-е место, стоимость бренда оценивалась в 13,4 млрд руб. Исследование было опубликовано в апреле 2017 г., т. е. до санации «ФК Открытие».

Как правило, в случае рыночной продажи актива все права на товарные знаки переходят новому владельцу и таких промахов не допускается, отмечает управляющий партнер Depot WPF Алексей Андреев. Банк и холдинг могут попробовать договориться о продаже товарного знака, говорит Андреев: стоимость товарного знака «Открытие» складывается, в том числе, и из тех сложностей, которые создает холдинг, уступая или не уступая товарный знак банку.

«Право пользования товарными знаками традиционно предоставляется на условиях платности и определяется на основании их стоимости, которая зависит от перспективы получения доходов», – говорит гендиректор «Евроэксперта» Екатерина Синогейкина. – Учитывая, что банк продолжает использовать товарный знак и наименование «Открытие», у них есть определенная ценность. В то же время очевидно, что стоимость этих активов существенно снизилась после вхождения временной администрации. Холдинг, согласно общим нормам права, может потребовать от банка прекратить пользоваться его товарным знаком и взыскать компенсацию – от 10 000 руб. до 5 млн руб., указывает партнер адвокатского бюро «Андрей Городисский и партнеры» Елена Городисская.

Споры начались

В Арбитражном суде Москвы зарегистрирован иск «Открытие ТЗ» (принадлежит холдингу) к «Открытие факторингу» (принадлежит банку) на 1,2 млн руб. «Открытие факторинг» не оплатила пользование товарным знаком в III и IV кварталах 2017 г., хотя до этого исправно проводила все платежи, объяснил суть претензий представитель холдинга. Представитель «ФК «Открытие» в свою очередь утверждает, что речь идет, по сути, о технической задержке с оплатой, эта проблема будет решена.

Отсутствие прав на товарный знак может помешать и пенсионным фондам группы «Открытие». Вместе с «ФК Открытие» ЦБ забрал в фонд консолидации три НПФ, а в январе «Лукойл-гарант» сообщил о

намерении присоединить два других – РГС и НПФ электроэнергетики.

После объединения они могут начать работать под брендом «Открытие», рассказал «Ведомостям» гендиректор НПФ «Лукойл-гаранта» Денис Рудоманенко, который возглавит объединенный фонд: «Бренд «Лукойл-гаранта» мы сохраним для корпоративных программ наших крупнейших корпоративных клиентов, но это не помешает нам называться «Открытием» и так же позиционировать себя в рознице».

Согласовывать возможное переименование фондов придется с «Открытие холдингом», предупреждает его представитель: «Пока к нам по этому вопросу из банка не обращались».

Представитель банка не прокомментировал возможную смену названия объединенного фонда, заявив только, что с момента присоединения объединенный НПФ будет носить название «Лукойл-гарант».

Как «Открытие» объединяет пенсионные фонды

В начале марта «Лукойл гарант» получил письмо Федеральной антимонопольной службы, что ее согласие на объединение не требуется, рассказал Рудоманенко. По его словам, фонд уже направил в ЦБ уведомление о начале процедуры реорганизации. Совокупные активы трех фондов на 30 сентября 2017 г. составляли 582 млрд руб., пенсионные накопления – 522 млрд, следует из статистики регулятора.

Руководить новым фондом будет объединенная команда менеджеров, говорит Рудоманенко: «С 2016 г. «Лукойл-гарант» и НПФ электроэнергетики выстраивали объединенную операционную модель – дублирующих функций у нас не осталось. Поэтому реорганизация в большей степени коснется НПФ РГС».

ЦБ сообщил, что выделит пенсионным фондам «Открытия» 42,9 млрд руб. Сейчас НПФ докапитализированы на эту сумму, но им может потребоваться дополнительная помощь, уточняет Рудоманенко: «Мы расчистили портфели фондов, в них остается порядка 5% (или 20 млрд руб.) неработающих активов, которые не приносят никакого дохода». Именно от этих активов во многом зависит, потребуется ли дополнительная финансовая помощь, говорит он: «Наш акционер же гарантировал, что в случае необходимости фонды получат средства для корректировки финансовых результатов».

Докапитализация позволила фондам избежать потерь. По итогам 2017 г. НПФ показали нулевую доходность по клиентским счетам, говорит Рудоманенко.

Александра Астапенко

ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

ВЕДОМОСТИ

«Роснефти» предстоят рекордные выплаты по кредитам в этом году

Госкомпания необходимо погасить долг в 2,2 трлн рублей – это больше трети выручки в прошлом году

19 марта «Роснефть» опубликовала отчет по МСФО за 2017 г. Выручка госкомпания увеличилась на 20% и впервые превысила 6 трлн руб., EBITDA тоже обновила рекорд – 1,4 трлн руб. (+9,8%). К росту показателей привела интеграция новых активов (компания завершила покупку доли в индийском заводе Essar Oil, а также газовом египетском проекте Zohr), кроме того, позитивно повлияла ценовая динамика на нефтяном рынке, говорится в сообщении компании. Средняя цена нефти Brent в 2017 г. выросла на 24% до \$54,12 за баррель.

Но рекордной стала также долговая нагрузка госкомпания – она выросла до 2,2 EBITDA, а чистый долг достиг 3,1 трлн руб. (без учета предоплаты по контрактам о поставке нефти в Китай). Большую часть этой суммы – 2,2 трлн руб. – «Роснефть» должна вернуть кредиторам в течение этого года, следует из отчетности компании. И это тоже очередной рекорд.

Более половины этого долга (1,4 трлн руб.) относится к сделкам репо, отмечало 8 февраля 2018 г. рейтинговое агентство Moody's. Эта задолженность, по сути, представляет собой фондирование от ЦБ РФ и регулярно рефинансируется, говорится в отчете. Таким образом, погасить или рефинансировать в 2018 г. «Роснефти» нужно всего лишь 800 млрд руб. Это почти в 4 раза больше свободного денежного потока, полученного компанией в прошлом

году, – 245 млрд руб., следует из презентации госкомпания.

Постепенное увеличение задолженности за последний год соответствует параметрам, заложенным в бизнес-план «Роснефти», и связано прежде всего с рядом стратегических сделок по приобретению новых активов на международных рынках, говорит представитель «Роснефти»: «При этом коэффициент «чистый долг / EBITDA» по итогам 2017 г. находится на комфортном уровне, а общий уровень долговой нагрузки соответствует задачам компании». Ведется успешная работа по оптимизации и увеличению сроков погашения долгов, добавил он.

«Роснефть» активно занимает на публичном рынке. В 2017 г. компания выпустила облигации на 1,1 трлн руб. В конце прошлого года «Роснефть» одобрила программу выпуска бондов на 1,3 трлн руб. Сейчас более 50% долгового портфеля компании номинировано в рублях, отмечает начальник аналитического департамента УК «БК «Сбережения» Сергей Суверов. Ставка по краткосрочным облигациям сейчас ниже, занимать на публичном рынке «Роснефти» выгоднее, говорит эксперт. Ведь ставки постоянно снижаются, поэтому фиксировать их на долгий срок невыгодно, указывает Суверов.

Возможности «Роснефти» по привлечению заемных средств за рубежом ограничены из-за санкций. Основные кредиторы компании – российские банки, напоминает аналитик Raiffeisenbank Денис Порывай. «Рефинансировать рублевую часть долга, даже в таком большом размере, «Роснефть» скорее всего сможет без проблем. Большая и важная компания, им даже завышать ставку никто не будет. Кроме того, в России сейчас даже длинные деньги достаточно дешево», – говорит Порывай. Часть средств компания может привлечь за счет выпуска новых облигаций, хотя, конечно, далеко не на всю необходимую сумму, уточняет аналитик.

Для рефинансирования и погашения долгов «Роснефти» хватит свободного денежного потока, уверен аналитик «Атона» Александр

Корнилов. Он считает, что в случае отмены сделки ОПЕК+, по которой Россия сократила добычу на 300 000 баррелей в сутки, новые инвестпроекты «Роснефти» уже выйдут на полку добычи и смогут приносить дополнительную прибыль и свободный денежный поток. Он верит, что по итогам этого года финансовые результаты «Роснефти» будут лучше прошлого года, потому что цена на нефть остается стабильной, сокращаются поставки в Китай по предоплате по старому курсу рубля, а в-третьих, компания получила льготу по НДС на Самотлорское месторождение – 35 млрд руб. в год на ближайшие 10 лет. Это сильно изменит экономику компании, резюмирует Корнилов.

Витаий Петлевой, Артур Топорков

ВЕДОМОСТИ

Возобновление сланцевого бума ставит Саудовскую Аравию перед выбором

Для реформ ей нужны более высокие цены на нефть, но это помогает конкурентам из США

Наследный принц Саудовской Аравии Мухаммад ибн Салман во время визита в США на этой неделе будет продвигать новый образ своей страны – технологически развитой, религиозно терпимой и влиятельной в мире не только благодаря нефти. Всерьез задуматься об избавлении от сырьевой зависимости королевству пришлось как раз благодаря США – ведь именно из-за сланцевого бума рухнули цены на нефть.

Однако для проведения экономических и социальных реформ в будущем Саудовской Аравии нужны более высокие цены на нефть в настоящем. Риск в том, что их рост позволит производителям сланцевой нефти нарастить добычу, составить конкуренцию саудовцам на мировом рынке и в долгосрочной перспективе

помешать всей программе модернизации страны. Поэтому Эр-Рияд, как и в 2014 г., снова оказался перед дилеммой, но на этот раз возможностей для маневра у него гораздо меньше. «У Саудовской Аравии сейчас амбициозная программа реформ. Очевидно, что предыдущие комментарии чиновников о том, что их не волнует снижение цен на нефть до \$20 или \$30 за баррель, больше не отражают ее точку зрения», – говорит Джейсон Бордофф, директор Центра глобальной энергетической политики при Колумбийском университете.

Обвал цен на нефть в 2014 г. ударил по разработчикам сланцевых месторождений в США, но с тех пор они стали работать гораздо эффективнее; новую жизнь в сектор вдохнуло и восстановление цен на нефть, вызванное соглашением Саудовской Аравии, России и других стран об ограничении добычи. По прогнозам Управления энергетической информации США, нефтедобыча в США превысит 11 млн баррелей в день в 2019 г. Это может позволить американцам обогнать саудовцев.

Активное регулирование рынка нефти должно быть частью будущей политики королевства, рассказал FT саудовский министр экономики Мухаммад Аль-Тувайджри. Также Эр-Рияд планирует направлять дополнительные доходы от нефти в суверенный фонд королевства (PIF) размером \$230 млрд. Кроме того, более дорогая в долгосрочной перспективе нефть нужна стране для удачного проведения IPO энергетической госкомпании Saudi Aramco.

К середине 2020-х гг. США будут экспортировать около 4 млн баррелей нефти в день (в 2017 г. – 1 млн баррелей), прогнозирует Wood Mackenzie. Это будет сопоставимо с экспортом Ирака и Канады. Участники отрасли спорят, будет ли спрос в мире соответствовать предложению и как изменятся глобальные маршруты поставок нефти.

Экспансия США угрожает положению Саудовской Аравии на ключевых для нее рынках. Как признает трейдер Saudi Aramco, уже уменьшились поставки саудовской нефти в Китай. Тот стал в 2017 г. вторым по величине импортером американской нефти, обогнав Великобританию и Нидерланды. Китайские нефтепереработчики считают, что тренд продолжится,

так как Пекин стремится сократить дефицит США в торговле с Китаем, на который жалуется президент Дональд Трамп. «Китай старается диверсифицировать импорт [нефти] и больше заинтересован в росте поставок из США, – утверждает представитель отрасли. – Политические отношения сейчас на первом месте».

По оценкам Международного энергетического агентства, в ближайшие три года США смогут удовлетворить большую часть роста мирового спроса на нефть. Увеличение добычи в США также может привести к тому, что спрос на нефть стран ОПЕК в 2019-2020 гг. окажется меньше их нынешней добычи.

Отвечая на эти вызовы, Саудовская Аравия увеличивает нефтехимические и нефтеперерабатывающие мощности у себя и за границей. Также спрос на саудовскую нефть вырастет, если сократится экспорт из других стран ОПЕК. Поэтому Эр-Рияд выступает за пересмотр соглашения о ядерной программе Ирана, надеясь на новые санкции против его нефтяного сектора. Но в основном Эр-Рияд полагается на ускорение мировой экономики, рост спроса на нефть и естественное истощение нынешних месторождений, говорят два человека, общающиеся с саудовскими чиновниками. По словам одного из них, принц Мухаммад уверен в «значительном» росте цен на нефть благодаря одним только этим факторам.

Изначально казалось, что соглашение ОПЕК+ прекратит действовать в 2019 г., но теперь растут ожидания, что Эр-Рияд захочет продлить его. По мнению аналитика S&P Global Platts Гэри Росса, «Саудовская Аравия стала жертвой собственного успеха», и теперь ей нужно убедить мир, что она привержена политике поддержания цен на нефть в долгосрочной перспективе.

С такой стратегией не согласен ее конкурент Иран, уверенный, что саудовцы снова недооценивают производителей сланцевой нефти. В Тегеране считают, что рост цен до \$70 и выше только создаст больше проблем. «Хоть [саудовский министр энергетики Халид аль-Фалих] и говорил, что сланцевая нефть выгодна миру, это новый крупный конкурент, – считает Мухаммад Али Эмади из Национальной иранской нефтяной компании (НИОС). – Если

цены вырастут, сланцевой нефти будет все больше и больше».

Перевел Алексей Невельский

ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ И ЛОГИСТИКА

ВЕДОМОСТИ

«У нас бесконечные запасы угля и высокий спрос за пределами России»

Гендиректор ОВК Роман Савушкин объясняет, почему вагоностроение в стране будет расти

Объединенная вагонная компания (ОВК), в которую входит открытый в 2012 г. Тихвинский вагоностроительный завод, сумела найти свою нишу и, преодолев спад на домашнем рынке, стала одним из крупнейших в мире производителем грузового подвижного состава. ОВК с самого начала выпускает вагоны с повышенной нагрузкой на ось – 25 т (спроектированы на базе американской тележки Varber) против традиционных в России 23,5 т. Они дороже, но и позволяют перевозить больше. Господдержка, списание старой техники и рост популярности новых вагонов (помимо ОВК вагоны с нагрузкой 25 т на ось выпускают «Уралвагонзавод» (УВЗ), «Алтайвагон») позволили компании удвоить производственные мощности. Сейчас заводы, входящие в ОВК, обеспечены контрактами почти на весь 2018 год, рассказал в интервью «Ведомостям» гендиректор компании Роман Савушкин. Загрузить мощности помогает рост перевозки грузов по сети РЖД: в 2017 г. он составил 3,2%, а в этом году монополия ожидает увеличения погрузки минимум на 2,2%, говорил статс-секретарь РЖД Анатолий Мещеряков. Дальнейшие перспективы ОВК связывает с развитием выпуска специализированных вагонов и внедрением в России вагонов с еще большей осевой нагрузкой – 27 т. Это по-прежнему меньше, чем в США или Австралии, но использование таких вагонов не потребует масштабных инвестиций в российскую железнодорожную инфраструктуру, объясняет Савушкин.

– В прошлом году ОВК произвела около 19 100 вагонов – на 20% больше, чем годом ранее. Рост в 2016 г. составлял 28%. В текущем же году вы планируете выпустить 19 000–20 000 вагонов. Почему не ждете двузначного роста в процентах, как в предыдущие годы, и даже допускаете небольшой минус?

– Предыдущая динамика – эффект низкой базы. Тихвинский завод был запущен в 2012 г., и ежегодный рост производства измерялся в десятках процентов. Но 19 000 вагонов – это гораздо больше, чем мы планировали. При проектировании предполагалось, что завод максимально сможет выпускать по 10 000–12 000 вагонов в год. После расширения производственная мощность выросла до 22 000. Если очень постараться, можно выйти и на такое количество, но, чтобы сделать это, потребуются нанять дополнительный персонал. В этом году, как вы правильно отметили, планируем выпустить от 19 000 до 20 000 вагонов. Все будет зависеть от конъюнктуры. При этом у нас меняется структура производства. Свои плоды дают те инвестиции, которые были сделаны за пять лет и были направлены не только на расшивку узких мест, но и на диверсификацию продуктовой линейки. Если раньше мы в основном выпускали полувагоны, то в 2018 г. у нас почти половина производственной программы – это специализированные вагоны: платформы, хопперы, крытые вагоны, цистерны всех видов и проч. Такой подход позволяет сбалансировать загрузку [мощностей] холдинга, поскольку у каждого сегмента свой цикл спроса и предложения.

Контракты на 25 000 вагонов

– Сегмент полувагонов остается самым емким на рынке. Как он себя сейчас чувствует?

– Почти четыре года – с 2012 по 2016 г. – в России был кризис в сегменте полувагонов. Он был вызван многими факторами, включая профицит из-за старых, «продленных» вагонов на рынке, спада в экономике и, соответственно, низкого спроса на

подвижной состав. Отрасль преодолела кризис. Нам удалось достаточно уверенно пройти этот период – все стояли, а мы набирали темп. В 2016 г. спрос начал расти, сегодня рынок находится в здоровой, хорошей фазе. В целом мы уже законтрактовали почти весь 2018 год, сейчас контрактует 2019 г. В общей сложности у нас подписаны контракты примерно на 25 000 вагонов.

– В прошлом году основным покупателем ваших вагонов стала Государственная транспортная лизинговая компания (ГТЛК) – на нее пришлось более 40% поставок. Около четверти произведенных вагонов было продано вашему же лизинговому подразделению. Какую вы ожидаете структуру сбыта в 2018 г.? С кем вы уже заключили договоры?

– В текущем портфеле у нас около 70 клиентов, которые в том или ином виде получают наш подвижной состав – это и аренда, и продажа. Около 20 компаний берут вагоны в аренду у нашей лизинговой структуры Rail1520. Крупнейшие арендаторы – СУЭК, Первая тяжеловесная компания, «Нефтьтранссервис», химические предприятия. В прошлом году мы продали часть вагонов, находившихся в парке Rail1520: «Русагротрансу» более 2000 хопперов и Федеральной грузовой компании примерно 5000 полувагонов. Эти деньги мы направили на покупку части производственной программы, т. е. фактически обновили собственный парк. ГТЛК – одна из крупнейших лизинговых компаний в стране, поэтому она покупает массово, но не только наши вагоны. У нас много клиентов в сегменте специализированных вагонов – есть компании, которые покупают по несколько вагонов. Например, недавно мы закрыли контракт с «Уралхимом» по сложным вагонам-цистернам с алюминиевыми котлами.

– Будет ли в числе покупателей собственная лизинговая компания?

– Не планируем. Только если мы продадим часть старого парка и договоримся с банком.

– Необходимости в обновлении ее парка уже нет?

– Там есть еще вагоны для замены. Не скажу, что они «в возрасте», – в среднем им по пять лет, т. е. практически свежие. Но наша стратегия заключается в том, что мы хотим продать все оставшиеся вагоны с осевой нагрузкой 23,5 т, поскольку верим в тяжеловесную продукцию, т. е. с нагрузкой 25 т на ось и выше, – как в сегменте полувагонов, так и специализированного подвижного состава. Сейчас мы производим только такую продукцию. Даже если кто-то придет и попросит выпустить для него 23,5 т, мы откажемся.

– С учетом того что рынок оживился, а вы близки к своей максимальной проектной мощности, не планируете ли дальнейшее увеличение мощностей?

– Мы и так увеличили мощность в 2 раза. (Улыбается.) Инвестиции в создание и запуск производства с 2008 по 2012 г. составили порядка \$1,5 млрд. В расширение мощностей, продуктовой линейки, увеличение локализации мы вложили еще 21 млрд руб. Инвестиционная программа завершается. В 2017 г. мы потратили 3,5 млрд руб. В этом году перейдет хвост – ничего нового мы не строим, закрываем контракты по поставке оборудования. Дальше уже будут поддерживающие инвестиции. Как я говорил, мы диверсифицировали продукцию, плюс мы сейчас в состоянии перехода на [производство вагонов с нагрузкой] 27 т на ось. Этот проект, который мы реализовывали четыре года, тоже потребовал достаточно больших инвестиций – около 7 млрд руб. Мы инвестировали в разработку и испытания новой продукции. Она качественно отличается от предыдущих поколений: там новая ходовая часть, новая система тормозов, новое сцепное устройство, новая линейка кузовов.

Качественный скачок

– Для выпуска новых вагонов с нагрузкой 27 т вы выделили отдельную площадку?

– Они могут производиться на тех же мощностях, что и вагоны с нагрузкой 25 т на ось. Вагоноборкой у нас занимаются Тихвинский вагоностроительный завод, «Тихвинспецмаш» и «Тихвинхиммаш». Всего производственных линий в холдинге семь, и они гибко друг друга дополняют. Это позволило нам, не останавливая общее производство, модернизировать все линии под выпуск 27-тонников. Кстати, в 2017 г. мы как раз недопроизвели те 2000–3000 вагонов от нашей предельной производственной мощности – то количество, что мы не

сделали из-за процесса модернизации.

– Когда начнете серийное производство 27-тонников?

– На сети РЖД такие вагоны уже есть – с середины 2017 г. их эксплуатируют на опытном участке Качканар – Смычка [Свердловской железной дороги]. Промежуточные результаты хорошие, особенно по тяге – идет существенное снижение издержек для инфраструктуры. Мы планируем приступить к серийному производству этих вагонов в 2018 г. Мы уже перевели на их выпуск одну из линий и с января производим новую технику в пусконаладочном режиме.

Государству это направление тоже интересно: в прошлом году была подписана правительственная программа по развитию транспортного машиностроения страны до 2030 г. И в этой программе установлены КРП, на которые отрасль должна выйти. К примеру, до 2020 г. нужно внедрить движение вагонов с нагрузкой 27 т на ось на ключевых маршрутах, до 2025 г. – почти на 40% увеличить пропускную способность без инвестиций, что можно сделать за счет подвижного состава, который больше везет, или за счет маршрутной технологии оперирования, т. е. в первую очередь через вагоны.

– У вас уже есть заказчики на 27-тонники?

– Контракты пока не подписаны. Интерес к новой продукции, в частности, проявляют крупные угольные компании – не буду говорить, какие именно. Для них это будет качественный скачок. Например, по сравнению с вагонами с нагрузкой 23,5 т на ось грузоподъемность увеличится сразу на 20%. Это очень много. Природа железнодорожного тарифа такова, что не предполагает линейную зависимость. И с ростом грузоподъемности во всех странах мира с учетом снижения удельных затрат на эксплуатацию вагонов стоимость перевозок в расчете на тонну груза падает. Увеличивается в 1,5 раза оборачиваемость вагонов, по сравнению с обычными составами их осматривают реже. Все это ведет к существенному росту грузооборота на экспортных направлениях. В последние пять лет он растет. Удельный вес российского экспорта угля, например, в общем потреблении в мире небольшой – до 2%. Но в структуре общих грузоперевозок в России на уголь приходится около 50%. И получается так, что у нас бесконечные запасы угля на месторождениях и высокий спрос за пределами России. Если

складывается правильная ценовая конъюнктура на уголь, а курс рубля к доллару благоприятный, то угольщики могут продать этого угля сколько угодно. В конце 2017 г. даже был момент, когда было продано больше, чем можно провезти, – минимум на 11%, по нашей оценке. И предложение угля к перевозке продолжит объективно расти.

– А почему пока нет контрактов? Все ждут результатов опытной эксплуатации?

– Скажем так: мы сами сдерживаем ситуацию. Это коммерческая история: мы пока еще обсуждаем цену с нашими ключевыми заказчиками. Мы исходим из того, что новая продукция позволит операторам зарабатывать гораздо больше денег, чем в среднем на сети. Это потолок обсуждаемой цены. Нижняя цена для производителя – это всегда себестоимость, а она будет выше себестоимости вагонов с нагрузкой 25 т примерно на 15%. Но повторюсь: какой будет цена – пока не определено.

– Выгода потребителей от использования вагонов с более высокой грузоподъемностью понятна. А выдержат ли массовое применение такой техники железнодорожные пути?

– Основным в техническом задании на разработку этих вагонов было сохранение или снижение воздействия на путь по сравнению с вагонами с осевой нагрузкой 23,5 т. Это требование было выдержано. Вагоны везут больше, но динамическое воздействие на инфраструктуру такое же, как и у 23,5 т. Результаты испытаний это подтверждают. Достигнуто это было за счет повышения мягкости пружинного комплекта.

– Хочет выпускать вагоны с 27-тонной нагрузкой на ось и ваш конкурент – УВЗ. В ряде стран используют вагоны и с большей осевой нагрузкой – 30 т и выше. Почему бы России не сделать уже сейчас такую технику? Зачем вам нужен «переходный этап» в виде 27 т?

– Одним из пионеров в тяжеловесном движении были США. Они начали свою программу в 80-х гг. прошлого столетия. Тогда у них нагрузка была 29,8 т. К 2013 г. они подняли осевую нагрузку до 32,4 т. Это позволило увеличить пропускаемый тоннаж по основным направлениям на 200% и сократить расходы на содержание пути с \$7,5 до \$3,5 в расчете на 1000 ткм. Другие страны тоже идут по этому пути, абсолютным лидером является

Австралия, где массово используют вагоны с осевой нагрузкой 37,5 т, а на отдельных маршрутах – до 45 т. В России вагоны с нагрузкой 27 т позволяют внедрить тяжеловесное движение без значительных инвестиций в инфраструктуру. Все, что выше, – 30–32 т – это 100% потребует модернизации путевого хозяйства. Причем модернизации не шпальной решетки с рельсами – необходимо будет изменить размер балластной призмы, т. е. увеличивать глубину слоев щебня и проч. И отдельными участками не обойтись, нужно менять путь на всем протяжении маршрута – от месторождения угля, например, до порта. А в России грузы перевозятся на очень большие расстояния: тот же уголь – на 6000–6500 км в одну сторону. Такого в других странах нет. Например, в США уголь не возится на расстояния свыше 2500 км, а в Австралии среднее плечо составляет 300–400 км, поскольку месторождения находятся близко к воде.

– Получается, в России вряд ли появятся вагоны с нагрузкой 30–40 т?

– Почему, все возможно. Например, можно модернизировать ключевые магистрали. Но это комплексная задача для государства. Она потребует огромных инвестиций и займет десятилетия.

Идея резервного парка

– В 2017 г. в России наблюдался дефицит полувагонов – из-за роста внутренних грузоперевозок по железной дороге и увеличения экспорта угля, зерна и проч. На рынке было много дискуссий по поводу того, как в будущем избежать таких ситуаций. Что вы думаете, например, об идее создания резервного парка вагонов на базе ФГК?

– Россия в этом смысле не уникальна. Во всех крупных странах есть железные дороги сопоставимого масштаба. И тоже есть циклы высокого и низкого рынка. Три года назад в Америке, например, был дефицит вагонов – в том числе из-за развития добычи сланцевой нефти. Сейчас там рынок низкий, он сократился в разы. И есть вагоны, которые просто не нужны, ставка по ним отрицательная – люди доплачивают, чтобы занять эту технику или просто запарковать.

Тема резервного парка философская. Если уж его и делать, то для каждого вида вагонов – почему только в сегменте полувагонов? Идея резервного парка работает, когда вы занимаетесь стерилизацией рынка, т. е. в

определенные моменты эта техника заходит в рабочий парк, а затем выводится из обращения. Если купить несколько десятков тысяч вагонов и все бросить в оперирование, то это закончится профицитом парка на рынке. Заводы встанут, у операторов упадут ставки, как в 2012–2016 гг. Если же технику использовать не в полную силу, то кто компенсирует собственнику резервного парка расходы на содержание? И следующий вопрос: кто и как будет управлять резервным парком? Я пока не слышал оптимального решения.

– В 2018–2019 гг. рынок грузовых вагонов может вернуться к профициту, допускают эксперты. Какие прогнозы у вас?

– Считаю, что в 2018 г. рынок будет сбалансирован. Мы видим стабильный спрос на вагоны. Основное списание парка физически и морально устаревших вагонов уже подходит к концу. Сейчас списывается всего несколько тысяч в год. Но новый спрос от года к году формируется еще и за счет роста грузооборота. 2017 год был одним из рекордных по объему прироста погрузки. Например, погрузка угля выросла более чем на 9% – это очень много. И когда в структуре перевозок растет доля экспорта, это имеет мультиплицирующий эффект, ведь груз везется на большие расстояния, и это требует увеличения парка. Таким образом формируется дополнительный спрос на парк. Он будет фундаментально расти, если уголь будет прирастать. Даже если не будет списания вагонов.

– В 2016 г. доля экспорта в выручке ОВК составляла 1%, в 2017–2018 гг. вы хотели довести ее минимум до 10%. Получилось?

– Экспорт мы начали активно развивать в прошлом году. У нас уже два представительства – в США и недавно открывшийся торговый дом в Европе. Участвуем практически во всех тендерах в мире. Есть регионы, куда мы поставляем готовые вагоны, – это Африка и Ближний Восток, там большая линейка: полувагоны и хопперы. В общей сложности подписаны контракты на поставку до 6000 вагонов, из которых около 600 мы отгрузили в 2017 г. На развитые рынки – США и Европы – мы поставляем различные виды комплектующих. В США второй год экспортируем крупное вагонное литье, с потребителями у нас 10-летние контракты. Наша долгосрочная цель – добиться 20%-ной доли экспорта в выручке ОВК.

Деньги на развитие

– Какую ожидаете выручку и прибыль (убыток) по МСФО по итогам 2017 г.? В первом полугодии при росте выручки на 61% вы сохранили убыток на уровне 2 млрд руб.

– Второе полугодие было лучше, чем первое. Такого прироста выручки, конечно, не будет. По году мы ожидаем рост выручки примерно на 25%. Прибыль комментировать пока не могу – нужно дождаться публикации цифр в апреле.

– Около 60% себестоимости вагонов – это металл и изделия из него. Как цена на металл влияет на ваши расходы?

– Металлурги несколько раз повышали цены за последние два года. Рынок волатильный, зависит от конъюнктуры на мировых площадках. Мы стараемся работать по долгосрочным контрактам с формулой цены. Крупнейший поставщик металла – «Северсталь». Цена может меняться в ту или иную сторону, но системно год от года мы видим прирост. Себестоимость производства вагонов в среднем по отрасли увеличивается, в том числе из-за удорожания комплектующих – примерно на 150 000–200 000 руб. на один вагон. На растущем рынке удорожание комплектующих в отдельные месяцы может быть двузначным. Полностью защититься от таких скачков невозможно: мы не можем освоить выпуск всех деталей.

– За счет чего финансируете свою инвестпрограмму? Сколько приходится на привлеченные на рынке средства, включая облигационные займы? Как планируете изменить эту структуру?

– Обычно 20% необходимых средств ОВК вкладывала сама, 80% были заемными – кредиты, облигационные займы. Такая структура в 2018 г. сохранится. Дальнейшие, поддерживающие инвестиции будут за счет собственных средств.

– Акции ОВК с 2015 г. торгуются на Московской бирже. Компания также провела вторичное размещение акций (SPO) увеличенного уставного капитала. Ваш интерес понятен: вы привлекли финансирование, стали более открытыми для партнеров. А в чем, на ваш взгляд, был интерес инвесторов, помимо прежних акционеров, которые докупали акции для поддержания доли?

– Уже в 2016 г. все понимали, что рынок оздоровился и впереди только рост заказов и финансовых показателей компании. Мы видели интерес к ОВК на рынке, поэтому сделали дополнительное размещение.

Покупали как текущие акционеры, так и сторонние игроки.

– Вам по-прежнему принадлежит почти 1% акций ОВК?

– На момент покупки это был почти 1%. После вторичного размещения доля снизилась.

– Вы в нем не участвовали?

– Участвовал, но докупил немного.

Владимир Штанов

ВЕДОМОСТИ

Azur Air первой переведет самолеты в российский реестр

Это несет серьезные риски для лизинговых компаний и перевозчиков

Чартерная Azur Air (аффилирована с турецким туроператором Apex Tour) стала первой авиакомпанией, решившей перевести значительную часть флота иностранного производства в российский реестр, сообщили авиакомпания и Росавиация 19 марта. Одновременно регулятор сообщил, что снимает ограничение сертификата эксплуатанта Azur Air и авиакомпания сможет продолжить полеты после 20 марта. Росавиация ограничила срок действия сертификата до марта за недостатки в поддержании летной годности судов и в организации летной работы.

«Уже подана заявка в Росавиацию на регистрацию в российском реестре двух Boeing 767-300, которые поступят в парк весной. Всего в этом году планируется перевод в российскую регистрацию около 10 лайнеров», – говорится в релизе Azur Air. «Все эксплуатируемые Azur Air самолеты принадлежат иностранным лизинговым компаниям, с ними достигнута договоренность о переводе в российский реестр», – говорит ее представитель Анастасия Матюшина. «Претензии к Azur Air были технического характера. Перевод в российский реестр – это часть компромисса с авиакомпанией за снятие ограничений с сертификата», – говорит топ-менеджер авиационной отрасли, знающий об этом от чиновников. Матюшина говорит, что эти события

не связаны, а перевод в российский реестр обсуждался и планировался давно. В парке Azur Air 20 Boeing 757/737/767, по итогам 2017 г. она была крупнейшей чартерной авиакомпанией России (3,7 млн пассажиров).

Росавиация давно добивается перевода в российский реестр иностранных судов, эксплуатируемых российскими авиакомпаниями, напоминает топ-менеджер одного из перевозчиков. Пока в российском реестре, по данным регулятора, только семь магистральных иностранных лайнеров – принадлежащие «Газпром авиа» два Boeing 737 и пять Boeing 757 в собственности «Вим-авиа» (не летают из-за банкротства компании). Российские авиакомпании эксплуатируют около 800 иностранных магистральных самолетов, оценивает гендиректор Infomost Борис Рыбак. Даже российские лизинговые компании поставляют российским авиакомпаниям иностранные магистральные самолеты, регистрируя их в Ирландии или на Бермудских островах. «Решение о месте регистрации принимает собственник судна – обычно это лизинговые компании. А они предпочитают иностранные юрисдикции, где есть понятные правила поддержания летной годности», – говорит топ-менеджер лизинговой компании.

После российского реестра история летной годности судна будет непонятна, при передаче такого лайнера в дальнейшем иностранной авиакомпании могут возникнуть серьезные трудности, добавляет собеседник. Российские нормы летной годности отличаются от европейских или американских, попадание самолета в российский реестр вызовет снижение его стоимости, а вывод из него будет связан с дополнительными затратами, утверждают еще один топ-менеджер лизинговой компании и топ-менеджер авиакомпании. Все эти риски будут оплачиваться лизингополучателем, опасается последний. «Самолет после российского реестра нельзя будет продать никому за пределами России», – считает Рыбак.

Требования к летной годности России гармонизированы с мировыми, созданы условия для безболезненного перевода судов в российский реестр, говорится в релизе Azur Air. «У ГТЛК нет судов в иностранном реестре. Они есть у GTLK Europe (ирландская «дочка»), но перевод в российский реестр не даст возможности ремаркетировать

самолеты в дальнейшем», – говорит представитель ГТЛК. «Utair – крупнейший участник российского реестра благодаря зарегистрированным в нем вертолетам», – говорит гендиректор компании Андрей Мартиросов. Он надеется, что российский реестр получит мировое признание и регистрация в нем не будет сопровождаться ростом лизинговых платежей.

Представители «ВЭБ-лизинга», «Сбербанк лизинга», «Аэрофлота» и S7 на запросы не ответили, «ВТБ лизинга» – отказался от комментариев.

Александр Воробьев

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ И СВЯЗЬ

ВЕДОМОСТИ

Абоненты стали больше платить за СВЯЗЬ

Операторы перестали гнаться за числом абонентов. Главное для них снова средний счет

Средний ежемесячный счет абонента (ARPU) по итогам 2017 г. вырос впервые за пять лет – до 299 руб. против 290 руб. в 2016 г., подсчитал гендиректор «ТМТ консалтинг» Константин Анкилов.

Это стало ясно в понедельник, когда годовую отчетность последней из операторов большой четверки опубликовала МТС.

Число абонентов сотовой связи в России снизилось. У «Вымпелкома» – на 0,3% до 58,2 млн человек, у «Мегафона» – на 0,2% до 75,44 млн, у МТС – на 2,2% до 78,3 млн. Больше абонентов стало лишь у «Т2 РТК холдинга» (бренд Tele2): за год – на 1,6 млн, 40,6 млн человек на 31 декабря.

Операторы перешли от гонки за абонентами к повышению качества услуг: нынешние тарифы включают большее количество дополнительных услуг и сервисов, больше интернет-трафика, объясняет Анкилов. Раньше около 20% абонентов с легкостью перетекали от одного оператора к другому. Они потребляли самые дешевые предложения, оставаясь абонентами в течение нескольких месяцев, объясняет Анкилов, число абонентов снижается в первую очередь из-за таких кочевников. При одновременном росте выручки это и увеличило ARPU, резюмирует он.

По итогам IV квартала 2017 г. ARPU «Вымпелкома» вырос на 2% до 324 руб., указывает представитель оператора Анна Айбашева, причина – рост потребления услуг (например, трафика – на 32%) и переход клиентов на новые объемные пакеты. ARPU «Мегафона» вырос в IV квартале на 2,8%, говорит его представитель. Это объясняется переходом от ценовой конкуренции к конкуренции услуг, которую поддержали «коллеги по рынку», объясняет он.

На оздоровлении базы скажется и раздел «Евросети» между

«Вымпелкомом» и «Мегафоном», и последующее укрепление собственного ритейла операторов, указывает Айбашева: раньше именно независимые ритейлеры в погоне за комиссиями были источником тех самых недолговременных абонентов, на которых приходится и уже намечившееся сокращение абонентской базы.

Абонентскую базу оператора Айбашева называет стабильной. Оператор не заинтересован в новых искусственных продажах и намерен повышать их качество: «Вымпелком» уже давно говорит о необходимости оздоровления рынка и отказа от модели, когда sim-карт продается больше, чем есть людей в стране. «Мегафон» считает своим ключевым показателем выручку от одного абонента за все время сотрудничества с ним. По итогам 2017 г. он вырос на 20%, радуется представитель «Мегафона». А МТС объясняет рост ARPU как прогнозируемым сокращением абонентской базы (что стало следствием отказа от гонок за подключение), так и ростом выручки, вызванным потреблением мобильного интернета, международного роуминга, ростом продаж смартфонов высокой ценовой категории, объясняет представитель оператора.

Связаться с представителем Tele2 вчера вечером не удалось.

Павел Кантышев

Коммерсантъ[®] **Зрителей** **переключают с** **больших экранов**

От мобильной видеорекламы ждут двукратного роста

Аудитория онлайн-видео на стационарных компьютерах в России начала снижаться: в 2017 году ролики с десктопа смотрели на 9% людей меньше, чем годом ранее. Мобильная аудитория, наоборот, растет и уже обогнала десктопную, но это пока не приводит к перераспределению рекламных бюджетов. На мобильный сегмент по итогам 2017 года пришлось 1,6 млрд руб. из 8,3 млрд руб. всей онлайн-видеорекламы. В 2018 году эта часть

рынка может удвоиться до 3–4 млрд руб., рассчитывают селлеры.

Объем российского рынка видеорекламы по итогам 2017 года составил 8,3 млрд руб., что на 26% больше, чем годом ранее, сообщили «Ъ» в крупнейших селлерах онлайн-рекламы Gazprom-Media Digital (GPMD) и IMHO. В 2018 году объем рынка вырастет на 20% и приблизится к 10 млрд руб., прогнозируют компании.

В GPMD со ссылкой на данные Mediascore отмечают, что мобильное видеосмотрение в сентябре выросло до 26 млн человек и сравнялось с аудиторией стационарных компьютеров. Аудитория видео на ПК при этом снижается: в 2017 году ролики с десктопа посмотрели на 9% людей меньше, чем годом ранее. Это не приводит к пропорциональному перераспределению бюджетов: объем сегмента мобильной видеорекламы составил 1,6 млрд руб. В 2018 году может вырасти на 87–150% и достигнуть 3–4 млрд руб., ожидают в компании. Одной из причин низких расходов рекламодателей на мобильную рекламу в GPMD называют отсутствие качественных измерений: Mediascore только планирует начать поставлять данные о рекламе в мобильных приложениях в этом году.

Доля рекламного инвентаря на мобильных устройствах превышает долю затрат на сегмент более чем в два раза, уверены в GPMD. «В некоторых возрастных группах, в том числе среди активных покупателей 20–35-летнего возраста, до трети россиян сегодня пользуются исключительно мобильными устройствами. Таким образом, единственная возможность для бренда установить коммуникацию с этими людьми — реклама на мобильных устройствах», — рассуждает гендиректор GPMD Наталья Дмитриева. Если в 2018 году в мобильный сегмент удастся перетянуть рекламные бюджеты, он может стать главным драйвером роста всего рынка видеорекламы, согласен представитель uKit Group Эдуард Макаров.

По данным GPMD, большая часть рекламных расходов на видеорекламу по-прежнему приходится на FMCG-компании — их доля достигает 47%. Фармацевтические компании обеспечили 19% доходов рынка. Наиболее заметно увеличили затраты

рекламодатели из финансового сектора, доля которых выросла в 2,5 раза по итогам 2017 года. Гендиректор ИМНО Мария Лапушкина также отмечает активный рост сегмента outstream-видеорекламы (видеоролики в баннерах или прерывающие статью видео), «особенно на площадках крупных интернет-холдингов и издательских домов, где происходит перетекание бюджетов из классической баннерной рекламы в видеоформаты».

В онлайн-кинотеатре ivi отмечают, что у компании десктопное просмотрение все еще превышает по доле мобильное: для просмотра длинного контента пользователи выбирают большие экраны, а с мобильных устройств предпочитают смотреть короткий. Лидирующей платформой при этом становится Smart TV, на которое у ivi уже приходится 40% пользователей, говорит директор по продажам компании Александра Стрелкова.

Елизавета Макарова

Коммерсантъ® Платное ТВ оценят в зрителях

Стоимость каналов предлагают привязать к их аудитории

Производители российских тематических каналов недовольны тем, что их иностранные конкуренты, включая Discovery, получают больше денег от операторов платного ТВ. Идею пересмотреть ценообразование продвигает компания «Цифровое телевидение» ВГТРК и «Ростелекома», распространяющая в том числе канал «Моя планета». Она предлагает привязать стоимость канала к его аудитории, которую должен будет отслеживать единый измеритель. Идею готовы поддержать не все операторы.

Идея «обязательного использования данных уполномоченной организации» при определении стоимости контента в платном ТВ содержится в проекте концепции Инфокоммуникационного кодекса (есть у «Б»). Он разрабатывается Медиакоммуникационным союзом (МКС), объединяющим крупнейшие медиахолдинги и телеком-операторов, как основа для среднесрочного регулирования отрасли. Сейчас в индустрии присутствует дискриминация,

отмечается в материалах МКС: 80–90% бюджетов приходится на платные каналы с импортным контентом.

Инфокодекс разрабатывает для МКС Boston Consulting Group, которая добавила пункт о единой системе определения стоимости платных каналов по инициативе «Центрального телевидения» (ЦТВ), сообщил «Б» гендиректор ЦТВ Кирилл Лыско. «Идея в создании медиавалюты, подобной рекламной, по которой можно было бы продавать телеком-операторам продукт,— она будет привязана к телеизмерениям и покажет, что за канал "Мульт" надо платить столько, а за Discovery — столько», — поясняет он. Дисбаланс в стоимости контента — проблема для ЦТВ, говорит господин Лыско: «За российские каналы, сравнимые по аудитории с каналами с иностранным контентом, операторы, как правило, платят существенно, а зачастую и в разы меньше».

Представитель МКС Анна Ландер сообщила «Б», что вопрос ценообразования в платном ТВ не обсуждался на уровне МКС.

Предложение пока не стало официальной позицией МКС, подтверждает Кирилл Лыско: чтобы это случилось, за него должно проголосовать правление союза.

Крупнейший дистрибутор популярных иностранных каналов — структуры Национальной медиагруппы (НМГ), в пакетах которых — Discovery, Animal Planet, TLC, Eurosport, Cartoon Network, CNN и др. «Во всем мире цены на контент для платного ТВ формируются через эксклюзивный контент и сильные бренды. Discovery производит контент, который можно посмотреть только на платном ТВ. Большинство российских тематических каналов построены на вторичном контенте: они переупаковывают эфирный контент, который можно посмотреть и в интернете, поэтому это и стоит других денег», — заявил «Б» представитель НМГ.

Споры между операторами платного ТВ и производителями каналов возникают регулярно. Например, «Акадо» временно отключала каналы Viasat, а «Триколор ТВ» с конца 2016 года не транслирует Discovery из-за того, что они не сумели договориться о цене. Так случается потому, что ценообразование «происходит едва ли не случайным образом», считает гендиректор «НТВ-плюс» Михаил Демин. «Владельцы контента часто претендуют на непропорционально высокую долю при распределении

средств. Актуальный пример — в одном из наших пакетов владелец пяти каналов из 17 претендует на долю в бюджете более 80%, и мы настолько далеки от взаимопонимания, что рассматриваем сценарий приостановления сотрудничества», — сообщил он.

Были случаи, когда ведущие операторы платного ТВ отказывались от сотрудничества с якорными каналами, но это вызывало недовольство подписчиков и снижение подключений, говорит собеседник «Б» в другом крупном операторе. Поэтому привязываться в определении стоимости контента только к количественным показателям не всегда корректно, «важны также качество, сила бренда, готовность абонентов платить больше», считает он. Так, пакет Discovery в среднем стоит оператору \$0,05–0,1 с абонента в месяц, говорит сотрудник одного из операторов, российские же каналы нередко распространяются в сетях бесплатно.

Предложенная ЦТВ система может быть рекомендательной, так как рынок сам себя регулирует, считают в «Триколор ТВ». При этом в измерении аудитории платного ТВ есть нюансы, добавляет представитель оператора Ульяна Рассказова: Mediascope измеряет ее только в городах с населением более 100 тыс., где выше доля людей с высшим образованием. Но в малых городах, где измерений нет, аудитория другая: у нее ниже интерес к Discovery, спортивным и детским каналам и выше — к развлекательным и фильмовым. Оператор и вещатель должны иметь возможность сами решать, какой контент актуален и какую цену они готовы заплатить, подчеркивает госпожа Рассказова.

Директор департамента стратегического маркетинга и развития бизнеса «Акадо» Владимир Карпенко поддерживает «идею коллег использовать рейтинг при оценке стоимости контента телеканалов». «Рынок платного ТВ достаточно насыщен и консолидируется, но значительного роста мы не наблюдаем. Для рынка характерен достаточно низкий ARPU. Это также следует учитывать при оценке стоимости контента», — полагает он.

Анна Афанасьева

СТРОИТЕЛЬСТВО И РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

ВЕДОМОСТИ

Morgan Stanley хочет продать торговый центр «Галерея» не дешевле \$1 млрд

Это один из лучших торговых центров в Восточной Европе по посещаемости

Фонд Morgan Stanley Real Estate Fund (MSREF) VII рассматривает возможность продажи торгового развлекательного комплекса «Галерея», рассказали «Ведомостям» два консультанта, работавших с фондом. Об этом также знают два топ-менеджера крупнейших инвесткомпаний, которые вкладывают средства в недвижимость Санкт-Петербурга. Срок работы MSREF VII подходит к концу, с этим может быть связано решение, говорят собеседники «Ведомостей», но оговариваются: если покупатель не найдется, этот срок может быть продлен. Сейчас, по их словам, выбирается брокер для реализации актива.

«Галерея» расположена в самом центре Петербурга, на Лиговском проспекте. Это один из крупнейших торговых комплексов города: общая площадь – 192 000 кв. м, арендная – 93 000 кв. м. Торговый центр открылся в 2010 г., на его строительство потрачено более \$500 млн.

В 2010 г. MSREF VII привлек для инвестиций в международную недвижимость \$4,7 млрд. Спустя год фонд потратил \$1,1 млрд на покупку «Галереи» у казахстанской Meridian Capital. Тогда это была крупнейшая сделка для российского рынка коммерческой недвижимости.

Morgan Stanley рассчитывает выручить от продажи «Галереи» примерно столько же, сколько потратил на покупку, говорят два консультанта, работавших с фондом. Андрей Безверхий из Cushman & Wakefield полагает, что это справедливо и адекватно: «Галерея» – один из лучших торговых центров в

России и Восточной Европе по посещаемости, инвесторы будут готовы заплатить премию к среднерыночной ставке капитализации». «Галерея» интересна арендаторам, это позволяет сохранять высокие ставки в валюте и стабильный доход, добавляет Безверхий.

«Галерея» стоит дешевле – около \$450–550 млн, считает Александр Морозов из S.A. Ricci. Но фонд выйдет из проекта с прибылью, рассуждает он: операционный доход от аренды до падения курса рубля в 2014 г. мог составлять \$100 млн, а после – \$45–50 млн.

Найти покупателя на такой дорогой объект будет крайне сложно, признают опрошенные «Ведомостями» участники рынка. Среди потенциальных претендентов они называют Fort Group и Malltech. Первая – один из крупнейших владельцев торговой недвижимости Петербурга; в 2017 г. она приобрела московские торговые центры австрийской Immofinanz. Вторая год назад выкупила у «Галс-девелопмента» комплекс «Лето» в Петербурге и претендовала на покупку «Невского центра» – последнего актива Stockmann в России. Управляющий партнер Fort Group Максим Левченко сообщил, что группе более интересно управлять торговыми центрами, чем покупать их. Запросы в Malltech и Morgan Stanley остались без ответа.

Антон Филатов

Коммерсантъ[®] **БТА добрался до Поклонной горы**

**Казахстанский банк вернул
проекты экс-владельца**

Казахстанский БТА-банк, принадлежащий сейчас Кенесу Ракишеву, объединил девелоперские активы компании в Москве: две площадки в районе Поклонной горы и проект на Павелецкой площади отошли дочерней структуре — компании «Лэджи». Реализация всех проектов обойдется в \$700 млн.

ООО «Лэджи», которое входит в группу «БТА-банк» Кенеса Ракишева, завершило консолидацию московских девелоперских проектов, которые начинал реализовывать еще предыдущий собственник банка Мухтар Аблязов. Об этом нынешний собственник БТА рассказал «Ъ». По его словам, БТА очистил активы, завершив судебные разбирательства или договорившись с кредиторами. Так, восстановить права на бизнес-центр «1812» на Поклонной улице удалось, выкупив права требований у Агентства по страхованию вкладов за 1,26 млрд руб. Похожая схема была применена при возврате проекта строительства океанариума на улице Братьев Фонченко: одна из структур БТА-банка получила требования кредитора к инвестору океанариума — ООО «Марин гарденс», таким образом замкнув на себя самые крупные долги на общую сумму 8,5 млрд руб. В портфеле у «Лэджи» еще один крупный недострой в Москве — торгцентр «Матрешка молл» (73 тыс. кв. м) на площади Павелецкого вокзала.

«Вместо бизнес-центра на Поклонной улице планируется построить многофункциональный комплекс общей площадью 100 тыс. кв. м, в составе которого будут офисы, гостиница, апартаменты и торгцентр», — говорит господин Ракишев. — На улице Братьев Фонченко планируется строительство премиального жилого комплекса и небольшого торгового центра с аквариумом общей площадью 120 тыс. кв. м». Площадь будущих объектов на Поклонной улице незначительно изменилась относительно первоначального варианта застройки: до кризиса 2008 года здесь планировалось построить 98 тыс. кв. м. Комплекс с океанариумом мог быть 180 тыс. кв. м, но был уменьшен. В Москомстройинвесте сообщили «Ъ», что этот проект одобрен градостроительно-земельной комиссией с учетом необходимой социальной нагрузки при строительстве жилья — детским садом и школой. «Океанариум тоже должен быть построен, его площадь определится на этапе проектирования», — подчеркнули в Москомстройинвесте. По оценкам Кенеса Ракишева, объем инвестиций в реализацию всех трех проектов

составит около \$700 млн (40,2 млрд руб. по курсу ЦБ).

Обе площадки на Поклонной горе могут стать инвестиционно успешными проектами, считают опрошенные «Ъ» эксперты. «Объединение бизнес-центра и гостиницы дает хороший синергетический эффект», — рассуждает руководитель гостиничного направления CBRE Татьяна Белова. По ее словам, это удачная локация для гостиницы — рядом «Москва-Сити», станции метро и Московского центрального кольца. По оценке эксперта, объем инвестиций в строительство гостиницы может варьироваться в пределах \$90–110 тыс. на номер (5,1–6,3 млн по курсу ЦБ). Торговая часть может обойтись в 30–60 тыс. руб. за 1 кв. м в зависимости от строительных материалов и объемов застройки, оценили в CBRE.

Потенциал жилой застройки на улице Братьев Фонченко ограничивает железная дорога. «Она проходит рядом с участком и может создавать негативный фон для реализации проекта», — говорит руководитель департамента аналитики и консалтинга «Бест-Новострой» Сергей Лобжанидзе. Он оценивает инвестиции в строительство в 11,4–15,3 млрд руб. в зависимости от того, как новый собственник поступит с существующими на участке постройками (возведено 16,2 тыс. кв. м океанариума). Эксперт считает, что выручка от продаж площадей может составлять 15,8–18,9 млрд руб.

Екатерина Геращенко