



DIGEST

РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

вторник, 28 ноября 2017*

ПУБЛИКАЦИИ

Регулирование

Геннадий Зюганов готовится доложить 3

В КИРФ активизировалась подготовка к предвыборному съезду

Командировка в Сирию довела до Сибири 3

Александр Лапин возглавил войска Центрального военного округа

Зарубежным СМИ разработали механизм аннулирования..... 4

Для запрета распространения издания потребуется меньше месяца

Терпение Северной Кореи прошло испытание 5

Условие США для возобновления прямых переговоров выполнено

Власти Москвы начали работу с оппонентами перед выборами мэра 2018 года 6

Для этого Собянин и его подчиненные приехали на Гражданский форум Кудрина

Борис Титов дорос до кандидата 6

Партия роста выдвинет своего лидера, уполномоченного при президенте по защите прав предпринимателей Бориса Титова, кандидатом в президенты на выборах 2018 г.

Государство и бизнес

В дотациях не найдено выравнивающего эффекта .. 8

В МВФ оценили межбюджетную политику РФ

Экспорт с юридическим лицом..... 8

Белый дом обсуждает реорганизацию его господдержки

Кормить паранойю 9

Кто заплатит за подготовку экономики России к войне

«Ростех» может отказаться от производства живых вакцин 10

Из-за сокращения госзаказа бизнес стал нерентабельным

Оценки, прогнозы, статистика

Пятничное становится будничным 12

Ритейлеры и покупатели привыкают к скидкам

Юго-восточные возможности..... 12

Апурва Санги, ведущий экономист Всемирного банка по РФ, об азиатских трендах

Зарплата мала, а работа годится 14

Мониторинг рынка труда

Покупатели рассчитываются по часам 14

В ритейле выросла доля бесконтактных платежей

Бизнес-стратегии

Чиновника Ростуризма отправят в регионы 16

Роман Скорый может возглавить Национальный туристический союз

Финансы

Fitch назвало не выполняющие повышенные требования к капиталу банки..... 17

Среди них – МКБ и Промсвязьбанк

У жесткого валютного контроля появилась первая жертва..... 17

Суд обязал Николая Кузнецова выплатить штраф более чем в 30 млн рублей

Черный список переписирут набело 18	Евгаз прокладывает рельсы в США27
<i>Банковские клиенты получают защиту по закону</i>	<i>Компания может вложить \$500 млн в расширение мощностей</i>
Кодекс приличного биржевого поведения 19	Слияние с предписанием28
<i>Участникам торгов указали на технические средства и ПО</i>	<i>Федеральная антимонопольная служба одобрила объединение «Яндекс.Такси» и Uber</i>
Топливо-энергетический комплекс	На строительство железных дорог в Крыму нужно еще 100 млрд рублей29
Япония инвестирует в «Транснефть»20	<i>Керченский мост требуется продолжить железной дорогой</i>
<i>РФПИ и Японский банк международного сотрудничества купят акции компании</i>	Телекоммуникации и связь
LetterOne сливает нефть в Германию20	«МегаФон» и «Ростелеком» нашли общие точки31
<i>DEA и Wintershall обсуждают объединение</i>	<i>Операторы планируют совместно развивать 5G</i>
Машиностроение	«Киномакс» развернет экраны31
«Независимость» больше не продает22	<i>Сеть инвестирует в экспансию</i>
<i>Компания закрыла все дилерские центры</i>	Компания Virgin Ричарда Брэнсона запускает виртуального сотового оператора в России32
Куба дышит на Lada22	<i>Найти желающих подключиться к нему будет непросто</i>
<i>АвтоВАЗ начинает поставки машин в страну</i>	Строительство и рынок недвижимости
«Российские дилеры поверили в нас»23	Московской торговле хватает площадей34
<i>Главный управляющий директор Groupe PSA по России, Евразии и СНГ рассказал, почему компания решила остаться в России, и сообщил, какие модели коммерческих автомобилей будет выпускать в Калуге</i>	<i>В целом по стране объем ввода новых ТЦ продолжит расти</i>
Транспортные услуги и логистика	Правительство отберет первые пилотные проекты для будущей инфраструктурной ипотеки34
Узок круг этих вагоностроителей27	<i>По какому принципу были предложены кандидаты, не раскрывается</i>
<i>Наталья Скорлыгина об изменении системы лоббизма в отрасли</i>	

РЕГУЛИРОВАНИЕ

Коммерсантъ® Геннадий Зюганов готовится ДОЛОЖИТЬ

В КПРФ активизировалась подготовка к предвыборному съезду

Лидер КПРФ Геннадий Зюганов начал готовить к съезду партии доклад, в котором будут описаны задачи «на предвыборную кампанию» 2018 года. Зачитать его по традиции должен сам господин Зюганов. Об этом сказали «Ъ» в руководстве партии. До даты предполагаемого старта президентской кампании осталось 17 дней, а до съезда КПРФ менее месяца, но Геннадий Зюганов так окончательно и не объявил, кто именно пойдет в президенты от КПРФ.

На секретариате ЦК КПРФ Геннадий Зюганов поручил руководству партии готовиться к пленуму и предвыборному съезду (пройдут 22 и 23 декабря), сказали «Ъ» в КПРФ. Официально старт кампании может быть объявлен Советом федерации уже 15 декабря, то есть до него осталось 17 дней. Источник «Ъ» в руководстве КПРФ говорит, что началась организационная подготовка к съезду. «Готовится и основной доклад, который будет посвящен итогам работы с прошлого съезда и задачам на предвыборную кампанию», — сказал он. Предложения внесут все партийные подразделения. Вне зависимости от того, кто будет кандидатом КПРФ, с докладом по традиции должен выступить господин Зюганов. По словам коммуниста, лидер партии до сих пор не поставил точку в вопросе, кто будет выдвинут на президентские выборы. Вчера же на секретариате КПРФ отдел по агитации и пропаганде ЦК КПРФ «показал полчасовой фильм о Павле Грудинине» — директоре подмосковного совхоза имени Ленина, сказал «Ъ» другой партиец. По его словам, Геннадий Зюганов продолжает искать запасные варианты на случай отказа от собственного выдвижения: это может понадобиться, если поймет, что участие не будет результативным.

Проекты основных документов обсуждаются на пленуме накануне съезда, говорит один из коммунистов. К этому моменту должна быть ясность с кандидатом. При этом господин Зюганов решил не смешивать предвыборный пленум с антикоррупционной темой. Коррупцию коммунисты обсудят в разгар предвыборной кампании в январе.

До старта кампании в информационном поле доминирует один потенциальный кандидат. Подсчеты КПРФ и Центра исследования политической культуры России (проводятся на основе данных «Медиалогии») показывают, что с 19 по 25 ноября 2017 года доля упоминаний Владимира Путина в политических телесюжетах составила 86,8%. Помимо центральных («Первый», «Россия 1», НТВ, ТВЦ, РЕН ТВ), в мониторинге отслеживаются и другие каналы, например, «Дождь», РБК, «Россия 24». Вторым по числу упоминаний традиционно стал лидер ЛДПР Владимир Жириновский. Он фигурировал в 76 сюжетах (6% от общего числа), 46 из которых — на центральных телеканалах. По 1,8% сюжетов посвящено Геннадию Зюганову и лидеру споров Сергея Миронову (по 23 сюжета, по 11 из них вышло на центральных каналах).

Ксения Собчак этим потенциальным кандидатам уступила (1,7%). Она была упомянута в 22 политических сюжетах (только 7 из них вышло на центральных каналах). Однако благодаря появлению в «Вечере с Владимиром Соловьевым» ей досталась значительная доля — 43% — синхронно на «России 1» по сравнению с другими потенциальными оппонентами. По этому показателю ее обошел только глава ЛДПР Владимир Жириновский, получив 54%, 2% — у председателя «Справедливой России» Сергея Миронова, 1% получил лидер КПРФ Геннадий Зюганов (в расчет при оценке прямой речи лидерского эфира коммунистами не берется Владимир Путин). Для Ксении Собчак «со стороны государства это большая помощь, наибольшее время дается с участием в авторских программах», считает секретарь ЦК КПРФ по проведению выборов кампаний Сергей Обухов.

Политолог Михаил Виноградов считает, что госпожа Собчак

способна периодически «перехватывать повестку», делая заявление «более агрессивно, напористо». «В разных средах к ней разное отношение, она вызывает споры, эмоции. Скорее больше отрицательные, чем положительные, но это эмоции. Зюганов, Жириновский вызывают равнодушное отношение», — считает политолог Алексей Макаркин. По 12 раз (0,9%) в сумме упомянули потенциального кандидата от партии «Яблоко» Григория Явлинского и основателя Фонда борьбы с коррупцией Алексея Навального. Господин Явлинский упоминался федеральными каналами пять раз. Господин Навальный (из-за судимости, как говорят в Центризбиркоме, не может баллотироваться в президенты) — один раз.

Максим Иванов, Ольга Лукьянова

Коммерсантъ® Командировка в Сирию довела до Сибири

Александр Лапин возглавил войска Центрального военного округа

Минобороны РФ вчера объявило о назначении генерала Александра Лапина, ранее возглавлявшего штаб российской группировки войск в Сирии, новым командующим Центральным военным округом (ЦВО). Ведомство завершило ротацию командующих четырех военных округов, поставив во главе каждого из них генерала с «сирийским опытом». Такой опыт мог получить минувшим летом и экс-командующий ЦВО Владимир Зарудницкий, однако, по сведениям «Ъ», президент Сирии Башар Асад попросил сохранить в должности действующего начальника группировки Сергея Суворикина. Теперь генерал Зарудницкий отправится в Военную академию Генштаба ВС РФ.

О назначении генерала Лапина командующим ЦВО вчера объявил замминистра обороны Дмитрий Булгаков на торжественной церемонии вручения штандарта в Екатеринбурге. Он подчеркнул, что

новый командующий является «опытным руководителем и умелым организатором». «Возглавляя штаб ВВО (Восточного военного округа — «Ъ») и военно-учебный научный центр сухопутных войск, он проявил лучшие качества руководителя, — добавил замминистра обороны. — Высокие профессиональные качества позволили ему успешно командовать двумя оперативными группами на отдельных направлениях, а затем выполнять обязанности начальника штаба группировки войск в Сирии». Его предшественник генерал Владимир Зарудницкий, командовавший округом с июня 2014 года, указом президента назначен начальником Военной академии Генштаба ВС РФ. Как сообщал ранее «Ъ», на эту должность рассматривался также экс-командующий Южным военным округом (ЮВО) Александр Галкин. Однако, по словам высокопоставленного военного источника «Ъ», генерал Галкин уже получил должность помощника министра обороны, а увольнение генерала Зарудницкого «нужно было оформить достойно». Собеседник «Ъ» уточнил, что уже экс-командующий ЦВО должен был сменить генерала Сергея Суровикина на посту командующего группировкой войск в Сирии минувшим летом, но этого не произошло по личной просьбе президента республики Башара Асада, считавшего, что именно в связке с генералом Суровикиным его войска достигают максимальных успехов в борьбе с радикальными исламистами.

Назначение генерала Лапина вписывается в негласную традицию, согласно которой руководители российской группировкой в Сирии (как командующий, так и начальник штаба) по завершении командировки должны получить назначение на вышестоящую должность. Например, генерал Геннадий Жидко, руководивший штабом группировки ВС РФ в Сирии осенью 2016 года, стал командующим 2-й гвардейской общевойсковой армии (Самара). По данным «Ъ», главную роль в назначении Александра Лапина в ЦВО сыграли рекомендации его уже бывшего начальника Сергея Суровикина (сейчас главком воздушно-космических сил), под началом которого он служил и в ВВО, и в Сирии.

Александр Лапин начинал с должности стрелка в 1982 году, после окончания танкового командного училища проходил службу в существовавших тогда Ленинградском и Северо-Кавказском военных округах. Окончив бронетанковую академию,

он служил командиром отдельного танкового батальона, затем начальником штаба и командиром отдельного танкового полка 19-й мотострелковой дивизии 58-й армии (Владикавказ), а в 2009 году стал заместителем командующего этим объединением. Карьерному росту способствовали личные качества господина Лапина, говорит его знакомый: неприхотливый и исполнительный, он не просто выполнял приказы, а «кажется, даже получал удовольствие от их исполнения». В 2012 году господин Лапин был назначен командующим 20-й гвардейской общевойсковой армией Западного военного округа (ЗВО; штаб в Воронеже). 8 июля 2014 года он от этой должности был освобожден и официально пошел на повышение: стал начальником штаба и первым заместителем командующего ВВО. Спустя несколько лет западные эксперты причислили генерала Лапина к виновным в транспортировке зенитного ракетного комплекса «Бук-М1» на территорию непризнанной Донецкой народной республики (юго-восток Украины), откуда 17 июля 2014 года был сбит малайзийский Boeing 777. Однако российская сторона все претензии — как о причастности российских военных к обстрелу, так и в оказании военно-технической помощи сепаратистам — отвергала.

Генерал Лапин стал последним из четырех военачальников, которым после командировки в Сирию было доверено возглавить целый военный округ. До него назначения получили генерал Александр Дворников (до сирийской кампании был начальником штаба ЦВО, после — стал командующим ЮВО) и генерал Александр Журавлев (до — начальник штаба ЮВО, после — заместитель начальника Генштаба ВС РФ, теперь и. о. командующего ВВО). А генерал Андрей Картаполов, к началу операции возглавлявший главное оперативное управление Генштаба ВС РФ (отвечает за планирование применения армии), сначала возглавил ЗВО, а уже после был откомандирован в Сирию для командования группировкой.

Иван Сафронов

Коммерсантъ[®] **Зарубежным СМИ разработали механизм аннулирования**

Для запрета распространения издания потребуется меньше месяца

Роскомнадзор разработал порядок аннулирования разрешения на распространение зарубежных печатных изданий на территории РФ. В ведомстве отмечают, что процедура ранее отсутствовала и была разработана для исполнения июльских поправок к закону о СМИ. Согласно документу, издание можно будет закрыть за «злоупотребление свободой СМИ» или нарушение закона о противодействии экстремизму. Зарубежные печатные издания не имеют широкого распространения в России, пояснил «Ъ» эксперт.

Роскомнадзор определил процедуру, по которой будет прекращаться распространение зарубежных периодических изданий. Основанием для этого может стать нарушение закона о противодействии экстремизму и ст. 4 закона о СМИ, запрещающей злоупотреблять свободой СМИ, в том числе использовать их для «разглашения сведений», составляющих гостайну, распространения «порнографии, культа насилия и жестокости», а также «цензурной брани». Если по результатам мероприятий по контролю выявляется факт несоответствия продукции зарубежного издания этим законам, то сотрудники территориального органа Роскомнадзора уведомляют об этом своего руководителя, прилагая «экземпляр продукции». В свою очередь, территориальный орган ведомства «не позднее одного рабочего дня» уведомляет об этом соответствующее управление Роскомнадзора, а оно «в случае подтверждения» факта нарушения в течение «пяти рабочих дней» обращается к руководителю ведомства. Наконец, у главы Роскомнадзора или его заместителя есть десять рабочих дней на принятие решения об аннулировании разрешения на распространение этого издания.

Как отметили в Роскомнадзоре, процедуру потребовалось разработать, поскольку ранее такой порядок отсутствовал. При этом в июле президент подписал поправки к закону о СМИ (вступят в силу 1

января 2018 года), которые обязывают учредителя уведомлять регистрирующий орган о прекращении, приостановлении и возобновлении деятельности СМИ, а за выдачу разрешения на распространение продукции зарубежного издания — платить госпошлину. В перечень лиц, которые не могут быть учредителями СМИ, были включены имеющие судимость за экстремизм или преступления «с использованием СМИ или информационно-телекоммуникационных сетей». Роскомнадзор был наделен полномочиями по аннулированию разрешения на распространение продукции зарубежного печатного издания на территории РФ.

Роскомнадзор разработал приказ на фоне принятия другого резонансного закона в сфере СМИ: 25 ноября Владимир Путин подписал закон, позволяющий признавать средство массовой информации иноагентом, если оно получает финансирование из-за рубежа. Решение о том, какое из таких СМИ признавать иноагентом, будет принимать Минюст. Министерство уже направило письма о возможном признании иноагентами ряда СМИ, в том числе «Голосу Америки», телеканалу «Настоящее Время» и «Радио «Свобода».

Член президентского Совета по правам человека Иван Засурский полагает, что речь может идти об иностранных газетах, которые распространяются на территории РФ, например в аэропортах. «Создается механизм на законных основаниях запрещать распространять иностранные газеты в виде их физических версий. Это может быть The New York Times, немецкие и французские газеты», — сказал «Ъ» господин Засурский.

Иван Синергиев

Коммерсантъ[®] **Терпение Северной Кореи прошло испытание**

**Условие США для возобновления
прямых переговоров выполнено**

Южная Корея готова к возобновлению прямого диалога с Северной в случае, если та продолжит воздерживаться от ракетно-ядерных испытаний, заявил вчера в Сеуле спецпосланник президента Южной Кореи Сон Ён Гиль. Пхеньян не проводит пусков

ракет и не взрывает атомных бомб уже два с половиной месяца. Как сообщил «Ъ» ранее, Вашингтон также сигнализировал о готовности начать с КНДР прямой диалог, если Пхеньян заморозит свои ракетно-ядерные испытания как минимум на два месяца. При этом США пока публично о готовности к переговорам с КНДР не объявили. Замминистра иностранных дел РФ Игорь Моргулов вчера поддержал идею прямых переговоров, но заметил: основной проблемой теперь являются не испытания Пхеньяна, а совместные американско-южнокорейские учения.

«Если демонстрируемая Пхеньяном последние два месяца сдержанность — а с 15 сентября он не проводит испытательных пусков — была бы встречена соответствующими ответными шагами со стороны США и их союзников, то тогда можно было перейти к реализации второго этапа нашей «дорожной карты», а именно начать прямые американско-северокорейские переговоры», — отметил Игорь Моргулов на сессии клуба «Валдай» в Сеуле.

Таким образом, замминистра подтвердил появившуюся в распоряжении «Ъ» в начале октября информацию о том, что США готовы к началу прямых переговоров с КНДР, если Пхеньян в течение двух месяцев воздержится от провокаций (см. «Ъ» от 6 октября).

Напомним, в обнародованном в начале июля совместном российско-китайском предложении о параллельном замораживании северокорейских испытаний и американско-южнокорейских учений положение о необходимости «взаимной сдержанности» было, но срок два месяца установлен не был.

Действительно, прошло уже 74 дня с 15 сентября, когда КНДР запустила последнюю баллистическую ракету. За аналогичный период до 15 сентября было произведено четыре ракетных и одно ядерное испытание. Пхеньян не решился даже отметить очередным пуском или взрывом день создания правящей Трудовой партии Кореи (10 октября). Спецпосланник Южной Кореи Сон Ён Гиль прокомментировал это вчера, заметив, что, на его взгляд, как минимум часть американского руководства готова к переговорам. «Мне кажется, что госсекретарь США Рекс Тиллерсон и посол Джозеф Юн (спецпредставитель США по проблеме КНДР.— «Ъ») настроены оптимистично и хотя бы прямых переговоров. Однако мы не знаем настоящих намерений господина Трампа, его политика

непредсказуема, так что я не знаю», — заметил он.

Игорь Моргулов же заявил, что теперь основная проблема не в КНДР, а в американско-южнокорейском альянсе, войска которого, несмотря на сдержанность КНДР, проводят и планируют новые учения вблизи территории Северной Кореи. Последние, напомним, прошли 16 октября и 6 ноября, а следующие запланированы на 4 декабря. В них, по словам официального представителя ВВС США полковника Михал Клэффлер-Ховард, примут участие 12 тыс. американских солдат и 230 самолетов. «К сожалению, это ответ, который Северная Корея получает от США на свое двухмесячное молчание», — заметил Игорь Моргулов.

Впрочем, некоторые опрошенные «Ъ» аналитики полагают: американская демонстрация силы не препятствует, а способствуют северокорейской «сдержанности». «Судя по всему, в промежутке между принятием резолюции ООН 2375 (11 сентября.— «Ъ») и встречей в Пекине 8 ноября между Дональдом Трампом и Си Цзиньпином представителям США удалось донести до китайцев мысль о том, что впервые за последние десятилетия военный вариант решения проблемы рассматривается вполне серьезно», — сообщил «Ъ» профессор Университета Кунмин Андрей Ланьков.— И если китайцы не помогут заставить КНДР прекратить испытания, то с последствиями будут разбираться сами».

По словам эксперта, в Пекине угрозу восприняли серьезно и в последние недели радикально усилили давление на КНДР с целью не допустить американского вмешательства. Действительно, месячный товарооборот Китая с Северной Кореей рухнул в сентябре 2017 года на 20%, опустившись до \$339 млн по сравнению с \$525 млн годом ранее. Совместные китайско-северокорейские предприятия, в изобилии рассыпанные по границе двух стран, должны быть закрыты до конца года. Продлевать контракты с наемными рабочими из КНДР или нанимать новых им запрещено. Импорт из КНДР упал по сравнению с прошлым годом на 37,9%, и порт расположенного с китайской стороны границы города Дандун объявил на прошлой неделе о дефолте по кредиту размером 1 млрд юаней (\$151,5 млн): он рассчитывал покрыть его из доходов от продажи деликатесных морепродуктов из КНДР, которые теперь покупать запрещено. А на минувшей неделе авиакомпания Air

China прекратила полеты в Северную Корею.

Научный сотрудник сеульского Института Седжона Ву Юн Ёп полагает, что реальность угрозы США удалось донести и до КНДР и именно это привело к прекращению испытаний. «Каждое следующее испытание Пхеньяна должно качественно отличаться от предыдущего», — сообщил он «Ъ». — За последнее время они продвинулись довольно далеко. Теперь им осталось только продемонстрировать, что они способны запустить ракету дальностью свыше 5 тыс. км (примерное расстояние до континентальной территории США — «Ъ»), вывести ее в стратосферу, вернуть в атмосферу в нужной точке и потом в нужной точке детонировать. Но это действие с высокой долей вероятности вызовет атаку со стороны США».

По словам господина Ву, непредсказуемость Дональда Трампа в этом случае играет на руку США: в Пхеньяне понимают, что он вполне может решиться на то, на что его предшественники не могли. «В Южной Корее помимо собственно корейцев живет около 300 тыс. американцев и других граждан союзных США стран», — заметил он. — Соображения необходимости их защиты ранее сдерживали США от атаки, но если провокация КНДР будет слишком вызывающей, у Дональда Трампа появится предлог эти соображения проигнорировать».

Михаил Коростиков

ВЕДОМОСТИ

Власти Москвы начали работу с оппонентами перед выборами мэра 2018 года

Для этого Собянин и его подчиненные приехали на Гражданский форум Кудрина

Главным гостем субботнего Общероссийского гражданского форума Алексея Кудрина неожиданно стал мэр Москвы Сергей Собянин, дискутировавший с Кудриным о роли агломераций. На форуме также присутствовала заммэра Анастасия Ракова, а в дискуссиях участвовали председатель Мосгордумы Алексей Шапошников, замруководителя аппарата мэрии Евгений Козлов и

председатель Комитета общественных связей Александра Александрова. Последняя сказала «Ведомостям», что власти Москвы заинтересованы в диалоге с обществом: «Если обе стороны видят пользу от диалога, который потом реализуется в конкретных шагах, то все приходит к взаимопониманию».

Перед выборами мэра 2018 г. Собянин выходит на новую аудиторию, пояснили «Ведомостям» смысл визита два собеседника, близких к мэрии, бывший федеральный чиновник и человек, близкий к Комитету гражданских инициатив (КГИ) Кудрина. «В форуме участвовало много гражданских активистов, которых нужно как-то агитировать, чтобы они не ушли к [экс-депутату Госдумы Дмитрию] Гудкову», — говорит бывший федеральный чиновник. По его словам, такую аудиторию завоевать сложно, но Собянин в это верит — правда, пока действует в стиле «вы своего счастья не понимаете». К тому же на выборах президента мэр должен обеспечить Владимиру Путину поддержку значительной части либералов, добавляет собеседник.

В мэрии пытаются «переварить» результаты осенних муниципальных выборов, считает человек, близкий к КГИ: «Есть мысли более широко выйти к населению, ведь такой результат — признак недовольства. Поэтому будет заигрывание с населением, в том числе с теми, кто мэру не симпатизирует. Надо выпустить пар, чтобы он не накопился перед выборами». В мэрии считают успешным опыт с реновацией, когда удалось микшировать протесты через дискуссии с экспертами, добавляет собеседник.

Сотрудник пресс-службы мэрии сообщил «Ведомостям», что от Кудрина пришло приглашение поучаствовать в форуме и мэр счел это возможным: «Собянин участвовал во многих тематических форумах, и аудитории везде были абсолютно разными». По словам человека от КГИ, об участии Собянина в форуме стало известно во вторник, причем мэрия сама об этом попросила.

На осенних выборах второй силой после единороссов стали 267 депутатов, избранных при поддержке Гудкова. В октябре мэр обсуждал с экспертами ситуацию в городе и варианты стратегии на выборах. В начале ноября у Собянина появился сайт, где он пообещал рассказывать, почему принял то или иное решение и «что будет, если эти решения не принимать».

Выборы показали, что результаты могут быть непредсказуемыми, если их полностью не контролировать, говорит глава Красносельского муниципального округа Илья Яшин: «Если ты хочешь заигрывать с оппозицией, то предлагай повестку, которая вызывает интерес. Но мы слышали, что местное самоуправление роли не играет и мэр не рассматривает вариант увеличения полномочий муниципалитетов. Его выступление не сблизило позиции, а еще больше отдалило».

Политолог Александр Кынев считает визит Собянина символическим жестом и не исключает, что это элемент возможной элитной перегруппировки: «В этой аудитории надо было говорить хоть что-то, имеющее отношение к реальности. Но мэр пришел в критически настроенную аудиторию и оказался не готов с ними говорить». Москве могут быть нужны новые площадки, чтобы продемонстрировать, что Собянин извлек уроки из кризисов, перестал болезненно реагировать на критику и даже готов отвечать на нее в онлайн-режиме, полагает политолог Михаил Виноградов. По его мнению, это задел для 2018 г. и попытка протестировать образ «практика» на контрасте с «теоретиком» Кудриным.

Елена Мухаметшина, Ольга Чуракова

ВЕДОМОСТИ

Борис Титов дорос до кандидата

Партия роста выдвинет своего лидера, уполномоченного при президенте по защите прав предпринимателей Бориса Титова, кандидатом в президенты на выборах 2018 г.

Такое решение принял в воскресенье федеральный политсовет партии. Ранее Титов говорил «Ведомостям», что партия рассматривает несколько вариантов — от поддержки президента Владимира Путина до выдвижения одного из участников внутрипартийных праймериз (см. врез). Собеседники, близкие к Кремлю, рассказывали «Ведомостям», что вопрос об участии в выборах представителя бизнеса обсуждается в администрации президента.

Как объяснил Титов, его главная задача на выборах — продвижение

«Стратегии роста», экономической программы, подготовленной Стольпинским клубом и представленной президенту в мае. По мнению омбудсмена, чем большую поддержку он получит у избирателей, тем больше шансов добиться реализации этой программы. «Мы прекрасно понимаем, что у выборов будет явный и бесспорный фаворит – Владимир Путин. Однако Партия роста и я лично крайне не удовлетворены тем, что на приближающихся выборах не выражены интересы обширной группы предпринимателей», – заявил Титов однопартийцам в воскресенье.

Пресс-секретарь президента Дмитрий Песков не ответил на вопрос «Ведомостей» о том, согласовал ли Титов с Кремлем участие в выборах. Сам омбудсмен говорит, что поставил администрацию президента в известность, но получил ли ответный сигнал, не уточняет.

Политолог Михаил Виноградов не исключает, что выдвижение Титова связано с желанием уравновесить на аппаратном уровне экономическую программу руководителя Центра стратегических разработок Алексея Кудрина. Выгода для Кремля от участия Титова в выборах – по крайней мере в качестве альтернативы другим либеральным кандидатам – не очевидна, замечает эксперт, омбудсмен вряд ли будет способен вести экспансию за пределами своей ниши и перехватить голоса оппозиционно настроенных избирателей (на выборах в Госдуму 2016 г. Партия роста получила 1,29% голосов).

Власть понимает неизбежность реформы партийной системы, актуальным остается вопрос создания дееспособной правой партии и Партия роста в числе претендентов на эту роль, говорит политолог Александр Пожалов. Конечно, кремлевского чиновника Титова трудно воспринимать как оппозиционера, но от «кандидата бизнеса» этого и не требуется, полагает эксперт, зато ему проще формировать повестку, важную для делового сообщества. Кроме того, участие в выборах позволяет Титову актуализировать тезисы программы Стольпинского клуба: сейчас за экономическую повестку следующего срока Путина конкурируют Кудрин и министр экономразвития Максим Орешкин, добавляет Пожалов. Правда, низкий результат Титова может окончательно похоронить эту программу, поэтому выигрышной

для него стратегией Пожалов считает снятие с выборов в пользу Путина на заключительном этапе кампании, что позволило бы инкорпорировать повестку Титова в президентскую.

Дебют Титова может быть успешным при стечении ряда обстоятельств, считает политолог Валерий Соловей. Общественный запрос на перемены становится все более отчетливым, избиратель хочет видеть новые лица, причем многим нужен именно серьезный кандидат. Титов мог бы рассчитывать как на часть электората ЛДПР и КПРФ, так и на традиционно спящего избирателя и при хорошем раскладе набрать от 3 до 5% голосов. Похожее удачное стечение обстоятельств позволило миллиардеру Михаилу Прохорову удачно выступить на президентских выборах 2012 г. и получить около 8% голосов, напоминает эксперт.

Анастасия Корня

ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС

Коммерсантъ[®] **В дотациях не найден выравнивающего эффекта**

В МВФ оценили межбюджетную политику РФ

Трансферты регионам из федерального бюджета помогают сгладить экономическое неравенство между ними, но не приводят к повышению бюджетной устойчивости или росту производительности труда, полагают в Международном валютном фонде (МВФ). Его эксперты фиксируют: в РФ у регионов, которые несут большую часть нагрузки по обязательствам перед населением, автономии и фискальных полномочий меньше, чем это принято в других государствах с федеративным устройством.

Централизованная модель бюджетной системы сложилась в России в последние 15 лет вместо «беспорядочной децентрализации» 1990-х годов, отмечают авторы доклада МВФ «Налогово-бюджетный федерализм и показатели регионов». В фонде указывают, что российские регионы частично или полностью несут нагрузку по финансированию таких важных сфер, как образование, здравоохранение и инфраструктура, но при этом в сравнении с другими странами с федеративным устройством обладают гораздо меньшей автономией и меньшими полномочиями в сфере налоговой политики.

В докладе фиксируется: одним из главных механизмов проведения федеральной политики являются бюджетные трансферты центра и внебюджетных фондов — в 2016 году их объем составил 3,5% ВВП, или 65% всех нефтегазовых доходов. В некоторых регионах за счет федеральных денег финансируется большая часть расходов — почти 70% на Северном Кавказе и около 40% на Дальнем Востоке.

В МВФ признают, что федеральные дотации помогают сгладить неравенство, возникающее из-за различия налоговых баз регионов. Это позволило субъектам с изначально более низким уровнем

дохода на душу населения значительно нарастить человеческий и физический капитал за последние годы. В то же время в МВФ не нашли свидетельств тому, что дотации способствуют синхронизации межрегионального развития, повышению устойчивости бюджетной сферы и росту производительности труда в «спонсируемых» регионах. Вливания из федерального бюджета приводили к расширению сектора госуслуг, но не вызвали долгосрочного роста доли частного сектора в структуре региональной экономики, консервируя сложившийся разрыв между богатыми и бедными регионами и зависимость последних от федерального бюджета.

В МВФ также отмечают, что значительные объемы дотаций снижают возможности для будущего сокращения бюджетных расходов на фоне постепенного снижения доходов от нефти — в сочетании с растущей нагрузкой на пенсионную систему из-за старения населения это может негативно отразиться на долгосрочной финансовой стабильности.

Данные МВФ рекомендации трудно назвать оригинальными: сглаживать различия между регионами, развивать межрегиональные связи, расширять налоговую базу регионов, повышать ответственность региональных властей. Заметим, под любым из этих советов с радостью подпишется и российский Минфин. Одна из немногих конкретных рекомендаций — расширение применения налога на имущество физических лиц, на долю которого сейчас приходится только 0,4% доходов региональных бюджетов. Впрочем, и этот совет выглядит запоздавшим — власти РФ уже проводят политику растянутого на пять лет удвоения налога на принадлежащую гражданам недвижимость (поднимая его на 20% в год — более высокие темпы признаны социально небезопасными).

В целом межбюджетная реформа, о необходимости которой говорит МВФ, в России идет уже несколько лет — меняя при этом свое направление. Сначала территории брали короткие и дорогие банковские займы для выполнения майских указов президента. С 2014 года центр, чтобы не допустить банкротства регионов, стал замещать эти долги

почти бесплатными (0,1% годовых) бюджетными кредитами. Впрочем, и эти сверхльготные займы стали проблемой для многих регионов. Поэтому сейчас правительство запускает масштабную программу реструктуризации этих обязательств: регионы в 2018–2019 годах будут отдавать по 5% от суммы задолженности, в 2020 году — 10%, в 2021–2024 годах — по 20% ежегодно.

Далее центр призывает губернаторов рассчитывать не на банки и федеральный бюджет, а на выпуск региональных облигаций. Согласно опубликованной в понедельник презентации Минфина о долговых проблемах регионов, ведомство рассчитывает, что по итогам 2017 года число субъектов, размещающих долговые бумаги, удвоится — с 22 до 40, а объем привлечения вырастет с 154 млрд до 352 млрд руб. Отметим, что на начало 2017 года на долю госбумаг приходилось лишь 19% долга субъектов, 42% — это бюджетные кредиты, 34% — банковские займы.

Надежда Краснушкина, Вадим Вислогузов

Коммерсантъ[®] **Экспорт с юридическим лицом**

Белый дом обсуждает реорганизацию его господдержки

Правительство рассматривает возможность объединения Российского экспортного центра (РЭЦ), Росэксимбанка и страхового агентства ЭКСАР в одно юрлицо, заявил на встрече с премьер-министром Дмитрием Медведевым первый вице-премьер Игорь Шувалов. Основные сложности такого объединения касаются контроля со стороны регуляторов — сейчас Росэксимбанк подчиняется ЦБ, имея банковскую лицензию, вопрос о надзоре за объединенной структурой, по данным “Ъ”, еще не решен.

Первый вице-премьер РФ Игорь Шувалов на совещании у премьер-министра Дмитрия Медведева в Горках в понедельник заявил о

возможности объединения структур группы РЭЦ в одно юрлицо. «Внутри группы РЭЦ сейчас работает Росэксимбанк. Мы сейчас внимательно изучаем, как сделать так, чтобы было более удобно клиентам РЭЦ. Может быть, мы будем предлагать объединение всех трех юридических лиц в одно, для того чтобы было меньше бюрократии и чтобы проект работал эффективнее», — пояснил чиновник.

Сейчас ЭКСАР и Росэксимбанк входят в группу РЭЦ, которая помимо организатора финансовой поддержки экспорта гарантиями и кредитами потребителям и поставщикам является также агентом правительства по распределению субсидий (в частности, на компенсацию затрат компаний на сертификацию и транспортировку продукции). Глава РЭЦ Петр Фрадков является главой совета директоров и в обеих «дочках» (совет самого РЭЦ возглавляет Игорь Шувалов). Общий объем страховой поддержки с начала года составил 517 млрд руб. (учитывается объем поддержанных контрактов), кредитной — еще 40 млрд руб. В аппарате Игоря Шувалова пояснили, что объединение позволит упростить систему управления, повысить ее эффективность и прозрачность, сократить операционные издержки, но идея пока обсуждается. «По итогам обсуждения на совете директоров РЭЦ должен проработать юридическую структуру и вопрос наблюдения со стороны ЦБ за финансовой устойчивостью объединенного юрлица», — отметила представитель первого вице-премьера. В ЦБ отказались от комментариев. Сейчас регулятору подчиняется Росэксимбанк, имеющий банковскую лицензию, — впрочем, по данным «Ъ», одним из обсуждаемых вариантов является его выведение из-под банковского регулирования по аналогии с Внешэкономбанком, не имеющим такой лицензии.

Важно, чтобы для объединенной структуры были разработаны показатели финансовой устойчивости и показатели мониторинга в первую очередь со стороны регулятора, заявил «Ъ» исполнительный директор РЭЦ Алексей Тюпанов. «В зависимости от ситуации в российском банковском секторе можно использовать либо инструменты страхования для максимизации привлечения коммерческого финансирования экспортных проектов, либо прямое кредитование, когда спрос со стороны банков на страховые инструменты падает ввиду ограниченности доступа к капиталу

или ликвидности», — поясняет он. В условиях существования отдельных юрлиц результативное применение их капиталов достаточно сложно реализовать: каждый финансовый институт требует использования собственных средств, но в моменте востребован инструментарий только одного из них. Кроме того, объединение позволит упростить систему управления, повысить ее гибкость и прозрачность, сократить операционные издержки на поддерживаемые функции, надеется господин Тюпанов.

Председатель комитета ТПП по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства (МСП) Игорь Склад отмечает, что все три организации уже выступают единым фронтом и находятся на «правильном пути становления», но не ориентированы на не крупный бизнес. «Механизм субсидирования в отношении МСП в целом не работает, предпринимателям нереально пройти все бюрократические процедуры РЭЦ, у них нет на это ресурсов», — отмечает он. Объединение в одно юрлицо поможет и сконцентрировать ресурсы в одних руках, говорит Игорь Склад, добавляя, что предпринимателям необходима поддержка в виде авансовых, а не фактических платежей. Вице-президент «Деловой России» Нонна Каграманян не ждет существенных изменений от реформирования структуры РЭЦ, отмечая, что «чтобы поддержка РЭЦ — субсидирование расходов предпринимателей на участие в коллективных ярмарках или сертификацию за рубежом, логистику, транспортные расходы — стала массовой, нужно еще немного времени».

Татьяна Едовина, Дарья Николаева



Кормить параною

Кто заплатит за подготовку экономики России к войне

Почему частный бизнес должен готовить мобилизационные мощности. Пенсионное надувательство властей продолжается. Найдено объяснение странных убытков «Роснефтегаза» от приватизации «Роснефти», а новый акционер последней — фигурант дела о взятках. Турция показывает путь России — путь в никуда.

Если завтра война...

Такое ощущение, что страна готовится к масштабной войне за выживание. Резкий рост военного бюджета (до более 5% ВВП) за счет расходов на пенсии, медицину, образование. Год назад Минфин подготовил поправки в Бюджетный кодекс, дающие министру право перераспределять до 10% расходов бюджета на оборону, безопасность и правоохранительную деятельность собственным приказом. И вот теперь заявление президента РФ Владимира Путина на совещании в Кремле: «Отмечу, что способность экономики быстро увеличивать объемы оборонной продукции и услуг в нужное время — одно из важнейших условий обеспечения военной безопасности государства. К этому должны быть готовы все стратегические и просто крупные предприятия независимо от форм собственности» (выделено нами).

Как известно, генералы всегда готовятся к прошлой войне, так и наши власти держат за образец Вторую мировую с перемещениями огромных армий по чужим территориям. Иначе зачем готовиться к войне всем крупным предприятиям страны? Это модель СССР, когда действительно на многих крупных предприятиях были законсервированные мобилизационные мощности. Но тогда это оплачивало государство (тогда все было государством). А теперь частные предприятия должны оплачивать мобмощности за свой счет? Из каких законов это следует? Да и зачем эти мощности, ведь если война вдруг — не дай Бог! — случится, то она будет высокотехнологичной и моментальной, вероятно, ядерной. Теперь не перебазировать военное производство за Урал — «достать» его там будет так же легко, как и в московском регионе.

Такой подход трудно отнести к серьезным оборонным мерам. Только к «сжиганию» денег. Даже СССР в условиях холодной войны нашел в себе силы пойти на «разрядку международной напряженности» и сумел заключить фундаментальные договоры об ограничении стратегических вооружений. Но сегодня Россия, вместо того чтобы снижать градус противостояния, увеличивает его. Кормит свою параною. Хотя экономические возможности для реального противостояния теперь на порядок слабее, чем во времена СССР. Даже для Советского Союза все мы знаем, чем кончилась гонка вооружений. Зачем мы втягиваемся в нее снова?

Пенсионное надувательство продолжается

Уже устал слышать «позитивные» новости о том, что пенсии индексируются выше инфляции – такое заявляет при каждом удобном случае Минтруд. Уточняя: для неработающих пенсионеров. А для работающих-то – ноль. А это более 1/3 всех пенсионеров. Насколько реально в среднем повышаются пенсии?

Начать надо с «потерянной» индексации 2016 года (замененной на разовую компенсацию) – тогда фактические средние потери всех пенсионеров составили 10,1% (вместо индексации в 12,9% по инфляции 2015 года фактические выплаты пенсий выросли только на 2,8%).

Из-за этого «мудрого» решения, к стати, численность работающих пенсионеров за 2016 год сократилась на 5,4 млн чел. – каждый третий работающий пенсионер бросил работу. К счастью, в реальной жизни этого не произошло, что бесстрастно зафиксировал и сам Росстат. Он перевел эти 5,4 млн чел. в состав сектора «теневой занятости» – общее число занятых в экономике, по его данным, за 2016 год даже увеличилось. О том, что 5 млн пенсионеров загнали «в тень», Минтруд почему-то говорить не хочет.

Зато Минтруд говорит об индексации неработающим пенсионерам в 2017 году в 5,8% против инфляции 2016 года в 5,4%. Аплодисменты. Но работающим опять не индексируют пенсию (как и на будущие 3 года по закону о бюджете). В результате в среднем пенсия выросла в 2017 году только на 4,1–4,2%, т.е. фактически отстала от инфляции на 1,2 п.п. Отстала, а не обогнала! Иногда официальные «позитивные» новости выглядят откровенным враньем.

На 2018 год Минтруд также обещает опережающую индексацию пенсий – на 3,7% против ожидаемой по году инфляции в 2,5–2,8%. В общем-то это получилось случайно – просто бюджет планировался, когда прогнозная инфляция была 4% за год. Потом уже заложенную индексацию уменьшать просто не решились – очень некрасиво это выглядело бы. Но мы уже знаем, что рост фактической средней пенсии едва ли дотянет до инфляции. К стати, на 2018 год заложено ускорение инфляции до 4%.

Не стоит ли вернуть выданные медали?

Приватизация «Роснефти» в 2016 году анонимным сингапурским офшором (участники получили госнаграды РФ) принесла убытки

«Роснефтегазу» – как выяснилось, она записала переданные Минфину средства от приватизации не как дивиденды из чистой прибыли (так считалось во время сделки), а как расходы, в результате показала убыток за прошлый год – весьма спорное с бухгалтерской точки зрения решение. В результате этой «маленькой хитрости» бюджет потерял дивиденды со всех принадлежащих «Роснефтегазу» акций за 2016 год, а Сечин «сэкономил» десятки, если не сотни миллиардов рублей.

Между тем последнего покупателя приватизированных акций «Роснефти» – китайскую SEFC (компания с неясной структурой собственности и источниками финансирования, владеет 14,6% акций «Роснефти») – прокуратура США подозревает в многомиллионных взятках при заключении контрактов. Пока это касается сделок в Чаде и Уганде, но не окажется ли потом притянут сюда и случай покупки акций «Роснефти»?

Турция – как это будет в России

В последние полгода президент Турции Реджеп Эрдоган успел серьезно поссориться с США, НАТО и Германией. Геополитика не прошла даром: спекулятивный капитал решил на всякий случай бежать из страны. В результате за 2 месяца (с середины сентября) турецкая лира рухнула на 16%, а доходность гособлигаций пришлось повысить почти на четверть. Эти тренды идут плавно, но неуклонно, и пока конца им не видно. Именно так будет происходить эвакуация иностранных спекулянтов из России в случае роста международной напряженности или прямого запрета со стороны США в 2018 году на покупку российского госдолга.

Россия уже двинулась по этому пути. С середины октября до середины ноября доходность нашего госдолга росла, а рубль падал (несмотря на рост цены на нефть). На прошлой неделе немного «отпустило», прошла заметная коррекция этих трендов. Но вот говорить об их развороте, наверное, пока не стоит.

На 1 ноября иностранные инвесторы держали 33,2% рынка рублевого долга правительства РФ (2,2 трлн руб., или около \$38 млрд). Это исторический рекорд. Но на самом деле эксперты подчеркивают, что в ликвидных выпусках ОФЗ иностранцы контролируют уже более 50% рынка, а в долгосрочных облигациях – и более 70%. Кто купит эти облигации в случае «бана» российского госдолга? Возможно, самому ЦБ придется выходить на рынок с QE по-русски и выкупать их

прямо на свой баланс, а также начать валютные интервенции. Сейчас это выглядит уже вполне реальной перспективой. Но пока смотрим на Турцию как первопроходца по этому пути.

1,6%

составил рост ВВП за 9 месяцев 2017 года, сообщил Росстат. Это снова (как и с данными за III квартал) ниже предварительной оценки Мин-экономразвития (1,8%). Достигнуть базового прогноза МЭР на 2017 год (2,1%), очевидно, не удастся. Хотя масштабный пересмотр показателей Росстатом тут вполне может помочь...

2%

составляет инфляция в России с начала года – за 40 дней до его окончания (Росстат). Недельная инфляция (14–20 ноября) вновь спустилась до нуля. А откуда же ей взяться при продолжающемся падении реальных доходов населения? В октябре они оказались ниже показателей октября 2016-го на 1,3%, что четверть хуже, чем месяцем ранее (-0,3%).

1500 тонн

составляет золотой запас России, лежащий в Гохране, сообщил глава этой организации. Это плюс к 1800 т золота, находящимся в Центробанке. Всего получается 3300 т. Почти что уровень СССР. Недавно «Профиль» детально рассматривал вопрос, зачем России столько золота, если прогнозы на рынке – по снижению цены на него в ближайшие 10–15 лет.

\$100 млрд

может получить бюджет Саудовской Аравии от обмена имущества арестованных принцев на их свободу. Говорят, что операция готовилась втайне два года. Это, конечно, не ранее заявленные \$700 млрд, но тоже очень большие деньги.

Алексей Михайлов

ВЕДОМОСТИ

«Ростех» может отказаться от производства живых вакцин

Из-за сокращения госзаказа бизнес стал нерентабельным

Для восстановления продаж живой вакцины от гриппа нужно вернуть ее в национальный календарь

прививок, пишет производитель вакцин «Микроген» (входит в «Нацимбио» госкорпорации «Ростех») в письме министру промышленности и торговли Денису Мантурову – с текстом письма ознакомились «Ведомости». До 2003 г. «Микроген» поставлял для национального календаря живую вакцину, затем государство стало закупать инактивированную и продажи живой вакцины упали в разы: государство – основной покупатель вакцин, пишет «Микроген».

Диверсифицировать производство иркутского филиала, который выпускает живую вакцину от гриппа, невозможно, продолжает «Микроген»: правила надлежащей производственной практики (GMP) не позволяют изготавливать другие лекарства там же, где вакцину.

Низкий спрос на вакцину делает производство нерентабельным, не позволяет инвестировать в развитие завода и совершенствование технологии выпуска вакцины, говорится уже в письме Мантурова министру здравоохранения Веронике Скворцовой (с этим письмом «Ведомости» также ознакомились; в нем Минпромторг сообщает, что получил письмо «Микрогена»). Представитель Минпромторга подтвердил подлинность письма. Представитель «Микрогена» отказался от комментариев.

Живая вакцина, пишет «Микроген» Мантурову, наиболее эффективный и экономичный инструмент борьбы с угрозой пандемии гриппа. (Правда, по инструкции ею нельзя прививать детей до трех лет и людей старшего возраста.) По данным Всемирной организации здравоохранения, за одно и то же время выпускается в 30 раз больше живой вакцины, чем инактивированной. В мире производителей живой вакцины три: «Микроген», AstraZeneca и Институт сывороток Индии, говорится в письме. Пандемия случается раз в 10–50 лет, но российской вакцины не будет, это может создать угрозу национальной безопасности страны, предупреждает Минпромторг.

Для поддержания производства достаточно закупать 1 млн доз для людей из групп риска: работников образовательных организаций, транспорта, коммунальной сферы и проч., пишет «Микроген». Всего в 2017 г. иммунизацию пройдет 60 млн человек, ссылалась «Нацимбио» (поставляет вакцины для национального календаря) на данные Минздрава. Минпромторг же готов поддержать предложение закупать 1 млн доз для национального календаря, а также

подумать о субсидиях на программу развития фармацевтической промышленности – для возмещения части затрат на клинические исследования вакцины: «Микроген» планирует испытать новую форму вакцины.

«Нацимбио» поддерживает позицию экспертов, которые посчитали, что для страны актуально сохранять и развивать технологию живой вакцины, говорит представитель «Нацимбио». Представитель Минздрава не ответил на запрос.

Мария Дранишникова

ОЦЕНКИ, ПРОГНОЗЫ, СТАТИСТИКА

Коммерсантъ® Пятничное становится будничным

Ритейлеры и покупатели привыкают к скидкам

Традиционная акция распродаж «Черная пятница» в этом году позволила российским ритейлерам увеличить оборот на 30–45 млрд руб. Жалоб на искусственные скидки в этом году было меньше, чем обычно, утверждают организаторы. При этом многие сети начали распродажи еще в начале месяца, а часть ритейлеров работала на маржинальности, близкой к нулю, отмечают эксперты.

За три дня действия акции «Черная пятница» — с 24 по 26 ноября — компании-участники получили дополнительный оборот непродовольственных товаров в размере 30 млрд руб., оценили в АКИТ: из них в офлайне — 24 млрд руб., в онлайн — 6 млрд руб. Общий оборот в ходе онлайн-распродажи мог достичь 7,5 млрд руб., а в офлайне — примерно 75 млрд руб. Речь идет обо всем рынке ритейла с учетом того, что в 2017 году «черные пятницы» проводили сразу несколько организаторов. Так, ООО «Блэк Фрайдэй» и Национальная ассоциация дистанционной торговли устроили распродажу на сайте blackfridaysale.ru, LED Agency при поддержке Российской ассоциации электронных коммуникаций и Регионального общественного центра интернет-технологий — на сайте b-friday.com, АКИТ — на realblackfriday.ru.

В первый день акции офлайн перетянула на себя большую часть аудитории, рассказал «Ъ» президент АКИТ Алексей Федоров. В пятницу на realblackfriday.ru была низкая потребительская активность, более охотно к акции присоединялись в выходные — за субботу и воскресенье площадку посетило более 1 млн человек, а в течение понедельника ожидалось участие еще 100 тыс., рассказал он. За первые сутки blackfridaysale.ru посетило более 1,4 млн пользователей, сообщила «Ъ» коммерческий директор «Блэк Фрайдэй» Светлана Харабурова. По ее словам, распродажа стала масштабнее, вовлеченность

потребителей возросла, а в рейтинге покупательских предпочтений традиционно лидировали одежда, косметика, бытовая техника и электроника.

Трафик на b-friday.com составил около 750 тыс. человек, сообщила партнер LED Agency Мария Комендантова. По ее словам, со стороны покупателей был меньший ажиотаж, чем в прошлом году. Это связано с тем, что значительная часть компаний-участников начала распродажу в начале недели, а некоторые сети запустили сезон «черных пятниц» в офлайн-магазинах еще в начале месяца, предполагает она. Таким образом, пики продаж были «размазаны» по большому промежутку времени, и часть покупателей успела совершить покупки еще до официального старта. «Это не значит, что обороты ритейлеров снизились по сравнению с прошлым годом, — напротив, мы уже видели отзывы о повышении продаж, но пики были нивелированы относительно прошлого года», — подчеркивает она.

«Детский мир» предлагал покупателям товары со скидками до 90% с 20 по 26 ноября. По оценкам компании, количество заказов в интернет-магазине по сравнению с прошлогодней «Черной пятницей» увеличилось в 2,5 раза, а выручка выросла более чем вдвое. В сети OVI с 23 по 26 ноября продали товаров, участвовавших в акции, выросли в шесть раз, трафик увеличился на 46% по сравнению с обычными днями. Продажи в интернет-магазине «Связного» за три дня, по предварительным данным, выросли на 70% по сравнению с прошлогодней акцией, рассказали «Ъ» в ритейлере. «Количество заказов выросло в полтора раза, средний чек в интернет-магазине увеличился на 54%», — отмечают в компании. В акции также участвовали сети «Перекресток» и «Карусель», но там ее итоги еще не подвели, сообщили в X5 Retail Group. «Черную пятницу» в той или иной форме поддержали практически все ритейлеры; фактически впервые количество участвующих ритейлеров превысило количество неучаствующих, констатирует гендиректор агентства «Infoline-Аналитика» Михаил Бурмистров. Прирост товарооборота 500 крупнейших сетей был не менее 45 млрд руб., что более чем в три раза выше, чем в прошлом году, оценивает эксперт.

По сравнению с предыдущими годами значительно снизилось количество жалоб покупателей, связанных с искусственными скидками, обращают внимание организаторы. «Непосредственно к нам было всего одно обращение, связанное с несоответствием цен на нашем сайте и на сайте ритейлера, но в этом случае речь шла о расхождении, а не о так называемой искусственной скидке, и ошибка была исправлена компанией-участником за 15 минут», — говорит госпожа Комендантова. Многие компании показали уровень скидок, который в течение года встречался крайне редко, а некоторые компании работали по уровню маржинальности, близкому к нулю, формируя трафик, подтверждает господин Бурмистров. «Покупатели привыкли и уже не готовы в этот день покупать без скидки», — поясняет он.

«Мы приближаемся к американской модели, когда потребители совершают покупки в онлайн не в саму «Черную пятницу», а в следующий за ней понедельник, известный как «Киберпонедельник», — добавляет Алексей Федоров. Ближайшие пару лет мы будем наблюдать такую же ситуацию, как и в США, — в «Черную пятницу» люди будут стоять в очередях перед розничными магазинами, чтобы купить товары со скидками, а массово покупать товары в онлайн будут уже в «Киберпонедельник», который переместится с конца января на конец ноября, полагает он.

Роман Рожков, Владислав Новый

Коммерсантъ® Юго-восточные возможности

Апурва Санги, ведущий экономист Всемирного банка по РФ, об азиатских трендах

В статье для «Ъ» Апурва Санги, ведущий экономист ВБ по России, объясняет, почему, с его точки зрения, и опасения, и надежды на сильное и автоматическое влияние изменений в экономиках Китая и Индии на РФ переоценены. Негативные влияния ожидаемой «большой перестройки», видимо, ограничены, а позитивные

ее итоги для России возможны, но требуют активной работы.

В августе крупнейшая российская нефтяная компания «Роснефть» вместе с партнерами закрыла сделку стоимостью \$13 млрд по приобретению «Эссар Ойл», второй по величине частной индийской компании на рынке переработки нефти. Эта сделка стала крупнейшей иностранной инвестицией в Индии и позволила России закрепиться на растущем азиатском рынке. Спустя месяц китайская нефтяная компания согласилась приобрести миноритарный пакет в «Роснефти», что свидетельствует об укреплении экономических связей между КНР и Российской Федерацией.

Все это очень своевременно для российской экономики, которая постепенно восстанавливается после рецессии, обусловленной сохранявшимися в течение ряда лет низкими ценами на нефть — основной экспортный товар России. Полностью проблема пока не решена: рост экономики в 2017–2018 годах прогнозируется на уровне 1,8%. Чтобы экономика набирала обороты, России необходимо дальнейшее расширение экспортных рынков и работа не только с ее традиционными торговыми партнерами — странами Европы, ОЭСР и СНГ. Она может получить значительные выгоды от укрепления торговых связей со странами, где имеются новые, динамично развивающиеся рынки; лидеры среди таких стран — Индия и Китай (о текущем состоянии и прогнозах торговли с ними — см. подробнее “Ъ-Онлайн”).

В экономиках Китая и Индии идут динамичные изменения, эта ситуация открывает для России новые возможности, но также и создает проблемы. Возможности возникают благодаря перебалансировке спроса на импорт в Китае и становлению Индии как одной из самых быстрорастущих крупных экономик мира. С другой стороны, если итогом нынешних изменений в китайской экономике станет падение спроса на сырьевой экспорт из России, то это будет представлять проблему.

В нашем новом докладе «Перебалансировка экономики Китая и возобновление роста в Индии: в какую сторону качнется маятник для России?» мы анализируем последствия реализации возможных четырех сценариев с точки зрения потенциала торговли России с Китаем и Индией. Эти сценарии предусматривают замедление темпов роста в Китае,

перебалансировку экономики Китая с усилением акцента на потребление, ускорение темпов роста ВВП в Индии, а также одновременную реализацию всех трех вышеупомянутых вариантов. Мы, кроме того, проанализировали влияние каждого из этих сценариев на экономику России с точки зрения роста ВВП и для благосостояния домохозяйств по сравнению с референсным сценарием, отражающим тренды до 2013 года.

Полученные результаты говорят о том, что, вопреки ожиданиям, в целом воздействие на ВВП России оказывается несущественным. Так, ускорение темпов роста в Индии скажется на российском ВВП положительно, хотя эффект будет незначительным: к 2030 году прирост ВВП составит лишь 0,06% по сравнению с референсным сценарием. При этом из-за торможения в Китае ВВП России к 2030 году окажется ниже всего на 0,17%. Столь несущественное влияние на темпы роста российской экономики может говорить о том, что изменения в экономике Индии и Китая не имеют для России большого значения. Но можно посмотреть на ситуацию и по-другому: возможности воспользоваться выгодами от перебалансировки экономики Китая и ускорения темпов роста в Индии у России ограничены.

Действительно, последствия реализации приведенных сценариев для ВВП незначительны, но при этом они сильнее сказываются на благосостоянии российских домохозяйств — главным образом из-за изменения условий торговли. Так, замедление темпов роста в Китае (который является важным источником мирового спроса на нефть и сырьевые ресурсы) приведет к падению цен на сырьевой экспорт из России. Сокращение выручки от экспорта природных ресурсов потребует увеличения прямых налогов, чтобы сохранять допущенный нами (неизменный) баланс бюджета. Все это может привести к резкому снижению благосостояния и сокращению сбережений российских домохозяйств по всей стране.

По итогам анализа представляется, что вероятные изменения в экономике Китая и Индии для России будут нести скорее проблемы, чем возможности, в значительной мере это объясняется ограниченными масштабами ненефтяной торговли России с этими странами. Вместе с тем в политику можно внести некоторые изменения, благодаря которым маятник может качнуться в пользу России. Прежде всего это неотложная необходимость

ускорить структурные реформы в стране, чтобы воспользоваться возможностями, которые открываются благодаря меняющейся внешней конъюнктуре. В отсутствие таких реформ Россия по-прежнему будет нести высокие издержки, обусловленные низкой производительностью труда, малой мобильностью трудовых ресурсов, ростом неформального сектора и неудовлетворительной транспортной связностью.

Пожалуй, самым неожиданным результатом анализа является роль ПИИ. Россия имеет протяженную общую границу с Китаем и идеально подходит на роль получателя китайских инвестиций, особенно это верно для регионов российского Дальнего Востока. Кроме того, возможно существенное увеличение объемов ПИИ из Индии в такие отрасли, как фармацевтика, и участие индийских IT-фирм своим финансированием в российских технопарках. Изменения в стратегии, призванные повысить привлекательность российской экономики для инвесторов, могут оказать серьезное влияние на темпы экономического роста. В принципе любые меры, которые Россия могла бы принять, чтобы привлечь больше ПИИ, позволят стране более эффективно воспользоваться возможностями, которые открываются благодаря изменениям в Китае и Индии.

Активизировав работу по осуществлению необходимых реформ и мер стратегического характера, Россия могла бы более полно задействовать свой потенциал в сфере торговли, а также связи с этими крупными экономиками, одновременно смягчив негативные последствия.

Что происходит в торговле в треугольнике Россия—Китай—Индия?

За последние десятилетия активность торговли России с Китаем существенно выросла: в минувшие десять лет объем торговли товарами между двумя странами почти утроился. Невзирая на сокращение чистых значений инвестиций из других стран мира, приток китайских прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в российскую экономику значительно вырос. При этом за последние пять лет рост объемов торговли России с Индией превысил 15%. Так, Петербургский международный экономический форум был озаглавлен «Ренессансом» двусторонней торговли между странами; теперь помимо сотрудничества в оборонной сфере торговые связи охватывают

фармацевтическую отрасль, сельское хозяйство, производство комплектующих для автомобилей, горнодобывающий сектор и металлургию. Однако нынешний уровень российского экспорта в обе эти страны гораздо ниже потенциально возможного. В настоящее время доля российского экспорта в Индию в его общем объеме едва достигает 2% (для сравнения: доля экспорта в Китай в общем объеме российского экспорта составляет 11%). Результаты анализа говорят о том, что Россия могла бы увеличить долю товарного экспорта в Китай до 24% от его фактического объема.

Что может разблокировать потенциал торговли России, Китая и Индии

Сознавая, что объем российского экспорта в Китай и Индию не отражает имеющегося потенциала, лица, ответственные за выработку стратегии в России, не должны забывать о важности диверсификации экспорта, и особенно — о снижении зависимости от торговли сырьевыми ресурсами. Эту задачу можно решить, если сделать основной акцент на нефтяных «торгуемых» товарах (продукции перерабатывающего сектора) и поощрять торговлю услугами, требующими высокой квалификации, — такими, как услуги связи, финансового страхования и туризма. Также необходимо снижать нетарифные барьеры между Россией и ее торговыми партнерами. Кроме того, стратегические последствия для России может иметь амбициозная инициатива КНР «Один пояс — один путь». Китай выиграл тендер на строительство высокоскоростной магистрали Москва—Казань с возможным продлением ветки до Пекина; стоимость контракта составила \$375 млн. Россия может получить выгоды от формирования региональных экономических связей и привлечь дальнейшие китайские инвестиции в свою экономику, в том числе в сектор инфраструктуры.

Коммерсант

Коммерсантъ® Зарплата мала, а работа годится

Мониторинг рынка труда

На российском рынке труда мужчины больше довольны зарплатой, а женщины — другими характеристиками работы. Такие данные приводят эксперты Высшей

школы экономики в работе «Удовлетворенность различными аспектами работы мужчин и женщин в России». Исследование учитывает последние данные комплексного наблюдения условий жизни населения Росстатом, объем выборки — 62,4 тыс. человек, большинство в возрасте от 26 до 56 лет. 82% респондентов работают по бессрочному контракту.

И среди мужчин, и среди женщин доля удовлетворенных своей зарплатой низка (36,6%), но среди первых она составляет 39,6%, а среди вторых — только 33,7%. Больше же всего граждане довольны режимом работы (82,1% в среднем, мужчины — 79,1%, женщины — 85,1%), выполняемыми обязанностями (75,3%, 74%, 76,7% соответственно) и расстоянием от работы до дома (72,9%, 71%, 74,7% в том же порядке). Условия труда, надежность занятости, моральное и профессиональное удовлетворение также устраивают значительную долю работников.

При этом, как отмечают авторы работы, почти по всем параметрам женщины в среднем оценивают рабочие места на несколько процентных пунктов выше, чем мужчины. Максимальная разница между долями удовлетворенных мужчин и женщин в оценках надежности работы, режима работы и условий труда. При оценке же уровня удовлетворенности зарплатой показатель мужчин выше, чем у женщин. Гендерные отличия в отношении к работе вряд ли можно объяснить фактическим положением мужчин и женщин на рынке труда. Хотя мужчины в среднем заняты на более высокооплачиваемых местах — по данным Росстата, женщины в среднем зарабатывают на 15–20% меньше, — это вряд ли говорит в пользу лучших условий труда. Поэтому, по мнению авторов работы, ответы респондентов отражают скорее низкие требования к работе у российских женщин. В пользу этого объяснения говорит и тот факт, что большинство российских работников считают заработок главной мотивацией к труду — и его же оценивают как неудовлетворительный. Если связь между ожиданиями и уровнем удовлетворения для российского рынка труда такова, то низкая удовлетворенность работой у мужчин также получает дополнительное объяснение — для многих из них именно она составляет главную часть жизни, тогда как у женщин выше вес других ценностей, включая семейные.

Анастасия Мануйлова

Коммерсантъ® Покупатели рассчитываются по часам

В ритейле выросла доля бесконтактных платежей

Объем бесконтактных платежей в ритейле с начала 2017 года вырос в несколько раз, утверждают торговые сети. Продавцы бытовой техники и электроники оценивают рост почти в три раза, продуктовые сети — в семь раз. До половины транзакций приходится на запущенные в России год назад Samsung Pay и Apple Pay, а также вышедший на рынок весной Android Pay.

Объем бесконтактных платежей в сетях «М.Видео» и «Эльдорадо» (входят в группу «Сафмар» Михаила Гуцериева) за девять месяцев 2017 года в денежном выражении вырос почти втрое к аналогичному периоду прошлого года, сообщили «Ъ» представители компаний. В «М.Видео» рост составил 2,7 раза, доля таких платежей в общем объеме безналичных расчетов к сентябрю 2017 года достигла 20%. Половина из них была совершена с помощью часов и смартфонов. В «Эльдорадо» объем платежей с помощью бесконтактных карт и мобильных устройств вырос в 2,5 раза, их доля на конец третьего квартала составила 17%, около 8% пришлось на смартфоны.

В продуктовой рознице доля бесконтактных расчетов растет быстрее. С начала года их количество в магазинах X5 («Пятерочка», «Перекресток», «Карусель») увеличилось в семь раз, сообщила директор казначейства и корпоративного финансирования X5 Retail Group Анна Коржова. 70% бесконтактных платежей пришлось на пластиковые карты, остальное — на Apple Pay и Samsung Pay.

Оценки банков подтверждают рост доли бесконтактных платежей. В «Русском стандарте» она увеличилась с 4,15% на декабрь 2016 года до 13,22% на 1 октября 2017 года. При этом доля платежей смартфонами составляет около 15% от этого количества при средней сумме 1051 руб. У Альфа-банка доля оплаты с помощью смартфонов с 2016 года выросла в пять раз и на октябрь 2017 года достигла 20% от всех бесконтактных платежей.

В Тинькофф-банке сообщили, что оборот по бесконтактным платежам растет ежемесячно примерно на 25%. Чаще всего клиенты банка оплачивают так покупки в

супермаркетах, товары для дома и ремонта, одежду и обувь, развлекательные услуги. Клиенты «Русского стандарта» большинство операций с помощью смартфона совершают в бакалейных магазинах и супермаркетах (38%), в заведениях фастфуда (17%) и ресторанах (8%).

По темпам роста востребованности бесконтактной оплаты Россия занимает одно из топовых мест в мире

Распространение бесконтактных платежей ритейлеры связывают с ростом рынка мобильных устройств с модулем бесконтактной передачи данных (NFC). Если в 2016 году в России NFC-чипом обладал лишь каждый пятый купленный смартфон, то в третьем квартале 2017 года их доля достигла 30% (около 5,5 млн штук). Точкой роста безналичных операций стал запуск в России Samsung Pay и Apple Pay осенью 2016 года и Android Pay в мае 2017-го, считают сети. По данным Samsung, прирост новых пользователей сервиса составляет 10% ежемесячно. «60% пользователей сервиса совершают покупки с помощью Samsung Pay каждый день. Этот показатель активности стабилен с момента запуска сервиса в России», — сообщили в пресс-службе. В Google и Apple комментарии не предоставили.

Помимо доступности устройств с поддержкой NFC росту популярности подобных платежей способствуют повышение финансовой грамотности и рост числа банков, предлагающих бесконтактные карты и мобильные платежные сервисы, уверен гендиректор «Эльдорадо» Михаил Никитин. Рост безналичных платежей в ритейле, как и в других сферах, — общерыночный тренд, полагает финансовый директор «М.Видео» Екатерина Соколова. По ее мнению, это результат «проникновения новых технологий и работы государства по повышению прозрачности бизнеса».

Юлия Тишина

БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ

Коммерсантъ[®] **Чиновника** **Ростуризма** **отправят в** **регионы**

Роман Скорый может возглавить Национальный туристический союз

Покинувший неделю назад пост заместителя главы Ростуризма Роман Скорый вскоре может быть назначен главой Национального туристического союза. Созданная государством организация занимается развитием проектов по продвижению российских регионов и привлечению в них инвесторов. Из уже реализованных проектов союза — патриотические поездки учащихся в Болгарию и организованный для швейцарцев велопробег по маршруту Москва—Пекин.

Руководителем Национального туристического союза (НТС) станет экс-заместитель главы Ростуризма Роман Скорый, рассказали “Ъ” два источника на туристическом рынке. По словам одного из них, организация в дальнейшем может получить значительное финансирование со стороны госструктур. В каком именно объеме и качестве, собеседник “Ъ” не уточнил. Сам господин Скорый подтвердил, что возможность его назначения рассматривается. От более подробных комментариев он отказался, сославшись на то, что окончательно вопрос еще не решен.

Роман Скорый проработал в должности заместителя главы Ростуризма Олега Сафонова два с половиной года: был назначен в феврале 2015 года и отстранен в связи с переходом на новую работу 22 ноября этого года. В ведомстве чиновник курировал, в частности, вопросы взаимодействия с регионами. На работу в Ростуризм господин Скорый перешел из Минкульта, где несколько лет занимал пост советника министра Владимира Мединского. В 2010–2012 годах господин Скорый был вице-премьером правительства Калининградской области. Он также занимал различные посты в аппарате Госдумы.

НТС, согласно данным Kartoteka.ru, был зарегистрирован еще в марте 2015 года. Его учредителями выступили фонд образовательных программ «Открытое море», созданный в 2014 году при поддержке Российской государственной библиотеки, Государственного театра киноактера, Российского государственного академического театра драмы им. А. С. Пушкина и АНО «Агентство развития внутреннего туризма». Последнее — оператор организованной Министерством культуры образовательной патриотической программы «Дорогие Победы». В числе учредителей агентства — структуры, подведомственные Минкульту, правительству Москвы и основанное по указу Владимира Путина в 2012 году Российское военно-историческое общество. Сейчас место главы НТС занимает Александр Герман. Комментировать смену руководства и дальнейшую судьбу союза он отказался.

Связаться с курирующим в правительстве сферу туризма вице-премьером Виталием Мутко вчера не удалось. Представитель Ростуризма Светлана Сергеева пояснила, что НТС не имеет к агентству никакого отношения, информацией о его деятельности в ведомстве не располагают.

Между тем в презентации, размещенной на официальном сайте НТС, указано, что союз был создан при поддержке Ростуризма. Его основные задачи — поддержка и продвижение российских регионов как туристических направлений, обеспечение условий по привлечению инвесторов в регионы, участие в проектах развития туристической инфраструктуры и содействие в реализации мероприятий и программ развития туризма на территории страны. Сейчас в портфеле НТС несколько небольших проектов, в числе которых организация патриотических поездок для студентов и школьников в Болгарию и велопробег «Москва—Пекин» для швейцарских велосипедистов.

Участники туристического рынка прежде не были знакомы с деятельностью НТС. Так, по словам представителя Российского союза туристической индустрии Ирины Тюриной, она знает о существовании организации, но не располагает сведениями о ее

членах и поставленных перед ней задачах. То же самое заявили “Ъ” и в Ассоциации туроператоров России.

Александра Мерцалова

ФИНАНСЫ

ВЕДОМОСТИ

Fitch назвало не выполняющие повышенные требования к капиталу банки

Среди них – МКБ и Промсвязьбанк

Два системно значимых банка — Промсвязьбанк и Московский кредитный банк (МКБ) — должны в IV квартале увеличить капитал, чтобы не нарушить в следующем году требования к надбавкам к капиталу, следует из обзора Fitch за девять месяцев этого года, посвященного банковскому сектору.

С 1 января для системно значимых банков нормативы достаточности с учетом надбавок должны быть не ниже 7% — для базового капитала, 8,5% — для основного и 10,5% — для общего. Таким образом, надбавка составит 2,5 процентного пункта (п. п.) к минимальным требованиям регулятора к капиталу.

Если банк не может выполнить требования по надбавкам, это не является основанием для отзыва лицензии, но ограничивает выплату дивидендов, указывает Fitch.

У Промсвязьбанка базовый капитал на конец сентября был 6,5%, у МКБ — 6,9%. Второй уже увеличил капитал примерно на 1,2 п. п. за счет размещения акций, указывает Fitch (отчетности на 1 ноября еще нет). В октябре в ходе очередного SPO МКБ привлек 14,4 млрд руб., из которых 6,7 млрд руб. пришлось на основного акционера банка — концерн «Россиум», принадлежащий Роману Авдееву. На 1 ноября норматив достаточности базового капитала банка составил 8,5% за счет размещения и включения в капитал прибыли за девять месяцев (5,5 млрд руб. — «Ведомости»), сказал представитель банка, назвав этот уровень комфортным.

Промсвязьбанк рассчитывает решить проблему надбавок за счет включения в капитал прибыли за 2017 г., а также продажи проблемных активов. Об этом в интервью Reuters рассказывал

совладелец и предправления банка Дмитрий Ананьев. За январь — сентябрь Промсвязьбанк заработал 5,5 млрд руб. И планирует увеличить норматив достаточности базового капитала к концу года до 7,2%, сообщил представитель банка, но не пояснил, за счет чего.

«Как мы понимаем, руководство Промсвязьбанка нацелено на то, чтобы соблюдать все нормативы с учетом надбавок», — говорит аналитик S&P Сергей Вороненко. У банка в конце лета увеличились процентные расходы, указывает он: банк вынужден был повысить ставки по депозитам из-за негативного информационного поля, это может сказаться на доходах. Это признавал Ананьев в интервью: по его словам, «вторая половина года складывается не самым простым образом» из-за того, что банк вынужден был сосредоточиться «на удержании клиентов и аккумулировать дополнительную ликвидность».

Однако включение прибыли в капитал не единственный способ повысить нормативы достаточности, объясняет Вороненко: можно также сократить активы. Банк может продать непрофильные и проблемные активы, которые сильнее всего давят на капитал, продолжает он, а в крайнем случае — часть здорового портфеля.

У МКБ ситуация сравнительно стабильнее, отмечает Вороненко.

В конце сентября четыре банка из тех, которые проанализировало Fitch, не выполняли требований по надбавкам. Это Алмазэргизбанк, УБРИР, Московский индустриальный банк и Азиатско-Тихоокеанский банк (АТБ). Все эти банки не имеют системной значимости и должны соблюдать только одну надбавку к капиталу вместо двух, сейчас она равняется 1,25 п. п. к нормативам и вырастет на 0,625 п. п. с 1 января.

Невыполнение требований по надбавкам пока не является критичным для банков, говорит Вороненко: еще не было прецедентов, чтобы регулятор предпринимал радикальные надзорные меры в этом случае.

Уралтрансбанк нарушал минимальные требования не только к надбавкам, но и к основному капиталу (5,3% согласно отчетности при минимальном требовании в 6%), пишет Fitch. И добавляет, что АТБ и Уралтрансбанк согласовали планы

восстановления их капитализации, но если они не смогут их выполнить, то это «может привести к вмешательству регулятора».

Акционеров банка не пугают ограничения на распределение прибыли, говорит представитель АТБ: они и так несколько лет подряд направляют всю прибыль на развитие банка. Он указал, что АТБ с запасом выполняет требования к капиталу. Нормативы достаточности базового и основного капитала АТБ на 1 октября были 6,7%, следует из данных ЦБ. Чтобы выполнять норматив достаточности основного капитала с учетом надбавки, капитал АТБ должен составлять 7,25%. Убыток АТБ за три квартала — 486 млн руб.

Остальные банки к моменту подготовки статьи на запрос не ответили.

Анна Еремина

ВЕДОМОСТИ

У жесткого валютного контроля появилась первая жертва

Суд обязал Николая Кузнецова выплатить штраф более чем в 30 млн рублей

Решение обязать Николая Кузнецова заплатить за валютное нарушение штраф свыше 30 млн руб. в пятницу принял Мосгорсуд, поддержав позицию первой инстанции. История началась три года назад, когда Кузнецов дал распоряжение Транскапиталбанку перевести \$616 000 своему отцу в Мособлбанк.

Поскольку сумма была в долларах, то перевод осуществлялся через корреспондентский счет в иностранном банке. По рекомендации сотрудника Транскапиталбанка Кузнецов согласился на Raiffeisenbank, однако Транскапиталбанк перечислил деньги через американское подразделение Standard Chartered, говорится в решении суда первой инстанции. Получить деньги отец Кузнецова так и не смог: банк заблокировал их из-за санкций

против Мособлбанка (на тот момент он был «дочкой» «СМП банка» братьев Аркадия и Бориса Ротенбергов, также подпавшего под санкции).

Спустя три года Standard Chartered все же вернул деньги, но не в один из предложенных Кузнецовым банков (Транскапиталбанк, Мособлбанк и Сбербанк), а в британский Barclays, в котором у Кузнецова был счет. Это и послужило поводом для штрафа в 75% от суммы операции: она проходила без участия российского банка, что запрещено валютным законодательством, решили налоговики. Кузнецов в суде настаивал, что решение о возврате денег на его счет в Barclays было принято без его участия, кроме того, он больше года проживал в Лондоне, а значит, не был валютным резидентом и на него валютный контроль не распространяется (от валютных ограничений россиянин освобождается, только если провел за рубежом больше года, ни разу не приехав в Россию). Но суд эти доводы отклонил: доказательств, что на момент нарушения он постоянно жил в другой стране, нет, а то, что Кузнецов собирался перевести деньги затем в российский банк, не освобождает его от ответственности. Штраф Кузнецов считает конфискацией частной собственности. Это прецедент, который подвергает опасности любого россиянина, осуществляющего банковские переводы по России, сказал он «Ведомостям». Решение суда Кузнецов собирается оспаривать в кассации. Представитель ФНС в воскресенье не ответил на запрос «Ведомостей».

Шансы выиграть такое дело есть, считает партнер PwC Максим Кандыба: законодательство позволяет резидентам возвращать деньги на иностранный счет — например, авансы. Если же решение устоит, то станет опасным прецедентом для владельцев зарубежных счетов, предупреждает Сергей Калинин из «Егоров, Пугинский, Афанасев и партнеры»: более 10 лет после введения валютных ограничений риск валютных штрафов рассматривался как теоретический, теперь он становится реальным. «Очень опасный кейс», — согласен Кандыба.

Риски вырастут после введения автоматического обмена налоговой информацией с иностранными налоговиками в 2018 г., предупреждает Кандыба. Обмен предусмотрен для выявления только налоговых нарушений, спорит Калинин, если зарубежные налоговики выяснят, что данные используются в том числе для

валютных штрафов, обмен может прекратиться. Кандыба же не считает это препятствием: получив данные о зарубежных счетах, ФНС сможет провести собственный анализ и уже исходя из этой информации принимать решения о штрафах.

Елизавета Базанова

Коммерсантъ® Черный список перепишут набело

Банковские клиенты получают защиту по закону

Депутаты подготовили поправки к антиотмывочному закону 115-ФЗ, направленные на защиту добросовестных клиентов банков от попадания в черный список отказников. Особое внимание уделено гражданам — проект предполагает прямой запрет банкам закрывать единственные счета физлиц. Кроме того, кредитным организациям придется пояснять клиентам причины отказа, а те получают право доказать свою добросовестность и покинуть список. Учитывая критичность ситуации — массовые блокировки и отказы, порожденные списком, разработчики обещают, что проект вступит в силу уже в 2018 году.

В распоряжении «Ъ» оказался проект поправок к 115-ФЗ, главная цель которого — оградить добросовестных клиентов банков от попадания в черные списки отказников. Проект подготовлен депутатами при участии ЦБ и Росфинмониторинга. По словам председателя комитета Госдумы по финансовому рынку Анатолия Аксакова, ситуация с черным списком критическая, необходим механизм реабилитации, поэтому проект будет внесен в декабре сразу ко второму чтению. «Мы надеемся, что с принятием этого законопроекта добропорядочные клиенты банков будут в большей степени защищены от формальных подходов отдельных кредитных организаций», — отметил зампред ЦБ Дмитрий Скобелкин. — Законопослушные граждане и компании должны быть ограждены от жестких мер, направленных на пресечение деятельности нарушителей противоагганизационного законодательства». Но, подчеркнул статс-секретарь Росфинмониторинга Павел Ливадный, нельзя говорить либерализации антиотмывочного

законодательства: «Мы выравниваем баланс интересов».

Черный список ЦБ рассылает с июня. В него попадают клиенты, которым отказали в обслуживании или проведении операций из-за подозрений в нарушении 115-ФЗ. Попадание в список фактически лишает доступа к банковским услугам: как правило, таким клиентам отказывают в приеме на обслуживание и проведении платежей (см. «Ъ» от 6 октября).

До недавнего времени механизма реабилитации клиентов не существовало. При этом количество отказников стремительно растет: с июня по октябрь оно выросло с 200 тыс. до 460 тыс. (см. «Ъ» от 24 октября).

Одной из важных новелл документа является прямой запрет для банков закрывать единственный счет клиента-физлица, если он используется для получения зарплаты или социальных выплат. «За компании есть кому заступиться — бизнес-сообщества, омбудсмен. При столкновении с отказами банков именно граждане являются наиболее незащищенными, и, мы считаем, необходимо это исправить», — пояснил Павел Ливадный.

Кроме того, проект дает клиенту право запросить у банка причины отказа в проведении операций или в открытии счета, чтобы представить документы и доказать свою добросовестность. Новый п. 13.4 ст. 7 проекта прямо указывает, что клиент вправе с учетом полученной от банка информации представить в течение десяти дней необходимые документы. Если банк после этого откажется исключить клиента из черного списка отказников (направить в Росфинмониторинг соответствующее сообщение), то клиент банка может подать жалобу в специальную межведомственную комиссию. Эксперты считают, что подобные поправки необходимы, но законопроект нуждается в доработке. «Проект за все хорошее и против всего плохого, но где конкретика, — поясняет руководитель экспертного центра при бизнес-омбудсмене Анастасия Алехнович. — Бизнесу нужны четкие работающие механизмы, а в тексте их нет». Она привела в пример механизм блокировки счетов по решению налоговиков — там четко и ясно описан механизм, все сроки, документы — и высказала пожелание, чтобы и в отношении блокировок по 115-ФЗ была та же ясность.

Глава коллегии адвокатов «Старинский, Корчаго и партнеры» Евгений Корчаго согласен, что

проект «оставляет вопросы». Если суммировать сроки рассмотрения жалобы клиента и принятия решения, то деньги у клиента банка могут зависнуть на два месяца, отмечает юрист.

При этом в документе нет ни слова про ответственность банка за необоснованное включение клиентов в черный список. «Если банк принял неверное решение и фактически лишил своего клиента доступа к деньгам, то кто и как компенсирует ему ущерб? — говорит Евгений Корчаго. — Для компании же замораживание средств на два месяца — это фактически банкротство».

Авторы законопроекта понимают, что документ сыrovат, и обещают исправить. «Вопрос об ответственности банков — важный и глубокий, требующий тщательного анализа и детальной проработки, — отметил Анатолий Аксаков. — Думаю, этот вопрос нужно будет поднять отдельно и внести отдельным проектом».

По словам Дмитрия Скобелкина, порядок работы апелляционных комиссий будет согласован с Росфинмониторингом и четко регламентирован подзаконными актами. Прочие вопросы авторы проекта также пообещали снять, главное — чтобы механизм заработал с начала 2018 года.

Вероника Горячева

Коммерсантъ® **Кодекс приличного** **биржевого** **поведения**

Участникам торгов указали на технические средства и ПО

Московская биржа намерена предложить участникам торгов присоединиться к соблюдению норм нового кодекса добросовестного поведения на рынке. По информации «Ъ», появление этого документа стало ответом на историю с казанским Энергобанком. В результате атаки вируса банк продавал и покупал валюту себе в убыток, а возникшие потери безуспешно пытался взыскать с брокеров, чьи клиенты заработали на этих операциях. В результате значительная часть положений кодекса посвящена правилам поведения при использовании технических средств и программного обеспечения.

Московская биржа анонсировала новый кодекс участников торгов и клиринга на последнем заседании комитета по фондовому рынку в конце прошлой недели. Об этом «Ъ» сообщили источники на рынке, на бирже информацию подтвердили. Документ (есть в распоряжении «Ъ») представляет собой свод принципов и правил поведения, «которыми участники договорились руководствоваться при взаимодействии друг с другом, своими клиентами, иными организациями, осуществляющими деятельность на финансовом рынке, связанную в том числе с организацией биржевых торгов и совершением сделок на таких торгах, их последующим клирингом и получением иных услуг на финансовом рынке». Основная цель кодекса, как пояснил директор юридического департамента Московской биржи Александр Смирнов, «формирование и поддержание стандартов добросовестного поведения участников биржевых рынков, следование которым будет способствовать росту доверия к финансовому рынку и созданию благоприятной инвестиционной среды».

Кодекс был подготовлен по совместной инициативе профучастников и Московской биржи. По информации «Ъ», его появление стало ответом на последствия «кейса Энергобанка» — историю, случившуюся два с половиной года назад и приведшую из-за атаки вируса к убыткам самого банка и последующим судебным разбирательствам с тремя крупнейшими российскими брокерами — БКС, «Финам» и «Открытие Брокер» (см. справку). Однако ни биржа, ни участники рынка связь этой истории с кодексом не комментируют.

Тем не менее значительная часть положений кодекса посвящена правилам поведения «при использовании технических средств и программного обеспечения (ПО)». Так, правилами устанавливается, что все участники торгов и клиринга должны использовать только лицензионное ПО, средства гарантированного энергообеспечения, антивирусные средства защиты; применять достаточные процедуры защиты данных от потери и разрушения; регулярно тестировать и модернизировать средства ПО; соблюдать требования разработчиков. Кроме того, рекомендуется принимать все доступные меры для

предотвращения, выявления и минимизации негативных последствий, в том числе и случаев несанкционированного доступа к ПО и техническим средствам участника, а также своевременно информировать контрагентов о попытках или случаях несанкционированного доступа к техническим средствам и ПО и технических сбоях.

Помимо этого, предлагается признать недопустимым использование ПО, автоматизированных систем для высокочастотной торговли, а также введение новых сервисов и доработок, которые представляют угрозу нормальному функционированию технических систем других участников рынка и инфраструктурной организации. По словам гендиректора «Открытие Брокер» Юрия Минцева, кодекс написан в соответствии с лучшими международными практиками. «Биржа не изобретать велосипед и поступила так, как давно поступают во всем мире. В то же время уже действуют и применяются всеми участниками СРО стандарты НАУФОР, которыми регламентируются правила добросовестного поведения на рынке», — указывает президент ИХ «Финам» Владислав Кочетков.

На первом этапе (в течение двух-трех лет) кодекс будет носить рекомендательный характер. Однако возможно, что соблюдение его норм в некоторых случаях станет обязательным, как, например, произошло с кодексом корпоративного управления, который должен соблюдаться компаниями, чьи ценные бумаги находятся в первом и втором котировальных списках. «Мы наблюдаем, как кодекс выполняется участниками торгов, получим историю его применения, и только после этого планируем сделать его обязательным», — сообщили на Московской бирже. В ближайшее время кодекс будет обсуждаться участниками рынка в рамках заседаний всех пользовательских комитетов биржи.

Мария Сарычева

ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

ВЕДОМОСТИ

Япония инвестирует в «Транснефть»

РФПИ и Японский банк международного сотрудничества купят акции компании

Российско-японский инвестиционный фонд в ближайшее время планирует купить акции «Транснефти» на сумму до \$150 млн, приводятся в сообщении Минэнерго слова первого заместителя министра Алексея Текслера. По его словам, фонд с инвестициями в \$1 млрд направлен на осуществление вложений в совместные проекты, в том числе в сфере энергетики.

Решение о создании фонда было принято в декабре 2016 г. Российским фондом прямых инвестиций (РФПИ) и Japan Bank for International Cooperation (JBIC). Фонд заработал в сентябре. «Первый проект мы ожидаем в сфере фармацевтики, полагаем, что в ближайший месяц он будет завершен. У нас также много проектов в области аквакультуры, транспортной инфраструктуры и т. д.», — говорил тогда гендиректор РФПИ Кирилл Дмитриев (цитата по «РИА Новости»). Дмитриев входит в совет директоров «Транснефти».

«Транснефть» знает о готовящейся сделке, сказал представитель компании: «Речь идет о покупке привилегированных акций с рынка. Нам приятно, что в нас верят и покупают акции компании». В пятницу представитель РФПИ от комментариев отказался. Получить комментарий JBIC не удалось.

На Московской бирже торгуются привилегированные акции «Транснефти» (21,9% уставного капитала). Новость о том, что Российско-японский инвестфонд будет скупать бумаги, воодушевила инвесторов: в пятницу привилегированные акции подорожали на 2,15%. Исходя из котировок на четверг, накануне объявления о скупке, на \$150 млн

можно было приобрести 3,2% привилегированных акций «Транснефти».

Долгое время две трети привилегированных акций «Транснефти» принадлежало группе УСР Ильи Щербовича. В марте 2017 г. он продал их за \$3 млрд группе инвесторов. Тогда в капитал компании вошел РФПИ, он стал владельцем 0,43% акций «Транснефти», еще 1,49% принадлежит Российско-китайскому инвестиционному фонду (создан РФПИ и China Investment Corporation). Сообщалось, что последний готов был вложить еще до \$300 млн. 53,57% всех привилегированных акций «Транснефти» находится в доверительном управлении фонда «Газпромбанк-финансовый», долей в котором владеет «дочка» «Транснефти». Free float – 32%.

Сумма в \$150 млн дает возможность Российско-японскому фонду купить до 3% привилегированных акций «Транснефти» (0,67% уставного капитала).

Интерес к акциям «Транснефти» растет на фоне роста дивидендов. Весной «Транснефть» изменила дивидендную политику: она ориентируется на выплату 25, 20 или 15% от нормализованной чистой прибыли по итогам отчетного периода в зависимости от долга, инвестпрограммы и других показателей. По итогам 2015 г. компания вернула акционерам 9% консолидированной прибыли, за 2016 г. – 25%, а за первое полугодие – 24%. При этом Минфин рассчитывает, что «Транснефть» выполнит установленную для всех госкомпаний норму по дивидендам в 50%. Аналитики Renaissance Capital высоко оценивают повышение дивидендов со стороны «Транснефти». Дивидендная доходность тогда удвоится и составит 8,2%, указывают он. Также повысится интерес инвесторов к бумагам «Транснефти» можно конвертацией привилегированных акций компании в обыкновенные, заявлял ранее Дмитриев. Решение правительства об этом предложении нет.

Галина Старинская

Коммерсантъ **LetterOne сливает** **нефть в Германию**

DEA и Wintershall обсуждают объединение

Подконтрольная акционерам «Альфа-групп» LetterOne может отказаться от самостоятельного развития своего довольно крупного нефтегазового бизнеса. Компания ведет переговоры о слиянии DEA с Wintershall, дочерней структурой немецкого концерна BASF, о передаче ей контроля в объединенной компании стоимостью около €10 млрд. Сделка может привести к консолидации почти всех нефтегазовых активов, принадлежавших раньше немецким энергокомпаниям, снизит санкционные риски владельцев «Альфа-групп» и сделает их партнерами «Газпрома» по Nord Stream 2.

Немецкий концерн BASF ведет переговоры о слиянии своей нефтегазовой Wintershall с DEA, входящей в LetterOne (L1) акционеров «Альфа-групп», сообщил Bloomberg. В BASF и DEA «Б» подтвердили, что ведут переговоры, отметив, что говорить о совершении сделки пока преждевременно. В объединенной компании BASF получит контрольный пакет, в среднесрочной перспективе возможен выход на IPO. По данным Bloomberg, новая компания может быть оценена в €10 млрд. В «Альфа-групп» запрос «Б» направили в L1. В BASF и L1 уточнить детали отказались.

L1 создана в 2013 году акционерами «Альфа-групп» Михаилом Фридманом и Германом Ханом на средства от продажи «Роснефти» 25% в ТНК-ВР. Выручив \$14 млрд от этой сделки, L1 в 2015 году приобрела у немецкой RWE нефтяную DEA за €5 млрд с добычными активами в Северном море, Ливии, Египте, Туркмении, Мексике, Германии и Дании. Wintershall, также интересовавшаяся DEA, предложила меньшую цену. Из-за противодействия британского регулятора L1 вынуждена была

продать активы в британском секторе Северного моря швейцарской Ineos — по оценкам аналитиков, с дисконтом по отношению к покупке, менее чем за \$1 млрд. Но затем L1 увеличила присутствие в Северном море, купив норвежский добычный бизнес немецкой E.on за \$1,6 млрд.

Выручка DEA в 2016 году выросла на 4%, до €1,48 млрд, при этом компания получила чистый убыток в €36 млн, сократив его в 11 раз по сравнению с 2015 годом. Это произошло за счет роста добычи на 20%, до 138 тыс. баррелей в сутки, больше половины составляет газ. Запасы по 2P — 667 млн баррелей (45% приходится на Норвегию, 35% — на Африку, остальное — на Данию и Германию). Wintershall больше: добыча — 165 млн баррелей, запасы — 1,62 млрд баррелей н. э. (большая часть в России). В 2016 году чистая выручка нефтегазового бизнеса BASF составила €2,8 млрд, EBITDA — €1,6 млрд, а EBIT — €500 млн. Wintershall имеет сходную географию активов с DEA.

Собеседники «Ъ» отмечают, что потенциальная сделка поддерживает тренд на консолидацию активов в Северном море на фоне снижения нефтяных цен, начатый самой DEA и продолженный в этом году покупкой Total нефтяного бизнеса Moller-Maersk.

Сделка позволит создать в регионе крупного «немецкого» игрока, консолидировав почти все нефтегазовые активы, когда-то принадлежавшие немецким энергокомпаниям. Она также соответствует стратегии Wintershall на развитие именно добычного бизнеса после продажи сбытового подразделения «Газпрому» в 2015 году. У Wintershall есть крупные активы в России — 50% в блоке 1 и по 25% в блоках 4 и 5 ачимовских залежей Уренгойского месторождения, а также 35% в Южно-Русском газовом месторождении. Кроме того, компания является партнером «Газпрома» по финансированию газопровода Nord Stream 2. Вероятно, российские активы должны войти в периметр сделки, иначе BASF едва ли сможет претендовать на контроль.

Слияние DEA и Wintershall может снизить санкционные риски при покупке активов, с которыми столкнулась L1, говорит один из источников «Ъ» в отрасли. Заместитель главы ФНЭБ Алексей Гривач отмечает, что сделка может иметь синергию в Северном море, на норвежском шельфе и в Северной Африке. Что касается работы с

«Газпромом», то при сохранении контроля в объединенной компании за BASF ожидать радикального изменения подходов не стоит. По мнению эксперта, L1 вряд ли можно считать российской компанией, но история с британскими активами RWE, которые DEA пришлось продать по решению регулятора, показывает, что риски политически мотивированных решений есть.

Дмитрий Козлов, Ольга Мордюшенко, Яна Рождественская

МАШИНОСТРОЕНИЕ

Коммерсантъ® «Независимость» больше не продает

Компания закрыла все дилерские центры

Один из крупнейших дилеров в России, группа компаний «Независимость», остановила продажи автомобилей и закрыла дилерские центры. На фоне скандалов с импортерами, которые происходили последние несколько месяцев и вели к расторжению контрактов, это довольно ожидаемое событие. Кроме того, Газпромбанк, ранее заявлявший о планах банкротить компании группы, подал иски о банкротстве еще нескольких фирм «Независимости».

ГК «Независимость» больше не продает новые автомобили, все салоны закрыты в Москве и в регионах, сообщили «Ведомости» в понедельник. В портфель ГК «Независимость» входят Audi, VW, BMW, Jaguar, Land Rover, Volvo, Ford, Peugeot, Mitsubishi. Инвестгруппа А1 владеет 49,95%, остальное — у Романа Чайковского. Дилер на протяжении последних трех месяцев нарушал сроки передачи уже оплаченных машин клиентам, поскольку не имел средств выкупить ПТС у импортера. Так, с компанией первыми перестали сотрудничать BMW, Volvo, Jaguar Land Rover и Mazda. В «Независимости» «Б» подтвердили, что продажи новых автомобилей не осуществляются. Дилер отмечает, что необходимая реструктуризация долга группы сейчас невозможна, и ожидает инициирования процессов банкротства компаний группы. Общая задолженность компании, по данным «Ведомостей», составляет 6 млрд руб.

При этом в понедельник стало известно, что Газпромбанк (ГПБ) обратился в суд с исками о банкротстве ряда компаний ГК «Независимость», это следует из материалов картотеки арбитражных дел. Так, 24 ноября были зарегистрированы иски банка о банкротстве ООО «Независимость недвижимость Урал», ООО «Независимость Екатеринбург М», ООО «Независимость Екатеринбург К», ООО «Независимость МЦ», ООО «Мастерпромторг», ООО «Независимость — автомобили с

пробегом», ООО «Независимость — Химки». Банк и ранее заявлял о намерении обратиться в суд с заявлением о банкротстве около 20 компаний «Независимости». В «Независимости» «Б» заявляли, что переживают «сложный переговорный процесс о дальнейшей судьбе компании», и заверяли, что планируют разрешить сложившуюся ситуацию «с меньшими для всех потерями и в максимально короткие для клиентов сроки».

В феврале акционеры «Независимости» дофинансировали компанию (объемы не уточнялись) и сменили топ-менеджмент. В 2015 году «Независимость» реструктурировала долг перед Газпромбанком на 2,6 млрд руб. (как сообщал «Б», кредит был продлен как минимум до 2019 года). В А1 «Б» отметили, что находятся в процессе переговоров с банками, и о доинвестициях «можно будет говорить только после их завершения». Ранее источники «Интерфакса» утверждали, что А1 отказалась финансировать дилера и не будет препятствовать его банкротству, если кто-то из контрагентов инициирует этот процесс.

В А1 «Б» рассказали, что «исторически являлись финансовым инвестором ГК «Независимость» и не занимались операционной деятельностью компании».

В конце прошлого года менеджмент дилера сообщил о сложной финансовой ситуации в компании и запросил финансовую поддержку, которая была предоставлена, утверждают в А1. «А1 активно поддерживала менеджмент в процессе переговоров с банками-кредиторами, но, к сожалению, как мы видим, нормализация ситуации не произошла», сообщили акционеры.

Яна Циноева

Коммерсантъ® Куба дышит на Lada

АвтоВАЗ начинает поставки машин в страну

АвтоВАЗ начал обещанную еще весной отгрузку машин на Кубу и обещает, что первую партию — 344

Lada — страна полностью получит в январе 2018 года. Компания называет рынок приоритетным в Латинской Америке и рассчитывает наращивать поставки. Однако эксперты серьезного экспортного потенциала на Кубе не видят, называя пределом для АвтоВАЗа 500 автомобилей в год.

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

АвтоВАЗ после перерыва в 12 лет обещал поставить первую партию машин на Кубу еще в мае «с целью проверить реакцию рынка», но отгрузки задержались. Переговоры о возобновлении поставок велись в 2009 году, затем в 2012-м. В 2013 году Минтранс Кубы заявлял, что нуждается в оригинальных запчастях Lada для обслуживания парка 90 тыс. машин. При этом до 2014 года авторынок в стране был строго ограничен — на покупку машины выдавались спецразрешения, свободно продавались или покупались лишь автомобили, выпущенные до 1959 года.

После либерализации авторынок Кубы начал расти, но все еще остается небольшим. По данным OICA, в 2016 году продажи легковых машин в стране выросли на 47,5%, до 5,9 тыс. штук, предыдущие четыре года (2012–2015) рынок был стабилен и составлял 4 тыс. машин. Однако данные разнятся: ЕУ оценивает рынок в 2016 году на уровне 4,4 тыс. автомобилей, а в

2017-м — всего лишь в 4,7 тыс. В 2018 году ожидается рост еще на 4,5%, до 4,9 тыс. машин. Таким образом, АвтоВАЗ может получить сразу 7% рынка. Однако в 2018–2020-х годах, по прогнозу ЕУ, авторынок Кубы расти вообще не будет, в 2020–2021-х годах достигнет только 5 тыс. машин.

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

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

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

Яна Циноева

ВЕДОМОСТИ

«Российские дилеры поверили в нас»

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

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

– Как долго, по-вашему, продлится рост российского автомобильного рынка? Как оцениваете сегодняшнюю ситуацию

на рынке и свою, когда ваши продажи растут быстрее, чем восстанавливается весь рынок: за 10 месяцев на 19% против 11,3%.

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

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

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

– Я работаю в России с 2013 г. Когда Карлос Таварес стал президентом компании в 2014 г., у нас были с ним длительные обсуждения. Даже когда рынок чувствовал себя хорошо и наши продажи были более значительными, мы, несмотря на это, теряли деньги. Поэтому то, что мы обсуждали с Карлосом Таваресом, – это действительно вопрос: уходить нам или остаться на российском рынке,

потому что финансовые показатели были катастрофичными. И вот к какому согласию мы пришли: Россия является нашим стратегическим рынком, мы продолжаем здесь работать. Таварес еще тогда говорил, что в России можно хорошо вести бизнес. Он знал об этом по опыту работы в альянсе (Renault-Nissan имеет в России два автозавода, контролирует «АвтоВАЗ», – «Ведомости»). И считал, что наш бизнес в России также можно стабилизировать.

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

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

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

Коммерческие автомобили в Калуге

– Год назад вы рассказывали «Ведомостям», что из-за кризиса российский рынок оказался не способен принять 80 000 машин примерно одного типа, как предполагала первоначальная конфигурация вашего производства в России. В итоге было решено выпускать в Калуге четыре-пять моделей по 10 000–15 000 шт. в год – так, чтобы каждая приносила

прибыль. Вы говорили, что помимо легковых автомобилей – седанов Citroen C4 и Peugeot 408 – начнете выпускать в России LCV. Какие это будут модели – вы не раскрыли. Сейчас сможете это сделать?

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

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

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

– Когда мы обновляли нашу бизнес-модель, я сказал, что она должна обеспечивать доходность при объемах выпуска от 10 000 до

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

Локализация

– Какой будет локализация LCV, выпускаемых в России?

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

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

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

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

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

– Планируете ли вы увеличивать дальнейшее производство?

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

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

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

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

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

– Допускаете ли вы возможность контрактного производства ваших двигателей на мощностях местного партнера? Так, например, уже

поступил Daimler – его моторы для LCV выпускает группа ГАЗ.

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

Экспорт из России

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

– Да, помимо России мы рассчитываем их экспортировать в страны Евразийского экономического союза – например, в Казахстан, Белоруссию. Возможно, сможем экспортировать эти машины и в Иран. Также мы специально разработали модель С4 седан для иранского рынка. Но пока в этой стране действует запрет на импорт любых автомобилей независимо от марки и страны происхождения. Сейчас Groupe PSA продает там машины локального производства. Но в один прекрасный день иранский рынок откроется для импортных автомобилей, и мы будем к этому готовы. Кроме того, у нас есть проект по экспорту автомобильных компонентов во Вьетнам, где есть производство аналогичных LCV. Так что, возможно, часть деталей для них будет поставляться не из Франции, а из России.

– А сейчас вы экспортируете машины из России?

– Небольшие объемы машин поставляем в Белоруссию.

Марки и дилеры

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

– Это действительно так. (Улыбается.) Первая часть нашего плана – запуск производства легких коммерческих автомобилей. Это не мешает нам думать и о других моделях, в том числе в легковом сегменте. Популярность кроссоверов в России растет, как и в других странах. Сейчас в рамках Groupe PSA мы думаем, производство автомобилей на какой платформе будем развивать в Калуге. У нас их две – EMP2 (в частности, ее имеет 3008-я модель, которую мы начали продавать в России) и CMP, которая позволяет выпускать машины типа седана или небольших кроссоверов. От выбора платформы зависит та гамма продуктов, которая будет

выпускаться в перспективе ближайших 10 лет.

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

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

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

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

– А в Москве это кто?

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

– То есть за время кризиса потеряли немногих?

– Какое-то количество потеряли, при этом появились новые. У нас осталось около 60% тех дилеров, которые у нас были до кризиса. Вообще, российские дилеры – настоящие бизнесмены, они очень прагматичны. Несмотря на неприятные и необоснованные слухи, появившиеся во время кризиса, о том, что группа собирается уйти из России, они поверили в нас и выразили готовность двигаться вперед вместе с нами. Нам еще многое предстоит сделать для увеличения продаж.

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

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

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

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

– Планируете вернуть марку Opel в Россию?

– Opel покинул российский рынок в 2015 г., но бренд сохранил хороший имидж среди российских клиентов и имел на тот момент значительную долю на российском рынке – около 3–4%. Возможность возвращения бренда в Россию не текущий приоритет. К 2022 г. Opel выйдет более чем на 20 новых экспортных рынков за счет использования производственных площадей Groupe PSA по всему миру. Бизнес должен приносить деньги прежде всего, а экспортные поставки за пределы Европы являются хорошим драйвером прибыльных продаж, особенно если есть явный потенциал для немецкого бренда. Так что если говорить о возможности возвращения Opel в Россию, то решающим фактором в этом вопросе станет прибыльность бизнеса прежде всего.

Какая нужна господдержка

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

– Насколько я понимаю, в данный момент само государство находится в размышлениях по поводу этого режима. Какую-то реальную информацию, скорее всего, мы сможем получить не ранее II квартала 2018 г., уже после президентских выборов. На мой взгляд, государство должно продолжать поддерживать те предприятия, которые инвестируют в Россию, увеличивают локализацию. Но важно, чтобы новый режим поддержки был открыт как для российских, так и для локализованных иностранных производителей – таких, как мы. Думаю, это важно и для других европейских групп, у которых большие объемы производства в России. Только благодаря конкуренции можно будет предлагать рынку продукт наилучшего качества. При этом

нужно стремиться к разнообразию, а не производить автомобили на базе одной и той же платформы, поскольку это экономически невыгодно и не будет отвечать потребностям русских клиентов. Словом, я жду чего-то стабильного, справедливого, равного для всех.

Владимир Штанов

ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ И ЛОГИСТИКА

Коммерсантъ®

Узок круг этих вагоностроителей

**Натаалья Скорлыгина об
изменении системы лоббизма в
отрасли**

Сложные колизии на вагоностроительном рынке, которые привели к фактическому уходу с него нескольких игроков, зеркально отразились на отраслевом сообществе. «Объединение вагоностроителей» (ОВС) покинули Новозыбковский машиностроительный завод (НМЗ, входит в «Рэйлтрансхолдинг» (РТХ) Сергея Шпака) и «Рузхиммаш» (часть «РМ Рейл» Олега Дерипаски). Ранее из состава ОВС вышли «Алтайвагон» и головной РТХ.

«Основной причиной нашего выхода является неэффективная работа организации в части защиты интересов членов объединения,— объясняет гендиректор НМЗ Олег Шевченко.— Наверное, данная причина была и у других компаний, которые вышли из состава союза. Показательным примером является ситуация с массовым отзывом УВЗ лицензий у ведущих вагоностроительных предприятий, в рамках которой ОВС не приняло необходимых мер для урегулирования конфликта».

Организация «перестает выражать коллективное мнение», соглашается гендиректор «Алтайвагона» Дмитрий Медведев. Правда, исполнительный директор ОВС Евгений Семенов пояснил «Ъ», что ушедшие участники, в первую очередь «РМ Рейл», обременены многолетними долгами по членским взносам и приняли решение выйти из состава объединения, чтобы не наращивать долг.

Однако даже на фоне приведенных простых финансовых причин очевидно — лоббировать интересы всего сообщества производителей вагонов в рамках одной организации все сложнее. Цены на вагоны растут, железнодорожные операторы сетуют на повышение их с 1,9 млн руб. в 2016 году до 3 млн руб. в 2018 году

и на бездействие ФАС в отношении грандов — УВЗ и ОВК, на которых придется 50% в выпуске вагонов.

С другой стороны, по мнению вагоностроителей, высокие цены операторам не так уж невыгодны — я слышала довод о том, что ставка в 1,5 тыс. руб. в сутки позволяет окупать лизинговые платежи, которые от подорожания вагона вырастают лишь на десятки рублей в сутки, а если перенасытить предложение, то рынок выйдет из баланса, ставка оперирования рухнет в разы, и вагоны вернутся к лизингодателям. Резкое снижение цены вагонов в такой ситуации будет выгодным в первую очередь грузоотправителям, но основные из них — угольщики — могут пока себе позволить не покупать подвижной состав, пользуясь услугами операторов. А операторы как чумы боятся только профицита парка, тогда как дороговизны вагонов — разве что как ОРЗ.

На первый план для вагоностроителей выходит контроль предложения вагонов и поддержание цен, а достичь этого проще узким кругом. Когда внутренний канибализм поощряется экономическими условиями, сообществу, призванному отстаивать интересы всех своих членов, остается только посочувствовать.

Натаалья Скорлыгина

Коммерсантъ®

Evraz прокладывает рельсы в США

**Компания может вложить \$500
млн в расширение мощностей**

Evraz Романа Абрамовича и партнеров прорабатывает крупные инвестиции в рельсовый бизнес в США, где она владеет крупнейшим производителем в этом сегменте, Evraz Rocky Mountain Steel. Пока неясно, будут ли предполагаемые \$500 млн вложены в строительство нового завода или модернизацию существующего, но компания

намерена в полтора раза увеличить долю рынка в этом сегменте к 2022 году. Аналитики отмечают, что планы реальны, если в стране реализуются протекционистские меры, пока же Rocky Mountain работает в половину мощности.

Компания Evraz Rocky Mountain Steel (Пуэбло, Южное Колорадо), входящая в североамериканский дивизион Evraz (Evraz North America, ENA), может вложить \$500 млн в строительство нового рельсового производства, сообщают местные СМИ. Проект компании фигурирует в документах комиссии по экономическому развитию штата (Colorado Economic Development Commission, EDC) под кодовым названием Project 5000, указывают они. Как следует из данных EDC и The Denver Post, он рассматривался в числе претендентов на госсубсидии 16 ноября, ему была одобрена налоговая льгота в размере \$14,25 млн. При этом речь идет о недавно введенном типе переводной льготы, которая может применяться за пределами штата. Руководитель департамента финансирования бизнес-проектов штата Джефф Крафт заявил, что это первый опыт использования переводной льготы и компания не рассматривала бы Колорадо без ее предоставления. Проектные мощности производства и его будущее местоположение не раскрываются, американский профсоюз The United Steelworkers в конце сентября сообщил, что Evraz рассматривает различные площадки, а не только завод в Пуэбло. В Evraz вчера отказались от комментариев. Источники «Ъ», знакомые с ситуацией, говорят, что окончательное решение по инвестициям еще не принято, нет и четкого понимания, будет ли строиться отдельное производство за пределами Пуэбло или новые мощности будут построены на базе Rocky Mountain Steel.

Мощности Evraz Rocky Mountain Steel — 600 тыс. тонн рельсов в год, также завод выпускает бесшовные трубы для нефтегазовой отрасли, катанку и арматуру. Но в последние годы загрузка его рельсовых мощностей всего 50–60%: в 2016 году отгрузки составили 328 тыс. тонн, в 2017 году планируются на уровне 380 тыс. тонн.

Низкая активность в нефтяной и угольной отраслях в Северной Америке привела к снижению грузоперевозок и капзатрат в железнодорожную инфраструктуру, поэтому продажи рельсов упали (на 35% год к году), отмечалось в отчете Evraz за 2016 год. При этом компания — крупнейший игрок там.

Глава ENA Конрад Уинклер заявлял в середине октября, что с 2016 года у Union Pacific, BNSF и других железнодорожных компаний образовались избыточные запасы рельсов на фоне снижения капзатрат, но хотя их инвестиционные программы остаются достаточно скромными, эти запасы уже израсходованы, и Evraz «видит конструктивный спрос на западе (региона — “Ъ”». В презентации стратегии компании указано, что продажи рельсов ENA к 2022 году должны вырасти до 600 тыс. в год, а доля дивизиона в этом сегменте на рынке Северной Америки — увеличиться в полтора раза, до 45%. Исходя из данных компании, объем рынка рельсов в регионе — свыше 1,2 млн тонн в год.

Если инвестиции в модернизацию и расширение рельсового производства Evraz North America останутся на уровне названных \$500 млн, то Evraz сможет позволить себе эти вложения, не сильно увеличивая CAPEX до 2022 года, полагает Ирина Алizarовская из Raiffeisenbank. В последние десять лет компания генерирует годовой операционный денежный поток минимум в \$1,5 млрд, а капзатраты на ближайшие годы не превысят \$700–800 млн, говорит аналитик. Андрей Лобазов из «Атона» отмечает, что пока ценовая конъюнктура на рельсы в США остается достаточно слабой из-за высоких складских запасов, а также конкуренции с азиатским импортом. Но ситуация может измениться, если будут введены новые протекционистские меры, которые сейчас активно обсуждаются в США — в этом случае Evraz может рассчитывать на рост продаж и доли рынка, рассуждает он. Возможные инвестиции в \$500 млн на горизонте четырех-пяти лет не выглядят большой суммой, добавляет эксперт.

Анатолий Джумайло



Слияние с предписанием

Федеральная антимонопольная служба одобрила объединение «Яндекс.Такси» и Uber

Федеральная антимонопольная служба одобрила слияние «Яндекс.Такси» и Uber в России. Компании должны будут выполнить ряд условий после завершения сделки и отчитаться об их выполнении. Завершить процесс объединения планируется после новогодних праздников.

Старт дан

Антимонопольная служба ФАС начала рассматривать ходатайство агрегаторов такси «Яндекс.Такси» и Uber об объединении 18 августа. И вот теперь ведомство одобрило сделку между компаниями с выдачей предписания, которое направлено на развитие конкуренции и обеспечение безопасности пассажиров и водителей:

Компаниям предписано обеспечить максимально полное и доступное информирование пользователей о юридическом лице, осуществляющем перевозку с сохранением истории поездок; не устанавливать запрет для партнеров, водителей и пассажиров на работу с иными агрегаторами услуг такси.

Предписание вынесено с учетом роста роли цифровых технологий в экономике и социальной сфере, увеличения доли смартфонов среди населения и беспрепятственного доступа к интернету. Замруководителя службы Анатолий Голомолзин в этой связи отметил еще и общую тенденцию по консолидации действующих игроков на рынке. В связи с этим в ведомстве считают важным обеспечивать развитие конкуренции на этом рынке «даже на самом начальном этапе, чтобы все участники рынка находились в равных условиях». Сделку одобрил и МАРТ (Министерство антимонопольного регулирования и торговли) Белоруссии. В «Яндекс» и Uber ожидают еще решение Агентства Республики Казахстан по регулированию естественных монополий.

Начало пути

Компании объявили о намерении объединиться (в новую структуру войдет и сервис доставки еды

UberEats) на территориях РФ, Белоруссии, Казахстана, Грузии, Азербайджана и Армении 13 июля 2017 года. Тогда будущий глава новой компании, названия у которой пока нет, гендиректор «Яндекс.Такси» Тигран Худавердян пообещал, что объединение никак не повлияет на стоимость поездок, и работать будут оба мобильных приложения для пассажиров (водители объединят в одну платформу).

«Яндекс» собиралась инвестировать в новое предприятие (будет зарегистрировано в Нидерландах) \$225 млн, Uber — \$100 млн (цена компании — \$3,725 тран). При этом предполагалось, что доли в компании разделятся так: у российской компании — 59,3%, у американской — 36,6%, 4,1% — у сотрудников. Однако точное соотношение станет известно после закрытия сделки. Сначала стороны намеревались завершить ее до конца 2017 года. Теперь говорят о закрытии после новогодних и рождественских праздников (в шести странах).

Доработка приложений

До этого времени, в том числе, компании займутся доработкой приложений с учетом предписания ФАС. Однако, по словам руководителя пресс-службы «Яндекс.Такси» Владимира Исаева, доработка не коснется основного пункта предписания о необходимости не устанавливать запрет для водителей на работу с другими агрегаторами.

«Яндекс.Такси» придерживается большинства указанных в официальном сообщении правил. Партнеры и водители, подключенные к платформе, и ранее могли сотрудничать с другими агрегаторами.

Ту же возможность водителей сотрудничать с другими сервисами выделила представитель Uber Ирина Гущина. Голомолзин отметил, что предписание в этой части было вынесено в соответствии с установленным порядком:

О каких-то конкретных жалобах или сигналах речь не идет. Это обычная практика, когда ФАС анализирует ходатайства компаний о создании СП.

Так или иначе, в антимонопольной службе ждут, что предписание компании исполнят в шестимесячный срок после осуществления сделки. Пассажирам в мобильном приложении должна быть доступна информация об имени водителя, госномере, характеристиках машины,

обеспечена возможность ознакомления с историей заказов. Если предписание не будет выполняться, компанию ждет штраф.

Дальнейшие планы

И в «Яндекс.Такси», и в Uber говорят, что новая компания продолжит совершенствоваться. Пока не говорят как. Известно, что после закрытия сделки, по словам финансового директора «Яндекса» Грега Абовски, компания планирует выйти на IPO (первая публичная продажа акций акционерного общества), вероятнее всего, в США в 2019 году, чтобы привлечь сторонних инвесторов.

После одобрения сделки со стороны ФАС акции самого «Яндекса» выросли в цене почти на 3%. В 13:20 ценные бумаги компании торговались на Московской бирже по 2047 рублей за штуку.

Александра Юшквичюте

ВЕДОМОСТИ

На строительство железных дорог в Крыму нужно еще 100 млрд рублей

Керченский мост требуется продолжить железной дорогой

Мост через Керченский пролив стоимостью 223 млрд руб. (а с подходами – более 300 млрд руб.) может получить продолжение, сообщил представитель минэкономразвития Крыма. В коридоре автодороги «Таврида» (строительство идет, стоимость – 166 млрд руб.) может быть построена железная дорога стоимостью не менее 35 млрд руб. Это часть концепции комплексного развития железных дорог Крыма, согласованной межведомственной рабочей группой совета министров Крыма, сообщил представитель местного минэкономразвития.

Идея Керченского моста мостом не заканчивается, подтверждает представитель вице-премьера Дмитрия Козака (курирует Крым): «Таврида» в той же логике и строилась. Детали концепции строительства железных дорог сейчас обсуждаются, финального решения нет, предупреждает он. Развитие железнодорожной сети Крыма оценивается в 100 млрд руб., сообщил человек, знакомый с

концепцией, утвержденной советом министров Крыма.

«Это укрупненная оценка, до экспертизы, мнение, которое может меняться как в сторону повышения, так и в сторону понижения», – объяснил «Ведомостям» глава Крыма Сергей Аксенов, дорога нужна, проект поддерживается, а изначально логистика была другой: дорога заходила с Украины и ветка Джанкой – Симферополь была основной.

Теперь основной трассой должна стать дорога Керчь – Симферополь, продолжает Аксенов: «Проект в разработке совместно с коллегами из Вольного экономического общества, надемся, вместе справимся».

Срок сдачи железнодорожной части Керченского моста – декабрь 2019 г., после чего выяснится, что электрифицированы только подъездные пути к мосту, дальше нужно менять электровоз на тепловоз, говорит человек, знакомый с техническими особенностями крымских железных дорог: легкая мишень для критики. Представитель Минтранса на вопросы не ответил, РЖД отказалась от комментариев.

Финансировать дорогу планируется из внебюджетных источников – с помощью концессии или выпуска проектных облигаций, говорит представитель минэкономразвития Крыма: официально инвесторы пока не обращались с частной инициативой, но сформирован консорциум проектировщиков – МСУ «Маяк», «Инжпроектизыскания», «Гипрогор» (по данным СПАРК, «дочка» Росимущества), Железнодорожная строительная компания, крымское региональное отделение Вольного экономического общества России и проч. Руководитель консорциума проектировщиков Владимир Гелайко сообщил, что по поручению рабочей группы совета министров Крыма разработан проект технического задания. У проекта было два сценария. По первому железная дорога планируется протяженностью 215 км, по второму – 302 км, железная дорога будет реконструирована и на севере полуострова, пройдет почти через весь Крым, но второй сценарий больше не рассматривается.

Гелайко комментирует: на маршруте Керчь – Феодосия потребуются реконструкция и электрификация железнодорожных путей, это сопоставимо по инвестициям с новым строительством; от Феодосии до Симферополя будет построен 121 км новой электрифицированной однопутной железной дороги, а в проект входит текущий ремонт

железной дороги на двух участках: Феодосия – Джанкой и Джанкой – Симферополь.

У проекта есть вторая очередь строительства и реконструкции, продолжает Гелайко. В нее входит, во-первых, 132 км железной дороги на маршруте Симферополь – Бахчисарай – Севастополь. Стоимость работ на этом участке оценивается в 11,7 млрд руб., а такая протяженность объясняется тем, что путь идет через горы. Во-вторых, это 62,2 км дороги Симферополь – Саки – Евпатория, этот участок оценивается в 7,82 млрд руб.

Существует несколько способов выполнить амбициозный план, говорит человек, участвующий в обсуждении проекта: полностью внести все расходы на железную дорогу в федеральную целевую программу социально-экономического развития Крыма или привлечь инвесторов. Переговоры об участии в проекте идут с китайскими инвесторами, знает он. Официально эту информацию представитель минэкономразвития Крыма не комментирует, но говорит, что инвесторов будет иметь смысл привлекать, когда проект будет утвержден.

Китайских инвесторов крайне сложно заинтересовать дорогой в Крым, считает управляющий партнер юридической компании «Качкин и партнеры» Денис Качкин: для них это тупикивое направление и есть еще риски, связанные с санкциями. Даже если удастся их убедить, государство как концедент заплатит за привлеченные деньги – по сути, любое государственно-частное партнерство в этом проекте окажется подрядом с выплатой процентов, полагает он.

Раз железная дорога планируется как продолжение Керченского моста, не исключено, что строителей моста («Стройгазмонтаж» Аркадия Ротенберга) проект заинтересует, считает консультант инфраструктурных проектов. Представитель Ротенбергов сообщил, что не обладает информацией об участии в этом проекте: «В настоящий момент сосредоточены на выполнении текущих контрактов». Даже если строители Керченского моста заинтересованы в новой стройке, формально участвовать в проекте они не будут, уверен федеральный чиновник: в феврале ожидаются новые персональные санкции США, которые затронут и подрядчиков.

Объявленная стоимость первого этапа строительства занижена минимум вдвое, считает

гендиректор «Infoline-аналитики» Михаил Бурмистров: строительство и реконструкция дороги с учетом новых железнодорожных вокзалов и станций вряд ли обойдется дешевле 75 млрд руб. Представитель проектировщиков отвечает, что до полноценного технико-экономического обоснования все оценки предварительные. Стоимость «Тавриды» выросла в 2 раза с объявления проекта до утверждения: с 85 млрд до 166 млрд руб.

Главный вопрос – кто оператор дороги и как пути будут состыкованы с сетью РЖД, комментирует исполнительный директор Национального центра ГЧП Максим Ткаченко: таким оператором должна быть РЖД, но в Крым компания, опасаясь санкций, скорее всего, не пойдет. Представитель РЖД от комментариев отказался.

Сейчас РЖД занята расширением подходов к черноморским портам, если оставить железные дороги Крыма в нынешнем состоянии, разрыв будет слишком велик, считает партнер РвС Дмитрий Ковалев, дорогу нужно строить, ориентируясь не на экономическую целесообразность, а на социально-экономическую значимость. Пассажирское сообщение с городами России и доставка грузов в Крым – основное, для чего нужна железная дорога, уверен он. Использовать порты Крыма для перевалки экспортных грузов, скорее всего, не удастся, заключает Ковалев.

Ольга Адамчук

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ И СВЯЗЬ

Коммерсантъ[®] **«МегаФон» и «Ростелеком» нашли общие точки**

Операторы планируют совместно развивать 5G

«МегаФон» и «Ростелеком» готовы в партнерстве развивать в России связь 5G — для этого операторы могут создать совместное предприятие. Это позволит существенно сократить затраты на строительство сетей, особенно если к партнерству подключатся частично принадлежащий «Ростелекому» Tele2 и госорганы, считают аналитики. Другие крупнейшие телеком-операторы пока не готовы к таким союзам.

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

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

В «Ростелекоме» и «МегаФоне» вчера сообщили, что заинтересованы в партнерствах при создании в России сети 5G. «Такие партнерства позволят реализовать опыт,

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

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

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

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

Партнерство может дать «МегаФону» и «Ростелекому» преимущество в части сокращения объема инвестиций на строительство сетей 5G, считает аналитик «Открытые Брокер» Тимур Нигматуллин. Развитие этого стандарта связи потребует на

порядки большей плотности базовых станций и гораздо более высокую пропускную способность инфраструктуры, напоминает он. «Ростелеком» обладает масштабной кабельной инфраструктурой. Также не исключено, что будет задействована инфраструктура Tele2», — предполагает аналитик. У «МегаФона» же еще после поглощения «Скартела» (бренд Yota) в 2013 году появилось очень плотное покрытие сетей 4G и оптимизированная под передачу больших объемов данных инфраструктура, добавляет господин Нигматуллин. Он не исключает, что к партнерству также подключится федеральный центр или местные власти, поскольку им может быть интересно развитие M2M-технологий — умного города, беспилотного транспорта и т. п.

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

Юлия Тишина, Владислав Новый

Коммерсантъ[®] **«Киномакс» развернет экраны**

Сеть инвестирует в экспансию

Сеть «Киномакс», объединяющая 235 кинозалов в России, готовится открыть еще 90–100 залов в течение трех лет. Из них 32 откроются в будущем году, включая сразу три зала IMAX — это больше, чем открывали конкуренты в последние годы. Экспансия только в 2018 году может стоить «Киномаксу» около 370 млн руб.

АО «Киномакс», управляющее 32 кинотеатрами в России, планирует открыть не менее десяти киноцентров в общей сложности на 90–100 залов в течение трех лет, сообщил «Ъ» гендиректор киносети Дмитрий Нартов. Сейчас в «Киномакс» входят 235 залов, в том числе 25 по франшизе. В 2018 году откроются четыре кинотеатра с 32 залами: два в Москве, по одному в Ростове и Владивостоке. Помимо обычных залов три из четырех кинотеатров будут оснащены залами IMAX. Среднерыночная стоимость открытия нового зала составляет около 6 млн руб., зала IMAX — \$1 млн (58,1 млн руб. по курсу ЦБ), уточняет собеседник «Ъ», знакомый с ситуацией. Таким образом, инвестиции «Киномакса» в развитие составят в будущем году около 366 млн руб. Дмитрий Нартов не комментирует эту оценку. Кредитные средства на развитие сети предоставил ВТБ, говорил ранее «Ъ» основной владелец «Киномакса» Борис Асриев.

Последние годы «Киномакс» открывал по три кинотеатра ежегодно, но не больше двух залов IMAX в год. Инвестиции в IMAX «довольно значительны», такой зал должен быть всегда загружен, указывает Дмитрий Нартов. «На старте доля выручки в IMAX доходит до 50% от сборов кинотеатра, далее с ростом жизненного цикла киноцентра она снижается», — добавляет он. С новыми площадками «Киномакс» становится вторым по числу залов партнером IMAX в России после «Синема Парка», уточняет вице-президент IMAX по развитию в России, СНГ, Индии и на Ближнем Востоке Джон Шрайнер.

Хотя в крупных российских городах много кинотеатров, рынок в целом еще далек от насыщения. «Киномакс» заходит в города с населением 400–500 тыс. жителей, говорит господин Нартов. Среди самых активно развивающихся конкурентов он называет «Формулу кино» и «Каро» в Москве и «Синема Парк» в регионах. В крупнейшую российскую киносеть «Синема Парка» и «Формулы кино» Александра Мамута входят 76 кинотеатров с 628 залами (данные «Невафильм Research» на 1 ноября). У «Премьер Зала» 204 кинотеатра и 291 экран, большинство из которых работают по франшизе. «Каро» третья сеть с 31 кинотеатром и 239 залами, «Киномакс» — четвертая.

С ростом количества залов «Киномакс» рассчитывает увеличить сборы — в 2018 году сеть ожидает рост выручки на 15%. По итогам 2017 года Дмитрий Нартов прогнозирует долю рынка «Киномакса» по выручке и

посещаемости в 7,5%, в 2018 году планирует достичь 8,7–9%. По его словам, последние четыре года доля росла на 0,3–0,8 процентного пункта в год. Выручка АО «Киномакс» в 2016 году составила 3,7 млрд руб., чистая прибыль — 32 млн руб.

«Киномакс» в последние годы растет быстрее рынка и основных конкурентов, констатирует старший аналитик «Невафильм Research» Ксения Леонтьева: рост числа залов в этом году составил 11%, в будущем году достигнет 13%. Это больше, чем обычно открывают киносети: так, у объединенной сети «Синема Парка» и «Формулы Кино» рост числа залов составил на ноябрь этого года 3%, у «Каро» — 5%, подчитала госпожа Леонтьева. Весь рынок кинопоказа в 2016 году вырос в числе залов на 9%, а с 1 января по 1 ноября 2017-го — на 6%, в основном за счет кинотеатров, оснащенных по программе Фонда кино — таким образом открылся уже 291 зал, напоминает аналитик. «По нашим прогнозам, в целом за 2017 год рост числа залов составит около 10%, как и в следующем 2018-м», — резюмирует она.

Представитель «Синема Парка» и «Формулы кино» Александра Артамонова напомнила, что в этом году компания открыла шесть залов в Зеленограде, а в декабре откроет девятизальный кинотеатр в Москве. Сеть планирует продолжать экспансию и открывать кинотеатры регулярно, добавила она. В «Каро» не комментируют планы по открытию новых кинотеатров.

Анна Афанасьева

ВЕДОМОСТИ

Компания Virgin Ричарда Брэнсона запускает виртуального сотового оператора в России

Найти желающих подключиться к нему будет непросто

Сегодня в России начнет работу виртуальный оператор (Mobile Virtual Network Operator, MVNO) под брендом Virgin, сообщил человек, знакомый с менеджерами нескольких операторов. Под брендом Virgin Connect будет работать компания «Тривон нетворкс», совладелец которой — Virgin Group

Брэнсона, рассказал сотрудник компании — партнера «Тривона».

MVNO Virgin будет работать на сети «Т2 РТК холдинга» (бренд Tele2), говорит коммерческий директор оператора Дмитрий Багдасарян. Представитель Tele2 это подтвердил. Запуск MVNO будет тестовым, предупреждает Багдасарян: работу Virgin Connect проверят сотрудники и группа лояльных абонентов.

Подробнее о проекте Багдасарян обещал рассказать позднее. В Virgin Group сообщили только, что MVNO начнет работу до конца года.

«Тривон» работает в России под брендом Virgin Connect с 2007 г. — на рынке фиксированной связи. По данным компании, она обслуживает 20 000 корпоративных клиентов и 200 000 частных пользователей проводного интернета, телефонии и платного ТВ в 165 городах России. Финансовые показатели и состав акционеров «Тривон» не раскрывает. Virgin Group — инвестор Virgin Connect — передала «Тривону» право на использование бренда, утверждает ее представитель.

По данным Comnews.ru (ресурс ссылается на представителей «Тривон нетворкс»), на начало 2017 г. компания принадлежала швейцарской Trivon AG. Virgin Group владела 12,1% этой компании, 16,1% принадлежали Международной финансовой корпорации Всемирного банка, 21,1% — Европейскому банку реконструкции и развития, остальные 50,7% — менеджменту и частным инвесторам. По данным «СПАРК-Интерфакса», в 2016 г. выручка «Тривон нетворкс» составила чуть более 217 млн руб.

По данным «ТМТ консалтинга», в 2016 г. в России в общей сложности насчитывалось 4,1 млн пользователей MVNO, из которых более 75% были клиентами «дочки» «Мегафона» — «Скартела» (работает под брендом Yota). К концу 2017 г. число клиентов виртуальных операторов может достичь 6,8 млн — это чуть менее 2% от общего количества сотовых абонентов в России, если считать активные сим-карты.

Virgin — сильный мировой бренд, но на российском мобильном рынке места для нового крупного игрока нет, уверен гендиректор «ТМТ консалтинга» Константин Анкилов: чтобы занять более или менее заметное место, потребуется инвестировать в продвижение десятки миллионов долларов, и готова ли Virgin к таким инвестициям в уже развитый рынок — вопрос. Если MVNO будет ориентирован на абонентов

«Тривона», то, как показывает опыт, его услугами может заинтересоваться 20–30% подписчиков, т. е. 40 000–60 000 человек, считает Анкилов.

«Тривон» делает то же самое, что и другие российские проводные операторы – «Ростелеком», МГТС, «Алмател», говорит гендиректор Telecom Daily Денис Кусков: предлагая абонентам сим-карты MVNO, они стремятся повысить их лояльность и снизить отток. Отказаться от нескольких услуг одного оператора, закрепленных в одном договоре, сложнее, чем от одной, объясняет Кусков.

МГТС (виртуальный оператор на сети материнской МТС) к началу ноября обслуживала 300 000 сотовых абонентов, рассказывает ее представительница Татьяна Мартянова, отток абонентов, пользующихся тарифами, где есть интернет, платное ТВ и сотовая связь, в разы ниже, чем абонентов, в тарифах которых ее нет. Средний счет абонента с MVNO на 15–20% выше, чем без него, утверждает Мартянова, но размеров счета не сообщает.

Пока большинство MVNO в России влияния на бизнес традиционных операторов не оказывает, считает представитель «Мегафона» Александр Борейко. Мировая статистика также не в пользу MVNO, продолжает он: средняя рентабельность по EBITDA таких операторов на развивающихся рынках резко отрицательная – 260%, по данным ассоциации GSMA. Более перспективно партнерство с розничными и сервисными компаниями, считает Борейко, поэтому «Мегафон» дает абонентам тарифа «Включайся» бесплатный доступ к мессенджерам, социальным сетям, музыкальным и видеосервисам.

Представитель «Вымпелкома» отказался от комментариев.

Валерий Кодачигов

СТРОИТЕЛЬСТВО И РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

Коммерсантъ Московской торговле хватает площадей

В целом по стране объем ввода новых ТЦ продолжит расти

В будущем году темпы ввода новых торговых центров в Москве могут оказаться ниже показателей этого года, прогнозирует Knight Frank. По стране прогноз консультантов оптимистичней — в JLL считают, что в 2018 году будет введено на 27% больше площадей. Такая динамика объясняется, в частности, тем, что бум строительства ТЦ охватил города с низким уровнем обеспеченности качественными объектами.

Рынок столичной торговой недвижимости пока не отошел от экономического кризиса: по предварительным подсчетам Knight Frank, объем ввода строящихся новых объектов в 2018 году окажется ниже показателей текущего года. В будущем году на рынок выйдут шесть торговых центров общей арендуемой площадью 210 тыс. кв. м. Для сравнения: в этом году, согласно данным компании, общий объем новых торговых центров может составить 255 тыс. кв. м арендуемой площади. Это девять объектов, пять из которых еще строятся, пояснили в Knight Frank.

В CBRE, впрочем, напротив, считают, что объем новой торговой недвижимости в Москве в будущем году может вырасти. Исходя из данных на конец третьего квартала этого года, там прогнозируют, что к концу 2018 года объем нового предложения на рынке торговой недвижимости Москвы составит 338 тыс. кв. м арендуемой площади против 237 тыс. кв. м в этом году.

В целом по России объем ввода торговой недвижимости в этом и следующем годах будет ниже показателей, которые демонстрировал рынок в течение десятилетия, говорит руководитель направления аналитики торговой и складской недвижимости компании

JLL Оксана Копылова. Но до существенного замедления девелоперской активности в этом сегменте недвижимости пока далеко. По данным JLL, в этом году общий объем ввода торговых центров в России составит 1,1 млн кв. м, а в следующем достигнет 1,4 млн кв. м, то есть на 27% больше.

В регионах динамика ввода новых ТЦ неравномерна. В Санкт-Петербурге в этом году не появилось ни одного нового объекта, а в будущем там ждут выхода не менее 93 тыс. кв. м, констатируют в Knight Frank. Во Владивостоке по итогам 2017 года будет введено 12 тыс. кв. м, в 2018 году — 46,3 тыс. кв. м; в Новосибирске — 26 тыс. кв. м и 45 тыс. кв. м соответственно; в Ростове-на-Дону — 57 тыс. кв. м и около 12 тыс. кв. м. В Москве ввод новых торговых центров также неравномерен — по итогам первого полугодия, согласно данным CBRE, он упал на 58% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, что положительно повлияло на уровень вакансий. Так, если в конце 2016 года было свободно 10,4% площадей, то в конце этого года показатель упадет до 10%, подсчитал директор отдела исследований рынка CBRE Василий Григорьев. По итогам 2018 года, по его прогнозу, вакантными будут уже 9% площадей.

Как отмечает госпожа Копылова, на рынок торговой недвижимости в стране влияют два фактора. «Первичный дефицит качественных торговых центров восполнен, и к естественному снижению строительной активности прибавилось ухудшение экономической ситуации, ограниченное финансирование девелопмента», — рассуждает она. В итоге в некоторых регионах снижение девелоперской активности в сегменте торговой недвижимости было значительнее.

Но есть субъекты, в которых ситуация обратная. «По-прежнему есть города, в которых отсутствует качественное предложение торговых центров, а население обладает высокой покупательной способностью», — говорит Оксана Копылова, добавляя, что эти города оказываются привлекательными для девелопмента. По данным «Магазина

магазинов», в список таких городов входят Хабаровск, Новосибирск, Красноярск, Казань, Пермь, Иркутск, Томск и Волгоград. Там показатель обеспеченности качественными торговыми площадями на 1 тыс. человек остается низким. Например, в Перми он 137 кв. м, во Владивостоке — 187 кв. м, в Хабаровске — 154 кв. м. Для сравнения: в столице на июль 2017 года этот показатель был 483 кв. м (данные Colliers International).

Екатерина Геращенко, Александра Мерцалова

ВЕДОМОСТИ

Правительство отберет первые пилотные проекты для будущей инфраструктурной ипотеки

По какому принципу были предложены кандидаты, не раскрывается

В декабре на совещании у премьера Дмитрия Медведева могут быть утверждены пилотные проекты для инфраструктурной ипотеки. Об этом сообщил «Интерфакс», ссылаясь на источники в финансово-экономическом блоке правительства. Такие идеи есть в проекте протокола к совещанию, подтвердил «Ведомостям» федеральный чиновник. Пресс-секретарь премьера Наталья Тимакова его график не комментирует.

Так называемая инфраструктурная ипотека входит в план Минэкономразвития по ускорению экономического роста. Цель — привлечь в инфраструктурные проекты частных инвесторов. Минэкономразвития уже отправило в правительство первый проект дорожной карты. На следующей неделе оно отправит уже обновленную карту, рассказывает чиновник.

В качестве пилотов Минэкономразвития предложило такие проекты, как строительство платной скоростной дороги Тула – Новомосковск, создание производственно-логистического комплекса Вооруженных сил в Архангельской области, строительство региональных автодорог, создание инфраструктуры для программы «Цифровая экономика» и строительства плод- и овощехранилищ, перечисляет «Интерфакс» и подтверждает чиновник. Представитель Минэкономразвития отказался от комментариев.

Расходы бюджета на инфраструктуру, по данным Infraopne, сократились с 3,7% ВВП в 2012 г. до 2,5% в 2016 г. Инфраструктурная ипотека по замыслу Минэкономразвития – это набор механизмов для отбора проектов (поддержку должны получать наиболее эффективные и полезные для экономики), привлечение финансирования и снижение рисков. В первой версии дорожной карты Минэкономразвития предлагало создать единую методику оценки социально-экономического эффекта от проектов.

Но по какому принципу были отобраны пилоты, не совсем понятно, замечает исполнительный директор Национального центра ГЧП Максим Ткаченко: было бы лучше, если бы появилась понятная методика, но пока ее нет. Все указанные проекты могли бы быть реализованы с использованием обычной концессии, им не хватает только прямой поддержки из федерального бюджета на инвестиционной стадии, продолжает Ткаченко. Юридическое структурирование проектов под потребности частных инвесторов возможно и при существующем законе о концессиях, согласно партнер Herbert Smith Freehills Ольга Ревзина. Разве что для проекта овощехранилищ нужно постановление правительства, определяющее перечень объектов сельскохозяйственного назначения, которые могут быть предметом концессии и ГЧП, говорит управляющий партнер «Качкин и партнеры» Денис Качкин.

Маргарита Папченкова, Ольга Адамчук