



DIGEST

РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

понедельник, 9 июля 2018*

ПУБЛИКАЦИИ

Регулирование

Перешли от слов к процентам.....2

Россия и Китай ввели повышенные импортные пошлины на товары из США

Социальный блок подал заявку на бюджет.....2

Татьяна Голикова назвала цену нацпроектов по демографии, образованию и науке

Государство и бизнес

Москва вступила в тарифную войну.....4

Россия вводит повышенные импортные пошлины для товаров из США

Частота приема алкоголя4

Спиртное промаркируют электронными метками

Оценки, прогнозы, статистика

Мировая экономика входит в самый опасный период после падения Берлинской стены.....6

Saxo Bank выпустил макропрогноз за третий квартал.

Бизнес-стратегии

«Натали турс» нечем расплачиваться с туристами.7

Туроператор должен им \$15 млн

Финансы

«Главкосмос» станет главным по аудиту8

Компании доверяют проверку коммерческих соглашений с иностранными заказчиками

Топливо-энергетический комплекс

«Нафтогаз» потребовал от Стокгольмского арбитража пересмотреть тариф на транзит9

«Нафтогаз» подал в Стокгольмский арбитраж иск

Металлургия

ВГОКу тушат свет.....10

На Высокогорском горно-обогатительном комбинате за долги ограничили подачу электроэнергии

Транспортные услуги и логистика

Проектор перестройки.....11

Деньги нацпроектов Белый дом должен сосчитать до осени

Телекоммуникации и связь

«Яндекс» заработает 4 млрд рублей на авторах12

Сервис «Яндекс.Дзен» выделен в подразделение

Строительство и рынок недвижимости

Подводные камни урбанизма.....13

Почему рухнул бизнес Urban Group

РЕГУЛИРОВАНИЕ

Коммерсантъ®

Перешли от слов к процентам

Россия и Китай ввели повышенные импортные пошлины на товары из США

Правозащитники из британской Москва отреагировала на введенные Вашингтоном еще в марте повышенные ставки импортных пошлин на сталь и алюминий. Как сообщило в пятницу Минэкономики, премьер-министр Дмитрий Медведев подписал постановление о повышении пошлин на ряд американских товаров, имеющих аналоги в РФ (от 25% до 40%). Это компенсирует \$87,6 млн из \$537,6 млн потерь российских экспортеров от американских торговых ограничений. Инициатива РФ стала продолжением объявленного сначала США, а затем КНР повышения до 25% ввозных пошлин на товары друг друга объемом \$34 млрд для каждой страны. В ближайшие недели торговая война может расширяться: новые ограничения затронут уже \$50 млрд экспорта обеих стран.

Премьер-министр Дмитрий Медведев подписал постановление о введении Россией компенсирующих мер в ответ на применение США дополнительных ввозных пошлин на сталь и алюминий, сообщило в пятницу Минэкономики. Согласно опубликованному Белым домом документу, в перечень товаров, на которые повышаются пошлины, вошли металлорежущий инструмент, станки, трубокладчики, погрузчики, компрессоры, дорожная техника, а также оптоволокно. По большинству позиций ставки повышаются до 30% стоимости, максимальное повышение (с 7% до 40%) затронет отдельные разновидности станков с ЧПУ.

Напомним, Вашингтон еще 23 марта ввел защитные тарифы в размере 25% и 10% на поставки стали и алюминия (в частности из РФ, Китая и Турции). Минэкономики оценило потери российских экспортеров от повышенных пошлин США в \$537,6 млн (исходя из ввоза стали из РФ в США на \$1,5 млрд и алюминия на \$1,6 млрд). Повышение же российских пошлин принесет РФ только \$87,6 млн. Дальнейшие меры

Москва сможет ввести после решения органа по разрешению споров ВТО о несоответствии действий США правилам организации либо с 21 марта 2021 года — через три года после вступления в силу повышенных пошлин США. РФ, а также Китай, Индия, ЕС, Мексика и Норвегия уже инициировали спор в ВТО. В конце июня был направлен запрос на проведение консультаций — если они не принесут результата, то РФ «обратится в ВТО с просьбой об учреждении третьей группы и передаче спора на ее рассмотрение», сообщило Минэкономики.

Ранее другие страны также уже объявили об ответных мерах, например, страны Евросоюза согласовали увеличение пошлин на импорт из США объемом \$3,4 млрд, а самым масштабным стало сделанное в пятницу Китаем (тоже обратившимся с иском в ВТО) расширение объема применения повышенных пошлин на ввоз товаров из США с \$3 млрд до \$37 млрд в ответ на аналогичные меры Вашингтона.

В полдень 6 июля КНР ввела пошлину в 25% на поставки из США объемом \$34 млрд, сообщило главное таможенное управление КНР, — это стало контрмерой на введенные США 12 часами ранее ввозные пошлины со ставкой 25% на импорт 818 наименований товаров из Китая (машины и оборудование, высокотехнологическая промышленная продукция и электроника, в том числе светодиоды, компьютерные жесткие диски и другие товары, произведенные в рамках программы научно-технического развития «Сделано в Китае—2025», также на \$34 млрд). Китайские пошлины затронут 545 наименований товаров, включая электромобили, сою и свинину.

В ближайшие две недели перечни товаров, на которые вырастут пошлины, могут быть расширены — на 300 номенклатурных позиций со стороны США и на 114 (продукция химической промышленности, медицинское оборудование и энергетическая продукция) — со стороны КНР, таким образом, под пошлины в 25% попадут поставки уже на \$50 млрд с каждой стороны. По оценке члена комитета китайского Центробанка по монетарной политике Ма Цзюня,

нынешний обмен «торговыми ударами» будет иметь ограниченное влияние на экономику КНР. «Торговая война в объеме \$50 млрд замедлит рост ВВП КНР на 0,2 п. п.», — заявил он китайскому информагентству «Синьхуа». С учетом того, что экспорт составляет лишь 10% и от ВВП США, ответные меры КНР также не окажут заметного влияния на американскую экономику.

Отметим, что Дональд Трамп уже поручил определить список китайских товаров на сумму до \$200 млрд для введения дополнительных пошлин в 10% на случай, если КНР ответит на вступившие сегодня в силу пошлины. США декларируют, что жесткие меры нацелены на сокращение дефицита в торговле с КНР, достигающего \$500 млрд. При этом повышение ставок в такой политике имеет свои ограничения: объем поставок США в Китай существенно ниже (что и является причиной образования дефицита), и это не позволит Пекину симметрично отвечать на действия Вашингтона в дальнейшем. Впрочем, перспективы расширения торговой войны со стороны США во многом зависят от промежуточных выборов в Конгресс в ноябре — и даже если она продолжится, повышение пошлин до 10% на поставки объемом \$200 млрд по эффекту будет сопоставимо с уже реализованными сторонами мерами.

Коммерсантъ®

Социальный блок

подал заявку на бюджет

Татьяна Голикова назвала цену нацпроектов по демографии, образованию и науке

Социальный блок правительства предлагает направить на нацпроекты по демографии, образованию и науке более 6,6 трлн руб. в ближайшие шесть лет. В основном это будут расходы федерального бюджета, рассказала сегодня на селекторном совещании с регионами курирующий соцсферу вице-премьер Татьяна Голикова. В начале работы над нацпроектами Белый дом оценивал общую потребность в дополнительных средствах на их реализацию в 8 трлн руб. за аналогичный период.

Большую их часть должно дать повышение НДС с 18% до 20%.

В пятницу, 6 июля, на селекторном совещании с регионами «социальный» вице-премьер Татьяна Голикова назвала ожидаемый объем финансирования входящих в зону ее ответственности нацпроектов на шесть лет, отметив, что расчеты не окончательные и будут корректироваться по мере принятия бюджета. Госпожа Голикова курирует 3 из 12 нацпроектов, упомянутых в майском указе Владимира Путина, — это демографический, образовательный и научный, их совокупная стоимость составляет 6,64 трлн руб.

Самым дорогим из них будет национальный проект по демографии — на него Белый дом предлагает потратить 3,8 трлн руб., «в основном это средства федерального бюджета», сказала госпожа Голикова, «значительную часть» расходов на него составляют социальные выплаты. Проект предполагает реализацию мер по поддержке семей для стимулирования рождаемости, развитие дошкольного образования и создание мест в ясельных группах для детей до трех лет для создания условий для выхода на работу для молодых матерей (эту часть будут совместно курировать Минтруд и Минпросвещения). Проект учитывает необходимость поддержки старшего поколения (программы «активного долголетия» и специальной медицинской помощи для пожилых граждан), а также меры по формированию здорового образа жизни и развитию физкультуры и спорта.

Вторым по затратам будет нацпроект по здравоохранению — на него предполагается выделить «чуть более 1,5 трлн руб.», при этом подавляющее большинство денег — 1,479 трлн руб. — также планируется взять из федерального бюджета. Потратить их предполагается на инфраструктуру поликлиник и больниц по всей России, на обучение и переподготовку медиков, внедрение цифровых технологий и модернизацию медицины. В частности, вырастет финансирование оказания онкологической помощи (с 320 тыс. до 956 тыс. руб. на человека), эти

средства федеральный бюджет направит в бюджет ОМС.

На образование в рамках соответствующего нацпроекта правительство намерено направить в ближайшие шесть лет 800 млрд руб., также в основном бюджетных — вкладывать их будут в строительство и реконструкцию школ, развитие колледжей, техникумов и вузов и закупку нового оборудования. Отдельно госпожа Голикова отметила мероприятия по выявлению и поддержке талантливых детей (обеспечение их педагогического сопровождения, включая участие в олимпиадах, профессиональное развитие и трудоустройство). Научный нацпроект обойдется властям в 540 млрд руб. за шесть лет — они пойдут, в частности, на региональные научные центры, пояснила вице-премьер. При этом, как подчеркнула Татьяна Голикова, все результаты научной работы должны быть внедрены в практику и производство.

Таким образом, на соцсферу Белому дому предлагается истратить большую часть дополнительного финансирования, связанного с необходимостью выполнения программного экономического майского указа Владимира Путина.

Ранее правительство оценивало необходимые для исполнения указа средства в 8 трлн руб. на ближайшие шесть лет дополнительно к традиционным бюджетным расходам — для получения этих средств власти, в частности, пошли на повышение НДС с 18% до 20%. Отметим, впрочем, что бюджетный цикл Белым домом только начат, и озвученные госпожой Голиковой цифры фактически являются предложениями соцблока по распределению средств в бюджете на 2019 год и ближайшую трехлетку.

ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС

Коммерсантъ®

Москва вступила в тарифную войну

Россия вводит повышенные импортные пошлины для товаров из США

Россия принимает ответные меры на защитные тарифы США, введенные еще в марте, — речь идет о повышении ставок импортных пошлин (от 25% до 40%) на американские товары. Как сообщило сегодня Минэкономики, премьер-министр Дмитрий Медведев подписал соответствующее постановление. По оценкам ведомства, эти меры пока компенсируют лишь \$87,6 млн из \$537,6 млн ущерба от американских торговых ограничений. Дальнейшие действия могут быть предприняты либо после решения органа по разрешению споров ВТО о несоответствии действий США правилам организации, либо уже в марте 2021 года.

Глава правительства Дмитрий Медведев подписал постановление о введении Россией компенсирующих мер в ответ на применение США дополнительных ввозных пошлин на сталь и алюминий, сообщило сегодня Минэкономики. Вашингтон еще с 23 марта ввел защитные тарифы в размере 25% и 10% по поставкам стали и алюминия, в отношении ряда поставщиков (в частности, РФ, Китая, Турции). О подготовке ответных мер глава ведомства Максим Орешкин сообщил две недели назад (см. “Ъ” от 20 июня). Компенсирующие меры, введенные Россией, будут заключаться в дополнительных повышенных ставках импортных пошлин в размере от 25% до 40% (в зависимости от стоимости ввозимого товара).

Как поясняет Максим Орешкин, повышенными пошлинами будут облагаться некоторые товары США, аналоги которых производятся в России, «в частности, под меры попадают некоторые виды строительно-дорожной техники, нефтегазового оборудования, инструменты для обработки металлов и для бурения скальных пород, а также оптоволокно».

По оценкам Минэкономики, ущерб для российских экспортеров

от повышенных американских пошлин составит \$537,6 млн. Эта сумма, напомним, рассчитана исходя из 25-процентной пошлины на экспорт стали из РФ в США (\$1,5 млрд экспорта) и 10-процентной — на экспорт алюминия (\$1,6 млрд). Впрочем, эффект от ответных мер оценивается значительно скромнее — повышение российских пошлин на первом этапе сможет компенсировать только \$87,6 млн. Дальнейшие меры Россия сможет ввести либо с 21 марта 2021 года — после трех лет с начала действия американских повышенных пошлин, либо после решения органа по разрешению споров ВТО о несоответствии действий США правилам организации.

РФ, а также Китай, Индия, ЕС, Мексика и Норвегия уже инициировали спор в ВТО. В конце июня был направлен запрос на проведение консультаций — если они не принесут результата, то «Россия обратится в ВТО с просьбой об учреждении третьей группы и передаче спора на ее рассмотрение», сообщает Минэкономики. Другие страны также уже объявили об ответных мерах, Китай, например, обратился с иском в ВТО и применяет повышенные пошлины на ввоз товаров из США в \$3 млрд, а страны Евросоюза согласовали увеличение пошлин на импорт в €2,8 млрд (или \$3,4 млрд).



Частота приема алкоголя

Спиртное промаркируют электронными метками

Минпромторг предложил отслеживать оборот алкоголя с помощью RFID-меток, тестирование договорились провести производитель чипов «Микрон» и Beluga Group. Но участники рынка считают существующую ЕГАИС достаточной для контроля мерой

Предложение «рассмотреть преимущества применения RFID-технологий, а также возможность их использования для маркировки алкогольной продукции» содержится в письме министра промышленности

и торговли Дениса Мантурова первому вице-премьеру, министру финансов Антону Силуанову (копия письма, датированного 25 июня, есть в распоряжении РБК).

Такое предложение Мантуров выносит в рамках «рассмотрения вопросов маркировки алкогольной продукции и дальнейшего развития единой государственной информационной системы учета объема производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции (ЕГАИС), а также расширения применения систем радиочастотной идентификации».

По версии министерства, RFID имеет несколько преимуществ перед другими способами идентификации: такие метки сложно подделать, и их можно считывать быстро и на большом расстоянии. За счет «решения задач по оптимизации логистики» участники рынка получат возможность снизить операционные издержки. RFID-метки (от англ. Radio Frequency Identification) — это устройства с микрочипами, на которых хранится информация, считать которую можно по беспроводной связи.

Описывается в письме и уже состоявшееся по этому вопросу взаимодействие с участниками рынка. В конце мая, как указывает Мантуров, компания — производитель микроэлектронной продукции ПАО «Микрон» (принадлежит АФК «Система») продемонстрировала Федеральной службе по регулированию алкогольного рынка (РАР; служба подведомствена Минфину) и Союзу производителей алкогольной продукции (СПАП) «программно-аппаратный комплекс для учета алкогольной продукции, выполненный на базе технологии радиочастотной идентификации». «Микрон» договорился провести эксперимент по маркировке с одним из крупнейших производителей алкоголя в России — Beluga Group, проект предполагает маркировку коробок и палет с алкоголем, говорится в письме.

Вопрос маркировки палет и коробов действительно обсуждается «с ведущими производителями микроэлектроники», сообщил РБК представитель РАР. При этом на каждую бутылку, по мнению

службы, ставить RFID-метку нельзя: это может привести к существенному подорожанию алкоголя. Стоимость такой метки составит не менее 10 руб. без учета затрат на считыватели. Кроме того, технология не позволяет со 100-процентной гарантией считывать RFID с каждой бутылки в запечатанной коробке. Особенно это касается бутылок, на которых есть металлизированные части, которые мешают считыванию (например, фольга на шампанском). Пока внедрение такой маркировки не должно быть обязательным, заключил представитель РАР.

На вопросы о RFID-маркировке можно будет ответить только после «решения правительства, проведения всех испытаний технологии и оценки их результатов вместе с другими ведомствами и бизнесом», заявил РБК представитель Минпромторга. Представитель Beluga Group от комментариев по поводу эксперимента отказался. На запрос РБК в Минфине и «Микроне» не ответили.

Не лезет в бутылку

В России ежегодно продается около 20 млрд единиц алкогольной продукции, подсчитал директор Центра исследований федерального и регионального рынка алкоголя (ЦИФРРА) Вадим Дробиз. И для учета этой продукции вполне достаточно ЕГАИС, считает он.

Обсуждение отслеживания алкоголя с помощью RFID-технологий продолжается уже много лет, рассказывает председатель правления СПАП Дмитрий Добров. По его словам, пока у технологии нет значительных преимуществ перед акцизными или федеральными специальными марками, а цена остается слишком высокой. С этой позицией согласен и один из топ-менеджеров крупного производителя алкогольной продукции. По его словам, это не только обойдется дорого производителям, но и может быть небезопасным: «Воздействие радиационного излучения от RFID-сканеров при их применении никем не изучено». «Учитывая эффективно работающую систему помарочного учета — ЕГАИС, на внедрение которой были потрачены огромные деньги, совершенно непонятно, зачем внедрять еще какую-то дополнительную систему учета», — заявил собеседник РБК.

Внедрение системы ЕГАИС началось еще в 2006 году, когда к ней подключились производители крепкого алкоголя. Но из-за сбоя системы на этапе введения тогда поставка алкоголя в магазины была фактически парализована. Объемы

производства упали на 30%, закрылась или перешла на нелегальное положение четверть ликеро-водочных заводов. Окончательно ЕГАИС заработала и на производствах, и в рознице только в 2016 году. В ЕГАИС все российские магазины должны вести полный электронный учет проданного алкоголя и фиксировать не только закупку у оптового звена, но и розничную продажу покупателю. Проблемы у дистрибьюторов и ретейлеров в 2016 году тоже начались сразу с момента запуска. Всего затраты на внедрение оценивались примерно в 28 млрд руб.

Кто держит марку

В конце 2017 года президент России Владимир Путин одобрил решение правительства о введении сплошной маркировки товаров — она должна быть введена до 2024 года. Цель маркировки — «защита рынка от различных подделок и серых схем, а в нашей стране предостаточно и того и другого», — заявлял на совещании с вице-премьерами и министрами глава правительства Дмитрий Медведев. По его словам, это позволит защитить покупателей от «удорожания товара», а государство — от налоговых потерь для бюджета. Оператором системы на основе государственно-частного партнерства был назначен Центр развития перспективных технологий (ЦРПТ), 50% которого принадлежит структурам Алишера Усманова, 25% — ООО «Элвис+Групп» инвестора Александра Галицкого, еще 25% — госкорпорации «Ростех».

В апреле 2018 года правительство утвердило перечень товаров, подлежащих обязательной маркировке с 2019 года. Среди них — табачная продукция, обувь, духи и туалетная вода, трикотажные блузки, пальто и полупальто, плащи и куртки, ветровки и штормовки, постельное, столовое, туалетное и кухонное белье, фотоаппараты и лампы-вспышки, шины и пневматические покрышки. ЦРПТ уже был передан эксперимент по маркировке табака и обуви. Структура ЦРПТ будет получать за услугу прослеживаемости каждой единицы товара около 0,5 руб. Исходя из этой цифры, участник табачной отрасли оценил расходы на генерацию кодов примерно в 6–7 млрд руб. в год.

ЦРПТ производит и отслеживает двухмерный код Data Matrix. При этом компания разработала «унифицированную систему цифровой маркировки и прослеживания товаров, которую легко адаптировать на новые группы

товаров», уверяет представитель компании. «Если появится соответствующее распоряжение правительства, мы готовы заниматься маркировкой в любой отрасли», — добавил он.

Для алкогольного рынка возможен сценарий, который сейчас реализуется в молочной отрасли — стыковка системы ветеринарной сертификации «Меркурий» и маркировки ЦРПТ, рассуждает источник, близкий к обсуждению. Компания действительно стала оператором эксперимента по отслеживанию готовой молочной продукции с 1 июля.

«Микрон», которому Минпромторг предлагает поручить маркировку алкоголя, входит в концерн РТИ — дочернюю структуру АФК «Система». В ближайшее время «Микрон» разделит одного акционера с ЦРПТ: производитель войдет в совместное предприятие АФК «Система» и «Ростеха». Со стороны «Ростеха» в совместное предприятие войдут 15 активов, со стороны «Системы» — семь. Закрыть ее сначала планировалось еще в марте 2018 года, позже срок перенесли на начало июня. Контроль над СП получит АФК «Система», доплатив за это 1,5 млрд руб.

ОЦЕНКИ, ПРОГНОЗЫ, СТАТИСТИКА

Коммерсантъ[®]

Мировая экономика входит в самый опасный период после падения Берлинской стены

Saxo Bank выпустил макропрогноз за третий квартал

Датский Saxo Bank, известный не только своей основной финансово-инвестиционной деятельностью, но и подшутившими «шокирующими прогнозами», выпустил прогноз о своем видении состояния мировой экономики в третьем квартале текущего года. Аналитики банка считают, что обострение торговых противоречий и нестабильность на валютных рынках могут грозить экономике самым опасным периодом за последние 30 лет.

«Все может плохо кончиться» — так озаглавлен макроэкономический прогноз Saxo Bank на третий квартал текущего года. Главный экономист банка Стин Якобсен полагает, что в торговой войне не может быть победителей. «Тенденция указывает на движение в ошибочном направлении, поскольку достаточно националистские заявления подрывают статус мировых институциональных структур,— рассуждает эксперт.— История учит нас, что это может плохо закончиться. Если в проигрыше окажется большая экономика или мощная политическая сила, она может ввести ограничения, например пошлины, чтобы компенсировать конкурентное отставание».

По мнению господина Якобсена, ситуация осложняется не только растущей напряженностью во внешней торговле. «Поведение валютных рынков больше не определяется динамикой текущих счетов. Курс валюты страны, имеющей профицит по текущим счетам, должен укрепляться/повышаться, но в сегодняшнем мире страны, у которых крупный профицит по текущим счетам, стремятся избежать укрепления своих валют по отношению к мировому долларовому стандарту, чтобы поддержать конкурентоспособность и избежать риска дефляции»,— отмечает экономист.

Говоря об общей ситуации на валютных рынках в третьем квартале, банк считает, что агрессивная позиция администрации Дональда Трампа по вопросам торговли может оказаться весьма негативной для курса доллара США, по мере того как ухудшение торговых отношений будет вызывать снижение перевода резервов в американскую валюту, потому что торговые партнеры США стремятся избежать накопления долларового резерва или же полностью отказаться от этой валюты. Последнее в особенности относится к Китаю, у которого явно есть долгосрочная стратегия, направленная на повышение значимости собственной валюты в торговых отношениях.

Впрочем, Saxo Bank отмечает, что Китай «пока отвечает на принимаемые США меры, используя только аналогичные инструменты и не стремясь к нарастанию напряженности».

По мнению экономистов банка, «если бы Китай действительно хотел полномасштабной торговой войны, самым эффективным методом было бы отправить санитарные инспекции в местные компании, являющиеся ключевыми звеньями в производственной цепочке США, и закрыть их на несколько недель или месяцев».

Для американских компаний такой удар был бы намного более разрушительным, чем любые решения Пекина о повышении тарифов».

Что касается товарно-сырьевых рынков, то и здесь ощутимо нарастающее влияние торговых войн. «Перспективы товарных рынков становятся все более туманными, поскольку появилось множество сдерживающих рост факторов. Многомесячный рост нефтяного рынка замедлился после того, как страны, входящие в группу ОПЕК+, договорились увеличить производство, чтобы стабилизировать цену. В то же время драгоценные и полудрагоценные металлы оказались под давлением за счет продолжающегося укрепления доллара и разнонаправленности ставок центральных банков. Рынки промышленных металлов были подвержены колебаниям, связанным с появлением признаков замедления крупнейших мировых движущих сил роста, в частности Китая»,— говорится в прогнозе банка.

Подытоживая свой прогноз, датский банк подчеркивает, что «проигравшей стороной в торговой войне станут простые граждане: торговые пошлины, введенные Трампом, имели целью прежде всего влияние на экспорт Китая с помощью дополнительных товаров и, возможно, входящих в цепочку стран, подотчетных существующей администрации. Китай — крупнейший международный торговый партнер Соединенных Штатов: с 2009 года на его долю приходилось в среднем 45% торгового дефицита США, а с 2001 года, когда Китай вступил в ВТО,— 36%».

БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ

ВЕДОМОСТИ

«Натали турс» нечем расплачиваться с туристами

Туроператор должен им \$15 млн

Инвестиции в запуск проекта The Испытывающий серьезные проблемы туроператор «Натали турс» продал 10 000 туров с вылетом до 1 октября на сумму около \$15 млн. Об этом «Интерфаксу» рассказала пресс-секретарь Российского союза туристической индустрии (РСТ) Ирина Тюрина со ссылкой на данные, предоставленные президентом туроператора Владимиром Воробьевым. Сам Воробьев на звонки «Ведомостей» не ответил.

Ранее на сайте Ростуризма сообщалось, что «Натали турс» застрахована на 150,5 млн руб. по договорам страхования гражданской ответственности туроператора и еще на 5,9 млн руб. в фондах его персональной ответственности. «Если разделить финансовую гарантию туроператора <...> на всех туристов, получится по 15 600 на человека. То есть финансовых гарантий не хватит на выплаты всем пострадавшим», — резюмировала Тюрина.

Деньги страховая сможет выплатить только после официального прекращения деятельности. «Пока "Натали турс" деятельность прекращать не планировала», - отметил представитель Ростуризма.

Торговля и услуги

Туроператор перестал продавать путевки, но надеется на восстановление продаж

Ответственность оператора застрахована в «Ингосстрахе», подтвердила страховая компания. «При наступлении страхового случая по договору страхования гражданской ответственности туроператора «Ингосстрах» готов выполнить все свои обязательства по договору страхования в полном объеме», - заявил директор по связям с общественностью компании Карен Асоян.

29 июня «Натали турс» проинформировала турагентства об отмене чартерных программ в Барселону, Римини, Катанию, Неаполь, Анталья и Ираклион. 2 июля «Натали турс» аннулировала абсолютно все туры для своих туристов до конца летнего сезона.

«Натали турс» вынужденно отменила чартерные программы из-за сокращения спроса на туры в Европу, на которых специализируется компания, рассказывал «Ведомостям» Воробьев. Спрос у туроператора сократился примерно на четверть из-за чемпионата мира по футболу, роста стоимости топлива и волатильности доллара, отмечал неделю назад гендиректор ассоциации «Турпомощь» Александр Осауленко. Чартерные путевки для «Натали турс» часто были убыточными, признавал Воробьев: самолеты оставались недозагруженными, туры приходилось продавать с минимальной маржой или даже в убыток. А в апреле туроператор поднял зарплату более чем 300 сотрудникам, что тоже негативно отразилось на его ликвидности, добавил он.

Почему возникли проблемы сразу у нескольких небольших туроператоров

Волна негативных публикаций об этом спровоцировала турагентов «отключить» «Натали турс» от продаж, из-за чего в компанию перестали поступать деньги уже с понедельника, отмечал Воробьев. Поэтому туроператор и приостановил продажу путевок.

Ранее «Натали турс» предложила туристам воспользоваться билетами и визами, а за оставшуюся часть тура получить гарантийное обязательство на выполнение услуг с 1 апреля 2019 г. по 1 апреля 2020 г., пишет «Интерфакс». Если турист отказывается заключать гарантийное обязательство, то он встает в очередь на возмещение затрат без указания сроков, когда это произойдет, указывает агентство.

Сам Воробьев предлагал туристам воспользоваться путевками следующим летом. «Это самый быстрый способ вернуть деньги», - констатировал он.

ФИНАНСЫ

Коммерсантъ®

«Главкосмос» станет главным по аудиту

Компании доверят проверку коммерческих соглашений с иностранными заказчиками

Минюст зарегистрировал документ, Как стало известно “Ъ”, в работе дочернего предприятия «Роскосмоса» — компании «Главкосмос» грядут изменения. Компания, занимающаяся пока заключением коммерческих контрактов на пуски ракет-носителей «Союз», станет агентом «Роскосмоса» по всей внешнеэкономической деятельности и займется аудитом контрактов, заключенных ранее отраслевыми предприятиями с иностранными заказчиками. Новое руководство госкорпорации считает, что такой подход устранил ненужную конкуренцию между предприятиями на зарубежных рынках. Председателем совета директоров компании, по сведениям “Ъ”, станет гендиректор «Роскосмоса» Дмитрий Rogozin.

Об изменениях, которые произойдут в ближайшее время в работе «Главкосмоса», “Ъ” рассказали два источника, близких к госкорпорации. По их словам, судьба компании недавно обсуждалась на закрытом совещании у Дмитрия Rogozina, по итогам которого был принят ряд «принципиальных решений по будущему функционалу и облику “Главкосмоса”». В самой компании от комментариев “Ъ” отказались, но руководитель пресс-службы «Роскосмоса» Владимир Устименко, не вдаваясь в подробности, факт готовящихся изменений подтвердил: «Более предметно мы сообщим о них по мере реализации».

На сегодняшний день «Главкосмос» — преемник образованного еще в 1985 году Главного управления по созданию и использованию космической техники для народного хозяйства и научных исследований Министерства общего машиностроения СССР — занимается организацией работ с зарубежными партнерами в космической области. В статусе дочернего предприятия «Роскосмоса» эта фирма координирует исполнение его международных программ по запуску ракет-носителей «Союз-СТ» из Гвианского космического центра, а также занимается заключением коммерческих контрактов на ракеты типа «Союз».

Как гендиректор «Роскосмоса» Дмитрий Rogozin обрисовал проблемы и перспективы развития космической отрасли

По утверждению собеседников “Ъ”, на последнем совещании у господина Rogozina было принято решение наделить «Главкосмос» функцией агента «Роскосмоса» по внешнеэкономической деятельности, а также доверить компании аудит заключенных коммерческих соглашений с иностранными заказчиками на всех предприятиях отрасли. До последнего момента наиболее плотно «Главкосмос» работал с ракетно-космическим центром «Прогресс» (производитель ракет-носителей «Союз»), в то время как другие крупные отраслевые компании предпочитали действовать по своим схемам. Так, ракетно-космическая корпорация «Энергия» напрямую работала с американской корпорацией Boeing, Государственный космический научно-производственный центр имени Хруничева искал заказы на ракеты-носители «Протон-М» и «Ангара» при помощи своей компании в США International Launch Services, по схожей схеме работал производитель жидкостных ракетных двигателей «Энергомаш». Предыдущее руководство отрасли в процесс не вмешивалось, однако Дмитрий Rogozin правила игры решил поменять: он счел, что предприятия «Роскосмоса» не должны конкурировать друг с другом на внешнем рынке, поскольку это чревато имиджевыми и финансовыми потерями. Курировать эту работу отныне будет «Главкосмос».

Также «Главкосмос» станет оператором одного из важнейших международных проектов — комплекса «Байтерек» (планируется развивать консорциумом в составе России, Казахстана и ОАЭ). В ведение компании перейдут все представители «Роскосмоса» за рубежом, а промышленный блок госкорпорации (возглавляет и. о. первого заместителя Николай Севастьянов) будет в обязательном порядке анализировать все будущие соглашения и контакты во избежание их несвоевременного исполнения. «Будем постепенно отходить от практики получения контрактов любой ценой: наши партнеры должны понимать, что если мы беремся за работу, то сделаем ее в срок. Новые решения должны привести к централизации закупок и усилению контроля за действиями промышленности», — говорит собеседник “Ъ” в отрасли.

Помимо этого «Главкосмос» займется продвижением российских услуг в части поставок ракетно-космической продукции. По информации “Ъ”, на этом Дмитрий Rogozin настаивал после того, как посетил выставку Dubai Airshow 2017 и высказал недовольство тем, что помимо павильона «Роскосмоса» отдельно был развернут стенд другой отраслевой компании. «Теперь эта работа будет находиться под контролем корпорации», — подчеркивает источник “Ъ” в руководстве «Роскосмоса». Председателем совета директоров компании, по его данным, станет сам Дмитрий Rogozin: для гендиректора госкорпорации это будет первое назначение в высший орган управления отраслевой компании.

ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

ВЕДОМОСТИ

«Нафтогаз» потребовал от Стокгольмского арбитража пересмотреть тариф на транзит

**«Нафтогаз» подал в
Стокгольмский арбитраж иск**

«Нафтогаз» подал в Стокгольмский арбитраж иск с требованием пересмотреть тариф на транзит газа по контракту с «Газпромом». Об этом говорится в сообщении украинской компании.

«Газпром» занял на переговорах неконструктивную позицию, вынудив «Нафтогаз» обратиться в арбитраж, как предусмотрено в контракте», - отмечается в пресс-релизе. «Нафтогаз» требует пересмотра тарифа с марта 2013 г. Украинская компания оценила свои

требования в \$11,58 млрд без учета процентов.

Подписанный «Нафтогазом» и «Газпромом» контракт на транзит дает возможность сторонам требовать пересмотра тарифа, если на рынке произошли существенные изменения, из-за чего тариф перестает соответствовать европейскому уровню, отмечает украинская компания. «В решении от 28 февраля 2018 г. Стокгольмский арбитраж отклонил требование "Нафтогаза" о пересмотре тарифа», - напоминает компания.

В середине марта «Нафтогаз» направил «Газпрому» запрос на пересмотр тарифа. Однако компании не достигли договоренностей.

В конце февраля Стокгольм вынес решение по транзитному контракту. Суд постановил, что за восемь лет с момента заключения контракта на транзит украинская компания недополучила \$4,63 млрд. По сумме решений «Газпром» оказался обязан выплатить «Нафтогазу» \$2,56 млрд. При этом суд оставил без изменений условия контракта, обязав «Газпром» оплачивать «Нафтогазу» транзит из

расчета \$2,35 млрд за 110 млрд куб. м ежегодно до конца 2019 г.

МЕТАЛЛУРГИЯ

Коммерсантъ®

ВГОКу тушат свет

На Высокогорском горно-обогатительном комбинате за долги ограничили подачу электроэнергии

Свердловский филиал ОАО «ЭнергосбыТ Плюс» ограничил подачу электроэнергии на Высокогорском ГОКе из-за долгов предприятия за энергоресурсы 166 млн руб. Энергетики отмечают, что комбинат не в первый раз нарушает обязательства по договору и решают вопрос о подаче иска о его банкротстве. В то же время ВГОК работает в прежнем режиме. Там намерены урегулировать вопрос «без дерганья рубильников». Эксперты не исключают банкротства предприятия, однако называют условия рынка благоприятными для расширения.

Об ограничении подачи электроэнергии на Высокогорский горно-обогатительный комбинат (ВГОК, Нижний Тагил, Свердловская область) в среду сообщили в пресс-службе свердловского филиала ОАО «ЭнергосбыТ Плюс». Там пояснили, что в январе 2018 года был заключен новый договор на обслуживание комбината, и за период с марта по июнь 2018 года он задолжал за пользование ресурсами 166 млн руб.

Ранее комбинат обслуживался также в ООО «ЕЭС-Гарант» (входит в группу компаний «Т Плюс»), однако компания расторгла с ним договор. «ВГОК систематически нарушал достигнутые в 2017 году с гарантирующим поставщиком договоренности о реструктуризации задолженности и оплате текущего потребления электрической энергии», — констатировали в пресс-службе «ЭнергосбыТ Плюс». По их иску, свердловский арбитражный суд вынес решение по взысканию долгов ГОКа перед «ЭнергосбыТ Плюс» за ноябрь–декабрь 2016 года (118 млн руб.) и перед «ЕЭС-Гарант» за апрель–май 2016 года (120 млн руб.), однако долги комбинат до сих пор не погасил.

В энергосбытовой компании не исключают подачи иска о банкротстве комбината. Заявление о соответствующем намерении опубликовано на портале «Федресурс».

Высокогорский ГОК расположен в Нижнем Тагиле (Свердловская область). Производит железную руду, агломерат и концентрат мокрой магнитной сепарации. Продукция комбината поставляется на предприятия металлургии. Его мощности позволяют добывать около 3,8 млн т руды и производить более 3 млн т агломерата. В 2013 году был выкуплен за \$20 млн у «Евраз-холдинга» НПРО «Урал». На предприятии работают 3,6 тыс. человек.

На предприятии подтвердили наличие уведомления об ограничении, однако заверили, что комбинат и все его сотрудники работают в прежнем режиме.

«Комбинат работает по текущей деятельности без убытков, но эти ограничения вводятся, потому что ранее накопленные долговые обязательства гораздо выше, чем прибыль предприятия, мы не можем их одновременно погасить», — рассказал генеральный директор ВГОКа Андрей Кузнецов. По его словам, руководство комбината и представители его основного акционера «находятся в диалоге» с руководителями «ЭнергосбыТ Плюс». «Ситуация с ограничениями не выгодна ни одной, ни другой стороне, поэтому все прекрасно понимают, что лучше решить этот вопрос за столом переговоров без дерганья рубильников», — добавил он.

В прошлом году ВГОК презентовал стратегию развития на 2017–2021 годы, которая предусматривала почти двукратное увеличение объема железорудной продукции, а также реструктуризацию накопленных задолженностей. Объемы производства железорудного концентрата и агломерата предполагалось увеличить на 40–44%, в том числе известняка и сырой руды на 10%, щебня — на 32%. В результате на предприятии рассчитывали на почти двукратный рост выручки. Ключевыми потребителями тогда называли компании группы «Евраз» и «Мечел».

Между тем сейчас эта стратегия пересматривается в связи со снижением цен на рынке железорудного сырья, сообщил Андрей Кузнецов. «Мы выходим на более маржинальные продукты, которые изобрели в течение 2017 года и внедрили в 2018 году: делаем

более конкурентный на рынке концентрат железа-65 — раньше делали с железом 62, единственные в России делаем агломерат с железом-62. За счет этих продуктов мы рассчитываем продвинуться на рынке», — пояснил он.

По мнению экспертов, стратегия самостоятельного развития предприятия будет под вопросом, если вместо реструктуризации долгов будет происходить их дальнейшее накопление. «Ценовая ситуация на сырьевых рынках достаточно благоприятная, чтобы расширять производство. Хотя цены на руду снизились весной в зону около \$65 за тонну, оснований для дальнейшего снижения пока не наблюдается», — отметила аналитик АО «Финам» Алексей Калачев. По данным эксперта, в 2015 и 2016 годы, когда мировые цены на железную руду находились на минимальных значениях (\$40–60 за тонну), предприятие получило значительные убытки (около 250 млн руб. и 440 млн руб. соответственно). На конец 2016 года у ВГОКа было более 175 млн руб. долгосрочных и 310 млн руб. краткосрочных долгов, не считая накопленной кредиторской задолженности свыше 2,3 млрд руб., сообщил господин Калачев.

Юридически, 100% акций ВГОКа принадлежит офшорной компании «Амбер Глоу Интернейшенал Групп лимитед». «Головное предприятие, если оно заинтересовано в развитии комбината, могло бы оказать финансовую помощь. В противном случае задолженность будет взыскиваться по суду», — считает аналитик. Он не исключает и банкротства предприятия. «Впрочем, можно поискать для комбината профильного инвестора. Крупные металлургические холдинги сейчас находятся в хорошем финансовом положении, учитывая восстановление спроса на сталь. Но практически у всех есть вопросы по обеспечению собственным сырьем. Кто-то из них мог бы воспользоваться проблемами предприятия, чтобы установить над ним контроль», — добавил господин Калачев.

ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ И ЛОГИСТИКА

Коммерсантъ®

Проектор перестройки

Деньги нацпроектов Белый дом должен сосчитать до осени

Белый дом направил в министерства и регионы план-график подготовки новых нацпроектов — окончательно эта работа должна быть завершена к 30 декабря, но основная часть — до начала осени, чтобы успеть вписать необходимые расходы в бюджет. В сентябре проектный офис должен утвердить паспорта нацпроектов, а после этого приступить к наполнению их более детальными и содержательными федеральными проектами. Параллельно Белому дому предстоит выстроить в правительстве и региональных администрациях систему управления проектами и увязать ее с действующей программной структурой бюджета.

Полный пакет обновленных нацпроектов и федеральных проектов должен быть утвержден до конца этого года, следует из плана подготовки их паспортов (есть у «Ъ»). Документ был направлен заместителем главы аппарата правительства Анатолием Кириенко во все федеральные ведомства, задействованные в реализации нацпроектов, и губернаторам.

Новый формат проектной работы предполагает либо создание национальных проектов по новым направлениям (как цифровая экономика), либо реформирование действующих с 2016 года приоритетных проектов (как в здравоохранении, образовании и жилищном строительстве). Сами нацпроекты будут состоять из федеральных проектов — детализированных документов, фиксирующих основные цели, мероприятия для их достижения и контрольные точки. Форсированная работа над нацпроектами вызвана требованием майского указа Владимира Путина о приоритетном порядке их

финансирования. Средства должны быть заложены в бюджете, который традиционно принимается осенью, и хотя формально у Белого дома есть время для уточнения деталей нацпроектов до 30 декабря, с основными их финансовыми параметрами придется определиться быстрее.

Общие предложения по содержанию нацпроектов и входящих в них федеральных проектов ведомства должны были внести в Белый дом еще в июне для рассмотрения у профильных вице-премьеров в течение лета. На этом этапе и будут решаться вопросы финансового обеспечения проектов. От губернаторов также потребуют быстрого внесения предложений по региональной составляющей нацпроектов — сделать это требуется к середине июля, при этом за выполнение взятых таким образом обязательств главы регионов будут нести ответственность.

Согласование нацпроектов и предложения по формированию в их составе федеральных проектов должно завершиться к 1 августа, к этому же времени должны представить свои заключения экспертные группы и общественно-деловые советы.

На согласительные совещания при наличии разногласий план отводит две недели, до 15 августа: к этому времени паспорта нацпроектов должны быть внесены в Белый дом на утверждение президиумом совета по стратегическому развитию и приоритетным проектам (во главе с Дмитрием Медведевым; в августе-сентябре). На доработку, согласование и внесение в Белый дом паспортов уже федеральных проектов отводится срок до 1 октября, после чего до 30 декабря их будут утверждать проектные комитеты (во главе с профильными министрами).

Татьяна Голикова назвала цену нацпроектов по демографии, образованию и науке

Татьяна Голикова назвала цену нацпроектов по демографии, образованию и науке

Отметим, параллельно с этой работой правительству предстоит де-факто создать новую вертикаль проектного управления. Если ранее приоритетные проекты предполагали, что она ведется силами уже действующих чиновников, то новый подход к проектной деятельности предусматривает создание в министерствах и ведомствах отдельных проектных офисов с постоянными сотрудниками, работающими на условиях полной занятости, при этом в каждом министерстве должен быть назначен «проектный» замминистра, а в региональных администрациях — заместитель губернатора. Осложнять работу всей системы будет и необходимость координации нацпроектов с действующими госпрограммами (в том числе, с пятью пилотными, которые были специально реформированы под проектный подход). Напомним, до 2018 года госпрограммы являлись основой структуры бюджета, за счет них, в частности, финансировались мероприятия действующих приоритетных проектов, что позволяло избегать дублирующих расходов, и внедрение в эту схему новой проектной вертикали может значительно усложнить работу над финансовым планом правительства.

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ И СВЯЗЬ

ВЕДОМОСТИ

«Яндекс» заработает 4 млрд рублей на авторах

Сервис «Яндекс.Дзен» выделен в отдельное подразделение

Выручка рекомендательного сервиса «Яндекс.Дзен» в этом году может составить 4 млрд руб., следует из сообщения «Яндекса». Эту оценку компания рассчитала на основании выручки сервиса за май (run rate). Для сравнения: вся выручка «Яндекса» в 2017 г. составила 94,1 млрд руб.

«Яндекс.Дзен», как описывает его сама компания, – рекомендательный сервис, который с помощью алгоритмов искусственного интеллекта подбирает каждому пользователю персональную ленту контента, основываясь на его

интересах. «Яндекс.Дзен» был запущен как эксперимент в 2015 г., но сначала здесь публиковались только анонсы новостей из других источников. В мае 2017 г. «Яндекс» открыл эту платформу для издателей, авторов и брендов. За год ежедневная аудитория сервиса выросла больше чем вдвое – до 13 млн пользователей, пишет «Яндекс». Эти пользователи проводят в ленте больше 20 минут в день, а пользователи мобильных приложений – 35 минут в день.

«Яндекс» указывает, что это сравнимо с Facebook, пользователи которого проводят внутри сервиса 42 минуты в день, и Instagram – 26 минут в день.

«Яндекс» предлагает блогерам и СМИ публиковать статьи и видеоролики прямо на его платформе «Дзен». За это он будет платить им долю от рекламных доходов

Сегодня «Яндекс» объявил, что «Яндекс.Дзен» выделен в самостоятельное подразделение компании. «Яндекс» полагает, что

этот сервис – «телевизор будущего», который покажет только «то, что для вас действительно важно».

Основным источником своих доходов в будущем «Яндекс.Дзен» видит не стандартную, а нативную рекламу. Также компания указывает, что у сервиса со временем появится больше функций, присущих социальным сетям. Так, на прошлой неделе в «Яндекс.Дзен» появился формат текстов в виде постов. Размер такого поста ограничен 200 знаками и, в отличие от других сообщений в ленте «Яндекс.Дзен», пользователю нет необходимости делать дополнительный клик, чтобы просмотреть текст полностью.

СТРОИТЕЛЬСТВО И РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

Коммерсантъ®

Подводные камни урбанизма

Почему рухнул бизнес Urban Group

Десять лет назад с детства мечтавший о строительстве металлург Александр Долгин задумал сделать в России девелоперскую компанию, которая создавала бы жилые комплексы по западному образцу. Так возникла Urban Group, в итоге ставшая одним из крупнейших застройщиков Подмосковья и рухнувшая буквально в одночасье. Среди причин — конфликт владельца с менеджментом и падение спроса на жилье в регионе, демпинг и неэффективные расходы. Теперь властям нужно завершить строительство почти 3,5 млн кв. м недвижимости, но других инвесторов проекты Urban Group не слишком интересуют.

«Никаких денег в компании нет»

Официально крах Urban Group начался с отзыва аккредитации Сбербанкой по ипотечным программам для ее покупателей. Банк мотивировала решение возможным риском незавершенного строительства. Но еще до этого Росреестр приостановил регистрацию договоров долевого участия (ДДУ) в проектах компании. В результате оказались заблокированы 815,5 млн руб., сообщил владелец Urban Group Александр Долгин своим сотрудникам в письме, копия которого есть у «Ъ». Затем созданный в ноябре 2017 года Фонд защиты прав граждан—участников долевого строительства (аналог АСВ на рынке жилищного строительства) был назначен властями разобраться в ситуации с объектами девелопера. Она пройдет за счет средств бюджета РФ и Подмосковья.

Количество дольщиков, которые не получили квартиры, до сих пор официально никто не называл. Аналитик ЦИАН Александр Пыпин, изучив выписки из Росреестра, подсчитал, что компания выручила

85 млрд руб., реализовав в розницу по ДДУ 19 644 квартиры, из которых в сданных домах — 5802 и в строящихся — 13 842, то есть именно такое количество покупателей не получают жилье в срок.

«Но никаких денег в компании нет, зарплату перестали платить с мая,— говорит один из бывших сотрудников,— а у многих из нас ипотека, взятая на покупку квартиры в еще не построенных домах у своего же работодателя». По данным Росреестра, на конец мая 2018 года в залоге у Московского индустриального банка находятся не реализованные в розницу 392 квартиры в жилых комплексах «Видный город», «Лайково», «Митино 02», «Опалиха 03», «Солнечная система-2», еще 224 квартиры в «Лайково» и «Митино 02» — у Московского ипотечного агентства.

«По недосмотру и из-за искаженной информации»

Слухи о финансовых проблемах Urban Group появились на рынке еще в 2017 году. В июньском интервью «Ъ» это косвенно подтвердил губернатор Подмосковья Андрей Воробьев: «Прошлой осенью провели скрининг... По ряду объектов Urban зафиксированы отставания от графиков. Компания получила предупреждение, но заверила, что это временные трудности».

Первый реальный тревожный звонок для рынка прозвенел в апреле 2018 года, когда Urban Group покинул гендиректор Андрей Пучков. В начале 2000-х он был финансистом в принадлежавшей господину Долгину компании «Союзнихром» (выпускает прецизионные сплавы во Владимире). В 2005 году господин Пучков по заданию владельца компании стал скупать недвижимость в Москве, а затем — площадки под застройку. Так и возникла Urban Group: компания стала выводить на рынок проекты, которые до этого почти никто не реализовывал,— благоустроенные дворы, набережные, нестандартную архитектуру. Отбоя от покупателей, судя по данным Росреестра, не было.

В последнее время Андрей Пучков занимался поиском площадок, оформлением

разрешительной документации и девелопментом, а финансы контролировал Александр Долгин, говорит один из собеседников «Ъ». Это, по его словам, и стало причиной конфликта. «В какой-то момент Долгин стал сокращать затраты, Пучков не мог заплатить подрядчикам, те стали покидать стройплощадки», — поясняет источник «Ъ».

Гендиректор РАСК Николай Алексеенко: «Власти начинают решать проблему, когда уже появились обманутые дольщики»

Стороны отказались от комментариев. Но в письме господина Долгина сотрудникам есть следующее объяснение конфликта с Андреем Пучковым: «По недосмотру и из-за искаженной информации открылись продажи квартир по возмутительно низкой цене — всего 65 тыс. руб. за 1 кв. м. Это ниже даже той себестоимости, которую компании удалось резко сократить на колоссальную сумму — 15 тыс. руб. за продаваемый метр».

Господин Долгин во всем этом обвиняет продавцов и рекламщиков («их искусство заключается не в том, чтобы продать хороший товар по любой сколь угодно низкой цене»). По сути, владелец компании признался, что демпинг — одна из причин, которая и погубила бизнес Urban. Блок продажи и маркетинга курировал как раз Андрей Пучков.

Возмущается Александр Долгин и расходами на рекламу. «Рекламные бюджеты в последнее время просто зашкаливали и составляли 12% от выручки,— пишет он сотрудникам.— В то время как норма — не более 5%». По сути, это обвинение в неэффективном расходовании средств, но в Urban с жесткой финансовой дисциплиной подобное было невозможно, настаивают бывшие сотрудники компании из числа продавцов и рекламщиков.

Но среди причин краха застройщика есть и объективные обстоятельства. Спрос на жилье в Подмосковье, основном регионе присутствия Urban Group, начал падать. Если по итогам 2015 года в области было зарегистрировано 165,94 тыс. ДДУ, то по итогам 2017 года этот показатель сократился на

43%, до 94,6 тыс. договоров. Эта тенденция сохраняется и сейчас: по данным Росреестра, по итогам первых пяти месяцев этого года число зарегистрированных ДДУ в Подмоскowie сократилось на 5%, в то время как в Москве, напротив, выросло на 46% относительно аналогичного периода 2017 года.

«Это большие риски»

Чиновники, курирующие достройку объектов Urban Group, до сих пор не называют официально размер финансовой дыры компании. В Минстрое РФ и в аппарате вице-преьера Виталия Мутко, курирующего строительную отрасль, от комментариев отказались.

Руководитель аналитического департамента «Минченко Консалтинг» Кирилл Петров — о проблеме обманутых дольщиков

По словам источника «Ъ», знакомого с ситуацией, на достройку всех домов, на которые выданы разрешения, необходимо 33 млрд руб. Из этой суммы компании не хватает 16 млрд руб., отмечает собеседник «Ъ». Эту цифру подтверждает и один из чиновников Подмоскowie. По его словам, исходно для решения проблем Urban планировалась привлечь других застройщиков, работающих в регионе, но никто не захотел.

Средняя готовность проектов Urban Group составляет 10–60%, однако потенциальных инвесторов отпугивает высокая себестоимость строительства за счет дополнительного благоустройства и высокой инфраструктурной составляющей в каждом проекте, говорит директор экспертной группы Veta Дмитрий Жарский. «Это большие риски при длинном сроке окупаемости», — отмечает он. Управляющий партнер «Метриум» Мария Литинецкая добавляет, что все начатые проекты находятся в Подмоскowie, в условиях смещения спроса в сторону Москвы они будут все меньше интересовать девелоперов. Руководитель департамента развития Severin Development Андрей Зубкин полагает, что поиск нового застройщика будет осложняться законодательной конъюнктурой: «Многие девелоперы накануне полного вступления в силу ФЗ-218 (ужесточает привлечение средств дольщиков. — «Ъ») и так получили разрешения на строительство на максимально возможное количество площадок». По его данным, у многих застройщиков на балансе сейчас до половины непроданных квартир на этапе строительства.

«Экономика проекта отрицательная»

Между тем проблемы возникли не только с собственными проектами Urban Group. Она сама взялась достроить за печально известной СУ-155 комплекс «Лайково» на Рублево-Успенском шоссе в Одинцовском районе, в 12 км от Москвы. Этот участок исходно находился на балансе совхоза «Горки-2», а затем — одноименного агрохолдинга, подконтрольного крупному подмосковному землевладельцу Тимофею Клиновскому. Свой проект застройки территории СУ-155 предложила в 2014 году. Предполагалось строительство 516 тыс. кв. м жилья. Но представленный СУ-155 вариант вызвал негативную реакцию местных жителей еще на этапе публичных слушаний. Активисты соседних деревень настаивали, что высота строящихся домов не может превышать 3 этажей, в то время как девелоперский проект предусматривал здания высотой от 4 до 14 этажей.

Появление нового инвестора в лице Urban Group привело к увеличению объемов строительства до 1,7 млн кв. м. Властям области, согласившимся на расширение проекта, пришлось отменить утвержденный в 2011 году генплан развития территории, что вызвало новую волну протестов местных жителей. Они до сих пор в судах добиваются его восстановления.

Андрей Зубкин из Severin Development называет «Лайково» бесперспективным с точки зрения привлечения потенциальных инвесторов. Он считает запланированный масштаб строительства слишком большим: в составе комплекса пять полноценных районов, полностью завершить которые можно лишь через 15–20 лет, а большой объем социальной инфраструктуры создаст слишком высокую нагрузку на потенциального девелопера. «Быстро распродать квартиры при этом не выйдет: у «Лайково» низкая транспортная доступность и высокая конкуренция со стороны строящихся рядом крупных объектов «Одинбург», «Одинцово-1» и «Одинцовский парк», — объясняет эксперт. Нерентабельным для потенциального застройщика окажется и расположенный в Красногорском районе Подмоскowie проект «Лесобережный». По данным «Метриум», 10 из 14 корпусов находятся на начальной стадии реализации. «Треть квартир при этом продана, экономика проекта

отрицательная: средств от продажи оставшейся недвижимости не хватит, чтобы завершить строительство с прибылью», — соглашается господин Зубкин.

Готовность расположенного в том же районе «Митино О2» значительно выше: три из восьми корпусов находятся в завершающей стадии строительства, а еще в двух — ведется уже возведение средних этажей, оценивают в «Метриум». Распродано при этом 45% квартир. «Но продать оставшиеся будет непросто: рядом много проектов высокой степени готовности», — продолжает Андрей Зубкин. Интерес к объекту, по его словам, снижает и то, что заезд в жилой комплекс слишком узкий и разехаться здесь двум автомобилям сложно. Сомневается господин Зубкин и в перспективах комплекса «Видный город», расположенного в подмосковном городе Видное: по его оценкам, в проекте продано 65%, в то время как готовность объекта составляет 35–40%.

Неперспективным с точки зрения возможного поиска инвестора консультанты называют и самый проблемный проект Urban Group — вторую очередь комплекса «Солнечная система». Проект предусматривает строительство на 23,29 га в подмосковных Химках 460 тыс. кв. м недвижимости, из которых 245 тыс. кв. м — жилье. До ухода с рынка Urban Group, по расчетам «Метриум», успела начать строительство лишь двух жилых корпусов, оба — на начальной стадии. По оценкам господина Зубкина, во второй очереди «Солнечной системы» распродано лишь 10% будущих квартир. У комплекса есть очевидные проблемы, среди которых эксперт называет соседство с промзоной и плохую транспортную доступность. «Поездка в торговый центр «Ашан», расположенный недалеко, займет около 30 минут на личном транспорте и около часа — на общественном, столько же времени придется тратить на то, чтобы в час пик добраться до станции Химки», — объясняет он. Но сейчас главная проблема, говорят бывшие сотрудники Urban, — жители уже построенных домов. В некоторых ЖК, например в «Видном городе», застройщик до своего развала не успел согласовать разрешение на ввод коммунальной инфраструктуры. Как сообщили «Ъ» сразу несколько жителей этого комплекса, из-за этого им грозят отключить воду, а по осени — и теплоснабжение.