



# DIGEST

## РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

среда, 21 марта 2018\*

### ПУБЛИКАЦИИ

#### Регулирование

**Три задачи на два года ..... 3**

*Глава ЦСР Алексей Кудрин — о государственной повестке по окончании президентских выборов*

**Комитет по транспорту досчитал до ста десяти ..... 4**

*В Госдуме предлагают повысить максимальную скорость на дорогах*

**Слова президента сопровождали законопроектами .... 4**

*Госдума составила план реализации послания Владимира Путина*

**«Дело может дойти до разрыва дипломатических отношений»..... 5**

*Британский эксперт — о сценариях развития кризиса между Москвой и Лондоном*

#### Государство и бизнес

**Инвесторы готовятся к торговым войнам ..... 7**

*Пошлины США встали на пути российских акций*

**РСХБ не для сельской местности ..... 7**

*Госбанк сокращает кредитование аграриев*

**Минфин изучит неявные риски ..... 8**

*В ведомстве ищут способы учитывать неформальные обязательства государства*

**Аграриев наводят на цель ..... 8**

*Земельный налог при неправильном использовании участков может сильно вырасти*

#### Оценки, прогнозы, статистика

**Единая субсидия вызвала рост затрат на агрострахование ..... 10**

*Мониторинг рынков*

**Приготовился к рывку..... 10**

*Конкуренция крупных игроков обеспечила рекордный рост факторинга в 2017 году, но перспективы рынка завясят от малых и средних клиентов*

#### Бизнес-стратегии

**Фармацевтика пошла на поправку ..... 13**

*Мировые производители лекарств прочно осели в России, и здесь им, похоже, только рады*

**Для частных инвестиций в инфраструктуру нужны универсальные инструменты..... 16**

*Аналитики и чиновники G20 разработали дорожную карту для решения проблем*

#### Финансы

**Без реестра не взыскать и не продать ..... 18**

*Регуляторы встали на защиту должников*

**ВТБ кадрит «Открытие»..... 18**

*Брокерский бизнес ФК получил нового куратора*

#### Топливо-энергетический комплекс

**США вышли на чистый экспорт газа ..... 20**

*И вскоре станут одним из крупнейших производителей СПГ*

**«Новатэк» заработает с помощью мороза..... 20**

*Компания будет сжижать газ с частичным использованием природного холода*

#### Металлургия

**К золоту Олимпиады добавляют сурьму ..... 22**

*«Полюс» нашел себе новую добычу*

## **Машиностроение**

### **Зеленый транспорт заряжают от государства.....23**

*Меры поддержки электромобилей разработают к лету*

### **Самая популярная модель «АвтоВАЗа» может оказаться в дефиците .....23**

*Компания выделила дилерам небольшие квоты на май, но и те пока нельзя выбрать*

### **Рынок LCV в Европе: не самый большой, но очень конкурентный .....24**

*Чтобы сохранить прибыль, конкурирующие автопроизводители объединяются для выпуска коммерческой техники*

## **Транспортные услуги и логистика**

### **Рельсы привели в Белый дом .....26**

*Дискуссию о модели рынка переправили в правительство*

## **Телекоммуникации и связь**

### **Бюджет готовят к 5G .....27**

*Рост тарифов на частоты ограничат годом*

### **Facebook потерял лицо и \$65 млрд.....27**

*Данные 50 млн подписчиков сети могли быть использованы в политических целях*

### **Facebook обеднел почти на \$37 млрд за один день.28**

*Скандал вокруг Cambridge Analytica из-за утечки данных пользователей соцсети набирает обороты*

### **Роскомнадзор готов блокировать Telegram.....29**

*Мессенджер не может и не хочет передавать ФСБ ключи шифрования переписки*

## **Строительство и рынок недвижимости**

### **Новостройки стали доступнее.....31**

*В России накопить на квартиру можно за два-три года*

# РЕГУЛИРОВАНИЕ

## Коммерсантъ® Три задачи на два года

Глава ЦСР Алексей Кудрин — о государственной повестке по окончании президентских выборов

О том, что должно начаться в России теперь, после финиша самой длинной выборной кампании, в статье для «Ъ» рассказывает руководитель Центра стратегических разработок (ЦСР) Алексей Кудрин. По мнению одного из главных участников дискуссий об экономико-политической повестке нового президентского срока Владимира Путина, главная задача будущего правительства — немедленный запуск реформы госуправления. У Белого дома будет лишь два года на реализацию изменений — форсированное развитие образования, медицины, инфраструктуры и построение новой модели развития, без которой опережающий среднемировой рост экономики невозможен.

Завершилась самая длинная предвыборная кампания в современной России. По сути, она началась еще летом 2015 года, когда Дума приняла решение перенести выборы в 2016 году с декабря на сентябрь. После парламентских выборов почти сразу началась подготовка к президентским — и вот только сейчас два с половиной года кампаний завершились.

Не все считают, что выборы были проведены максимально справедливо. К ним есть серьезные вопросы, наша политическая система еще недостаточно конкурентна. Делать ее более открытой и представительной — это задача высоко стоит в повестке дня, в том числе на будущих федеральных парламентских выборах в 2021 году. Но и до выборов увеличение пространства свободы и демократизация должны стать и одним из ценностных и сущностных приоритетов избранного президента, и главной целью работы оппозиции. Без расширения пространства политической конкуренции развитие страны невозможно.

Логика предвыборных кампаний неумолима, перед выборами политики всегда думают только об

одном: как не насторожить избирателя.

Сейчас, когда обновлен мандат высшего должностного лица в стране, когда в соответствии с Конституцией сменится правительство, когда произошло серьезное омоложение губернаторского корпуса и еще свеж мандат Госдумы, мы наконец можем сосредоточиться на том, ради чего население выдало этот мандат. Граждане России ждут реализации поставленных в послании президента задач: проведения серьезных и назревших изменений в целях улучшения благосостояния граждан, которое возможно только через достижение темпов экономического роста выше среднемировых.

Медлить некогда: следующая избирательная кампания начнется не позже лета 2020 года. А значит, у будущего правительства будет лишь два года на то, чтобы реализовывать повестку изменений. Даже не окно возможностей, а форточка. За эти два года надо делать все то, что откладывали на протяжении последних лет из-за грядущих выборов и под разными отговорками и мифами, главный из которых — «эти меры непопулярны». Если вдуматься, это такое же бессмысленное выражение, как «лекарства непопулярны» или «учиться непопулярно». Но мы все понимаем, что и лечиться, и учиться необходимо.

На деле главный наш враг — это страх перемен. С фобиями надо бороться, и тут государству надо начать с себя. Поэтому главная и первоочередная задача нового правительства — это немедленный запуск реформы государственного управления. Государство должно меняться — во-первых, показывать хороший пример всей стране; во-вторых, лучше и быстрее оказывать более качественные услуги населению; в-третьих, на деле реализовывать повестку развития.

Нынешняя система госуправления не способна на решение задач, стоящих перед страной. Без реформы этой системы никакие «прорывы» невозможны, никакие дерзкие цели недостижимы. Хотим рост выше среднемировых темпов? Поменяйте модель госуправления.

Вторая задача — определение приоритетов развития и работа на них. Эти приоритеты были уже

обрисованы в послании президента. Нужно серьезно нарастить вложения в образование и медицину, которые открывают перед гражданами новые жизненные и профессиональные перспективы, а также и в инфраструктуру — кровеносную систему страны. Необходимо расширить пространство общественной и частной инициативы, на деле, а не на словах поддержать наших предпринимателей. Нужно перестроить систему технологического развития страны, чтобы превратить нашу экономику из по-прежнему преимущественно сырьевой в современную цифровую, глобально конкурентоспособную и экспортно ориентированную. Надо помочь регионам и городам нашей страны запустить собственные механизмы роста, обустроить комфортную среду для граждан, где бы они ни проживали.

Особо отмечу, что речь идет не только о перераспределении средств в рамках бюджетного маневра и инициирования новых госпрограмм. Речь идет о серьезных структурных изменениях в этих сферах, иначе новой модели роста не возникнет. Пример — перестройка образовательной сферы. Тут речь не только об увеличении бюджетов, но и о коренном изменении отношения к образованию. Вся страна должна стать учебным классом, образование должно стать общим делом, национальной идеей страны.

По всем этим темам у ЦСР есть серьезные наработки, мы передавали и прорабатывали свои предложения с министерствами и ведомствами. По всем этим приоритетам можно и нужно начать действовать прямо сейчас.

Наконец, третья задача — прозрачность и предсказуемость политики. Граждане и бизнес устали от неясности. Какими будут налоги? Будет ли реформироваться пенсионная система? Станет ли меньше проверок для бизнеса? Неясность и непоследовательность — вот что действительно непопулярно и снижает доверие населения к правительству, а это его главный ресурс. Сигналы от нового правительства должны быть четкими и недвусмысленными, от этого зависит его легитимность и успешность.

На эту серьезную работу у нового правительства есть два года. Это

немного, но и немало. Запрягать некогда, пора ехать.

Алексей Кудрин

## **Коммерсантъ**<sup>®</sup> **Комитет по транспорту досчитал до ста десяти**

**В Госдуме предлагают повысить максимальную скорость на дорогах**

На российских автодорогах изменится скоростной режим: в Госдуме предложили разрешить разгоняться за городом до 100–110 км/ч. С такой инициативой выступил глава думского комитета по транспорту Евгений Москвичев, идею поддержали в Федеральном дорожном агентстве (Росавтодор). Изменения в ПДД для этого не нужны — достаточно установить соответствующие знаки на трассах. Мнения независимых экспертов разделились: одни считают, что такое решение давно назрело, другие уверены, что дорожная сеть в России к таким скоростям еще не готова.

Глава комитета Госдумы по транспорту Евгений Москвичев вчера заявил, что необходимо «рассмотреть вопрос» повышения максимальной разрешенной скорости. «Мы должны подготовить специалистов, которые бы с нами вместе подумали, как сделать так, чтобы максимальная скорость на дорогах была не 90 км/ч, а 100–110 км/ч, думаю, пора уже ее нам поставить», — сказал он. — Мы вместе с МВД должны об этом подумать».

Как заявил «Ъ» господин Москвичев, вносить изменения в ПДД не потребуется — достаточно поставить соответствующие знаки на трассах. «В качестве пилотного проекта можно взять, например, трассу из Москвы в Ростов (участок М4.— «Ъ»), там есть отбойник, освещение,— пояснил депутат.— Другой вариант — введение скоростного режима в 110 км/ч только на крайней левой полосе и сохранение 90 км/ч на остальных полосах». «Ограничение в 90 км/ч у нас еще с 1970-х годов, когда дороги были совсем другие,— продолжил Евгений Москвичев.— Зачем тогда в них деньги вкладываем, приводим в нормативное состояние? Надо совершить какой-то прорыв в этой области».

Напомним, ПДД устанавливают скоростной режим, который применяется по умолчанию: в городской черте — 60 км/ч, на загородной автодороге — 90 км/ч, для автомагистрали — 110 км/ч. На магистралях также может действовать лимит в 130 км/ч, такое решение принимает собственник дороги.

Дискуссии о максимальной скорости на автодорогах и улицах городов, напомним, ведутся уже много лет. Столичные власти давно выступают за ужесточение лимита, но пока ничего не изменилось: на МКАД и ТТК сохраняется принятый еще при Юрии Лужкове режим — 100 км/ч и 80 км/ч соответственно. Власти Московской области в 2017 году снизили лимит на многих трассах с 60 км/ч до 50 км/ч. На федеральных же дорогах, наоборот, с каждым годом все больше открывается участков, где разрешено разгоняться до 130 км/ч.

Идею господина Москвичева уже поддержали в Росавтодоре. «Повышение максимальной разрешенной скорости автомобилей с 90 км/ч возможно, но при условии соблюдения требований по обеспечению безопасности движения», — пояснили «Ъ» в пресс-службе госкомпании «Автодор».

«На трассах высшей технической категории скорость и так может быть повышена до 130 км/ч, на сети дорог «младших» категорий увеличивать ее бессмысленно,— считает глава общественного совета Минтранса России Михаил Блинкин.— За рубежом сейчас идет тренд на ограничение скоростей. В США раньше на многих фрейвях разрешали ездить почти без ограничений, стояли знаки 100 миль в час. Сейчас — 85, 55 миль в час».

«Повышение пропускной способности включает в себя не только запреты парковки и установки светофоров, но и меры, направленные на повышение интенсивности движения, скоростного лимита,— считает эксперт по безопасности дорожного движения юрист Катерина Соловьева.— И это должно быть сделано хотя бы для автодорог федерального, регионального значения». Эксперт по системам фотовидеофиксации Григорий Шухман называет инициативу «неосуществимой»: «ГИБДД будет против, потому что с учетом ненаказуемого превышения водители будут ездить 120–130 км/ч».

Иван Буранов

## **Коммерсантъ**<sup>®</sup> **Слова президента сопроводили законопроектами**

**Госдума составила план реализации послания Владимира Путина**

Для реализации послания, которое президент Владимир Путин огласил 1 марта, потребуется принять в этом году минимум 66 законов. К такому выводу пришла рабочая группа в Госдуме, сопоставив массив внесенных инициатив с предложениями из послания. Авторами трети законопроектов стали депутаты, остальных — правительство или региональные законодательства. Думцы уверены, что их план будет расширяться за счет президентских и правительственных законопроектов.

С 1 марта рабочая группа по реализации предложений президента из его ежегодных обращений к Федеральному собранию проанализировала уже внесенные законопроекты и отобрала для первоочередного обсуждения те из них, которые отвечают новым установкам главы государства. В общей сложности рабочая группа выявила в думском портфеле 66 подобных законопроектов (список есть у «Ъ»).

К примеру, решено, что внесенные группой депутатов во главе с Вячеславом Никоновым из «Единой России» поправки к закону «Об инновационных научно-технологических центрах» вполне соответствуют президентскому требованию «использовать колоссальные возможности технологической революции». А тем положениям послания, в которых речь идет о «современной инфраструктуре» для малых городов и сел, соответствуют сразу три правительственные инициативы. В частности, предусмотрены поправки к Градостроительному кодексу, которые требуют, чтобы программы комплексного развития городов соответствовали генеральным планам; поправки к закону «О газификации в РФ», расширяющие полномочия местного самоуправления в организации газоснабжения; поправки к нескольким смежным законам, упрощающие строительство, капремонт в том числе, жилых объектов.

32 проекта следует принять в весеннюю сессию (то есть до июля), считает глава рабочей группы, вице-

спикер Госдумы Александр Жуков («Единая Россия»). По его словам, проекты направлены на повышение доступности жилья, совершенствование механизма определения кадастровой стоимости недвижимости. Они уже приняты в первом чтении, и при подготовке ко второму потребуют доработки, говорит первый зампред думского комитета по экономической политике Владимир Гутенев («Единая Россия»).

16 марта Владимир Путин дал перечень поручений по реализации послания. Нынешний думский план, сообщил Александр Жуков, «предварительный и в дальнейшем будет корректироваться и дополняться с учетом указов президента и поручений правительства, которые будут разработаны во исполнение перечня поручений президента». Уже после заседания рабочей группы премьер Дмитрий Медведев дал поручения министерствам. Минэкономики и Минфин, к примеру, должны проработать изменения порядка определения кадастровой стоимости конкретного объекта недвижимости, чтобы она не превышала его рыночную стоимость. Минюст должен закрепить правовой статус самозанятых граждан.

«Перечень законопроектов нашего предварительного плана будет пополняться», — говорит Владимир Гутенев. В частности, он ожидает поступления от правительства законопроектов, смягчающих налоговый пресс для предпринимателей, а также создающих условия для притока инвестиций.

Зампред думского комитета по строительству Рафаэль Марданшин («Единая Россия») ожидает от правительства и президента законопроектов, которые «вывели бы из-под Уголовного кодекса все хозяйственные споры». Сами депутаты тоже не прочь расширить предварительный план законопроектов. Так, глава думского комитета по жилищной политике Галина Хованская («Справедливая Россия») пообещала «Б» внести законопроекты, касающиеся «реновации хрущевки».

Виктор Хамраев

## **Коммерсантъ** **«Дело может дойти до разрыва дипломатических отношений»**

**Британский эксперт — о сценариях развития кризиса между Москвой и Лондоном**

Совет национальной безопасности Великобритании сегодня обсудит возможные новые санкции против России, которую Лондон обвиняет в причастности к отравлению эксполковника ГРУ Сергея Скрипаля и его дочери. Эксперт Международного дискуссионного клуба «Валдай», профессор Кентского университета (Кентербери) Ричард Саква рассказал корреспонденту «Б» Екатерине Мареевой, что в этих условиях делать российскому руководству и ждать ли новых санкций со стороны Лондона.

— Президент Владимир Путин 19 марта назвал «чушью, бредом и нонсенсом» версию о причастности российских властей к отравлению Сергея Скрипаля. Он пояснил, что Россия не могла бы себе позволить «подобные выходки накануне президентских выборов и чемпионата мира по футболу». Какой версии вы придерживаетесь?

— Я согласен с президентом России. Это сумасшествие. Мы не знаем, кто сделал это (отравил Сергея Скрипаля. — «Б»), и должны провести тщательное расследование. Пока же рано выбирать между имеющимися версиями: было ли это санкционированное российскими властями убийство, или же Россия потеряла контроль над химическим оружием (что, конечно, недопустимо, исходя из Конвенции о нераспространении химического оружия). Я слышал, по крайней мере, семь версий. Они направлены на дискредитацию правительства России и выборов президента, а также, вероятно, преследуют цель нанести ущерб чемпионату мира по футболу. Но все это не имеет никакого отношения к деятельности российского государства. Наоборот, речь идет, вероятно, об антироссийской деятельности.

— Власти Британии распорядились выслать из страны 23 российских дипломатов. Справедливо ли, на ваш взгляд, что это было сделано до завершения расследования?

— Как вы помните, после отравления Александра Литвиненко в 2006 году Британия только спусти

семь месяцев выслала нескольких (четверых. — «Б») российских дипломатов. Сейчас же британские власти действуют очень быстро. Отчасти это связано с внутренней политикой, потому что Тереза Мэй осознает: ее считают слабым лидером после провальных парламентских выборов 2017 года, когда Консервативная партия потеряла абсолютное большинство в парламенте, а заодно и возможность самостоятельно формировать правительство (партия Терезы Мэй заняла первое место с результатом 42,4%. — «Б»). А это очень простой способ показать, что она решительный лидер. Поэтому случившееся связано с внутренней политикой Великобритании и не имеет ничего общего с реальным расследованием произошедшего.

— Москва в ответ выслала 23 дипломатов, а также объявила о закрытии Британского совета и британского консульства в Санкт-Петербурге. Стоит ли ждать от Лондона новых санкций в связи с таким асимметричным ответом?

— Действительно, ответ был асимметричным. А Тереза Мэй в своем выступлении в парламенте 14 марта — в тот же день, когда она распорядилась выслать российских дипломатов, — сказала, что это только начало санкций. Сейчас Великобритания мобилизует НАТО против России, и российский ответ был предупреждением: если Британия и дальше будет мобилизовать антироссийские альянсы, она может ответить новыми санкциями и дать новый асимметричный ответ. Я открыто могу заявить, что в дальнейшем дело может дойти даже до разрыва дипломатических отношений одной из сторон. Это вполне возможно, потому что наши отношения никогда не были хуже, чем сейчас. За главой британского МИДа Борисом Джонсоном числится длинный список преувеличенных заявлений, не основанных на фактах. С таким правительством и с такими лидерами можно ожидать чего угодно.

— Между тем Владимир Путин 19 марта сказал, что готов «к обсуждению любых вопросов» с Британией, «несмотря на все сложности». Возможен ли диалог?

— Россия действительно заявляет, что готова к сотрудничеству и совместной работе. И это действительно так. Но Британия сейчас к этому не готова. Я не вижу серьезного сотрудничества по каким-то значимым вопросам: Сирия, Украина, Ближний Восток... Не вижу обстоятельств, при которых

реальное сотрудничество может возобновиться.

— Как в таком случае вы бы посоветовали России выстраивать политику в отношении Великобритании?

— Думаю, что решение Владимира Путина «оставить двери открытыми» — это очень важно. Но также важно не реагировать слишком остро на принятые Британией меры и не поддаваться на провокации. Я считаю, что случившееся вполне вероятно окажется операцией под чужим флагом, направленной именно на то, чтобы спровоцировать Россию на острую реакцию. Поэтому стоит сохранять спокойствие и «держаться дверь открытой».

— Вы сказали, что не стоит остро реагировать на действия Лондона, однако российские власти не только выслали британских дипломатов из страны, но и объявили о прекращении работы Британского совета. Как его закрытие повлияет на культурный обмен между нашими странами?

— Очень жаль, что Британский совет будет закрыт. И это чрезмерная реакция со стороны России. Потому что Британский совет сделал много хорошего для российских студентов и в целом россиян. Конечно, это негативно повлияет на культурный обмен.

— Какие сценарии развития российско-британских отношений возможны в ближайшем будущем?

— Есть только один сценарий развития отношений — их ухудшение. Все будет становиться только хуже. Я даже не исключаю ситуацию, при которой начнется война. Сейчас мы в очень опасной ситуации, когда у власти в Лондоне и Вашингтоне оказались экстремисты. Уровень аналитических центров и СМИ в США и Великобритании стремительно падает. Они захвачены людьми, заинтересованными в новой холодной войне. Поэтому самое время успокоиться и понять, что выход один — деэскалация конфликта.

Ъ

# ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС

## **Коммерсантъ**<sup>®</sup> **Инвесторы** **готовятся к** **торговому войнам**

### **Пошлины США встали на пути российских акций**

Портфельные управляющие ведущих инвестиционных фондов все с большей осторожностью смотрят на перспективы мировой экономики. Инвесторы считают, что введенные США пошлины на импорт стали и алюминия могут спровоцировать торговую войну с другими странами. Впрочем, инвесторы продолжают охотно покупать акции компаний развивающихся стран. Исключением из общей картины являются российские активы.

Международные инвесторы с осторожностью смотрят на перспективы мировой экономики, свидетельствует мартовский опрос BofA Merrill Lynch портфельных управляющих. В анкетировании принял участие 201 фонд с активами в размере \$579 млрд. По данным опроса, число управляющих, уверенных в улучшении состояния мировой экономики в ближайшие 12 месяцев, лишь на 18% превысило число тех, кто продолжает ждать замедления мировой экономики. Это худший показатель с июня 2016 года, когда Великобритания проголосовала за выход из Евросоюза. Показатель уверенно снижается с начала этого года, а в прошлом году число оптимистов стабильно превышало в полтора раза число пессимистов.

Текущему ухудшению прогнозов инвесторов способствовало решение США ввести пошлины на импорт стали (25%) и алюминия (15%). В итоге на рынке выросли опасения начала торговой войны. По данным опроса, треть управляющих назвали именно этот риск ключевым с непредсказуемым последствием для мировой экономики. «Рост тарифных ограничений в крупнейшей экономике мира — США — и возможные ответные действия со стороны Китая приведут к замедлению мировой торговли и снижению темпов экономического роста, так как необходимо будет изменять налаженные торговые связи», — отмечает старший

портфельный управляющий УК «Капиталь» Вадим Бит-Аврагим.

Вместе с тем инвесторы продолжают держать в своих портфелях высокую долю рискованных активов. По данным опроса, число управляющих, которые увеличили вложения в акции, на 41% превысило число тех, кто их сокращал. Месяцем ранее покупателей было на 43% больше. «Несмотря на то что многие инвесторы и аналитики считают, что мировая экономика находится на поздней стадии цикла экономического роста, никаких серьезных признаков наступающей рецессии пока не видно. Поэтому сокращение доли акций пока видится нецелесообразным», — отмечает директор инвестиционного департамента UFG Wealth Management Алексей Потапов.

Результаты опроса показали высокий спрос инвесторов и к развивающимся рынкам. Так, число инвесторов, принявших решение нарастить подобные вложения, в этом месяце на 41% превысило число пессимистов, что на 7 процентных пунктов выше показателя декабря. По данным Emerging Portfolio Funds Research (EPFR), за последние три недели фонды категории EM привлекли почти \$6,4 млрд. «Активы развивающихся стран на фоне низких ставок на развитых рынках показывают более высокую доходность, и пока нет оснований для разворота ситуации. К тому же ситуация в макроэкономике в ряде стран становится лучше, в частности в Мексике, Турции», — отмечает аналитик «Альфа-Капитала» Дарья Желаннова. Рублевые активы стали исключением из общей картины. По данным EPFR, иностранные инвесторы забрали за три недели из российских фондов почти \$40 млн. Низкой популярности рублевых активов способствовала рост напряженности в отношениях России и Великобритании.

Виталий Гайдаев

## **Коммерсантъ**<sup>®</sup> **РСХБ не для** **сельской** **местности**

### **Госбанк сокращает кредитование аграриев**

Россельхозбанк (РСХБ) впервые сократил кредитование профильной отрасли — сельского хозяйства, при этом увеличив финансирование предприятий других секторов. Это следует из отчетности банка по международным стандартам (МСФО) за 2017 год. По мнению экспертов, причина — в желании пока убыточного РСХБ повысить прибыльность бизнеса за счет сокращения низкомаржинального кредитования аграриев.

Согласно отчетности по МСФО за 2017 год, раскрытой 20 марта, в прошлом году портфель кредитов аграриям сократился на 5,1%, до 930,9 млрд руб. Это произошло впервые с 2005 года (более ранняя отчетность банка по МСФО недоступна), все предыдущие годы РСХБ планомерно наращивал кредитование профильного для себя сектора экономики — сельского хозяйства. При этом портфель кредитов по другим отраслям за 2017 год вырос: промышленности — почти на 35%, до 175,3 млрд руб., нефтегазовой отрасли — на 50%, до 159,5 млрд руб., торговли — на 11,4%, до 44,1 млрд руб. В результате доля кредитов сельхозпредприятиям в кредитном портфеле банка сократилась за год с 55 до 47%.

Эксперты считают, что такого рода диверсификация является как минимум среднесрочным явлением. Сокращение кредитования сельского хозяйства отражает объективную ситуацию, когда банку необходимо выходить на прибыль, а значит, повышать чистую процентную маржу, пояснил директор группы банковских рейтингов АКРА Александр Проколов. «Причем делать это приходится в условиях, когда маржа в целом по банковской системе снижается», — подчеркнул он. Согласно отчетности по МСФО, РСХБ в 2017 году показал убыток 19,5 млрд руб., при этом банк заканчивает с отрицательным финансовым результатом по МСФО третий год подряд. Чистые

процентные доходы выросли на 12% и составили 63,3 млрд руб.

Значительная часть кредитов РСХБ выдана предприятиям сельскохозяйственной отрасли, где риски невозврата высоки, отмечал ранее начальник отдела валидации рейтингового агентства «Эксперт РА» Станислав Волков. По его словам, закладывать риски в ставку банк не может, иначе кредиты станут недоступны сельхозпроизводителям. По словам господина Проклова, кредитование сельского хозяйства в значительной степени связано с теми или иными госпрограммами и является низкомаржинальным. «Поэтому банк идет в те сектора экономики, которые, по его мнению, могут генерировать дополнительный процентный доход,— уточнил господин Проклов.— В частности, обращает на себя внимание рост кредитования промышленности и нефтегазовой отрасли».

В Россельхозбанке не согласны с мнением экспертов о смене приоритетов банком. Более того, в пресс-службе банка «Ъ» сообщили, что отчетность по МСФО не позволяет определить размер и долю кредитного портфеля в агропромышленном комплексе (АПК). Цифры по сельскому хозяйству не показательны, так как в АПК входит целый ряд других позиций (переработка, сельхозмашиностроение, кредитование сельского населения и т. д.), не подлежащих раскрытию во внешней отчетности. «Реальная доля АПК в кредитном портфеле, рассчитанная банком, по состоянию на 1 января составляет около 65%,— отметили в пресс-службе.— Выдачи кредитов АПК выросли в 2017 году на 7% и превысили 1,1 трлн руб. Эти показатели — реальная характеристика работы банка с АПК». Впрочем, как изменилась доля АПК в кредитном портфеле банка с учетом опережающего роста в других секторах, в РСХБ не раскрыли.

Юлия Полякова

## Коммерсантъ® Минфин изучит неявные риски

**В ведомстве ищут способы учитывать неформальные обязательства государства**

Министерство финансов намерено разработать механизм учета в бюджете рисков, которые не являются в буквальном смысле бюджетными, но могут потребовать

участия казны. Об этом на общественном совете ведомства сегодня рассказал замглавы ведомства Владимир Кольчев. Как пояснили «Ъ» источники в министерстве, речь идет о возможности учета в бюджетных проектировках «периферии» бюджетного сектора, в частности — госкомпаний и госкорпораций, спасать которые государство формально не обязано, но вряд ли сможет отказаться.

Минфин озаботился созданием механизма учета бюджетных рисков, связанных с «периферией» государственных финансов — госкомпаниями, госкорпорациями и государственно-частными партнерствами, проблемы которых могут стать проблемами казны, хотя формально в бюджетный периметр они не входят. «Мы предлагаем в этом году разработать положение по отражению неявных бюджетных рисков, связанных с ролью и долговой политикой госкомпаний, с участием государства в совместных проектах с частным бизнесом. Соответственно, (речь идет об.— «Ъ») отражении этих неявных бюджетных обязательств и учете связанных с ними бюджетных рисков при формировании бюджетной и долговой политики»,— сообщил заместитель главы ведомства Владимир Кольчев на заседании общественного совета при Минфине.

В частности, «неявные» бюджетные риски в Минфине видят в долговой нагрузке госкорпораций — если они берут на себя обязательства, которые не могут в полном объеме исполнить, то и дивиденды могут оказаться меньше, чем планировалось.

Напомним, летом 2017 года рейтинговое агентство АКРА констатировало, что на 2017 год Минфином в бюджет были заложены дивидендные поступления от компаний, находящихся в прямой госсобственности, в размере 483 млрд руб. «Если не учитывать в данной сумме выплаты «Роснефтегаза» (для целей нашего исследования мы не рассматриваем «Роснефтегаз» как отдельную корпорацию), а также выплаты финансовых компаний и банков, то в этом году в бюджет должно было поступить около 300 млрд руб. Фактически же компании этой выборки распределили дивидендов почти на 30% меньше (218 млрд руб). В частности, значительно ниже ожидаемых оказались дивиденды «Газпрома» и «Транснефти» — отмечали аналитики АКРА. Еще один подобный риск — возможная необходимость государства «спасать» ГЧП-проекты в случае

нежизнеспособности частных партнеров.

Как пояснил «Ъ» источник в министерстве, «внутри» бюджетной конструкции риски оцениваются и мониторятся в рамках действующей бюджетной политики. Однако механизма оценки вероятности возникновения «пограничных» проблем (как в случае с необходимостью оказания господдержки Внешэкономбанку во второй половине 2017 года) у Минфина нет, в результате ведомство не может и учитывать их в бюджетных проектировках. Напомним, из-за сокращения субсидий ВЭБу для компенсации его затрат на погашение внешнего долга и покрытия убытков, возникающих в результате безвозмездной передачи активов в казну (на 42 млрд руб. в 2017 году и 50 млрд руб. в год в 2018–2020 годах) Минфину пришлось предоставлять госкорпорации долгосрочную ликвидность в виде бюджетного депозита на 200 млрд руб.

Олег Сапожков, Евгения Крючкова

## Коммерсантъ® Аграриев наводят на цель

**Земельный налог при неправильном использовании участков может сильно вырасти**

Ставка земельного налога в случае неиспользования сельхозземель по целевому назначению может быть существенно увеличена. Минсельхоз работает над появлением у местных властей права повышать ее в 33 раза — вплоть до 10% от кадастровой стоимости участка. Свою инициативу ведомство объясняет тем, что действующие сейчас ставки не стимулируют аграриев использовать земли по назначению. По оценке ведомства, сейчас не используется 10% всех сельхозземель, при этом часть площадей вернуть в оборот уже затруднительно.

Минсельхоз намерен добиться серьезного ужесточения санкций за неиспользование сельхозземель по целевому назначению (а также за их нецелевое использование). Ведомство разрабатывает поправки к Налоговому кодексу, предусматривающие применение в таких случаях повышающих коэффициентов к земельному налогу.

Напомним, в целях возвращения сельхозземель в оборот в середине



2016 года был принят закон, упрощающий порядок изъятия земельных участков при их неиспользовании или использовании с нарушениями. Такая мера уже позволила ввести в оборот более 120 тыс. га сельхозземель. Однако принудительное изъятие в правительстве все же рассматривают как крайнюю меру — и ищут другие механизмы устранения нарушений. В январе 2018 года премьер-министр Дмитрий Медведев поручил ведомствам проработать вопрос установления повышающего коэффициента к земельному налогу.

Сейчас максимальная ставка налога в отношении участков сельхозназначения составляет 0,3% от кадастровой стоимости — если они используются по своему назначению, например, в качестве пашни, сенокоса, пастбища. По оценкам Минсельхоза, при такой ставке годовой размер платежа, например, в Ставропольском или Краснодарском крае за земельный участок площадью в 100 га составляет 17 тыс. руб. и 25 тыс. руб. соответственно. Сейчас, если земли не используются по целевому назначению (например, участок заброшен), ставка повышается — до устранения нарушений она составляет до 1,5% от кадастровой стоимости. В 2017 году налог по такой ставке был рассчитан для 10 тыс. земельных участков, не используемых для сельхозпроизводства.

Поправками Минсельхоз планирует дать муниципалитетам и городам федерального значения возможность самостоятельно устанавливать повышающий коэффициент при исчислении налога в отношении участков, не используемых по целевому назначению. Предельный размер повышающего коэффициента — 33. Это позволит увеличить размер налога для недобросовестных сельхозорганизаций до 10% от кадастровой стоимости.

Как сообщили “Ъ” в Минсельхозе, в 2017 году было выдано более 12 тыс. предписаний в отношении 16,3 тыс. участков общей площадью 865,2 тыс. га. Всего сейчас не используется порядка 10% земли сельхозназначения (общая площадь оценивается в 383,7 млн га). «К сожалению, часть площадей уже сложно вернуть в оборот, она заросла лесом, заболотилась. Однако порядка 10 млн га может быть возвращено достаточно быстро», — отмечают в ведомстве. По данным министерства, за последние четыре года в активный сельхозоборот вернулось 1,6 млн га.

Партнер юридической фирмы «Авелан» Валерий Лазебный полагает, что повышение ставки налога будет являться стимулом для таких лиц не только использовать земли, но и воздержаться от возможных злоупотреблений своим правом. «Предполагается, что предприниматели должны будут тщательно оценить свои силы перед приобретением сельхозземли, не забывая еще и о трехлетнем сроке, после которого земля может быть изъята в случае нецелевого использования», — отмечает он. При этом, считает юрист, необходимо дать организациям время для освоения земель — проверки Россельхознадзора не должны проводиться сразу после получения земель в собственность.

Евгения Крючкова

# ОЦЕНКИ, ПРОГНОЗЫ, СТАТИСТИКА

## **Коммерсантъ**<sup>®</sup> **Единая субсидия вызвала рост затрат на агрострахование**

### **Мониторинг рынков**

По итогам 2017 года российские аграрии впервые увеличили затраты на страхование урожая и сельскохозяйственных, которое не поддерживается государством. По данным Национального союза агростраховщиков (НСА), в прошлом году объем сборов по агрострахованию без господдержки (ГП) составил 1,5 млрд руб. при 1,3 млрд руб. годом ранее. До этого начиная с 2012 года (с момента старта работы современной системы агрострахования с ГП) сельхозпроизводители планомерно снижали затраты на страхование, которое не поддерживается субсидиями властей.

Ситуацию изменил переход на принцип единой бюджетной субсидии в 2017 году — из-за того что регионы получили возможность выбирать, на какие цели ее использовать, доступ аграриев к страхованию с господдержкой снизился. Это вынудило сельхозпроизводителей повысить затраты на «обычное» страхование на 19%. Оно необходимо для получения кредитов, потребность в которых у села по-прежнему высока (залоговое имущество требуется страховать при получении займа).

По словам президента НСА Корнея Биждова, объем средств господдержки упал на 68% по отношению к 2016 году (до 2,4 млрд руб.). Общая защищенность страхованием агрорисков в стране из-за этого снизилась на 21%. Две трети регионов не выполнили плановые показатели 2017 года по охвату страхованием с субсидиями. Показатель застрахованных площадей посевов сократился на 54% (1,9 млн га вместо 4,9 млн га по плану). По итогам 2016 года было 4,1 млн га. Также на 31% в прошлом году снизился показатель охвата страхованием сельскохозяйственных — всего в 2017 году было застраховано 3,9 млн голов вместо 5 млн в 2016-м. В итоге регионы были оштрафованы чиновниками за срыв показателей

по страхованию с господдержкой на 193,5 млн руб.

Данные ЦБ подтверждают общее падение этого рынка. За 2017 год общий объем премий по агрострахованию (включая господдержку) упал на 60% и составил 3,9 млрд руб. При этом сумма премий по субсидируемому страхованию сократилась на 72% — до 2,4 млрд руб. Всего в этом секторе страхования работают 33 компании, количество заключенных ими договоров упало на 18% — до 73,7 тыс. штук. Существенно снизился и показатель средней премии по договору — до 53,2 тыс. руб. (падение на 51,3% по сравнению с 2016 годом). Выплаты по сельхозстрахованию по итогам 2017 года составили почти 1,6 млрд руб. (минус 60,4%).

Татьяна Гришина



## **Приготовился к рывку**

**Конкуренция крупных игроков обеспечила рекордный рост факторинга в 2017 году, но перспективы рынка зависят от малых и средних клиентов**

Российский рынок факторинга неожиданно вернулся к темпам роста докризисных 2012–2013 годов. По данным Ассоциации факторинговых компаний (АФК), совокупный портфель рынка за 2017 год вырос на 41%, до рекордных 460 млрд рублей. Для сравнения: в 2016 году рост составил всего 2%, а два предшествующих года рыночный портфель и вовсе сокращался. По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», измеряющего оборот рынка (сумму уступленных счетов-фактур), в 2017 году рост составил 13%, до 2,35 трлн рублей.

Мнения опрошенных «Профилем» участников рынка о том, что точнее (оборот или портфель) отражает ситуацию в факторинге, разделились.

«Портфель — более дискретная величина, но с ее помощью исторически удобнее сравнивать прогресс и вес факторов на рынке», — говорит Сергей Авдюхин, директор дирекции факторингового обслуживания МКК «СимпЛФинанс». По мнению генерального директора ГПБ-факторинг Елены Молокановой, в большей степени динамику рынка, напротив, отражает оборот. «Совокупность этих двух показателей отражает ситуацию на рынке, его динамику и «здоровье», — утверждает директор по развитию корпоративного бизнеса банка «Возрождение» Алексей Дробот. — По отдельности эти показатели не дают целостной картины».

Высокие темпы роста, как правило, показывают незрелые либо высококонцентрированные рынки. Обе характеристики применимы к рынку факторинга: о качественном росте участники рынка говорят в будущем времени, а доля первой пятерки игроков по размеру портфеля приближается к 70%. Однако сами факторы мыслят позитивно и объясняют рекорды 2017 года экспансией факторинга в новые отрасли, где продукт успешно конкурирует с краткосрочными кредитами.

«В первую очередь рост рынка был связан с системным проникновением факторинга в электроэнергетику, нефтегазовый сектор, машиностроение, — полагает генеральный директор «Открытие Факторинг» Виктор Вернов. — Это крупные сделки».

По мнению Елены Молокановой, на рынке происходит постоянная адаптация механизма факторингового финансирования под различные отрасли, повышение эффективности взаимодействия всех субъектов сделки: поставщика, фактора и дебитора.

Управляющий директор по продажам ООО «Сбербанк Факторинг» Александр Пестов призывает не умалять заслуги самих участников рынка: «Мы не просто продаем продукт, а рассказываем о нем, его функциях и превращаем неизвестное слово в доступный финансовый инструмент. Бизнес сегодня стал гораздо осведомленнее о продукте, и это еще не предел».

Качество против количества

Впрочем, темпы роста и доли в портфеле рынка отдельных игроков — это статистика для внутреннего

пользования. Выбор факторинга в качестве финансового инструмента определяют его способность быстро и качественно закрыть потребности клиентов в пополнении оборотного капитала и защите от кредитных рисков при торговле с отсрочкой платежа.

По данным АФК, за 2017 год участники рынка в обмен на уступку 10 млн счетов-фактур выплатили 1,8 трлн рублей факторингового финансирования 5,4 тысячи клиентов. И если первые две цифры радуют глаз, то количество клиентов, не меняющееся с 2015 года, как минимум настораживает. А снижение числа дебиторов (покупателей, чья задолженность уступается факторинговым компаниям) на 23% за прошедший год и вовсе разочаровывает. Если в 2013 году один поставщик мог передать на факторинг договоры с тремя покупателями из пяти, то сегодня факторинговая компания одобрит лимит на двух покупателей из десяти.

Александр Пестов согласен с тем, что риск-менеджмент ряда факторинговых компаний и банков отсекает большую часть клиентов и дебиторов, что отражается на статистике рынка. Однако такой подход к рискам позволяет предоставлять действующим клиентам более качественную услугу: в электронном виде, онлайн, с быстрым получением финансирования, с комплексом дополнительных сервисов и индивидуальным подходом к каждому клиенту.

«События 2017 года показывают, что на рынке остаются наиболее надежные компании как со стороны клиентов, так и со стороны компаний-факторов», – говорит Елена Молоканова. – Эти тенденции способствуют снижению факторинговых рисков».

«Качественного роста за счет новых продуктов и направлений в 2017 году не произошло», – констатирует Сергей Авдюхин.

«Конкуренция на рынке складывается за клиентов, работающих с крупными игроками», – поясняет директор дирекции корпоративного бизнеса ОТП Банка Юрий Галкин. – Крупные дебиторы, имея развитые технологические EDI-платформы, позволяющие минимизировать риски мошенничества, больше привлекают факторов, желающих оптимизировать бизнес-процессы и издержки, собрать более качественный портфель».

По мнению Виктора Вернова, снижение числа дебиторов – это

закономерное «бегство в качество», спровоцированное падением экономической активности. Но сейчас экономика и рынок факторинга на подъеме, и количество дебиторов и клиентов будет расти. Драйвером этого роста станет сегмент малого и среднего бизнеса.

Большая подготовка к малому бизнесу

Экспансия лидеров факторинга в сегмент малого и среднего бизнеса – такое же ожидаемое на рынке событие, каким десять лет назад был приход в факторинг Сбербанка.

«Рынок разворачивается в сторону роста за счет сегмента МСБ, – убежден Виктор Вернов. – Приход в 2017 году новых игроков в сегмент не произошел, но мы видим подготовительные мероприятия к этому».

«Ворота для входа в сегмент МСБ открылись», – говорит Алексей Дробот. – Но у небольших клиентов иные критерии выбора факторингового партнера, выходящие за рамки стоимости продукта, которые могут предложить самые крупные игроки с дешевым фондированием».

Это подтверждает Сергей Авдюхин из СимплФинанс – в ходе переговоров клиенты продолжают упоминать низкие тарифы лидеров рынка, но в итоге обслуживаются у небольших факторов, которые специализируются на малом бизнесе по более высоким ставкам.

«Выход крупных игроков на рынок МСБ может способствовать развитию более высокой конкуренции в сегменте, что, в свою очередь, приведет к удешевлению самого продукта для потенциальных клиентов», – отмечает Елена Молоканова. – Существенные перемены будут происходить в ближайшее время, и первые результаты мы увидим уже в текущем году».

Выход в сегмент МСБ участники рынка связывают с «цифровизацией» факторинга и удешевлением транзакций. «Это означает снижение суммы сделок, которые являются прибыльными для фактора», – говорит Виктор Вернов. По его оценкам, доля полноценного цифрового факторинга на рынке сегодня составляет 35–40% и вырастет к концу текущего года до 60%. У опрошенных «Профилем» факторов доля «цифры» в существующем документообороте варьируется от 75% до 90%.

«В Сбербанк Факторинг 93% всех сделок осуществляется благодаря электронному документообороту, –

утверждает Александр Пестов. – В ближайшее время сделки, оформленные по ЭДО, достигнут 100%». Однако, по мнению эксперта, «цифровизация» взаимодействия факторинговых компаний с клиентами и дебиторами в сегменте МСБ – это «дополнительные инвестиции с пока еще неочевидной отдачей». Кроме того, благотворное для клиентов снижение стоимости факторинга приведет к падению маржинальности операций всего рынка.

Виктор Вернов, генеральный директор «Открытие Факторинг»:

«Думаю, рынок разделится на 2 сегмента. Первый – крупные сделки, структура которых индивидуальна и адаптируется под потребности участников. Второй – массовый, где банки будут конкурировать в качестве клиентского сервиса и скоринговых моделей».

Стратегически «Открытие Факторинг» видит себя в группе «массовых игроков». Мы прикладываем много усилий для повышения скорости и качества обслуживания. Компанией реализован механизм прескоринга и предодобренных лимитов финансирования. Уже сейчас данная новация позволяет клиентам в режиме онлайн получать предложения от дебиторов, закупки которых мы готовы финансировать. Это особенно удобно для МСБ – наших основных клиентов, – так как позволяет легко и быстро начать работу. Юридическую составляющую мы также оптимизируем. Уходит время контрактов на десятки страниц, которые сложны для восприятия предпринимателей. Наш факторинг перешел на публичную оферту с договором присоединения. Клиенты подписывают только одну страницу с условиями сделки. Механизм уже опробован на практике в рознице и оценен пользователями по достоинству».

Вызовы уникальности

Многим 2017 год запомнится дискуссиями на высшем государственном уровне о блокчейне, криптовалютах, краудфандинге и peer-to-peer кредитовании. Вскоре ожидается принятие первых законов, регулирующих эти виды деятельности. Заложенный в них принцип отказа от посредников в сделках в пользу маркетплейсов или сетевой экосистемы – это потенциальный вызов для факторинга, основанного ровно на обратном.

«Полный отказ от посредника в сделках в обозримом будущем, на

наш взгляд, невозможен, – полагает Александр Пестов. – Фактор, во-первых, выступает гарантом сделки и покрывает риски, во-вторых, помогает компаниям сопутствующими услугами: переводом на ЭДО и онлайн-площадки, управлением дебиторской задолженностью, юридическим сопровождением малого бизнеса».

По мнению Виктора Вернова, инструменты «новой экономики» в ближайшие годы не смогут конкурировать с факторингом по критерию стоимости фондирования. Факторы кредитуются в банках, в то время как в реер-to-реер сделках цену определяет широкий круг инвесторов, стремящихся «обыграть» инфляцию и ставки банковских депозитов. «Мы уже используем реер-to-реер кредитование вместе с факторингом, – говорит Сергей Авдюхин. – Рынок будет не конкурировать, а эффективно дополнять нововведения: использовать блокчейн как инструмент снижения рисков, а криптовалюты – как средство расчетов наряду с фиатными валютами». Елена Молоканова подчеркивает уникальность и технологичность факторинга как инструмента, который хорошо умеет трансформироваться под потребности клиентов и рыночные тренды.

#### Точки роста

С 1 июня 2018 года вступят в силу поправки в Гражданский кодекс РФ, отменяющие запрет на факторинг контрактов, заключенных на торгах. Такие процедуры, как торги, в основном проводятся государственными компаниями и бюджетными организациями для закупок товаров и услуг. Участники рынка факторинга в последние годы связывали перспективы роста своих портфелей именно с госзакупками. Сегодня ожидания более сдержанные. «Поправки действительно внесены, но пока непонятно, будут ли они работать», – говорит Сергей Авдюхин. Елена Молоканова считает правильным рассматривать поправки как отправную точку, за которой последует период адаптации к новому законодательству. Сбербанк Факторинг, например, уже запустил пилотные сделки с государственными компаниями. «В «день X» ничего не изменится, – считает Виктор Вернов. – Развитие госфакторинга – это планомерная работа, в которой задействованы практически все факторы». По мнению эксперта, катализатором резкого роста может стать введение единого стандарта

документооборота или единой площадки для работы с государством по факторингу.

Пока же драйверами роста портфеля на ближайшие годы участники рынка называют добывающий сектор, химию и нефтехимию, энергетику, сферу услуг и даже тяжелую промышленность. «Ряд предприятий данных отраслей, которые могли бы выступать в качестве крупных уверенных дебиторов, до недавнего времени еще не были готовы подписывать уведомления об уступке и не разрешали факторинг, – говорит Юрий Галкин. – Сейчас мы видим, что ситуация меняется». Сергей Авдюхин и Александр Пестов напоминают о потенциале экспортного факторинга, в котором конкуренция практически отсутствует, а Алексей Дробот рассчитывает на рост в традиционных для факторинга отраслях благодаря восстановлению потребительского спроса. «Количественный рост рынка еще не завершен», – уверяет представитель Сбербанка Факторинг Александр Пестов. По итогам 2018 года эксперт ждет прироста до 20%.

Василий Семин

# БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ



## Фармацевтика пошла на поправку

**Мировые производители лекарств прочно осели в России, и здесь им, похоже, только рады**

Все больше зарубежных фармацевтических компаний предпочитают локализацию производства в России обычным поставкам. Что это дает корпорациям, государству и потребителям, как сочетается с политикой импортозамещения и протекционизма, не страдают ли цены и качество – разбирался «Профиль».

Бизнес для ленивых...

В начале марта фармацевтический филиал американской Johnson&Johnson компания Janssen договорилась с российским «Фармстандартом» о начале производства на уфимском заводе препарата нового поколения для лечения туберкулеза «Сиртуро» (бедаквилин). Присутствовавший на мероприятии министр промышленности и торговли Денис Мантуров отчитался, что теперь только три из 38 международно запатентованных препаратов от туберкулеза не выпускаются в России.

Тогда же ассоциация «Калужский фармацевтический кластер» рассказала о прошлогодних успехах. За 2017-й ее резидентам удалось увеличить выпуск продукции сразу на 67%. Не последнюю роль в этом сыграли немецкая Berlin-Chemie и британско-шведская AstraZeneca, локализовавшие производство на территории Калужской области.

Это лишь немногие примеры того, как зарубежные фармацевтические гиганты переносят свое производство в Россию, поближе к потребителям. Степень локализации может быть разной. В отдельных случаях российский партнер отвечает только за упаковку препарата, а где-то берет на себя полный цикл.

«Способов действительно очень много, – говорит директор по аналитике компании RNC Pharma

Павел Расцупкин. – Упаковка – самый элементарный из них. Но и того, что попадает под определение полного цикла, тоже великое множество. Бывает так, что российская компания предоставляет свои производственные мощности и получает за это арендные платежи. Но не получает ни прав, ни возможности реализовать готовую продукцию. То есть отдает все произведенное иностранному правообладателю, чтобы он продавал через своих дистрибьюторов. Ее название фигурирует на коробке и в инструкции сбоку в качестве непосредственного изготовителя. Этот подход также часто называют контрактным производством».

Иностранная компания при этом помогает российскому партнеру: предоставляет технологии и производственный опыт, которые можно использовать в дальнейшем, консультирует. Некоторые даже инвестируют в строительство сборочных линий, целых цехов и заводов. Договоры о таком сотрудничестве заключаются на определенный срок, в России это чаще всего десять лет.

«Это целый отдельный бизнес. Многие фирмы специализируются на том, что ничего не разрабатывают сами, а просто предоставляют свои линии. И делают наценку на каждую упаковку лекарства – от 10% и до 50%», – добавляет гендиректор российского филиала исследовательской компании IMS Health Николай Демидов.

По его словам, зарубежная компания может не арендовать чужие мощности, а купить или построить свои. В каком-то смысле это удобнее, потому что так легче добиться соответствия своим требованиям и нуждам. Так поступила немецкая Stada, выкупившая заводы в Нижнем Новгороде (вместе с предприятием «Нижфарм») и Калужской области.

Правда, Stada специализируется на дженериках и даже называет себя родоначальником их серийного производства. Этим словом, которое у многих россиян ассоциируется с низким качеством, называют чужие разработки, которые по истечении срока патента (обычно 20 лет) может выпускать кто угодно. А значит, тут речь идет о локализации того, что российские фармацевты смогли бы производить и самостоятельно. Но статистика все равно

положительная: в 2013–2016 годах в России было открыто семь фармацевтических заводов с иностранным капиталом.

В таких случаях с лекарствами происходит примерно то же, что и с автомобилями. Машину, произведенную по лицензии на калужском или петербургском заводе, с виду невозможно отличить от привезенной из Германии, Кореи или Японии – выдать происхождение могут только документы. От обычного переноса производства в регион с дешевыми ресурсами такая практика отличается только одним – конечным потребителем. Товары, сделанные в Китае или Юго-Восточной Азии под международным брендом, потом развозятся по всему миру. Выпущенные в России лекарства рассчитаны в первую очередь на наших соотечественников (и только потом стороны задумываются о последующем экспорте).

...и для предприимчивых

«Но бывает, что западная сторона передает российскому партнеру все права: на производство, на распространение. То есть российская фирма отвечает за весь процесс и забирает себе выручку в обмен на некое роялти. И это тоже попадает в категорию полного цикла. И это распространенное явление. Даже более того. Случается так, что непригодную изначально субстанцию закупают за границей, очищают ее и выдают за чисто российскую», – продолжает Расцупкин. «По сути, это лицензирование», – добавляет Демидов.

«А иногда российские фирмы даже сами полноценно изготавливают себе субстанции. По формуле от иностранного правообладателя. Это уже самая продвинутая стадия локализации, – отмечает глава IMS Health. – Пока такие случаи единичны (около 3–4% от всего рынка), отечественные фармацевты готовы обеспечить субстанциями ограниченный спектр препаратов и объем продуктов. Но они уже есть, и их становится все больше, особенно в свете стимулирования государством производства самого полного цикла с использованием российского сырья. Например, этим уже занимается фирма «Активные компоненты». Она пока небольшая,

но быстро развивается и пользуется льготами от государства».

До полной автономности пока далеко. По некоторым оценкам, отечественные фармацевты закупают до 90% компонентов. «Это уж не говоря о том, что российский производитель может купить иностранного вместе с торговой маркой и всеми технологиями, – добавляет Демидов. – Либо другой вариант: он может купить не компанию целиком, а один конкретный продукт, то есть препарат. Тогда на международном рынке все останется по-прежнему, а на российском продавать этот препарат будет отечественная фирма. Упоминание иностранного производителя вовсе исчезнет с упаковки».

#### Локализация неизбежна

Одни и те же компании-партнеры могут устанавливать разные уровни локализации для разных препаратов. Например, немецкий Bayer в 2012 году договорился с екатеринбургской компанией «Медсинтез» – на мощностях предприятия реализуется производство полного цикла жидких форм антибиотика «Авелокс», а также упаковка рентгеноконтрастных средств. «В 2015 году мы заключили соглашение с компанией «Полисан» по производству рентгеноконтрастных средств по полному циклу, – говорит гендиректор АО «Байер», генеральный представитель Bayer в странах СНГ Нильс Хессманн. – Промышленное производство будет начато в IV квартале 2018 года». В 2016 году Bayer расширил сотрудничество с «Полисаном». «Мы подписали соглашение на трансфер технологий по производству перорального антикоагулянта «Ксарелто», – рассказывает Нильс Хессманн. – Проектная дата старта промышленного производства препарата – III–IV кварталы 2020 года». В ближайшие 3–5 лет, по его словам, Bayer в России планирует расширять объем локализации и довести долю локализуемых продуктов до 30% от общего портфеля продуктов.

Тот же завод «Полисан» использует и другой зарубежный гигант – американский Pfizer. С конца 2016 года он выпускает по контракту в Санкт-Петербурге три препарата: от атеросклероза, ревматоидного артрита и заболеваний, вызываемых золотистым стафилококком. Тогда же компания инвестировала (по разным данным, от \$60 млн до \$100 млн) в строительство новых мощностей российской «Новамедики» под Калугой. На них

российская фирма будет производить по лицензии более 30 препаратов. Это сотрудничество, кстати, стало беспрецедентным для нашей страны: до этого иностранцы никогда не строили заводы совместно с российскими партнерами.

Швейцарский Novartis сначала наладил контрактное производство (причем на мощностях дочерней компании «Ростеха»), а затем построил собственный завод в Санкт-Петербурге. Серийный выпуск на нем начался в декабре 2017-го. Швейцарская Roche долгое время ограничивалась упаковкой своих противоопухолевых средств на уфимском заводе «Фармстандарта», но в конце прошлого года решила на контрактное производство полного цикла.

А вот французская Sanofi вместе с уже упоминавшейся AstraZeneca пошла дальше остальных: осенью прошлого года они подписали специальные инвестиционные контракты (СПИК) с Минпромторгом и некоторыми российскими регионами. До них этого добивались конкуренты из разных стран, но все получали отказ. По условиям контрактов, произведенные в России инсулины уже в 2019 году будут поставляться за рубеж. Иностранцам за это полагаются налоговые льготы. Другими словами, западные компании локализируют производство едва ли не всеми возможными способами, а зачастую придумывают и новые, еще не применявшиеся в нашей стране. Зачем им это надо? «Да хотя бы затем, что так происходит во всем мире. Производство переносят туда, где есть большой рынок. Точно так же переносили производство автомобилей, например. Кроме того, для таких компаний условия здесь лучше с точки зрения отношения к их препаратам», – говорит эксперт в области продаж лекарственных средств и фармацевтики Наталия Круглова.

#### Заветные предпочтения

«Это общемировая тенденция и не только в области фармацевтики. Samsung у нас открывает производство, автомобили делают. Россия – элементарно большой рынок, да к тому же еще и с большими расстояниями, а значит, с логистическими проблемами. Производить здесь удобнее, чем привозить. Больше денег тратится на логистику», – продолжает собеседница «Профиля».

Гендиректор IMS Health Николай Демидов добавляет, что важными стимулами для иностранцев являются снижение себестоимости и

облегчение доступа на рынок. Локализованные лекарства могут стоить дешевле на 10–30%. «Препараты становятся дешевле за счет более дешевой рабочей силы, дешевых энергоресурсов. А главное, за счет того, что в страну ввозится сырье, а не готовая продукция, снижаются и пошлины, и себестоимость», – объясняет Круглова.

Впрочем, практически все специалисты признают, что главным мотивом по-прежнему остаются преференции при участии в госзакупках. До 2016 года действовали очень либеральные критерии для поставщиков. Государство и раньше отдавало предпочтение отечественным лекарствам, но соглашалось считать таковыми даже те препараты, которые просто упаковали в России. Теперь же правила куда жестче: ввозить можно только субстанцию, все остальные стадии производства должны быть пройдены уже на месте. Это может быть и контрактное производство, и лицензия – в законе нет ограничений на этот счет. Хотя некоторые находят лазейки. «Если оформить документы определенным образом, даже элементарно упакованные в России препараты смогут считаться российскими», – рассказывает Николай Демидов.

Тем временем для добросовестных фармацевтов российские власти подготовили две главные привилегии. Это правило «третий лишний», когда при наличии двух отечественных поставщиков заявки от зарубежных просто не принимаются, и 15-процентная преференция по цене, когда организаторы торгов должны отдать предпочтение отечественному препарату, даже если он на 15% дороже иностранного конкурента.

«Кроме того, в последний год законодатели разрабатывают расширенную трехступенчатую схему преференций. Третья ступень будет предназначена для препаратов, произведенных в России из российских субстанций. То есть у российских компаний появится повод еще сильнее углубить локализацию», – рассказывает Павел Раскупкин из RNC Pharma.

По словам Николая Демидова из IMS Health, на госзакупки приходится 35–37% от общего объема рынка. Это существенная доля, но все же не преобладающая. Все остальное распространяется через аптечные сети. «И именно поэтому важно понимать, что госзакупки – важная, но далеко не единственная мотивация производителей. В конце концов, на

уровне упаковки локализовано тоже достаточно много препаратов, которые реализуются в аптеках и не включаются в госзакупки», – говорит эксперт.

При этом, отмечает он, препоны для иностранных производителей могут быть и неформальными. «На самом деле мы видим, что часть российских игроков действует на грани фола в плане нарушения патентного законодательства и интеллектуальных прав. Самая активная – компания «Натива». Государство занимает достаточно лояльную позицию в этом отношении. Возбуждаются уголовные дела по поводу работы компаний с врачебным звеном. Тут яркий пример – компания Roche (в начале марта против ее сотрудников возбуждено уголовное дело по обвинению в торговле на черном рынке и подкупе врачей). Это не прямая, но все же опосредованная поддержка локального производства. Мы не слышим о преследованиях локальных производителей, которые передают деньги врачам за назначение своих продуктов, но слышим о разоблачениях иностранцев».

Стратеги из Минпромторга

Интерес государства не ограничивается одними только закупками. Как и в случае с другими отраслями промышленности, власти заинтересованы в создании рабочих мест, добавленной стоимости. К тому же им надо исполнять взятые на себя еще в прошлом десятилетии обязательства. В 2009 году Министерство промышленности и торговли разработало стратегию развития фармацевтической отрасли до 2020 года. В профессиональных кругах она известна как «Фарма-2020» (параллельно реализуется менее известная стратегия «Медпром-2020»). С тех пор документ не раз дорабатывался, последние изменения Дмитрий Медведев внес в декабре 2017-го.

Но ключевые ориентиры сохранились. В 2018 году, по замыслу авторов, доля отечественных лекарств в списке жизненно необходимых (цены на них регулируются государством) должна была составлять 90%. На деле вышло ненамного меньше, по крайней мере, если верить официальным цифрам. В конце февраля замглавы Минпромторга Сергей Цыб отчитался, что в среднем этот показатель равняется 80%. По его словам, особо «впечатляющие» результаты – в сегменте онкологии. По версии начальника Цыба Дениса Мантурова, доля «родных» препаратов и вовсе 84%. По итогам

2018-го министр ожидает увеличения этой доли до 90%.

Еще одна цель – половина от всех лекарств на отечественном рынке к 2020 году должна производиться в России. Как ни странно, точные данные Росстат не раскрывает. Известно лишь, что, по подсчетам ведомства, в 2017 году (то есть за три года до целевого срока) в России было выпущено на 12,3% больше медикаментов, чем в 2016-м.

Кроме того, Минпромторг надеется к 2020 году в 4,5 раза (по сравнению с 2009-м) повысить производительность труда в фармацевтике, создать 20 тысяч новых рабочих мест в отрасли и довести долю высокотехнологичных предприятий до 50%. «Основные цели «Фармы-2020» близки к выполнению, – говорит директор Центра социальной экономики, управляющий партнер Pharmexperience Руслан Древалъ. – Другое дело, что мы понимаем: весь вопрос в том, как оценивать. Локализация, как и импортозамещение, бывает разной. Хотелось бы более глубокой локализации, чем мы наблюдаем сейчас. Чтобы меньше субстанций и ингредиентов завозилось в страну и больше производилось уже в ней».

Собеседник «Профиля» не зря упомянул импортозамещение. Глобальный тренд, начавшийся в 2014 году, стал второй причиной (наряду с «Фармой-2020») усиленной локализации. «Так или иначе, все крупные производители после этого локализовали то, что хотели локализовать. После 2014 года было совершенно немало сделок по приобретению заводов. Покупали как крупные компании, так и сравнительно небольшие. Среди препаратов, которые присутствуют на рынке дольше трех лет, локализовано около 50–55% в стоимостном выражении», – соглашается Николай Демидов из IMS Health.

Всемогущие дженерики

А что же российские компании? Какую выгоду получают от локализации они? «Им достаются технологии, инвестиции для развития. Те компании, которые сейчас работают с иностранными, они модернизированы, там новые технологии, обученные специалисты. Это безусловный плюс. Завод получает рецептуру, технологию, на первое время получает специалистов, которые все это запускают и отлаживают, получает инвестиции, необходимые для того, чтобы купить оборудование, – объясняет эксперт в области продаж медикаментов и фармацевтики Наталия Круглова. – Это если даже говорить о контрактном производстве, когда компания не

получает прав на произведенный препарат».

Все рассмотренные случаи касаются препаратов, на которые действуют патенты. Это значит, что выпускать их можно только с разрешения разработчика. Но это не значит, что локализация обходит стороной дженерики. В России после долгих лет настороженного отношения они наконец обретаю признание. По данным исследовательской компании DSM Group, в 2017 году доля оригинальных препаратов уменьшилась на 1,1% в стоимостном выражении и на 0,5% – в оригинальном. По состоянию на начало года именно дженерики занимают 86,2% общего рынка. А значит, производить их в России едва ли не выгоднее, чем оригинальные лекарства. Особенно компаниям, у которых не хватает собственных технологий. Иностранные партнеры приходят им на помощь.

«До того как иностранные производители начали к нам приходить, наши заводы были в упадке. Помните неудачные версии зарубежных лекарств в исполнении Брынцалова, все эти «ношпагины»? Они не оказывали вообще никакого действия и поэтому ушли с рынка. А сейчас мы производим препараты по технологии, которую нам дал сам производитель», – говорит Круглова.

Безусловный плюс

Наконец, главный вопрос: как локализация сказывается на конечных потребителях? Собеседники «Профиля» уверены, что позитивно. Общий результат складывается из двух факторов: цены и качества. С ценой все просто. Меньшая себестоимость, о которой говорила Наталия Круглова, дает о себе знать. И это заметно по торгам на госзакупках, подтверждает директор по исследованиям DSM Group Юлия Нечаева. «На выделяемые деньги можно купить больше лекарств», – говорит она.

Правда, Павел Расцупкин из RNC Pharma уточняет, что все не так однозначно: «Не совсем правильно говорить о ценах для потребителя – на них сильно влияют аптеки и дистрибуторы. Ценообразование происходит именно в этих звеньях. Плюс существуют другие факторы: на какие рынки нацелен препарат, входит ли он в список жизненно важных. Так что далеко не факт, что локализация производства положительно скажется на цене».

С качеством дело обстоит проще. Независимо от выбранного подхода все заводы и мощности, на которых

производятся лекарства, должны соответствовать высоким международным стандартам. Главный из них – GMP (Good Manufacturing Practice, или Надлежащая производственная практика). «Иностранцы тщательно следят за соблюдением всех критериев. Существуют специальные контрольные серии, которые сравниваются с оригинальными лекарствами – произведенными на родине западного фармацевта», – рассказывает Расцупкин.

«Да, иностранцы не ограничиваются формальными визитами. У компаний есть все возможности для контроля. Особенно с учетом того, что они уже налаживали производство в других странах. Хотя в прошлом бывали ситуации, когда российские компании – сознательно или незанательно – нарушали процесс производства. Доходило до того, что в ампулы с одним продуктом попадали другие. Это чистой воды халатность, и именно из-за того, что такие случаи вопиющи и единичны, о них сразу становилось известно СМИ», – добавляет Николай Демидов.

Кроме того, есть и еще один аргумент в пользу локализации. Она дает защиту от дефицита. «На случай, если что-то произойдет с импортом или будет нехватка на зарубежных заводах. Ведь квоты на экспорт в каждую страну зачастую рассчитываются на годы вперед. В отдельных случаях это действительно важно», – говорит Демидов.

«Для нас как для страны это безусловный плюс: развитие экономики, промышленности, уменьшение цены препаратов. Потребитель в конечном итоге на длинной дистанции оказывается в выигрыше. Это развитие», – резюмирует Круглова.

#### Местный колорит

Хотя все же есть пара моментов, которые могут охладить пыл иностранцев. Первый – это возможная кража субстанций и формул. Эксперты говорят, что сделать это не так легко. В первую очередь потому, что разработки надежно защищены законом. Но, как показывает пример той же «Нативы», обойти его при желании можно. Сейчас с компанией судятся сразу несколько западных производителей. Но она уже успела пристроить некоторые свои препараты в госзакупки, и чем закончится дело, неизвестно.

«Утечка технологий, субстанций все равно произойдет. И не важно, сразу они отдадут или нет. Тут уж

никуда не денешься, и никто не в обиде. Можно сказать, что разработчики заранее закладывают такой риск», – констатирует Юлия Нечаева из DSM Group. В самом безобидном для иностранцев случае российские фармацевты получат доступ к дженерикам – срок контракта закончится практически одновременно со сроком патента.

Второй неприятный момент – инвестиции западных концернов, строящих мощности под контрактное или лицензионное производство, могут не окупиться. Особенно это актуально для препаратов, входящих в перечень жизненно необходимых. Львиная доля распространения таких лекарств приходится на госзакупки – они просто не по карману пациентам. И если государство откажется закупать конкретный медикамент, производители окажутся внакладе. Так было в конце прошлого года со швейцарским Roche, вложившим 1,5 млрд руб. в производство противоопухолевого лекарства «Газива». Оно не попало в программу «7 нозологий». Производители говорят, что попробуют компенсировать потери за счет экспорта, но уже сейчас всерьез не рассчитывают на успех.

Впрочем, об экспорте думает не только Roche. Прошлым летом было объявлено о начале поставок инсулинов, произведенных на заводе Sanofi в Орловской области, – пока в страны СНГ и Европы. Через восемь лет после того, как французская компания начала строить в регионе свои мощности.

Пока это единичный случай. Еще прошлым летом, согласно отчету Deloitte, импорт лекарств в Россию (именно импорт, а не локализация) в 14 раз превышает экспорт. Тем удивительнее воспринимаются сообщения об успехах компании Biocad. В конце прошлого года она не просто вышла на рынок дальнего зарубежья – Марокко, но и организовала там локализацию своего производства. На севере Африки будут выпускать российские онкологические препараты. В планах компании – проверить то же самое в Иране.

Алексей Афонский

# ВЕДОМОСТИ

## Для частных инвестиций в инфраструктуру нужны универсальные инструменты

### **Аналитики и чиновники G20 разработали дорожную карту для решения проблем**

Под управлением институциональных инвесторов находятся активы на сумму свыше \$80 трлн, но вкладывать деньги в инфраструктуру они не спешат, говорится в дорожной карте по развитию инфраструктуры, подготовленной рабочей группой G20 по инфраструктуре и одобренной министрами и управляющими ЦБ стран G20.

В России те же проблемы – банки, страховые компании и НПФ могли бы направить на развитие инфраструктуры более 2 трлн руб. Но пока их интерес к таким инвестициям невелик, признавали эксперты совета по рынку долгосрочных инвестиций при ЦБ. И предлагали смягчить регулирование – например, изменить учет рисков при расчете нормативов, устранить ограничения по структуре инвестиционного портфеля НПФ. До 15 июля правительство вместе с ЦБ должны разработать план по повышению доли инвестиций в ВВП до 25%, следует из поручений президента Владимира Путина.

Девять из 10 мировых институциональных инвесторов готовы перераспределить инвестиции в пользу инфраструктурных активов, ссылаются аналитики на опрос бизнес-школы EDHEC: это долгосрочные инвестиции, которые позволяют хеджировать инфляционные риски и получать относительно высокие доходы, диверсифицировать портфель. Но для этого нужно улучшить механизмы финансирования и развивать отдельные классы активов, советует рабочая группа.

Решение проблем авторы дорожной карты видят в улучшении подготовки инфраструктурных проектов, стандартизации контрактов и финансовых инструментов, развитии гарантий финансовых рисков и неизменных налоговых и регуляторных условиях.



Предложения актуальны и для России, говорит исполнительный директор НАКДИ Светлана Бик. Самая острая проблема – отсутствие инфраструктурной карты в стране, которая нужна, чтобы понимать, где и какой инфраструктуры не хватает, а также плана ее развития, мало и проработанных проектов, говорит аналитик Infracore Александра Галактионова. Недостаток готовых к финансированию, подготовленных проектов на рынке может быть восполнен за счет возможности компенсировать расходы на предпроектную подготовку частным партнером, заключившим соглашение о ГЧП, говорит федеральный чиновник.

На рынке было несколько попыток создать фонды инфраструктурных проектов, но ни один из них не заработал, рассказывали консультанты «Ведомостям». Вице-премьер Дмитрий Козак предлагал соединить программу инфраструктурного обустройства территорий с учетом их специфики. А Минэкономразвития – объединить все проекты и применить к ним ГЧП-фильтр: строить за бюджетный счет только те, которые нельзя построить вовлекая инвесторов, – по сути, в рассрочку.

Другая ключевая проблема – отсутствие стандартных инструментов для инвесторов, признают аналитики. В России каждая сделка готовится фактически с нуля, говорит партнер ЕУ Алина Заборовская. Например, в Великобритании есть методические рекомендации по каждому пункту контрактов в сфере как ГЧП, так и строительных подрядов, рассказывает она. Минэкономразвития предлагает решить проблему через механизм инфраструктурной ипотеки. По задумке министерства специальный фонд будет выпускать облигации с ликвидностью ОФЗ и сможет предоставлять гарантии проектам, что должно заинтересовать инвесторов. Привлечение денег через специальные облигации – новый класс активов – позволит активизировать приток частных инвестиций, говорит чиновник.

Выделение инфраструктурных проектов как класса активов актуально для институциональных инвесторов, говорит Бик, но речь идет о возможности прямых инвестиций пенсионных фондов в инфраструктурные проекты, а не только в биржевые бумаги инфраструктурных компаний. Методологически этот вопрос сейчас на повестке дня не только G20, но и

крупнейших сообществ институциональных инвесторов мира, рассказывает она. Инфраструктурная ипотека сама по себе не может решить проблему, прежде всего, нужно стандартизировать юридические и финансовые решения, говорит руководитель практики ГЧП в России Freshfields Федор Теселкин.

Стандартизировать инфраструктурные инвестиции пытается и Сбербанк, предлагая рынку инфраструктурные инвестиции через коробочные концессии при строительстве школ, ТЭЦ, домов престарелых. Подобные решения должны делаться под эгидой государства или рынка, а не одного банка, говорит Теселкин. А Минфин ставку делает на обновленный механизм специальных инвестиционных контрактов, который обещает инвесторам неизменность условий бизнеса, новые каналы сбыта продукции и налоговые льготы. Проект должен быть принят Госдумой до конца весенней сессии, говорил премьер-министр Дмитрий Медведев.

Главное для рынка, чтобы ведомства и регуляторы действовали сообща, иначе одной рукой они создают инструменты для инвестиций в инфраструктуру, другой вводят ограничения, говорит Галактионова.

Ольга Адамчук

# ФИНАНСЫ

## Коммерсантъ® Без реестра не взыскать и не продать

### Регуляторы встали на защиту должников

В целях защиты физлиц от «черных» коллекторов ЦБ предлагает запретить кредиторам продавать просроченную задолженность компаниям вне реестра официальных взыскателей. Регулятор рынка взыскания долгов физлиц — Федеральная служба судебных приставов (ФССП), в свою очередь, предлагает разрешить самостоятельно взыскивать долги лишь тем кредиторам, которые включатся в реестр службы, так как сейчас они подчас действуют грубее легальных коллекторов.

Во вторник на круглом столе в Совете федерации обсуждалось внесение поправок в закон о взыскании долгов с физлиц (230-ФЗ). ЦБ предложил запретить продавать просроченную кредиторскую задолженность тем, кто не состоит в реестре коллекторов ФССП. Сейчас закон запрещает лицам вне реестра осуществлять взыскание, но не содержит ограничений на покупку долгов. В Банке России указали, что нередки случаи поступления жалоб после продажи кредиторами долгов организациям, которые, по сути, неподконтрольны ни ЦБ, ни ФССП, и страдающий от действий такого взыскателя клиент может жаловаться только в полицию. «Это "серая", даже "черная" зона рынка взыскания, необходимо законодательно ее отрегулировать», — подчеркнул представитель ЦБ.

ФССП, в свою очередь, беспокоит другой аспект — кредиторы (банки и микрофинансовые организации), сами занимающиеся взысканием долгов, сейчас не обязаны вступать в реестр ФССП, но при этом часто нарушают требования 230-ФЗ. Об этом свидетельствуют жалобы, поступающие в ФССП. В 2017 году служба получила 16,5 тыс. жалоб граждан на нарушения 230-ФЗ, при этом 37,7% из них касалось деятельности МФО, 35,2% — легальных коллекторов, 14,8% — банков. Приставы хотели бы бороться с кредиторами — нарушителями закона о взыскании

долгов физлиц, но не имеют соответствующих полномочий. В связи с этим ФССП предлагает разрешить самостоятельное взыскание долгов лишь тем кредиторам, которые вступят в реестр ФССП. Или же наделить Банк России возможностью возбуждать административные дела против банков и МФО, нарушающих правила взыскания просроченной задолженности.

Закон у нас ограничивает определенные полномочия по взысканию, но не право на переуступку как таковое

В ФССП предложения ЦБ не прокомментировали. В Банке России, похоже, не намерены делиться полномочиями по надзору за кредиторами с приставами. «Возврат просроченной задолженности для поднадзорных Банку России организаций является дополнительным видом деятельности, осуществляемым в случае реализации рисков неисполнения или ненадлежащего исполнения заемщиками своих обязательств», — сообщили в ЦБ. Там подчеркнули, что активно взаимодействуют с ФССП в рамках контроля за соблюдением требований 230-ФЗ. «В случае законодательного надления Банка России дополнительными полномочиями, связанными с возбуждением дел об административных правонарушениях, данная функция будет исполняться надлежащим образом в установленном порядке», — заверили в ЦБ.

Кредиторы скептически относятся к предложенным ФССП ужесточениям. «Банковский рынок уже достаточно зарегулирован, — говорит зампред правления банка "Ренессанс Кредит" Сергей Королев. — Включение в реестр ФССП — это надзор и отчетность со стороны еще одного регулятора. Если следовать данной логике, банки надо и в реестр профучастников включать, и страховых агентов». При этом идея ЦБ разрешить продажу проблемной задолженности лишь официальным взыскателям нашла понимание. «Я за предложение продавать просроченные долги лишь профессиональным коллекторам, — отметил гендиректор КА ЭОС Антон Дмитраков. — Мало того, я за продажу долгов реально работающим игрокам, так как по факту далеко не все числящиеся в

реестре ФССП компании реально осуществляют коллекторскую деятельность». По словам главного исполнительного директора МФК «Домашние деньги» Андрея Бахвалова, это актуальная мера, так как сейчас до 90% долгов МФО продают, и важно, чтобы покупатели были легальными взыскателями.

Вероника Горячева

## Коммерсантъ® ВТБ кадритует «Открытие»

### Брокерский бизнес ФК получил нового куратора

Как стало известно "Ъ", к инвестиционному блоку банка «ФК Открытие» присоединился очередной бывший топ-менеджер ВТБ — Сергей Лукьянов, ранее курировавший там розничный брокерский бизнес и деятельность дочернего форекс-дилера. Источники "Ъ" сообщили, что последние назначения в инвестблоке связаны со сменой акцентов в деятельности его подразделений: банк делает ставку на розницу, брокерская компания — на обслуживание VIP-клиентов.

Изменения в кадровом составе saniруемого банка «ФК Открытие» продолжаются. Так, по информации "Ъ", вчера на должность заместителя директора департамента инвестиционного бизнеса был назначен бывший заместитель руководителя департамента брокерского обслуживания банка ВТБ (ранее — директор инвестиционного департамента ВТБ 24) Сергей Лукьянов. В обязанности топ-менеджера будет входить курирование брокерского бизнеса банка и его дочерней компании «Открытие Брокер» с дальнейшим развитием в стороны Wealth and Invest management (брокерский бизнес, УК, курирование инвестиционных продуктов, предлагающихся клиентам), пояснили в пресс-службе «ФК Открытие». По информации "Ъ", руководство банка придает большое значение развитию направления инвестиционного страхования жизни, чем также займется господин Лукьянов.

В структурах ВТБ Сергей Лукьянов отвечал за развитие

розничного брокерского сегмента, разработку продуктов для премиальных клиентов, а также за деятельность дочернего форекс-дилера «ВТБ Форекс». До 2016 года он возглавлял российское подразделение инвестиционного холдинга «Финам» (включает банк, брокера и управляющую компанию). До прихода в «Финам» в 2009 году занимал различные должности в инвестиционных компаниях «Атон», «Ютрейд.ру», а также в Юниаструмбанке. Господин Лукьянов является независимым директором СРО НАУФОР (Национальная ассоциация участников фондового рынка), Некоммерческого партнерства РТС.

Это не первое назначение в инвестиционных подразделениях кредитной организации. В начале марта блок корпоративного и инвестиционного бизнеса возглавил бывший глава департамента кредитования Сбербанка Виктор Николаев. Источники, близкие к банку, утверждают, что новые назначения связаны со сменой вектора работы этого сегмента бизнеса «ФК Открытие». По словам собеседников «Ъ», планируется, что обслуживанием розничных и корпоративных клиентов будет преимущественно заниматься банк, в брокерской компании акцент будет смещен на обслуживание премиального сегмента клиентов-физлиц. Ранее глава «ФК Открытие» Михаил Задорнов подчеркивал, что инвестиционный и брокерский бизнес является сильной стороной санируемого банка.

Кто займет вакантную после ухода господина Лукьянова должность в ВТБ, пока неизвестно. В банке сообщили лишь о больших планах «по дальнейшему развитию брокерского направления в рамках нового объединенного бизнеса группы — "ВТБ Капитал Инвестиции"».

Мария Сарычева

# ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

## Коммерсантъ® США вышли на чистый экспорт газа

**И вскоре станут одним из крупнейших производителей СПГ**

США, планирующие стать серьезным конкурентом России на газовом рынке Европы, впервые за 60 лет стали нетто-экспортером газа. В последние годы страна планомерно увеличивала добычу, расширяла поставки трубного газа в Мексику и Канаду, а также строила заводы по сжижению. Именно на СПГ, производство которого в США может вырасти до 70 млн тонн к 2020 году, Вашингтон делает основную ставку в борьбе за рынки сбыта. Но, считают эксперты, успех во многом зависит от мировой конъюнктуры, которая очень изменчива.

Экспорт газа из США в 2017 году впервые с 1957 года превысил импорт, свидетельствуют данные управления информации Минэнерго США (EIA). США в прошлом году нарастили и добычу газа (до 733 млрд кубометров, сохранив первое место в мире), и его экспорт как по трубопроводам, так и в виде СПГ. Одновременно традиционный импорт газа в США из Канады сократился.

США еще в 2009 году стали крупнейшим в мире производителем газа, обогнав Россию, во многом за счет начала сланцевой добычи, и до сих пор удерживают лидерство. Но впервые рост добычи в регионе Аппалачей и развитие инфраструктуры, которая позволила поставлять больше газа на Средний Запад и северо-восток США, потеснили канадский импорт. Также переходу страны в статус нетто-экспортера способствовало увеличение спроса и последующее повышение мощности газопроводов в Мексику (в 2018 году пропускная способность вырастет еще на 33 млрд кубометров в год). Экспорт американского газа в Мексику в 2017 году составил 43,4 млрд кубометров.

Помимо этого, за последние два года, отмечает EIA, США резко нарастили экспорт СПГ за счет ввода новых мощностей по сжижению. В 2016 году начались поставки с СПГ-терминала Sabine Pass в Луизиане (проектная мощность шести линий — 27 млн тонн, сейчас идет строительство пятой линии). В марте была отгружена первая партия СПГ с завода Cove Point LNG в Мэриленде (мощность 5,25 млн тонн в год). До конца 2019 года в США планируется ввести еще четыре проекта по сжижению, нарастив объем мощностей для выпуска СПГ с 36 млрд до 98,9 млрд кубометров в год, что приведет к дальнейшему увеличению экспорта природного газа, отмечают в EIA. Так, к 2019 году должны быть запущены первые линии проектов Freeport LNG (Техас, четыре линии по 5 млн тонн) и Cameron LNG (Луизиана, пять линий по 5 млн тонн). Таким образом, к 2020 году экспортные мощности США могут достичь 70 млн тонн СПГ в год.

С учетом прогнозируемого роста добычи, увеличения поставок в Мексику и увеличения производства СПГ EIA предполагает, что США сохранят статус нетто-экспортера газа как минимум в 2018 и 2019 годах. В Вашингтоне уже заявляли, что готовятся к серьезной конкуренции на рынке газа с Россией, в том числе на основном для «Газпрома» рынке — в Европе. Туда компания в 2017 году поставила рекордные 194 млрд кубометров трубопроводного газа. В «Газпроме» пока спокойно относятся к перспективам такой конкуренции, не уставая напоминать, что основной объем СПГ традиционно уходит на премиальные азиатские рынки.

Глава по стратегии Argus Media в Евразии Вячеслав Мищенко сообщил, что основную ставку США в качестве экспортера делают на рынок СПГ, но его конъюнктура меняется очень быстро. «Показательный пример мы видели в начале года. Было много разговоров о том, что США зальет сжиженным газом Европу, а в итоге из-за шторма и сильных морозов на Восточном побережье страна импортировала газ из России: в

начале января в Бостон была доставлена первая партия СПГ с завода НОВАТЭКа «Ямал СПГ», — напоминает эксперт. Туда же 3 марта пришел еще один танкер с ямальским газом. Так что, говорит господин Мищенко, не факт, что США смогут закрепить за собой на долгие годы статус нетто-экспортера, поскольку рынок СПГ быстро меняется. Так, рост использования СПГ во многих странах, по мнению эксперта, будет ограничен низким развитием инфраструктуры по приему СПГ и внутренней сети газопроводов.

Ольга Мордюшенко

## ВЕДОМОСТИ

### «Новатэк» заработает с помощью мороза

**Компания будет сжижать газ с частичным использованием природного холода**

«Новатэк» обернет себе на пользу суровые климатические условия Заполярья, где расположатся его заводы по сжижению газа. Компания «Новатэк» запатентовала собственную технологию сжижения газа. Ее отличительная особенность — организация технологического процесса с использованием холода окружающей природной среды.

О планах компании получить патент на технологию сжижения газа основной владелец и предправления «Новатэка» Леонид Михельсон впервые сообщил 12 декабря. Но сути технологии он не раскрыл. Подтверждение патента «Новатэка» (RU 2645185 C1) на технологию «Арктический каскад» было опубликовано Роспатентом 16 февраля. Датой начала действия патента указано 16 марта 2017 г., когда «Новатэк» подал заявку на регистрацию технологии.

«Новатэк» уже построил в пос. Сабетта Ямало-Ненецкого автономного округа на берегу Обской губы первую очередь завода по сжижению газа мощностью 5,5

млн т в год. Предстоит построить еще две такие же. Для них «Новатэк» лицензировал самую используемую в мире технологию СЗМР, разработанную американской Air Products. Но «недостатком процесса [СЗМР] в условиях арктического климата является неполное использование холода окружающей природной среды», отмечается в патенте российской компании. Американская разработка 1972 г., впервые примененная при строительстве завода в Брунее, была рассчитана на работу в диапазоне температур от +45 до -34 градусов по Цельсию. В условиях российской Арктики, где «Новатэк» развивает собственный кластер СПГ-производства, верхняя граница этого диапазона «может начинаться с +10 градусов».

Собственная разработка «Новатэка» может быть использована при строительстве четвертой линии сжижения газа на заводе «Ямал СПГ». Ее мощность может составить около 0,9–0,95 млн т в год, говорил Михельсон.

#### О пользе холода

Для превращения природного газа в жидкость его необходимо охладить до температуры около -160 градусов. «Арктический каскад» предполагает, что на первой стадии для этого могут использоваться естественные климатические условия региона. Обратной медалью технологии является то, что при температурах выше +5 градусов эффективность применения технологии снижается. Но «воды арктических либо антарктических морей, заливов и иных водоемов даже в летний период имеют низкую температуру», говорится в описании к патенту. Энергозатраты при производстве СПГ по новой технологии «Новатэка» будут составлять около 220 кВт на 1 т. Для сравнения: технологии Air Products требуется на 20% больше энергии.

«Новатэк» планирует построить еще один завод – «Арктик СПГ» на полуострове Гыдан. Проект предполагает строительство трех линий сжижения, «Арктический каскад» может быть использован на третьей, сказал Михельсон. Мощность завода составит 19,8 млн т, говорил зампред правления «Новатэка» Денис Храмов. Это соответствует мощности каждой технологической линии в 6,6 млн т в год. Инвестиционное решение по строительству нового завода «Новатэк» рассчитывает принять в 2019 г.

Важной особенностью новой технологии является использование

лишь одной турбины на каждой линии – вместо двух у Air Products. Для производства 1 млн т СПГ при заявленных энергозатратах потребуется использование газотурбинной установки (ГТУ) мощностью порядка 32 МВт, подсчитала руководитель группы исследований и прогнозирования АКРА Наталья Порохова. В России такие есть. Для линий мощностью 6,6 млн т в год будут нужны гораздо более мощные турбины. Но таковых в России нет, отмечает директор по развитию высокотехнологичных активов ГК «Ренова» Михаил Лифшиц. В среднесрочной перспективе России нужен проект ГТУ на 180 МВт для обеспечения самостоятельности отрасли, это позволит развить собственные технологии и экспертизу. Но при принятии инвестрешений нужно учитывать в том числе то, что основной тренд – движение в сторону распределенной генерации, а это ставит под сомнение проект ГТУ высокой мощности в длительной перспективе.

Артур Топорков, Виталий Петлевой

# МЕТАЛЛУРГИЯ

## Коммерсантъ®

### К золоту

### Олимпиады

### добавят сурьму

**«Полюс» нашел себе новую добычу**

Крупнейший золотодобытчик РФ «Полюс» диверсифицирует бизнес за счет выпуска золото-сурьмяного концентрата с Олимпиады, ежегодные отгрузки составят до 200 тыс. унций по золоту и 20 тыс. тонн по сурьме. Новое направление, продажи которого ориентированы на Азию как основной регион потребления, должно снизить общие затраты «Полюса» на \$15 на унцию золота. Это незначительный эффект, но проект не потребует капзатрат и принесет компании около \$40 млн по EBITDA, отмечают аналитики.

Крупнейшая золотодобывающая компания РФ «Полюс» Саида Керимова (82,44% акций) планирует начать выпуск сурьмы на основном активе — месторождении Олимпиада в Красноярском крае. «Полюс» будет выпускать в год 200 тыс. унций золота и 15–20 тыс. тонн сурьмы в концентрате, запасы руды с высоким содержанием сурьмы к отработке до 2026 года оцениваются в 11 млн тонн. Перенастройка фабрики на Олимпиаде не потребует дополнительных затрат, а развитие сурьмяного направления позволит снизить затраты (total cash cost, TCC) на \$10–15 на унцию. По итогам 2017 года TCC «Полюса» составляли \$364 на унцию, в 2018 году они вырастут до \$425 на унцию, в 2019–2020 годах ожидаются на уровне ниже \$450 на унцию.

По данным Геологической службы США (USGS), мировые запасы сурьмы на конец 2016 года насчитывали 1,5 млн тонн, добыча — 130 тыс. тонн. Крупнейший игрок — Китай с запасами 530 тыс. тонн, добычей первичного сырья на уровне 100–110 тыс. тонн в год и импортом 55–60 тыс. тонн в год. Второе место по запасам занимает РФ с 350 тыс. тонн и добычей в 9 тыс. тонн, третье — Боливия с 310 тыс. тонн и 4 тыс. тонн соответственно. 8 тыс. тонн в год добывает Таджикистан (50 тыс. тонн запасов).

По оценкам USGS, мировой спрос на сурьму, используемую в

гражданской и военной промышленности для выпуска сплавов, огнестойких материалов, аккумуляторов, керамики и стекла, в 2016 году составил 166 тыс. тонн. По оценкам английской Roskill, которые приводит «Полюс», потребление сурьмы в 2016 и 2017 годах было выше — 177 тыс. и 173 тыс. тонн соответственно (с учетом вторичного производства). Основной спрос приходится на Азию (62%), в частности, на Китай (20% потребления), Японию и Южную Корею. Китай располагает плавильными мощностями для переработки сырья из других стран, включая РФ, отмечает Roskill.

По словам финдиректора «Полюса» Михаила Стискина, на компанию придется 6% мировых запасов сурьмы и 15% от выпуска металла, который будет продаваться в составе концентрата по offtake-контрактам. «Полюс» уже получил экспортную лицензию и готовит партию к отправке в Китай. Сурьма будет учитываться в отчетности как попутная продукция, прогнозные финпоказатели направления не раскрываются. Господин Стискин указал, что многое зависит от волатильных цен на сурьму. Упав с пиковых \$16,8 тыс. за тонну в начале 2011 года, в первом квартале 2016 года цены достигли отметки \$5,7 тыс. за тонну — самый низкий уровень с 2009 года. Но потом цены начали расти, и к январю 2018 года тонна стоила \$8,25 тыс.

Основным производителем сурьмы в РФ называет себя GeoProMining Симана Поваренкина, добычей и выпуском концентрата занимается ее якутские «Сарылах-Сурьма» и «Звезда». «Национальная сурьмяная компания» (по 50% у GeoProMining и Игоря Ротенберга) планирует в Свердловской области завод по переработке 10 тыс. тонн концентрата в год, но пока сталкивается с противодействием местных жителей и властей.

Положительный эффект от сурьмы в \$15 на унцию выглядит не очень значительным, отмечает Андрей Лобазов из «Атона». С другой стороны, проект не требует капзатрат, диверсифицирует бизнес и должен принести «Полюсу» около \$40 млн EBITDA (в 2017 году скорректированная EBITDA составила \$1,7 млрд), добавляет он.

Анатолий Джумайло

# МАШИНОСТРОЕНИЕ

## **Коммерсантъ** **Зеленый транспорт** **заряжают от** **государства**

### **Меры поддержки электромобилей** **разработают к лету**

Как выяснил «Б», правительство начало разработку масштабной программы стимулирования электромобильного транспорта. Вице-премьер Аркадий Дворкович поручил в течение весны-лета представить различные меры господдержки сектора, аналогичные тем, что уже действуют для традиционного автопрома — в частности, льготные кредиты, субсидирование лизинговой ставки, квоты по госзакупкам и т. д. Но меры стимулирования могут появиться даже раньше, чем правительство поймет, надо ли в целом развивать сектор: анализ электромобилестроения в мире и влияние этого сектора на экономику РФ Минэкономики должно представить лишь в сентябре.

В рамках развития экологически чистого транспорта и инфраструктуры для него правительство поручило Минэкономики к 20 сентября проанализировать мировые тенденции выпуска электромобилей, их влияние на экономику РФ и возможность учета этих факторов при формировании госполитики, следует из протокола совещания 26 февраля у вице-преьера Аркадия Дворковича (копия есть у «Б»). Впрочем, анализа ждать не будут: уже к концу апреля Минэкономики с Минпромторгом и Минфином должны представить предложения по продлению нулевой ставки импортной пошлины на электромобили, согласованную позицию по льготному автокредитованию, лизингу и автострахованию для стимулирования спроса на них. Во вторник в ведомствах не смогли дать оперативный комментарий.

Хотя в мире и эксперты, и автоконцерны говорят о том, что электромобили становятся новым трендом и популярностью таких машин у потребителей растет, в России спрос на электромобили остается буквально штучным: как сообщал «Автостат», за восемь

месяцев 2017 года было продано 50 машин, что на 35% больше, чем годом ранее. Как сообщили в «Россетях», в стране порядка 2 тыс. электромобилей, большая часть — в Московском регионе.

Поддержка электромобилей заявлялась и в программных документах правительства (например, в стратегии развития автопрома, о согласовании которой Дмитрием Медведевым «Б» сообщил 28 февраля). Но в ЕАЭС пониженные ставки на ввоз электромобилей не были продлены с сентября 2017 года (действовали лишь год — с 11 июля 2016 года). Сейчас для легковых машин пошлина выросла до 17%, для грузовых (до пяти тонн) — до 15%. Как сообщил RNS в октябре, на продлении нулевой пошлины на электромобили настаивали автопроизводители, их обращения были направлены в Минпромторг и Минэкономики. По данным агентства, предложение поддержал Минпромторг.

Кроме того, в рамках мер поддержки государство может ввести квоты на электротранспорт для бюджетных и регулируемых организаций и госструктур, которые занимаются пассажирскими перевозками и предоставляют услуги такси в крупных городах. Речь идет о наличии в парке определенной доли электромобилей. Сейчас российские автоконцерны рассчитывают в основном на заказ электробусов (пока крупный тендер намерена провести только Москва, о ситуации подробно «Б» рассказывал 2 февраля). Ведомства проработают идеи локализации производства электромобилей в РФ, компонентов и зарядных устройств.

Михаил Ковальчук, президент Курчатовского института, 20 марта (цитата по «РИА Новости»)

Если сегодня все автомобили, которые ездят по Земле, перевести на электричество, надо утроить генерирующие мощности. А если вы это сделаете, вы завтра умрете от кислотных дождей, поскольку будете топить углем

Правительство также поручило к 23 апреля представить предложения по решению давней проблемы нехватки зарядных станций. Должен быть упрощен порядок оформления документации для создания таких зарядок и законодательно уточнено отличие услуг по зарядке электромобилей от кулаи-продажи электроэнергии. Минпромторг

должен дополнить электромобиллями и зарядным оборудованием перечень «энергоэффективного оборудования», получающего налоговые льготы и преференции (к 1 июля), а Минэнерго поручено проработать изменения в правила эксплуатации АЗС, дополнив их требованиями по наличию зарядных колонок.

В «Россетях» (развивают сеть зарядок) «Б» сообщили, что сейчас инфраструктура удовлетворяет потребности немногочисленных электромобилистов, компания планирует развивать направление исходя из реальных потребностей рынка. Источник «Б», близкий к холдингу, отмечает, что в краткосрочной перспективе толчок в популяризации электротранспорта в РФ может быть обеспечен только за счет мер господдержки — например, субсидирования процентной ставки для покупателей машин. Дмитрий Бабанский из SBS Consulting говорит, что указанных в протоколе мер должно хватить для комплексного стимулирования электромобилей в России, поскольку они способствуют «расширению узких мест». Необходимо развивать инфраструктуру, так как это один из основных барьеров развития парка электромобилей, отмечает аналитик. Он ожидает, что в результате парк электромобилей в РФ может вырасти с текущих 1,8 тыс. до 75–100 тыс. штук в перспективе трех-пяти лет.

Анастасия Веденеева, Денис Скоробогатько

## ВЕДОМОСТИ

### **Самая популярная** **модель «АвтоВАЗа»** **может оказаться в** **дефиците**

**Компания выделила дилерам**  
**небольшие квоты на май, но и те**  
**пока нельзя выбрать**

20 марта дилеры «АвтоВАЗа» начали заказывать автомобили на май. Но автопроизводитель пока не принимает от продавцов заявки на автомобили семейства Lada Vesta. Это следует из списка доступных для заказа моделей («Ведомости» с ним

ознакомились). Об этом же рассказал топ-менеджер одной из дилерских компаний. По его словам, «АвтоВАЗ» ссылается на майские двухнедельные каникулы (корпоративный отпуск и праздники) на дочернем предприятии «Lada Ижевск». Сейчас здесь после приостановки выпуска моделей Nissan и переноса в Тольятти лифтбэка Granta производятся только Vesta. Но такие же каникулы в мае будут и у тольяттинского завода, а все выпускаемые им модели доступны для заказа, удивляется один из дилеров.

Прием заявок на Vesta с поставкой в мае скорее всего начнется чуть позже – компания определила дилерам квоты по этому семейству, продолжает дилер. Но на рынке в любом случае возникнет дефицит Vesta, поскольку размер квот в разы меньше, чем нужно дилерам, предупреждает он. О том, что квоты на май небольшие, говорит и топ-менеджер другой дилерской компании. По словам дилеров, сейчас у них имеются запасы Vesta на уровне месячных продаж. Похожая ситуация была год назад, но тогда продавался один седан, продолжает один из дилеров. В этот раз дефицит будет серьезнее, считает он: рынок распробовал новинку, а само семейство представлено уже тремя версиями – седаном, универсалом и его кросс-версией.

В 2017 г. Vesta была вторым по популярности семейством Lada в России после Granta, а по итогам января – февраля 2018 г. заняла 1-е место, следует из данных АЕБ. На Vesta приходится более 30% всех продаж марки. Спрос на Vesta не падал. Более того, семейство продается лучше рынка и Lada в целом. По итогам первых двух месяцев 2018 г. продажи Vesta подскочили на 65%, тогда как общие продажи Lada увеличились на 33%, а весь рынок легковых и легких коммерческих автомобилей вырос на 27,5%.

«АвтоВАЗу» не хватает некоторых новых комплектующих для Vesta – производство в мае продолжится, но в меньшем объеме, чем хотелось бы автоконцерну, утверждает человек, знакомый с менеджерами «АвтоВАЗа». Проблем с производством Vesta нет, заверяет представитель «АвтоВАЗа». Автомобили этого семейства есть в дилерской сети, наблюдается легкий дефицит универсала Vesta и компания его устраняет, добавил он.

В 2016 г. дилеры жаловались на дефицит Largus – им с весны по осень не хватало фургонов. Один из

собеседников предполагал, что это связано с нехваткой компонентов. По итогам года из-за нехватки комплектующих «АвтоВАЗ» недоставил около 10 000 машин, сообщили источники «Ведомостей». Весной и летом 2017 г. «АвтоВАЗу» тоже не хватало комплектующих, но тогда продажи автомобилей марки бурно росли и автоконцерн не успевал перестраивать цепочки поставок комплектующих.

Владимир Штанов

## ВЕДОМОСТИ

### Рынок LCV в Европе: не самый большой, но очень конкурентный

**Чтобы сохранить прибыль, конкурирующие автопроизводители объединяются для выпуска коммерческой техники**

По данным Ассоциации европейских автопроизводителей (ACEA), на дорогах ЕС используется 29 млн фургонов (данные на середину 2016 г.), а средний возраст машин сегмента – 10,7 года. В 2017 г. в регионе было зарегистрировано 1,996 млн новых LCV, рост – 3,9%, что составляет 80% от всех продаж коммерческих автомобилей в штуках. В 2016 г. рост продаж LCV был еще выше – 12%.

При этом Европа производит больше фургонов, чем покупает: по данным ACEA, экспорт в 2016 г. составил 347 108 машин на сумму 4 млрд евро. Произведено в ЕС было 2,2 млн LCV. С учетом того, что коммерческая техника производится на нескольких заводах в Турции, под боком ЕС, 39 сборочных предприятий Европы, на которых производятся машины аналогичных классов, остаются вполне востребованными.

Пять классов

Европейские LCV условно разделены на пять классов: большие фургоны (до 5 т полной массы, что формально относит самые грузоподъемные версии уже к средним грузовикам), например Ford Transit, Renault Master и Mercedes-Benz Sprinter; «однотонные» фургоны или минивэны (примерно до 2,5 т полной массы, до 1,5 т полезной нагрузки) – Mercedes-Benz Vito, Renault Trafic и Volkswagen Transporter; компактные фургоны (сделанные на шасси легковых

машин С-класса) – Peugeot Partner, Opel Combo и Fiat Doblo; субкомпактные фургоны (на шасси легковушек В-класса) – Fiat Fiorino, Citroen Nemo и Ford Transit Courier, пикапы – Nissan Navara, Ford Ranger и Volkswagen Amarok. У каждого из четырех типов фургонов есть пассажирские версии, как правило с другими названиями, меньшие из которых классифицируются как автомобили для досуга (Leisure Activity Vehicle, LAV).

Самый крупный рынок LCV внутри ЕС – Франция (в 2017 г. зарегистрировано 437 415 шт., +7,1%), она опережает в этом сегменте Германию (270 694 шт., +4,9%) и Великобританию (362 149 шт., -3,6%), в которых больше продается легковых машин, а в Германии больше и средних, и тяжелых грузовиков (во Франции вообще любят миниатюрные машины, грузовики не исключение).

Кооперативная конкуренция

Европейский рынок сильно выделяется среди других регионов необычно высокой кооперацией между производителями, которые одновременно могут жестко конкурировать в других сегментах.

Рынок коммерческих автомобилей ЕС исторически низкоприбыльный, но при этом с большими объемами, объясняют аналитики. Производители вынуждены сокращать издержки на разработку и запуск в производство новых моделей. Для покупателей коммерческой техники важнее не дизайн или престижность марки, а потребительские качества и, главное, условия и уровень обслуживания, что привязывает их к марке и даже дилеру.

Daimler 20 лет (с 1996 г.) сотрудничал с Volkswagen (VW) в производстве больших фургонов. Mercedes-Benz Sprinter (первого поколения) был идентичен VW LT (второго поколения), который при смене поколений переименовали в VW Crafter (машины различались только моторами, трансмиссиями и передком, который для Crafter был стилизован дизайнерами под бразильский грузовик VW). Фургоны и их пассажирские версии выпускались на двух заводах Daimler в Дюссельдорфе и Людвигсфельде. Третье поколение Sprinter, которое выходит на рынок в этом году, и второе поколение Crafter, которое вышло в 2016 г., уже различаются платформами, и VW вместе с корпоративным близнецом MAN TGE переехали на завод VW в Польшу, который выпускает Caddy.



Некоторые производители альянсы успешно существуют еще дольше, например партнерство Sevel (Societe Europeenne de Vehicules Legers) между Fiat и PSA Group (Peugeot-Citroen), выпускающее LCV на предприятиях в Италии, Франции, Турции и Южной Америке. Самая устойчивая в Sevel тройка LCV – фургоны Fiat Ducato, Peugeot Boxer и Citroen Jumper – производится совместно с 1981 г. В шестерке минивэнов (которые раньше назывались «евровэны») – Citroen Space Tourer, Peugeot Traveller, Toyota ProAce Verso, Citroen Jumpy, Peugeot Expert, выбыл Fiat Scudo, но прибавилась Toyota ProAce. Тройка LAV – Fiat Fiorino, Citroen Nemo и Peugeot Bipper – выпускается с 2007 г. турецкой компанией Tofas.

Альянсы перемешиваются

В ближайшее время некоторые из этих альянсов могут перемешаться в результате заключения новых партнерских отношений в европейском автопроме, в первую очередь из-за ухода из региона General Motors (GM), продавшей свое европейское подразделение Opel / Vauxhaul французской PSA Group. Так, Opel Combo, до недавнего времени мало чем отличавшийся от Fiat Doblo, теперь превратится в клон Citroen Berlingo / Peugeot Partner. Впрочем, это решение было принято еще до продажи Opel, во время короткого альянса GM с Peugeot, распавшегося после покупки доли во французской компании китайской Dongfeng.

Минивэн Opel / Vauxhaul Vivaro, аналогичный Renault Trafic, продолжает выпускаться в Великобритании на заводе GM, так же как и во французском Сандувиле – Renault. На той же французской базе Trafic стоят Nissan NV300, а с 2016 г. – Fiat Talento, сменивший в модельной линейке Scudo. Сменой логотипов Renault Master продолжают получать Opel / Vauxhaul Movano (и Nissan NV400). Кроме того, Renault производит для Mercedes-Benz компактный минивэн Citan, сделанный на основе модели Kangoo.

Свой путь

Не видит смысла в кооперации только Ford – у американской компании есть исчерпывающий набор LCV для европейского рынка на собственных платформах. Модель Transit является бестселлером в Западной Европе с долей около 13%. Но только номинальным бестселлером, поскольку Transit – целое семейство моделей в нескольких классах. Самый массовый из них – Transit Custom,

«однотонный» минивэн, которых в 2017 г. в ЕС было продано 123 100 шт. (+4%, данные компании), и его доля рынка – 6,2% (есть его пассажирская версия Tourneo Custom – 13 400 шт., +37,3%). Transit Connect – уже компактный минивэн на платформе Focus (55 900 шт., +8,8%, пассажирская версия Tourneo Connect, 15 100 шт., -5,3%), Transit Courier – субкомпактный минивэн на шасси Fiesta (19 600 шт., +13,8%, пассажирский Tourneo Courier, 16 000 шт., 9,4%). И, наконец, собственно Transit – большой фургон и микроавтобус (88 700 шт., +4,4%), т. е. доля большого Transit – 4,4%.

На втором месте среди LCV в Европе – Mercedes Sprinter, удерживающий около 5% продаж в Европе (95 371 шт. в 2016 г., в 2017 г. глобальные продажи модели выросли на 4%, вровень с рынком ЕС).

Третьей по популярности моделью европейского рынка является Fiat Ducato (доля 4,7%), затем идут примерно вровень Renault Kangoo, Citroen Berlingo и VW Transporter (по 4,4%), Peugeot Partner (4,3%), Renault Master (4,0%), Renault Trafic (3,8%) и VW Caddy (3,8%).

После развода с Daimler в одиночку производит фургоны и Volkswagen, в линейке которого нет субкомпактного LCV, а экзотику в виде бразильского пикапа Saveiro (на базе Gol) крупнейший автопроизводитель Европы ввозить резонно не торопится.

Что придет на смену дизелю

Основным вызовом для европейского рынка являются намечающийся отказ от загрязняющих воздух городов оксидами азота дизельных моторов и переход к технологиям альтернативных чистых силовых агрегатов. Электрические грузовики слишком дороги, а аккумуляторы занимают объем кузова и снижают полезную нагрузку. К тому же пробег электромобилей не годится для международных перевозок и даже междугородных в крупных европейских странах вроде Германии, Франции или Испании. Инфраструктура заправки газового и водородного топлива пока не развита, несмотря на усилия нескольких стран. По данным ACEA, сейчас 96% проданных в ЕС LCV оснащены дизельными моторами. Только 1,7% из используемого автопарка фургонов и минивэнов с альтернативными двигателями.

Тем не менее многие европейские автопроизводители усиленно готовят электрификацию LCV. Renault с

2011 г. продает электрический развозной фургон Kangoo ZE и в 2017 г. провела обновление модели, увеличив запас хода до 270 км. В феврале 2018 г. компания начала поставки во Францию большого фургона Master ZE. Ее партнер Nissan продает в Европе электрический развозной фургон e-NV200.

Mercedes-Benz Vans готовится в 2018 г. начать поставки минивэна eVito, а в следующем году за ним последуют электрические версии Sprinter и Citan. VW в конце 2017 г. передал клиентам в Германии, Великобритании, Нидерландах и Швеции для тестирования электрические фургоны e-Crafter, а в сентябре 2018 г. собирается начать продажи модели.

Самый передовой опыт электрификации коммерческих автомобилей в Германии не у Daimler или VW, а у Deutsche Post. Купив компанию-стартап в немецком Ахене, национальный почтовый оператор с 2016 г. выпускает под маркой Streetscooter электрические развозные фургоны – в первую очередь для собственных нужд и для принадлежащей ему службы экспресс-доставки DHL. В мае 2017 г. у компании появились уже сторонние покупатели. В августе 2017 г. Deutsche Post договорилась с Ford о поставках 2500 шасси Transit, на которые будут установлены электрическая силовая установка и кузов. Фургоны будут называться Streetscooter Work XL.

Геннадий Анисимов

# ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ И ЛОГИСТИКА

## Коммерсантъ® Рельсы привели в Белый дом

### Дискуссию о модели рынка переправили в правительство

Целевая модель рынка (ЦМР) грузовых железнодорожных перевозок внесена в Белый дом. По мнению Минтранса, из-за многочисленных противоречий участников рынка обсуждать дальше документ следует на площадке правительства, но в ФАС и ОАО РЖД пока не согласны и не поддерживают ряд ключевых идей Минтранса. В отрасли замечают, что железные дороги успешно живут без ЦМР уже третий год, и опасаются, что новый вариант ухудшит ситуацию на рынке.

20 марта замминистра транспорта Алан Лушников сообщил, что ЦМР железнодорожных грузоперевозок внесена в правительство. 15 марта подходил установленный декабрьским распоряжением правительства срок ее внесения, к этому моменту отрасли показали несколько вариантов (о первом из них «Ъ» писал 28 февраля). В них содержалась масса новаций, в том числе вызвавших оживленную дискуссию: введение на железных дорогах take-or-pay, приоритеты для инвесторов в инфраструктуру, выделение «социально значимых грузов», эксперимент по введению частной тяги после предварительного моделирования и т. д. Тот вариант, который был выслан в правительство («Ъ» видел его), отличается от последнего, о котором «Ъ» писал 20 марта, косметически. Там лишь постулируется, что выделение локомотивной составляющей в тарифе ОАО РЖД должно быть проведено до, а не после эксперимента с частной тягой.

В подавляющем большинстве участники рынка удивляются тому, что при избитой разногласий проект отправлен в Белый дом. Как пояснил вчера на конференции «Ведомостей» господин Лушников, «сколько бы времени ни было

отведено для обсуждения, всегда останутся несогласованные позиции, по которым нужно принимать волевое решение».

«О чем, например, может договориться бизнес, который хочет запустить частную тягу завтра, и ОАО РЖД, которое не хочет и имеет определенную, вполне осознанную и профессиональную аргументацию?» — спрашивал он.

Как пояснили «Ъ» в Минтрансе, факт внесения ЦМР не значит, что она не может быть изменена, просто обсуждение будет перенесено на площадку правительства. Внести программу с разногласиями, поясняют в министерстве, решили, чтобы не срывать сроки и потому, что она была согласована с Минэкономки (с ним Минтрансу было поручено ее разработать). В Минэкономки «Ъ» не ответили. Источник «Ъ», знакомый с ходом согласования, говорит, что проблема в том, что ведомства и участники рынка «подают взаимоисключающие предложения».

«Последний вариант был фактически переработан заново и представляет собой модель реформирования отрасли в пользу частных компаний, — уверены в ОАО РЖД. — Он не содержит глубокого анализа преобразований, сохранения безопасности и обеспечения развития и грузовых, и пассажирских перевозок». Директор по коммерческой деятельности ОАО РЖД Алексей Шило заметил: «ЦМР должна быть документом, где закреплены базовые основы взаимодействия всех участников рынка, а сегодня в этом документе явно просматривается крен в сторону регулирования и повышения прозрачности исключительно ОАО РЖД».

ФАС не согласовала ЦМР, сообщили там «Ъ». «Есть множество замечаний, не поддерживаются многочисленные инициативы по повышению тарифов, навязыванию невыгодных условий take-or-pay, нет мер по ликвидации дефицита вагонов, невывоза грузов, коррупции и задирания цен на вагоны», — говорят в службе. ЦМР, добавляют в ФАС, имеет «ярко выраженный экстенсивный характер — ведет к очередному

увеличению инвестпрограммы ОАО РЖД без достаточной проработки мер по эффективности». Документ не прошел публичные обсуждения и не способствует выполнению поручений президента по развитию конкуренции, резюмируют в ведомстве. Предложения участников рынка и ОАО РЖД, поступившие при подготовке и рассмотрении ЦМР на рабочих совещаниях, учтены, говорят в Минтрансе, уточняя, что окончательные предложения ОАО РЖД поступили после срока, когда документ надо было вносить в правительство, но их там обязательно обсудят.

Директор по логистике СУЭК Денис Илатовский отметил, что отрасль живет без ЦМР третий год и эти годы были успешны. «Новая ЦМР нам нужна, только если она что-то улучшит», — говорит он. Вице-президент НАМК по логистике Сергей Лихарев отмечает, что нужен простой документ, «конституция рынка» и документ должен отвечать на один вопрос — рынок или не рынок, а «в той концепции, которая появилась сейчас, этот ответ еще менее ясный». «ЦМР будет принята на горизонт до 2025 года, поэтому решения должны быть взвешенными, — полагает замгендиректора по стратегии и развитию ПГК Валерий Веремеев. — Они не должны ухудшать ситуацию на рынке оперирования».

Натаалья Скорлыгина, Анастасия Веденева

# ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ И СВЯЗЬ

## Коммерсантъ® Бюджет готовят к 5G

### Рост тарифов на частоты ограничат годом

После критики со стороны участников рынка Минкомсвязь пересмотрела планы по повышению тарифов за пользование частотами. Повышенные ставки, которые должны дополнительно принести в бюджет около 5 млрд руб. в год, теперь предлагается ввести только на 2018 год, а с 2019-го — вернуть к прежним значениям. Тогда государство сможет начать пополнять бюджет другим способом — с помощью аукционов на частоты 5G, рассчитывают сотовые операторы.

Минкомсвязь утвердила приказ о повышении ставок за пользование радиочастотным спектром, следует из материалов на сайте министерства. Согласно документу, в 2018 году ежегодная ставка для технологий сотовой связи увеличится с 70 тыс. руб. до 385,4 тыс. руб., для иных технологий — с 1,4 тыс. руб. до 2,04 тыс. руб. Разовая плата для сотовой связи вырастет с 70 тыс. руб. до 102,2 тыс. руб., для иных технологий — с 300 руб. до 438 руб. С 1 января 2019 года ставки вернуться на прежний уровень. Общий размер платы с операторов связи высчитывается на основе этих тарифов с учетом величины диапазона частот, количества радиочастотных каналов и применяемой технологии.

Как сообщал ранее «Ъ», в проекте приказа предлагалось чуть менее резкое повышение: в частности, ежегодная плата для сотовой связи должна была вырасти до 330 тыс. руб., а разовая — до 87,5 тыс. руб. При этом тарифы должны были действовать до 31 декабря 2020 года. Проект вызвал критику, в частности, со стороны Минэкономки. Из ее заключения следовало, что повышение ставок без учета региональных особенностей «может оказывать критичным для регионов, например, с неразвитой инфраструктурой ИТ-рынков сотовой связи». Минэкономки также указывало, что приказ распространяется и на инфраструктурные предприятия с государственным участием, которые не оказывают

услуги связи. Так, для предприятий «Газпрома» платежи за использование радиочастотного спектра составили бы 110 млн руб. в год, исходя из предыдущей версии приказа. Российское газовое общество утверждало, что рост расходов на частоты помешает предприятиям ТЭК сократить операционные издержки, сообщил «Ъ» в январе 2018 года.

В целом повышение платы приведет к дополнительным затратам пользователей частот примерно в 5,5 млрд руб. в год, оценивало Минэкономки. Министерство при этом отмечало, что закон «О связи» не предусматривает расходования этой платы на другие цели, кроме обеспечения системы контроля радиочастот и их конверсии. В 2017 году расходы федерального бюджета на эти цели составили около 6,45 млрд руб., то есть лишь 31,6% от общей суммы сборов в 19,75 млрд руб. «Таким образом, сумма текущих доходов от платы за использование спектра достаточна и не требует повышения», — заключало Минэкономки. Вчера в Минкомсвязи, Минэкономки и «Газпроме» комментарии не предоставили.

Для операторов связи дополнительная нагрузка в текущей редакции приказа выглядит незначительно, считает аналитик Райффайзенбанка Сергей Либин. Исходя из прежней версии приказа, речь могла идти примерно о 0,3% оборота рынка связи, напоминает он. Заявленное увеличение объема платежей за частоты не приведет к повышению конечных цен для потребителей, в отличие от «закона Яровой», считает аналитик «Открытия Брокер» Тимур Нигматуллин. Помимо платы за радиочастотный спектр федеральный бюджет ежегодно получает отчисления на универсальные услуги связи, которые составляют около 15 млрд руб., напоминает аналитик. «Судя по всему, правительство планирует обособить эти источники поступления и за их счет сформировать бюджет программы «Цифровая экономика», — полагает он.

В самих операторах ожидают, что бюджет начнет пополняться за счет других источников. Увеличение платы за спектр негативно скажется на реализации программ «Цифровой

экономики», уверены в «Вымпелкоме». По мнению представителя МТС, для увеличения поступлений в бюджет было бы предпочтительнее использовать плату от проведения торгов на частоты. В «МегаФоне» напомнили, что оператор вместо линейного повышения платы за спектр предлагал проведение аукционов на частоты 5G. «Эта позиция учтена — регулятор принял решение о повышении платы только на 2018 год. В 2019 году размер платы возвращается на предыдущее значение, также планируется проведение аукционов на частоты для стандарта пятого поколения», — доволен представитель компании. Из отчетности «МегаФона» следует, что его расходы на использование радиочастотного ресурса в 2017 году составили почти 5,9 млрд руб.

Юлия Тишина

## Коммерсантъ® Facebook потерял лицо и \$65 млрд

### Данные 50 млн подписчиков сети могли быть использованы в политических целях

Популярная социальная сеть Facebook понесла самый ощутимый имиджевый и экономический ущерб с момента своего создания: за два неполных дня ее капитализация уменьшилась на \$65 млрд. Котировки обрушились на фоне скандала, разразившегося после того, как выяснилось, что личные данные более 50 млн пользователей Facebook оказались в распоряжении фирмы Cambridge Analytica, сотрудничавшей с предвыборным штабом Дональда Трампа. Информацию о пользователях помогал собирать ученый со связями в РФ. Кроме того, стало известно, что своего поста лишился топ-менеджер Facebook, призывавший раскрыть данные о том, как российские власти пытались повлиять на американских избирателей. Конгрессмены требуют вызвать основателя Facebook Марка Цукерберга на допрос.

Конгрессмены хотят из первых уст услышать, каким образом социальная сеть могла быть использована для манипуляции мнением пользователей из США

накануне президентских выборов 2016 года. В Конгрессе подозревают, что на предпочтение избирателей смогли повлиять как представители штаба Дональда Трампа, так и российские власти. Обеспокоенность законодателей, уже начавших готовиться к намеченным на ноябрь промежуточным выборам в Конгресс, вызвали расследования, проведенные американскими и британскими СМИ.

Из первого расследования стало известно, что данные более 50 млн пользователей Facebook из США оказались в распоряжении британской консалтинговой фирмы Cambridge Analytica, специализирующейся на исследовании Big Data (большие данные), политической психометрии и проведении избирательных кампаний в интернете. В совет директоров Cambridge Analytica входит бывший главный советник Дональда Трампа Стивен Бэннон, а среди ее ключевых инвесторов числится один из крупнейших доноров его кампании мультимиллионер Роберт Мерсер. На сайте Cambridge Analytica сказано, что работа с пользователями соцсетей помогла нынешнему президенту США обойти кандидата от демократов Хиллари Клинтон. Компания, в частности, предлагает услуги по выстраиванию стратегии персонализированной политической агитации на основе анализа профайлов избирателей, пользующихся соцсетями. Среди ее клиентов были политические силы, выступавшие за «Брексит».

Личные данные пользователей Facebook, как следует из публикаций, Cambridge Analytica собрала через приложение, разработанное при участии научного сотрудника Кембриджского университета Александра Когана. Приложение, позволявшее пользователям заработать небольшое количество денег за прохождение персонализированных тестов, скачивали миллионы людей по всему миру. Разработчик утверждает, что не знал, как Cambridge Analytica распорядится собранной им информацией.

Александр Коган (также известен под фамилией Спектр) родился в Молдавии, до восьми лет жил в России, после чего его семья переехала в США. В Кембридже он заведует лабораторией просоциального поведения и благополучия. Неоднократно участвовал в научных мероприятиях в России. В 2014 году читал лекции в Санкт-Петербургском государственном университете. В ходе одной из них (запись выложена в «ВКонтакте») ученый на русском языке

рассказывает о возможностях созданной им программы: «Какую информацию мы можем скачать? Почти все, что ты делаешь в Facebook. Сколько тебе лет, где ты живешь, список твоих друзей и друзей твоих друзей. Мы можем узнать, что тебе нравится и что нравится твоим друзьям. Можем прочитать личные сообщения, обычно мы читаем 3 тыс. сообщений каждого человека. Можем скачать все фотографии». «Facebook знает тебя лучше, чем любой человек в твоей жизни,— говорил Александр Коган.— Я могу узнать сто фактов о тебе, не задав ни одного вопроса».

Александр Коган во вторник не ответил на запрос “Ъ” о комментариях. В Facebook заверили, что прекратили сотрудничество с Cambridge Analytica. Из американских СМИ следует, что предвыборный штаб Дональда Трампа заплатил за услуги этой фирмы более \$15 млн.

Президент холдинга «Минченко Консалтинг» политехнолог Евгений Минченко пояснил “Ъ”, что в цифровой кампании Дональда Трампа сыграла роль «далеко не только Cambridge Analytica». Работа же с пользователями Facebook позволяла распространять адресную рекламу, заточенную под определенные группы избирателей. Так, например, афроамериканцам показывали ролики, на которых Хиллари Клинтон критически высказывается о чернокожих.

Из второго расследования стало известно, что своего поста лишился директор Facebook по информбезопасности Алекс Стamos, требовавший раскрыть данные о том, как на американских избирателей при помощи политической рекламы пытались повлиять российские власти. Напомним, в ноябре в Конгрессе прошли слушания с участием представителей Facebook, Twitter и Google. Вице-президент Facebook Колин Стретч тогда сообщил, что эксперты выявили 3 тыс. примеров политической и социальной рекламы общей стоимостью \$100 тыс., оплаченной владельцами поддельных аккаунтов, в реальности якобы работающих на находящееся в Санкт-Петербурге и близкое к властям РФ Агентство интернет-исследований. Алекс Стamos же якобы был готов поведать миру о гораздо большем масштабе злоупотреблений со стороны российских структур, однако руководство Facebook, опасаясь имиджевых потерь, не позволило ему это сделать.

Избежать потерь все же не удалось: за два неполных дня

капитализация Facebook уменьшилась на \$65 млрд, а акции подешевели более чем на 12%. «Я думаю, что для Facebook история еще не закончена»,— предполагает в беседе с “Ъ” консультант ПИР-Центра Олег Шакиров. По его словам, последние скандалы подрывают доверие к соцсети, которая недостаточно надежно защищает персональные данные и не в состоянии оградить пользователей от манипуляций.

Елена Черненко, Екатерина Мареева

## **Коммерсантъ**<sup>®</sup> **Facebook обеднел** **почти на \$37 млрд** **за один день**

### **Скандал вокруг Cambridge Analytica из-за утечки данных пользователей соцсети набирает обороты**

В понедельник Facebook подешевел сразу на \$36,7 млрд — его акции упали в связи со скандалом вокруг использования компанией Cambridge Analytica (CA) данных более 50 млн пользователей соцсети. На фоне скандала также снизились акции других технологических гигантов, в том числе Google и Apple. Кроме того, британский телеканал Channel 4 в понедельник опубликовал видео, в котором руководство Cambridge Analytica рассказывает о методах, к которым оно прибегало для дискредитации политических соперников своих заказчиков.

Акции Facebook в понедельник упали на 6,8% всего за четыре часа. Это самое сильное падение стоимости компании за столь короткий срок за всю ее историю — соцсеть подешевела на \$36,7 млрд. Падение акций Facebook вызвано разгоревшимся в выходные скандалом, связанным с компанией Cambridge Analytica. Основатель Facebook Марк Цукерберг на фоне снижения акций компании потерял более \$6 млрд.

Напомним, издания The New York Times и The Guardian опубликовали результаты журналистского расследования, согласно которому в распоряжении CA, специализирующейся на политической психометрии и проведении избирательных кампаний в интернете, оказались данные профилей более 50 млн пользователей Facebook. В числе прочего Cambridge Analytica работала с предвыборным штабом

Дональда Трампа на выборах президента США в 2016 году. По словам бывшего сотрудника компании Кристофера Вайли, в 2014 году СА заплатила \$800 тыс. за разработку приложения для сбора данных пользователей Facebook. Изначально это приложение было разработано научным сотрудником Кембриджского университета Александром Коганом, Facebook дал ученому разрешение на сбор данных, которые должны были использоваться исключительно в научных целях.

Британский телеканал Channel 4 в понедельник опубликовал видео переговоров с главой Cambridge Analytica Александром Никсом. Сообщается, что журналисты записали это видео, представившись потенциальными клиентами. На видео сотрудники Cambridge Analytica рассказывают, как они принимали участие в предвыборных кампаниях в разных странах, в том числе Чехии, Аргентине, Нигерии, Кении и Индии. Сам господин Никс говорит о том, к каким методам компания прибегала для дискредитации политических соперников ее заказчиков. По его словам, утверждается в материале Channel 4, сотрудники компании предлагали тем или иным политикам взятки или отправляли в их дом секс-работниц, чтобы компрометировать их, а также публиковали в интернете дискредитирующие их видео и другие данные. Channel 4 сообщает о том, что переговоры велись с ноября 2017 года по январь 2018 года, журналист представился бизнесменом из Шри-Ланки. В Cambridge Analytica заявили, что Channel 4 отредактировал записи, чтобы представить компанию в дурном свете.

Американские и британские власти уже потребовали от Facebook объяснений, позже к ним присоединились и власти ЕС. «Данные о том, что Facebook допускал злоупотребления данными пользователей, — это недопустимое нарушение прав наших граждан на конфиденциальность. Европейский парламент собирается в полной мере расследовать это, призвав цифровые платформы отчитаться», — заявил председатель Европарламента Антонио Таяни.

В результате скандала упали акции и других крупных технологических компаний: Alphabet — на 3,2%, Amazon, Netflix и Apple — более чем на 1,5%. The New York Times сообщила вчера, что директор Facebook по информационной безопасности Алекс Стамос собирается уйти в отставку. А Facebook нанял фирму Stroz

Friedberg, специализирующуюся на цифровой криминалистике, для расследования ситуации.

Яна Рождественская

## ВЕДОМОСТИ

### Роскомнадзор готов блокировать Telegram

**Мессенджер не может и не хочет передавать ФСБ ключи шифрования переписки**

Верховный суд во вторник признал законным приказ ФСБ, на основании которого служба требует ключи шифрования переписки в Telegram. Оглашена пока только резолютивная часть решения.

Telegram Messenger доказывал, что приказ издан не уполномоченным на то органом: устанавливать порядок взаимодействия организаторов распространения информации в интернете с госорганами, осуществляющими оперативно-розыскную деятельность, — прерогатива правительства. Кроме того, документ устанавливает внесудебную процедуру получения сведений, составляющих тайну переписки. То есть вступает в противоречие с Уголовно-процессуальным кодексом (УПК) и законом об оперативно-розыскной деятельности, где сказано: контроль за перепиской граждан возможен лишь при производстве по уголовным делам о преступлениях не менее чем средней тяжести и на основании решения суда.

Ничего подобного, возражала ФСБ: правительство определяет порядок взаимодействия распространителей информации со спецслужбами, но за порядок передачи кодов шифрования отвечает исключительно ФСБ. А обязанность распространителей информации предоставить ключи для шифрования переписки не отменяет обязанность спецслужбы соблюдать установленные законом порядок и условия доступа к охраняемой информации — а следовательно, спорная норма не противоречит УПК.

По сути, они говорят: «Дайте нам доступ к кодам, а мы будем ими пользоваться только по разрешению суда», рассуждает юрист «Роскомсвободы» Саркис Дарбинян, хотя «хорошо известно (и ЕСПЧ это подтвердил), что проконтролировать,

насколько добросовестно ФСБ исполняет обещание, практически невозможно».

Просьба невыполнима?

Требования ФСБ нереализуемы технически, писал в октябре основатель Telegram Павел Дуров. Передать ключи дешифрования переписки пользователей технически невозможно из-за устройства Telegram, объясняет юрист «Агоры» (представляет Telegram в судах) Дамир Гайнутдинов. Ключи шифрования секретных чатов генерируются на устройствах конкретных пользователей, причем регулярно обновляются. Переписка в обычных чатах хранится на серверах компании, но предоставить доступ ко всему содержимому даже одного чата невозможно: ключи также обновляются и переписка хранится на разных серверах, расположенных в разных юрисдикциях, объясняет юрист: «Проще всего хранить тот секрет, которого ты не знаешь».

Ключи шифрования обычных чатов разделены на части и никогда не хранятся в одной-единственной юрисдикции, говорится в документации Telegram, поэтому лишь несколько судебных решений из разных юрисдикций способны принудить мессенджер предоставить какие-либо данные.

Схожая система в мессенджере Viber, объясняет его представитель: все переписки и звонки защищены сквозным шифрованием, ключи от которого хранятся лишь на устройствах собеседников.

Блокировка невыполнима?

Если суд решит ограничить доступ к Telegram, у Роскомнадзора есть конкретный план действий по блокировке сервиса, заявил «Ведомостям» руководитель службы Александр Жаров: «У нас есть опыт блокировки крупных ресурсов и по блокировке мобильных приложений. Возможно, с Telegram будут какие-то неожиданности, но у нас хорошие специалисты, мы справимся».

Задача может оказаться весьма непростой. Существуют два теоретических способа блокировки интернет- и мобильных сервисов, рассказывает сотрудник сотового оператора. Первый — блокировать конкретные IP-адреса сервисов, что может быть затруднительно, если у сервиса их много или он способен их быстро менять. Второй — с помощью оборудования DPI (Deep packet inspection), которое способно вычлнять отдельные сервисы во всем массиве трафика и снижать пропускную способность канала для этих сервисов, продолжает собеседник «Ведомостей». Но как это

может выглядеть на практике – не известно: подобного тестирования не проводилось, отмечает он.

Вычленять трафик Telegram с помощью оборудования DPI для блокировки весьма непросто: российские операторы не рассчитывают на такие нагрузки для оборудования, указывает гендиректор Института исследований интернета Карен Казарян.

Операторы способны не взимать плату за трафик мессенджеров. Естественно, для этого они способны его вычленять, объясняет исполнительный директор Общества защиты интернета Михаил Климарев. Можно заблокировать внутренние IP-адреса Telegram, но мессенджер способен менять их хоть каждую минуту незаметно для пользователя – никаким блокировкам не угнаться, объясняет Климарев. Это демонстрирует пример мессенджера Zello, заблокированного Роскомнадзором, – он работает в России, указывает эксперт.

Мессенджеры Line и Zello Роскомнадзор блокировал так: в первую очередь вносил в реестр запрещенных ресурсов web-ресурс, затем группы IP-адресов и технических доменов, которые используются сервисом, например, для обработки звуков, объясняет руководитель «Роскомсвободы» Артем Козлюк.

Для мессенджера устойчивая работа гораздо более важна, чем для обычного сайта, пользователи ценят мгновенную связь 24 часа в сутки, добавил Жаров: «Я допускаю, что часть пользователей Telegram в случае блокировки воспользуется техническими средствами ее обхода, но большинство пользователей ради элементарного удобства перейдет на другие мессенджеры».

Павел Кантышев, Анастасия Корня,  
Ксения Болецкая

# СТРОИТЕЛЬСТВО И РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

## Коммерсантъ® Новостройки стали доступнее

**В России накопить на квартиру можно за два-три года**

Быстрее всего — за два года — накопить на квартиру в новостройке могут жители Челябинска, следует из данных ЦИАН, получившихся в ходе анализа доходов и цен на жилье на первичном и вторичном рынках в регионах за прошлый год. Москва на 45-м месте из 47 — ее жителям потребуется 4 года, что почти на полтора года меньше, чем в 2013 году. Самое недоступное жилье в Крыму: копить на квартиру в Симферополе придется 4,1 года, в Севастополе — более пяти лет.

В ЦИАН использовали классический критерий оценки, рассчитанный исходя из возможностей семьи из двух работающих взрослых, которые откладывают весь доход на приобретение жилья. Эксперты проанализировали показатели в 47 крупнейших по численности населения городах страны.

Челябинск оказался на первом месте из-за того, что среднемесячный доход по итогам 2017 года сопоставим с ценой одного квадратного метра в новостройке — 38 тыс. руб. и 39 тыс. руб. соответственно. Индекс доступности жилья в Челябинске — 2,1 года для первичного рынка, 2,4 года для вторичного (расчеты для каждого региона выполнены для квартиры площадью 49 кв. м в новостройке и 54 кв. м на вторичном рынке). На втором месте Красноярск, здесь индекс доступности жилья составил 2,2 года. В Москве и Санкт-Петербурге, несмотря на более высокие по сравнению с другими регионами средние доходы населения, откладывать на квартиру придется гораздо дольше. В списке всех городов-участников исследования, ранжированном по мере увеличения срока накопления (то есть снижения доступности жилья), Санкт-Петербург и Москва на 44-м и 45-м

местах — соответственно 3,7 года и четыре года.

В ЦИАН отмечают, что по сравнению с 2013 годом доступность жилья в Москве выросла. Четыре года назад, чтобы купить квартиру в столице, потенциальному покупателю пришлось бы откладывать более 5,4 года, а теперь — четыре года. «Положительные изменения связаны с тем, что номинальная заработная плата за рассматриваемый период росла быстрее, чем цена квадратного метра: на 39% и 16% соответственно. Аналогичные тенденции характерны и для большинства региональных центров», — следует из материалов ЦИАН.

Хуже всего с доступностью жилья в Крыму: в Симферополе срок накоплений на него 4,1 года, Севастополе — 5,3 года. Более трех лет придется также копить на квартиру в Казани (3,5 года), Нижнем Новгороде (3,1) и Уфе (3).

Самый существенный разрыв между доступностью жилья в новостройках и на вторичном рынке зафиксирован в Самаре. Срок накопления на новую квартиру 2,4 года, а в имеющемся фонде 3,3 года. Это объясняется размещением новых проектов — большинство расположено в периферийных районах, тогда как предложения на вторичном рынке в центральной части города. Наименьшие различия в Нижнем Новгороде, здесь индекс составил 3,1 и 3,3 соответственно.

Екатерина Геращенко