



РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

DIGEST

пятница, 27 апреля 2018*

П У Б Л И К А Ц И И

Регулирование

Таможню вписывают в закон 3
Ее регулирование приводят в соответствие с кодексом ЕАЭС

Северная и Южная Корея начинают исторические переговоры 3
Но Пхеньян мог изменить стратегический курс из-за проблем с испытаниями ядерного оружия

Единого кандидата в мэры Москвы у демократов в 2018 году не будет 4
Теперь им предлагают договориться о кандидатах в Мосгордуму-2019

Государство и бизнес

Лекарства выписывают из магазинов 6
Против широкой продажи медикаментов в торговых сетях выступил Минздрав

Бизнес фактически лишился льгот за энергоэффективные здания 6
Компании пользовались ими слишком активно

Госзакупки закроются для малого бизнеса 7
Из-за введения спецсчетов предприниматели потеряют более 100 млрд рублей

Оценки, прогнозы, статистика

Прозрачность чиновников оказалась преувеличенной 9
«Открытое правительство» сомневается в адекватности самооценки ведомств

Автономная энергетика ФРГ не выдерживает конкуренции 9
Мониторинг возобновляемой энергетики

Бизнес-стратегии

«Нетология» обучит клерков 11
Онлайн-платформа выходит на рынок b2b

Highland Gold разгрузит акционеров 11
Компания выкупает золотые активы на Чукотке

Руководитель X5 рассказал о причинах ухода директора «Пятерочек» 12
Ритейлер опасается разонравиться покупателям

Фонд Мильнера инвестировал в финтех-стартап Revolut 12
В результате Revolut становится «единорогом» и выходит на российский рынок

Финансы

«Домашние деньги» ушли в дефолт 14
Компания отказалась от исполнения оферты

Быстрые платежи поступят в ЦБ 14
Новая денежная система для физлиц обретает очертания

«Риски могут быть, но мы их компенсируем» 15
Глава временной администрации ПСБ Петр Фрадков о клиентах, конкурентах и гособоронзаказе

Топливо-энергетический комплекс

Саудовская Аравия хочет привлечь \$10 млрд от приватизации 19
Правительство старается увеличить роль частного сектора в нефtezависимой экономике

В гостях у Трампа: что отдаст Меркель за «Северный поток – 2» 19
На что будет готова Ангела Меркель, чтобы сохранить российский газ

Машиностроение

«АвтоВАЗ» получила первую квартальную прибыль с 2016 года22

Рецепт успеха: поддержка со стороны государства и акционеров, а также рост спроса

Транспортные услуги и логистика

Футбол с большой дороги23

Как ЧМ-2018 изменит российский транспорт

Заграница второго эшелона24

На рынке международных авиаперевозок изменился расклад сил

Телекоммуникации и связь

Интернет вещей проведут под землю.....26

ФГУП РСВО займет частоты в региональных метрополитенах

«Мегафон» и Yota отключили безлимитный доступ в Telegram26

Операторы не могут продвигать опальный мессенджер

Черный список: Роскомнадзор ударил по соцсетям27

В реестр запрещенных сайтов попали «ВКонтакте», «Яндекс» и Twitter

Строительство и рынок недвижимости

На работу – как домой28

Современный офис превращается в многофункциональное и уютное пространство, которое легко переформатируется под любые задачи

А ввод вам арена.....30

Самарский стадион принимают в спешке и с нарушениями

РЕГУЛИРОВАНИЕ

Коммерсантъ® Таможню вписывают в закон

Ее регулирование приводят в соответствие с кодексом ЕАЭС

Правительство подготовило обновленную версию закона о таможенном регулировании: он должен привести национальные нормы в соответствие с Таможенным кодексом ЕАЭС, вступившим в силу еще 1 января. Вчера законопроект был рассмотрен на заседании правительства. Документ закрепляет упрощение таможенных процедур и новый режим работы уполномоченных экономических операторов, однако в ФТС уже готовятся дополнительно уточнить порядок применения отдельных положений закона после его законодательного утверждения.

Правительство вчера рассмотрело законопроект о таможенном регулировании, который должен обновить нормы в этой области и привести их в соответствие новому Таможенному кодексу ЕАЭС, вступившему в силу с 1 января 2018 года. Положения кодекса являются обязательными для исполнения всеми странами союза, однако документ содержит многочисленные отсылки к нормам, которые определяются национальным таможенным законодательством. С начала года российские акты применяются в части, не противоречащей кодексу, однако первоначально предполагалось, что обновленный закон будет принят еще до вступления кодекса в силу.

Основные изменения касаются перехода к «электронной таможне» и упрощения процедур. «Декларировать товары можно будет электронным способом, выпуск товаров в большинстве случаев станет автоматическим, и на них будет распространяться механизм "единого окна",» — заявил премьер-министр Дмитрий Медведев на заседании правительства. Также, по его словам, будет сокращен срок ряда операций: время принятия предварительных решений по классификации и происхождению товаров (по товарной номенклатуре) уменьшится с 90 до 60 дней, срок выпуска товаров — с 24 до 4 часов.

Напомним, новый кодекс и подготовленный закон предусматривают развилку: либо поставщик использует процедуру автоматического декларирования, либо попадает под систему управления рисками. Это предполагает существенные изменения в работе уполномоченных экономических операторов (УЭО). В частности, они смогут снизить сумму обеспечения с €1 млн до €150 тыс. Также существенно расширен перечень случаев освобождения от предоставления обеспечения уплаты таможенных платежей. Как сообщил Дмитрий Медведев, механизм авансовых платежей можно будет использовать в счет платежей всех видов, включая уплату ввозной таможенной пошлины. Сама оплата теперь может производиться с отсрочкой, то есть уже после выпуска товаров в оборот. Помимо этого премьер-министр пообещал, что в случае неоднозначности правил в таможенной сфере они будут трактоваться в пользу декларанта или заинтересованного лица. Впрочем, нормы, касающиеся возможности зачета авансовых платежей, вступят в силу не ранее 1 января 2019 года, а нормы о подаче жалобы на решения действия (бездействия) таможенных органов в электронной форме — лишь с 1 января 2022 года.

«Принятие законопроекта позволит урегулировать процедурные моменты, тогда как базовые и так уже закреплены в Таможенном кодексе ЕАЭС», — указывает партнер Bryan Cave Leighton Paisner Владимир Чикин. В текущей версии, по словам эксперта, документ не противоречит кодексу, однако в нем заранее предусмотрено, что в случае расхождений между российским законодательством и кодексом ЕАЭС разрешать эти коллизии будет Минфин РФ. Более того, в ФТС уже сообщили о готовящихся поправках, которые должны уточнить критерии отнесения к УЭО, такие изменения могут нести ограничительный характер, предупреждает Владимир Чикин. Пока статус УЭО по новым правилам получила лишь одна компания, однако операторы, получившие свидетельства в соответствии с действующим законом, смогут работать на прежних условиях еще в течение двух лет.

Татьяна Едовина

ВЕДОМОСТИ

Северная и Южная Кореи начинают исторические переговоры

Но Пхеньян мог изменить стратегический курс из-за проблем с испытаниями ядерного оружия

На пятницу, 27 апреля, в демилитаризованной зоне запланирована встреча президента Южной Кореи Мун Чжэ Ина и лидера КНДР Ким Чен Ына. Последний также готовится к встрече с президентом США Дональдом Трампом и на прошлой неделе объявил о прекращении всех ядерных и ракетных испытаний. Но отказ Пхеньяна от тестирования ядерного оружия и его новый стратегический курс могут объясняться разрушением подземного полигона, где проводились испытания, отмечают китайские сейсмологи.

Ким Чен Ын заявил в прошлую субботу, что КНДР «больше не нуждается» в испытаниях ядерного оружия и межконтинентальных баллистических ракет, и объявил о закрытии полигона Пунгери на севере страны, где Пхеньян провел все шесть ядерных испытаний. Также на пленуме ЦК Трудовой партии КНДР в качестве основного стратегического курса было провозглашено развитие экономики. Сеул и Вашингтон приветствовали изменение позиции Пхеньяна.

Специалисты спорят о том, насколько значительными являются уступки Ким Чен Ына, пишет The Wall Street Journal (WSJ). Северная Корея оставила за собой право сохранить имеющееся ядерное оружие и не обещает прекратить испытания ракет меньшей дальности, которые способны поразить Южную Корею и Японию. Кроме того, две группы китайских сейсмологов утверждают, что в результате ядерных испытаний 3 сентября 2017 г. был разрушен полигон Пунгери и возникла утечка радиации, сообщила WSJ. Правда, их выводы оспаривают американские эксперты, отмечает Financial Times (FT).

Сентябрьское испытание ядерного оружия КНДР стало самым мощным. Вскоре после него появились снимки с коммерческих спутников, позволяющие предположить, что взрыв привел к разрушению горы Мантап, под которой находится полигон. Результаты исследований двух групп китайских сейсмологов подтверждают эту теорию, пишет WSJ. Согласно данным сейсмических станций, взрыв вызвал землетрясение магнитудой 6,3 балла, а через восемь с половиной минут произошел второй толчок магнитудой 4,1 балла. Обе группы ученых считают, что второй толчок был вызван обрушением поврежденной из-за взрыва скалы, а не другим взрывом или сдвигом тектонических плит. Первая группа сейсмологов, чье исследование опубликовано в журнале *Geophysical Research Letters*, не стала делать выводов о пригодности полигона к дальнейшим испытаниям. Но, как предполагают специалисты из Научно-технического университета Китая (USTC), чье исследование скоро должно быть опубликовано в том же журнале, находящаяся под горой инфраструктура больше не может быть использована для ядерных испытаний.

Ведущие авторы исследования USTC не могут дать комментарии в связи с серьезностью вопроса, сказал WSJ представитель университета. Как сообщила другой соавтор, Вэн Лянсин из Университета штата Нью-Йорк в Стоуни-Брук, в опубликованной версии не будет слов о непригодности полигона и возможной экологической катастрофе. Но он не ответил на вопрос газеты о том, почему их убрали.

Эксперты из Американско-корейского института при Университете Джона Хопкинса считают, что КНДР все-таки способна продолжать ядерные испытания. В понедельник они заявили, что в уцелевшей части скалы остаются еще две зоны, которые Пхеньян может при необходимости использовать для новых тестов.

Повреждения в Пунгери могли серьезно повлиять на реализацию программы ядерных вооружений КНДР, отмечают некоторые эксперты. Они, впрочем, указывают, что порой Пхеньян предпринимает демонстративные шаги, чтобы расширить поле для маневра и добиться смягчения международных санкций. Так, в 2008 г. Северная Корея взорвала охлаждающую башню атомного реактора в Йонбене, пригласив зарубежные

СМИ засвидетельствовать это событие. «Это был символический жест: охлаждающая башня недорого стоит и построить новую несложно», – приводит FT слова Андрея Ланкова, специалиста по Северной Корее из Университета Кукмин в Сеуле. Но Ланков, по его словам, не может с определенностью сказать, что произошло на полигоне Пунгери.

Алексей Невельский

ВЕДОМОСТИ

Единого кандидата в мэры Москвы у демократов в 2018 году не будет

Теперь им предлагают договориться о кандидатах в Мосгордуму-2019

Бывший депутат Госдумы Дмитрий Гудков предложит оппозиционным партиям заключить соглашение о разведении кандидатов на выборах в Мосгордуму в 2019 г., сообщил он «Ведомостям». По его мнению, договориться могли бы «Гражданская инициатива» (партия, от которой выдвигалась в президенты телеведущая Ксения Собчак, должна переименоваться в Партию перемен, в нее намерен вступить и Гудков), «Парнас» и «Яблоко». «Когда никто не может договориться о выборах мэра, нужно попробовать заключить альянс по поводу Мосгордумы и муниципальных выборов в Санкт-Петербурге, поскольку перед всеми стоит задача провести независимых депутатов. А если получится, то в рамках этого соглашения все-таки выдвинуть одного кандидата в мэры, который был бы компромиссной фигурой для всех и стал бы координатором кампаний кандидатов в гордуму», – поясняет Гудков. Таким кандидатом мог бы стать тот, у кого наибольшая популярность и возможность привлечь финансовый ресурс, полагает экс-депутат: «Если партии останутся не на мне, я готов буду снять свою кандидатуру». По его мнению, разделить округа можно успеть за месяц, чтобы кандидаты начали вести активную работу уже на стартовых выборах в июне мэрских выборах.

Праймериз не для всех

«Яблоко» в среду определилось с правилами внутрипартийных праймериз к выборам мэра Москвы. К ним допустят беспартийных, но не

допустят членов других партий и тех, кого когда-то исключили из «Яблока», сказал «Ведомостям» зампред партии Николай Рыбаков. То есть в этих праймериз не смогут участвовать ни Гудков, ни глава муниципалитета Красносельский Илья Яшин, исключенный из «Яблока» в 2008 г. Оба ранее заявляли о намерении баллотироваться в мэры, как и лидер московского «Яблока» Сергей Митрохин.

Предыдущие выборы в Мосгордуму проходили в 2014 г. по 45 одномандатным округам. Демократы тогда объединились в коалицию «За Москву!», но ни один из них в городской парламент не прошел: из оппозиции там представлены лишь КПРФ (пять депутатов), ЛДПР и «Родина» (по одному депутату).

Яшин, который готов к переговорам с «Парнасом», чтобы идти на выборы мэра от этой партии, относится к инициативе Гудкова скептически: демократы «так здорово развели мэрские выборы, чтобы уже заниматься выборами в Мосгордуму», иронизирует он. По его словам, он по-прежнему готов участвовать в демократических праймериз вместе с Гудковым.

Объединенный список демократов на выборах в Мосгордуму очевиден, но он возможен лишь при наличии коалиционных договоренностей, а история с мэрской кампанией показывает, что никто не хочет ни с кем консолидироваться, сетует зампред «Парнаса» Константин Мерзайкин: «Это связанные вещи: если мы не можем договориться по выборам мэра, то не договоримся и по выборам в гордуму». По мнению яблочника Рыбакова, такие предложения превращают политику «в рынок, в постоянные торговые отношения»: «Нас пытаются увести от насущных проблем. Задача партий – выставлять своих кандидатов, а не обслуживать чьи-то амбиции. «Яблоко» способно выставить кандидатов по всем округам, но в любом случае это нужно обсуждать позже».

В поисках лидеров

Сама по себе идея разведения кандидатов в Мосгордуму правильная, но преждевременная, считает политолог Александр Пожалов: «Выбран неправильный субъект заключения соглашений. «Яблоко» утратило право выдвигать кандидатов без сбора подписей, поэтому кандидатам от партий и самовыдвиженцам придется одинаково собирать по 4000–5000 подписей, а доверие москвичей к

партиям низкое». У «Парнаса» в Москве нет лидеров и поддержки, в московском «Яблоке» пик внутреннего конфликта и непонятно, останется ли Митрохин лидером, – с кем же подписывать сейчас такое соглашение, задается вопросом эксперт. Сам Гудков в Партию перемен еще не вступил, ее отделения существуют на бумаге, к тому же создать партию снова пытается Алексей Навальный, который в любом случае будет влиять на ход выборов, а его сторонники будут выдвигаться, продолжает Пожалов: «Но главное, что за бортом в этой схеме остаются лидеры районных команд активистов, победившие на местных выборах и, как правило, не вовлеченные в партийные структуры. Именно они станут самыми сильными кандидатами в Мосгордуму от оппозиции, ведь округа небольшие – по 2–3 района, к тому же Гудкову неоткуда черпать новых лидеров мнений». Пока пересечений по округам у лидеров муниципальных команд нет, но «Единой России» ничто не мешает вновь поменять нарезку округов, полагает эксперт: «Демократам важнее требовать возвращения голосования по смешанной системе. Тогда выборы в Мосгордуму и местные выборы в Петербурге смогут стать для партий репетицией к выборам в Госдуму, а у муниципальных депутатов появится смысл идти от партии. А в этом году Партии перемен и «Яблоку» важно показать результат на выборах в заксобраны и в таких городах-миллионниках, как Екатеринбург, чтобы вернуть надежду своим сторонникам».

Гудков предлагает способ подключить к кампании дополнительных людей, говорит политолог Александр Кынев: «У них должна быть мотивация, одной идеологической и денежной составляющей явно недостаточно. А лучшая мотивация – работа на собственное будущее». Идея неплохая, но вопрос в ее реализации, полагает эксперт: «Люди будут просить каких-то гарантий выдвижения, а с гарантиями в нашей политсистеме самая большая проблема». Выборы в Мосгордуму очень важны с учетом того, что в Госдуму попасть почти нереально, добавляет Кынев: «Выборы в Мосгордуму в 2014 г. были безобразными, палку перегнули, все это понимают, и логично ожидать, что в 2019 г. кого-то из демократической оппозиции в депутаты должны пропустить».

Елена Мухаметшина

ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС

Коммерсантъ®

Лекарства

выписывают из

магазинов

Против широкой продажи медикаментов в торговых сетях выступил Минздрав

Обновленная версия законопроекта Минпромторга, разрешающая продажу безрецептурных лекарств в продуктовых магазинах без соответствующей лицензии, не нашла поддержки в органах власти. Минздрав и Федеральная антимонопольная служба сошлись во мнении, что документ создает дискриминационные условия для аптечных сетей. А в Минэкономике в случае его принятия опасаются роста контрафакта.

Подготовленная Минпромторгом новая версия законопроекта, разрешающая продажу безрецептурных лекарств в продуктовых магазинах без лицензии, вызвала негативную реакцию Минздрава, Минэкономки и Федеральной антимонопольной службы (ФАС). В отзыве Минздрава (копия есть у "Ъ") говорится, что документ создаст неравные условия для аптечных организаций, для которых получение лицензии на осуществление фармдеятельности является обязательным требованием. В министерстве отмечают, что лицензия гарантирует наличие в магазинах специалистов, которые могут дать профессиональные объяснения при отпуске лекарств. Это поможет предотвратить ущерб здоровью покупателей. Минздрав не согласен и с выводом Минпромторга о том, что законопроект не потребует дополнительных расходов федерального бюджета. Средства понадобятся для увеличения численности сотрудников Росздравнадзора, контролирующего обращение лекарств. Чиновники Минздрава сомневаются, что в торговых залах магазинов будут своевременно убирать препараты с истекшим сроком годности. Аналогичная практика в отношении продуктов питания говорит о многочисленных нарушениях, отметили там.

У Минздрава нашлись замечания и к составленному Минпромторгом перечню из 34 групп

безрецептурных препаратов, продажу которых предполагается разрешить в магазинах: например, сердечные средства, лекарства от аллергии, ушные капли и капли от насморка и др. В министерстве отметили, что некоторые препараты из представленного списка отпускаются как с рецептом, так и без него. Подытожил Минздрав свой ответ тем, что разработка законопроекта не требуется вообще.

В ФАС и Минэкономки поддерживают идею продажи лекарств в магазинах, но считают, что представленная версия законопроекта требует доработки. В ФАС тоже не согласны разрешить продажу лекарств в магазинах без лицензии, так как это создаст дискриминационные условия для аптечных сетей. А в Минэкономки опасаются, что принятие законопроекта в таком виде приведет к росту контрафактной продукции. Министерство предложило ввести требования к площади магазинов, а также к среднесписочной численности персонала, полагая, что это поможет снизить дополнительную нагрузку на контролирующие органы. Копии ответов ФАС и Минэкономки также есть у "Ъ".

Скандалный законопроект был разработан Минпромторгом в конце 2017 года по поручению правительства РФ. Первоначальная версия документа предлагала наделить ритейлеров правом продавать безрецептурные препараты при наличии лицензии, которую можно было бы получить на юридическое лицо независимо от количества точек. Но законопроект вызвал недовольство со стороны ряда ведомств, а также представителей аптечных организаций, которые должны оформлять лицензию на каждую точку. Минпромторг доработал документ и предложил разрешить продуктовым ритейлу продавать лекарства вообще без лицензии. Теперь министерство, как сообщили "Ъ" в его пресс-службе, планирует представить проект в Минэкономки России на заключение об оценке регулирующего воздействия.

По словам гендиректора сети «Ригла» Александра Филиппова, помимо получения лицензии аптечные организации должны соблюдать ряд других требований, в том числе правила надлежащей

аптечной практики. Они установлены соответствующим приказом Минздрава и включают в себя требования к инфраструктуре, руководству, персоналу, процессу торговли и др. «Продуктовый ритейл и сейчас может продавать лекарства при соблюдении всех этих требований, но поскольку это требует больших усилий и средств, почти никто этим не занимается», — отмечает господин Филиппов.

Сейчас из всех крупных продуктовых ритейлеров собственную аптечную сеть развивает «Магнит». С середины 2017 года компания открыла 51 аптеку. Другие представители отрасли, например, X5 Retail Group и «Азбука вкуса», заключают партнерства с аптечными сетями и открывают объекты внутри своих площадей.

Мария Котова

ВЕДОМОСТИ

Бизнес фактически

лишили льгот за

энергоэффективны

е здания

Компании пользовались ими слишком активно

Льгота по энергоэффективности коммерческой недвижимости — пример, когда власти сначала дали льготу бизнесу, потом ограничили ее применение, затем фактически лишили, а теперь получили возможность взыскивать ранее недоплаченный налог. Применять ее для нежилых помещений нельзя, решил на прошлой неделе Верховный суд.

С 2012 г. новые здания, соответствующие наиболее высоким классам энергоэффективности (группе А, всего четыре группы), на три года освобождаются от налога на имущество (максимальная ставка — 2,2%). Но льгота применяется к тем объектам, для которых законом об энергосбережении предусмотрен порядок определения классов энергоэффективности. А в нем они определены только для многоэтажных жилых домов и товаров. Для иных зданий классы

энергоэффективности определены строительными нормами и правилами (СНиП 23-02-2003), которые были обязательны для исполнения по «техническому регламенту о безопасности зданий», уточняет руководитель группы разрешения налоговых и административных споров KPMG Андрей Ермолаев.

Еще с 2014 г. налоговики стали предъявлять претензии к компаниям, воспользовавшимся льготой, но, если все документы были оформлены правильно, суды вставали на сторону бизнеса, вспоминает партнер ЕУ Алексей Нестеренко. А в феврале 2017 г. и Минфин выпустил письмо (не имеет обязательной юридической силы), подтверждающее право на льготу для новых зданий, рассказывает он.

После появления письма компании стали массово пользоваться льготой, рассказывает партнер Dentons Василий Марков: «Если посмотреть на карту Москвы, наверное, восемь из 10 крупных владельцев недвижимости применяли ее». Только за 2016 г. организации заявили льготу на 3,18 млрд руб., сообщил представитель ФНС (данных за 2017 г. еще нет), больше всего в Москве. По оценкам министерства имущества Московской области, всего на освобождение от налога заявилось 30 торговых центров в регионе, за 2017 г. сумма выпадающих доходов региона могла составить 1,2 млрд руб., передал через представителя министр имущественных отношений области Андрей Аверкиев. Бизнес применял эту льготу или активно задумывался о том, чтобы ее применять, подтверждает Нестеренко.

Но массовое заявление льготы ударило по бюджетам регионов и в итоге имело обратный эффект для бизнеса, указывает Марков. Сначала Минфин опубликовал еще одно письмо, в котором подчеркнул, что не может устанавливать классы энергетической эффективности объектов недвижимости. Что аннулировало предыдущую позицию министерства, указывал Арбитражный суд Московского округа в споре налоговиков с подмосковной компанией «Просперити». А осенью Госдума передала регионам право определять, какие нежилые здания освобождаются от налогов. Фактически упразднив льготу, предупреждали юристы Taxology. О решениях регионов сохранить ее пока не известно. Еще на одну льготу, которую также должны были вводить местные власти, пока пошло лишь чуть больше 20 регионов.

Еще до принятия поправок регионы решили действовать сообща против льготы. Чтобы предотвратить потери, в июле 2017 г. московские и подмосковные власти создали рабочую группу, которая в суде доказывала отсутствие у торговых и офисных зданий права на льготу, рассказывает Аверкиев. 17 апреля Верховный суд подтвердил их позицию по делу «Просперити», указав, что законом не установлены правила определения классов энергетической эффективности нежилых зданий, что препятствует применению льготы, а СНиПы используют другое понятие энергоэффективности. То есть подтвердил, что льгота предусмотрена только для многоквартирных домов, доволен Аверкиев. Льгота должна стимулировать, но бизнес и так строит энергоэффективные объекты и без налоговых льгот, значит, она неэффективна, говорит консультант крупной компании.

С представителем «Просперити» связаться не удалось. Минфин поддерживал применение льготы письмами в 2017 г., но после того, как она была отдана на региональный уровень, не комментирует порядок ее применения. Представитель Минэнерго сослался на сложность учета при определении класса для нежилых зданий. А его коллега в Минстрое подтвердил, что льготу для нежилых зданий применять нельзя.

Получается, принципиально льгота разрешена Налоговым кодексом, но отраслевые законы и их толкование отраслевыми же министерствами могут эту льготу полностью нивелировать, возмущен партнер Taxology Алексей Артюх. Решение суда лишает компании возможности воспользоваться льготой за прошлые периоды, а тем, кто ее применял, стоит ждать претензий и доначислений, предупреждает Марков. Налоговики смогут требовать от компаний, которым они же подтвердили льготу, возврат налога с пеней и даже доначислить штраф, согласен Ермолаев. Представитель ФНС не ответил на вопрос об отмене льготы на прошлые периоды.

Массовое заявление льготы «неожиданно привело к признанию того, что льготы нет и не было», удивляется Марков. Это общий тренд постепенного ограничения применения льгот, о котором неоднократно предупреждал Минфин, согласен руководитель аналитической службы «Пепеляев групп» Вадим Зарипов, бизнес ждал отмены льгот, но на будущие периоды. Разрешая спор, суды даже не рассмотрели вопрос, не нарушает

ли предложенное налоговиками толкование принцип определенности налогового законодательства и равенства налогообложения, указывает партнер ФБК Галина Акчурина. И фактически отменили льготу задним числом, согласен Зарипов.

Бизнесу же важнее стабильность и предсказуемость системы, нежели наличие льгот или низких ставок налогов, заключает Марков.

Анна Холявко

ВЕДОМОСТИ

Госзакупки закроются для малого бизнеса

Из-за введения спецсчетов предприниматели потеряют более 100 млрд рублей

Ситуация будет особенно критической в жизненно важных сферах закупок – поставках лекарств и медицинских изделий, топлива, продуктов питания для детских садов и школ, пишет президент «Опоры России» Александр Калинин в письме министру финансов Антону Силуанову («Ведомости» ознакомился с копией письма, его подлинность и отправку подтвердил представитель организации). Это письмо «Опоры России» – заключение на проект постановления правительства о требованиях к банкам, где участники госзакупок должны будут открывать специальные счета. По мнению организации, если не внести изменений в этот проект, во второй половине нынешнего года малый и средний бизнес рискует лишиться возможности участвовать в государственных торгах.

Представитель Минфина не смог прокомментировать письмо в четверг вечером.

Влияние на малый и средний бизнес будет существенным, за полгода он потеряет свыше 100 млрд руб., посчитал вице-президент «Опоры России» Виктор Степанов, основываясь на статистике Минфина за 2017 г.

Проблема возникла еще в конце прошлого года: именно тогда были приняты поправки, обязывающие малый бизнес с июля 2018 г. вносить обеспечение для участия в торгах по госзакупкам на специальные счета, а банки – заключить соглашения со всеми торговыми площадками, через

которые осуществляются госзакупки. Им правительство дало отсрочку до 1 января 2019 г. Но перенести срок вступления в силу положений о специальных счетах правительство не может – нужны поправки в сам закон о госзакупках, объясняет Калинин.

Пока участники закупок могут открывать специальный счет лишь в одном из уполномоченных банков. Из-за этого все второе полугодие 2018 г. малый и средний бизнес не сможет участвовать в электронных торгах, опасается Калинин: предприниматель сможет открывать только один спецсчет в банке, у которого есть договор лишь с одной электронной площадкой, банки будут предлагать одинаковые и невыгодные условия, отказаться от которых предприниматель не сможет. Для участия в электронной закупке на другой площадке поставщики будут вынуждены каждый раз закрывать текущий спецсчет и заново его открывать в банке, интегрированном с очередной площадкой, где госзаказчик разместит извещение об интересующей предпринимателя закупке, пишет Калинин. И вместо того чтобы участвовать в закупке, бизнес будет бесконечно открывать и закрывать спецсчета, резюмирует он – и предлагает разрешить на переходный период открывать спецсчета в нескольких банках. Иначе закупки станут непрозрачнее, а госзаказчики не смогут выполнить квоту – они обязаны закупать минимум 15% товаров у малого и среднего бизнеса.

Площадкам может потребоваться переходный период – это нормальная практика для любых нововведений, поддерживает гендиректор электронной торговой площадки «РТС-тендер» Владимир Лищенко.

Участники же госзакупок просто и не слышали о необходимости открывать спецсчета, показал опрос «Ведомостей». «Мы участвовали во множестве тендеров, до 1 июля далеко, о проблеме никто не предупреждал», – говорит гендиректор «Точка юга» Анатолий Милюков. Это неожиданное нововведение, малый и средний бизнес о новации не знает, отмечает владелец сети группы клининговых компаний «Примэкс» Юрий Рябичев. «Мы участвуем в закупках, размещены на нескольких площадках, это условие экстраординарно ограничивает возможности и конкуренцию для малого и среднего бизнеса, – возмущается он. – Если государство развивает бизнес, это условие с точностью до наоборот меняет

ситуацию, как можно работать с одной площадкой?» Это шаг назад, который создаст для бизнеса лишние проблемы, солидарен руководитель группы компаний «Москва» Сергей Баздырев.

Любые дополнительные ограничения, которые вводятся из благих намерений, приводят к тому, что малые и средние компании закрываются, говорит руководитель рабочей группы по госзакупкам экспертного совета при правительстве Сергей Фахретдинов. Проблем уже сейчас достаточно, сетует он: не у всех предпринимателей есть оборотные средства для залогов, огромные проблемы со своевременностью расчетов, госкомпании до сих пор допускают просрочки на два месяца – все это приводит к банкротству компаний. Новые требования приведут к тому, что малые компании обанкротятся или уйдут с рынка госзаказа, где нужны спецсчета, заключает он.

Ольга Адамчук

ОЦЕНКИ, ПРОГНОЗЫ, СТАТИСТИКА

Коммерсантъ[®] **Прозрачность** **чиновников** **оказалась** **преувеличенной**

«Открытое правительство» сомневается в адекватности самооценки ведомств

Российские министерства и ведомства с каждым годом считают себя все более открытыми, но не способны подтвердить это документально. Об этом свидетельствуют результаты их самообследования, проведенного под эгидой «Открытого правительства». Выше всего ведомства оценивают свои усилия в области антикоррупционной экспертизы и работы с общественностью, при этом они самокритично признают недоработки в раскрытии информации и в переводе нормативных актов на понятный гражданам язык.

Итоги пятого ежегодного самообследования федеральных органов власти на степень их открытости обсуждали вчера на заседании белодомовской комиссии по координации деятельности «Открытого правительства». По словам его руководителя Михаила Абызова, за последние годы уровень открытости министерств и ведомств вырос. Об этом свидетельствуют как их собственные оценки, так и исследования, проводимые совместно с ВЦИОМом. Впрочем, в случае с самооценками их объективность вызывает определенные сомнения, признал вчера господин Абызов.

В рамках мониторинга 60 министерств и ведомств должны были выставить себе оценку за реализацию десяти механизмов открытости (информационная открытость, открытые данные, обеспечение понятности нормативных актов, публичная декларация целей и задач, отчетность, работа с обращениями граждан и организаций, работа с референтными группами, взаимодействие с общественным советом, работа пресс-службы и антикоррупционная экспертиза).

За пять лет средний итоговый балл такого мониторинга вырос со

110 до 188,8. По итогам 2017 года самым открытым посчитал себя Ростуризм, оценив свои усилия в 394 балла из 430 возможных. Хорошего мнения о себе придерживаются также Минфин (391 балл), МЧС (384), Федеральная служба судебных приставов (384) и Минстрой (383). На последнем месте оказался Рослесхоз, оценивший себя лишь по одному показателю (19 баллов), скромность проявил также Росрезерв (113,5 балла), Федеральное агентство по делам национальностей (132 балла), Россотрудничество (143,5 балла) и Ространснадзор (161,5 балла). Максимальные баллы ведомства выставили себе за антикоррупционную работу, взаимодействие с общественными советами и работу пресс-службы. Хуже всего, по их мнению, дело обстоит с «открытыми данными» и понятностью нормативных актов.

Впрочем, даже формальная проверка декларируемых успехов (наличие документального подтверждения и соответствие требованиям вопроса) выявила, что 45% положительных ответов недостоверны или не подтверждены, отмечается в отчете «Открытого правительства». Так, у Минкомсвязи расхождение составило 80%, у лидеров рейтинга — 5–10%. Наиболее недостоверными оказались оценки по таким механизмам, как понятность нормативных актов и антикоррупционные действия. По словам члена экспертного совета при правительстве Александра Брагина, именно в этих областях проще выдать желаемое за действительное. Например, ряд ведомств попытались представить в качестве понятного формата большое количество таблиц, а ведомственные планы — как инициативные проекты. При этом оценить, кто из чиновников старался быть объективным, а кто подошел к заполнению анкеты формально, достаточно сложно, признал эксперт.

Для повышения достоверности мониторинга было предложено проводить предварительное обсуждение результатов каждого ведомства на его общественном совете. Однако эффективность работы самих этих структур в правкомиссии оценили по-разному. По мнению Михаила Абызова, они уже не являются «аффилированными карманными сопровадителями ведомств», другие же участники обсуждения обвинили их в «сервильности». В

эффективности самого механизма самооценки усомнился член экспертного совета при правительстве Александр Волошин. «Есть ведомства, которые оценили себя хорошо. Есть ведомства, которые оценили себя плохо. Но понимаем ли мы, кто себя оценил адекватно? Именно за это и надо награждать», — отметил он.

Для повышения адекватности самооценки чиновников стоит в будущем рассматривать ее результаты в пакете с независимой оценкой ВЦИОМа и «Открытого правительства», однако методике последней необходимо доработать, считает Михаил Абызов. По его словам, широкая социология не может быть одинаково репрезентативна для всех министерств и ведомств, поскольку граждане осведомлены о деятельности лишь тех органов власти, с которыми непосредственно соприкасаются. В будущем же основной упор следует сделать на работу с референтными группами, отметил министр.

Надежда Краснушкина

Коммерсантъ[®] **Автономная** **энергетика ФРГ не** **выдерживает** **конкуренции**

Мониторинг возобновляемой энергетики

Одной из основных рыночных мер в ФРГ, призванных стимулировать развитие возобновляемых источников энергии (ВИЭ), были «встроенные тарифы», которые гарантировали инвесторам в течение 20 лет фиксированную цену €0,51 за 1 кВт•ч произведенной энергии. Производить и продавать энергию ВИЭ (главным образом солнца и ветра) смогли домохозяйства — в том числе объединяясь в энергетические кооперативы. В последние десять лет это привело к буму возобновляемой энергетики в Германии (см. график), превращая многие поселения из энергодефицитных в энергопрофицитные. По данным национального Агентства

возобновляемой энергетики, в 2016 году домохозяйства владели 31,5% всей установленной мощности ВИЭ, еще 10,5% принадлежали фермерам. Энергокомпании владели только 15,7% мощности, еще 14,4% пришлось на застройщиков. Число же энергетических кооперативов увеличилось с 66 в 2001-м до 1 тыс. к 2015 году.

«Мы остаемся прибыльными и выплачиваем 0,5% дивидендов членам кооператива, тогда как ставка по банковским вкладам сегодня 0,05–0,06%. Но работать стало намного сложнее»,— говорит глава энергетического кооператива The Solix Петра Грюнер-Бауэр. Дело в том, что система встроенных тарифов и ограничения на выбросы парниковых газов привели к резкому росту цен на электроэнергию в стране (впрочем, большинство граждан были к этому готовы), хотя стоимость генерации на основе ВИЭ из-за удешевления технологий заметно снизилась. Это привело к пересмотру правительством системы поддержки ВИЭ. И хотя для старых проектов правила игры не изменились (гарантии, которые давались на 20 лет, продолжают действовать), все новые мощности с 2017 года должны продавать свою энергию на открытых аукционах, а гарантированный тариф для самых маленьких производителей был снижен до €0,13 за 1 кВт•ч. Уже на первых аукционах цена за 1 кВт•ч снизилась до €0,9. «Переход оказался слишком быстрым, и крупные компании стали проигрывать нам в конкурентной борьбе, надавив на правительство. Теперь мы вряд ли сможем расти»,— сетует представитель кооператива UrStrom Клаус Греггер. Правительство, крупные промышленные компании и компании ЖКХ ждут снижения цен на электроэнергию, тогда как локальные производители и генерирующие компании возобновляемой энергетики считают, что это подорвет инвестиции и рост ВИЭ.

Алексей Шаповалов

БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ

Коммерсантъ® «Нетология» обучит клерков

Онлайн-платформа выходит на рынок b2b

Образовательный холдинг «Нетология-групп», среди совладельцев которого «Севергрупп» Алексея Мордашова, начинает работу в сегменте b2b, рассчитывая на доходы в «сотни миллионов рублей». Участники рынка считают этот сегмент, объем которого достиг 5 млрд руб. в год, перспективным.

Онлайн-университет «Нетология», входящий в «Нетологию-групп», выходит в корпоративный сегмент, рассказали «Ъ» в компании. «Нетология» уже подписала соглашения с рядом компаний, среди которых ВТБ, Delonghi и корпоративный университет РЖД. Их представители подтвердили «Ъ» эту информацию. «Компания занимается развитием цифровых навыков руководителей и глав департаментов, «Нетология» проводила очное обучение по теме инфографики и визуализации данных», — уточнил представитель РЖД. В Delonghi сообщили, что «Нетология» обучает маркетологов инструментам интернет-продвижения. В пресс-службе ВТБ рассказали, что банк закупил у «Нетологии» набор видеокурсов по навыкам управления и личной эффективности.

Общая сумма заключенных «Нетологией» контрактов, включая соглашения с этими и другими компаниями, составляет 10 млн руб. По оценке гендиректора «Нетологии-групп» Максима Спиридонова, в первый год выручка нового направления составит несколько миллионов рублей, «а уже с 2019 года счет пойдет на сотни миллионов». Сейчас «Нетология» работает над созданием корпоративных программ обучения по digital-маркетингу, управлению продуктом, инфографике, data science и другим направлениям.

В августе 2017 года «Нетология-групп» привлекла инвестиции «Севергрупп» Алексея Мордашова, которая приобрела 40% компании у прежних инвесторов проекта Inventure Partners и Buran Venture Capital, исходя из оценки всего бизнеса в \$60 млн. Оставшиеся 60%

сохранились за основателями «Нетологии».

Объем российского рынка образования к 2021 году может достичь 2 трлн руб. (рост на 200 млрд руб. к показателю 2016 года) при росте проникновения онлайн с 1,1% до 2,6%, говорится в исследовании, подготовленном «Нетологией-групп», Фондом общественного мнения, East-West Digital News, VB Profiles, Фондом развития интернет-инициатив, Высшей школой экономики и comScore. Объем рынка корпоративного онлайн-обучения в 2017 году, по экспертным оценкам, составил 5,1 млрд руб.

Именно онлайн-платформы в сфере образования в первую очередь стремятся в нишу корпоративного обучения, отмечают в «Нетологии-групп». Это началось в 2014–2015 годах, когда рынок образовательных услуг для конечных пользователей в целом испытывал спад. «Экспансия в b2b для многих стартапов была вопросом времени, и финансовый кризис лишь послужил катализатором процесса», — считают в компании. Подобные услуги предлагают, в частности, Uniweb, Skyeng, LinguaLeo, GeekBrains, Wikium. Все больше компаний уходят к онлайн-игрокам, подтверждает управляющий партнер онлайн-школы английского языка Skyeng Александр Ларьяновский. По его словам, у Skyeng уже около 500 корпоративных клиентов разного масштаба, за последний год выручка этого направления выросла в четыре раза.

Роман Рожков

Коммерсантъ® Highland Gold разгрузит акционеров

Компания выкупает золотые активы на Чукотке

Highland Gold Mining (HGM) выкупит у основных акционеров Евгения Швидлера, Романа Абрамовича и их партнеров золотодобывающий рудник и два участка на Чукотке за \$91 млн. В 2012 году она приобрела у них в регионе месторождение Клен, но в активную фазу

разработки вошел другой чукотский проект HGM — Кекура. Сейчас HGM рассчитается по сделке новыми акциями (6,7% от увеличенного капитала), что выглядит оптимальным вариантом, указывают аналитики.

HGM Евгения Швидлера, Романа Абрамовича и их партнеров (контролируют 37,4% акций) договорилась о выкупе у принадлежащей бизнесменам Aristus Holdings небольших золотых активов на Чукотке. Это рудник Валунистый (добыча 31 тыс. унций в 2017 году), его ресурсная база Канчалано-Амгуэмская площадь (запасы по JORC — 554 тыс. унций золотого эквивалента, ресурсы — 1,7 млн унций) и разведочный участок Кайэнмываам (ресурсы категорий C2+P1 по ГКЗ — 228 тыс. унций). Пока развитие новых активов предполагает ежегодный выпуск в среднем 48 тыс. унций золота в 2018–2028 годах.

Сумма сделки составит \$91 млн, но она будет безденежной: HGM выпустит в пользу Aristus новые акции на \$78,7 млн (в итоге совокупная доля основных акционеров вырастет до 44,1%), а также примет на себя \$12,3 млн чистого долга приобретаемых активов. Сделка требует одобрения миноритариев на собрании 24 мая (не менее 50% от их голосов, иначе несогласные могут предъявить акции к выкупу), а также ФАС и правкомиссии по иноинвестициям (месторождения с запасами золота свыше 50 т считаются федеральными). Закрыть ее планируется в третьем-четвертом квартале 2018 года, у Aristus будет полугодовой lock-up на продажу пакета в HGM (около 6,7%).

HGM уже приобрела активы у ключевых акционеров: в 2012 году она купила у них за \$69 млн месторождение Клен с ресурсами 627 тыс. унций на Чукотке. Но пока в регионе HGM активно занимается другим проектом — выкупленным у «Базовых металлов» месторождением Кекура с запасами 1,7 млн унций золота (инвестиции оцениваются в \$229 млн, старт добычи намечен на 2021 год).

Глава HGM Денис Александров отметил, что Валунистый станет ее четвертым действующим активом, а у Канчалано-Амгуэмской площади большой потенциал в знакомом компании регионе. Сделка структурирована так, чтобы

«немедленно создать стоимость для всех акционеров», говорит господин Александров. Крупнейший миноритарий HGM — Prosperity Capital Management (10,8%) — известен жестким отстаиванием своих интересов, но вчера там сделку с Aristus не комментировали. Капитализация HGM на Лондонской бирже 26 апреля выросла на 0,7%, до \$672 млн.

Олег Петропавловский из БКС считает приобретаемые у Aristus активы малопривлекательными, несмотря на заявленные высокие содержания золота (4–6,4 г на тонну). Валунистый за девять месяцев 2017 года заработал менее \$7 млн EBITDA, маржа — 24%, тогда как маржа по EBITDA HGM за год — 57%, себестоимость на руднике высокая (AISC — \$1 тыс. на унцию), хотя «прошлый год был проблематичным из-за технических проблем». В «ВТБ Капитале» указывают, что Валунистый добавит к EBITDA HGM \$15 млн, а к дивидендам — \$3 млн в год. Проведение сделки за акции — хороший вариант, позволяющий не отвлекать наличность HGM, которая может быть направлена на развитие и выплату дивидендов, говорят в БКС.

Из российских золотодобытчиков M&A за свои акции давно проводит Polymetal. В апреле она объявила, что консолидирует таким образом два актива в Якутии — крупнейшее в Евразии месторождение серебра Прогноз (заплатит \$212 млн новыми акциями) и Нежданинское золоторудное месторождение (\$144 млн новыми акциями). С 2012 года Polymetal заключила сделок за акции на сумму около \$700 млн, уточнили «Ъ» в компании.

Анатолий Джумай

ВЕДОМОСТИ

Руководитель X5 рассказал о причинах ухода директора «Пятерочек»

**Ритейлер опасается
разонравиться покупателям**

Крупнейший ритейлер в стране X5 Retail Group вчера объявил об уходе Ольги Наумовой с поста гендиректора сети «Пятерочка»; причин стороны не раскрыли.

Временно выполнять обязанности Наумовой стал главный исполнительный директор группы Игорь Шехтерман. Рынок негативно воспринял эту новость. Наумова работала в X5 с 2013 г., при ней основное подразделение группы смогло восстановить рост бизнеса и вернуть себе лидерство по обороту в ритейле, обогнав «Магнит».

Решение об уходе Наумовой было принято после «многих месяцев трудных обсуждений с Ольгой ключевых стратегических принципов», пояснил Шехтерман: эти принципы должны лечь в основу развития «Пятерочек». «К сожалению, уже некоторое время очевидно, что «Пятерочке» нужен новый подход, чтобы преуспеть в текущей ситуации», — констатировал Шехтерман.

Риски тупика

Замедление темпов роста компании, по словам Шехтермана, показывает, что есть риски «завязнуть в старых подходах» на быстро меняющемся рынке. Ранее X5 раскрыла результаты I квартала 2018 г. Оборот X5 стал увеличиваться медленнее: если в IV квартале 2017 г. он рос на 23,4%, то в январе – марте 2018 г. – на 20,2%. Основная причина замедления – «Пятерочки»: выручка сопоставимых магазинов у дома упала на 0,8% из-за сокращения числа покупок на 2,2%. По данным «ВТБ капитала», это первое сокращение трафика «Пятерочек» с 2014 г.

Финансовые результаты также оказались слабыми. Чистая прибыль X5 за I квартал снизилась на 32,6% до 5,6 млрд руб., EBITDA – на 4% до 21,27 млрд руб., ее рентабельность – до 6,1% против 7,6% годом ранее.

Основная тема обсуждений с Ольгой Наумовой – необходимость вовремя осознать самые очевидные насущные вопросы, заявил Шехтерман: это возврат инвестиций, эффективность, более сбалансированный подход к развитию сети и подготовка к прорыву в будущем.

Что делать дальше

Сейчас X5, по словам Шехтермана, входит в новую фазу развития с новыми вызовами, что требует новых навыков. «Рынок меняется, компании нужно адаптироваться, но не ограничиваться старым набором решений и подходов, которые работали в прошлом», — считает он.

Конкуренция за покупателя усилилась, спрос при этом остается слабым, возможности роста только за счет развития сети постепенно исчерпываются, а в отрасли

начинается цифровая трансформация, перечислил Шехтерман. При этом обновление «Пятерочек» завершено, напомнил он: эффект новизны предложения «Пятерочек» для покупателей заканчивается. Поэтому, продолжил он, «Пятерочкам» нужно обновить подход к тому, как они позиционируют себя перед покупателем и что ему предлагают (так называемое CVP, customer value proposition). «Важно, с одной стороны, сохранить ключевые черты этого CVP, но с другой – мы должны активно приспосабливаться к изменениям покупательских запросов», — добавил Шехтерман.

«Компания планирует назначить нового гендиректора торговой сети «Пятерочка» из числа внутренних кандидатов после ежегодного обновления стратегии в соответствии с будущими задачами торговой сети», — обещала X5.

Наталья Ищенко

ВЕДОМОСТИ

Фонд Мильнера инвестировал в финтех-стартап Revolut

В результате Revolut становится «единорогом» и выходит на российский рынок

Венчурный фонд DST Global миллиардера российского происхождения Юрия Мильнера совместно с группой инвесторов вложил \$250 млн в британский финтех-стартап Revolut, основанный выходцами из России, сообщил представитель Revolut и подтвердил представитель фонда. Весь стартап в ходе раунда получил оценку в \$1,7 млрд – т. е. стал «единорогом» (так называются компании, оцененные более чем в \$1 млрд) менее чем за три года существования.

Долю и сумму вложения DST Global стороны не раскрывают.

Основные продукты Revolut – приложение и пластиковая карта, которые позволяют проводить международные переводы в разных валютах по биржевому курсу без комиссий платежных систем. Стартап также запустил страховки, площадку для кредитования, торговлю криптовалютами и обслуживает юридические лица. Revolut не зарабатывает на продаже

валюты и комиссиях, объясняет ее представитель, но получает около 1% с каждой транзакции от торговцев – принимающих оплату сторон (магазинов, кафе и проч.), берет абонентскую плату за пользование премиум-счетами, плату за страховки и кредиты.

Компания привлекает инвестиции, чтобы выйти на новые рынки – в России, Индии, США, Австралии, Сингапуре и Гонконге, причем уже в этом году, отмечается в ее сообщении. В России появятся сначала лишь базовые услуги Revolut – с монетизацией по 1% за транзакцию с торговцев, это произойдет в IV квартале 2018 г., обещает представитель Revolut.

В России Revolut интересуют, скорее, транзакции путешественников, предполагает Данил Гусев, управляющий партнер европейской Gauss Ventures, до этого работавший над сделкой Revolut в Digital Space Ventures: компания даже хотела выйти в России к чемпионату мира по футболу – 2018, чтобы на старте быстро нарастить здесь количество транзакций.

Россия не станет для Revolut существенным рынком, уверен партнер фонда iTech Capital Алексей Соловьев. Хотя проникновение подобных финансовых услуг здесь крайне мало и шанс развиваться есть у всех конкурентов, российский рынок добавит Revolut, скорее всего, менее 10 млн пользователей в ближайшие несколько лет, подсчитывает он. Возможно, для жителей страны сервис выйдет в партнерстве с одним из действующих банков, чтобы Revolut не пришлось терять время на лицензирование собственных услуг, предполагает Гусев.

Рентабельность банковского бизнеса в целом сокращается во всем мире, объясняет председатель совета ассоциации «Электронные деньги» Виктор Достов, но остаются некоторые области с относительно высокой рентабельностью. Одна из них, по мнению Достова, – как раз международные денежные переводы, где комиссия может достигать 5% и более. Поэтому, говорит Достов, инвестиция в стартап, работающий в этой области, имеет смысл. Есть и спрос на эти услуги: впечатление, что перевод денег – занятие только для гастарбайтеров, обманчиво, уверен эксперт. Есть, например, бронирование отпускного жилья за границей, переводы детям и родителям, работники-экспаты, которые переводят зарплату на родину и тоже не желают платить

большую комиссию банку, и множество других ниш, перечисляет он.

Если DST рассчитывает продать долю в Revolut стратегическому инвестору, таким уже через 3–4 года может стать одна из крупнейших международных платежных систем – или банк из лидирующей пятерки в любой стране с развитой экономикой, рассуждает Соловьев.

Если же в ближайшие 3–4 года стартап будет развиваться еще быстрее, чем сейчас, он может и вовсе отказаться от стратегического инвестора и провести первичное размещение акций, уверены Соловьев и Гусев. Будущее же развитие Revolut станет в основном зависеть от того, как им удастся монетизировать уже действующую аудиторию, предлагая все новые и новые сервисы, заключает Гусев.

Светлана Ястребова

ФИНАНСЫ

Коммерсантъ® «Домашние деньги» ушли в дефолт

Компания отказалась от исполнения оферты

Микрофинансовая организация (МФК) «Домашние деньги» допустила технический дефолт, не выкупив предъявленные к оферте облигации на сумму более 800 млн руб. При этом компания заявила, что приняла решение не исполнять обязательства по оферте облигационного займа, поскольку большую часть этих бумаг МФК оценивает как спекулятивные инвестиции. Эксперты уверены, что такими действиями эмитент полностью подорвал доверие инвесторов.

В четверг МФК «Домашние деньги» раскрыла информацию о техническом дефолте по выпуску биржевых облигаций на 1,25 млрд руб. В рамках оферты были поданы заявки на выкуп по номиналу более чем 92% выпуска облигаций, что может повлечь финансовые трудности для эмитента (см. «Ъ» от 26 апреля). Причина неисполнения обязательств — отсутствие денежных средств в объеме 840 млн руб.

В МФК «Домашние деньги» указали, что были готовы к исполнению оферты. На утро 24 апреля объем предъявленных к выкупу облигаций составлял 670,5 млн руб., до конца дня были поданы заявки на сумму еще 470 млн руб. Всего заявок было на 1,14 млрд руб. Как пояснили «Ъ» в компании, из них на исполнение 26 числа не были поставлены заявки на 300 млн руб.

Впрочем, «Домашние деньги» отказались выкупать и этот объем бумаг. «С учетом того что более 700 млн руб. из общего объема компания оценивает как спекулятивные инвестиции, совершенные в рамках первого квартала 2018 года при котировках бумаг 30–50% от номинала, принята решение не исполнять обязательство по оферте облигационного займа, — следует из заявления компании. — Выкуп облигаций по номиналу в такой ситуации организация считает несправедливым по отношению к другим инвесторам». Сделки с облигациями данного выпуска «Домашних денег» по минимальным значениям (32% от номинала)

заклучались 31 января. Общий объем торгов в тот день составил 13 млн руб., а цены варьировались от 32% до 41,2% от номинала. Кроме того, почти весь март котировки держались на уровне 40% от номинала, объем торгов составил около 130 млн руб. Впоследствии цены выросли до более чем 50% от номинала и до 26 апреля не опускались ниже этого значения.

Отказавшись от выкупа предъявленных в рамках оферты бумаг, компания допустила технический дефолт.

В течение десяти рабочих дней она может выкупить предъявленные к погашению бумаги по номиналу и избежать реального дефолта.

Если этого не произойдет, то в течение 30 дней компания должна сделать предложение о реструктуризации выпуска держателям облигаций, который может быть утвержден при согласии более 70% из них.

В «Домашних деньгах» сообщили, что начинают работать с KPMG для корректировки стратегии развития бизнеса, реструктуризации обязательств и привлечению инвестора. В установленные сроки будет выбран агент и представлено предложение об изменении параметров облигационного займа. По информации «Ъ», в настоящее время акционер компании Евгений Бернштам продолжает поиск средств для выполнения оферты и ведет переговоры с конкретным инвестором.

В случае достижения договоренности собеседник «Ъ», знакомый с ситуацией, не исключает, что компания все же предпочтет сохранить деловую репутацию и выполнить оферту в полной мере.

Впрочем, эксперты считают, что сохранить деловую репутацию «Домашним деньгам» вряд ли удастся. По словам аналитика ИК «Алор брокер» Алексея Антонова, держатели облигаций имеют право предъявить их к выкупу, а компания должна их выкупить. «Надо понимать, на какой риск шли инвесторы, покупавшие облигации, по которым почти гарантирован дефолт, по цене 30–50% от номинала, — они рисковали и рискуют всеми вложенными деньгами, и разница между ценой покупки и номиналом — это та премия, на которую они

рассчитывали за риск, — отмечает он. — В такой ситуации заявить инвесторам, что они «спекулянты», — это непрофессионализм, этим они закрыли себе возможность выпускать любые бумаги, привлекать кредиты». По словам гендиректора ИК «Харитонов Капитал» Максима Харитонова, для бизнес-модели, по которой работает компания, даже технический дефолт может нанести непоправимый урон и привести к банкротству, поскольку доверие со стороны инвесторов можно считать подорванным.

Светлана Самусева, Ксения Дементьева, Дмитрий Ладыгин

Коммерсантъ® Быстрые платежи поступят в ЦБ

Новая денежная система для физлиц обретает очертания

Иновационная система быстрых платежей (СБП), позволяющая осуществлять платежи между физическими лицами на счета в любых банках с мобильного телефона, обрела контуры. Оператором и конечным расчетным центром СБП станет Банк России, операционным платежно-клиринговым центром — Национальная система платежных карт. Ее участниками в перспективе станут все российские банки. Однако остается нерешенным один из важнейших вопросов — порядок расчета тарифов.

СБП, которая позволит физлицам отправлять и получать платежи со счетов и на счета в любых российских банках, будет запущена в рабочей версии 1 января 2019 года. Оператором, а также расчетным банком системы станет Банк России. Роль операционного платежно-клирингового центра, согласно решению наблюдательного совета ассоциации «Финтех» (создана под эгидой ЦБ участниками российской банковской системы), возьмет на себя НСПК. Об этом вчера заявили руководители ассоциации — председатель набсовета первый зампред ЦБ Ольга Скоробогатова и гендиректор сооснователь платежной системы Qiwi Сергей Солонин.

Как пояснила госпожа Скоробогатова, СБП не привязывает

пользователя к конкретному банку. Платежи будут осуществляться по единственному идентификатору — номеру мобильного телефона с помощью мобильных приложений банков-участников системы. Верификацию и аутентификацию пользователей также будут гарантировать для системы сами банки-участники. В дальнейшем, возможно, система будет интегрирована с платформой 3D Secure в версии 2.0, где учитываются и возможности электронной подписи устройства, с которого делается вход. По словам гендиректора НСПК Владимира Комлева, создаваемая платформа станет максимально независимой от тех IT-решений, которые уже существуют в НСПК. «Мы должны определить стандарты, форматы, операционные модели. Создать технологические, сетевые центры обработки данных», — сообщил он.

В ЦБ считают, что выстраиваемая конфигурация системы позволит минимизировать затраты банков-участников на ее внедрение. «У НСПК есть ресурсы, есть наработки, ей не надо с нуля делать многие вещи. Сами операции будут проходить от банков к платформе НСПК и наоборот так же, как сейчас это работает по карте "Мир"», — пояснила госпожа Скоробогатова. В результате платежи для конечного потребителя должны стать не только быстрее и удобнее, но и гораздо дешевле, чем сейчас. По мнению господина Солонина, в перспективе они и вовсе должны стать бесплатными.

За счет чего будет снижаться цена транзакций, в соответствии с какими правилами будут рассчитываться тарифы, станут ли они единственными для всех участников системы, еще только предстоит решить. Ведь одновременно с максимальной доступностью для потребителя система тарификации должна устроить банки, которые хотят продолжать зарабатывать на проведении платежей. Кроме того, доход должна получать и НСПК. Необходимо будет как минимум окупить все затраты по разработке технического решения, которые лягут именно на нее. Господин Комлев подчеркнул, что все инвестиции в проект еще впереди, однако предполагаемый объем вложений не назвав, сославшись на преждевременность вопроса.

Сами же потенциальные участники СБП высказываться по этому щекотливому вопросу не спешат. На запрос "Ъ" ответили только в Тинькофф-банке. В банке соглашаются с тем, что упрощение операций за счет общей платформы, отсутствие необходимости

задействовать банковские карты сократят стоимость платежа. При этом уменьшение платежных тарифов на доходы Тинькофф-банка не повлияет, поскольку он и так дотирует подобные операции. «Мы считаем, что после запуска системы единая сетка тарифов — наиболее предпочтительный вариант», — пояснили в пресс-службе банка. В Альфа-банке, Газпромбанке, Райффайзенбанке и Киви-банке на запрос "Ъ" не ответили.

Мария Сарычева, Виталий Солдатских

Коммерсантъ® **«Риски могут быть, но мы их компенсируем»**

**Глава временной администрации
ПСБ Петр Фрадков о клиентах,
конкурентах и гособоронзаказе**

В начале года российские власти объявили, что на базе проблемного Промсвязьбанка (ПСБ) будет создан опорный банк, который возьмет на себя операции по гособоронзаказу и крупным госконтрактам. О текущем состоянии банка, оперативных задачах и возможностях работы в условиях жестких санкций в своем первом интервью на новом посту "Ъ" рассказал глава временной администрации ПСБ Петр Фрадков.

— Как получилось, что вы перешли из Российского экспортного центра (РЭЦ) в ПСБ?

— Тема, связанная с банком для сопровождения оборонного сектора, обсуждалась достаточно давно. Решение по моему назначению было принято на высоком уровне, задача поставлена, и я, собственно, без колебаний приступил к ее исполнению. Мне это показалось интересным. К тому же, если честно, я свой функционал в РЭЦ уже выполнил: показатели за последние годы там стабильные, поэтому уходил на позитиве, без ощущения, что бросаю что-то недоделанным.

— Что осталось сделать для завершения санации ПСБ?

— Есть перечень процедур, которые банк должен пройти, чтобы завершить докапитализацию. Финансовые результаты 2017 года не являются показательными и обусловлены во многом действиями предыдущего менеджмента банка. Сегодня нужно решить вопросы, связанные с передачей части проблемных активов в так

называемый банк непрофильных активов, который сейчас формируется. Вопросы, связанные с передачей в собственность государству. ПСБ уже принадлежит АСВ, есть понятный с точки зрения финансов и сроков план действий. И как обозначали, в том числе, коллеги из Минфина, до конца мая банк должен быть передан государству и готов выполнять новые задачи.

— Вы передаете плохие и непрофильные активы в специальный фонд. Какой объем будет отдан?

— Будет правильно, если эти вопросы прокомментируют представители ЦБ. Могу сказать, что часть плохих активов передадим в ближайшее время, а определенная часть останется, но под них будут созданы необходимые резервы, чтобы банк с этими активами мог работать дальше. Моя задача — чтобы банк был готов к работе, был полностью докапитализирован с учетом необходимого запаса прочности и соблюдения нормативов ЦБ.

— Какие будут нормативы у банка в момент его передачи Росимуществу?

— Общая задача — обеспечить запас прочности с точки зрения достаточности капитала по тем активам, которые находятся на балансе. В дальнейшем мы уже должны самостоятельно решать вопросы, в том числе вместе с правительством, по наращиванию капитала для основных задач.

— Как только банк будет передан Росимуществу, он начнет функционировать как оборонный?

— В том числе как оборонный. Есть важный аспект, что банк будет работать в первую очередь как универсальный. То есть он будет сопровождать и существующий гражданский бизнес.

Будет работать с физлицами, продолжит успешную практику по линии кредитования и поддержки малого и среднего предпринимательства. Никаких ограничений у нас не будет, а планируемые масштабы деятельности позволяют говорить о продолжении работы банка как системно значимого. Уже сейчас мы видим приток и клиентов, и их средств и по линии розницы, и по линии малого и среднего бизнеса. Даже по крупному бизнесу. При этом у банка появится большой функционал по кредитованию оборонного сектора и сопровождению гособоронзаказа.

— Речь идет о том, что другие банки передадут вам свои активы,

связанные с гособоронзаказом. С кем кроме Сбербанка, ВТБ и Альфа-банка вы ведете об этом переговоры?

— Здесь два направления. С одной стороны, банк должен уметь сопровождать гособоронзаказ как таковой. В принципе, для этого проводится работа с Минобороны в части необходимых технических мероприятий и лицензий по подключению гособоронзаказа. Что касается второго аспекта, он более сложный с точки зрения структурирования. Это, конечно, передача именно кредитного портфеля со стороны коммерческих банков. И это, собственно, касается всех тех банков, у которых на балансе есть подобного вида кредиты.

— То есть со всеми уполномоченными банками ведете переговоры? Их было восемь, до того как список засекретили.

— Их несколько, совершенно верно. Есть более крупные банки, которые держат большую часть портфеля, есть помельче. Вопрос в том, что для сопровождения этих портфелей, конечно, требуется еще и капитал.

— И как идут переговоры? Какая выбрана схема?

— Они идут, что уже хорошо. Понятно, что передача активов должна быть с капиталом. Другого варианта просто нет, потому что это невозможно с точки зрения сопровождения портфеля, его обслуживания. Конечно, банки можно понять — кредитные портфели приносят доход. Кроме того, передача с капиталом может повлечь за собой снижение капитала этих банков. Но если взвесить все за и против, то плата не так уж велика. За возможность продолжать вести бизнес, развивать ключевые направления, зарабатывать, оставаться активными игроками на зарубежных рынках и привлекать капитал. Как показали последние события, вопросы отмены санкций в отношении отдельных компаний могут, как минимум, обсуждаться. Возможно, это также может послужить для кого-то стимулом к пересмотру своих позиций.

И на мой взгляд, в интересах банков передать кредитные портфели заемщиков отдельных отраслей вместе с капиталом как можно скорее для существенного снижения риска включения в SDN-лист.

В любом случае, у меня тоже нет задачи усложнять жизнь уважаемым банкам с точки зрения капитальной базы, но при этом есть ограничения с точки зрения принятия подобного

рода активов. Поэтому с банками переговоры идут, активно участвуют Минфин и ЦБ. Думаю, вместе мы найдем решение, которое устроит всех.

— Как будет выглядеть передача активов с точки зрения бухгалтерии?

— Это может быть цессия (продажа.— “Ъ”), уступка, иная схема. Более сложный вопрос в том, какие резервы созданы у банков под эти активы. Надо все точно смотреть. Но главный посыл, что, конечно, капиталом банк для этого должен быть обеспечен. Сейчас ведется работа по созданию более или менее понятной нормативной рамки по созданию механизма передачи активов и обязательств.

— Сколько вы можете получить активов, на 600–700 млрд руб.?

— Где-то так. Но надо смотреть, какой объем капитала требуется.

— Будет ли передача пассивов, то есть средств оборонных предприятий? На какую сумму?

— Точную сумму опять же пока сложно назвать. Одно могу сказать, у банка достаточно инструментов и ликвидных активов для привлечения пассивов в необходимых объемах.

— Как банк будет фондироваться?

— Ничего специального. Исторически так сложилось, что в банке достаточно дорогой пассив в целом и в том числе ликвидность. Ситуация сейчас неплохая, но, понятно, в режиме санации ЦБ предоставил достаточно большой объем средств — 330 млрд руб. Мы, кстати, досрочно начинаем его погашать — в марте, например, уже выплатили 100 млрд руб. Остальное погасим в течение 2018 года.

— За счет тех средств, которые уже получены от АСВ?

— И за счет депозитов с рынка, наших старых и новых клиентов. Это то, что будет основным источником ликвидности на ближайшее время. Понятно, что банк будет пользоваться возможностями, которые существуют, с точки зрения дальнейшего фондирования со стороны ЦБ, использования средств федерального назначения, если понадобится. Но, конечно, с учетом стоимости фондирования.

— Готовы ли вы к тому, что, как только банк станет опорным, его внесут во все возможные санкционные списки?

— Мы этого не исключаем. Поэтому прорабатываем различные сценарии развития событий. Для нас главное — это безопасность клиентов, всех без исключения.

Средний бизнес, розница, малый, оборонка... Так вот, наши клиенты при любом раскладе, даже самом плохом, точно не пострадают: все обязательства перед ними с нашей стороны в части валютной составляющей выполнены. Тут даже вопросов никаких быть не может. При этом, конечно, в какой-то части могут быть ограничения: валютные переводы, действия, связанные с международными платежными системами. Но мы ведем переговоры с партнерскими банками на случай негативного сценария. С клиентами мы предельно честны: да, если сложности будут, то будет так-то и так-то, чтобы они понимали реальное положение дел.

— То есть готовитесь к прекращению работы с Visa и MasterCard?

— На самом деле внутри России все это будет работать. На карту «Мир» многие сейчас переходят. Кроме того, можно будет по-прежнему пользоваться картами Visa и MasterCard в рублях по России.

— А трансграничные платежи компаний?

— Во-первых, доля таких платежей невелика относительно остального бизнеса банка. Во-вторых, мы знаем, как эти возможные потери компенсировать за счет другого вида бизнеса. А третье — мы заранее предупреждаем наших клиентов, что такие риски могут быть, но мы их компенсируем. Скажем так, клиенты потерь не понесут.

— То есть будете проводить платежи, например, через банк-посредник?

— Будем выстраивать схемы взаимодействия с партнерами. Но на данном этапе мы, еще раз говорю, будем компенсировать возможные потери в валютных операциях за счет рублевых. На самом деле не так много наших коллег нуждается сейчас реально в валютных счетах. Не так много, как кажется.

— Сами не боитесь в санкционном листе оказаться?

— Честно? Так вышло, что с этими санкциями у меня нет никаких сложностей. Я несколько раз задумывался, чем они могут мне усложнить жизнь: счетов за рубежом у меня нет, недвижимости — тоже. Буду больше путешествовать по России.

— В Сочи, говорят, сейчас хорошо.

— В Сочи? Да без проблем! (Смеется.) На самом деле без шуток! Для меня вопрос свободы

перемещений проблемой не является. Возглавляя РЭЦ, я много куда ездил, много всего посмотрел. Если вдруг меня куда-то не будут пускать — ничего страшного. Переживу.

— Минобороны инициировало создание системы банков, уполномоченных работать в сфере гособоронзаказа. Какое место в этой системе отводится опорному банку?

— Сегодня одной из приоритетных задач Минобороны является повышение эффективности и контроля расходов. Там создана централизованная система заключения и исполнения госконтрактов, по оплате продукции, работ и услуг, связанных с исполнением гособоронзаказа, оплате средств материально-технического обеспечения и энергоресурсов. Все изменения структуры финансовых органов проходят в рамках стратегии развития вооруженных сил.

Выбор ПСБ в качестве опорного для сопровождения госконтрактов и гособоронзаказа, на мой взгляд, оптимально вписывается в эту стратегию. Я исхожу из того, что банк должен быть таким, в котором сконцентрируется большая часть средств гособоронзаказа. И делаться это будет для того, чтобы военному ведомству, как самому крупному заказчику вооружений и техники, было проще отслеживать платежи по кооперации. Иными словами, это дополнит функционал действующей системы мониторинга гособоронзаказа, позволит жестко контролировать использование каждого бюджетного рубля. Будут ли в этой схеме присутствовать другие банки? Это уже решит более высокое руководство. Лично у меня нет задачи забрать все их функции. Мне, повторюсь, надо, чтобы ПСБ работал эффективно и прозрачно, чтобы заказчики понимали, как распределяются государственные средства. Кто-то еще из других банков останется — значит, так тому и быть.

— Законодательные изменения для этого нужны?

— Сейчас обсуждаются возможные поправки в ФЗ-275, идут консультации с Минобороны, Минфином, ЦБ и предприятиями ОПК, решаем вопросы казначейского банковского сопровождения.

— По расчетам с зарубежными покупателями российского оружия тоже будете работать?

— Пока стоит задача работать со средствами гособоронзаказа. Если удачно ее выполним, то возможны

различные варианты, но пока об операциях такого рода речи не идет.

— Клиенты из оборонной промышленности уже начали вести с вами какие-то переговоры?

— Сейчас больше обсуждаем, как правильно наладить работу, чтобы всем участникам процесса было комфортно, чтобы с самого начала выстроить нашу модель взаимоотношений, кредитную политику и так далее.

— Уже обсуждаете возможность кредитования ОПК?

— Мы исходно ставим задачу не просто забрать, затащить средства к себе в капитал, а попытаться зайти в нишу кредитования ОПК. Со временем будем развивать отдельные направления, связанные с комплексным сопровождением предприятий ОПК, ипотекой, потребительским кредитованием, зарплатными проектами... В общем, те направления, которые позволят нам безбоязненно и в открытом режиме работать над большим сегментом клиентов, которые сейчас разрознены между различными банками.

— Судебные разбирательства с экс-акционерами ПСБ как влияют на работу банка?

— Этим занимается временная администрация ЦБ. Были выявлены определенные факты, вывод активов. Мы, конечно, продолжим использовать все необходимые, все возможные законные способы для оспаривания тех решений, которые принимались предыдущим менеджментом банка.

— Правоохранительные органы нашли пропавшие кредитные досье на 109 млрд руб. Вы их еще не получили?

— Пока нет. Они действительно найдены, но что в этих досье с точки зрения состава документов находится, мы не знаем.

— Учтена ли пропажа этих досье на 109 млрд руб. в размере «дыры» банка?

— По нормативам ЦБ, конечно, должны создаваться резервы.

— Получается, что теперь банк сможет восстановить резервы и у вас появится избыток капитала?

— Завершен первый этап докапитализации, в рамках которого АСВ выкупило допэмиссию банка. Решения, которые касаются всего объема необходимых средств, еще впереди. Конечно, это обстоятельство тоже будет учитываться.

— Размер докапитализации может быть уменьшен?

— Не исключаю. Но опять-таки, это требует анализа досье. Нужно много времени для анализа этого портфеля, потому что цифры достаточно большие.

— Существующая филиальная сеть ПСБ вас устраивает?

— На мой взгляд, ее нужно несколько изменить: не уменьшить или расширить, а адаптировать под свои задачи. В целом у ПСБ была неплохая филиальная сеть, но оборонная сфера специфична, ряд задач требует постоянного присутствия наших представителей на местах. Поэтому в отдельных регионах будут открыты небольшие точки — буквально два-три сотрудника, — которые займутся сопровождением средств гособоронзаказа. Но сразу могу сказать, что такая практика не будет массовой: все-таки мы живем в XXI веке, банк обладает всеми инновационными разработками, позволяющими решать многие задачи дистанционно.

— Судя по всему, публиковать отчетность ПСБ не будет?

— Она будет несколько специфичной: отчетность с точки зрения оборонной составляющей раскрываться не будет, а с точки зрения универсального банкинга все покажем, что необходимо. Наш банк должен соответствовать требованиям ЦБ. Мы же финансовое учреждение, которое тоже живет категориями прибыли, рентабельности и обоснованности.

— Будете раскрывать отчетность и по РСБУ, и по МСФО?

— Думаю, что да, но и про специфику забывать не будем: часть информации будет закрыта для публики.

— Аудиторы будут?

— Конечно, куда без них.

— И иностранцы из большой «четверки»?

— Не думаю, если честно. Решение будет принимать совет директоров, но его еще предстоит сформировать.

— Когда это может произойти?

— Не раньше мая, пока Росимущество не является акционером банка.

— Есть понимание, кто возглавит его?

— Достойный человек. (Смеется.) В этой части у нас будет все стандартно. Есть банк, который принадлежит государству в лице Росимущества. Правительство дает директиву, на основании которой проводится общее собрание акционеров, где рекомендуется

вхождение в совет директоров соответствующих представителей государства.

— Состав правления вы уже себе представляете?

— Там будут в основном новые люди.

— Из РЭЦ?

— Несколько людей оттуда я действительно возьму, но не в правление. В самом банке есть сильные менеджеры среднего звена, но за всем этим я еще отдельно понаблюдаю. Являясь главой временной администрации, я не могу формировать правление, нужно дождаться завершения корпоративных процедур.

— Неужели в РЭЦ нет кандидатов в ваши заместители?

— Я заберу оттуда людей, которых вы даже не знаете. Для меня РЭЦ была и останется очень близкой, даже родной структурой, в которой сплоченный профессиональный коллектив. И те кадры, прежде всего из финансового направления, которые я мог взять к себе, усилили бы ПСБ, но ослабили бы РЭЦ. А я этого не хочу. Так что будем присматривать новых сотрудников на рынке, благо он в России достаточно большой.

Интервью взяли Иван Сафронов и Виталий Солдатских

ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

ВЕДОМОСТИ

Саудовская Аравия хочет привлечь \$10 млрд от приватизации

**Правительство старается
увеличить роль частного сектора
в нефтяной экономике**

Приватизационная программа правительства предусматривает привлечение к 2020 г. 35–40 млрд риалов (\$9,3–10,7 млрд) путем продажи спортивных клубов, мукомольных комбинатов и водоочистительного завода, сообщил генеральный директор Национального центра приватизации (NCP) Турки аль-Хокаил. По его словам, именно продажа завода Ras Al-Khair, входящего в Корпорацию опреснения соленой воды, должна принести в бюджет основную часть денег от приватизации.

Продажа госсобственности частным владельцам лежит в основе плана экономических реформ наследного принца Мухаммеда ибн Салмана, который пытается снизить зависимость страны от нефтедолларов и смягчить консервативные устои общества. Однако предыдущие официальные прогнозы о продаже активов на \$200 млрд в течение нескольких лет многие банкиры воспринимали со скептицизмом. «Скорее всего, правительство постарается привлечь и внутренние, и международные частные инвестиции, – говорит Моника Малик, главный экономист Abu Dhabi Commercial Bank. – Пока что подобные инициативы претворялись в жизнь достаточно медленно, и теперь внимание будет сосредоточено на том, как быстро удастся добиться прогресса в реализации объявленного плана».

План этот NCP реализует отдельно от главного элемента программы реформ ибн Салмана – IPO нефтяной госкомпании Saudi Aramco. Размещение, о котором было объявлено в начале 2016 г., в ходе которого может быть привлечено

\$100 млрд, власти намерены провести в этом году; однако, по словам топ-менеджеров из нефтяной отрасли, Эр-Рияд может отказаться от первоначальных планов разместить акции на западных биржах.

Чистый эффект для бюджета от представленной аль-Хокаилом программы приватизации составит 25–33 млрд риалов (\$6,7–8,8 млрд) в виде компенсации госрасходов; также планируется заключить 14 контрактов в области частно-государственного партнерства (ЧП), которые позволят профинансировать еще 24–28 млрд риалов (\$6,4–7,5 млрд) бюджетных расходов. С помощью этой программы власти «постараются снять все препятствия, которые могут ограничивать увеличение роли частного сектора в развитии экономики королевства», сказал аль-Хокаил.

Программа также предусматривает превращение государственных портов в компании и их дальнейшую передачу в частные руки, а также приватизацию некоторых транспортных услуг к 2020 г. и услуг здравоохранения в новых городах. ЧП планируется развивать в таких областях, как парковки и регенерация воды, также частным операторам разрешат управлять некоторыми государственными школами.

NCP хочет создать в частном секторе 10 000–12 000 рабочих мест. Правительство же рассчитывает увеличить его вклад с 40% ВВП сейчас до 65% в 2030 г. и снизить безработицу с 12,8% до 7%.

После падения цен на нефть в 2014–2015 гг. правительство сократило некоторые субсидии гражданам и государственные расходы, в результате чего экономика в прошлом году пережила рецессию. Несмотря на то что в этом году бюджетные расходы увеличены, многие аналитики ожидают медленного роста ВВП. Инвестиционный климат также пострадал от антикоррупционной кампании принца Мухаммеда, в ходе которой с ноября 2017 г. в отеле Ritz-Carlton в Эр-Рияде больше двух месяцев держали более 150

принцев, бизнесменов и чиновников.

Некоторые эксперты ставят под вопрос успешность приватизационных планов правительства, учитывая сложности с продажей государственных учреждений, в которых работают хорошо оплачиваемые, но слабо мотивированные сотрудники, не привыкшие к рыночной конкуренции. Частичная приватизация местной фондовой биржи и аэропорта Эр-Рияда были отложены.

NCP проводит семинары с местными бизнесменами и участвует в международных инвестиционных конференциях, чтобы рассказать об открывающихся инвестиционных возможностях и меняющемся регуляторном режиме. «Аппетит есть, готовность есть», – сказал аль-Хокаил об интересе к приватизации госактивов.

Перевел Михаил Оверченко

Газета.ru В гостях у Трампа: что отдаст Меркель за «Северный поток – 2»

На что будет готова Ангела Меркель, чтобы сохранить российский газ

Ангеле Меркель предстоят, возможно, самые непростые переговоры в карьере. В пятницу она попытается убедить Дональда Трампа не начинать торговую войну против ЕС, а также будет отстаивать право на экономическое партнерство с Россией, в том числе, по проекту газопровода «Северный поток — 2». Вероятно, для этого ей придется пойти на многомиллиардные торговые уступки.

Канцлер ФРГ Ангела Меркель едет в Вашингтон, где ей предстоят непростые переговоры с

президентом Соединенных Штатов Дональдом Трампом. И хотя заокеанский вояж продлится всего один день (в отличие от трехдневного визита французского лидера Эмануэля Макрона) следить за ним мировая общественность будет не менее пристально.

«Для меня это будет одна из первых поездок, которые я совершу после повторного избрания на пост канцлера. И это для меня настоящая потребность. Мы живем во времена, когда имеются различия во мнениях, и, разумеется, мы будем эти различия обсуждать»,

— сказала ранее Меркель во время встречи с Макроном.

Ожидается, что особое внимание главы государств уделят развитию делового сотрудничества и перспективам Трансатлантического партнерства. Ранее Трамп инициировал выход из данного соглашения, предусматривающего создание зоны свободной торговли между США и ЕС, аргументируя это интересами своей страны.

Трамп неоднократно давал понять, что глобальным соглашениям предпочитает двустороннее сотрудничество и готов разговаривать с каждым из партнеров США. Между тем ЕС настаивает на своих принципах сотрудничества.

«Трансатлантическое партнерство для нас является важным, даже если имеются различия во мнениях», — отмечала канцлер, подчеркивая, что оно «представляет собой большую ценность, которую я намерена поддерживать и сохранять».

Эксперты уверены, что одной из центральных тем темой переговоров Меркель и Трампа будут перспективы торгового сотрудничества двух стран. И в этом ключе отдельное внимание будет уделено импортным пошлинам на сталь и алюминий в 25% и 10% соответственно, которые президент США ввел в марте.

Странам ЕС дано время для переговоров до 1 мая. Администрация Белого дома хочет уступок в торговле от ЕС.

США являются крупнейшим торговым партнером Евросоюза. По данным Eurostat, в 2017 году на Америку приходилось 16,9% внешнеторгового оборота или 631 млрд евро. На втором месте был Китай с €573 млрд, Россия была четвертой с €231 млрд. 20% общеевропейского экспорта шло в США, и 14% импорта поступало из этой страны.

Германия является главным европейским экспортером. В прошлом году экспорт вырос на 6,3% до €1,279 трлн (импорт составил €1,034 трлн). Основной экспортный товар — это автомобили, машины и оборудование, химическая продукция.

Штаты купили больше всех в мире немецких товаров — на €112 млрд, сообщает статистическая служба ФРГ. При этом импорт из США был несравнимо меньше — всего €61 млрд. Поэтому у Трампа есть формальный повод быть недовольным таким дисбалансом.

Вводимые США заградительные импортные пошлины на сталь, алюминий и, потенциально, на продукцию с высокой добавленной стоимостью (в первую очередь транспорт и машины) для ФРГ могут серьезно ударить по германской промышленности.

В перспективе полутора-двух лет падение объема немецких поставок в США может составить 20-25%, поэтому ситуация для Германии очень неудобная и в торговой войне она не заинтересована, отмечает аналитик «Алор Брокер» Алексей Антонов.

Трамп вполне может пойти на уступки в этом вопросе. По мнению Антонова, главным объектом торга в этом случае станет «перспектива развития энергетического рынка Германии».

Германия является крупнейшим энергорынком в ЕС, при этом в планах у страны отказ от угольной и атомной генерации. Поэтому в ближайшие 15 лет потребление природного газа может вырасти на 40-60%.

С учетом того, что собственная добыча в Европе неуклонно снижается, ставку ФРГ вместе с другими европейскими партнерами, делает на дешевый российский газ, участвуя в реализации проекта строительства газопровода «Северный поток — 2», который пройдет по дну Балтийского моря из РФ до немецкого побережья.

Соединенные Штаты в свою очередь активно инвестируют в программу развития экспорта сжиженного природного газа (СПГ). Сейчас полноценно на внешние рынки работает один крупный американский завод Sabine Pass мощностью 14 млн тонн. Но в перспективе трех лет таких заводов будет уже 7, а объемы производства при этом вырастут более чем в 10 раз, напоминает Антонов.

Очевидно, что экспансия в Европу — это лишь дело времени, при этом «Газпром» отсюда будут

вытакивать всеми возможными способами, полагает аналитик.

«У Трампа есть рычаги давления на Меркель, так что, я думаю, стоит рассматривать сценарий, согласно которому Германия все же будет принуждена к следованию американской стратегии экспансии СПГ на европейский рынок», — считает он.

Немецкое издание Spiegel пишет, что когда в Германию приезжал представитель Госдепартамента США Аарон Уэсс Митчелл, то он предупредил, что переговоры в Белом доме будут сосредоточены вокруг двух ключевых тем: увеличения военных расходов в НАТО и остановки проекта «Северный поток — 2».

Однако, вряд ли Трампу сейчас удастся заставить Меркель отказаться от «Северного потока — 2». Политические риски вокруг проекта существуют, но скорее речь идет о сроках его реализации, говорит директор группы по природным ресурсам и сырьевым товарам Fitch Ratings Дмитрий Маринченко.

Германия занимает прагматичную позицию и настроена на строительство трубопровода, понимая, что спрос на газ может вырасти, а мощности украинской газотранспортной системы может не хватить для его удовлетворения. Особенно учитывая высокую степень изношенности этой системы, отмечает эксперт. В пользу этого говорит и тот факт, что недавно регуляторы ФРГ выдали все необходимые разрешения на прокладку трубы по своей территории.

С другой стороны, Германия недавно сделала широкий жест в сторону Киева. После встречи с президентом Украины Петром Порошенко Ангела Меркель заявила о необходимости сохранения некоторых объемов транзита через Украину.

Реализация «Северного потока — 2» может быть увязана с гарантией сохранения транзита через Украину в объеме 30-40 млрд кубометров.

Это составляет чуть меньше половины тех объемов, которые прокачиваются через Украину сегодня, рассуждает Маринченко. Для согласования этой конструкции может потребоваться некоторое время — нельзя исключить, что это задержит реализацию проекта.

Еще одна «российская» тема, которую могут затронуть Меркель и Трамп — это санкции. Недавно газета Wall Street Journal со ссылкой на свои источники писала, что канцлер

ФРГ будет настаивать, чтобы американский лидер освободил немецкие компании от действия американских ограничений, под которые они могут попасть из-за сотрудничества с российскими «санкционными» компаниями. К этому Меркель призывали немецкие деловые круги.

Накануне визита Меркель Российско-германская внешнеторговая палата провела исследование на основе опроса компаний из ФРГ, работающих на российском рынке.

По ее подсчетам, совокупные потери немецкого бизнеса от санкций США в отношении России уже к концу 2018 года составят от €271 млн до €377 млн. За следующие четыре года ущерб может достигать €1,12 млрд или €1,44 млрд.

При этом отказываться от работы в РФ компании из ФРГ пока не намерены. 70% респондентов планируют сохранить инвестиции и присутствие в России на прежнем уровне, а 20% — нарастить. Мысль о сворачивании работы в РФ допускают лишь 10% компаний из ФРГ.

Политолог Александр Рар в целом скептичен относительно эффективности разговора Меркель с Трампом. По большому счету, после встречи лидеров ничего не изменится, считает он. По крайней мере, в части нераспространения санкций против России на немецкие компании.

По его мнению, возможно, у Меркель получится притормозить действие санкций, договориться о консультационном механизме, но отменить санкции не получится.

«С пиджака Макрона американский президент даже готов снимать перхоть. Фрау Меркель он тоже покажет свое расположение. Меркель и Макрон – это все-таки не премьер-министр Черногории Душко Маркович, которого Трамп во время саммита НАТО оттолкнул, чтобы оказаться на церемонии фотографирования в первом ряду», — резюмирует Александр Рар.

Но эксперты уверены, что Ангеле Меркель придется в итоге пойти на серьезные уступки Трампу в части торгового сотрудничества. Например, снизить или обнулить пошлины на широкую группу товаров из США, возможно, открыть какие-то сектора своего рынка. В любом случае, такой исход будет лучше полноценной торговой войны.

Екатерина Каткова, Петр Орехин, Рустем Фаляхов

МАШИНОСТРОЕНИЕ

ВЕДОМОСТИ

«АвтоВАЗ» получил первую квартальную прибыль с 2016 года

Рецепт успеха: поддержка со стороны государства и акционеров, а также рост спроса

АвтоВАЗ снова прибылен: 609 млн руб. чистой прибыли по МСФО в I квартале. Помогла поддержка акционеров и государства, а также рост спроса.

По итогам I квартала 2018 г. «АвтоВАЗ» получил 609 млн руб. чистой прибыли по МСФО против 2,8 млрд руб. убытка годом ранее (отчет компании опубликован 26 апреля). Выручка выросла на 40,8% до 64,8 млрд руб.

Это первая прибыль с тех пор, как компания начала публиковать квартальную отчетность в 2016 г. Последним прибыльным годом для «АвтоВАЗа» был 2012-й, когда компания заработала 29,2 млрд руб.

Как «АвтоВАЗ» выбирался из убытков

В последние годы, после рекордного убытка в 2015 г. (почти 74 млрд руб.), «АвтоВАЗ» неуклонно улучшает финансовые показатели. В 2017 г. концерн сократил чистый убыток по МСФО в 4,6 раза до 9,7 млрд руб. и впервые за пять лет получил операционную прибыль.

Улучшить результат «АвтоВАЗу» помогла программа рекапитализации стоимостью более 107 млрд руб., которую проводят основные акционеры – Renault и госкорпорация «Ростех» (контролируют 83,5% «АвтоВАЗа»), объясняет компания. Часть средств идет на погашение долга. Чистый долг «АвтоВАЗа» по итогам первых трех месяцев 2018 г. сократился на 15% до 72 млрд руб., подсчитал аналитик «ВТБ капитала» Владимир Беспалов. Во II квартале проявится уже полный эффект от завершившейся в апреле конвертации долга «АвтоВАЗа» перед «Ростехом» и Renault на общую сумму более 61 млрд руб.

Кроме того, выросли продажи компании на основном, российском, рынке. В I квартале они прибавили 29% до 79 114 автомобилей, доля марки увеличилась на 1 п. п. до 20,1%. Сказалась «растущая популярность моделей Lada нового поколения – Vesta Sedan, SW, SW Cross, а также эффективные меры государственной поддержки», говорится в сообщении «АвтоВАЗа». Господдержка помогает компании и развивать экспорт: в I квартале он вырос на 25,1% до 7861 машины.

Впереди непростой год

Но не все так радужно, предупреждает президент «АвтоВАЗа», старший вице-президент Renault и руководитель региона Евразия Никола Мор: в течение 2018 г. на результаты «АвтоВАЗа» могут повлиять апрельские скачки курса рубля (его слова приводятся в сообщении автопроизводителя). «Мы намерены сохранять самый высокий в российской автомобильной отрасли уровень локализации (86%), продолжать работу над оптимизацией как переменных, так и фиксированных затрат и развивать продуктовый портфель Lada для того, чтобы преодолеть эти трудности», – отмечает Мор.

Валютные риски у «АвтоВАЗа» высоки, соглашается Беспалов: у новых моделей (прежде всего, семейства Vesta), которые генерируют основной спрос, локализация ниже, чем в среднем по автомобилям Lada. Из-за курсовых скачков «АвтоВАЗ» собирает с 1 мая поднять рекомендуемые розничные цены на все свои автомобили на 1-2%, говорил его представитель.

Текущий год будет для «АвтоВАЗа» насыщенным. В июне Мора на посту президента концерна сменит Ив Каракатзанис (сейчас гендиректор Renault в Румынии, президент и гендиректор Automobile Dacia), сообщили основные акционеры «АвтоВАЗа». В сентябре акции «АвтоВАЗа», принадлежащие СП «Ростеха» и Renault, Alliance Rostec Auto B.V., могут сменить юрисдикцию на Россию, а само СП упразднено, говорили источники «Ведомостей». А к октябрю завершится программа рекапитализации «АвтоВАЗа». На этом этапе «Ростех» простит «АвтоВАЗу» 20 млрд руб. долга, что

позволит концерну сократить чистый долг до приемлемого уровня – около 7 млрд руб.

Выйти на годовую чистую прибыль компания хочет в течение трех лет, говорил Мор в марте в интервью «Ведомостям». Если тенденции сохранятся и не будет новых потрясений, то компания может получить чистую прибыль уже по итогам 2018 г., считает Беспалов.

Владимир Штанов

ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ И ЛОГИСТИКА

Коммерсантъ® Футбол с большой дороги

Как ЧМ-2018 изменит российский транспорт

Подготовка транспортной инфраструктуры РФ к чемпионату мира по футболу входит в финальную фазу. Уже можно сказать, что большинство объектов, строительство которых было прямо и официально привязано к чемпионату, готовы или будут введены в мае. Среди серьезных исключений — взлетно-посадочные полосы Шереметьево и Домодедово. Также декларациями остались многие проекты в регионах, например дополнительные ветки метро. Но чиновники уверяют, что на самом деле в синхронизации этих объектов с ЧМ не было и нет необходимости.

Матч с мягкой посадкой

Набор транспортных объектов, которые должны быть построены к чемпионату мира по футболу (пройдет с 14 июня по 15 июля в одиннадцати городах России), был определен еще пять лет назад. Объем федеральной подпрограммы «Строительство и реконструкция транспортной инфраструктуры» программы подготовки к проведению ЧМ-2018 (утверждена постановлением правительства от 20 июня 2013 года) — 352,5 млрд руб., из них 170,3 млрд должен был выделить федеральный бюджет, 35,1 млрд — регионы и 147,1 млрд руб. — инвесторы.

Наиболее серьезная статья федеральных расходов — авиационная инфраструктура (117,8 млрд руб.). Как пояснили «Ъ» в Минтрансе, ряд объектов уже готов: принимают пассажиров новые терминалы Санкт-Петербурга (по данным самого аэропорта, Пулковско-2 только проходит тестирование), Самары, Волгограда, Нижнего Новгорода; модернизирован терминал в Екатеринбурге; обновлена инфраструктура Внуково; введен первый пусковой комплекс в Калининграде. В декабре 2017 года состоялось открытие нового

аэропорта Платов в Ростове-на-Дону. Во ФГУП АГА(а) (готовит все объекты аэродромной инфраструктуры городов проведения ЧМ-2018, кроме Петербурга) «Ъ» подтвердили, что работы полностью завершены везде, кроме московского Шереметьево.

В «Аэропортах регионов» (входят в группу «Ренова» Виктора Вексельберга), четыре аэропорта которых попали в перечень объектов ЧМ-2018, рассказывают, что с 2010 года вложили 4,5 млрд руб. в модернизацию екатеринбургского Кольцово (8 млн человек в год, десять телетрапов). В 2011 году холдинг вошел в проект строительства нового пассажирского терминала в Самаре (более 3,5 млн человек в год, семь телетрапов), в модернизацию аэропорта Курумоч вложено 6 млрд руб. В том же году «Аэропорты регионов» стали инвестором нижегородского Стригино, новый аэровокзальный комплекс стоимостью 5 млрд руб. заработал в марте 2016 года (более 1,5 млн человек в год, четыре телетрапа). Платов в Ростове-на-Дону стал первым в постсоветское время крупным аэропортом, построенным с нуля. Общий бюджет проекта превысил 47 млрд руб. (19 млрд руб. вложили «Аэропорты регионов», 18 млрд — федеральный и 10 млрд руб. — региональный бюджеты).

В холдинге признают, что ЧМ, «безусловно, стал мощным драйвером развития регионального авиасообщения в тех городах, которые будут принимать матчи». Однако там убеждены, что инфраструктура будет востребована и после мундиаля: «Модернизация аэропортов сама по себе способна существенно нарастить объемы перелетов. Уже по итогам 2017 года пассажиропоток наших аэропортов вырос на 27%, в первом квартале — на 19%, что в полтора раза опережает общеотраслевые темпы».

У «Аэропортов регионов» был шанс получить еще один аэропорт ЧМ-2018 — саранский. Переговоры об этом шли в 2015 году, однако успехом не увенчались, и реконструкцию стоимостью 3,5 млрд руб. вела управляющая компания, подконтрольная Мордовии. Терминал открылся в середине

февраля. В калининградском Храброво, по данным «Ъ», еще завершают реконструкцию терминала, доделывают привокзальную площадь. Об удлинении взлетно-посадочной полосы к ЧМ-2018 там говорят с осторожностью, но губернатор области Антон Алиханов уверяет, что сделают и это. В то же время обновить аэронавигационное оборудование к мундиалу не удалось — не хватило финансирования.

Долгие дороги к стадионам

Строительство автомобильных и железных дорог в рамках подготовки к ЧМ-2018 преследовало несколько целей: обеспечить сообщение с аэропортами и стадионами, упростить логистику внутри городов и создать объездные маршруты.

Масштабных проектов вроде запуска экспрессов в аэропорты к мундиалу не планировалось. Но ОАО РЖД достраивает 1,2 км железной дороги от станции Гумрак до международного аэропорта Волгограда, что сократит время в пути до 30 мин. электричкой. В Саранске к чемпионату мира построили новую автостраду от аэропорта до стадиона, на которой нет светофоров и перекрестков. В Ростове-на-Дону к новому аэропорту Платов провели 16 км дороги.

В Санкт-Петербурге по планам правительства города к ЧМ-2018 должно появиться семь новых объектов инфраструктуры и должен быть реконструирован еще один, сообщили в комитете по развитию транспортной инфраструктуры (КРТИ) Петербурга. При этом в ведомстве подчеркнули, что проекты «на долгие годы обеспечат жителей города новыми транспортными маршрутами и зонами отдыха». Речь идет о набережных, мостах, транспортных развязках, новых станциях метро. Четыре объекта введены, четыре — «на завершающей стадии».

Дорожную сеть в той или иной степени реконструировали во всех городах ЧМ-2018. В Самаре вообще построили новую улицу длиной 2,6 км под названием Арена-2018 и впервые в постсоветское время запустили новую линию трамвая. В Калининграде стояла достаточно

специфическая инфраструктурная задача, поскольку через область болельщики въезжают из Литвы и Польши на машинах и автобусах. Поэтому там потребовалось реконструировать более 100 км дорог прямо от границы. В нескольких городах подготовка транспортной инфраструктуры была лишь косметической, например в Сочи, Казани и отчасти Москве, поскольку ряд объектов был реконструирован к Универсиаде-2013, Олимпиаде-2014 и Кубку конфедераций-2017.

Как сообщили «Ъ» в ОАО РЖД, помимо тех 18 вокзалов в Сочи, Казани и Москве, которые были реконструированы к предыдущим спортивным событиям, монополия завершает работы еще по 31 вокзальному комплексу в городах проведения чемпионата, инвестиции составили 8,6 млрд руб. Вокзалы Саранск и Рузаевка уже введены, основной объем работ завершён на вокзалах в Калининграде, Самаре, Ростове-на-Дону, Екатеринбурге и на пяти вокзальных комплексах Петербурга. Проекты реконструкции вокзалов Нижнего Новгорода и Волгограда самые масштабные, уточнили в ОАО РЖД, и в полном объеме работы завершатся в конце апреля и начале мая соответственно.

«Не больно-то и хотелось»

Все проекты, которые обсуждались в связке с ЧМ-2018, но не были реализованы, чиновники комментируют в духе «не больно-то и хотелось, обойдемся». Так, к чемпионату собирались привязать завершение работ по строительству платной трассы М-11 Москва—Петербург, Центральной кольцевой автодороги (ЦКАД) в Московской области. Однако теперь в Минтрансе говорят (и подтверждают в ГК «Автодор»), что эти объекты «никогда не входили в программу подготовки к ЧМ».

То же произошло со многими объектами метро. Так, в Казани планировали ввести к ЧМ-2018 Савинковскую линию протяженностью 20 км, но не хватило средств. В Екатеринбурге тоже рассчитывали получить под мундиаль деньги на вторую ветку метро, однако этого не произошло. Следующий шанс у города появится, если он выиграет право проведения международной универсальной выставки «Экспо-2025». В Петербурге местные власти рассчитывали ввести к ЧМ-2018 три станции продолжения «Фрунзенского радиуса» — «Перспект славы», «Дунайская», «Шушары». Эти объекты введут в мае, но до декабря станции будут работать только на прогон. В КРТИ подчеркивают, что

они «фактически не требуются для транспортной связи при проведении ЧМ-2018».

Вне официальной программы подготовки к чемпионату остался и проект аэроэкспресса в Пулково, проволочки с которым чиновники объясняют в том числе падением пассажиропотока аэропорта в 2016 году. Впрочем, снижение составило всего 1,6%, а в 2017 году оно сменилось ростом на 21,6%, и во втором полугодии город планирует провести конкурс по привлечению инвесторов для аэроэкспресса, чтобы запустить его в конце 2021-го — начале 2022 года. Для ЧМ же, говорят в комитете по транспорту Петербурга, хватит такси, специализированных шаттлов и общественного транспорта, как было в ходе Кубка конфедераций. Отказались от идеи соединить аэропорт с городом железной дорогой и в Нижнем Новгороде, также обещая возить болельщиков шаттлами.

Не удалось вписать в программу подготовки и ряд других проектов. Так, в Казани основной идеей было благоустройство набережной реки Казанки на противоположной от кремля стороне. Инвестиции оценивались более чем в 1 млрд руб., но проект так и остался на уровне концепции. В Екатеринбурге не вписалось в программу несколько мостов.

А вот третья ВПП в Шереметьево стоимостью 55,7 млрд руб. была официальным объектом подготовки к ЧМ-2018 и стала чуть ли не единственным официально сорванным. В апреле факт того, что достроить ВПП не успевают, подтвердила Росавиация, но призвала не впадать в панику. Глава ведомства Александр Нерадько заверил: «Есть полная уверенность, что существующая пропускная возможность Шереметьево позволит все обеспечить». Между тем в последнее время проблемы в Шереметьево возникают все чаще, этой зимой плохая погода выливалась в массовые задержки рейсов.

В феврале представитель погранслужбы ФСБ Михаил Поштанов выражал сомнение в том, что будет вовремя сдан новый сегмент пассажирского терминала аэропорта Домодедово (Т2) — его строят с 2015 года и должны ввести до ЧМ-2018. Но в Домодедово заявляли, что введут Т2 в срок. «Ведомости» в начале месяца писали, что проблемы есть и с ВПП-2 в Домодедово: новая полоса готова на 80%, но у подрядчика СУ-1 нет средств на работу, а найти нового на

такой высокой стадии готовности невозможно.

В Минтрансе признают, что «ввод ряда объектов Московского авиаузла будет осуществлен после чемпионата». Но уверяют, что аэропорты справятся с нагрузкой и показатели существующей пропускной способности столицы превышают индикаторы, установленные Стратегией транспортного обеспечения Кубка конфедераций и чемпионата мира по футболу.

Глава «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров отмечает, что в отличие от Олимпиады-2014, где все инфраструктурные инвестиции были сфокусированы на Сочи, ЧМ-2018 за счет их распределения обеспечил относительно высокую эффективность. По мнению аналитика, ни у аэропортовых, ни у дорожных объектов не будет проблем с дальнейшей востребованностью, в отличие, например, от стадионов.

Наталья Скорлыгина, Елизавета Кузнецова, Иван Буранов; региональные редакции «Ъ»

Коммерсантъ® Заграница второго эшелона

На рынке международных авиаперевозок изменился расклад сил

Как выяснил «Ъ», расстановка сил среди авиакомпаний РФ на международных авиалиниях отличается от внутреннего рынка. «Аэрофлот» по-прежнему недосягаем, но вслед за ним идут «Уральские авиалинии» и Azur Air, а не традиционные лидеры S7 и «Россия», следует из мартовской статистики. При этом ближайшие преследователи «Аэрофлота» показывают рост зарубежных перевозок на десятки процентов. Эксперты полагают, что компании второго эшелона активно пытаются отвоевать свою долю рынка, жертвуя прибылью, что при спаде спроса чревато проблемами.

«Ъ» стала известна детализированная статистика внутренних и международных перевозок авиакомпаний РФ за март. Из нее следует, что расклад сил на рейсах за рубеж, которые считаются более прибыльными, совсем иной, чем в целом по рынку. В международном сегменте за лидером «Аэрофлотом» (1,39 млн

пассажиров), имеющим больше всего допусков на полеты за границу, идут «Уральские авиалинии» (четвертое место по перевозкам в РФ в целом). В марте компания нарастила зарубежные перевозки на 53%, до 281,2 тыс. человек, ее загрузка выросла на 2,5 процентного пункта (п. п.), до 78,1%. Рост международных перевозок на 23% показали Azur Air (242,7 тыс. пассажиров) и S7 (233,2 тыс.). «Аэрофлот», увеличив перевозки на 6,1%, снизил загрузку на 1,3 п. п., до 77,8%. Его дочерняя «Россия» нарастила занятость кресел на 1,5 п. п., а перевозки — на 8,8%, до 212,6 тыс. человек. В сегменте выросли также «Северный ветер» (в 2,5 раза, до 113,6 тыс. пассажиров), лоукостер «Победа» (64%, 109,9 тыс.), «Роял флайт» (23,4%, 11,8 тыс. человек).

Доля первых пяти авиакомпаний на международном рынке в марте сократилась на 2 п. п., до 77,2% — за счет ухода с рынка «ВИМ-Авиа», пояснили «Ъ» собеседники в отрасли. Всего в марте авиакомпании РФ перевезли 7,8 млн человек, а за первый квартал перевозки выросли на 12,4%, до 22,1 млн пассажиров.

На внутреннем рынке распределение пассажиропотока выглядит более привычно. После «Аэрофлота» (в марте рост на 6,9%, до 1,27 млн человек) на втором месте S7, увеличившая перевозки почти на 18%, до 566,2 тыс. пассажиров. Utair показала рост на 10,8% (485,8 тыс. человек), а «Победа» — почти на 42%, до 383 тыс. человек. «Россия» снизила внутренние перевозки на 12,9%, до 439,2 тыс. пассажиров. Лидером по росту загрузки стала Utair, увеличив показатель на 12%, до 78,6%. В целом доля на внутренних рейсах пяти лидеров сохранилась на уровне 66%.

Источник «Ъ», близкий к «Аэрофлоту», говорит, что в 2018 году у компании вырос парк, что и привело к снижению загрузки. Он отметил, что основной рост идет за счет туристических международных направлений, где конкуренты ставят значительные провозные емкости, продают кресла ниже рентабельности и, по сути, демпингуют. Представитель Azur Air Анастасия Матюшина пояснила «Ъ», что компания летает по 30 направлениям за рубеж из 40 регионов, в том числе из Сибири и с Дальнего Востока, минуя Москву, а лидирующими направлениями в сезоне станут Турция, Тунис, Таиланд, Вьетнам.

В S7 сообщили, что итоги марта соответствуют ожиданиям. Рост зарубежных направлений «вызван

возросшим спросом на Корею, Таиланд, Италию, Германию и Армению», новыми рейсами из Москвы и Петербурга в города Италии, Германии, Австрии. В S7 отдельно отметили аэропорты Пулково (Петербург) и Толмачево (Новосибирск), где видны результаты развития межрегиональных перевозок. Президент «Utair — пассажирские авиалинии» Павел Пермяков объяснил увеличение перевозок расширением сети, тарифной политикой и рекламной поддержкой. Также компания открыла новые рейсы из Москвы в Берлин, Милан, Мюнхен и Вену, развивает прямые маршруты между регионами.

Исполнительный директор «Авиапорта» Олег Пантелеев считает, что повторяется ситуация 2013–2015 годов: компании второго эшелона наращивают емкости на фоне сокращения доходной ставки: рост тарифов не успевает за издержками. Он говорит, что риски усилит ослабление рубля: у многих только рублевая выручка, а существенная часть расходов в долларах. Усиление санкций и падение покупательной способности могут подорвать спрос, и, полагает эксперт, при дальнейшем снижении курса к четвертому кварталу «прилетят не все авиакомпании». В зоне наибольшего риска — чартерные перевозчики и компании, завязанные на выездной туризм, говорит господин Пантелеев.

Елизавета Кузнецова

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ И СВЯЗЬ

Коммерсантъ® Интернет вещей проведут под землю

ФГУП РСВО займет частоты в региональных метрополитенах

Подведомственное Росвязи ФГУП «Российские сети вещания и оповещения» (РСВО), управляющее радиоточками в квартирах, нашло новое направление развития бизнеса. В ближайшие полгода РСВО планирует начать тестировать интернет вещей в метро Новосибирска, Нижнего Новгорода и Екатеринбурга. Для запуска интернет-услуг для пассажиров выделенные там частоты не подходят.

Госкомиссия по радиочастотам выделила неопределенному кругу лиц полосу 360–380 МГц для использования радиоэлектронными средствами (РЭС) мобильного широкополосного беспроводного доступа в метрополитенах Новосибирска, Нижнего Новгорода и Екатеринбурга, следует из решения, опубликованного Минкомсвязью. Из документов, поданных к заседанию комиссии 16 апреля, с которыми ознакомился «Ъ», следует, что заявку на эти частоты подавал подведомственный Росвязи оператор проводного радиовещания в Москве, Санкт-Петербурге и Севастополе ФГУП РСВО.

И. о. гендиректора РСВО Андрей Бесчастнов подтвердил «Ъ», что ФГУП подавал такую заявку. «Частоты будут использованы для технологических нужд метрополитенов в этих городах, а также интернета вещей. "Пилоты" планируется провести в ближайшие полгода», — рассказал он. Детали проекта в РСВО не раскрывают. По условиям решения госкомиссии применять РЭС в этих частотах можно «только для целей оповещения, управления и связи со средствами общественного транспорта, включая системы поездной радиосвязи метрополитена». Разрешение действует в течение десяти лет.

По словам господина Бесчастнова, это «принципиально новое» направление деятельности для РСВО. «Мы переходим в сферу предоставления

высокотехнологичных услуг и заявляем о себе не только как о поставщике услуг проводного вещания и оповещения населения, но и как телеком- и IT-компания», — отметил он. РСВО не впервые пытается найти новую сферу развития. Как ранее сообщал «Ъ», в 2014 году ФГУП рассчитывал организовать в Москве сеть Wi-Fi из 8 тыс. точек доступа, используя свою инфраструктуру проводного вещания, то есть радиоточки. Инвестиции в проект оценивались в 1,8 млрд руб. В коммерческую эксплуатацию сеть планировали запустить к 2016 году, но проект так и не был реализован.

В диапазоне 360–380 МГц может развиваться так называемая профессиональная транкинговая радиосвязь TETRA, пояснили «Ъ» в компании ZTE. Этот стандарт используется для обеспечения связи госорганов и экстренных служб. «Этот диапазон не выделен в России и не идентифицирован в мире для нужд подвижной радиотелефонной связи», — подтверждают в МТС. В компании «Максима Телеком», развивающей сети Wi-Fi в метро Москвы и Санкт-Петербурга, также отметили, что частоты выделены под технологическую радиосвязь. «Чтобы предоставлять пассажирские сервисы и передавать большие объемы трафика, полоса 20 МГц недостаточна», — констатируют в компании. В «Ростелекоме» сообщили, что «изучат возможности использования частот». В «Вымпелкоме» от комментариев отказались. В метрополитенах Новосибирска, Нижнего Новгорода и Екатеринбурга на запросы «Ъ» оперативно не ответили.

Юлия Тишина

ВЕДОМОСТИ

«Мегафон» и Yota

отключили

безлимитный

доступ в Telegram

Операторы не могут продвигать опальный мессенджер

В конце марта «дочка» «Мегафона» — «Скартел» (работает под брендом

Yota) представил новые тарифы. Их подписчики, в частности, могут не платить за голосовой и интернет-трафик, а оплачивать только общение в мессенджерах (от 10 руб. в месяц за каждый). 18 апреля оператор закрыл безлимитный доступ к Telegram. В Yota приняли решение исключить Telegram из приложений, к которым можно купить безлимитный доступ: оператор не может гарантировать получение сервиса, оплаченного клиентом, объясняет представитель «Скартела». По его словам, «Скартел» вернул часть средств на счета абонентов, подключивших Telegram.

Безлимитный Telegram был у 3% абонентов «Скартела», утверждает его представитель.

Количество абонентов «Скартел» не раскрывает. «ГМТ консалтинг» оценивал его абонентскую базу на конец 2017 г. примерно в 4 млн подписчиков.

Безлимитный доступ к Telegram предлагал абонентам и сам «Мегафон». Такую опцию включали тарифы линейки «Включайся!», которую оператор представил в начале марта. Теперь, согласно тарифной сетке оператора, эта опция отсутствует.

Представитель «Мегафона» обещал прокомментировать ситуацию позднее.

Блокировку Telegram Роскомнадзор начал 16 апреля — по решению Таганского суда Москвы. Пока мессенджеру удается обходить блокировку, меняя IP-адреса. Бесперебойно мессенджер работает у пользователей, подключивших VPN.

Оператор не может брать плату и продвигать доступ к сервису, который не работает без VPN, объясняет сотрудник одной из сотовых компаний. А при включенном VPN нетарифицированный доступ невозможен: оператор не может распознать, каким сервисом пользуется абонент, утверждает он.

У «Вымпелкома» есть тарифная опция, дающая абонентам тарифов «Всё моё» безлимитный доступ к «В контакте», «Одноклассникам», Facebook, Instagram и Twitter, сказано на сайте оператора. Стоимость — 4 руб. в сутки. Telegram в список безлимитных сервисов не входит. И не входил, уверяет представитель «Вымпелкома» Анна Айбашева.

Аналогичная тарифная опция есть и у МТС – стоит она столько же, сколько у «Вымпелкома», согласно тарифной сетке оператора. Список мессенджеров у МТС дополнен Facebook Messenger, Instagram, Skype, WhatsApp, Viber и др.

У «Т2 РТК холдинга» (Tele2) безлимитный доступ к мессенджерам и социальным сетям есть на тарифах «Мой Tele2», «Супер онлайн» и «Мой онлайн» (7 руб. в сутки, 400 руб. и 700 руб. в месяц). Безлимитного доступа в Telegram МТС и Tele2 не предлагают.

Отказ от безлимитного Telegram логичен, считает гендиректор «Искрателекома» Алхас Мирзабеков. Нельзя продвигать сервис, не работающий по не зависящим от тебя причинам, и при этом брать за него деньги, уверен он. Более того, некорректная работа того или иного приложения может вызвать нарекания пользователей к самому оператору, говорит Мирзабеков.

Валерий Кодачигов

Газета.ru

Черный список: Роскомнадзор ударил по соцсетям

В реестр запрещенных сайтов попали «ВКонтакте», «Яндекс» и Twitter

В ночь на 27 апреля российский интернет понес неожиданные потери — в черный список Роскомнадзора неожиданно попали адреса «ВКонтакте», «Яндекса», Facebook, «Одноклассников» и других популярных соцсетей и онлайн-ресурсов.

Несмотря на обещания действовать более точно и отказаться от практики «ковровых блокировок», Роскомнадзор продолжает нарушать работу интернет-сервисов. Продолжая выполнять судебное решение по ограничению доступа к мессенджеру Telegram, надзорный орган в ночь на 27 апреля заблокировал несколько IP-адресов «ВКонтакте», «Яндекса», Facebook «Одноклассников» и Twitter.

Блокируй все, там разберемся

По данным телеграм-канала RKNShowtime, который следил за блокировками в режиме реального времени, в обновленный реестр

Роскомнадзора попали по пять адресов «Яндекса» и Facebook, три адреса Twitter, один, принадлежащий «ВКонтакте», и один «Одноклассников».

«Газета.Ru» связалась с пресс-службой социальной сети «ВКонтакте», чтобы уточнить последствия ночной блокировки. «Мы постоянно следим за доступностью наших ресурсов и принимаем необходимые меры по обеспечению к ним бесперебойного доступа», — заявил представитель пресс-службы, не раскрыв никаких подробностей.

Среди ресурсов, случайно оказавшихся в «черном списке» был и Liveinternet, принадлежащий советнику президента России по вопросам интернета Герману Клименко.

«Ночью была паника. Утром проснемся в другой стране. Забанен Вконтакт, Сбербанк, ВТБ, и почти весь рунет. Утро. Солнце. Вроде все на местах. Кровавый РКН промахнулся?» — прокомментировал Клименко ситуацию в своем фейсбуке.

Через пару часов заблокированные адреса пропали из выгрузки — об этом свидетельствует ее копия. На момент написания заметки все пострадавшие сервисы работают в штатном порядке.

По словам создателя Usher2.Club и гендиректора хостинг-провайдера «Дремучий лес» Филиппа Кулина, в реестре оказалась и точка обмена интернет-трафиком MSK-IX, которая отвечает за синхронизацию сетевого оборудования и внутренних часов компьютеров.

«Если это (блокировка IP-адресов — «Газета.Ru») умысел, то будет второй удар — уже по критичному: банковские связи, маршрутизаторы, система DNS», — рассказал Кулин.

Он не исключил возможности того, что за этими действиями стоял не Роскомнадзор, а некие злоумышленники, которые пытались дискредитировать ведомство.

Кроме того, в список заблокированных IP-адресов попали и те, которые принадлежат Google, Microsoft и Amazon. Возможно, это ответная мера на то, что представители этих компаний не посетили специальную встречу Роскомнадзора и IT-индустрии 25 апреля, на которой обсуждались последствия верной блокировки Telegram.

Как сообщил глава Регионального общественного центра интернет-технологий (РОЦИТ) Сергей Гребенников, представители Google

и Microsoft были приглашены, но не смогли присутствовать, так как в Москве нет менеджеров настолько высокого уровня, чтобы принимать решения за всю компанию.

Что же касается Amazon, его представитель остался без приглашения, потому что «на него нет никакого выхода». В ходе встречи заместитель руководителя Роскомнадзора Вадим Субботин объявил во всеулышание, что контакты с Amazon пока не привели ни к каким положительным результатам. По его словам, это могло случиться «по политическим причинам».

Компромисс едва возможен

Создатель Telegram Павел Дуров, чей мессенджер вызвал столько проблем, тем временем, продолжает публиковать записи в формате микроблога, где рассказывает о ситуации с блокировкой в России.

Он выразил сомнение на счет того, что смог бы достичь компромисса с российскими властями.

«Ключи для расшифровки переписки всех своих пользователей ни Telegram, ни другие мессенджеры, не могли бы выдать при всем желании. Это обусловлено техническими особенностями шифрования в 2018 году.

Даже если бы запрос ФСБ ограничивался помощью в поимке б террористов, участвовавших в теракте в Петербурге, мы вряд ли могли быть полезны: часть интересующих ФСБ мобильных номеров никогда не имели аккаунта в Telegram, другая их часть была автоматически удалена за неактивностью еще в прошлом году», — написал Дуров на своей странице во «ВКонтакте».

Маргарита Герасюкова

СТРОИТЕЛЬСТВО И РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ



На работу – как домой

Современный офис превращается в многофункциональное и уютное пространство, которое легко переформируется под любые задачи

Еще десять лет назад офисом мечты был большой орен sparse со множеством рабочих мест, а каждый добросовестный сотрудник по восемь-девять часов, а то и больше трудился за своим столом на благо компании. Но сегодня на смену строгому режиму приходит более свободный и расслабленный, и все чаще в самых разных сферах привычной практикой становится home office – удаленная работа некоторых сотрудников или целых департаментов. Все это меняет представления об организации офисного пространства.

Собрать и унести

Новые требования арендаторов к офисам продиктованы изменениями бизнеса в целом: на первый план выходит скорость трансформации, умение компании перестраиваться под новые задачи. Рост скорости заметен во всем: в информационных потоках, принятии решений, запуске новых продуктов или маркетинговых акций. Необходимость быстро меняться накладывает отпечаток и на обустройство офисов.

«Самое распространенное требование бизнеса к современному офису – это мобильность, способность к изменениям. Сегодня часто меняется штатное расписание, состав рабочих групп в компаниях, дизайн и структура офисов должны это учитывать», – говорит партнер архитектурной студии IND Architects Андрей Сидоров. Помогает правильное зонирование: сейчас часто стали использоваться трансформируемые акустические перегородки, которые можно складывать, убирать, образовывать с

их помощью мини-кабинеты или, напротив, быстро объединить несколько комнат в один большой зал для мероприятий.

«В современных офисах применяется и специальная мебель. Существуют линейки, состоящие из модулей, где столы легко передвигаются справа налево, трансформируются в отдельно стоящие рабочие места или образуют единый большой стол для переговоров», – рассказывает Андрей Сидоров. По сути, сегодня бизнесу нужен офис-конструктор, который можно моделировать по своим потребностям, меняющимся каждый день, если не каждый час.

Генеральный директор архитектурного бюро Rapasom Арсений Леонович также говорит о том, что сейчас есть большой спрос на авторские модификации офисной мебели, эргономичные и трансформирующиеся решения.

«Вещи становятся компактными, а их функционал – более насыщенным. Я даже прогнозирую появление в ближайшее время неких офисных «платформ» – многофункциональных, плоских или, к примеру, на колесах. Их можно будет собрать и, подобно скейтборду, на плече перенести в новое помещение, потому что аренда там окажется дешевле», – говорит эксперт.

Подобные проекты он называет закономерным следствием широкого и стремительного распространения стартапов. Люди работают много, работают в любых условиях, и привлекательными оказываются компактные универсальные решения, которые позволяют и трудиться за компьютером, и читать, и есть, и спать в одном месте.

Во многих западных компаниях уже отказались от закрепленных рабочих мест и ввели вместо этого систему hot desk («горячий стол»), при которой одно и то же рабочее место может использоваться несколькими сотрудниками, приходящими на работу в разное время. Это позволяет сократить количество столов, чтобы освободить пространство для других целей или просто снять офис поменьше. «Это как в спортзале: если есть 200 держателей абонементов, вряд ли

все они сразу окажутся одновременно в одном зале и будут тренироваться, так зачем делать зал на 200 человек? Но европейцы пользуются системой незакрепленных рабочих мест повсеместно, а мы пока редко», – говорит Андрей Сидоров.

Некоторые эксперты считают, что правильнее сравнивать скорее не разные страны, а разные сферы бизнеса. Специалисты, работающие в области консалтинговых услуг, или юристы не сильно увлекаются дизайном и гибкими подходами, хотя также уделяют большое внимание качеству здания и офиса, эффективности планировок. А вот IT, реклама и медиа, компании FMCG вовсю применяют гибкие решения.

«Инфраструктура типичного IT-офиса из конца девяностых совершенно изменилась к нашему времени. Сейчас уже нет тех больших ангаров, которые были так популярны, например, в Калифорнии в свое время. Усилилась роль горизонтального общения между сотрудниками. Если раньше классической схемой коммуникации являлось общение начальника и подчиненного, то сейчас работа внутри проектных команд стала приоритетной. Это обуславливает появление большого количества разных зон формального и неформального общения, которыми обязан быть насыщен современный офис», – рассказывает управляющий партнер UNK project Николай Миловидов.

Компании отказываются от одного большого пространства, занимающего весь офис. Появились исследования, показывающие, что постоянное пребывание в таком пространстве для многих некомфортно психологически, а иногда и просто мешает работе. Необходимо иметь возможность уединиться и отдохнуть в тишине или, например, провести конфиденциальный конференц-звонок, поэтому «кабинки» для индивидуальной работы стали обязательными при проектировании. «В целом планировочное решение офисов стало более дробным. Опенспейсы нарезаются на более комфортные небольшие куски для работы команд, состоящих из не

более чем двадцати человек», – говорит Миловидов.

По данным исследований международной компании JLL, в среднем 34% времени в офисе сотрудники проводят вне своего рабочего места: у коллег, в переговорных комнатах, в зонах для неформального общения. Помимо этого, 54% сотрудников работают из дома хотя бы один день в месяц. Эти факторы стимулируют развитие адаптивных офисов, и, по оценке аналитиков JLL, к 2030 году в мире 30% площадей, занимаемых компаниями, будет представлено гибкими пространствами.

Увлечь и привлечь

Многие трансформации связаны с активным приходом в компании и вовлечением в экономику представителей сетевого поколения (так называемых миллениалов) с их совершенно другим видением жизни и работы в офисе.

Погоня за лучшими молодыми талантами заставляет компании соревноваться в креативности. Чем примечательнее офис, тем больше шансов заполучить на работу «миллениалов», уверены эксперты. «Офис служит чуть ли не основным преимуществом для молодых сотрудников. В нем можно проводить почти все время, закрывая многие свои ежедневные потребности. К примеру, в офисе компании Google вы можете заниматься спортом, а можете отдыхать и играть, посещать маникюр или массажиста, питаться неограниченное количество раз, даже спать. Можете приходить туда в любое время суток, в любой одежде, с домашними питомцами и детьми. Все ради того, чтобы вы проводили как можно больше времени, трудясь на благо компании. Как ни странно, именно такие инструменты, а не жесткий контроль времени прихода-ухода сотрудников повышают эффективность и чувство удовлетворенности своей работой», – считает директор по аренде управления недвижимости компании Millhouse Елена Малиновская.

Руководитель отдела услуг корпоративным клиентам компании JLL Виктория Манзюкова добавляет, что именно для того, чтобы завлечь «миллениалов», компании стараются создавать больше зон для совместной работы, зоны релаксации, комфортабельные рабочие места в виде кресел или пуфиков. Даже традиционно консервативные секторы, такие как банки, постепенно осознают происходящие изменения и принимают эти правила игры,

потому что вынуждены конкурировать, например, за молодых талантливых разработчиков с крупными IT-компаниями.

«Офис сегодня – это инструмент кадровой политики. Когда заканчивается конкуренция зарплат и соцпакетов, начинается конкуренция офисного пространства. Компании делают все возможное в офисе, чтобы высококлассный специалист решил работать именно на них», – отмечает руководитель направления внутренней отделки помещений СВРЕ Павел Якимчук.

Но здесь опять важна гибкость: все эти необычные зоны для отдыха и общения с коллегами необходимо где-то размещать. Допустим, есть зал с делением на переговорные комнаты – утром здесь ведутся деловые встречи и планерки, днем это же пространство трансформируется в зал для йоги, а вечером в тех же стенах, но немного измененных, можно провести выставку или лекцию. И, кстати, совершенно необязательно иметь такое пространство у себя в офисе, это может быть общее помещение для всех арендаторов.

«Таким образом, значительно повышается коэффициент использования пространств в течение дня, а значит, и ценность объекта в глазах резидентов, которые получают доступ к дополнительным активностям, не выходя из здания. Офис больше не является замкнутым пространством на определенном этаже, офис – это все здание», – говорит генеральный директор инвестиционной компании Key Capital Сергей Камлюк.

Новые стандарты означают и новые требования к офисным зданиям. Помимо очевидного фактора цены в компаниях особое значение сегодня придается развитости инфраструктуры как внутри объекта, так и в непосредственной близости от него. К примеру, помимо стандартной инфраструктуры в виде кафе, столовых, банкоматов, велопарковок и фитнес-клуба может быть востребовано размещение медицинского центра и детского сада.

Подбор гибкого офиса в качественном проекте – дело сложное, особенно сейчас, когда вакантные помещения хоть и есть, но многие из них «зависли» на рынке очень давно и новым требованиям уже не соответствуют. «Любое готовое к въезду фиксированное помещение с жесткими планировочными решениями не может в полном объеме удовлетворить индивидуальные

требования компании к пространству. Подобрать готовое гибкое помещение практически невозможно, доработки и изменения потребуются в любом случае. В ряде случаев в офисах с готовой отделкой выполняется полный демонтаж существующей планировки и создается новое пространство», – рассказывает управляющий директор строительной компании Fort Project Андрей Хазов.

Применение различных гибких решений и переформатирование пространства под свои нужды и задачи позволяет сделать использование офиса более эффективным и в конечном счете сократить затраты. По оценкам специалистов JLL, коэффициент утилизации помещений в традиционных компаниях составляет 60–65%, это означает, что оставшиеся 35–40% площади они оплачивают, но не используют. С помощью описанных выше приемов и других бизнес-решений можно улучшить этот показатель до 85–90%. «Стоит отметить, что показатель 95–100% эффективного использования практически недостижим единообразно. Это требует больших культурных изменений в работе сотрудников, например, того же перехода на политику hot desk, чего в России пока практически нет», – говорит Манзюкова.

На работу можешь не приезжать

Многие компании продолжают экспериментировать с разными сочетаниями работы в офисе и за его пределами. Home office как новый формат организации рабочего процесса получил большое распространение в США в конце прошлого века. Стоит сказать, что home office – это не freelance. Если работник на фрилансе, это значит, что он не является штатным сотрудником компании. Работник, который существует в формате home office, – это уже полноценный сотрудник и член команды, но работающий из дома по каким-то причинам. Это может быть его принципиальное условие (просто он не хочет работать где-то еще, но руководство заинтересовано конкретно в этом человеке), или же компании может быть выгодно держать сотрудников удаленно и сокращать затраты на аренду. Иногда каких-то ценных работников сажают на «удаленку», потому что характер у них скверный и в коллектив они не вписываются.

По мнению экспертов, home office дает массу преимуществ: сотрудники могут самостоятельно строить свой день и даже свой год,

путешествуя и успевая сделать домашние дела, они экономят время и деньги на дорогу. Немаловажно, что удаленная работа зачастую позволяет выполнять задачи в удобные для работника часы, более продуктивные для его биологических ритмов. В результате удаленная работа может быть очень продуктивной при налаженной и правильно поставленной системе мотивации и отчетности, когда оценка ведется по результатам работы.

Вслед за США возможности home office открыли для себя и многие европейские компании. В России практика работы из дома появилась только в начале 2000-х годов, и началось все с иностранных компаний, которые стали предлагать своим российским сотрудникам перейти полностью или частично на работу из дома.

Одной из первых российских компаний, готовых попробовать такой формат, стал «Вымпелком», объявивший в прошлом году о переводе практически 70% сотрудников на работу из дома. По мнению представителей компании, это позволит значительно сократить расходы на аренду и содержание офиса, а также поможет стать более привлекательным и гибким работодателем, привлечь лучшие таланты и подготовиться к кризису на рынке труда. Предполагается, что кризис кадров начнется к 2020 году в связи с демографическим провалом в конце 1990-х годов. Молодых специалистов будет мало, и за лучшими начнется «охота».

«Для русского человека намного сложнее представить, как реализовать себя в условиях удаленного офиса, потому что мы привыкли, что должен быть какой-то контроль и отчетность. А отделы кадров просто не могут представить, как контролировать людей вне офиса, как оценивать работу сотрудника не по его присутствию в офисе, а по результату работы. При этом сотрудники, годами воспитанные на том, что большую часть времени они проводят в офисе от звонка до звонка, оказавшись дома, рискуют расслабиться и не работать», – говорит Елена Малиновская.

Некоторые эксперты считают, что следующим гармоничным шагом может стать появление новой, офисно-жилой недвижимости. «Рабочие места – мини-офисы с полностью оборудованными виртуальными рабочими местами – начнут появляться непосредственно в жилых комплексах. Человек будет приходить туда и располагаться как бы на своей работе. Оплачивать это

рабочее место будет тот же работодатель. Таким образом, коммерческая недвижимость сольется с жилой недвижимостью, а каждый жилой комплекс имеет все шансы стать мини-городом», – полагает Сергей Камлюк.

Екатерина Сахарова

Коммерсантъ® А ввод вам арена

Самарский стадион принимают в спешке и с нарушениями

Сегодня, 26 апреля, «Самара Арена», официально признанная самым проблемным объектом инфраструктуры ЧМ2018, должна получить разрешение на ввод в эксплуатацию. Причем в этот же день заказчик и генподрядчик сначала получают заключение о соответствии объекта (ЗОС-1) – случай уникальный даже для российской практики. Между выдачей этих разрешительных документов обычно проходят месяцы. По сведениям «Ъ-Волга», сейчас к объекту прикомандированы порядка 60 сотрудников Ростехнадзора, которые помогают строителям в устранении нарушений, выявляемых ежедневно. Устранить все недоработки до ЧМ вряд ли удастся – «Самара Арена» будут доделывать уже после мундиаля и, вероятнее всего, уже за счет средств областного бюджета.

Сегодня, 26 апреля, «Самара Арена» (проектная вместимость – 45 тыс. зрителей, но на время чемпионата будет вмещать порядка 43 тыс.) должны официально ввести в эксплуатацию, и заказчик вместе с застройщиком получит всю необходимую документацию. Эту дату назвал вице-премьер РФ, председатель оргкомитета «Россия-2018» Аркадий Дворкович.

Проблемы у самарского стадиона начались еще на стадии получения разрешения на строительство. «Самара Арена» (заказчик ФГУП «Спорт-инжиниринг») собирались начать строить весной 2014 года, но по факту возведение объекта стартовало в июле того же года с задержкой на три месяца. Это произошло потому, что заказчик и генподрядчик (ПСО «Казань») не предоставили мэрии Самары всю необходимую документацию и тогдашний глава города Дмитрий Азаров (ныне врио губернатора Самарской области) отказывался выдавать разрешение на строительство.

По сведениям «Ъ-Волга», документация стадиона до сих пор не соответствует всем требованиям, но решение о начале строительства было продавлено экс-губернатором региона Николаем Меркушкиным и главой регионального правительства Александром Нефедовым.

Скандалы сопровождали и весь процесс стройки. Так, с апреля по сентябрь 2016 года ПСО «Казань» фактически заморозило строительство. Официально причины этого шага не назывались, но по данным «Ъ-Волга», это было вызвано тем, что Николай Меркушин был недоволен генподрядчиком и лоббировал интересы одного из местных застройщиков. Кроме того, к строительной компании неоднократно предъявлялись претензии по качеству строительства и из-за постоянных изменений, вносимых в проект в целях его удешевления: в металлоконструкциях находили трещины, а прозрачный купол из поликарбоната, предусмотренный изначальным проектом, заменили на более дешевый профлист.

При этом стоимость строительства не снижалась, а только росла. На начало работ затраты на «Самара Арена» оценивались в 13,6 млрд руб. Сейчас стоимость составляет 18,9 млрд руб., но и эта цифра может оказаться не окончательной. По сведениям информированных источников «Ъ-Волга» в правительстве Самарской области, для окончательной доводки стадиона может потребоваться еще до 3 млрд руб., но где брать эти деньги, не ясно. Федеральный центр финансирование по программе строительства сооружения закрыл. «Самара Арена» уже считается самым дорогим стадионом, построенным в рамках подготовки России к грядущему мундиалю, если не считать реконструкцию главного стадиона чемпионата 80-тысячных «Лужников» (26,6 млрд руб.) и стадиона «Санкт-Петербург» (официально 43 млрд руб.), который изначально строился не в рамках подготовки к ЧМ.

Сроки сдачи самарской арены также неоднократно сдвигались начиная с декабря 2017 года. В пресс-службе ПСО «Казань» сообщили «Ъ-Волга», что получение заключения о соответствии объекта (ЗОС) и ввод его в эксплуатацию произойдет в один день. У экспертов эти заявления вызывают недоумения. «Технически это невозможно, поскольку срок оформления заключения о соответствии (ЗОС) составляет пять дней. И это при условии, что вся документация, подготавливаемая на

разных этапах работ по объекту, была своевременно подготовлена, и к ней не возникает никаких вопросов. С учетом того что мы говорим о таком крайне сложном с инженерной точки зрения сооружении, как "Самара Арена", это крайне маловероятно. Между получением ЗОС и введением объекта в эксплуатацию есть такая процедура, как техническая инвентаризация, которая тоже является достаточно сложной и длительной с учетом масштабов сооружения. В один день от получения ЗОС до ввода в эксплуатацию уложиться очень сложно, или это должен быть очень долгий и насыщенный событиями день», — констатирует управляющий партнер экспертной группы Veta Илья Жарский.

Еще один момент, который вызывает вопросы у специалистов, это подготовка футбольного поля «Самара Арены».

Изначально оно должно было быть посевным, как на всех других аренах, построенных к чемпионату, но из-за нехватки времени было решено постелить рулонный газон, купленный в Германии.

Его укладка завершилась 16 апреля, 23 апреля закончилась прошивка газона специальными нитями. Спешка вызвана тем, что 28 апреля и 6 мая на стадионе должны пройти тестовые матчи: в рамках первенства ФНЛ местные «Крылья Советов» сыграют, соответственно, с «Факелом» (Воронеж) и «Кубанью» (Краснодар). На этом фоне специалисты не ругаются за готовность поля к играм ЧМ (первый матч на арене состоится 17 июня между Сербией и Коста-Рикой).

«Обычно для эксплуатации газона после его укладки требуется три-четыре недели на адаптацию к климатическим условиям. Транспортировка, укладка и прошивка натурального газона искусственными волокнами является сильнейшим стрессом для футбольного поля. Любые тренировочные процессы должны быть исключены до полного восстановления натурального покрытия. Если привезено высококачественное покрытие и осуществляется правильный уход, то с приживаемостью проблем быть не должно. Но такие вещи должны контролировать агрономы, мнение которых необходимо учитывать», — считает агроном ФК «Зенит» Константин Креминский.

Директор компании «Ландшафт дизайн +» Дмитрий Орлов рассказал,

что в идеале естественный газон необходимо использовать лишь спустя восемь месяцев после укладки и прошивки. «Если играть на футбольном поле спустя пару недель после того, как его постелили и прошили, то существует вероятность того, что покрытие будет испорчено. Трава просто будет вырываться во время подкатов в игре. За более длительный срок окрепнет корневая система. Сейчас в нашей стране уже не функционируют районированные семенные станции, которые поставляли материал, подходящий для тех или иных климатических условий. Трава, выращенная в Европе, часто болеет, особенно в холодный период», — заявил господин Орлов.

«Решение о вводе стадиона в эксплуатацию с многочисленными недоделками является политическим», — признает собеседник «Ъ-Волга» в правительстве Самарской области, — но другого выбора у нас нет. Выводы будут делаться потом. Сейчас задача обеспечить хотя бы удовлетворительную готовность объекта». По сведениям «Ъ-Волга», к стадиону прикомандированы порядка 60 специалистов Ростехнадзора из разных регионов РФ, которые помогают генподрядчику в устранении нарушений. По данным «Ъ-Волга», у контролирующих органов есть вопросы к системам освещения, акустики, противопожарной безопасности, канализации, электрическим сетям. На время чемпионата будут законсервированы порядка 70% внутренних помещений стадиона из-за их неготовности (всего на «Самара Арена» их около 2 тыс.).

На моей практике это впервые — чтобы мы помогли застройщику сдать объект. Нарушений очень много, — говорит сотрудник Ростехнадзора, работающий на объекте.

— Часть из них можно устранить сейчас, часть невозможно, это требует времени и денежных затрат, либо это конструктивные недоработки». Собеседник «Ъ-Волга», рассказывает, что множество дефектов можно списать на обычную «безалаберность и халатность», возникшие из-за отсутствия системного контроля, который «либо осуществлялся плохо, либо не осуществлялся вовсе».

«Например, мы столкнулись с тем, что на стадионе оказалась забита основная магистраль канализационной системы. Причем не просто забита, а забетонирована.

Водители бетономешалок после выгрузки бетона мыли свои машины и сливали воду прямо в канализацию стадиона. Или другой пример, часть кресел на стадионе рабочие из Узбекистана устанавливали с нарушением технологии, что может создать потенциальную угрозу здоровью болельщиков. Все это надо переделывать», — констатирует он.

Еще одна проблема, с которой может столкнуться стадион в Самаре, это отсутствие паспорта безопасности, без которого по закону проведение матчей невозможно.

Документ должны подписать руководители органов безопасности (местные управления ФСБ и Росгвардии) и заказчика (ФГУП «Спорт-инжиниринг»). Обычно на оформление этого документа уходит около месяца при устранении всех нарушений, но учитывая, что первый матч на «Самара Арена» пройдет уже 28 апреля, не исключено, что процедура также пройдет в ускоренном темпе. Как рассказали «Ъ-Волга» во ФГУП, паспорт безопасности стадиона будет подписан после того, как состоится ввод объекта в эксплуатацию. В настоящий момент заказчик не готов назвать конкретную дату подписания, однако называет сдачу в эксплуатацию, подписание паспорта и проведение тестовых матчей связанными между собой последовательными событиями, которые вытекают одно из другого.

Евгений Чернов