



# DIGEST

## РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

среда, 18 июля 2018\*

### ПУБЛИКАЦИИ

#### Регулирование

**Время договариваться.....3**

*Мировым лидерам и их дипломатам предстоит найти взаимоприемлемое решение по Сирии*

**Кремль меняет угол зрения на отношения с США.....5**

*Критики Америки после встречи Путина с Трампом превратились в его защитников*

**МВД завлекает профессионалов российским паспортом.....6**

*Высококвалифицированным мигрантам гражданство будут делать быстро, гастарбайтеров заставят уступить места будущим пенсионерам*

**Дума не будет критиковать президента при обсуждении пенсионной реформы.....6**

*Ругать саму реформу желательно без персоналий*

#### Государство и бизнес

**Рыбаков высаживают из судов.....9**

*ФСБ хочет ограничить использование иностранного флота*

**Государство должно выйти на первый план в банкротстве компаний.....9**

*Налоговики могут получить преимущество перед всеми кредиторами*

#### Оценки, прогнозы, статистика

**Коммерческий успех инноваций снижается.....11**

*Венчурный бизнес дает только одну сотую долю процента ВВП*

**Чтобы доказать свои права, нужно раскошелиться.....12**

*Робот-юрист выяснил, с кем и насколько успешно судятся российские потребители*

**Государство подняло доверие к рейтингам.....13**

*Особенно по международной шкале*

**Букмекеры обыграли россиян.....13**

*ЧМ-2018 стал рекордным по объему ставок*

**Футбол оплатил счет.....14**

*Рестораны заработали на болельщиках*

#### Бизнес-стратегии

**«Роснано» завязало с ядерной медициной.....16**

*Госкомпания продала Виктору Харитонину долю в «ПЭТ-технологии»*

#### Финансы

**Надбавка для значимых.....17**

*ЦБ анонсировал пропорциональное регулирование страховщиков*

**ЦБ оформит фондам скидку.....17**

*Требования к капиталу НПФ могут быть снижены после стресс-тестов*

#### Топливо-энергетический комплекс

**Газ тронулся.....19**

*Переговоры с Украиной продолжатся осенью*

**«Медведи» пришли на добычу.....19**

*Котировки нефти падают из-за избытка предложения*

#### Машиностроение

**LCV тормозят на подъеме.....21**

*Рост продаж легких грузовиков может замедлиться*

**Как индонезийский бизнесмен создал мотоциклетного конкурента Uber .....21**

*Надим Макарим довел стоимость своего стартапа перевозок на мотоциклах Go-Jek в Индонезии до \$5 млрд и начинает работать в нескольких странах Юго-Восточной Азии*

**«Автотор» заплатит рекордные премии сотрудникам .....24**

*Второй год подряд компания увеличивает производство автомобилей почти в 1,5 раза*

**Транспортные услуги и логистика**

**Парарельсний мир.....25**

*Как меняется железнодорожная отрасль на планете, и почему России не удастся перенять зарубежный опыт*

**Тележки прикатили к Кремлю.....28**

*Владимира Путина просят заняться ремонтом вагонов*

**Конкурс дальнемагистральных прогнозов.....28**

*Boeing выиграл у Airbus по оптимизму*

**Минтранс предложил оставить Савельева на посту гендиректора «Аэрофлота» .....29**

*Ранее сообщалось, что у крупнейшей авиакомпании России может смениться руководитель*

**Телекоммуникации и связь**

**Пользовательские данные отправили на пересмотр .....31**

*Суд вынесет новое решение по спору «ВКонтакте» и Double Data*

**Строительство и рынок недвижимости**

**Офисы расходятся по арендаторам .....32**

*На бизнес-центры снова появился спрос*

# РЕГУЛИРОВАНИЕ



## Время

### договариваться

**Мировым лидерам и их дипломатам предстоит найти взаимоприемлемое решение по Сирии**

Еще до начала хельсинкского саммита Дональда Трампа и Владимира Путина было известно, что одной из главных тем их переговоров станет Сирия. В настоящий момент ситуация в этой республике складывается удачным для Башара Асада образом. «Исламское государство» (ИГ)\* фактически разгромлено, Дамаск постепенно восстанавливает контроль над всей территорией страны. Но это не значит, что его противники и их зарубежные покровители готовы капитулировать. Каков в настоящий момент расклад сил в сирийском конфликте, разбирается «Профиль».

«Чудовищный диктатор побеждает. Башар Асад забросал бомбами, залил газом и заморил голодом своих врагов, одурачил Барака Обаму и Дэвида Кэмерона, а в ответ на выпущенные по приказу Дональда Трампа ракеты лишь пожал плечами».

Это не начало романа в жанре эпического фэнтези, в котором свободный мир из последних сил противостоит ордам Черного властелина, а первые строки статьи, появившейся на днях в уважаемом издании The Economist. Материал, посвященный угрозе очередного миграционного кризиса, вышел с подзаголовком «Мрачная победа Башара Асада».

Если оставить в стороне пафос и давящие на эмоции прилагательные, с авторами The Economist в одном, безусловно, можно согласиться: Асад действительно победил. Пока не до конца, но тенденция налицо. За последние пару лет красный цвет, обычно используемый для обозначения на картах территории, контролируемой Дамаском, залил почти всю Сирию. Режим Башара Асада, которому западные аналитики еще относительно недавно прочили скорый и

неминуемый крах, при поддержке иранской пехоты, российских ВКС и спецназа укрепился, мобилизовался и начал контрнаступление.

Оно шло тяжело, с потерями, тактическими отходами, рейдами боевиков по тылам сирийских войск. Некоторые цитадели боевиков, особенно на первых порах, пришлось брать большой кровью. Однако в последнее время ситуация скорее радует: упрямое ожесточение, с которым раньше дрались террористы, постепенно сменяется пониманием, что война проиграна и с Дамаском так или иначе придется договариваться.

На южном фронте

Самые активные боевые действия идут сейчас на юго-западе страны, в провинции Дар'я. Там уже много лет существует зона, удерживаемая вооруженной оппозицией. В глубине этой зоны, на стыке границ Сирии, Иордании и Израиля, находится укрепленный район, где окопались отряды «Исламского государства».

Сирийская армия уже пробилась коридор к границе, установив контроль над шоссе Дамаск-Амман, и теперь планомерно зачищает территорию провинции, стремясь полностью заблокировать границу с Иорданией. Многие боевики сложили оружие, с другими идут переговоры. Руководство ряда населенных пунктов на востоке Дар'я заявило, что не собирается превращать свои города и деревни в арену бессмысленных боев, и потребовало от оппозиции вывести войска. Юго-западный район постепенно схлопывается, и его судьба предрешена. За наступлением в Дар'я последует наступление в Кунейтре с полной ликвидацией оппозиционного анклава военными или дипломатическими, с вывозом непримиримых в Идлиб, методами. Сирийские войска выйдут к линии разграничения с Израилем на Голанских высотах, и вот тогда начнется самое интересное.

Лучше русские, чем иранцы

После того как Иордания закрыла границу, основная масса бегущих от вой-ны сирийцев устремилась в сторону Голан. Однако Израиль ясно дал понять, что беженцев на своей территории не примет. Вместо этого Тель-Авив заявил, что будет оказывать гуманитарную помощь вынужденным переселенцам,

скопившимся в стихийно возникших палаточных лагерях вдоль границы.

С тех пор израильтяне снабжают беженцев предметами первой необходимости, оказывают им медицинскую помощь и ждут, чем закончатся бои на южном участке. Вмешиваться в них Израиль не собирается: для него между вооруженной оппозицией и войсками Асада особой разницы нет. И те, и другие без всякой приязни относятся к еврейскому государству, и оно отвечает им взаимностью. Поэтому единственное, что волнует Тель-Авив, – отсутствие инцидентов на границе.

С боевиками, пока еще контролирующими прилегающие к Израюлю районы Сирии, удавалось поддерживать «джентльменское соглашение» – они не лезут на территорию еврейского государства, а ЦАХАЛ не вмешивается в их конфликт с правительственными силами.

Однако теперь, когда баланс сил в Сирии меняется, у Тель-Авива появился повод для беспокойства. На стороне Башара Асада воюют проиранские формирования, в том числе бойцы ливанского движения «Хизбалла». И сейчас они все ближе подходят к израильской территории. Учитывая, что Исламская Республика считается главным врагом Израиля, а с «Хизбаллой» ему приходилось вести полноценную войну (которую Израиль, к слову, не выиграл), опасения еврейских политиков понятны. Москва и Дамаск пытаются сделать все, чтобы успокоить Тель-Авив: в частности, Тегеран дал понять, что иранские войска участвовать в наступлении на Дар'я и Кунейтру не будут.

Но одно дело намерения, другое – возможности. Тегеран очень многое сделал, чтобы спасти режим Башара Асада, и без иранской поддержки даже сейчас, на пике успехов, сирийская армия не в состоянии вести масштабные наступательные операции. Естественно, это привело к росту иранского влияния в Сирии. Пошли даже разговоры, что там появятся базы «Хизбаллы». В этих условиях израильтяне действуют по принципу «лучше русские, чем иранцы», укрепляя связи с российскими военными, вплоть до обмена разведывательной информацией и сообщений о возможных атаках на российские части.

Банка с пауками

Дальше на север лежит провинция Идлиб – второй, после Кунейтры и Дарья, оплот оппозиции. И с ним явно возникнет куда больше проблем, чем с южным районом. Именно в Идлиб выезжали боевики после того, как в результате переговоров сдавали сирийским правительственным войскам очередной «котел» в центральных провинциях.

Официально Идлиб входит в число зон дезэскалации, соглашение о создании которых было подписано в Астане в сентябре 2017 года. Находящиеся там бойцы вооруженной оппозиции поддерживают тесные связи с Турцией. Однако часть идлибской зоны находится под контролем «Хайат Тахрир аш-Шам» (ХТШ) – бывшей «Джабхат ан-Нусры»\*, ответвления «Аль-Каиды»\*, официально объявившего о выходе из подчинения лидеру организации Айману аз-Завахири. Дамаск и Москва, впрочем, полагают, что это не более чем тактический ход, призванный легализовать группировку и очистить ее от обвинений в терроризме: заявленные цели ХТШ почти ничем не отличаются от целей «Исламского государства».

Соответственно, Москва и Дамаск считают, что на боевиков «Хайат Тахрир аш-Шам», регулярно совершающих вылазки с территории Идлиба, перемирие не распространяется. Как следствие, российские ВКС и сирийская авиация регулярно наносят по боевикам удары с воздуха. Это вызывает недовольство Турции, но пока довольно умеренное: Анкара не может эффективно контролировать ХТШ и даже ряд группировок, считающихся более лояльными Турции.

Есть и другие проблемы. Прежде всего – постоянная диффузия боевиков, которые то и дело целыми отрядами переходят в подчинение другим группировкам. В этих условиях отделить агнцев от козлиц не представляется возможным, и регулярно под удары российских и сирийских бомб попадают боевики, которых Анкара называет умеренной оппозицией.

Теоретически можно было бы закрыть идлибскую банку и наблюдать за тем, как пауки в ней пожирают друг друга. Но, во-первых, это привело бы к тому, что на территории Сирии сохранялся бы очаг напряженности. А во-вторых, в центре провинции с самого начала сирийской гражданской войны продолжает сопротивление верный Дамаску шиитский анклав – деревни Эль-Фуа

и Кефрая, – со всех сторон окруженный отрядами оппозиции. Бросить их на произвол судьбы Дамаск не может, эвакуировать не хочет: они сковывают силы боевиков и могут сыграть важную роль в операции по освобождению Идлиба.

Учитывая концентрацию боевиков в провинции, операция эта явно будет небыстрой, и за победу придется дорого заплатить. Но в любом случае нужно сперва договориться с Турцией.

И не только по этому вопросу. До сих пор неясно, что будет с бывшим курдским кантоном Африн, занятым турецкими войсками и союзными им отрядами сирийской оппозиции за время операции «Оливковая ветвь». Анкара, взяв под контроль полосу территории соседнего государства, не спешит с ней расставаться. 18 июня турецкие военные по соглашению с США вошли в город Манбидж на правом берегу Евфрата, который до того занимали курдские силы. 5 июля турецкие СМИ сообщили о переброске через границу в Сирию систем залпового огня и тяжелого вооружения, и на этом фоне пресс-секретарь МИД Турции Хами Аксой объявил, что турецкие войска вскоре покинут сирийскую территорию.

Этот процесс, скорее всего, затянется на несколько месяцев: туркам нужно сформировать в Африне эффективно действующие органы власти, обучить и вооружить лояльных им боевиков – арабов и туркоманов, создав из них подобие боеспособной армии. «Оливковая ветвь» изначально затевалась в том числе как политический проект, призванный поднять рейтинг Реджепа Тайипа Эрдогана перед выборами. Выборы он выиграл, но теперь турецкому лидеру предстоит лично убедиться, что начать войну куда проще, чем закончить. Бесконечно и беспричинно держать войска на территории соседнего государства нельзя, выводить – тоже, поскольку протурецкие отряды самостоятельно не смогут удержать Африн, если сирийская армия или курдское ополчение решит отбить кантон. Придется искать решение, которое бы устроило все заинтересованные стороны, позволив и Асаду, и Эрдогану сохранить лицо.

Американский интерес

Неясно, что будет дальше с территориями к востоку от Евфрата, куда ушли по соглашению с турками курдские отряды. Сейчас там существует Демократическая федерация Северной Сирии, известная также как Рожава, под контролем которой находятся богатые нефтяные месторождения и

которая продолжает зачищать анклав, где держится ИГ. По сути, на границе Евфрата возник позиционный военный и политический тупик: сирийские войска наступать на территории курдов и союзных им арабов, которых поддерживают американцы на земле и в воздухе, не могут и не хотят. Что дальше будет с Рожавой – непонятно: претензий на создание независимого государства сирийские курды в последнее время не выдвигают, но интегрироваться в состав единой Сирии также не спешат. Как показывает пример Манбиджа, сами курды мало на что влияют: за них в основном все решает Вашингтон.

Американское присутствие в Сирии курдской зоной не ограничивается. На юге страны, неподалеку от города Эт-Танф в провинции Хомс, находится база международной коалиции. Она была создана весной прошлого года, как заявляли американцы, для того, чтобы готовить боевиков вооруженной оппозиции, которые будут сражаться против «Исламского государства». Изначально это имело смысл: возле Эт-Танфа находится важный погранпереход между Сирией и Ираком, отбитый в 2016-м боевиками «Свободной сирийской армии» у ИГ.

С тех пор, однако, военная ситуация изменилась. Никаких позиций ИГ рядом с Эт-Танфом нет, база полностью окружена территориями, подконтрольными Дамаску. Тем не менее она до сих пор работает, несмотря на то, что ранее подготовленные на ней боевики неоднократно переходили с оружием и техникой на сторону исламистов и правительственных войск. Недостатка в деньгах (а значит, и в людях) нет: их выделяют монархии Залива и Иордания, пытающиеся создать свою зону влияния на юге Сирии.

Пикантность ситуации состоит в том, что база была создана и функционирует без санкции Совета Безопасности ООН, не говоря уже об одобрении Дамаска. Иными словами, ее деятельность абсолютно незаконна. Но это не помешало США объявить о создании бесполой зоны в радиусе 55 километров.

Сейчас на базе дислоцируются около 600 американских, британских, норвежских и иорданских спецназовцев, а территории вокруг удерживают их подопечные – около двух с половиной тысяч боевиков различных группировок, отлично вооруженных (вплоть до реактивных систем залпового огня) и подготовленных. Костяк боевиков

составляет «Армия командос революции» численностью до полутора тысяч человек.

В 2017 году американская авиация дважды бомбила сирийские части, которые, как сочли в Пентагоне, подошли слишком близко к Эт-Танфу, и сбила беспилотник правительственных сил. Дамаск избегает открытой конфронтации с боевиками в зоне Эт-Танфа и уж тем более не собирается бомбить американскую базу.

Пока Сирия и Россия пытаются действовать дипломатическими методами: обе страны неоднократно заявляли, что присутствие американской базы на сирийской территории незаконно, и требовали от США вывести свои части.

Таким образом, сирийская война грозит плавно перетечь в фактическое размежевание страны, пусть и на более выгодных для Башара Асада условиях, чем несколько лет назад. Раскол Сирии – как раз то, чего всеми силами пытались избежать Россия и власти в Дамаске, и, чтобы предотвратить его, Москве придется немало потрудиться, договариваясь с Анкарой и Вашингтоном.

Алексей Куприянов

## НЕЗАВИСИМАЯ

### Кремль меняет угол зрения на отношения с США

#### **Критики Америки после встречи Путина с Трампом превратились в его защитников**

Политическая элита РФ резко изменила свое отношение к США. После встречи президентов Владимира Путина и Дональда Трампа, скажем, российские парламентарии заговорили о «максимуме диалога» и курсе на потепление отношений. Оппозиция тоже смотрит на ситуацию по-новому: по мнению лидера ПАРНАСа Михаила Касьянова, Путин уехал из Хельсинки победителем.

Встреча президентов России и США играет огромную роль не только для налаживания нормальных двусторонних отношений, но и для стабильности в мире, заявила спикер Совета Федерации Валентина Матвиенко. Она уверена, что теперь «мир несколько успокоится»: «Диалог

начали лидеры двух государств, это очень хороший сигнал. По словам Матвиенко, «атмосфера на прошедшей в понедельник пресс-конференции была очень хорошая»: «Это было видно по лицам, по репликам, по взглядам. Кто работал в сфере внешних связей, тот понимает, о чем я говорю. У меня было ощущение, что встреча была просто замечательной».

Саммит президентов России и США может стать хорошим началом возобновления сотрудничества двух стран на регулярной основе, заявил глава комитета Совета Федерации по международным делам Константин Косачев. Он считает состоявшийся диалог «максимумом возможного».

Депутат Госдумы Вячеслав Никонов заявил о «размораживании каналов коммуникаций между РФ и США», призвав к регулярному проведению подобных встреч. Как достижение он отметил, что возобновляются контакты по контролю над вооружением. При этом, по его словам, «Трамп пошел на партнерские отношения с Россией и Путиным», что для президента США является риском во внутривластной борьбе.

В свою очередь, глава комитета Госдумы по обороне Владимир Шаманов сказал, что документы, которые Путин в Хельсинки передал Трампу, могут иметь «важнейшее значение в решении вопросов стратегической стабильности». Шаманов провел параллель между хельсинкской встречей Трампа-Путина и тем временем в истории, «когда решали вопросы Сталин, Рузвельт и Черчилль».

Глава комитета Госдумы по международным делам Леонид Слуцкий назвал одним из главных итогов встречи президентов сближение позиций по Сирии: «Здесь показательны заявления президента США о том, что Россия и Америка могут взаимодействовать для решения гуманитарной ситуации».

Отметим, что и Шаманов, и Слуцкий в своих речах подчеркнули, что обе стороны провели саммит на позиции сверхдержав. Шаманов, в частности, назвал Россию и Америку «лидерами, вокруг которых объединяются страны». Слуцкий же говорит об «основе для возобновления контактов между двумя крупнейшими мировыми игроками, между двумя членами Совбеза ООН».

На это в беседе с «НГ» обратил внимание и Касьянов, известный своим критическим отношением к Путину: «Он вернулся из Хельсинки абсолютным победителем в плане пиара. По сути, он

продемонстрировал то, что может быть использовано внутренней пропагандой по полной: Россия и США, две сверхдержавы, договариваются между собой. Зачем Дональд Трамп вел себя таким образом, неясно, но думаю, что рано или поздно мы это узнаем».

Как указал Касьянов, в то время как глава МИД РФ Сергей Лавров охарактеризовал переговоры термином «лучше чем супер», американский истеблишмент находится в шоке. «С российской стороны все понятно – Путин хочет добиться снятия санкций. Трамп этого сделать не может, и не факт, что и хочет. Саммит будет частью пиара американского лидера на ниве борьбы с демократами и частью республиканцев», – пояснил он «НГ». Поэтому-то реальный практический эффект, как того хотели бы в Кремле, от саммита маловероятен, а вот пиаровского эффекта обе стороны добились с лихвой.

Это заметно и по телевизионной пропаганде, которая ранее демонизировала США. После же саммита угол сместился – теперь, как заметил Касьянов, гостВ убеждает россиян в возможности двух сверхдержав договориться под эгидой мудрых лидеров Путина и Трампа.

Первый вице-президент Центра политических технологий Алексей Макашкин полагает, что Кремль, видимо, реализует запрос общества на более спокойные отношения с Западом: «Хотя вину за их ухудшение подавляющее большинство россиян и возлагает на него, но запроса на эскалацию отношений с Западом нет – люди в целом хотят, чтобы власть договорилась с ним на выгодных для России условиях». По мнению Макашкина, эти ожидания и будут реализовывать телепропаганда. Однако обольщаться не стоит, предупреждает эксперт: «В случае очередного витка напряженности ее легко можно будет перенаправить в привычное антизападное русло».

Политолог Николай Петров убежден, что смена риторики российских властей является частью курса нового президентского срока Путина. «Одна из развилочек, по которым могли пойти власти на фоне усугубления ситуации внутри страны, это улучшение отношений с Западом. Если она произойдет, то будет больше свободы маневра и во внутренней политике: например, в части модернизации партийной системы или выполнения обещаний в социальной сфере», – считает эксперт. По мнению Петрова, до

конца года станет ясно, работает ли этот комплекс мер или нет.

Алексей Горбачев

# НЕЗАВИСИМАЯ

## МВД завлекает профессионалов российским паспортом

**Высококвалифицированным мигрантам гражданство будут делать быстро, гастарбайтеров заставят уступить места будущим пенсионерам**

МВД планирует повысить качество миграционных потоков в Россию, поскольку спрос на рабочую силу продолжится, а дефицит специалистов компенсировать пока нечем. В условиях глобального соревнования за квалифицированные кадры ведомство уже предложило резко ускорить получение гражданства РФ для тех иностранцев, кто сейчас учится в нашей стране. Зарубежным же профессионалам обещают выдавать российский паспорт уже после первого года работы.

Россию продолжают покидать высококвалифицированные специалисты. По исследованиям Российской академии наук, за последние годы их количество выросло более чем в два раза. Например, если в 2013-м утечка составила до 20 тыс. человек, то теперь речь идет где-то о 45 тыс. человек в год. Число же разработчиков и исследователей в России сократилось втрое, причем большинство из них уже достигли пенсионного возраста.

Уже через пару лет, по подсчетам Минтруда, отечественной экономике будет не хватать порядка 5–6 млн профессионалов. В Высшей школе экономики желание российской молодежи с высшим образованием покинуть родину связывают с «экономическим кризисом и недовольством властью»: «Ежегодный отток из России составляет около 100 тыс. человек. Около 2,7 млн выходцев из России проживают в настоящее время за рубежом, 1,5 млн из них – это граждане России».

Между тем в МВД пришли к выводу, что в бывших советских республиках сейчас достаточно образованных и умелых людей, при

этом владеющих русским языком. Их и планируется привлекать в Россию всевозможными льготами. В ведомстве, к примеру, предлагают выдавать российское гражданство иностранным специалистам, проработавшим в России всего год. Ранее, чтобы претендовать на упрощенную процедуру, они должны были трудиться здесь как минимум три года. Но теперь нынешние условия признаны неэффективными – «за все время действия этой нормы всего 24 квалифицированных специалиста получили гражданство РФ».

Кроме того, в МВД планируют составить перечень востребованных в стране специальностей – и соответствующим им приезжим будут давать вид на жительство на три года, а еще через два года – и российский паспорт.

Готовится и упрощение натурализации успешных иностранных студентов, которые вообще смогут получать гражданство автоматом. «Высокая успеваемость должна стать основанием для предоставления им российского гражданства по ускоренной схеме», – говорится в пояснительной записке к законопроекту МВД. Преференции будут предоставляться не только отличникам, но даже и хорошистам.

На совещании в Совете Федерации по вопросам совершенствования миграционного законодательства замглавы МВД Александр Горовой подтвердил наличие всех этих планов, объяснив, что «мы, как и другие страны, ведем борьбу за умы». Он напомнил, что это делается по поручению президента Владимира Путина, которое тот сделал в своем Послании Федеральному собранию. «Надо создать условия, чтобы в Россию приезжали учиться талантливые студенты из других стран, чтобы лучшие иностранные выпускники потом оставались работать, облегчить им потом получение гражданства», – сказал глава государства.

Возможно, будет проведена и «амнистия для профессионалов». Будут аннулированы числящиеся за ними правонарушения, которые либо грозят им выдворением из страны, либо, напротив, мешают сюда въехать. Предполагаются и некоторые послабления при постановке на миграционный учет для бизнесменов, чтобы они спокойно жили в России и занимались здесь своим делом.

А вот для тех гастарбайтеров, которые трудятся в нелегальном секторе и не платят налоги в российскую казну, МВД, наоборот, продолжит ужесточать требования

по пребыванию в России. В ведомстве, в частности, по-прежнему настаивают на введении для приезжих, желающих стать обладателями российского паспорта, балльной системы. И баллы должны будут начисляться с учетом уровня образования и владения русским языком, стажа работы по специальности и прочих факторов.

Причем в МВД считают, что спокойно работать в России гастарбайтерам мешают не столько бюрократические препоны, на которые они вечно жалуются, сколько их же попытки получить работу, нарушая законы. Например, тестирование по русскому языку проваливают около 18% иностранцев, однако у большинства из них есть свидетельства о прохождении экзамена якобы «государственного образца». Похожая ситуация и с регистрацией. И уже отмечены случаи, когда мигранты демонстрировали работодателю прописку по адресу «Москва, Красная площадь, дом 1».

Кстати, Минтруд и вовсе предлагает заменять гастарбайтеров российскими работниками, у которых скоро появится больше времени до пенсии. «Повышение пенсионного возраста создает условия, при которых существующее количество трудовых мигрантов уже не понадобится. Мы сможем реализовать в том числе миграционную политику так, чтобы занятость была обеспечена для лиц, которые являются преимущественно гражданами РФ», – заявил на днях замглавы ведомства Андрей Пудов.

Екатерина Трифонова

# ВЕДОМОСТИ

## Дума не будет критиковать президента при обсуждении пенсионной реформы

**Ругать саму реформу желательно без персоналий**

Госдума в четверг примет в первом чтении законопроект о повышении пенсионного возраста. Депутаты зададут правительству по четыре вопроса от каждой фракции, после чего выступят их лидеры. Но им поставлен «красный флажок»: можно ругать реформу, но не персоналий и не критиковать президента – это

главное, говорит источник, близкий к руководству КПРФ. Установки по премьеру Дмитрию Медведеву не такие жесткие, но нежелательна и его критика, добавляет он.

#### Конструктивная критика

«Это рекомендация, не приказ, но все всё понимают», – говорит собеседник. По его словам, эти рекомендации распространяются и на обсуждение проекта в первом чтении, и на массовые протесты против реформы: «Чемпионат мира по футболу закончился, приходит время акций».

Именно этого Кремль и требует, подтверждает человек, близкий к администрации президента. Что за это получит оппозиция, прорабатывается в индивидуальном порядке, говорит он. Об этом договорились давно и было бы удивительно, если бы было иначе, добавляет собеседник, знакомый с ходом обсуждения реформы. Договоренности о «границах дозволенного» при обсуждении резонансных тем достигаются с близкими к власти политическими силами всегда, поясняет человек, близкий к Кремлю. В Думе эти границы определяет председатель палаты Вячеслав Володин, его помощники внимательно следят за исполнением договоренностей, знает собеседник, но считать это проявлением чьей-то персональной воли не нужно – таков давно установившийся порядок. С руководством фракций в Госдуме подобных бесед не проводилось, возражает человек в Думе.

Депутаты наличие таких рекомендаций отрицают. Позиция КПРФ очень жесткая и подобных договоренностей с партией быть не может, уверяет депутат Юрий Афонин: «Мы обозначили свою позицию, она не меняется. Такая информация похожа на вброс, чтобы вместо реформы все обсуждали, что администрация просила не упоминать». Формально законопроект правительственный, поэтому критиковать президента действительно не будут, да это и незачем, анонимно добавляет еще один думский коммунист. «Справедливая Россия» занимает принципиальную позицию и намерена вести борьбу за интересы избирателей, говорит депутат Олег Шеин. По его словам, критики президента нет, потому что это предмет диалога с ним, которого пока нет напрямую, но тем не менее он «присутствует в проекции». «Мне такого не говорили, мы обсуждаем законопроект, а не кандидатуру премьера. По законопроекту у партии резко отрицательная позиция, мы будем голосовать

против», – отмечает зампред Госдумы Игорь Лебедев (АДПР), подчеркивая, что никаких обсуждений с фракциями перед первым чтением не велось ни сейчас, ни ранее.

#### Президент над схваткой

Сейчас администрации президента важно закрепить инициативу, перехваченную в ходе борьбы за поддержку реформы региональными парламентами, говорит политолог Михаил Виноградов: «Продемонстрировать, что ситуация не утратила управляемости и парламентские партии и общественные организации борются с политикой правительства, но не с государством, которое по-прежнему отождествляют с президентом». Если Кремлю удастся добиться, чтобы оппозиция не критиковала в связи с реформой самого Путина, это будет большим успехом, считает политолог Аббас Галлямов: «Большое количество людей боится разочаровываться в Путине и с удовольствием выведет его за скобки. Мол, жаль, что он занят глобальными мировыми проблемами и у него просто не дошли до пенсионной истории руки».

«Ограничения на какие-либо обсуждения есть всегда. Когда-то было ограничение «трех П» – президента, премьера, патриарха. В регионах были ограничения на критику «Единой России». То, что сейчас разрешили критиковать саму реформу, – хорошо, потому что иначе недовольство может выплеснуться в массовые протесты», – полагает политолог Андрей Колядин. По его словам, реформа имеет продленный негативный эффект, с людьми надо будет работать, когда они не смогут найти работу в пожилом возрасте, пока же работают с общественностью. «Реформу все равно проведут, поэтому сейчас снимают негативный социальный эффект от нее: он может вылиться в миллионные митинги – или в легкие потрясения. До людей пытаются донести идеи реформы так, чтобы не довести их до митингов. При этом стали действовать умнее в последнее время. Это не нивелирует негатив, но снизит прямое противостояние людей реформе», – говорит эксперт.

#### Телевизионный позитив

В «снятии негативного эффекта» участвует и телевидение. За месяц с момента объявления о повышении пенсионного возраста на шести федеральных телеканалах («Первый канал», «Россия 1», «Россия 24», НТВ, РЕН ТВ и «ТВ-центр») вышло 424 сюжета о пенсионной реформе, негативными были лишь 0,7% из

них, следует из предоставленных «Ведомостям» данных компании «Медialogия». 87% сюжетов носили нейтральный характер, 12% – позитивный. Контекст освещения пенсионной реформы на федеральных каналах нейтрально-позитивный, негатива почти нет, подтверждает PR-директор «Медialogии» Надежда Жуковская.

В понедельник телеканал «Дождь» сообщил, что государственные и провластные СМИ получили от Кремля рекомендацию не использовать словосочетание «пенсионная реформа». Однако, по данным «Медialogии», на федеральных каналах эта формулировка остается второй по частоте вслед за «повышением пенсионного возраста» (соответственно 77 и 104 упоминания). Гораздо реже (29 раз) упоминалось нейтральное «изменение пенсионного законодательства». Примерно такой же тренд и в государственных информационных агентствах ТАСС и «РИА Новости».

При этом в последние недели начали появляться телесюжеты о том, как можно зарабатывать на пенсии и что по достижении пенсионного возраста «жизнь только начинается». Так, в программе «Жить здорово» Елена Малышева объясняла, что молодость продолжается до 60 лет. На «Первом канале» в воскресенье вечером вместо КВН неожиданно вышла программа «Познер» (обычно выходит по понедельникам), где о пенсионной реформе рассказывал министр финансов Антон Силуанов.

«Самые народные и популярные ток-шоу – Андрея Малахова на «России 1» и «Пусть говорят» на «Первом» – осветили тему с задором и огоньком: старость в радость, – говорит телекритик Ирина Петровская. – Пригласили женщину, которая родила в 60 лет, – и эксперты ей советовали продолжать, приглашали мужчин, которые в 90 лет женились на 20-летних. Видимо, установка – объяснять, как все роскошно заживут и останутся навеки молодыми, если повысят пенсионный возраст». Михаил Леонтьев на «Первом канале» называл реформу неизбежной и призывал следовать мировым стандартам, а Дмитрий Киселев в «Вестях недели» уверял, что это не тот вопрос, который надо обсуждать с населением, добавляет эксперт.

«Федеральные каналы – один из самых сильных коммуникативных источников. Глубокое заблуждение, что если сто раз сказать «сахар», то во рту сладко не станет, – станет. Поэтому такая проработка

аудитории поможет довести до людей реформу», – считает Колядин. Одним телевидением народное раздражение не прекратить, но оно поможет раздробить одну большую проблему на множество маленьких, а это воспринимается легче и это хороший пиар-ход, добавляет он. «Под завесой эйфории от чемпионата мира по футболу пока мало кто из большинства населения что-то понимает в реформе. Толком разъяснительная работа не велась, она была на периферии информационного вещания. Сейчас же будет дан максимально позитивный образ этих изменений, где будет фигурировать мысль о том, что неработающие пенсионеры получают прибавку к пенсии, а работающим и так хорошо», – резюмирует Петровская.

Ольга Чуракова, Елена Мухаметшина, Светлана Бочарова



# ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС

## Коммерсантъ® Рыбаков высаживают из судов

**ФСБ хочет ограничить использование флота иностранного**

Пограничная служба ФСБ предупредила о недопустимости использования судов, принадлежащих иностранцам, для перевозки продукции. Только в Северном бассейне на такой транспорт приходится около 70% всего флота. Запрет грозит отрасли дополнительными расходами на логистику в 12 млрд руб. в год, что может отразиться и на стоимости конечной продукции, опасаются участники рынка.

О том, что пограничная служба ФСБ России начала уведомлять рыбодобытчиков о недопустимости использования транспортных судов, принадлежащих иностранным лицам, рассказали «Ъ» во Всероссийской ассоциации рыбопромышленников (ВАРПЭ). Ранее таких требований не предъявлялось, если у судна было право плавания под флагом РФ и оно эксплуатировалось российскими лицами по договорам бербоут-чартера (фрахтование судна без экипажа). ВАРПЭ узнала об изменении позиции ФСБ от нескольких предприятий Северного бассейна. На прошлой неделе президента ВАРПЭ Германа Зверева о проблеме в своем письме уведомил и председатель одной из крупнейших добывающих компаний Камчатки РК им В. И. Ленина (объем вылова — 80 тыс. т продукции в год) Сергей Тарусов.

Рыболовецкие компании часто имеют в собственности ограниченный флот и заключают договоры доставки уловов из районов промысла, объясняет Герман Зверев. Из-за ограниченных условий и сроков хранения продукции компании часто оказываются в зависимости от наличия в нужном месте и нужное время транспортного судна, уточнил господин Тарусов. При этом, отмечает он, на рынке морских транспортных перевозок есть явная нехватка предложения. По

подсчетам ВАРПЭ, только в Северном бассейне иностранцам принадлежит около 70% флота общей емкостью 22,5 тыс. т. Исключение иностранных судов из цепочки перевозок и перегрузки продукции приведет к колоссальным убыткам рыбодобытчиков, включая потери от остановки промысла и от возможной порчи продукции, предупреждает Сергей Тарусов.

По подсчетам Германа Зверева, компания, которая вылавливает на Севере 100 тыс. т трески, пикши и мойвы в год, из-за запрета придется дополнительно тратить на логистику \$2 млн. Кроме того, продолжает он, срочная перестройка логистических маршрутов из-за невозможности работать с судами, принадлежащими иностранцам, во время пика путины может стоить компании до \$1 млн. В целом дополнительные расходы отрасли могут достичь 12 млрд руб. в год, подсчитал господин Зверев. По словам Сергея Тарусова, рост стоимости перевозочных услуг может отразиться и на конечной цене продукции. Восполнить рынок российским морским транспортом сегодня невозможно: новый флот не строится, а старые суда списываются, следует из его письма.

Герман Зверев полагает, что закон «О рыболовстве» не содержит однозначного запрета на использование морских судов, принадлежащих иностранным собственникам, для транспортировки водных биоресурсов (ВБР). В ВАРПЭ указывают, что п. 10 ч. 1 ст. 1 закона определяет рыболовство как деятельность по поиску и добыче водных биоресурсов (ВБР), по приемке, обработке, перегрузке, транспортировке, хранению и выгрузке уловов, производству на судах рыбопромыслового флота рыбной и иной продукции из этих ВБР. Из буквального толкования этого положения следует, что транспортировка ВБР относится к рыболовству, только если осуществляется в процессе вылова, считают в ВАРПЭ.

По мнению ассоциации, если бы законодатель хотел, чтобы транспортировка ВБР как отдельный вид деятельности также относилась к рыболовству, то при перечислении операций использовал бы не запятые, а союзы «и» и «или». Но управляющий партнер УК «Право и бизнес» Александр Пахомов

называет позицию ВАРПЭ натянутой, а довод — слабым. Идти в суд с такой аргументацией не имело бы смысла, указывает юрист.

В ФСБ не ответили на запрос «Ъ». В Росрыболовстве сообщили, что вопрос обсуждался на заседании межведомственной рабочей группы с Пограничной службой ФСБ России под руководством замруководителя службы Михаила Иваника. Участники договорились «проработать вопрос».

Анатолий Костырев

## ВЕДОМОСТИ

### Государство должно выйти на первый план в банкротстве компаний

**Налоговики могут получить преимущество перед всеми кредиторами**

Обеспечить требования налоговиков залогом, что позволит удовлетворять их раньше остальных, предложил Российский союз саморегулируемых организаций арбитражных управляющих в проекте поправок в закон о банкротстве, направленном в Думу («Ведомости» ознакомились с документом, его подлинность подтвердил федеральный чиновник). Поправки неоднократно обсуждались с Минэкономразвития, Минюстом и профильными экспертами и были поддержаны государственно-правовым управлением президента и Федеральной налоговой службой (ФНС), пишет спикеру Вячеславу Володину председатель совета ассоциации Дмитрий Скрипичников. Представитель Володина подтвердил получение письма и законопроекта. Скрипичников отказался от комментариев.

«Сфера банкротства несовершенно и требует комплексного реформирования, при комитете создана рабочая группа, в которой обсуждаются все предложения по банкротству, в том числе эти поправки, — говорит

председатель комитета Госдумы по собственности Николай Николаев. – Конечно, роль государства в банкротстве должна выходить на первый план – до сих существуют управляемые банкротства, и эти предложения в том числе помогут решить эту проблему».

Минюст рассматривает законопроект, но поправки залогового приоритета нужно доработать – в текущем виде норма нарушает принцип формального равенства кредиторов и равного распределения конкурсной массы между ними, сказал представитель министерства. Вопрос прорабатывается, лаконичен представитель Минэкономразвития. Его коллега из ФНС не стал комментировать проект – официальной информации о нем нет.

Сейчас первыми, вне очереди, вернуть долг могут кредиторы, у которых в залоге есть имущество должника. Но если требования появились в результате налоговой проверки и должник скрыл от налоговиков обязательства, арбитражный суд может признать такие требования обеспеченными залогом, предлагают управляющие. Нужно уравнивать ФНС в правах с банками, которые накладывают залогом и погашают большую часть требований, объясняет федеральный чиновник. Такова позиция Минэкономразвития, знает он, но проект будет дорабатываться, текущая формулировка приведет к тому, что банки ужесточат условия выдачи кредитов.

Датой возникновения залога в законопроекте считается «момент, когда не были исполнены обязательства», указывает консультант Исследовательского центра частного права им. С. С. Алексеева при президенте Олег Зайцев: «Например, ФНС проводит проверку за прошлый период – три года назад. И находит недоимку. У должника была машина, которая два года назад была отдана в залог банку. Получается, что ФНС становится старшим залогодержателем, отодвигая банк в сторону». Это ставит под угрозу все залоговое кредитование, считает Зайцев, но это единственный механизм, когда предложения имеют смысл: как правило, большая часть имущества, которое имеет цену, заложена в банках. Есть риск того, что залог по налогам будет приоритетнее других залогов, все будет зависеть от толкования суда, согласен начальник управления принудительного взыскания и банкротства Сбербанка Евгений Акимов.

Пока кредиторы, чьи требования обеспечены залогом, получают 70% выручки от продажи имущества должника (или 80%, если это залог по кредиту), напоминает партнер юрфирмы А2 Михаил Александров.

Для рядовых кредиторов это, безусловно, плохая новость, признает старший юрист «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» Юлия Боброва. Это грубо нарушает интересы других и снижает и без того мизерные шансы на удовлетворение требований, категорична Юлия Литовцева из «Пепеляев групп». В первой половине 2018 г. кредиторы банкротов получили 54,8 млрд руб. – 6,5% от требований, включенных в реестры по завершенным делам, следует из сведений, раскрытых арбитражными управляющими в «Федресурсе». Если ФНС станет залоговым кредитором, то остальным кредиторам может вообще ничего не остаться, считают Семченко, Боброва и Акимов.

С другой стороны, у налоговиков нет такого понятия, как «товарные залогом», которые есть у коммерческих кредиторов, и понять их можно, рассуждает Ноготков: пока пройдет проверка, от необремененного имущества уже мало что останется.

Кроме того, остальные кредиторы, вступая в процесс банкротства, не понимают объема других требований, указывает Александров. Сейчас кредитор оценивает размер общего долга и долю задолженности себе и тогда выбирает, заниматься ли ему этим делом, говорит он: «Теперь же уже в процессе кредитор будет узнавать, что задолженность первой очереди выросла, допустим, в 10 раз».

Анна Холявко, Елизавета Базанова

# ОЦЕНКИ, ПРОГНОЗЫ, СТАТИСТИКА

## НЕЗАВИСИМАЯ

### Коммерческий успех инноваций снижается

**Венчурный бизнес дает только одну сотую долю процента ВВП**

В России наблюдается негативная динамика во взаимодействии между наукой, образованием и бизнесом, доля отечественных промышленных предприятий, которые участвуют в совместных научно-исследовательских проектах, за последние два года сократилась на 10%, а с 2010 по 2016 год снижение показателя составило 30%, говорится в ежегодном Национальном докладе об инновациях, который готовит Российская венчурная компания (РВК) совместно с Минэкономразвития и экспертным советом при правительстве.

Низкий уровень коммерциализации научных разработок авторы доклада называют одним из ключевых ограничений инновационного развития России. При этом в документе отмечается, что доля страны в общем числе действующих патентов среди 45 стран выросла.

«Доля России в общемировом числе патентов на изобретения, поддерживаемых в силе, в 2015 году составила немногим более 2%. По данному показателю Россия входит в топ-10 ведущих инновационных стран, развитых и развивающихся экономик. Однако для нашей страны характерен более чем 10-кратный разрыв с США – лидирующей экономикой по рассматриваемому показателю (25%) и двукратный – с Великобританией, находящейся на одну строчку выше России (4,34%)», – отмечается в докладе.

Авторы подчеркивают, что по большинству индикаторов воздействия инноваций на экономику и общество, включая темпы роста производительности труда и продолжительность жизни, Россия пока отстает от ведущих инновационных экономик. «Страна еще не стала глобальным лидером на высокотехнологичных рынках, отечественная продукция

характеризуется недостаточной конкурентоспособностью», – говорится в документе. Отмечается также, что ученые мирового уровня продолжают уезжать из России.

По оценкам экспертов, после рецессии 2014 года российский венчурный рынок стабилизировался на низких отметках: объем сделок колебался на уровне 120 млн долл., а средний размер сделки составил 0,8 млн долл. Объем венчурного рынка в России по-прежнему сильно отстает от показателей стран-лидеров: в РФ он составляет около 0,01% от ВВП (примерно соответствует уровню Словакии и Испании), то есть в три раза уступает развитым западноевропейским странам – Германии и Франции.

Согласно выводам доклада, который основывается на мнении участников рынка, одним из ключевых препятствий для развития национального венчурного рынка является особенность государственных институтов развития венчурной индустрии (к которым относится сама РВК), а именно – чрезмерное регулирование, избыточная отчетность и неприятие государством риска (при этом, что венчурный бизнес и означает – «рисковый»). «Эти факторы дестимулируют развитие бизнеса: ответственность за расходование государственных средств слишком высока, что снижает заинтересованность игроков в их привлечении», – говорится в докладе. Респонденты также отмечают, что различные институты развития в последние годы начали конкурировать за инвестирование в стартапы, что якобы может привести к снижению качества инвестиций, повышению их рисковости.

Вчера, кстати, наблюдательный совет Фонда развития промышленности (ФРП) одобрил займы на несколько проектов, в частности, на выпуск быстрорастворимых судов, переработку сверхтонкого металла. «Общая сумма займов по семи проектам превысит 3 млрд руб., а общая стоимость – 9,1 млрд руб.», – сообщил глава Минпромторга Денис Мантуров. ФРП предоставляет займы под 1%, 3% и 5% годовых сроком до семи лет в объеме от 50 до 750 млн руб.

Барьером для развития технологического предпринимательства доклад

называет демографическую ситуацию: стартапы чаще всего формируют молодые люди до 35 лет, однако в связи с тем, что в ближайшее десятилетие проявятся последствия демографических процессов 1990-х годов – сокращением более чем на 35% численности молодежи в возрасте 25–34 лет, – прогнозируется снижение числа потенциальных предпринимателей. Для того чтобы сохранить инновационный потенциал страны, авторы доклада предлагают принять меры по стимулированию техпредпринимательства среди всех групп населения.

В январе премьер-министр РФ Дмитрий Медведев сообщил, что в 2017 году финансирование гражданской науки было увеличено на 20% по сравнению с 2016 годом. Он обещал, что финансирование будет наращиваться по мере роста экономики, а «курс будет продолжен с высокотехнологичной промышленностью».

В майском указе президента Владимира Путина, определяющем национальные цели развития страны на период до 2024 года, говорится о необходимости создания сети из 15 научно-образовательных центров мирового уровня на основе интеграции университетов и научных организаций и их кооперации с организациями, действующими в реальном секторе экономики.

«Несмотря на то что миграция профессионалов за рубеж продолжается на протяжении нескольких лет, нельзя сказать, что ситуация совсем не меняется. Во-первых, сам бизнес стал трепетнее относиться к кадрам и внедряет все больше программ по повышению квалификации своих сотрудников, включая стандарты World Skills, – сказал «НГ» сопредседатель «Деловой России» Андрей Назаров. – При этом в некоторых сферах иностранные компании уже не могут предложить нашим специалистам более конкурентоспособные условия работы, поэтому специалисты также делают выбор в пользу отечественных предприятий. Однако окончательно устранить утечку мозгов можно, только если государство предоставит комфортные условия для работы».

Эксперт напомнил схожую ситуацию с миграцией долларовых миллиардеров за рубеж. «За

последние 10 лет из страны уехало до 10 тыс. таких предпринимателей, но сейчас благодаря изменениями в российской юрисдикции наблюдается противоположная тенденция. Вести бизнес становится комфортно, выгодно и безопасно, поэтому сейчас необходимо апробировать эту формулу и для ученых, и для профессионалов», – говорит Назаров. По его словам, в 60% международных проектов криптоэкономики участвуют русскоязычные специалисты. «Нам нужно вернуть их в свои институты и предприятия. Амнистия на капитал проходит второй этап и показывает неплохие результаты, почему бы не разработать специальную стратегию для профессионалов. Тем более что каждый доллар, вложенный в образование, приносит работодателю до 53 долл. дохода».

«Хотя еще многие предприятия в РФ живут так, как будто вокруг них нет внешнего мира со всей его информационной революцией, можно сказать, что в последнее время становится все больше компаний, которые осознали важность стартапов и готовы нести связанные с этим риски, – сказала «НГ» автор книги о стартапах Елена Николаева. – И дело не в том, что это интересно, а в том, что без этого уже сложно выживать. Однако путь новых идей иногда бывает весьма причудлив: семь лет назад на рынок вышел стартап с программой 3D-моделирования месторождений, но отечественные предприятия проявили к нему интерес только после того, как его «взяла» крупная транснациональная корпорация».

Анатолий Комраков

## НЕЗАВИСИМАЯ

### **Чтобы доказать свои права, нужно раскошелиться**

**Робот-юрист выяснил, с кем и насколько успешно судятся российские потребители**

Чаще всего права потребителей в России нарушают телекоммуникационные компании, оказывающие платные абонентские услуги. По крайней мере именно с ними у россиян чаще всего (23%) возникают судебные споры в сфере защиты прав потребителей. Такие

выводы сделали эксперты юридического сервиса Pravoved.ru, которые с помощью робота-юриста проанализировали 200 тыс. судебных решений о спорах по защите прав потребителей с 2012 по 2017 год.

На втором месте по количеству рассмотренных судом дел – продажа и сервис автомобилей (15%). На третьем – иски к продавцам стройматериалов и компаниями по оказанию услуг по ремонту (13%). Неудивительно, что на банки приходится 12% исков потребителей: по данным исследования, в спорах чаще всего выигрывают финансовые учреждения – в среднем в 70% случаев суд полностью отклоняет требования истцов. У некоторых российских банков процент выигранных дел составляет более 90%.

Лучшие перспективы для потребителей, посчитали в Pravoved.ru, у разбирательств в сфере розничной торговли, где суд полностью или частично удовлетворяет 89% исков потребителей. В случаях с услугами связи, строительными и страховыми услугами полностью или частично удовлетворяется более 77% исков, в индустрии туризма – 74%, в сфере медицины и косметологии – 63%, сообщает сервис.

«Банкам проще отстаивать свои права, чем, например, розничным магазинам. У них в штате, как правило, находятся юристы, отвечающие как за грамотное составление договоров, так и за работу в судах, – поясняет «НГ» ситуацию сопредседатель Союза потребителей России Антон Недзвецкий. – Судьи чаще прислушиваются к профессионалам, потребителю самостоятельно трудно противостоять опытным юристам. К тому же зачастую люди пренебрегают услугами юристов, ограничившись консультацией. Другая крайность – недобросовестные юристы, которые убеждают клиента, что дело его выигрышное, хотя сами понимают, что дело заведомо проигрышное. Их интерес – получить предоплату за свои услуги, которые обычно составляют в Москве, например, 20–30 тыс. руб.».

У споров, связанных с блокировками банковских карт и счетов, как правило, нет больших шансов на успех, говорит член Совета по взаимодействию с институтами гражданского общества при Совете Федерации Евгений Корчаго. «Это объясняется тем, что власти наделили банки широкими полномочиями для борьбы с

отмыванием средств. Но в сфере розничных продаж потребители имеют все шансы на выигрыш, так как законодательных средств для защиты у компаний меньше. Это даже приводит к такому явлению, как «потребительский терроризм», – сказал «НГ» Корчаго.

«Потребителями-террористами» обычно называют людей, которые стараются подбросить тараканов или битое стекло в продукты питания или ресторанные блюда. Правда, суды иногда подозревают истцов в недобросовестности и резко снижают сумму иска. Ожог от кофе судьи могут оценить в полмиллиона рублей. А в 2015 году отец запросил 5 млн руб за пролитый на его дочку горячий напиток (тут трудно заподозрить инсценировку), но суд согласовал только 300 тыс.

Российская Фемида пока не готова оперировать огромными суммами, а вот в США за ущерб потребителю могут наказать гораздо более серьезно. На днях суд города Сент-Луиса в штате Миссури обязал компанию Johnson & Johnson выплатить 4,7 млрд долл. компенсации по делу о связи детской присыпки с развитием онкологических заболеваний.

«В российской практике речь идет о компенсации в десятки тысяч, но если нанесен ущерб здоровью, то иск может составить и сотни тысяч рублей», – говорит Недзвецкий. О миллионах рублей речь может идти только в случае смерти пострадавших.

В России до 2016 года количество споров потребителей в судах постоянно росло. Оно увеличилось за пять лет на 71%, говорится в государственном докладе, подготовленном Роспотребнадзором. В 2016 году было рассмотрено 397,1 тыс. дел. В 2017-м этот показатель снизился на 24% и вернулся на уровень 2013 года (чуть более 300 тыс. дел).

Глава Роспотребнадзора Анна Попова рассказывала, что средняя сумма иска составляет около 90 тыс. руб. В связи с тем, что до сих пор для рассмотрений в мировом суде максимально размер исковых требований был определен в 50 тыс. руб., большинство исков приходилось рассматривать в районных судах. А 13 июля Верховный суд РФ сообщил, что эту сумму хотят повысить до 100 тыс. руб.

Хотя истцы по защите прав потребителей освобождены от госпошлины при цене иска меньше миллиона рублей, в целом их тяжбы – это непростое, долгое и весьма затратное мероприятие. «Стоимость

услуг юристов начинается от 5 тыс. руб., но может составить и полмиллиона, все зависит от суммы иска. Что касается возмещения судебных издержек, то в судах общей юрисдикции нередко из 100 тыс. расходов удается взыскать 10–15 тыс. руб., — пояснили «НГ» в Московской коллегии адвокатов «Горелик и партнеры».

«Установленные законом процессуальные сроки рассмотрения дел судами общей юрисдикции, как правило, не соблюдаются. В зависимости от специфики дела, наличия или отсутствия необходимости истребования дополнительных доказательств либо проведения судебных экспертиз рассмотрение гражданского дела судом общей юрисдикции в первой инстанции может длиться от нескольких месяцев до года и даже более. Период рассмотрения дела в суде апелляционной инстанции также может занимать до полугода и более», — сказала «НГ» управляющий партнер Московской коллегии адвокатов «Горелик и партнеры» Лада Горелик.

Анатолий Комраков

## Коммерсантъ® Государство подняло доверие к рейтингам

Особенно по международной шкале

Уровень доверия к рейтинговым агентствам, работающим на российском рынке, по их собственным данным, растет. Причинами стали в основном усиление госконтроля за отраслью и примеры корректных оценок рисков. Впрочем, доверие к международной шкале рейтингов растет опережающими темпами.

Аналитическое кредитное рейтинговое агентство (АКРА) опросило участников рынка на предмет доверия к российской рейтинговой отрасли. «Ъ» ознакомился с результатами опроса. По данным АКРА, доверие к рейтинговым агентствам (РА), работающим на российском рынке, за год в целом выросло — до 42% опрошенных (против 30% в 2017 году и 8% в 2016 году). Доля респондентов, считающих, что росту доверия способствует в основном усиление госконтроля за отраслью, немного снизилась — с 43% в 2017 году до 40% в 2018 году. Доля же тех, кто считает основной причиной

случаи корректной оценки рисков рейтингуемых эмитентов, выросла — с 25% до 36%. По словам первого замгендиректора «Эксперт РА» Марины Чекуровой, это подтверждается ростом спроса на российские рейтинги и обусловлено регулированием отрасли, а также растущим качеством услуг агентств.

При этом за год значительно выросла доля тех, кто скорее доверяет рейтингам агентств, работающих на российском рынке, по международной шкале — с 44% до 71%. Рейтинги по международной шкале сейчас присваивают в России только филиалы агентств «большой тройки» (S & P, Moody's и Fitch). По словам старшего директора, руководителя группы исследований и прогнозирования АКРА Натали Пороховой, в данном случае сыграл роль, скорее, общий тренд. «Доверие к международной индустрии, сильно подорванное после кризиса 2008–2009 годов, восстанавливается. В последние годы не сложилось ни одного негативного кейса, связанного с деятельностью международных рейтинговых агентств», — отмечает она. Кроме того, росту доверия к международной шкале способствовало повышение суверенного кредитного рейтинга России в иностранной валюте до инвестиционного уровня (с ВВ+ до ВВВ-) агентством S & P в феврале 2018 года. Тех же, кто безоговорочно доверяет рейтингам по национальной шкале, стало меньше (50% в 2017 году и 35% в 2018 году), причем, за счет респондентов, кто доверяет этим рейтингам с оговорками (рост с 38% до 50%).

Сомнение в объективности оценок рейтинговых агентств российского рынка в первую очередь у респондентов вызывает недооценка кредитного риска и запоздавшая реакция агентств (53% участников опроса). При этом участники рынка по-прежнему считают уровень конкуренции в отрасли недостаточным. Если в 2016 году полагающих, что она монополизирована и это снижает качество рейтинговых оценок, было 36%, то в 2017 году 48%. В 2018 году этот показатель снизился (до 41%) и почти сравнялся с долей признающих монополизацию отрасли, но считающих, что это не ухудшает качество рейтинговых оценок (39%).

Среди представителей компаний, получивших кредитные рейтинги в последние три года, в 2018 году преобладали те, кого к этому вынудили нормативные требования (55% против 46% в 2017 году и 39% в 2016 году). «Важным стимулом стало принятие большого количества

нормативных актов ЦБ и правительства, предусматривающих отбор контрагентов по уровню рейтинга», — указывает госпожа Чекурова. При этом сократилась доля тех, кому рейтинг был необходим для выпуска публичного долга (47% против 49% в 2017 году и 70% в 2016 году). По словам главного экономиста консалтинговой компании «ПФ Капитал» Евгения Надоршина, рост объемов российского облигационного рынка в последние годы в основном носил технический характер. «Объем публичного долга обеспечивался в основном за счет крупных сделок старых эмитентов. Многие из этих выпусков нельзя считать в полной мере рыночными, они заранее распределены между известными контрагентами. Рейтинги тут не принципиальны», — пояснил он. Новые же компании, для публичных размещений долга которым и были бы необходимы рейтинги, на рынке почти не появляются. Кроме того, отмечает господин Надоршин, заметно стремление многих компаний к сокращению публичного долга.

Мария Сарычева

## Коммерсантъ® Букмекеры обыграли россиян

ЧМ-2018 стал рекордным по объему ставок

Прошедший чемпионат мира по футболу оправдал ожидания работающих в России букмекеров: за месяц турнира они приняли до 250 млрд руб. ставок, в том числе в нелегальном сегменте. Неожиданные результаты на групповом этапе турнира обещали конторам сверхприбыли, но предсказуемая концовка чемпионата свела их до маржинальности в 8–9%. Теперь букмекеры надеются сохранить хотя бы часть новых клиентов, ожидая их резкого оттока в августе.

По объему принятых ставок и количеству игроков ЧМ-2018 побил все рекорды для российских букмекерских контор, следует из отчета, подготовленного для «Ъ» «Рейтингом букмекеров». «Лига ставок» оценивает объем ставок, принятых на ЧМ-2018 работающими в России букмекерами, в 200–250 млрд руб., включая серый рынок, то есть ставки в зарубежных компаниях без российской лицензии. В «Балтбет» оценивают оборот ставок в лицензированных букмекерских конторах в 120–130 млрд руб., а в

нелицензированных — примерно в полтора раза меньше. По итогам всего 2017 года объем принятых ставок составил 677 млрд руб., из которых 59,5% пришлось на легальный сектор.

Большинство участников рынка отмечают, что количество активных игроков, ставок и оборот увеличились в два-три раза.

В «Лиге ставок» в сравнении с обычным месяцем количество ставок выросло в 1,5 раза, клиентов — в 2,4 раза, объем ставок — вдвое, а размер средней ставки — в 1,3 раза. ЧМ-2018 также в разы опередил по объему принятых ставок другие крупные турниры — ЧМ-2014 и чемпионат Европы-2016. У «Лиги ставок» оборот превысил показатели ЧЕ-2016 в 4,3 раза, а ЧМ-2014 — в 8,6 раза, у «Фонбет» — в два и три раза соответственно, у «Марафона» — на 100% и 20%.

Владимир Путин, президент РФ, 6 июля 2018 года (цитата «Интерфакса»)

Непредсказуемость и делает футбол таким замечательным и таким интересным

Чемпионат был полон сюрпризов, признают букмекеры. В частности, из пяти главных фаворитов турнира четыре (Германия, Аргентина, Бразилия и Испания) не дошли даже до полуфинала.

Бразилия и Аргентина были фаворитами среди игроков букмекерских контор вплоть до начала стадии play-off, а невыход Германии из группы и попадание Хорватии в финал оказались главными неожиданностями с точки зрения долгосрочных ставок.

Но в концовке чемпионата ситуация изменилась: на стадии полуфинала большинство игроков ставило на Францию, которая и победила. Финал между Францией и Хорватией вообще оказался для букмекеров убыточным. По словам аналитиков «Балтбет», в этом году для букмекеров не было дня хуже, чем 15 июля. Это связано не только с победой в финале фаворита и большим количеством забитых мячей — на финальный день также пришлось выплаты по ставкам на чемпиона, лучшего бомбардира и т. п.

Таким образом, в целом ЧМ-2018 не принес букмекерам сверхприбылей: высокая результативность (была только одна нулевая ничья) и предсказуемая концовка (матч за третье место и финал) свели маржинальность до среднего уровня. В «Балтбет» полагают, что в среднем она на ЧМ составила для контор 8–9%, таким

образом, крупнейшие легальные букмекеры могли заработать 10–12,5 млрд руб. Сумма ставок, принятых «Лигой ставок» на весь турнир, превысила сумму выплат на 9,9%. Это на уровне ожиданий букмекера, хотя коэффициент дохода оказался значительно ниже, чем на ЧЕ-2016, из-за большого количества голов, особенно на последних минутах. В «Олимп» сумма ставок превысила сумму выплат на 18%, говорит директор по развитию букмекерской конторы Константин Гусев.

Теперь букмекерам предстоит удержать новых клиентов, не исключено, что после бума ставок последует мощный отток, предупреждает эксперт «Рейтинга букмекеров» Николай Соловьев. ЧМ-2018 стал мощным финансовым драйвером для развития букмекерского рынка и привлек много игроков со «скрытым азартом», добавляет Константин Гусев: «Все букмекеры без исключения наверняка обзавелись массой новых клиентов, что на дистанции скажется на финансовой деятельности компаний». Впрочем, во время больших турниров всегда присоединяются «рекреационные игроки», которые потом не будут делать ставки, признает он. «Август в нашем бизнесе в целом период небольшого затишья. Очевидно, что в этот раз сезонность будет ощущаться еще сильнее», — отмечает он.

Анна Афанасьева

## Коммерсантъ®

### Футбол оплатил

#### счет

#### Рестораны заработали на болельщиках

Московские рестораторы в июне заработали 17 млрд руб., что почти на 20% больше прошлогоднего показателя. Это эффект прошедшего чемпионата мира по футболу (ЧМ-2018), утверждают столичные власти. Больше всего выручки получили кафе и рестораны, расположенные в центре города.

Московские кафе и рестораны в июне заработали 17 млрд руб., из них 9 млрд руб. пришлось на заведения общепита в центральных районах, сообщила вице-мэр столицы Наталья Сергунина на открывшемся 17 июля Московском урбанистическом форуме. Это десятая часть оборота отрасли за 2017 год: в Москве по итогам 2017 года он составил 165 млрд руб., то есть среднемесячный оборот рынка

общепита мог составить 13,75 млрд руб. Получается, что в июне 2018 года рестораторы выручили почти на 20% больше, чем годом ранее.

В период мирового первенства по футболу, проходившего в России с 14 июня по 15 июля, в Москве работали 12 тыс. кафе и ресторанов. За это время с учетом ЧМ-2018 городской бюджет пополнился на 13,2 млрд руб., утверждает госпожа Сергунина. По ее словам, общие расходы туристов только в первые дни чемпионата составили 96,6 млрд руб. По предварительным данным, за все время проведения ЧМ-2018 столицу посетило около 3 млн человек, из них 1,2 млн — из стран дальнего зарубежья (данные департамента спорта и туризма Москвы).

Опрошенные «Ъ» участники столичного рынка общепита подтверждают, что выручка заведений в период чемпионата выросла, но неравномерно. В группе «354» (рестораны Ruski, Insight, LocAsian, «На свежем воздухе») оборот вырос вдвое. Соведелец баров Lumberjack, Rumor, Tin Woodman и «Коктейльная» Андрей Калагин говорит, что в его заведениях рост составил 15%. Средний показатель прироста по сети ресторанов «Темпл бар» в первой половине июля достиг 18%, говорит ее финансовый директор Светлана Циферблат, а в ресторане на Большой Грузинской выручка выросла на 40% по сравнению с тем же периодом прошлого года. В «Кофемании» оборот стал на 30–50% больше в заведениях в центральных районах Москвы, а в тех, что расположены дальше, не изменился.

Кафе и рестораны зарабатывали на увеличении потока посетителей, а средний чек в заведениях, которые не повышали цены на период состязаний, остался прежним (в среднем по стране он составил 929 руб.). Столичные рестораторы уверяют, что не повышали цены (см. «Ъ» от 22 июня). В ходе предыдущего чемпионата в Бразилии в 2014 году, который российские болельщики смотрели в трансляциях, средний чек был 600 руб. Таким образом, объем расходов на общепит в ходе мундиала в 2018 году вырос на 55%, инфляция за это время составила 31%.

Окончательной официальной статистики пока нет: рестораторы только начинают подводить итоги. Исполнительный директор группы «354» Глеб Марач привел в пример подсчеты ВТБ: банк проанализировал трансакции по картам российских и иностранных клиентов в 11 городах-участниках ЧМ-2018 и выяснил, что в барах и

ресторанах Москвы болельщики оставили до 2,8 млрд руб.— это в 1,3 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. «Не все ожидали, что спрос вырастет в три-четыре раза»,— отмечает он. Среди распространенных проблем были нехватка напитков или льда, но участники рынка быстро адаптировались к новым условиям.

По предварительным оценкам NPD Group, выручка заведений общепита за период проведения чемпионата вырастет в среднем на 10–15%. Но в пересчете на оборот рынка в целом за год существенного увеличения показателей не произойдет: дополнительный прирост будет в пределах 1%.

Екатерина Геращенко

# БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ

## Коммерсантъ® «Роснано» завязало с ядерной медициной

**Госкомпания продала Виктору Харитонину долю в «ПЭТ-технолоджи»**

«Роснано» вышло из проекта федеральной сети центров ядерной медицины «ПЭТ-технолоджи»: свою долю в 49,9% оно продало «Фармстандарту» Виктора Харитонина за 2,9 млрд руб. В результате структуры предпринимателя получили 100% сети. Для «Роснано» доходность инвестиций в сделке составила 6,3%, что могло стать самым низким показателем для компании.

О том, что группа «Фармстандарт» стала стопроцентным владельцем сети центров ядерной медицины ООО «ПЭТ-технолоджи», выкупив 49,9% у «Роснано», «Ъ» рассказал представитель госкомпании. По его словам, указанная доля была полностью оплачена деньгами в размере 2,9 млрд руб., что на 700 млн руб. превысило вложения «Роснано» в проект. В компании добавили, что сделка уже получила одобрение Федеральной антимонопольной службы. В «Фармстандарте» от комментариев отказались.

Сеть «ПЭТ-технолоджи» была учреждена при участии «Роснано» в 2011 году. Сейчас включает в себя 11 центров ядерной медицины в Москве, Курске, Белгороде, Екатеринбурге, Уфе, Липецке, Орле, Тамбове, Тольятти, Самаре, Ростове-на-Дону. В компанию также входят две площадки по выпуску радиофармпрепаратов, расположенные в Уфе и Ельце. Общие инвестиции в развитие «ПЭТ-технолоджи» составили более 4,6 млрд руб. Еще в начале года 50,01% «ПЭТ-технолоджи» принадлежали ООО «Д-мед» Алексея Царькова, но в марте его конечным бенефициаром стала структура владельца «Фармстандарта» Виктора Харитонина.

Доходность инвестиций «Роснано» в «ПЭТ-технолоджи» составила 6,3%, сообщил представитель группы. Там отметили, что эта цифра

соответствует рыночным показателям доходности в медицине. Между тем уровень доходности инвестиций «Роснано» при выходе из прошлых проектов составлял минимум 16%, следует из материалов сайта компании. Рекордную доходность в 41,1% «Роснано» получило в 2013 году, когда продало за 2,3 млрд руб. долю в производителе противовирусного препарата «Кагоцел» «Ниармедик фарме». Уровень доходности в 6,3% гендиректор «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров считает nepозволительно низким для «Роснано». Но, предполагает он, показатель мог оказаться еще ниже, если бы «Роснано» решило выйти из проекта позднее.

По словам управляющего директора по инвестиционной деятельности УК «Роснано» Ольги Шпичко, выручка «ПЭТ-технолоджи» в 2017 году составила 1 млрд руб., а в 2018 году может увеличиться в 1,5 раза. «Это позволит инвестору продолжить географическое развитие сети и расширять спектр предоставляемых услуг в области ядерной медицины», — считает госпожа Шпичко. Срок окупаемости вложений «Фармстандарта» в покупку доли «Роснано» в «ПЭТ-технолоджи» может превысить семь лет, полагает директор НИИ организации здравоохранения и медицинского менеджмента Давид Мелик-Гусейнов. «Позитронно-эмиссионная и компьютерная томография пока мало востребована, так как эта услуга новая и дорогостоящая», — говорит он. По мнению эксперта, стремление собственника «Фармстандарта» зайти на рынок ядерной медицины может быть связано с тем, что Минздрав выделяет это направление в качестве одного из приоритетных.

Про интерес господина Харитонина к современным медицинским технологиям в сфере лечения рака стало известно в декабре 2017 года, когда близкая к предпринимателю IPT Group объявила о планах за десять лет создать сеть онкологических центров радиохирургии и лучевой терапии. В IPT Group рассчитывают, что ежегодно каждая клиника будет проводить до 4 тыс. операций стоимостью \$3,5 тыс. каждая, причем 50% — по федеральным квотам, 40% — за средства пациентов. Вложения в проект оценивались более чем в \$200 млн, часть из них предполагается

привлечь через ICO. Pre-ICO должно было начаться 9 января 2018 года, но было отложено в связи с появлением законопроекта, регулирующего ICO в России.

Мария Котова



# ФИНАНСЫ

## Коммерсантъ® Надбавка для значимых

**ЦБ анонсировал пропорциональное регулирование страховщиков**

Системно значимые страховщики в рамках перехода на риск-ориентированный подход к регулированию рынка Solvency II получают повышенные требования к капиталу, а мелкие и средние компании, не занимающиеся социально значимыми видами страхования, смогут отчитываться не раз в месяц, а раз в квартал. Так ЦБ видит сценарий перехода к пропорциональному регулированию страховой деятельности. Отраслевое лобби рассчитывало на большие послабления для некрупных игроков.

Как заявил вчера директор департамента страхового рынка ЦБ Филипп Габуния, регулятор изучает возможности перевода его регулирования на стандарты Solvency II. Напомним, директива Solvency II является нормативным актом Европейского союза, она устанавливает требования к регулированию деятельности страховщиков. Как говорится в пояснительном письме ЦБ участникам рынка, директива Solvency II — это концепция риск-ориентированного подхода, схожая с аналогичными принципами банковского регулирования — «Базель II». По плану ЦБ к исполнению этой директивы регулятор и участники рынка должны перейти к 2022 году. «В рамках перехода на Solvency II мы выделим компании системно значимые, которые будут получать дополнительную надбавку на капитал в связи с особым размером или с чувствительностью и значимостью для самого рынка», — сообщил господин Габуния. Размер надбавки пока неизвестен, он будет определен по окончании исследований ЦБ. Мелкие же и средние страховщики, не задействованные в социально значимых видах страхования (как ОСАГО), для снижения регуляторной нагрузки будут отчитываться не раз в месяц, а раз в квартал. Для них не планируется вводить новые требования по риск-менеджменту и внутреннему контролю.

Месяцем ранее в ходе Международного финансового конгресса страховое лобби огласило регулятору свои предложения по пропорциональному регулированию. Для компаний, собирающих менее 1 млрд руб. премий в год, предлагалось ослабить регуляторную нагрузку — не повышать порог минимального уставного капитала (120 млн руб.), перевести ежемесячную отчетность в квартальный режим, исключить рекомендацию о наличии резервного офиса для обеспечения непрерывности деятельности и снять требования о высшем образовании для глав филиалов и квартальных отчетах внутреннего аудитора. На такие послабления претендуют более половины участников рынка — 141 страховая компания. Как заявил «Ъ» вчера президент Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс, «к Solvency II мы относимся как к неизбежности, надбавка для крупных компаний нас не смущает, у них и так капитал превышает требования ЦБ. Мы просили снизить стоимость входного билета на рынок — размер уставного капитала, но надеемся, что регулятор нас услышит, работа по переходу к пропорциональному регулированию еще не завершена».

Действительно, уставные капиталы системно значимых страховщиков (их около 20) намного превышают сегодняшний минимум в 120 млн руб.: так, у СОГАЗа это 25 млрд руб., у «Ингосстраха» — 17,5 млрд руб. и т. д. По словам заместителя главы «Ингосстраха» Ильи Соломатина, в компании не боятся надбавки на капитал, «но важно понять, из каких расчетов при ее выставлении будет исходить ЦБ» — рынку важно, чтобы требования регулятора были адекватны российской реальности. «ЦБ неоднократно менял подход, например, к оценке недвижимого имущества, что негативно сказалось на ряде НПФ и банков», — говорит господин Соломатин. «Еще никто не знает, кому и сколько нужно будет капитала, а уже говорят о надбавках», — говорит представитель другой компании. Ранее в ЦБ заявляли, что основные подходы по пропорциональному регулированию Центробанк опубликует во втором полугодии 2018 года.

Татьяна Гришина

## Коммерсантъ® ЦБ оформит фондам скидку

**Требования к капиталу НПФ могут быть снижены после стресс-тестов**

Негосударственные пенсионные фонды (НПФ) могут получить послабления по размеру собственного капитала, а также расширить возможности инвестирования. Однако сделать они это смогут лишь через год. К этому моменту ЦБ проведет стресс-тестирование фондов, которые работают только с пенсионными резервами, и проанализирует их результаты.

ЦБ задумался о том, чтобы снизить требования к капиталу НПФ, следует из концепции пропорционального регулирования и рискориентированного надзора некредитных финансовых организаций (НФО), опубликованной 17 июля. «Мы должны дождаться полноценной имплементации такого надзорного инструмента, как стресс-тестирование», — пояснил директор департамента коллективных инвестиций и доверительного управления ЦБ Кирилл Пронин. При этом в концепции отмечается, что требование о достаточности активов для исполнения обязательств по результатам стресс-тестов сохраняется.

Обязательное стресс-тестирование НПФ запущено в начале года. Пока его проходят лишь фонды, работающие с пенсионными накоплениями граждан. С 1 января 2019 года стресс-тесты также начнут исполнять фонды, аккумулировавшие только пенсионные резервы. Минимальный порог по капиталу — 150 млн руб., с 2020 года — 200 млн руб., также активов НПФ должно хватать на исполнение обязательств перед гражданами (по переходам, текущим выплатам пенсий и т.д.). Если в ходе стресс-теста обязательства не могут быть покрыты, фонду необходимо изменить свой портфель либо докапитализироваться (см. «Ъ» от 11 апреля 2017 года).

Согласно представленной ЦБ концепции, по итогам полноценного внедрения стресс-тестирования возможен «постепенный отказ от

отдельных ограничений на инвестирование» пенсионных накоплений и резервов. При этом, по словам господина Пронина, изменения произойдут не раньше чем ЦБ подведет «промежуточные итоги стресс-тестирования» по пенсионным резервам, то есть после первой половины 2019 года.

Сценарий стресс-тестов — это не просто сидит Габуния и подбрасывает монетку: а давай сегодня у нас будет вот так или вот сяк

ЦБ ссылается на инициативы участников рынка. «Ассоциация НПФ неоднократно обсуждала с Банком России введение пропорционального регулирования с целью сохранения на рынке пенсионных услуг небольших устойчивых НПФ, не состоящих в крупных финансово-промышленных группах», — заявил руководитель комитета АНПФ по малым и региональным фондам Алексей Морозов. Это помогло бы таким НПФ, которые не обладают значительными финансовыми ресурсами, провести акционирование, которое должно быть закончено в этом году. Однако если требование к капиталу будет снижено только во второй половине 2019 года, помощи в акционировании это не окажет и фонды будут обязаны нарастить собственные средства.

Как отмечают эксперты, благодаря стресс-тестам регулятор уходит от жесткого надзора к более мягким формам. «К ним можно отнести и возможные послабления к требованию капитала, и расширение возможности инвестирования», — отмечает директор группы рейтингов финансовых институтов АКРА Юрий Ногин. При этом, по его словам, Банк России «сохраняет за собой инструмент, благодаря которому может регулировать всю пенсионную систему». Например, если в системе накопятся риски, то ЦБ может ужесточить методику стресс-тестирования, заставив НПФ увеличить капитал или уйти из рискованных активов, считает он. «В руках ЦБ она может использоваться и как дубинка, и как пряник», — резюмирует господин Ногин. Однако «пряник» в виде сокращения требований к капиталу фондов не очень значительный, считают в НПФ. «Фондам с хорошо диверсифицированным и качественным в плане кредитных рейтингов портфелем инициатива позволит высвободить капитал лишь в небольшом объеме», — указывает директор департамента риск-

менеджмента НПФ «Сафмар»  
Натаалья Рудик.  
Илья Усов

# ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

**Коммерсантъ**

## Газ тронулся

**Переговоры с Украиной  
продолжатся осенью**

Состоялся первый раунд переговоров о продлении транзита газа из России через Украину после 2019 года с участием представителей ЕС. Неожиданно активную позицию заняла Германия, которая приняла участие, но официально не участвует в трехстороннем формате. Итог же был предсказуемо предварительным: новый раунд состоится в октябре после расчета долгосрочных потребностей Европы в газе. Москва, как выяснилось, готова на любой разумный договор о транзите, в том числе на существенные объемы газа и по европейскому праву. Но перед этим требует разрешить споры «Газпрома» и «Нафтогаза Украины» в Стокгольмском арбитраже.

В Берлине 17 июля состоялась первая встреча России, Украины и Еврокомиссии в рамках переговоров о продолжении транзита российского газа через Украину после истечения нынешнего контракта между «Газпромом» и «Нафтогазом Украины» в конце 2019 года. Как и предполагал «Ъ», был лишь намечен круг вопросов, которые теперь будут прорабатывать эксперты.

Основным стал вопрос, сколько российского газа дополнительно потребуется Европе в ближайшие десять лет: от этой оценки напрямую зависит, каковы будут потребности «Газпрома» в украинском транзите.

По оценке главы Минэнерго РФ Александра Новака, спрос на российский газ может вырасти на 10–15% в этот период (то есть на 17–25 млрд кубометров в год). Вице-председатель ЕК Марош Шефчович добавил, что эксперты изучат этот вопрос и, вероятно, проведут встречу в сентябре. Оценка роста спроса в 25 млрд кубометров, а также рассматриваемый срок в десять лет соответствуют параметрам нового транзитного контракта, которые собеседники «Ъ» в отрасли называли наиболее

приемлемым для «Газпрома» (см. «Ъ» от 30 марта).

Единственное, о чем договорились участники встречи, — это о новых переговорах в октябре, возможно, в Брюсселе. Господин Шефчович добавил, что затем считает нужным проводить встречи каждые шесть-восемь недель. Представители Украины — министр иностранных дел Павел Климкин и глава «Нафтогаза» Андрей Коболев — не стали оперативно комментировать итоги встречи.

Александр Новак сформулировал главное требование Москвы, о котором днем ранее заявил Владимир Путин: прежде чем подписывать новое соглашение о транзите, Россия хочет урегулировать все споры между «Газпромом» и «Нафтогазом» по контрактам от 2009 года. Сейчас украинская компания требует от «Газпрома» \$2,6 млрд в рамках уже вынесенного решения Стокгольмского арбитража (российская компания оспаривает его в апелляции), а также еще \$11 млрд в рамках нового иска. Хотя господин Новак отметил, что урегулирование споров возможно только в рамках отношений «Газпрома» и «Нафтогаза», довольно очевидно, что без решения этого вопроса транзит через Украину не будет продолжен. Это подтвердил и глава «Газпрома» Алексей Миллер, который назвал «восстановление баланса интересов и симметричности ответственности сторон по действующим контрактам» предопределяющим вопросом будущих отношений с «Нафтогазом». Он также подчеркнул, что «состоявшиеся консультации не носят статуса переговоров между компаниями». При этом Александр Новак дал понять, что у России нет принципиальных возражений против того, чтобы заключить новый договор по европейскому праву, на чем настаивают Украина и ЕК. Марош Шефчович добавил, что экспертам предстоит определить, как именно имплементация европейских норм на Украине повлияет на параметры транзитного соглашения.

Наиболее любопытной особенностью этих переговоров стало прямое участие в них

представителя Германии — министра экономики и энергетики Петера Альтмайера.

Германия является крупнейшим потребителем российского газа в Европе и единственная из стран ЕС открыто поддерживает газопровод «Северный поток-2». Двусторонние консультации немецкого министра со всеми участниками, а затем встреча в трехстороннем формате заняли больше времени, чем собственно переговоры между Россией, Украиной и ЕК. Господин Альтмайер выразил уверенность, что транзит через Украину будет продолжен после 2019 года. «Участие Германии в переговорах очень позитивно, это позволит сбалансировать европейскую линию, поскольку Еврокомиссия выступает против «Северного потока-2», и поэтому ей в одиночку было бы сложно выступать в роли честного посредника», — полагает Алексей Гривач из ФНЭБ.

Юрий Барсуков

**Коммерсантъ**

## «Медведи» пришли на добычу

**Котировки нефти падают из-за  
избытка предложения**

Котировки европейских сортов нефти на торгах во вторник обновили трехмесячные минимумы. С начала недели сорта Brent и Urals подешевели на 6%, а с середины прошлой недели — более чем на 10%. «Медвежьей» игре на рынке нефти способствует наращивание ее добычи участниками соглашения ОПЕК+. Впрочем, значительного снижения цен участники рынка в ближайшей перспективе не ждут, оценивая диапазон колебаний в \$65–75 за баррель.

По данным агентства Reuters, вчера котировки основных сортов европейской нефти на спот-рынке опускались более чем на 1%. Так, стоимость североморской нефти Brent достигала \$69,09 за баррель, минимального значения с 10 апреля. Стоимость российской нефти Urals снижалась до \$68,5 за баррель, что

также является трехмесячным минимумом. На срочном рынке котировки ближайших фьючерсных контрактов достигали отметки \$71,35 за баррель. Во второй половине дня цены отыграли часть падения — в частности, стоимость нефти Brent превысила уровень \$72 за баррель, российская Urals поднялась выше \$69 за баррель. Впрочем, по сравнению с закрытием прошлой недели котировки остались ниже на 6%.

Игра на понижение на нефтяном рынке ведется с середины минувшей недели, и за это время цены на нефть снизились более чем на 10%. Как считает аналитик рынка сырьевых товаров Julius Baer Карстен Менке, риски, связанные с возможной нехваткой предложения, подтолкнувшие котировки к \$80 за баррель в начале лета, уступают место опасениям перепроизводства. И для этого есть все основания. По словам руководителя управления рынков и акций Альфа-банка Бориса Красноженова, Саудовская Аравия объявила о планах по увеличению поставок нефти потребителям в Азии в ближайшие месяцы, а Россия увеличила добычу на 273 тыс. баррелей в сутки по сравнению с квотой, установленной в 2016 году. Помимо этого, нарастили суточную добычу нефти Ливия (до 650–700 тыс. баррелей), Ангола (до 1,51 млн баррелей) и Ирак (до 4,05 млн баррелей). В дополнение к этому, как отмечает финансовый аналитик «БКС Премьер» Александр Тараскин, по данным западных СМИ, американские чиновники изучают возможность использования стратегических нефтяных резервов, которые оцениваются в 660 млн баррелей, если наращивание добычи не предотвратит повышения цен. При этом рассматривается и возможность «тестовой» поставки на рынок нефти из резервов в размере 5–30 млн баррелей.

Фактором неопределенности остается и Иран. Министр иностранных дел Джавад Зариф во вторник заявил, что некоторые из стран, стремящихся сохранить иранское ядерное соглашение, приняли ряд мер, которые позволят Ирану продолжить поставки нефти. И участники рынка считают, что основным покупателем иранской нефти станет Китай, заменяя ею поставки из США, особенно на фоне разгорающейся торговой войны между двумя крупнейшими мировыми экономиками. Уже появились слухи о возможном введении Китаем импортных пошлин (25%) на нефть из США в

случае дальнейшего роста напряженности в отношении между странами.

В таких условиях Карстен Менке считает, что сектор по-прежнему характеризуется повышенной неопределенностью, связанной с малопредсказуемыми политическими факторами. При этом контроль за инвестициями и инфляция издержек вряд ли помогут сдержать развитие сектора, тогда как инфраструктурные ограничения будут оставаться сдерживающим фактором в ближайшей перспективе. Впрочем, по мнению экспертов, существенное снижение цен на топливо маловероятно. По оценке Бориса Красноженова, до конца года цены на нефть сохранятся в диапазоне \$65–75 за баррель при отсутствии существенных геополитических (перекрытие Ормузского пролива Ираном) и экономических (существенная девальвация юаня) рисков.

Дмитрий Михайлович

# МАШИНОСТРОЕНИЕ

## Коммерсантъ® LCV тормозят на подъеме

**Рост продаж легких грузовиков может замедлиться**

Рынок легких коммерческих автомобилей (LCV) в 2018 году может замедлить рост, лидер сегмента группа ГАЗ закладывает на год увеличение продаж лишь на 5–6%. На рынке отмечают, что гораздо быстрее растут продажи LCV иностранных автоконцернов, но ряд собеседников “Ъ” говорит, что спрос в целом «скорее стабилен». Основными причинами замедления роста в отрасли считают снижение господдержки и слабую покупательскую способность населения.

Группа ГАЗ (входит в «Русские машины» Олега Дерипаски) планирует в 2018 году нарастить продажи LCV в России на 5–6%, рассказал 17 июля глава компании Вадим Сорокин. В ГАЗе “Ъ” пояснили, что прогноз отражает рыночную ситуацию: «Мы не видим предпосылок для значительной динамики роста рынка. Отсутствие активности в основных отраслях потребления коммерческого транспорта, ограниченные инвествозможности потребителей, высокая стоимость обслуживания кредитов по-прежнему сдерживают рынок».

Ожидания господина Сорокина заметно ниже рынка и других прогнозов по году. В Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ) считают, что продажи легковых машин и LCV в 2018 году вырастут на 10%, до 1,75 млн штук (в 2017 году — 1,19%). В 2017 году, по данным «Автостата», сегмент LCV вырос на 16,7%, до 108,4 тыс. машин, продажи ГАЗа, лидера сегмента (44% от общего объема), поднялись на 14%, до 47,8 тыс. штук. УАЗ (входит в Sollers Вадима Швецова) увеличил их на 6,3%, до 20 тыс. автомобилей. Самый высокий рост в 2017 году по LCV показал Ford — на 74,9%, до 8,8 тыс. машин. В первом полугодии реализация LCV ГАЗом, по данным АЕБ, выросла на 8%, до 27,1 тыс. машин, доля рынка снизилась до 3,2% с 3,5%.

В Ford Sollers ожидают, что продажи легковых автомобилей и LCV вырастут на 10–15% в 2018

году, но сегмент LCV будет расти медленнее, что видно по продажам за январь—июнь, которые увеличились только на 9% (по данным АЕБ, рынок вырос на 18,2%). Заместитель главы департамента корпоративных продаж «Авилона» Андрей Гусев ждет роста по LCV в пределах 5–7% по итогам года. По его словам, спрос в сегменте стабилен, требуется обновление парка (средний возраст LCV в России — 14 лет), отложенное в 2014–2016 годах, есть программы поддержки рынка — государственные и от автоконцернов. Но источник “Ъ” на рынке говорит, что негативно влияет снижение в 2018 году господдержки, в частности льготного лизинга. Руководитель по корпоративным продажам Nissan, Datsun, Citroen «Автоспеццентра» (АСЦ) Василий Шуляк ожидает, что рынок LCV вырастет на 13,5%.

Глава отдела коммерческого транспорта «Планета Авто» (дилер УАЗа в Челябинске) Олег Сафин считает, что ГАЗ закладывает рост продаж на уровне 5–6%, потому что их долю на рынке «значительно съедает» Ford Transit, рост продаж этой модели к концу года «планируется на уровне 30–40% по России». Директор по развитию «Рольфа» Владимир Мирошников также отмечает, что сегмент LCV иностранных брендов растет опережающими темпами. Источник “Ъ” в отрасли полагает, что на этот рост влияет эффект низкой базы: «При штучных объемах продаж даже один дополнительный контракт дает рост или падение, это не отражает рыночную ситуацию».

Дилеры также отмечают рост цен на LCV. Но Василий Шуляк говорит, что повышение цен «особо не влияет на спрос в сегменте» (по предварительным расчетам, за январь—июнь продажи АСЦ в сегменте выросли на 28–30%), но некоторое замедление наблюдается. Глава компании «Автокомплекс «Взлет»» (дилер УАЗа в Ульяновске) Вячеслав Баряев говорит о снижении покупательской способности населения. Господин Мирошников считает, что владельцы парков LCV стремятся обновить их до повышения НДС.

Владимир Беспалов из «ВТБ Капитала» отмечает, что снижение господдержки и рост цен, в частности из-за удорожания импортных комплектующих, влияет

на продажи. Но прогноз ГАЗа он называет консервативным и ожидает роста продаж LCV на уровне 8% при общем росте авторынка за год на 11%.

Ольга Никитина; Сергей Титов, Ульяновск; Юлия Димова, Челябинск

## ВЕДОМОСТИ

### Как индонезийский бизнесмен создал мотоциклетного конкурента Uber

**Надим Макарим довел стоимость своего стартапа перевозок на мотоциклах Go-Jek в Индонезии до \$5 млрд и начинает работать в нескольких странах Юго-Восточной Азии**

Историю жизни 34-летнего Надима Макарима можно озаглавить так: «Как стать мультимиллионером и рассориться с лучшим другом». Основанный им в Индонезии стартап-единорог Go-Jek из аналога Uber для мотоциклистов превратился в многопрофильный онлайн-сервис: от доставки еды до массажа на дому. В какой-то момент, чтобы нанять новых извозчиков, Макарим пришлось арендовать стадион. Другое помещение не вмещало всех кандидатов. Но успех в бизнесе, похоже, оказался несовместим с дружбой.

Двухколесный бомбила

Макарим родился 4 июля 1984 г. в семье известного индонезийского политического активиста Ноно Анвара. Его мать — писательница, дочь борца за независимость Индонезии Хамида Альгадри. Начиная учиться он в Джакарте, в старших классах — в Сингапуре, потом поступил в Брауновский университет, который входит в десятку самых престижных частных вузов США. И на работу впоследствии устроился в солидную фирму — отделение McKinsey в Джакарте. За три года он не только успел поднатореть в консалтинге, но и участвовал в запуске инициативы «Молодые лидеры Индонезии» — спонсируемой McKinsey программы,

которая помогала третьекурсникам подготовиться к работе в компаниях. Он говорил интернет-изданию Tech in Asia, что благодаря своей роли в проекте смог пробиться в 2009 г. в бизнес-школу Гарварда. В следующем году в виде студенческой практики он открыл в Джакарте собственный стартап.

В Индонезии разъезжают бомбилы на мотоциклах, которых называют «оджек». Макарим постоянно пользовался их услугами, причем не только как такси, но и как сервиса по доставке еды и посылок. Он даже доверял им отвезти ноутбук другу, рассказывал он CNBC. «Думаю, люди не могли поверить в те времена, что оджек могут быть профессиональными и надежными. Это удручало меня, ведь многих [водителей] я знал лично», – говорил он. Но и ему самому не нравились некоторые особенности стихийного рынка. Часто в час пик Макарим попросту не мог найти свободного извозчика. Кроме того, не существовало единых расценок, нужно было торговаться с водителем.

Поэтому в 2010 г. Макарим открыл в Джакарте колл-центр, написал фиксированный прейскурант и нанял первых 20 мотоциклистов, которые потом, в свою очередь, стали рекрутировать новых водителей. «Раскручивал проект я среди друзей и родни, рос он органически, очень медленно», – говорил Макарим Tech in Asia. Проектом управляли его товарищи по фамилии Тан и Ку. Самому Макариму было не до того.

#### Макарим и ракета

Не успел Макарим окончить бизнес-школу Гарварда, как на него вышел немец по имени Оливер Самвер, один из братьев – основателей немецкого Rocket Internet. Этот бизнес-инкубатор прославился умением создавать и успешно продавать клоны известных компаний. Самверу нужен был знакомый со спецификой Индонезии человек, чтобы запустить в этой стране пару стартапов. Официально Макарим был назначен управляющим директором Zalora Indonesia, онлайн-ритейлера одежды. Но он и его команда помогали запускать и ритейлера электроники Lazada Indonesia.

«Я рассматривал эту работу как экспресс-курсы по онлайн-бизнесу, – вспоминает Макарим в разговоре с Tech in Asia. – Я должен был распоряжаться огромными деньгами и нанимать лучших людей отрасли <...> Там же я научился масштабировать бизнес. Мне очень повезло, что у меня был опыт работы

в Rocket Internet до того, как я вплотную занялся Go-Jek».

Через год Макарим решил уйти из Zalora Indonesia. Это неудивительно, пишет Tech in Asia, многие в Юго-Восточной Азии обвиняют эту компанию в плохой рабочей атмосфере и высокой текучести кадров. Но Макарим отрицает, что в этом есть его вина: «Я никогда не хотел зваться сооснователем [местного проекта Rocket Internet]. Да, так меня звали. Но давайте честно: я всего лишь был наемным гендиректором».

#### На все руки мастер

Макарим попробовал силы еще в нескольких стартапах, большинство которых потерпели крах. Между тем Go-Jek работал ни шатко ни валко. Нельзя сказать, что он подыхал, пишет Tech in Asia, но и не особо развивался. Однако в 2014 г. на Макарима стали выходить инвесторы, заинтересовавшиеся его сервисом. В страну как раз пришли Uber и GrabTaxi, и им нужен был местный аналог, доступный для инвестиций. Макарим в то время работал директором по инновациям местного платежного сервиса Kartuku. Но решил сосредоточиться на Go-Jek: «Шансы на то, что стартап будет успешным, 1:10. Если ты не уделяешь ему все время, то равны нулю».

Он привлек инвестиции от NSI Ventures и предъявил ультиматум Тану и Ку, которые руководили Go-Jek все это время: «Я сказал: ребята, вы можете остаться и сохранить свои акции, но нужно работать полный рабочий день <...> К сожалению, они не смогли. Первый учился, а второй жил в Маниле, так что они решили уйти. Мы выкупили их акции» (цитата по Tech in Asia). Вместо них Макарим позвал на пост финансового директора Кевина Алуви, с которым работал в Zalora. Макарим рассказывал Tech in Asia, что у них обоих не было ни машины, ни мотоцикла: соучредители пользовались услугами своего стартапа, чтобы посмотреть на него глазами клиента. Третий соучредитель Go-Jek – его бренд-директор Майкланджело Моран.

Макарим признавался CNBC, что львиной долей успеха обязан тому, что правильно выбрал время: стартап вышел на рынок, как раз когда пошла мода на sharing economy. Верит он и в свою интуицию: «Когда мы начинали, все вокруг твердило, что нужно быть лучшим в одной сфере, потому что, если ты не суперхороший, никто не станет пользоваться твоим продуктом или другие <...> обойдут тебя, применяя технологию лучше,

потратив на дело больше денег и т. д.».

Но Макарим превратил свое детище в многопрофильную сервисную площадку. Количество его сервисов сейчас стремится к двум десяткам. Он доставляет еду из ресторанов и уличных забегаловок, закупает и привозит товары из магазинов, транспортирует посылки, продает билеты в кино, обеспечивает выезд на дом мастеров салонов красоты, уборщиц, массажисток...

«Ни одна компания в мире не пыталась делать столько вещей разом, как Go-Jek», – говорил Макарим CNBC. И объяснял Tech in Asia: «Логистика – ключ ко всему. Ключ и к интернет-торговле, и к сфере питания...» А на страницах China Daily USA громко заявил в этом году: «Мы только-только начали понимать, чем может быть Go-Jek».

Его цель – стать многофункциональной платформой, которая «решает все задачи». В Азии это пользуется спросом, уверял он CNBC, здешний потребитель любит услуги по принципу одного окна. «Есть повседневные нужды, и мы строим продукт на основе проблем, которые средний человек решает в обычной жизни», – объяснял он.

#### Стадион водителей

В 2016 г. Go-Jek занялся интернет-платежами под брендом Go-Pay. «65% населения Индонезии не являются клиентами банков, 35% оказывается недостаточно банковских услуг», – рассказывал он China Daily USA. В декабре прошлого года на конференции Bloomberg Year Ahead Asia Макарим заявил, что в 2018 г. сосредоточится на расширении Go-Pay.

В 2016 г. Go-Pay привлекла \$550 млн от частных инвесторов и Go-Jek стал единокором, пишет Forbes, который оценил компанию в \$1,3 млрд. Но ключевым для Go-Jek был предыдущий год. «В первой половине 2015 г. нам стало не хватать водителей – так быстро мы росли, – цитирует Макарима China Daily USA. – Мы начали с 1000 заказов в день, целью было 10 000. Но к концу года счет шел на несколько сотен тысяч в день – заказы росли по экспоненте». Сейчас в день, по словам бизнесмена, обрабатывается 100 млн заказов. Как раз тогда Макариму и пришлось арендовать футбольный стадион для массового найма водителей. Корреспондент Tech in Asia уверял, что собралось несколько тысяч претендентов. Может быть, это и правда. China Daily USA пишет, что в тот год отряд мотоциклистов

утроился. А сейчас с компанией сотрудничают 400 000 водителей.

Самой большой проблемой Макарим считает отсутствие грамотных программистов. «Хотя в Индонезии есть отличные, креативные, нацеленные на решение проблем и целеустремленные программисты и мобильные разработчики, их недостаточно и у них мало опыта», – жаловался он в интервью сайту Oxford Business Group и предлагал правительству облегчить привлечение программистов из-за рубежа. Например, освободить от налогов, но обязать взамен преподавать программирование в индонезийских университетах.

Конкурент не враг

Рост Go-Jek вызвал многочисленные конфликты с частными мотоциклистами-перевозчиками, пишет Asia Sentinel. Были случаи, когда на сотрудников Go-Jek нападали за то, что те работали на «чужой» территории. Тем более что их легко распознать издали по зеленому шлему и фирменной куртке. Дошло до того, что некоторые водители стали снимать эту экипировку, маскируясь под частных извозчиков. В ответ Макарим в 2015 г. начал кампанию: его стартап – помощник, а не конкурент частникам, которых тут же и пригласил работать на него.

Это типичный для Макарима прием. Готовясь сейчас выйти на зарубежные рынки, в частности Сингапура, он отрицает, что будет конкурировать с местными компаниями. Например, в Сингапуре Go-Jek якобы будет не соперничать с Grab, а бок о бок с этой компанией бороться за внедрение цифровой экономики и создание рабочих мест. «Не будь ожесточенной конкуренции, рынок не рос бы так, ни Go-Jek, ни Grab не были бы такими большими, какие они сейчас», – просвещал он CNBC.

По данным China Daily USA, в 2015 г. Макарим снизил цены на треть и удвоил доход каждого мотоциклиста Go-Jek за счет роста заказов. Он говорил CNBC, что оплачивает водителям в рабочие часы страхование от несчастных случаев, дает возможность купить ДМС по самым низким в стране расценкам и регулярно проводит тренинги.

«В Индонезии проблема скорее не безработица, а недозагруженность. Люди не могут работать столько, сколько хотели бы, – рассказывал Макарим Oxford Business Group. – [Благодаря Go-Jek] люди теперь могут неплохо зарабатывать, имея только мотоцикл. Вы можете

работать полный день, подня или столько времени, сколько сможете». Обилие сервисов позволяет давать работу водителям круглые сутки. Утром и вечером они отвозят людей на работу и с нее, в обед доставляют еду в офисы, днем развозят интернет-заказы, объяснял Макарим CNBC. Сейчас компания работает в 50 городах Индонезии.

Привет, Вьетнам!

В 2017 г. китайская Tencent инвестировала в Go-Jek \$1,2 млрд, исходя из оценки компании в \$3 млрд, пишет интернет-издание TechCrunch. В этом году в ходе очередного раунда она получила \$1,2 млрд от ряда инвесторов, в том числе Google, сингапурской Temasek и китайской Meituan-Dianping, сообщает Reuters. Таким образом, весь бизнес оценили уже в \$4 млрд. Bloomberg в феврале 2018 г. сообщил об оценке уже в \$5 млрд. По мнению Forbes, у Макарима может быть 10% акций Go-Jek.

После последнего раунда финансирования Go-Jek объявил о планах инвестировать \$500 млн в региональную экспансию. Со следующего месяца он собирается запустить сервис во Вьетнаме под брендом Go-Viet и Таиланде под названием Get. Это будут независимые компании с местными совладельцами, знает Tech in Asia. Информацию о единороге Макарима добывать непросто. Он не любит во всеуслышание рассказывать о бизнесе. Немалую часть беседы с журналистами он ведет «не для печати», пишет Tech in Asia и продолжает: «Порой и этого ему мало. В ответ на вопрос он шурится, как кот, съевший канарейку, и спрашивает: «А что ты сам думаешь об этом, бро?».

Макарим говорил CNBC, что предоставит зарубежным бизнесам «столько автономии, сколько возможно». Но отказался отвечать, будет ли у него полный контроль над этими компаниями, и проигнорировал вопросы про финансовые взаимоотношения с зарубежными сервисами. Он собирается проводить IPO, причем размещаться на рынке родной Индонезии. Но не называет конкретных сроков. Не смог сказать он в этом месяце CNBC и когда компания станет прибыльной: «Дайте мне время. Несколько лет, несколько лет, надеюсь». Сейчас компания тратит на расширение бизнеса больше, чем зарабатывает, утверждает CNBC. Макарим уверяет, что в месяц его сервисами пользуется в Индонезии 20–25 млн человек и эта цифра постоянно растет.

Как поссориться с другом

В бизнес-школе Гарварда Макарим познакомился с сингапурцем Энтони Таном. «Он был одним из ближайших моих друзей. Мы всегда советовались друг с другом по поводу бизнеса», – говорил Макарим Tech in Asia. Он обсуждал Go-Jek, а Тан хотел открыть в Сингапуре такой же сервис, но для автомобилей. В 2012 г. Тан запустил стартап, известный сейчас как Grab, под брендом MyTeksi. Поначалу это был агрегатор такси, а с 2014 г. к нему смогли присоединиться частные извозчики. Это был логичный шаг: в 2013 г. в страну пришел Uber. Кстати, в 2016 г. он запустил в Азии мототакси.

Шли годы, и бизнес-интересы друзей столкнулись. Grab начал в 2014 г. работу в Индонезии, а Макарим в прошлом году открыл представительство в Сингапуре. В этом году он подтвердил, что выйдет на сингапурский рынок, правда, не уточнив сроки.

О своих отношениях с Таном Макарим говорить отказывается. CNBC он дипломатично заметил, что общаются они намного меньше, чем раньше. Впрочем, Тан сейчас, как никогда, должен желать появления в Сингапуре мощного конкурента, пишет интернет-издание KASIA. Дело в том, что Uber решил прекратить работу в Юго-Восточной Азии и в марте этого года продал свой бизнес в регионе Grab. На днях антимонопольный орган Сингапура выпустил заявление, что с тех пор расценки на услуги сервиса поднялись. Чиновники грозят штрафами, если Grab не примет меры для увеличения конкуренции на рынке. Например, не отменит эксклюзивные соглашения с рядом таксомоторных парков, прокатчиков автомобилей и шоферов.

Помочь компании может приход конкурента. «Конкурировать, когда на рынке двое, куда проще, чем втроем», – прокомментировал планы открыть бизнес в Сингапуре Макарим в эфире CNBC. Впрочем, о своем интересе к Сингапуру заявил и индийский сервис Jugnoo. Но похоже, что в таком случае мотоциклы будут использоваться для курьерской доставки, а для пассажиров придется запускать сервис с машинами. Местный регулятор заявил, что мотоциклы запрещено использовать как такси, пишет сингапурское интернет-издание Vulcan Post.

Антон Осипов

# ВЕДОМОСТИ

## **«Автотор» заплатит рекордные премии сотрудникам**

**Второй год подряд компания увеличивает производство автомобилей почти в 1,5 раза**

Калининградский «Автотор» Сергея Щербакова решил выплатить всем своим сотрудникам разовую премию в размере среднемесячной зарплаты: по 40 000 руб. получат рабочие, по 50 000 руб. – инженерно-технические работники, специалисты и руководители. Об этом «Ведомостям» рассказал представитель «Автотора».

«Автотор» выпускает в основном легковые автомобили Kia, Hyundai, Genesis, BMW и др. В штате компании более 3000 человек, из них около 2500 – рабочие. Таким образом, премиальные выплаты могут превысить 120 млн руб.

Для сравнения: консолидированная выручка «Автотора» в 2017 г. увеличилась на 45,5% и превысила 216 млрд руб. Компания получила прибыль, но ее размер не раскрывается, говорит представитель.

Премии, приуроченные к различным событиям (помимо традиционной 13-й зарплаты в конце года), «Автотор» платил своим сотрудникам и раньше, продолжает представитель. Например, в 2017 г. – к 20-летию выпуска первого автомобиля. Но в таком масштабе, как сейчас, это происходит впервые, подчеркивает он. По его словам, решение связано с тем, что «Автотор» показал рекордные результаты по освоению мощностей и производительности труда. Абсолютные цифры представитель не раскрыл.

«Автотор» в прошлом году увеличил производство на 53% до 144 603 автомобилей, а в первом полугодии этого – еще на 30% до 99 300 шт. По итогам года «Автотор» надеется увеличить выпуск на 40% машин и преодолеть отметку в 200 000 машин. Если так и случится, то производственные мощности компании будут загружены на 80% (250 000 автомобилей в год). Речь идет о рекордных показателях освоения мощностей, учитывая действующий прогноз по году и возросшую сложность производства автомобилей за прошедшие пять лет, поясняет представитель. «Да, в 2012

г. было произведено больше – 250 000, но за эти годы существенно увеличилась сложность производства всех классов автомобилей брендов, выпускаемых на заводе: выросло число электронных компонентов, количество операций, тестовых испытаний и т. д., – указывает представитель «Автотора». – Увеличилось производство в режиме CKD (полный цикл со сваркой и окраской. – «Ведомости»). Таким образом, по совокупности освоения мощностей, показателей трудоемкости и производительности достигнуты самые высокие показатели за всю историю развития завода».

В 2013–2015 гг. производство на «Автоторе» падало из-за сокращения рынка и заказов от партнеров. Особенно сильным – в 2 раза – было падение в 2015 г. Тогда из России ушла американская GM. На эту компанию приходилось более 50% общего выпуска «Автотора». Год спустя рост выпуска на «Автоторе» возобновился (рынок начал расти позже) – в основном за счет заказов от Kia и Hyundai, которые входят в тройку лидеров российского рынка и уступают только Lada. Доля Kia и Hyundai в общем выпуске «Автотора» в 2017 г. выросла на 8 п. п. до 88%, по данным калининградского автопроизводителя. В дальнейшем «по предварительным планам будут производиться новые модели всех выпускаемых на сегодняшний день брендов», говорит представитель «Автотора». Названия конкретных моделей и сроки он не раскрыл.

Kia Motors Rus, по словам ее представителя, «высоко оценивает успешное партнерство» с «Автотором». В первом полугодии 2018 г. продажи новых автомобилей Kia, собираемых на «Автоторе», выросли на 53%. В июле было запущено производство хэтчбека Seed третьего поколения, до конца 2018 г. начнется сборка еще нескольких новых моделей, но каких именно, представитель Kia не уточнил. Его коллега из Hyundai от комментариев отказался. Представитель BMW тоже не раскрыл планы.

Интерес Kia и Hyundai к производству автомобилей на «Автоторе» понятен – их завод в Санкт-Петербурге загружен на полную мощность, а строить новые заводы будет дороже, чем использовать ресурсы «Автотора», комментирует аналитик «ВТБ капитала» Владимир Беспалов. У BMW нет своего завода в России, но она планирует построить его в Калининграде. Как это отразится на бизнесе «Автотора», будут ли

компании сотрудничать в рамках нового проекта, представитель «Автотора» комментировать не стал. «Пока еще слишком рано говорить о деталях, наше решение будет соответствовать как новой нормативной базе, так и рыночной ситуации в России», – отметил представитель BMW. Возможно, в проекте будут частично задействованы и мощности «Автотора», думает Беспалов. В перспективе прибавку «Автотору» может обеспечить китайская FAW. Пока для нее собирается одна модель, но в 2017 г. партнеры подписали соглашение о создании производства полного цикла мощностью до 50 000 шт. в год. Это скорее всего не быстрый проект, считает Беспалов. У китайских автоконцернов много заявленных проектов строительства мощностей в России, но пока они не реализованы, напоминает он.

Владимир Штанов



# ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ И ЛОГИСТИКА



## Парарельсный мир

**Как меняется железнодорожная отрасль на планете, и почему России не удастся перенять зарубежный опыт**

С тем, что железные дороги в России нуждаются в обновлении, кажется, согласны все. Решить эту задачу вряд ли возможно без учета международного опыта. Его анализ показывает, что некоторые проблемы железнодорожной отрасли России имеют глобальный характер и обусловлены самим ходом истории, другие же уникальны для страны в силу ее географических и социальных особенностей. Какое место занимают отечественные железные дороги на карте мира и каковы их шансы включиться в тренды XXI века, попытаюсь разобраться «Профиль».

### Путевое развитие

Мир не знал ни радио, ни телеграфа, ни фотографии, ни электрической лампочки, а железные дороги уже существовали. Рельсовые дороги были известны на рудниках в XVIII веке – по ним ездили вагонетки на конной тяге. Испытания паровозов начались с 1800-х годов, и вскоре новые машины пошли в массы: в Великобритании первая дорога общественного пользования открылась в 1825 году, в США – в 1830-м.

Появление быстрого сухопутного транспорта подстегнуло промышленность. Началась переброска сырья из мест добычи к заводам и портам. Вырос спрос на продукцию металлургии и машиностроения. Был получен выход к новым сельхозплощадям, на которых сложились новые хозяйства фермерского типа. Соседние города стали ближе, формировался национальный рынок а с ним – национальные государства.

Вплоть до Первой мировой войны шел постоянный прирост железнодорожной сети: в 1836 году она составляла 2,4 тыс. км, в 1856-м

– 67 тыс. км, в 1876-м – 295 тыс. км, в 1896-м – 705 тыс. км, в 1916-м – 1145 тыс. км. Правда, большая часть сети (до 90% в 1860-х годах) приходилась на четыре страны – Великобританию, Францию, Германию и США. Наиболее впечатляющие показатели демонстрировали Штаты, каждое десятилетие удваивавшие объем ввода путей (рекордными стали 1880-е годы – 117,7 тыс. км). Тот период вошел в историю страны как «золотой век» железнодорожного строительства.

В итоге «экспансивный» этап развития железных дорог на Западе, по сути, завершился к началу XX века. Страны обзавелись насыщенные сетями, и после Первой мировой войны прирост замедлился. В Европе в 1913–1939 годах протяженность сети выросла на 89 тыс. км, в США – на 50 тыс. км. А с 1950-х годов она вовсе стала сокращаться, в 1985 году общемировой показатель вернулся к «довоенным» 1145 тыс. км. Сейчас же, по данным Международного союза железных дорог, в мире насчитывается 806,5 тыс. км железнодорожного полотна. Наибольшие потери понесли США – с 402 тыс. км в 1913 году до менее 200 тыс. км сегодня.

В основе «вымирания» железных дорог лежали те же причины, которые раньше благоприятствовали их распространению. Пути, завязанные на месторождениях промышленного сырья, были заброшены по мере их выработки: когда трасса становится хронически недозагруженной, выгоднее разобрать ее или попросту забыть, чем поддерживать в пригодном состоянии. Местами пути были построены с избытком и дублировали друг друга, после мировых войн некоторые из них специально не брались восстанавливать. Конец индустриального общества, «миграция» заводов с Запада в азиатские страны усугубили эти тенденции.

Свою роль сыграло появление новых видов транспорта. В XIX веке поезда выиграла конкуренцию у речного судоходства, а в XX сами пали жертвой автомобилизации: оказалось, что на расстояние менее 500 км грузы выгоднее довести автомобилем «от двери до двери»,

чем терять время на сортировочных станциях. Многие железные дороги трансформировались в шоссе: достаточно снять рельсы, заасфальтировать насыпь – и готово. Другую часть грузов забрали транспортная авиация и трубопроводы (на смену углю пришли нефть и газ, которые удобнее «везти» в трубе).

В результате в Европе за последние полвека железными дорогами активно пополнялась только Испания, в XIX веке еще не успевшая порвать с аграрным прошлым. В остальном строились не слишком протяженные, но важные объекты, вроде евротоннеля под Ла-Маншем (50 км, 1994 год) или Готардского тоннеля в Альпах (57 км, 2010 год).

Зато другие страны в XX веке наверстывали отставание от Запада. В Азии долгое время лидером по развитию железных дорог считалась Индия – сказывалось британское наследие (сейчас его частично «проели»: поезда ходят без расписания, в вагонах давка, на крышах и подножках путешествуют «зайцы»). Затем ее опередила Япония, где строительный бум пришелся на период милитаризма: в 1929–1936 годах введено 4,6 тыс. км. А после 1950-х железные дороги стали осваивать Китай с Ираном.

В Южной Америке железных дорог немного: мешает сложный рельеф в Андах. Изначально они были проложены по производственному признаку – в пшеничных районах Аргентины, кофейных областях Бразилии, местах с залежами селитры в Чили. Африканские железные дороги создавались европейскими колонистами, что объясняет изолированность маршрутной сети: трассы отходят от побережья в глубь континента, поперечные связи почти отсутствуют. После ухода колонистов приличные дороги сохранились только на юге материка (ЮАР и соседи) и на арабском севере.

В десятках стран железные дороги вовсе отсутствуют. Исландия, Кипр, Мальта, Йемен, Афганистан, Доминика, Оман, островные государства и «карлики» по сей день

живут без одного из главных изобретений человечества.

Кто в вагоне хозяин

Любопытные процессы происходили с железными дорогами и с точки зрения организации хозяйства. В Европе большая часть путей первоначально прокладывалась частными компаниями. Это было эффективно: так, в Бельгии к 1870 году ими было построено 2221 км трасс, государством – 869 км.

Но постепенно контроль над путями переходил в руки правительств: по мере развития маршрутов возникали накладки, связанные с пересечением «зон влияния» разных владельцев, и в интересах пассажиров нужно было связать линии в единую сеть. Также государство подключалось, если у бизнеса не хватало средств на поддержание созданной инфраструктуры (случай Испании), или брало на себя управление во время войн, а после не торопилось отдавать обратно (случай Великобритании, где национализация линий произошла сразу после Второй мировой войны).

Новый этап начался в 1980-х годах, когда на уровне Евросоюза решили реанимировать железнодорожные перевозки, а заодно ослабить нагрузку на бюджеты. Директивы ЕС 91/440, 95/18 и 95/19 дали старт реформам: предполагалось «вертикальное разделение» сетей на инфраструктурные компании и организаторов перевозок, открытие железных дорог для частных игроков, выделение вспомогательных предприятий разного профиля, берущих на себя часть полномочий из единого центра. Смысл реформ сводился к тому, чтобы разделить функции госуправления и бизнес, но далеко не всегда к приватизации. Государство сохраняло за собой функции регулятора, помогало новым игрокам субсидиями.

Первой реформу провела Швеция: в 1988 году были созданы инфраструктурная компания Banverket и эксплуатационная SJ. Наиболее радикальный вариант перестройки избрала Великобритания, в середине 1990-х передавшая железные дороги почти 100 частным компаниям. Франция, напротив, ограничилась выделением из госструктуры SNCF (Национального общества железных дорог Франции) инфраструктурной компании RFF (Железнодорожная сеть Франции).

Свои подходы искали Нидерланды, Италия, Португалия – как оказалось, универсального рецепта не существует. К примеру,

открытие доступа к инфраструктуре теоретически позволяет насадить конкуренцию в среде перевозок, которая сдерживает тарифы и увеличивает загрузку сетей. Но все зависит от темпов экономического роста и бизнес-климата в конкретной стране. Если желающих взяться за перевозки изначально немного, то инфраструктурная компания вынуждена поднять тарифы за пользование сетями, чтобы покрыть постоянные издержки на их обслуживание, а это в долгосрочной перспективе не дает сложиться рынку и ведет к деградации отрасли.

Не случайно в странах, где развитие железных дорог с самого начала шло «сверху» (Австрия, Германия, Испания), денационализация так и не состоялась. В Азии государственные системы железных дорог сложились в Индии и Китае. В Японии в 1980-х годах все же решились на приватизацию «императорских» дорог.

Отдельная история – железные дороги в США. В XIX веке их развитие не только не контролировалось государством, но даже наоборот: бизнесмены требовали от властей субсидии и передачу прилегающих к дороге земель, меняя трассировки в зависимости от их стоворчивости (некоторые линии получились из-за этого извилистыми). «Золотой век» железнодорожного строительства сопровождался банкротствами, спекуляциями и биржевыми крахами.

В начале XX века власти взялись за наведение порядка (закон Элкинса 1903 года, закон Хепберна 1906 года, закон Манна-Элкинса 1910 года). И все же это не изменило систему «вертикально интегрированных» компаний, владевших не только подвижным составом, но и наземной инфраструктурой. В середине века ее последствия проявились во всей красе. Правительство США инициировало строительство сети автомагистралей-интерстейтов и аэропортов, и железнодорожная Америка сдалась за считанные годы: возникла культура автомобильной субурбии, придорожных мотелей и дайнеров, дешевых авиаперевозок и частной авиации. В 1960-е годы в Нью-Йорке снесли монументальный вокзал Пенсильвания Стэйшн, а заброшенные вокзалы в Баффало и Детройте по сей день стоят призраками «золотого века».

Пассажирыские перевозчики исчезали один за другим и окончательно были ликвидированы в 1970-х годах. Вместо них создана госкомпания Amtrak, маршруты которой сегодня охватывают всего 20%

железнодорожной сети США, в основном в северо-восточных штатах и Калифорнии. Грузовыми же перевозками по-прежнему занимаются сотни компаний, среди которых выделяются две «крупные рыбы»: Union Pacific и BNSF, владеющие более 50 тыс. км путей каждая.

Разгон имеет значение

В Европе в XX веке двинулись в противоположную сторону: теряя объемы грузовых перевозок, решили переориентировать железнодорожные сети на пассажиров. Оказалось, что поездка могут конкурировать с самолетами на расстояниях до 500 км, где время в пути сопоставимо. Но для этого необходимо повысить скорость движения по железной дороге и сократить число промежуточных станций.

Решением проблемы стали высокоскоростные магистрали (ВСМ). Борьба за скорость шла издавна: уже в 1903-м немецкие компании Siemens и AEG смогли разогнать экспериментальный вагон до 200 км/ч, в 1955-м французский электровоз СС7107 преодолел отметку 320 км/ч. Но для регулярного движения на скорости от 250 км/ч нужен не только соответствующий поезд, но и выделенный путь с более плавными поворотами, лучшей сцепкой рельсов.

Раньше всех такую инфраструктуру возвела Япония: первую трассу «Синкансен» Токио – Осака открыли к Олимпиаде-1964, сегодня система из семи скоростных линий достигает 2600 км. Во Франции хотели запустить ВСМ на газотурбинных локомотивах, но из-за нефтяного кризиса 1973-го проект был отложен. Через несколько лет были готовы аналоги на электрической тяге, и в 1981 году пассажиры опробовали линию ВСМ Париж – Лион. Сегодня французские магистрали TGV насчитывают 1200 км, немецкие ICE (первый участок открыт в 1991-м) – 1300 км, испанские AVE (1992) – 1500 км, франко-британская сеть Eurostar (1993) – 500 км.

В начале XXI века к пулу «высокоскоростных» стран присоединились Корея (система KTX, 2003) и Тайвань (THSR, 2007). А затем наступило «китайское чудо»: первая ВСМ в Поднебесной открылась только в 2008 году, а через 10 лет их протяженность превысила невероятные 25 тыс. км.

Новых прорывов в технологии ВСМ не предвидится, поэтому сегодняшнее развитие сводится к совершенствованию подвижного состава. У поездов возрастает рабочий предел скорости (во Франции за 20 лет эксплуатации он

увеличился с 270 до 360 км/ч), улучшается аэродинамика, столь важная на высокой скорости (отсюда – «утиный клюв» у локомотивов), оттачивается баланс между различными свойствами вагонов. Так, в немецких Siemens используется традиционная схема с колесами под вагоном, позволяющая организовать внутреннее пространство с повышенным комфортом для пассажира. У французских Alstom расположение колес между вагонами выводит на первый план безопасность и энергоэффективность. Кроме этих компаний, лидерами рынка поездов считаются Bombardier (Канада), Kawasaki Heavy Industries (Япония) и Talgo (Испания).

Дальнейшее развитие сетей ожидается во Франции, в Испании, Великобритании (540 км от Лондона до Эдинбурга к 2033 году) и Японии (600 км к 2030-му). Первые линии ВСМ должны появиться во Вьетнаме (планируется запустить маршрут Ханой – Хошимин к 2020 году), Марокко (1500 км линий к 2030-му), Турции. Смутными выглядят перспективы ВСМ в США. Сегодня там курсирует поезд Acela Express (Вашингтон – Бостон), недотягивающий до высокоскоростного (предел – 240 км/ч). При этом масштабные проекты появляются регулярно. Среди последних – магистраль California High-Speed Rail, которая к 2029 году должна соединить Лос-Анджелес и Сан-Франциско, и маршрут XpressWest по западным штатам.

В то же время разрабатываются проекты еще более скоростных поездов, вплоть до «наземных самолетов». В середине XX века в компании Ford выдвинули идею «воздушной смазки» – движения за счет давления воздуха между днищем поезда и треком. Позже она была частично реализована в судах на воздушной подушке, но на железной дороге все ограничилось прототипами и проектом линии Aerotrain во Франции (от нее отказались в пользу ВСМ).

Футуристический настрой времен покорения космоса поддержала технология маглева – поездов на магнитной подушке, парящих над путями за счет отталкивания одинаковых магнитных полюсов. В ограниченном варианте (электромагнитный подвес, предел скорости – 200 км/ч) она была реализована в Европе еще в 1980-х годах. Но будущее – за подвесом на сверхпроводящих магнитах, позволяющих ускориться до 600 км/ч. Сегодня в мире действует всего одна такая трасса, между Шанхаем и аэропортом Пудун: расстояние 30 км

поезд преодолевает за 10 минут (построена в начале 2000-х немецкой компанией Transrapid).

Первопроходцем в междугородних перевозках, вероятно, вновь станет Япония. Испытания магнитных поездов на полигонах там продолжаются с 1970-х годов, но к практическому воплощению маглев-трассы подошли лишь недавно. Предполагается, что к 2027 году будет запущен участок от Токио до Нагой, а к 2045-му – вторая очередь, до Осаки.

Впрочем, не факт, что проект реализуют – слишком дорого. Если километр линии ВСМ стоит от \$5 млн (в Китае) до \$25 млн (в Европе), то японский маглев оценивается в \$160–250 млн/км. Не случайно проекты по строительству маглева в Германии, Великобритании и США, объявленные в 2000-х годах, так и остались на бумаге. Вообще, развитие интернета нанесло сильный удар по скоростному транспорту: зачем тратиться на физическое перемещение, если можно почти даром общаться в Сети?

#### Своя колея

На фоне и Запада, и Востока развитие железных дорог в России выглядит весьма своеобразно. С самого начала страна выглядела догоняющей в общемировом процессе: когда в США в 1850-х строили 35 тыс. км новых линий, у нас только осваивали линию Санкт-Петербург – Москва длиной 650 км. Во времена СССР казалось, что лидерство все ближе: к 1960 году союзные дороги протянулись на 127 тыс. км, а с учетом узкоколейных дорог местного значения – на 228 тыс. км.

Однако после распада Союза железнодорожное строительство почти прекратилось: ввод новых линий за четверть века составил около 1600 км (для сравнения: в 80-х годах ввели 5400 км). Некоторые пути разбирались: в 2010-м закрыли участок Брянск – Дудорево, в 2011-м – Валдай – Крестцы, в 2012-м – Сланцы – Гдов. В 2015-м в нескольких регионах возникла опасность полной отмены электричек – маршруты удалось сохранить после гневного вмешательства президента Путина.

Сейчас железнодорожная сеть России составляет 85 тыс. км – столько же было в СССР 1938 года. С одной стороны, масштабы бедствия скромнее американских. С другой стороны, плотность сети остается крайне низкой – 5 км путей на 1 квадратный километр территории, втрое меньше, чем в Штатах. Парадокс России: сколько ни строй, сколько ни трать на поддержание сети – все равно мало.

Аналогичным образом «застревает» процесс реорганизации

отрасли. Развитие конкуренции между перевозчиками по европейской модели возможно в условиях густой транспортной сети, с параллельными ж/д путями и автомагистралями. В России этому препятствуют недостаток региональных связей и в целом радиальная организация сети, вынуждающая строить многие маршруты через столицу. А за Уралом железной дороге часто и вовсе нет альтернативы, она уже играет роль не просто драйвера экономики, но основы для жизни в регионе.

На этом фоне главным вопросом для железных дорог в России выглядит не «Как реформировать?», а «Надо ли строить?». Сам по себе он дискуссий не вызывает. Во всяком случае, в недостатке масштабных планов российской власти замечены не были. В 2008 году госкомпания РЖД презентовала долгосрочную стратегию, по которой в 2016–2030 годах должна была пройти «фаза динамичного расширения» железнодорожной сети. В программе-минимум предполагалось построить 16 тыс. км дорог (2246 км «стратегических линий», 1262 км «социально значимых», 4573 км «грузообразующих», 7277 км технологических и 659 км ВСМ), в максимальном варианте – 20,7 тыс. км. Глава компании Владимир Якунин рассуждал даже о туннеле под Беринговым проливом.

Теперь про эти цифры забыли. На ближайшие годы главным проектом провозглашена более скромная задача – модернизация Байкало-Амурской и Транссибирской магистралей (потребуется до 650 млрд рублей). Что же касается пассажирских ВСМ, то здесь будет трудно угнаться не только за Западом, но и за Востоком. Еще в 1980-х началось проектирование скоростной ветки Москва – Петербург. После 20 лет «бумажных работ» проект свернули, а новой целью объявили ВСМ Москва – Казань. Дорога должна была заработать к ЧМ-2018 по футболу, но по сей день ее не начали строить. Растет лишь смета: по последним оценкам, до 1,6 трлн рублей. Есть ли экономический смысл в такой трассе, будем ли строить ее сами или вместе с китайским проектом «Шелкового пути», до сих пор неясно. Зато дальнейшие планы уже готовы: в мае премьер-министр РФ Дмитрий Медведев предписал построить высокоскоростную магистраль Челябинск – Екатеринбург до 2024 года.

Иван Дмитриенко

# Коммерсантъ®

## Тележки

### прикатили к

### Кремлю

#### Владимира Путина просят заняться ремонтом вагонов

Как стало известно «Ъ», глава «Ростеха» Сергей Чemezov решил привлечь высшее руководство страны к решению узкоотраслевой, хотя и значимой проблемы унификации правил ремонта вагонных тележек. Он попросил Владимира Путина поддержать позицию входящего в «Ростех» Уралвагонзавода (УВЗ), президент поручил правительству «рассмотреть и поддержать» запрос. На УВЗ необходимость привлечения первых лиц связывают с рисками для безопасности перевозок, в то время как владельцы вагонов полагают, что речь идет о желании УВЗ увеличить влияние на рынке ремонта.

Вопрос об унификации ремонта тележек для грузовых вагонов наиболее распространенного образца (модель 18–100 производства УВЗ и родственные ей, на которых базируется около 80% парка) вынесен на рассмотрение Владимира Путина. 4 июля письмо с просьбой поддержать позицию УВЗ в этом вопросе президенту написал глава контролирующего УВЗ «Ростеха» Сергей Чemezov («Ъ» знаком с содержанием письма). Господин Чemezov пишет, что за последние десять лет «значительно возросло» количество фактов оборудования вагонов копиями тележек и «изменения их конструкции без согласования с разработчиком», что привело к нарушению безопасности движения. Он просит поручить Минтрансу и ОАО РЖД совместно с Объединением вагоностроителей «обеспечить внедрение разработанной УВЗ документации по эксплуатации и ремонту всех вагонов на тележке модели 18–100 и ее аналогов, эксплуатируемых в РФ». В «Ростехе» подтвердили подлинность письма.

Президент 5 июля наложил на письмо резолюцию с просьбой премьеру Дмитрию Медведеву «рассмотреть и поддержать». В аппарате вице-преьера Максима Акимова «Ъ» пояснили, что письмо отправлено в Минтранс и Минпромторг для выработки предложений. В Минпромторге и Минтрансе заявили, что письмо получили и прорабатывают. В ОАО РЖД от комментариев воздержались.

Как неоднократно писал «Ъ», УВЗ давно добивается введения единообразных ремонтных процедур для всех тележек образца 18–100 и разработал для них ремонтную документацию (РД). Но это встретило сопротивление собственников вагонов и других вагоностроителей, опасавшихся масштабные убытков (несколько миллиардов рублей) и ограничения конкуренции в ремонтах. Чиновник, знакомый с позицией Минтранса, говорит, что и министерство не поддерживает новую РД, задним числом существенно меняющую условия ремонта купленных вагонов.

«Уже больше половины — 110 — предприятий вагоно-ремонтного комплекса перешли на разработанную нами РД,— говорят на УВЗ.— Документация прошла приемочные испытания с участием ОАО РЖД и органов власти». Ряд операторов вагонов «не могут смириться с мыслью о необходимости соблюдения требований законов и нормативных документов», регулирующих ремонты, что негативно сказывается на безопасности перевозок, добавляют в компании. На УВЗ считают, что за пять-семь лет стоимость ремонта «благодаря усилиям операторов» упала вдвое за счет ухудшения качества, а цены на новые вагоны выросли в полтора раза. Это «серьезнейшая проблема с очень серьезными и опасными последствиями», заявили на предприятии, «поэтому и обращено внимание на самом высоком уровне».

Источник «Ъ» среди операторов полагает, что соображения безопасности в действиях УВЗ вторичны, а первично стремление заработать на продаже РД вагоноремонтным предприятиям и поднять стоимость ремонта.

В своем письме Сергей Чemezov также просит «привести в соответствие с законодательством ЕАЭС и РФ акты Совета по железнодорожному транспорту СНГ в отношении вагонов, эксплуатируемых на российских железных дорогах». Совет включает железнодорожные администрации 18 стран с российской шириной колеи (1520 мм). Как писал «Ъ» 13 июня, Россия пыталась провести через совет решение о том, что все вагоны, едущие в РФ, независимо от страны-собственника должны ремонтироваться только в соответствии с регламентом Таможенного союза и правилами технической эксплуатации. Это не прошло как решение, но позиция России была зафиксирована в виде особого мнения, на основе которого российские ведомства уже приняли

ряд документов. Участники рынка выражали опасение, что единое пространство 1520 будет разрушено из-за введения сепаратных ремонтных регламентов (подробнее см. «Ъ-Онлайн»).

Натаалья Скорлыгина

# Коммерсантъ®

## Конкурс

### дальнемагистральн ых прогнозов

#### Boeing выиграл у Airbus по оптимизму

Boeing оказался оптимистичнее Airbus в прогнозе спроса на самолеты до 2037 года. Американцы ожидают, что за 20 лет потребуется 42,7 тыс. новых самолетов на \$6,3 трлн, европейцы говорят о 37,3 тыс. машин на \$5,8 трлн. При этом теперь концерны даже по-разному в прогнозах делают парк на сегменты. Эксперты замечают сходство таких анализов рынка с маркетинговыми инструментами.

Boeing улучшил свой ежегодный прогноз потребности мировых авиакомпаний в самолетах: в ближайшие 20 лет нужно более 42,7 тыс. новых воздушных судов общей стоимостью \$6,3 трлн, что на 4,1% выше прошлогоднего прогноза. С учетом техники, оставшейся в эксплуатации, к 2037 году мировой парк будет насчитывать 48,5 тыс. самолетов. При этом ожидания по росту пассажиропотока за период компания не изменила, сохранив их на уровне 4,7%.

До 2037 года 73% спроса перевозчиков придется на наиболее популярные сейчас и приносящие основную прибыль производителям узкофюзеляжные самолеты типа Boeing 737 или Airbus A320: 31,3 тыс. самолетов в сегменте потребуются лоукостерам, а также авиакомпаниям Китая и Юго-Восточной Азии, активно обновляющим флот. На широкофюзеляжные самолеты придется 19% спроса (более 8 тыс. самолетов), на региональные, к которым относится и российский SSJ-100 — 5% (2,3 тыс. судов). Минимальный рост в 2% (980 судов) ожидается в сегменте грузовых самолетов. Лидером по числу поставок должны стать страны АТР — 40%, или 16,9 тыс. самолетов, спрос в Европе и Северной Америке составит 8,4 тыс. и 8,8 тыс. самолетов соответственно. Меньше всего техники купят авиакомпании

России и Центральной Азии, а также Африки — только 1,2 тыс. и 1,1 тыс. судов.

В Boeing рассчитывают, что на поставки повлияет масштабный вывод самолетов из эксплуатации к середине 2020-х годов, когда более 500 самолетов ежегодно будет переваливать отметку в 25 лет. Компания прогнозирует и увеличение сектора услуг по обслуживанию парка. По выручке он опередит поставки судов, достигнув в период до 2037 года \$8,8 трн при ежегодных темпах роста в 4,2%.

Основной конкурент Boeing, европейский Airbus представлял свой прогноз на 20 лет в начале июля. Он заметно консервативнее: по оценкам концерна, потребуются 37,3 тыс. новых самолетов вместимостью от 100 кресел общей стоимостью \$5,8 трн. Это обеспечит, в частности, рост потребительских расходов в развивающихся странах почти в 2,4 раза. В отличие от Boeing Airbus теперь делит воздушные суда на четыре группы по размерности — небольшие, средние, большие и сверхбольшие. В концерне считают, что «авиакомпания используют самолеты для решения самых разных задач, поэтому границы традиционных сегментов размываются». Узкофюзеляжный A321neo может использоваться в дальнемагистральных рейсах, а широкофюзеляжный A330 — на региональных маршрутах.

В Airbus также считают, что основной спрос придется на сегмент узкофюзеляжной техники типа A320 (28,5 тыс. штук). Потребность в средних самолетах — широкофюзеляжных типа A330, дальнемагистральных узкофюзеляжных типа A321LR оценивается в 5,4 тыс. машин. Спрос на дальнемагистральные и более вместительные широкофюзеляжные машины, как A350-900, составит 1,7 тыс. самолетов, потребуется также около 1,5 тыс. сверхбольших самолетов. Российская Объединенная авиастроительная корпорация (ОАК) свой прогноз спроса планирует представить осенью.

Эксперт портала AviationExplorer Владимир Карнозов считает, что прогнозы направлены в первую очередь на стимулирование спроса на технику определенной размерности с учетом актуального продуктового ряда концернов, а затем составители почти всегда могут сослаться на финансово-экономические, военные и топливные кризисы как причины их неисполнения. Он приводит в пример программу

сверхвместительного Airbus A380: компания не смогла реализовать ни одного грузового самолета, а пассажирский продается хуже ожиданий. Эксперт добавил, что по большому счету прогноз ОАК обычно представляет собой «усредненное мнение» зарубежных производителей, что «вполне объяснимо с учетом многолетнего опыта проработки подобных анализов на Западе».

«Волга-Днепр» выбрала три семерки

Крупнейшая грузовая авиакомпания РФ «Волга-Днепр» пополняет парк самолетов близких структур: на авиасалоне в Фарнборо британский грузовой перевозчик CargoLogicAir (входит в CargoLogicHolding президента компании «Волга-Днепр» Александра Исайкина) договорился с Boeing о закупках 29 самолетов Boeing 777 каталожной стоимостью \$9,8 млрд. Параллельно стороны подтвердили заказ каталожной стоимостью \$2 млрд на пять Boeing 747F в рамках соглашения на поставку 20 таких самолетов, подписанного в Фарнборо в 2016 году. «Несмотря на то что группа компаний «Волга-Днепр» и ее партнеры в основном создавали бизнес на базе очень больших четырехдвигательных грузовых самолетов 747F, в дальнейшем флот планируется расширять на двухдвигательных 777», — сообщил Boeing. Представитель компании «Волга-Днепр» на запрос «Ъ» не ответил.

На сайте компании «Волга-Днепр» указано, что в ее парк входят 11 самолетов 747-8F. Предполагалось, что заказ авиакомпании позволит поддержать производство Boeing 747-8F на фоне конкуренции со стороны более экономичных двухдвигательных самолетов. Но, исходя из данных Boeing на июнь, компании «Волга-Днепр» были поставлены пять из шести самолетов, контракт на поставку семи судов для входящей в группу AirBridgeCargo полностью выполнен.

В списке также значится заказ американской компании экспресс-доставки грузов UPS на 28 самолетов такого типа, сделанный в октябре 2016 года. С сентября 2017 года UPS уже получила шесть самолетов.

Елизавета Кузнецова

## ВЕДОМОСТИ

### Минтранс предложил оставить Савельева на посту гендиректора «Аэрофлота»

**Ранее сообщалось, что у крупнейшей авиакомпании России может смениться руководитель**

Контракт с гендиректором «Аэрофлота» может быть продлен до 2023 г., сообщил «Интерфакс» со ссылкой на министра транспорта Евгения Дитриха. Минтранс уже направил в Минэкономразвития соответствующее предложение, сообщил «Ведомостям» министр через своего представителя. Продление контракта с Савельевым должно быть утверждено советом директоров авиакомпании (51,2% в «Аэрофлоте» принадлежит Росимуществу), добавил он. Представитель Росимущества подтвердил, что предложение Минтранса получено, а проект директивы для последующего согласования в правительстве подготовлен. В Минэкономразвития предложений по директиве еще не получали, сказал представитель министерства.

Действующий контракт Савельева заканчивается в октябре 2018 г. Президент России Владимир Путин дал устное согласие на продление контракта Савельева еще на пять лет, сообщил в начале июля «Коммерсантъ» со ссылкой на свои источники. Но распоряжения не было, а в качестве альтернативы действующему гендиректору рассматривалась кандидатура бывшего министра транспорта Максима Соколова, добавляли собеседники издания.

В «Аэрофлот» Виталий Савельев пришел в 2009 г. из АФК «Система» Владимира Евтушенкова. В интервью «Ведомостям» после назначения он говорил, что обладает необходимыми качествами для работы в компании: «Я работал на стройке 11 лет (в том году строился терминал D — «Ведомости»). Нужно подтянуть финансовую часть [финансовые показатели «Аэрофлота»]. Я занимался финансами в «Газпроме», возглавлял банки «Россия» и «Менатеп Санкт-Петербург». Надо усовершенствовать IT-систему. Пожалуйста, был

менеджером в «Связьинвесте». С тех пор компания увеличила парк судов в 2 раза, перевозки пассажиров – в 3,5 раза, а чистую прибыль – в 4 раза до 532 млрд руб. по итогам 2017 г.

«Контракт с Савельевым продлевается не впервые – в прошлый раз его продлевали в октябре 2013 г. При этом не было никаких сигналов и оснований для того, чтобы договор с ним не перезаключить», – говорит собеседник «Ведомостей» в финансово-экономическом блоке правительства.

Сколько получает Савельев на посту гендиректора, «Аэрофлот» не раскрывает. С 2009 г. он входит в совет директоров перевозчика и получал вознаграждения за свою работу в совете – всего он заработал таким образом 13 млн руб., следует из раскрытий компании. Последние два года он не получает вознаграждение за работу в совете.

«Все, что плохого и хорошего случилось с «Аэрофлотом» за последние почти 10 лет, целиком и полностью заслуга Савельева», – считает гендиректор Infomost Борис Рыбак. «Он перестроил управление авиакомпанией на централизованное, навел порядок в финансах (это привело к росту капитализации) и изменил образ авиакомпании в глазах пассажиров», – говорит Рыбак. Этот нематериальный показатель, по словам эксперта, привел к росту количества транзитных пассажиров с 3% от общего количества в 2009 г. до 30% в 2017 г., что дало не менее 40% прироста маржи компании, считает Рыбак. Количеством пассажиров в России, конечно, органического роста добиться сложно, так что единственная правильная ставка была сделана на привлечение зарубежных клиентов, а это стало возможно благодаря трансформации компании, заключает Рыбак.

Рост операционных и финансовых показателей во многом «Аэрофлоту» обеспечил рост российского рынка так такового, считает исполнительный директор «Авиапорта» Олег Пантелеев. Компания не всегда росла органически: увеличить пассажиропоток группы помогли создание лоукостера «Добролет» (ныне «Победа») и регионального перевозчика «Аврора», но и прекращение полетов «Трансаэро» не прошло для компании бесследно – перевозчик перехватил часть пассажиропотока обанкротившейся компании, говорит Пантелеев.

Виталий Петлевой

# ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ И СВЯЗЬ

## **Коммерсантъ**<sup>®</sup> **Пользовательские данные отправили на пересмотр**

**Суд вынесет новое решение по спору «ВКонтакте» и Double Data**

Суд по интеллектуальным правам отменил решение, которым признавалось исключительное право социальной сети «ВКонтакте» на базу данных ее пользователей в споре с компанией Double Data, использовавшей их для оценки кредитоспособности граждан. Но точка в споре не поставлена — дело возвращено на новое рассмотрение. Итоговое решение суда будет прецедентным, ожидают юристы.

Суд по интеллектуальным правам направил спор ООО «ВКонтакте» (принадлежит Mail.ru Group) и ООО «Дабл» (работает под брендом Double Data) на новое рассмотрение в первую инстанцию. Тяжба компаний длится уже около полутора лет. В январе 2017 года «ВКонтакте» подала иск к Double Data и Национальному бюро кредитных историй (НБКИ), требуя обязать их прекратить использовать открытые данные пользователей социальной сети для продажи своих услуг и взыскать с каждого из ответчиков 1 руб. На основе технологий Double Data НБКИ предлагало банкам сервисы, позволяющие оценить кредитоспособность заемщиков, в том числе по данным из «ВКонтакте». Сама социальная сеть настаивает, что ни она, ни сами пользователи не давали разрешения на коммерческое использование данных.

15 августа 2017 года «ВКонтакте» и НБКИ заключили мировое соглашение; бюро обязалось не извлекать информацию из базы данных истца без разрешения. Директор по маркетингу НБКИ Алексей Волков сообщил «Ъ», что «условия мирового соглашения исполнены в полном объеме». После этого «ВКонтакте» рассматривала возможность сотрудничества с НБКИ, но в мае управляющий директор соцсети Андрей Rogozov сообщил: «Мы так и не пришли к формату, который бы не противоречил принципам «ВКонтакте» касательно защиты пользовательских данных». В НБКИ говорят, что сейчас вообще не

используют для оценки кредитоспособности данные из социальных сетей.

Спор с Double Data продолжился. Арбитражный суд Москвы в октябре 2017 года отклонил иск «ВКонтакте», посчитав, что у нее нет исключительного права на базу данных, поскольку ее создавали сами пользователи. 6 февраля апелляционный суд отменил это решение и удовлетворил иск «ВКонтакте», признав, что структура данных пользователей все же является базой данных истца, на организацию и поддержание которой он понес затраты.

Как пояснила «Ъ» партнер Bryan Cave Leighton Paisner (Russia) Елена Трусова, представляющая интересы ответчика, Double Data лишь продает технологию поиска данных, находящихся в общем доступе, действуя по тому же принципу, что и поисковики. Туда включается информация из множества источников, включая Instagram и другие соцсети и сайты госорганов. Кроме того, считает госпожа Трусова, «база пользовательских данных для соцсети побочный, а не основной продукт», поэтому у «ВКонтакте» не возникло прав на эти данные, а ограничить использование общедоступных данных можно только федеральным законом. «Если «ВКонтакте» выиграет спор, на рынке появится супермонополист, который сможет распоряжаться большим массивом данных граждан и сам решать, кому и в каких целях их передавать, но данные должны принадлежать пользователям, а не соцсети», — уверена Елена Трусова. Представитель «ВКонтакте» не стал комментировать новое решение суда.

Итоговое решение по делу будет прецедентным, говорит старший партнер Tilling Peters Екатерина Тиллинг. «Главные вопросы, является ли структура данных пользователей соцсети охраняемой базой данных и можно ли считать деятельность поисковых систем, берущих открытые данные из соцсетей, отдельным видом использования этой базы данных. Если суд признает это использованием, работа обычных поисковиков, таких как «Яндекс» и Google, тоже может оказаться под ударом», — предупреждает она.

Анна Занина, Владислав Новьин

# СТРОИТЕЛЬСТВО И РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

## Коммерсантъ® Офисы расходятся по арендаторам

**На бизнес-центры снова появился спрос**

Российские компании торопятся найти офисы получше до того, как новое предложение станет дефицитным, а арендные ставки начнут расти. Это спровоцировало ажиотажный спрос в Москве в первой половине 2018 года. В то же время иностранные компании не спешат заключать новые контракты и договариваются с владельцами бизнес-центров об изменении условий ранее заключенных договоров.

В первой половине 2018 года спрос на московские офисы вырос почти в два раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, подсчитали в Colliers International. В компании уточнили, что с января по июнь этого года было куплено и арендовано в общей сложности 661,1 тыс. кв. м — это в 1,8 раза больше, чем в первом полугодии прошлого года. На покупку пришлось 78,3 тыс. кв. м, что превышает прошлогодний показатель на 35%. В CBRE оценивают общий объем новых сделок по покупке и аренде офисов за первые шесть месяцев этого года в 717 тыс. кв. м. Крупных сделок было мало: 80% составили продажи помещений площадью менее 500 кв. м.

Оживление связано с тем, что бизнес адаптировался к кризису, утверждает управляющий партнер Colliers International Николай Казанский. «На рынке сложились привлекательные условия для желающих найти более качественный офис», — уточнил он, добавив, что активность российских компаний в вопросах переезда в новый офис и консолидация подразделений в одном бизнес-центре растут последние два года. «Это уже привело к дефициту качественных офисных площадей», — резюмирует он.

Спрос на офисы формируют российские компании. Доля иностранных участников в первом полугодии снизилась до 19% (54 тыс. кв. м) — это исторический минимум. Еще в прошлом году доля иностранных компаний в новых сделках покупки и аренды офисов составляла 35%, напоминает директор департамента офисной недвижимости Knight Frank Константин Лосюков.

До 2012 года доля иностранцев была стабильной и составляла около 50%, в 2013 году она начала снижаться. «В первом полугодии этого года в десятке крупнейших сделок по новой аренде и покупке офисов нет ни одной иностранной компании», — констатирует Николай Казанский. По его данным, зарубежные участники проявляют активность в изменении условий уже действующих договоров: в этом сегменте 90% сделок приходится на иностранные компании. При этом в последнее время количество таких сделок сокращается, сейчас их на 22% меньше, чем в сопоставимом периоде прошлого года, отмечает директор в отделе офисных помещений CBRE Виктория Задорина. «На фоне текущей экономической ситуации в России зарубежные компании предпочитают развитию снижение текущих расходов», — поясняет она. По данным Cushman & Wakefield, средневзвешенная ставка аренды в бизнес-центрах класса А почти вдвое выше, чем в классе В, — 29 тыс. руб. за 1 кв. м в год против 16 тыс. руб.

Российские компании торопятся улучшить офисные условия, поэтому в первом полугодии был закрыт беспрецедентный объем новых сделок, считает Виктория Задорина. «Участники рынка хотят найти новое помещение до того, как возникнет дефицит качественного предложения и пока можно договориться о более комфортных условиях», — отмечает она. По словам госпожи Задориной, как только средний уровень вакансий в офисах достигнет 10%, ставки аренды начнут расти. Общий объем свободных площадей в бизнес-центрах Москвы по итогам полугодия упал до 11,5% (данные

CBRE). «Во втором квартале этого года ввод офисов в Москве снова оказался рекордно низким: в эксплуатацию введено одно здание класса В площадью 2,3 тыс. кв. м. Часть проектов, анонсированных к завершению в текущем году, уже перенесли на 2019 год», — говорит аналитик офисной недвижимости JLL Александр Баженов. Он добавил, что низкий ввод и растущий спрос на офисы могут привести к росту арендных ставок уже во втором полугодии этого года.

Екатерина Геращенко