



# DIGEST

## РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

среда, 4 октября 2017\*

### ПУБЛИКАЦИИ

#### Регулирование

**Право народа на неопределенность ..... 3**

*Каталония провозгласит независимость на днях, но Мадрид Барселону не отпустит*

**Внезапно исполняющий обязанности ..... 3**

*Дагестан возглавил вице-спикер Госдумы Владимир Васильев*

**Список, вооружающий воображение ..... 4**

*Узбекистан понял, какой российской продукцией хочет усилить свою армию*

**Лидер единороссов в Думе Владимир Васильев возглавил Дагестан..... 5**

*Он стал первым с 1948 года главой республики не из числа местных уроженцев*

**В Каталонии началась всеобщая забастовка ..... 6**

*Власти Барселоны и Мадрида заняли выжидательную позицию*

#### Государство и бизнес

**Правительство готово дать бизнесу щедрую льготу по налогу на прибыль ..... 7**

*Если разрешат регионы, то все расходы на модернизацию можно будет списать*

**«Бизнес – это доверие, а доверие – это бизнес» ..... 7**

*Деньги на дорогу в университет Лю Цяндуну собирали всей деревней. Он выучился на программиста и первый код для своего сайта продаж JD.com написал сам. Четыре года он жил в офисе и круглосуточно отвечал на запросы клиентов. Сегодня его состояние – \$11 млрд*

**Александр Ткачев: «Мы можем стать ведущей аграрной державой»..... 10**

*Министр сельского хозяйства — о рекордном урожае и стратегии развития отрасли*

#### Оценки, прогнозы, статистика

**Пора покупать новый Bentley..... 11**

*Богатые россияне снова вспомнили о дорогих удовольствиях*

**На пенсионерах все же сэкономят ..... 13**

*Федеральный трансферт ПФР до 2020 года будет расти даже медленнее, чем экономика*

**Запасы в структуре ВВП показали небывалый рост ..... 14**

*Мониторинг национальных счетов*

#### Бизнес-стратегии

**«Открытие холдинг» вышел из Polymetal ..... 15**

*Ради спасаемого ЦБ банка «Открытие»*

**«Мы не хотим идти в сегмент “народный оператор”» ..... 15**

*Гендиректор «НТВ-плюс» Михаил Демин о рынке спутникового ТВ*

**Центробанк предложил клиникам бороться за право лечить за госсчет..... 18**

*Страховщики ОМС смогут расторгнуть с ними договор из-за плохого качества работы*

**«Альфа-групп» создает новый цифровой банк..... 19**

*Он будет конкурировать даже с Альфа-банком*

#### Финансы

**Вклады на грани доходности ..... 21**

*Крупнейшие банки не хотят переплачивать за средства граждан*

**ЦБ «подрезал» российские ICO ..... 21**

*Регулятор не смирился с размещением цифровых активов*

<b>Граждане увлеклись коллективными инвестициями</b> .....22	<b>Добросовестный рекламовзятель</b> .....29
<i>Вложения в ПИФы обновили рекорд</i>	<i>Facebook отчитался о политических объявлениях в соцсети от «российских фейковых аккаунтов»</i>
<b>Банкам придется больше платить за вклады граждан</b> .....23	<b>Абонент временно недоступен</b> .....30
<i>Отчисления в фонд страхования вкладов с 2018 года увеличатся до 0,15%</i>	<i>Иван Сухов о странностях московской обратной связи</i>
<b>Топливо-энергетический комплекс</b>	<b>В России будут взимать авторский сбор с умных часов</b> .....31
<b>Nord Stream 2 обойдет Брюссель по воде</b> .....24	<i>Новые модели позволяют копировать музыку непосредственно в память устройства</i>
<i>У Еврокомиссии нет власти над морскими газопроводами</i>	<b>Telia Company рассталась с блокирующей долей в «Мегафоне»</b> .....31
<b>Добыча «Роснефти» может вырасти еще на четверть</b> .....25	<i>У скандинавского акционера останется 19% оператора</i>
<i>Размер прироста будет сопоставим с текущей добычей CopocoPhillips, прогнозирует «Ренессанс капитал»</i>	<b>Строительство и рынок недвижимости</b>
<b>Транспортные услуги и логистика</b>	<b>Арендодателей зовут на «Карусель»</b> .....33
<b>Росавиации припомнили все банкротства</b> .....26	<i>X5 ищет покупателей на помещения сети гипермаркетов</i>
<i>Генпрокуратура предложила Минтрансу подумать об увольнениях</i>	<b>«Трансстрой» отбился в суде</b> .....33
<b>В России кончаются «кукурузники»</b> .....26	<i>Вину за срыв сроков в Шереметьево возложили на Росавиацию</i>
<i>Парк Ан-2 отлетал свое</i>	<b>Первую платную дорогу в Москве построят за арабские деньги</b> .....34
<b>Телекоммуникации и связь</b>	<i>Соинвесторами дублера Кутузовского проспекта станут РФПИ и суверенный фонд Саудовской Аравии</i>
<b>Яблочный спад</b> .....28	
<i>Почему новый iPhone не только не вызвал ажиотажного спроса, но пока демонстрирует весьма скромные продажи</i>	

# РЕГУЛИРОВАНИЕ



## Право народа на неопределенность

**Каталония провозгласит  
независимость на днях, но  
Мадрид Барселону не отпустит**

Почти одновременно о независимости Каталонии высказались глава местного правительства и король Испании. По словам первого, независимость будет провозглашена в ближайшее время. По словам второго, власти Каталонии нарушили конституцию страны.

Скоро, совсем скоро

Каталония провозгласит независимость от Испании в конце этой недели или в начале следующей, заявил глава местного правительства Карлес Пучдемон в интервью BBC News.

Если центральные власти попытаются вмешаться и установить контроль над местным правительством, это станет ошибкой, которая «изменит все».

Пучдемон рассказал, что в настоящее время никаких контактов между каталонским женеалитетом и Мадридом не поддерживается.

Он также раскритиковал Европейскую комиссию, которая настаивает на том, что каталонский референдум — внутреннее дело Испании.

Пучдемон признался, что разочарован позицией Брюсселя, который дистанцировался от проблемы и не осудил жесткое подавление демонстраций в Барселоне испанской полицией.

Король говорит

Вскоре после того, как Пучдемон дал интервью BBC News, к нации обратился король Испании Филипп VI. В своей речи он заявил, что каталонские власти нарушили конституцию страны и устав региона.

По словам короля, правительство региона проявило неуважение к государству и нарушило демократический принцип верховенства закона.

Филипп VI заявил, что каталонское общество сейчас расколото, а референдум поставил под угрозу экономику Каталонии и всей Испании. Он пообещал каталонцам «полную поддержку» со стороны остальных испанцев.

Король пообещал, что Испания достойно пройдет испытания, и заявил о приверженности короны конституции и единству королевства.

Между строк

Король впервые высказался о кризисе в связи с каталонским референдумом, причем сам факт высказывания подтверждает серьезность ситуации: обычно испанский король дистанцируется от политики.

Филиппу VI уже поставили в вину то, что в своей речи он не упомянул о жестких столкновениях полиции и демонстрантов в Барселоне, в ходе которых стражи порядка применили резиновые пули и дубинки, а за медицинской помощью, по данным каталонских властей, обратились сотни человек.

Кроме того, король не стал призывать центральное и местное правительства к диалогу.

Политолог Глеб Кузнецов считает воинственную речь короля большой политической ошибкой, поскольку монарх не остался над схваткой и не стал символом поисков компромисса.

Что происходит в Каталонии

После референдума и протестов, жестко подавленных силовиками, в Каталонии объявили всеобщую забастовку. Накануне были закрыты для туристов главные достопримечательности Барселоны, а также городской порт, только четверть поездов ходила в городском метро в час пик, а в остальное время подземка не работала вовсе. На день были закрыты учебные заведения.

В референдуме о независимости 1 октября приняли 2,26 млн из 5,31 млн имеющих право голоса каталонцев, 90% из них высказались за независимость. При этом центральные власти референдум фактически сорвали, закрыв половину участков и «обрушив» серверы для обеспечения голосования. В связи с этим людям разрешили использовать распечатанные дома бюллетени. В результате, появились данные о явке свыше 100%.

Мадрид считает референдум нелегитимным, поскольку его запретил Конституционный суд. В Каталонии заранее заявили, что плебисцит будет иметь законную силу.

Власти Испании обвиняют правительство Каталонии в провоцировании улицы.

Аркадий Кузнецов

## **Коммерсантъ**<sup>®</sup> Внезапно исполняющий обязанности

**Дагестан возглавил вице-спикер  
Госдумы Владимир Васильев**

Президент Владимир Путин отправил вчера в отставку главу Дагестана Рамазана Абдулатипова. Если его уход был ожидаемым — губернатор сам сообщил об отставке еще 27 сентября, — то назначение временно исполняющим обязанности главы Дагестана вице-спикера Госдумы Владимира Васильева стало полной неожиданностью. Его фамилия не фигурировала в числе претендентов на этот пост. Эксперты отметили, что в Дагестане «впервые назначен руководитель не из местных, не имеющий никаких интересов в республике и связи с кланами». В думской фракции «Единой России», которую возглавлял господин Васильев, пока не решили, кем его заменят.

Указ президента об отставке Рамазана Абдулатипова не стал неожиданностью. Вопреки установившемуся порядку, глава Дагестана объявил о своем уходе до появления указа президента. 27 сентября об отставке он сообщил в эфире радиостанции «Говорит Москва», а 28 сентября выступил перед депутатами Народного собрания республики. В своей отставке он обвинил «людей в Москве, которые на ходу бреют зайцев». «От них страдали мы уже в 90-е годы. И плохо, что они порой навязывают президенту не очень популярные решения. Но решение президента для нас закон», — сказал он. Господин Абдулатипов вчера заявил, что у него «есть

договоренность» о трудоустройстве — это будет работа «федерального уровня».

Исполнять обязанности главы Дагестана до сентября 2018 года президент попросил вчера главу думской фракции «Единой России» Владимира Васильева. «А дальше многое будет зависеть от вас и от того, что произойдет за этот почти год,— сказал Владимир Путин.— Потому что в конечном итоге решать должны представители народа Дагестана в лице депутатов Госсовета Дагестана». По словам президента, господин Васильев — «политик федерального значения» и «такой человек сегодня и нужен республике».

Единоросс ответил, что сделает все, чтобы президент не пожалел о своем выборе, напомнив, что «когда-то там работал в непростые времена». Очевидно, Владимир Васильев имел в виду свое участие в отражении вторжения боевиков Хаттаба и Шамиля Басаева в Дагестан в 1999 году, когда он занимал пост заместителя секретаря Совета безопасности РФ.

Фамилия господина Васильева не фигурировала в числе претендентов на пост главы Дагестана. «В Дагестане впервые назначен руководитель не из местных, не имеющий никаких интересов в республике и связи с политическими, этническими, религиозными или тухумными (родовыми.— “Ъ”) группами,— отметил руководитель научного центра RAMCOM Денис Соколов. По его мнению, назначение «варяга» — «это новизна, которая может вселить оптимизм в дагестанцев». До сих пор по негласной традиции высшие посты в республике делили представители трех самых многочисленных национальностей Дагестана — даргинцы, аварцы (Рамазан Абдулатипов — аварец) и кумыки. «В Кремле просто устали от межнациональных интриг, от конфликтов при дележке должностей между национальными кланами. И единственным способом избавиться от всего этого посчитали назначение на главный пост человека, который никоим образом не связан с местными элитами», — объяснил “Ъ” специализирующий на проблемах Кавказа сотрудник Центра Карнеги Алексей Малашенко.

В то же время, по мнению эксперта, появление на посту главы республики Владимира Васильева может вызвать и недовольство в республике. «То, что Кремль нашел претендента на главный пост на стороне, некоторыми будет воспринято как недоверие национальным кадрам», — отметил

эксперт. Он напомнил, что в Дагестане даже в советские времена главную должность всегда занимал человек, представляющий одну из местных национальностей. Господин Малашенко считает, что для лидеров северокавказских республик, где влияние религии очень велико, важна их способность выстраивать отношения с мусульманскими авторитетами: «Глава региона должен приходиться в мечеть, уметь молиться и восприниматься верующими своим. Боюсь, что с этим у господина Васильева, у которого хоть и есть казахские корни, будет непросто».

«Рамазан Абдулатипов довел народ и республику до ручки, и его отставка — большое благо, поэтому народ рад любому, кто придет на смену, а тем более такому известному и опытному политику, каковым является Владимир Васильев», — заявил “Ъ” депутат Госдумы спаворосс Гаджимурад Омаров. «С точки зрения кадрового решения Путина — это шах и мат», — отметил один из думских единороссов. — Но для Васильева это не синекюра».

В Госдуме Владимир Васильев два созыва (с 2004 по 2011 год) трудился главой комитета по безопасности, через который проходят законопроекты, поступающие от силовых ведомств. В шестом созыве, избранном в 2011 году, этот комитет отошел экс-прокурору Камчатки Ирине Яровой. Господину Васильеву досталась созданная комиссия по проверке достоверности сведений о доходах и имуществе депутатов. Владимир Васильев вскоре получил повышение в Думе (на тот момент ее возглавлял Сергей Нарышкин): когда в конце 2012 года лидер фракции единороссов Андрей Воробьев был назначен главой Подмосковья, бывший замглавы МВД возглавил фракцию.

Опрошенные “Ъ” единороссы вчера говорили о врио главы Дагестана в восторженных тонах. «Владимир Васильев не только имеет очень большой опыт работы в правоохранительных органах, но и умеет реально договариваться с людьми», — заверил “Ъ” первый заместитель руководителя думской фракции «Единая Россия» Андрей Исаев. Это «умение очень важно для главы Дагестана, в котором проживает очень много народов», подчеркнул он. Правда, «для фракции это потеря», но Владимир Васильев «умел со всеми найти общий язык и выстроить конструктивные отношения».

Политолог Леонид Давыдов считает, что, «может быть,

интереснее региональной составляющей этого назначения то, что освободилось одно из важных для «Единой России» кресел в Госдуме». По мнению эксперта, это неизбежно приведет к движению внутри «Единой России» и «может стать началом для новой расстановки кадров в федеральном руководстве партии». Господин Давыдов напомнил, что летом активно циркулировали предложения о назначении на значимый пост секретаря генсовета «Единой России» Сергея Неверова. В «Единой России» говорят, что решение о назначении руководителя фракции будет решаться партией на уровне президента Владимира Путина и премьера, председателя партии Дмитрия Медведева. Андрей Исаев полагает, что новым руководителем фракции станет тот, «кто сможет работать в том стиле, который заложил Владимир Абдуалиевич». В этих консультациях может принять участие спикер Госдумы Вячеслав Володин. Руководитель фракции должен хорошо коммуницировать как с руководством Госдумы, так и с внутривнутриполитическим блоком администрации президента и председателем партии, отмечает глава ФОРГО Константин Костин.

Отдел политики

## Коммерсантъ® Список, вооружающий воображение

**Узбекистан понял, какой российской продукцией хочет усилить свою армию**

Как стало известно “Ъ”, Узбекистан определился с типами вооружений и военной техники, которую хотел бы приобрести в России. Интерес касается как бронетехники и боеприпасов, так и истребителей Су-30СМ. Однако, по данным “Ъ”, запросы Узбекистана не соответствуют его финансовым возможностям — несмотря даже на «беспрецедентное для страны — не члена ОДКБ» право расплачиваться за оружие и технику по внутривнутрироссийским ценам.

О том, что Узбекистан определился с основными типами вооружений и военной техники, которую хотел бы приобрести в России, “Ъ” рассказали источники в сфере военно-технического сотрудничества (ВТС). По их словам,



в список вошли, в частности, боевые и военно-транспортные вертолеты, бронетехника, стрелковое оружие и боеприпасы. Есть интерес и к многофункциональным истребителям Су-30СМ. «В августе делегация высокопоставленных узбекских силовиков посетила Иркутский авиастроительный завод, где ознакомилась с его производственными мощностями,— говорит один из собеседников “Ъ”.— Увиденным они остались довольны». А 20 сентября секретарь Совбеза Николай Патрушев обсуждал перспективы ВТС на встрече с секретарем Совбеза при президенте Узбекистана Виктором Махмудовым. Подробности встречи не разглашались, однако, по данным “Ъ”, стороны коснулись вопроса ремонта военной техники, доставшейся Ташкенту после распада СССР и нуждающейся в нем (например, танков Т-62 и Т-72 до уровня Т-62М и Т-72БЗ или вертолетов типа «Ми»).

Сотрудничество Москвы и Ташкента в оружейной сфере достаточно скромное: по словам источника “Ъ”, близкого к Минобороны РФ, до 2005 года велись отдельные поставки БТР-80, вертолетов Ми-8, минометов различного калибра, гранатометов с боеприпасами, а также снайперского оружия. Впоследствии интерес узбекских силовиков ограничился поставками боеприпасов (как стрелковых, так и артиллерийских), а также взрывчатых веществ, продолжает собеседник “Ъ”: «Они (взрывчатые вещества.— “Ъ”) были нужны для спецподразделений органов госбезопасности, которым нужно было проникать в помещения для ликвидации потенциальной угрозы». Более крупных контрактов Россия и Узбекистан не заключали.

Ситуация изменилась после смерти президента Узбекистана Ислама Каримова. Уже при его преемнике Шавкате Мирзиёеве военные ведомства двух стран подписали 29 ноября 2016 года договор о развитии ВТС. В апреле 2017 года стороны ратифицировали договор: во время международной конференции по безопасности министр обороны РФ Сергей Шойгу обменялся со своим узбекским коллегой Кабулом Бердиевым соответствующими грамотами.

Условия этого договора «беспрецедентны», говорят источники “Ъ” в сфере ВТС: де-факто Узбекистан получает одинаковые привилегии с партнерами России по ОДКБ. В частности, узбекские военные и иные силовики получили право покупать вооружения и спецтехнику

не по коммерческим, а по внутророссийским ценам (например, по такой схеме Казахстан приобретает российские истребители Су-30СМ). «Это было сделано, потому что Москва хотела привлечь Ташкент именно по геополитическим соображениям и решила дать льготы, равные тем, что есть у стран—членов ОДКБ»,— говорит один из собеседников. Другой источник уточняет, что вкупе с угрозой, исходящей из Афганистана, российские переговорщики рассчитывали, что Узбекистан станет «более сговорчивым». Однако этого пока не произошло: по его словам, до заключения контрактов даже по такой схеме «еще очень далеко». «Сейчас у них довольно большой список желаний, он сильно превышает их возможности и нужды, но нет никаких гарантий, что хоть что-то из этого будет приобретено»,— считает источник “Ъ”.

Напомним, что в апреле заместитель директора Федеральной службы по ВТС Владимир Дрожжев сообщил, что Москва и Ташкент обсуждают вопрос о создании в Узбекистане сервисных центров по обслуживанию военной техники и вооружений. По сведениям “Ъ”, Россия рассчитывала, что ожидавшие ремонта узбекские штурмовики Су-25 (восемь единиц) и истребители МиГ-29 (восемь машин) будут модернизированы на предприятиях российского авиапрома. Однако, по данным “Ъ”, уже после подписания договора узбекские военные предпочли первые партии машин (по четыре каждого типа) отправить не в Россию, а в Белоруссию — на 558-й авиаремонтный завод (Барановичи). Этот шаг вызвал «некое недоумение у российской стороны», говорит собеседник в сфере ВТС: «Мы сделали огромный шаг навстречу, ответной реакции пока не почувствовали».

Вчера в Федеральной службе по ВТС от комментариев “Ъ” воздержались.

Иван Сафронов, Александра Джорджевич

## ВЕДОМОСТИ

### Лидер единороссов в Думе Владимир Васильев возглавил Дагестан

**Он стал первым с 1948 года главой республики не из числа местных уроженцев**

Встречаясь с назначенным врио главы Дагестана, 68-летним Владимиром Васильевым, президент Владимир Путин попросил исполнять обязанности руководителя республики до сентября следующего года: «А дальше многое будет зависеть от вас и от того, что произойдет за этот почти год». Сменивший на этом посту Рамазана Абдулатипова руководитель фракции «Единой России» в Госдуме стал первым с 1948 г. руководителем многонационального Дагестана, который не является уроженцем этой республики. Васильев пообещал в ответ опираться на местные кадры и вспомнил, что работал в Дагестане «в непростые времена».

Политолог Дмитрий Бадковский считает, что назначение Васильева — это личное решение президента: «Назначен человек, которого Путин хорошо знает и которому доверяет. Васильев — внешний человек по отношению к республике, но способен обеспечить баланс интересов и представительства различных групп сложного дагестанского общества». Он отмечает, что у Васильева есть опыт работы в силовых структурах, а кроме того, он «опытный публичный политик и дипломат — все эти качества имеют значение для особенностей организации политического процесса в республике».

Главой Дагестана ранее поочередно назначали даргинцев и аварцев — представителей двух самых больших по численности национальностей, говорит главный редактор «Кавказского узла» Григорий Шведов. Значительное влияние долгие годы имели тяжеловесы, связанные с крупным бизнесом и управлявшие разными районами республики, однако в последние годы их влияние уменьшилось, продолжает он. «Когда назначали Абдулатипова, попытались не ставить представителя какого-то клана. Этой же логике отвечает и назначение Васильева, который связан на федеральный центр, а не на кланы. Хотя надо еще посмотреть, не

начнет ли тот или иной миллиардер из Дагестана, давно покинувший республику, активно в нее вкладываться», – считает эксперт. Также назначение Васильева укладывается в логику увеличения числа силовиков на Северном Кавказе – во главе Ингушетии, Кабардино-Балкарии, а также в полпредстве, добавляет он.

Дагестан – особый регион, там нужны такие решения: у человека должен быть опыт, в том числе опыт координации силовых структур, так как регион приграничный и беспокойный, объясняет собеседник, близкий к администрации президента. «Это другой подход – врио красноярского губернатора Александра Усса тоже нельзя назвать молодым технократом, но у него есть опыт работы и мотивация. У населения есть запрос на то, чтобы человек был не аффилированным с местными кланами, как это было в случае Абдулатипова», – говорит чиновник.

По словам нескольких собеседников в партии, вопрос с руководителем фракции еще не решен и будет обсуждаться с председателем партии и президентом. Им может стать первый замуководителя Андрей Исаев или секретарь генерального совета партии Сергей Неверов, предполагают собеседники «Ведомостей». По словам собеседника в администрации президента, решение будет оглашено на ближайшем партийном мероприятии. На 19 октября у единоклассников назначено заседание по программной комиссии партии. Исаев отказался от комментариев. Неверов на все вопросы о кандидатурах ответил, что пока комментировать преждевременно: должны пройти консультации с Путиным и Медведевым.

«Регион требовал опытного и авторитетного руководителя в возрасте, имеющего заметный вес в среде силовиков и способного быть сильным переговорщиком. К тому же он должен обладать сильными позициями на федеральном уровне. Васильев, безусловно, относится к таким», – считает руководитель Центра политической конъюнктуры Алексей Чеснаков.

Ольга Чуракова, Елена Мухаметшина

# ВЕДОМОСТИ

## В Каталонии началась всеобщая забастовка

### **Власти Барселоны и Мадрида заняли выжидательную позицию**

В столице Каталонии Барселоне во вторник было перекрыто более 50 улиц, практически не работали общественный транспорт и службы заказа такси, были закрыты школы, популярные музеи и административные учреждения. На работу не вышло 75% врачей, заявила министр труда Каталонии Долорс Басса.

Движение было перекрыто на нескольких десятках автотрасс по всему региону. В Барселоне на улицы вышли десятки тысяч человек, протестующих против применения испанской полицией силы к участникам референдума о независимости. Как сообщало AP со ссылкой на данные департамента здравоохранения Каталонии, в столкновениях с полицией в воскресенье пострадало не менее 890 гражданских лиц. По данным МВД Испании, ранения получил 431 сотрудник полиции и гражданской гвардии.

Организовали забастовку каталонские профсоюзы и движения, выступающие за независимость региона от Испании. Но главные профсоюзы Испании ее не поддержали, пишет Financial Times. Ряд крупных предприятий, например автомобильный завод Seat под Барселоной, во вторник работали в обычном режиме. Функционировали и аэропорты, сообщил представитель единого оператора аэропортов Испании AENA.

Участие в референдуме о независимости приняло 2,26 млн человек (около 42% зарегистрированных в Каталонии избирателей), 90%, по предварительным данным, проголосовали «за». Власти Испании считают проведение референдума незаконным. Министр внутренних дел Испании Хуан Игнасио Сойдо обвинил каталонские власти в «разжигании мятежей» и пообещал, что правительство примет меры, чтобы «остановить враждебные действия» администрации Каталонии.

Лидер Каталонии Карлес Пучдемон пока не собирается делать заявлений об отделении региона,

чтобы посмотреть, каким будет следующий шаг Мадрида, пишет The Wall Street Journal. Пучдемон заявил, что окончательные результаты голосования еще подсчитываются и не будут отправлены в парламент Каталонии по крайней мере до среды. Снижая темп, Пучдемон пытается привлечь внимание мирового сообщества и оценить масштабы поддержки внутри страны, считают аналитики. «Слишком быстрые и односторонние действия чреваты потерей политического капитала», – сказал WSJ Антонио Баррозо, политический аналитик консалтинговой фирмы Teneo Intelligence. Другие страны вряд ли готовы втягиваться в конфликт, который все назвали внутренним делом Испании. Хотя Пучдемон апеллировал в понедельник к международному посредничеству, никаких инициатив со стороны ЕС не последовало.

У премьер-министра Испании Мариано Рахоя есть время оценить варианты действий. Он может попытаться начать переговоры о политическом решении проблемы или выбрать жесткий путь, установив контроль над регионом. Но найти общий язык Рахою и Пучдемону будет непросто. Оба лидера несколько лет заявляли о готовности к переговорам, но при этом обвиняли друг друга в недобросовестных намерениях. Пучдемон упрекает премьер-министра в «репрессиях», Рахой же заявляет, что тот расшатывает конституционный порядок в собственных политических интересах и обманывает жителей Каталонии.

Многие эксперты считают отделение Каталонии от Испании крайне маловероятным. «В конечном счете будет достигнуто соглашение о финансовой реформе в регионе и о большей автономии Каталонии в составе Испании. Но это будет долгий процесс», – говорится в отчете Fitch Ratings.

Надежда Беличенко, Ирина Чевтаева

# ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС

## ВЕДОМОСТИ

### Правительство

### готово дать

### бизнесу щедрую

### льготу по налогу на прибыль

**Если разрешат регионы, то все расходы на модернизацию можно будет списать**

Инвестиционная льгота, обещанная премьером Дмитрием Медведевым, может оказаться одной из самых щедрых в мире. Модернизируя производство, компании смогут получить скидку по налогу на прибыль до 100%, следует из правительственного законопроекта, внесенного в Госдуму. В первом варианте проекта, подготовленном Минфином, она была вдвое меньше.

Льгота касается инвестиций в покупку оборудования, модернизацию, реконструкцию производства – они будут напрямую уменьшать налог на прибыль. До 90% этих затрат по решению властей региона можно будет вычестить из региональной части налога (17 п. п. из 20% до 2019 г., с 2020 г. – 18 п. п.), 10% – из федеральной. Максимальный размер льготы увеличен, так как регионы смогут сами определять ее размер, передал через представителя директор департамента налоговой политики Алексей Сазанов.

Распространяться льгота будет на оборудование 3–7-й амортизационных групп (здания, машины, транспорт, оборудование со сроком использования от трех до 20 лет). Ограничения смогут устанавливать и регионы – определить максимальный вычет, категории оборудования и компаний, которые получают вычет.

Если вычет окажется больше налога на прибыль, то компания сможет перенести неиспользованную часть льготы на следующие годы. В прошлой версии проекта льгота сгорала.

Это мощнейшая мера, которая может стимулировать инвестиции: фактически государство готово финансировать до 100% инвестиций за счет налогов, говорит директор Deloitte Василий Марков, но не ясно,

смогут ли регионы позволить ее себе. 50%-ная скидка стоила бы бюджету до 1,4 трлн руб. в год, 1,2 трлн из них теряли бы регионы, оценивал Минфин. Даже она была бы больше, чем потерял консолидированный бюджет в 2016 г. на всех льготах по налогу на прибыль – 900 млрд руб., следует из данных ФНС. Оценить выпадающие доходы можно только после решений регионов, отмечает Сазанов.

Налог на прибыль составляет существенную часть доходов регионов: в 2016 г. – 23%. Если власти региона думают долгосрочно, то будут готовы какое-то время мириться с дефицитом, говорит чиновник. Утвердят льготу единицы регионов – и то с ограничениями, сомневается Вадим Зарипов из «Пепеляев групп». Есть риски, что бизнес окажется в неравных условиях, а решения будут приниматься в пользу аффилированных с властями компаний, считает Наталья Зубаревич из Независимого института социальной политики. У регионов должно быть право выбора, спорит Марков, но стимулирование бизнеса может увеличить разрыв между ними: активно привлекающие инвесторов станут богаче, а бедные – беднее.

Правительство уже дало регионам право решить, сохранять ли льготу по налогу на движимое имущество, но все регионы фактически от нее отказались. А предложение правительства продлить срок выбора еще на год – до 2019 г. – вызвало критику со стороны членов Совета Федерации.

Позволить себе такие расходы смогут буквально несколько регионов, говорит Зубаревич: Москва, у которой налог на прибыль превышает треть всех доходов, нефтегазовые регионы, Тюменская и Липецкая области, Татарстан и Санкт-Петербург. Но у них и не было такого серьезного инвестиционного спада, как у остальных, продолжает она, и, хотя законопроект регионам не навредит, бедным он не поможет. У них и поступления налога на прибыль, и их доля в доходах гораздо ниже.

Зато богатым регионам предоставление льготы поможет сохранить часть доходов, которые федеральный центр постоянно норовит забрать, считает Зубаревич. Уже была увеличена с 2 до 3 п. п. федеральная доля в налоге на

прибыль до 2020 г. У Сахалинской области центр собирается забрать дополнительно 50% налога на прибыль (по проекту федерального бюджета) от СРП «Сахалин-2» – только в 2018 г. регион лишится почти 34 млрд руб.

Елизавета Базанова

## ВЕДОМОСТИ

### «Бизнес – это

### доверие, а доверие

### – это бизнес»

**Деньги на дорогу в университет Лю Цяндуну собирали всей деревней. Он выучился на программиста и первый код для своего сайта продаж JD.com написал сам. Четыре года он жил в офисе и круглосуточно отвечал на запросы клиентов. Сегодня его состояние – \$11 млрд**

Когда я спрашиваю моего собеседника, нужно ли ему еще больше денег, он совершенно меня не понимает. Без какого-либо намека на жадность или неуверенность в себе он отвечает: «Дело не в том, что мне нужно больше. Но я получу больше». У меня нет особых причин в нем сомневаться. Как многие новые миллиардеры Китая, Лю Цяндун наворачивает упущенное, делая это с головокружительной скоростью.

Опять же как и у многих современных гигантов бизнеса Китая, семья у Лю была настолько бедной, что, пока он не поступил в 18 лет в университет, мясо ел раз или два в год. Его родители были крестьянами в засушливом районе в 700 км к югу от Пекина. Они обрабатывали несколько рисовых полей; после окончания культурной революции на дворе стояли тяжелые времена. «С июня по сентябрь можно было есть кукурузу: кукурузную кашу на завтрак, кукурузные блины на обед и хлеб из кукурузной муки на ужин; хлеб был настолько жестким, что у тебя кровоточила гортань, – рассказывает он мне. – Остальные восемь месяцев мы ели вареный батат на завтрак, бататный блин на обед и сушеный батат на ужин».



Сейчас Лю Цяндуну 43 года и его состояние – около \$11 млрд. Мы обедаем за большим круглым столом в богато украшенной комнате на верхнем этаже футуристической штаб-квартиры JD.com. На стенах китайские мотивы с птицами и цветами, а рядом с нашим столом множество плюшевых диванов. Ричард, как он представляется иностранцам, начал бизнес с киоска на пекинском рынке электроники в 1990-х гг. Сейчас JD.com – третья по выручке интернет-компания в мире, она уступает Amazon и Google, но намного опережает Facebook, занимающий четвертую строчку.

О перенесенных в детстве лишениях он рассказывает, пока нам приносят восхитительное первое блюдо ланча – тартар из испанских креветок и канадского лобстера под соусом из моллюсков. Когда в 1992 г. он одолел изнурительный вступительный экзамен в элитный Китайский народный университет в Пекине, его семье не хватило денег на билет до столицы. Соседи, родственники и друзья в деревне скинулись и набрали 500 юаней (\$75) – огромная сумма по тем временам для сельской местности. Те, кто не мог позволить себе дать наличные, поделились куриными яйцами, чтобы у него была еда в дальнем путешествии. «Я не мог взять цыпленка в Пекин, но я мог взять яйца, – говорит он. – Всю первую неделю в Пекине я питаюсь яйцами».

В этот самый момент, восхитительно не соответствуя рассказу, официанты приносят блюдо с жареным шотландским лососем, окруженным маринованными огурчиками, ломтиками зеленых яблок и латуком. Первоначально Лю обещал приготовить мне обед самостоятельно, используя только ингредиенты, продаваемые на JD.com – нечто новое в долгой традиции рубрики Lunch with the FT. Но когда я подошел к его офисному зданию – угрожающих размеров строению, похожему на космическую станцию на окраине Пекина, – он сказал мне, что вечером ждет гостей и не может готовить, потому что на нем чистая рубашка. Это вызывает некоторое недоумение, если не сказать, что звучит неубедительно. Но я уверен, что все ингредиенты, использованные поварами в так и не увиденной мной кухне, не только заказаны на JD.com, но и доставлены водителями в униформе, которых можно заметить за рулем фургонов и мотоциклов от Шанхая до Урумчи.

Думаю, такое бывает только в Китае... За 17 лет, что я здесь живу,

я не раз становился непосредственным свидетелем небывалого экономического подъема, благодаря которому увеличилась прослойка миллиардеров. Истории из грязи в князи мне хорошо знакомы, как и контраст между нашей обильной трапезой и скромно проведенной молодостью моего хозяина. Но, несмотря на все это, я снова и снова поражаюсь ошеломительному взлету Китая в последние годы. Китай обогнал США и стал крупнейшим онлайн-рынком мира всего три года назад. А прошлогодние онлайн-продажи в Китае оцениваются в \$750 млрд – это почти вдвое больше, чем в США. Большинство аналитиков ожидают, что и эта цифра более чем удвоится к 2020 г. и онлайн-продажи в Китае превзойдут показатели США, Великобритании, Франции, Германии и Японии, вместе взятые. Именно этот тренд сделал Ричарда 16-м в списке самых богатых китайцев и придает ему такую уверенность в будущем.

«Через пять лет, я уверен на 100%, мы будем крупнейшей платформой в2с в Китае – мы обгоним всех конкурентов», – говорит Ричард. Он дает понять, хотя и обиняками, свое желание превзойти Alibaba – лидера онлайн-торговли Китая, – которая в 2014 г. провела на Нью-Йоркской бирже крупнейшее IPO в истории. На онлайн-площадки Alibaba приходится 57% онлайн-рынка в2с Китая, а на JD.com – 25%. Первая еще и доминирует на рынке мобильных платежей страны и инвестирует во все, от киностудий до магазинов в реальном мире. Alibaba еще и крайне прибыльный бизнес. Чистая рентабельность ее продаж приближается к 30%, а JD.com лишь недавно показала первую в истории прибыль. За первые три месяца этого года она составила жалкие \$35 млн при выручке в \$11,3 млрд.

Тем не менее когда я завожу разговор о прибыльности, Ричард кажется безмятежным. Онлайн-торговля была прибыльна три последних года, говорит он: «Группа до сих пор теряет определенное количество денег, так как мы много инвестируем в технологии, в финансовую сферу и другие новые бизнесы, а это требует много средств». Противоречие между большей долей рынка и прибыльностью Alibaba и при меньшей выручке объясняется разницей бизнес-моделей конкурентов. Как и Amazon, JD.com держит под контролем большую часть цепочек поставок и поставяет товары напрямую из собственных

складов клиентам, так что онлайн-продажи показываются в ее отчетности как выручка. Alibaba же, напротив, главным образом интернет-платформа и платежная система, которой пользуются другие компании и физлица, чтобы продавать онлайн-товары, а львиная доля ее доходов приходится на рекламу.

Неброские официантки приносят бутылку бордо, но мы оба отказываемся. Вместо вина перед нами ставят густой грибной суп, к нему подают дрожжевой хлеб и трюфельное масло. Ричард, который ест мало, при воспоминаниях о ранних днях компании показывает рукой на окно, за которым виднеется несколько больших незанятых участков земли: «Я купил эту землю в 2009 г., потому что думал, что рано или поздно мы станем большой компанией». В 2009 г. у JD.com едва насчитывалось 300 сотрудников. Сегодня их более 120 000, в том числе 65 000 курьеров и занятых в сфере логистики. Использование собственных водителей гарантирует, что более 90% доставок будет осуществлено в тот же день или на следующий – впечатляющая скорость по сравнению с «от двух до пяти рабочих дней», о которых заявляют другие компании вроде Amazon.

Онлайн-торговля так быстро развилась в Китае отчасти из-за разочарования в традиционном ритейле. В больших городах шопинг обычно включает в себя многочасовое стояние в пробках, бурный торг с владельцами лавок, которые никогда не указывают цен, и осознание задним числом, что ваши покупки – контрафакт или же низкого качества. Вдобавок к удобству онлайн-покупок Alibaba оказалась такой успешной благодаря тому, что позволяет мгновенно сравнить цены по всей стране, хотя ее тоже критикуют за обилие контрафакта. JD.com любит подчеркивать, что преуспела благодаря тому, что продает «доверие». Как и Amazon, она выстроила колоссальную систему складов и называет сама себя мировым лидером в области пробной доставки дронами.

«Когда я был ребенком, родители всегда говорили мне, что бизнес – это доверие, а доверие – это бизнес, – вспоминает Ричард. – Я полностью доверяю китайским потребителям».

Как и многие представители китайской элиты, Ричард становится крайне осторожен, когда дело доходит до обсуждения его отношений с коммунистической партией. Для супербогатых людей страны наступило нелегкое время,



когда председатель Си Цзиньпин занялся зачисткой потенциальных соперников и бизнес-лидеров, связанных с ними. За последние месяцы был арестован ряд состоятельных бизнесменов, а госсектор устойчиво расширяется за счет частного. Ричард неохотно говорит о том, как ему и другим технологическим миллиардерам удалось остаться в стороне от этого. Факт в том, что онлайн-бизнес критически важен для «новой экономики», которая, по мнению Си, является одной из важнейших вещей для выживания страны.

Только когда разговор переключается на семью и воспитание, мой собеседник оживает. Отчасти потому, что я дал ему понять, что был в местах поблизости от его крошечной деревеньки на севере провинции Цзянсу, когда лет 10 назад был приглашен в организованное госпропагандистами турне. Его деревня называется Чанъань, что можно перевести как «вечный мир», а районный центр – Лайлунчжэнь, т. е. «город приближающегося дракона». Но поэтические названия не отражают сущности этих безрадостных мест.

Фактически каждый китайский миллионер или миллиардер сделал себя сам, потому что капиталистические реформы коммунистической плановой экономики начались с 1980-х гг. и набрали силу фактически к 1990-х гг. Но многие нынешние супербогачи оказываются потомками капиталистов, потерявших свое состояние после победы коммунистов. Ричард не исключение. До революции 1949 г. его предки были зажиточными судовладельцами, возившими товары по всей реке Янцзы и старому императорскому каналу от Пекина на севере до Ханчжоу на юге. Они потеряли все с приходом коммунистов и как минимум дважды пережили насильственное переселение. В одном из исследований утверждается, что более 80% китайской элиты (т. е. людей с доходами как минимум в 12 раз выше, чем в среднем в регионе) – выходцы из семей, которые принадлежали к элите до 1949 г. Ричард сводит это к «семейной культуре».

«Мои родители и их родители многому нас учили – не китайскому языку или математике, а моральным критериям, каким нужно быть и как вести себя с другими», – объясняет он. Еще они рассказывали, что некогда были очень богаты, но лишились всего – урок того, что даже в наши времена все относительно.

Будучи студентом в Пекине, Ричард научился бороться за существование. Когда на вторую неделю столичной жизни запас яиц подошел к концу, он нашел работу – писал от руки письма для компании, которой не по средствам было купить ксерокс. Он получил диплом по социологии, но учеба оказалась для него легким делом, так что у Ричарда было много свободного времени. Он научился программировать и стал зарабатывать больше, чем мог мечтать. Его приезд в 1992 г. в Пекин совпал с «южным турне» Дэн Сяопина, ознаменовавшим окончательный переход к капитализму и рыночным реформам как следствие событий на площади Тяньаньмэнь.

«Внезапно всем понадобились программисты, но их было немного, так что я стал очень богат и купил мобильный телефон – Motorola, похожий на булбужник, обошедшийся мне в \$4000, целое состояние, – вспоминает он. – Еще я купил компьютер и построил в деревне новый дом моим родителям».

На деньги, полученные от программирования, он запустил первый бизнес – ресторан неподалеку от университета. Затея кончилась банкротством через восемь месяцев.

«Кассир влюбилась в шеф-повара, и вместе они придумали, как меня обкрадывать, а следом начали красть все сотрудники, – объясняет он с грустной улыбкой. – Это было полностью моей ошибкой, у меня не было управленческих навыков, и я никогда не бывал [в ресторане]».

Понеся большие убытки из-за ресторана, он устроился на работу в японскую компанию, чтобы научиться менеджменту и выплатить долги. Через два года у него было скоплено 12 000 юаней, и он открыл следующий бизнес – киоск площадью 4 кв. м на рынке электроники, в котором продавал компьютерные комплектующие. На дворе стоял 1998 год. Насмотревшись, как большинство его конкурентов зарабатывают на обмане покупателей, сбавивая контрафакт или низкокачественный товар и каждый раз торгуясь, Ричард решил попробовать другую стратегию.

«Я оказался первым и единственным владельцем киоска, указавшим цены на все товары и выдающим чеки; с самого первого дня я не продал ни одного контрафактного товара, и вскоре у меня была лучшая репутация, – говорит он. – Многие богачи Китая не могут спокойно спать, потому что

сделали много нехороших вещей, но я никогда не зарабатывал грязных денег, так что отлично сплю».

К началу 2003 г. небольшой киоск вырос в сеть из 12 крупных магазинов электроники в Пекине. А потом случилось несчастье, которое изменило его жизнь к лучшему. Пандемия атипичной пневмонии, приведшая к смерти 775 человек, разразилась на юге Китая и быстро добралась до столицы. Попытки государства успокоить людей вызвали еще большую панику, и Пекин стал городом-призраком. Ричард закрыл все свои магазины, но ряд сотрудников перевел на продажу через электронные доски объявлений. Паника прошла, магазины снова открылись, но один человек по-прежнему занимался онлайн-торговлей на полной ставке. К концу года Ричард взглянул на статистику продаж, оценил потенциал интернета и решил, что за ним будущее.

«Если бы не атипичная пневмония, уверен, я был бы богат и успешен. Но не так сильно успешен, как сейчас, потому что бизнес-модель [традиционного ритейла] далеко не лучшая», – рассуждает он.

Самый мощный компьютер в его офисе был у секретаря. Он реквизирует машину и сделал из нее первый сервер JD.com. Первый код написан им лично, он жил в офисе и мог отвечать на вопросы онлайн-покупателей в любое время суток.

«Я купил старый будильник и поставил его на дощатый пол. Он устраивал целое землетрясение, будя меня каждые два часа, я вставал и отвечал на вопросы онлайн, потом спал еще два часа и снова вскакивал, – рассказывает он. – Первые четыре года именно я занимался клиентским сервисом, и это было полезно, потому что я узнал о каждой мелочи, которую хотят наши клиенты». Он буквально жил в офисе десятилетие – даже когда бизнес стал весьма процветающим.

Лососину сменяет жареное каре ягненка с печеной морковью, рикоттой и киноа, но Ричард беспокоится. Он приказывает официантке отменить десерт – голову швейцарского сыра и бриошь с засахаренными орехами и припущенными яблоками.

За все это время он едва притронулся к еде и сейчас явно стремится уйти. Но перед этим я хочу кое-что у него узнать: сейчас, когда он может съесть все, что ни пожелает, что бы он предпочел – кукурузу или батат?

«Ненавижу и то и другое», – говорит он и отбывает, чтобы

заработать еще денег в самой увлекательной, быстро растущей и рискованной бизнес-среде на планете.

Перевел Антон Осипов

Джамиль Эндерлини / Financial Times

# ИЗВЕСТИЯ

## **Александр Ткачев: «Мы можем стать ведущей аграрной державой»**

**Министр сельского хозяйства — о рекордном урожае и стратегии развития отрасли**

Россия в этом году готовится к очередному рекорду по урожаю зерновых — 128 млн т — и рассчитывает вернуть первое место в мире по экспорту пшеницы. В преддверии главной агропромышленной выставки «Золотая осень – 2017» министр сельского хозяйства Александр Ткачев рассказал в интервью «Известиям» о том, сколько государство выделит на финансирование программ развития АПК в новом бюджете, о наращивании сбыта российской сельхозпродукции в ЕАЭС, об обсуждаемом отказе с 1 декабря от импорта мясокостной муки из санкционных стран и о том, как удвоить вклад сельского хозяйства в ВВП.

— В этом году уровень производства зерна превысил прошлогодние показатели. Кроме того, увеличился его экспорт. С чем это связано? Каковы основные причины?

— С 1 января в России будет введена электронная ветеринарная сертификация. Для упрощения перехода на эту систему появился перечень продуктов питания, сертификаты на которые могут оформлять не только сотрудники Государственной ветеринарной службы, но и просто уполномоченные лица предприятий. Не приведет ли это к тому, что на внутренний рынок поступит некачественная продукция?

— Это исключено. Во-первых, уполномоченные лица предприятий будут выдавать сертификаты только

на продукцию животного происхождения, подвергнутую тепловой обработке, и на рыбу. При условии, что такая продукция или сырье уже прошли установленные ветеринарным законодательством процедуры подтверждения безопасности. Кроме того, мы ориентируемся на успешную мировую практику. Работать будут аккредитованные эксперты — ветеринары, которые дорожат своей репутацией. При аттестации к ним предъявляется целый перечень требований исходя из их образования, опыта работы. Россельхознадзор сейчас проводит для них серию семинаров в регионах. Это прогрессивный подход, направленный прежде всего на обеспечение ветеринарной безопасности за счет прослеживаемости сырья и продукции на всех этапах производства.

— Какова процедура аттестации таких специалистов?

— Всё будет происходить при содействии Минсельхоза, а также представителей отраслевых союзов. Безусловно, к процедуре будут привлечены только опытные люди.

— При Минсельхозе создан даже специальный оперативный штаб по внедрению системы электронной ветеринарной сертификации. Какую работу он выполняет? Будет ли он помогать производителям перейти на новую систему?

— Сроки повсеместного ввода электронной ветеринарной сертификации приближаются, поэтому Минсельхоз создал оперативный штаб по ее внедрению. Он уже работает. Это непростой процесс с большим числом участников. Задача штаба — помочь участникам рынка безболезненно и поэтапно перейти на оформление ветеринарных сопроводительных документов в электронном виде. У нас позитивная динамика: еженедельнократно растет число выданных сертификатов в электронном виде, особенно в Поволжье, Сибири и за Уралом. В лидерах — Челябинск, Кубань, Башкортостан, Татарстан и Новосибирск. Кроме того, штаб мониторит ситуацию, смотрит, какие проблемы есть и как их можно решить.

— В этом году планировалось ввести запрет на ввоз мясокостной муки. Получается, что сейчас Россия готова полностью отказаться от импорта этой продукции? Каковы объемы такого производства?

— Да, готова. Мы предлагаем с 1 декабря полностью ограничить

импорт этой продукции из санкционных стран. За последние 10 лет в Россиикратно выросли объемы производства мясной продукции, прежде всего свинины и мяса птицы, а благодаря развитию глубокой переработки выросли и объемы производства мясокостной муки. Россия производит порядка 370 тыс. т такой муки (82% от общего объема потребления), в том числе для непродуктивных животных — 40 тыс. т.

— При Минсельхозе в этом году даже была создана рабочая группа по мясокостной муке. Чем именно она занимается? Каковы промежуточные результаты ее работы?

— Эта рабочая группа появилась при Минсельхозе в мае. Она промониторила ситуацию, изучила, сможем ли мы полностью избавиться от импорта. Ходило довольно много слухов, рассуждений, что якобы заместить импорт мясокостной муки мы не сможем. Многие говорили, что с введением эмбарго цены на внутреннем рынке вырастут, но это не так, потому что доля мясокостной муки в общей стоимости кормов — не более 10%.

Предприятия, входящие в топ-20 крупнейших производителей свинины, планируют увеличение производства мясокостной муки из свинины и уровень организации производства мясокостной муки на крупных птицефабриках России не ниже, чем за рубежом, что позволит до конца 2017 года полностью заместить импорт. Что касается мясокостной муки из куриного сырья, то за счет отечественного производства будет обеспечено около 60% от общей потребности. В случае необходимости поставки можно будет осуществлять из стран ЕАЭС, в том числе Беларуси, на которую и сейчас приходится треть импорта.

Анастасия Князева

# ОЦЕНКИ, ПРОГНОЗЫ, СТАТИСТИКА



## Пора покупать новый Bentley

**Богатые россияне снова  
вспомнили о дорогих  
удовольствиях**

На рынке сегмента luxury — предметов роскоши и дорогих удовольствий — в России в этом году впервые после затяжного спада намечилось некоторое оживление. Продажи начали расти, причем сразу по всем направлениям — и люксовых автомобилей, и драгоценностей, и элитных аксессуаров и одежды. Эксперты связывают это с так называемым отложенным спросом.

Хоть и считается, что в кризис беднеют только бедные, а богатые все равно богатеют, последние в российских реалиях тоже были вынуждены не то чтобы экономить, но откладывать значительную часть своих немалых доходов до лучших и более спокойных времен.

Теперь эти времена для состоятельных граждан, похоже, вернулись, причем еще в лучшем виде, чем раньше, — продавцы, позволявшие себе в «тучные» годы делать огромные накрутки, за годы кризиса были вынуждены существенно снизить аппетиты. В результате, как отмечают эксперты, российский рынок luxury по многим параметрам приблизился к западному, и заниматься шопинг-туризмом в Европе, если говорить именно о дорогих вещах, теперь уже вовсе невыгодно — порой дешевле покупать в России.

Самый яркий пример оживления этого рынка — продажи премиальных автомобилей. По данным аналитического агентства «Автостат», за первое полугодие текущего года в России было продано 733 таких авто, что на целых 9% больше, чем год назад. Номером один стал Mercedes-Benz Maybach SClass, на его долю приходится 40% продаж. В тройку также входят Maserati и Bentley. Причем, как утверждают эксперты, премиальными «штучками» интересуются не только в столице, но и в регионах, хотя на долю

москвичей приходится 70%. Премиальные иномарки также укатили в Санкт-Петербург, Краснодарский край, Татарстан и Ростовскую область.

На этом фоне к российскому рынку предметов роскоши все больший интерес проявляют иностранные бренды, открывая здесь новые магазины и наращивая присутствие через местных дилеров.

### Время тратить

По данным Colliers International, продажи люксовых товаров в России начали падать еще до начала кризиса — с 2013 года. Генеральный директор Fashion Consulting Group (FCG) Анна Лебсак-Клейманс в связи с этим отметила, что некоторое сокращение этого рынка в последнее время наблюдается вообще во всем мире. Просто в России к этой тенденции добавился внутренний кризис, от которого luxury пострадал меньше всего по сравнению с другими сегментами розницы.

«Люкс» — наиболее устойчивый из всех сегментов в любых ситуациях, и тенденция к росту, очевидно, продолжится, хотя, нужно отметить, к докризисному объему даже возвращения уже не будет, — считает Лебсак-Клейманс. — В 2016 году рынок «люкс» вышел на стабильные показатели. Если в 2015 году наблюдалась отрицательная динамика — минус 9% в рублях, то в конце 2016 года рынок стабилизировался и вышел на плюс 1%

в рублях. В 2017 году рост продолжится при обязательном условии стабилизации рубля, положительной динамике ВВП и низкой инфляции. Собственно, положительная динамика 2016 года и возникла в основном за счет того, что рубль укрепился». По данным FCG, объем продаж товаров этой категории в прошлом году составил 229,6 млрд рублей.

По данным Colliers International, в 2016 году наибольшую выручку в России продемонстрировали компании Chanel, Louis Vuitton, Prada, Dior и Tiffany&Co. Наблюдается также интересный феномен «обогащения богатых», — заметила Лебсак-Клейманс. — Игроки топ-люкса в 2017 году заявляют о росте продаж на российском рынке с 2015 года: Burberry +200%, Tiffany&Co +30%, Prada +15%, Bogner +12%, Chanel +9%, Dior +8%.

Среди других факторов оживления рынка luxury эксперт называет возникновение так называемого отложенного спроса — богатые люди с доходами в валюте, скорее всего, увеличат количество дорогих покупок по сравнению с предыдущими нестабильными годами, когда они откладывали до лучших времен. Эта тенденция причем, как полагает Анна Лебсак-Клейманс, в текущих экономических реалиях в России не распространяется на средний и нижний ценовые сегменты.

Кроме того, развитие мировой онлайн-торговли премиальными товарами привело к выравниванию цен во многих странах. И эксперты ожидают, что к люксовым товарам вернется «выпавшая» в кризис категория покупателей — высокооплачиваемые профессионалы, менеджеры достаточно высокого уровня, в том числе благодаря маркетинговым акциям, которые также способствуют выравниванию цен.

### Со знанием китайского

Немалый вклад в развитие российского рынка luxury, как отметили эксперты, внесли и иностранные туристы, в первую очередь из Китая. «В среднем туристы из Китая тратят на шопинг 60% бюджета поездки, — отметила Лебсак-Клейманс. — Тем не менее уже в 2017 году возможен не только рост среднего чека покупок, но и приток мусульманских туристов. Это связано с запуском программы tax free (система возврата иностранным туристам НДС на покупки должна стартовать в России с октября. — «Профиль»), а также проектов China Friendly и Halal Friendly (специальные программы гостеприимства, запущенные Ростуризмом. — «Профиль»).

«Лидеры сегмента — Mercury и Bosco di Ciliegi — уже активно используют сложившуюся ситуацию, — рассказала руководитель направления аналитики торговли и складской недвижимости компании JLL Оксана Копылова. — Обе компании нанимают консультантов по продажам со знанием китайского языка. Кроме того, названия товаров в московских магазинах зачастую дублируются на китайском языке. Также в 2016 году компания Mercury снизила цены на одежду, обувь и аксессуары на 10-25%, чтобы привлечь тех клиентов, которые привыкли покупать за



границей, но отказались от этого под влиянием колебаний валютного курса».

У рынка «люкс» есть большой потенциал роста за счет притока иностранных туристов, считает Лебсак-Клейманс: «Это связано с тем, что значительная доля оборотов «люкса» приходится на покупки в момент отдыха и путешествий. Москва это осознает и начинает делать ставку на туризм, и в том числе на китайских туристов. По оценке Fashion Consulting Group, в целом в люксовом сегменте доля продаж иностранным туристам выросла за год с 3% до 5%».

#### Богатые и успешные

По данным FCG, в первой половине 2017 года на российском рынке открыли свои первые магазины 12 международных fashion-брендов, почти половина из них — итальянские. «На рынок не вышла ни одна глобальная сеть, работающая в сегменте масс-маркет, — заявила Лебсак-Клейманс. — Большая часть открытий в fashion-сегменте — это средний+ и премиум-класс. В целом 68% операторов, вышедших на отечественный рынок, работают в высоком ценовом сегменте. Люксовые бренды стали чаще открывать магазины в России, чем их конкуренты демократичного сегмента. По данным Knight Frank, подобная ситуация на рынке наблюдается впервые за 10 лет».

А вот иностранные бренды среднего и нижнего ценовых сегментов, напротив, продолжают уходить с российского рынка. В первом полугодии 2017 года свои магазины в России закрыли семь марок — Takko Fashion, Vera Wang, Debenhams, Mexx, Podium Market, Accessorize, C&A.

«Среди новых игроков luxury-сегмента наибольший интерес представляют так называемые newcomers, т. е. зарубежные бренды, открывшие монобрендовый бутик самостоятельно или с помощью партнеров, — отметила, в свою очередь, Копылова из JLL. — Большинство люксовых брендов вышли на российский рынок по франшизе — среди ключевых партнеров следует отметить такие группы, как Mercury, Bosco di Ciliegi, Crocus Group, Jamilco, Aizel Group, «Кашемир и шелк». Тем не менее в последнее время в сегменте «люкс» наблюдается тенденция по переходу к прямому управлению, которое сопровождается открытием собственных флагманских магазинов. За последние три года бренды Bulgari, Gucci, Burberry, Tiffany, Hermes, Brunello Cucinelli начали самостоятельно развиваться на российском рынке, прекратив

сотрудничество с местными партнерами».

При этом у игроков сегмента класса «люкс», по ее словам, нет определенных предпочтений, где именно следует открыть свою первую точку — в стрит-ритейле (на первых этажах жилых домов) или в торговых центрах. По данным JLL, 14 из 29 новых открытий за последние три года выбрали стрит-ритейл. «Среди недавних открытий стоит отметить итальянский бутик детской одежды Il Gufo в «Петровском пассаже», первый бутик французского ювелирного дома Mauboussin на улице Никольской, итальянский бутик обуви Aquazzura на улице Петровка», — добавила Копылова.

#### Центральные ряды

Все запуски международных fashion-брендов на российском рынке в первом полугодии пришлось именно на Москву. Основные места их размещения — аутлеты, премиальные торговые центры (ГУМ, ЦУМ, галерея «Времена года») и центральные торговые коридоры, отмечают в Colliers International. Однако предложение площадок, удовлетворяющих высоким требованиям престижных операторов, сильно ограничено. Причем речь идет не только об открытии новых магазинов, но и о переезде действующих торговых точек либо о расширении площадей и открытии флагманских магазинов. Спрос на торговые площади со стороны брендов высокой ценовой категории подтверждает расширение галереи «Времена года» на Кутузовском проспекте, а также планируемое строительство второй очереди ТЦ «Дрим Хаус».

Люксовые бренды выбирают центральную часть города и специализированные торговые центры, согласно Копылова. Таким образом, обеспечивается высокая популярность, в том числе у туристов. С одной стороны, это стрит-ритейл на улицах Петровка, Никольская, Кузнецкий Мост, Третьяковский и Столешников переулки. С другой стороны, это «Петровский пассаж», ГУМ, ЦУМ, «Весна», «Смоленский пассаж», «Лотте Плаза».

Второе и третье места по представленности дорогих брендов в России, по данным JLL, занимают Санкт-Петербург (Большая Конюшенная улица, Невский проспект, Старо-Невский проспект, Большой проспект Петроградской стороны и универмаг ДЛТ) и Екатеринбург (улицы Сакко и Ванцетти, Розы Люксембург и ТЦ «Покровский пассаж»).

Не обделены вниманием премиум-брендов и другие города. «В Ростове-на-Дону открылся, например, бутик люксового бренда спортивной одежды Plein Sport, — говорит Лебсак-Клейманс. — В Новосибирске появился брендовый бутик известной европейской марки Max&Co (Max Mara). В основном люксовые бренды в регионах России традиционно представлены в мультибрендовых магазинах».

#### Драгоценные привычки

Приток покупателей отметили и на ювелирном рынке. По оценке Гильдии ювелиров России, за первое полугодие 2017 года рост сегмента luxury составил примерно 15% по сравнению с прошлым годом. «Даже во время кризиса есть люди, которые имеют достаточно средств для таких покупок, — говорит генеральный директор гильдии Эдуард Уткин. — Первый шок от кризиса прошел, и поэтому они возобновили потребление. Второй фактор — стало выгодно приобретать ювелирные изделия, потому что по сравнению с прошлым годом подешевело золото. С учетом кризиса подешевела и стоимость изготовления ювелирных изделий».

Покупатели дорогих ювелирных украшений, по словам Уткина, живут, условно говоря, в «валютном мире». «Они оперируют доходами и расходами, ориентируясь на евро или доллар, — сказал эксперт. — В сегменте luxury в составе цены изделия очень большую долю занимает именно стоимость работы. Это не массовый сегмент, не штамповка, это изделие, где видна работа мастера. Эта работа в рублях подешевела примерно на 25%, а в валютном выражении, можно сказать, в 2,5 раза. Плюс само золото подешевело примерно на 20% по сравнению с прошлым годом. Сейчас довольно-таки выгодный период, чтобы покупать такие изделия. Это можно назвать хорошим средством вложения денег».

Издатель журнала «Навигатор ювелирной торговли» Оксана Сенаторова тоже отмечает рост рынка: «Я видела данные, что есть рост на 8%, но насколько это правда, сказать сложно. Это больше похоже на среднюю температуру по больнице. В ювелирном деле и дорогих часах, которые покупают как украшение, все очень таргетировано и сегментировано. Действительно, есть эконом-сегмент, в котором есть базовые вещи, которые будут покупать всегда, — цепочки и обручальные кольца. Они обеспечивают стабильный спрос. С остальными изделиями не так просто».



Ювелирные изделия и часы давно перестали быть необходимыми предметами, став символами статуса, стили и хорошего настроения, полагает Сенаторова. И когда нарастал кризис, покупатели придерживали деньги в первую очередь за счет отказа от этих вещей. Но, с другой стороны, за это время накопился отложенный спрос. «Поэтому ювелиры придумали вставлять бриллианты в серебро, металл, дерево и сказали, что это модно, — отметила Сенаторова. — И целевая аудитория была готова верить, потому что отложенный спрос был, и режим экономии тоже был. Эти два фактора привели к гибкости, когда можно один металл соединить с другим, когда можно большие камни заменить маленькими, улучшить дизайн, разработать индивидуальный стиль, и это сработало».

В целом, по ее словам, премиальный сегмент всегда отличался стабильностью в любой кризис. И количество покупок уменьшилось не столько из-за экономического спада, сколько из-за того, что в обществе стало неприличным показывать свое богатство. «Речь идет о людях, которые сидят в госструктурах, бюджетных организациях, — говорит Сенаторова. — Они по-прежнему хорошо выглядят и приятно пахнут, но не красуются дорогими часами и премиальными украшениями с большими каратами. Раньше бизнесмены приходили на выставку, покупали дорогие подарки и делали их чиновникам. Сейчас от таких дорогих подарков отказались, потому что их перестали принимать. Ювелиры от этого, конечно, пострадали, но тем не менее они ищут способы привлечения аудитории, переходя из прямолинейного luxury в fashion, в какой-то креатив, в эмоции. Сейчас такой тренд — продвижение товаров через эмоции. Теперь вам не говорят просто «купи», вам говорят, как это вкусно и как это красиво».

В столь непростых условиях новые игроки на рынок не рискуют выходить, и банкротства ювелирных компаний не прекращаются, так же, как и сокращается в целом размер арендуемых площадей этих магазинов. Но тем не менее спрос на ювелирные украшения премиум-класса не падает. «Это и Санкт-Петербург, и Екатеринбург, и Новосибирск, и Красноярск, и Владивосток, — перечислил Уткин. — Большой интерес к продукции сейчас есть и в Дагестане, и в Чечне, и в Ростове-на-Дону». Причем в разных регионах запросы заметно отличаются. «В северных регионах

любят более сдержанные украшения, а на юге нужно, чтобы все сверкало и переливалось, — добавила Сенаторова. — Пусть это будут кристаллы Swarovski, а не бриллианты, но главное, чтобы это было нереально ярко. Региональные предпочтения есть, и байеры — специалисты по закупкам — это понимают и ориентируются на востребованность».

Александра Кошкина

## **Коммерсантъ**<sup>®</sup> **На пенсионерах все же сэкономят**

**Федеральный трансферт ПФР до 2020 года будет расти даже медленнее, чем экономика**

Как и в случае с федеральным бюджетом, консолидированная бюджетная система России, как предполагается, станет сбалансированной с 2019 года: в следующем году ее дефицит составит 1,5% ВВП, в 2019 году — 0,95% ВВП. Разница между собственными доходами федерального бюджета и собственными расходами, около 4% ВВП, как и ранее, в основном уйдет на трансферт Пенсионному фонду — впрочем, стараниями Минфина размер этого перечисления, несмотря на проблемную демографическую ситуацию и рост числа пенсионеров, будет сокращен с 3,44% ВВП в 2018 году до 3,12% в 2020-м.

Прогноз динамики доходов и расходов консолидированной бюджетной системы РФ опубликован в составе приложений к пакету бюджета на 2018–2020 годы, внесенному в прошлый четверг в Госдуму. Расчеты «Ъ» по этим данным Минфина показывают, что, несмотря на проблемы региональных бюджетов 2015–2017 годов, консолидированная бюджетная система РФ, как предполагается, будет сбалансированной (с дефицитом менее 1%) уже в 2019 году. Согласно данным прогноза, консолидированный дефицит бюджетной системы в 2018 году составит 1,457 трлн руб. (1,5% ВВП), в 2019 году он снизится до 0,947 трлн руб. (0,95% ВВП), а в 2020 году — до 0,921 трлн руб. (0,85% ВВП). То есть сокращается даже номинальный объем дефицита, а, следовательно, и потребность в займах бюджетной системы — напомним, существенное превышение расходов регионов над доходами в 2015–2016 годах

вызвало региональный кризис и рост внутреннего долга регионов.

Напомним, с точки зрения принятой бюджетной методологии РФ федеральный бюджет остается дефицитным и в 2018 году (1,3% ВВП), и далее, и федеральный дефицит остается главной причиной существования дефицита во всей системе. Впрочем, собственные доходы федерального центра за счет устройства налоговой системы и потоков средств внутри бюджетной системы всегда превышают его расходы без учета трансфертов. В 2018 году, исходя из прогноза Минфина, собственные федеральные расходы составят 11,452 трлн руб., что на 3,804 трлн руб. (3,9% ВВП) превысит его общие доходы. В 2019 году «избыток» увеличится до 4,13% ВВП, в 2020-м вернется к 3,87% ВВП.

Почти весь объем этого «избытка» уходит не в регионы, а на трансферт Пенсионному фонду России (ПФР). Сам ПФР обеспечивает собственные расходы доходами от сборов на 60%, отметим, впрочем, что расходы ПФР — это не только страховые пенсии. В 2018 году перечисления федерального бюджета в ПФР составят 3,39 трлн руб.; чуть меньше, 3,34 трлн руб., в 2019 году и чуть больше, 3,44 трлн руб., — в 2020-м. На деле это достаточно большое достижение Минфина: в пересчете на доли в ВВП масштаб трансферта сократится с 3,44% в 2018 году до 3,12% в 2020-м. Учитывая, что все это происходит на фоне продолжающегося роста продолжительности жизни, роста доли пенсионеров в населении РФ и формальной обязанности ПФР индексировать большую часть пенсий по инфляции, — это довольно значимая составляющая бюджетной консолидации.

Ситуация с региональными бюджетами (региональный и муниципальный уровень бюджетной системы) сложнее. Формально без учета трансфертов из других частей бюджетной системы они более дефицитны, чем федеральный бюджет: их доходы без трансфертов меньше общих расходов на 1,75% ВВП в 2018 году, эта разница сократится до 1,45% в 2020 году. Однако основная часть этой разницы — перечисления из Фонда обязательного медицинского страхования в территориальные фонды ОМС: юридически доходы системы ОМС получают ФОМС, а расходуются через трансферты на уровне регионов и муниципалитетов. С учетом этого обстоятельства собственные доходы регионов и муниципалитетов плюс трансферты (11,26 трлн руб. в 2018 году) почти равны их расходам (11,31 трлн руб.),

размер «дефицита» на этом уровне чисто символический — 0,05% ВВП в 2018 году и 0,01% ВВП в 2020 году. Обратная сторона происходящего — не только необходимость централизованного перераспределения в системе ОМС, но и постоянная потребность бедных регионов в федеральных расходах на коммунальную инфраструктуру — цифры Минфина дают ограниченное представление о масштабах этого перераспределения.

Дмитрий Бутрин

## **Коммерсантъ**<sup>®</sup> **Запасы в структуре ВВП показали небывалый рост**

### **Мониторинг национальных счетов**

Опубликованные Росстатом данные о структуре использования ВВП раскрывают примечательные детали бурного роста экономики (на 2,5%) во втором квартале 2017 года. Как не раз писал «Ъ», его основным источником оказались крупные госстройки — прежде всего, Керченский мост и трубопровод «Сила Сибири». В итоге валовое накопление основного капитала во втором квартале выросло на 6,3% в годовом выражении против 2,3% кварталом ранее. Общий рост валового накопления во втором квартале был еще более впечатляющим — 14,8% (0,1% в первом квартале). Причина — бурное увеличение материальных оборотных запасов — во втором квартале они выросли на 67% «год к году» после снижения на 85% в первом. Столь сильное изменение запасов, движение которых довольно сложно измеряется прямыми статистическими обследованиями, заметно изменило структуру использования ВВП: доля валового накопления в нем увеличилась до 24% (22% год назад), а доля запасов — с 2,5% до 3,9% (см. график).

Однако уже в третьем квартале 2017 года, как признают в ЦБ и Минэкономике, эта ситуация должна измениться: инвестиции будут расти медленнее, а запасы — снижаться. «Прирост запасов материальных оборотных средств, по оценкам, замедлился по сравнению со вторым кварталом, что

отразилось на динамике валового накопления в целом. По итогам третьего квартала прирост валового накопления оценивается в интервале 6–7%», — прогнозируют аналитики ЦБ в сентябрьском комментарии об экономике. Эти прогнозы подтверждают сентябрьские опросы промышленников ИЭП им. Егора Гайдара. «Пересмотр планов скорого выхода из «кризиса» 2015–2016 годов заставил предприятия отказаться от поддержания объемов своих запасов на уровнях, способных обеспечить такой выход», — отмечают в ИЭП. В сентябре баланс оценок запасов показал снижение избыточности запасов сразу на пять пунктов, хотя с марта по август показатель находился в интервале 9–11 пунктов (трехлетний максимум, зарегистрированный в начале 2014 года, до начала кризиса). Снижение запасов в сентябре произошло за счет корректировки выпуска — он перешел от стагнации к «символическому снижению» на фоне обнуления баланса инвестпланов, указывают в ИЭП. Между тем в Минэкономике прогнозируют, что доля валового накопления в ближайшем будущем продолжит расти — при стабилизации доли запасов на уровне, близком к 3%.

Алексей Шаповалов

# БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ

## Коммерсантъ® «Открытие холдинг» вышел из Polymetal

Ряди спасаемого ЦБ банка  
«Открытие»

Как выяснил “Ъ”, банк «Открытие», купивший 7,56% акций золотодобывающей компании Polymetal у «Открытие холдинга» (контролировал банк до ввода временной администрации ЦБ), должен получить обратно средства, потраченные на сделку. На рынке такой пакет стоит около \$360 млн. Источники “Ъ” говорят, что это часть договоренностей ЦБ и акционеров «Открытие холдинга»: последние должны поддержать за счет распродажи и внесения активов капитал банка, «дыра» в котором оценивается в 250–400 млрд руб. У «Открытие холдинга» есть еще и алмазная компания «Архангельскгеолодобыча», купленная за \$1,45 млрд с привлечением кредита ВТБ, но пока актив не выставлен на продажу.

Банк «Открытие» стал владельцем 7,56% акций золотодобывающей Polymetal, большая часть пакета (6,99%) ранее принадлежала «Открытие холдингу», сообщил золотодобытчик и подтвердил управляющий директор банка Александр Дмитриев. «Для банка это рыночная инвестиция в акции публичной компании с понятным финансовым положением, ясными планами развития и привлекательной дивидендной политикой», — заявил господин Дмитриев. Сейчас 7,5% компании стоят на Лондонской бирже около \$360 млн. У «Открытия» в настоящее время нет планов по продаже пакета Polymetal, говорят в банке. В Polymetal заявили, что приветствуют нового акционера и надеются на долгосрочное сотрудничество.

«ФК Открытие» был подконтролен «Открытие холдингу», но 29 августа ЦБ РФ ввел в банк временную администрацию, предупреждая его банкротство будет созданный регулятором Фонд консолидации банковского сектора, а после этого ЦБ получит не менее 75% акций банка. Тогда же отмечалось, что вместе с «ФК Открытие» к ЦБ переходят и входящие в его группу

организации, в том числе «Открытие брокер».

Передача акций Polymetal прошла в день ввода временной администрации в «Открытие» — 29 августа, но золотодобытчик получил уведомление об этом только 2 октября. В 2015 году «Открытие холдинг» сообщило, что акции Polymetal купит его кипрская структура Otkritie Investments Cyprus Limited. В октябре 2016 года Polymetal раскрывала, что цепочка владения этим пакетом включает, помимо Otkritie Investments Cyprus, также лондонскую Otkritie Capital International Limited и ЗАО «Открытие Брокер». В начале сентября концерн «Россиум» Романа Авдеева сообщил о приобретении Otkritie Capital, но господин Авдеев уточнял “Ъ”, что Otkritie Investments Cyprus и принадлежащие ей доли в других компаниях (известно о 9,3% акций платежной системы Qiwi и 9,99% нефтесервисной IG Seismic Services, IGSS.— “Ъ”) не входят в периметр сделки.

В сообщении Polymetal указано, что «Открытие холдинг» утратил права на акции золотодобытчика в связи с вводом временной администрации ЦБ в банк, который через «Открытие Брокер» и владеет бумагами Polymetal. Когда и на каких условиях права на акции Polymetal перешли от Otkritie Investments Cyprus к «Открытие брокеру» и коснулось ли это других активов кипрской компании, официально не раскрывается. В официальных сообщениях Qiwi и IGSS информации о выходе Otkritie Investments Cyprus из акционеров нет. Основной акционер «Открытие холдинга» Вадим Беляев отказался от комментариев, в «ФК Открытие» детали сделки по Polymetal и вероятность перехода к брокеру других активов также не комментируют. В ЦБ оперативно не ответили “Ъ” на запрос.

Но три источника “Ъ”, знакомых с ситуацией, утверждают, что сделка с акциями Polymetal — денежная. Двое из них уточняют, что «Открытие холдинг» по договоренности с ЦБ внесет деньги от продажи этого пакета в капитал ФК «Открытие». Предварительно ЦБ оценивал «дыру» в «ФК Открытие» в размере 250–400 млрд руб.

У «Открытие холдинга» весной появился еще один крупный промышленный актив — ООО «Открытие промышленные

инвестиции» с привлечением кредита ВТБ выкупило за \$1,45 млрд в рублевом эквиваленте у ЛУКОЙЛа алмазодобывающую «Архангельскгеолодобычу», разрабатывающую трубку им. Гриба. По кредиту ВТБ заложены акции алмазной компании и доли купившего ее ООО, причем «Архангельскгеолодобыча» выдало ВТБ гарантию на \$1,5 млрд до 28 марта 2024 года по кредиту, выданному «Открытие промышленные инвестиции» (сумма не раскрывается). Один из собеседников “Ъ” в отрасли говорит, что «уже сейчас инвестбанкиры предлагают «Архангельскгеолодобычу» всему рынку, но, судя по всему, мандата на сделку ни у кого пока нет». Вадим Беляев не комментирует перспективы продажи или передачи ВТБ за долги алмазной компании. В ВТБ говорят, что выданный холдингу кредит обслуживается в полном объеме, и в банке «не ожидают проблем с выплатами, так как компания генерирует стабильный денежный поток». Основным претендентом на «Архангельскгеолодобычу» еще до продажи ее «Открытие холдингу» на рынке считали АЛРОСА, но источники “Ъ”, знакомые с ситуацией, говорят, что сейчас переговоров о сделке нет.

Анатолий Джумайло, Юлия Полякова

## Коммерсантъ® «Мы не хотим идти в сегмент “народный оператор”»

Гендиректор «НТВ-плюс» Михаил  
Демин о рынке спутникового ТВ

Спутниковый оператор «НТВ-плюс» в последнее время заново искал свое место на рынке: несколько лет назад он резко снизил цены, но так и не смог догнать конкурентов по абонентской базе. С прошлого года компания перестала производить собственные телеканалы — теперь ими занимаются «Матч ТВ» и другие структуры «Газпром-медиа». О том, какие новые сегменты для роста находит компания, “Ъ” рассказал гендиректор «НТВ-плюс» Михаил Демин.



— Вы возглавили «НТВ-плюс» в конце 2015 года. Каково было положение компании на тот момент?

— Еще в 2013 году прежний менеджмент принял решение о драматическом снижении цен. Самый крупный и быстро развивающийся на тот момент оператор предлагал услугу, по сути, за ноль при покупке оборудования. Стоимость базового пакета была снижена с 550 до 59 руб. К сожалению, в силу внутренних причин такое радикальное решение не было поддержано значительной рекламной кампанией, соответственно, роста абонентской базы не произошло. По сути, происходила переток существующей базы на более низкий тариф, ARPU падал.

Исторически так сложилось, что «НТВ-плюс» был и остается оператором для людей, скажем так, принимающих решения. У нас большая база ВИП-абонентов, отсюда — ожидания высокого уровня сервиса, и речи о снижении качества обслуживания идти не могло. Поэтому на тот момент акционер рассматривал различные сценарии развития компании. Решение нужно было принимать очень быстро. Прежде всего мы отказались от вещания в устаревшем формате MPEG2, что потребовало замены оборудования у 20% абонентов, но давало возможность в перспективе отказаться от части спутниковых емкостей. Вещание в MPEG2 полностью прекратилось в октябре 2016 года. Как мы и ожидали, небольшие изменения в базе произошли, но это нельзя назвать существенным оттоком. Это был сложный кейс, однако мы предложили лояльную схему замены оборудования. Мы продавали оборудование, но его стоимость зачисляли на счет абонента, и он мог приобретать на эти средства контент. В результате потребление контента выросло, и в итоге нам удалось сохранить и даже немного подрастить ARPU. И по итогам 2016 года у нас 1 млн 83 тыс. платящих абонентов, база медленно, но стабильно растет.

— Как менялся ARPU с момента вашего прихода в компанию?

— На горизонте 2014–2015 годов этот показатель падал. В 2014 году ARPU составлял 384 руб., в 2015-м — 328 руб. На конец 2016 года нам удалось увеличить этот показатель до 374 руб., и сейчас он в 2,5–3 раза выше, чем у других игроков на рынке. По итогам года, думаю, цифра будет не ниже. Это одно из существенных достижений команды. И за 2014–2016 годы выручка

увеличилась почти на 30%, более чем на 1,2 млрд руб.

— При этом вы стали более «народным оператором»?

— Абсолютно точно мы не хотим идти в сегмент «народный оператор». Наш основной конкурент продвигается именно в этом направлении. Если говорить о позиционировании, то мы — оператор для разборчивых клиентов, которым не все равно, что и как потреблять.

— Какие задачи стояли перед компанией с начала 2016 года?

— Стратегические цели определены «Газпром-медиа». Для нас как для оператора правильная стратегия — органический рост, что называется, без резких движений и удержание существующей абонентской базы. Мы определили основной показатель, по которому оцениваем свой бизнес: SAC — стоимость привлечения абонента. Кроме этого есть еще два определяющих параметра: ARPU и срок жизни абонента. Последний показатель у разных операторов примерно одинаковый и составляет от 18 до 25 месяцев. Зная эти два параметра, можно подсчитать совокупную выручку от абонента. А стоимость привлечения складывается из рекламных расходов, дилерской комиссии — это самые большие статьи затрат. Сегодня у нас стоимость привлечения абонента составляет около 3 тыс. руб. — минимум вдвое ниже, чем у конкурентов. А новые игроки рынка, по нашим оценкам, тратят на привлечение одного абонента около 15 тыс. руб.

— Ощущаете ли вы обострение конкуренции в связи с выходом на рынок нового игрока — МТС?

— Это мощный игрок, с сильным маркетингом и хорошим пониманием рыночной ситуации, способов продажи. Одна из гипотез успеха МТС состояла в том, что у компании есть большая собственная розничная сеть, которая позволит им продвигать услугу спутникового телевидения. Однако услуга спутникового телевидения отличается тем, что требуется установка оборудования, а это совершенно другие каналы сбыта. И сейчас, по оценкам многих экспертов, проект МТС развивается существенно медленнее, чем ожидалось.

— С вашим приходом начался ряд запусков новых продуктов, включая интерактивное ТВ. Недавно вы вышли в сегмент спутникового интернета. Пользуются ли они спросом?

— Среди точек роста первое, что мы определили для себя, была услуга интерактивного ТВ, требующая, по сути, двойного подключения. Ваша приставка должна быть подключена и к спутниковой тарелке, и к сети интернет. Таким образом, возникает возможность не только смотреть телеканал, но и пользоваться интерактивными функциями — паузой, перемоткой, отложенным просмотром или смотреть видео по запросу. Мы очень верим в востребованность этой услуги. Она запущена в декабре прошлого года и пока находится в стадии тестирования. Мы не начинаем ее масштабного продвижения, потому что еще нужна доработка, хотим добиться успешного запуска системы рекомендаций для пользователей, а это уже шаг в сторону Big Data. Нашим партнером по проекту была компания «Газпром-медиа Технологии». Она обеспечивала интеграцию программно-аппаратной платформы, взаимодействие с «Лайфстримом», корейской компанией Каон и другими участниками проекта.

— Сколько абонентов уже пользуются этой услугой?

— Пока интерактивное ТВ — это несколько тысяч коробок, но мы еще тестируем услугу. У нас активно растет другой сегмент — OTT и онлайн-ТВ. Это возможность на различных устройствах — компьютерах, планшетах, смартфонах — смотреть все ключевые каналы, в том числе через мобильное приложение. В летний сезон это очень распространенный сценарий потребления. В апреле прошлого года мы начали трансляции спортивных каналов, ориентируясь прежде всего на домашний чемпионат мира по хоккею, а потом стали добавлять туда другие пакеты: кино, познавательные и так далее. Сейчас всего пять пакетов и более 150 каналов. Я верю, что хорошо сделанное OTT может быть успешным при выполнении ряда условий. Во-первых, нужно полноценное usability-тестирование. И второе — разумная ценовая политика. Почему-то изначально существовали гипотезы на рынке, что канал с правами на OTT должен стоить каких-то сумасшедших денег. Но, на мой взгляд, клиент не должен платить больше за просмотр, например, матча или фильма на мобильном устройстве, чем на большом экране.

— Какие у вас ожидания от спутникового интернета. Почему туда решили пойти?



— Это еще одна точка роста, которую мы видим. В данном случае мы выступаем агентом, а не провайдером услуги, то есть мы осуществляем монтаж, подключение, маркетинговые функции. Сама услуга предоставляется нашим партнером — компанией Eutelsat Networks. Основные потребители сейчас — предприятия малого бизнеса по всей стране: придорожные кафе, рестораны, отели, мини-отели и так далее, их огромное количество. Это предложение имеет свою устойчивую нишу, оно растет и у нас, и у других компаний. Кроме того, на востребованность влияют и требования недавнего 54-ФЗ, который определяет новый порядок применения кассовых аппаратов. Они должны быть подключены к сети.

— Какой прогнозируете рост по этой услуге?

— Пока сложно делать прогнозы, мы ее только запустили, но очевидно, что в процентах рост будет большой из-за эффекта малой базы. Думаю, это будут тысячи подключений в год. Но мы пришли в этот сегмент не с целью получить быстрый финансовый результат, нам интересно пробовать новые направления.

— Если говорить о территориальном развитии, как сейчас обстоят дела на Дальнем Востоке?

— Кейс выхода на Дальний Восток был один из самых сложных. Изначально мы вещали в двух регионах — в западном и сибирском. К западному региону мы относим Центральную Россию примерно до Урала, и у нас в этой зоне около миллиона абонентов. Еще более 50 тыс. было в Сибири. При этом спутниковой емкости там было недостаточно, предложение по количеству каналов было не самым лучшим на рынке. Нужно было принимать решение: уходить оттуда либо развиваться. Компания Eutelsat предложила нам рассмотреть вопрос о расширении спутниковой емкости и территории вещания при улучшении условий аренды. Мы увеличили количество транспондеров для вещания на Сибирь и начали вещание на Дальнем Востоке с использованием восьми транспондеров спутника «Экспресс-АТ2» с точкой стояния 140 градусов восточной долготы. Этот регион — безусловная точка роста. При высоком платежеспособном спросе здесь до недавнего времени не было качественных конкурентных предложений. Сейчас один из наших конкурентов тоже рассматривает варианты выхода на Дальний

Восток, но мы обеспечиваем здесь самый устойчивый сигнал и лучшее контентное предложение.

— Изменилась ли ваша структура затрат за последние полтора года?

— В апреле 2015 года мы провели глубокий анализ структуры затрат, который показал, что до 60% составляли расходы на аренду спутниковых емкостей. А это, как вы понимаете, номинированные в валюте контракты и, как следствие, высокие риски. Весь 2015 год на валютном рынке наблюдалась сильная турбулентность, зависимость от валютного курса была высокой. Мы приняли ряд мер, позволяющих хеджировать риски.

Вторая большая статья затрат, до 25%, — приобретение контента. В 2015 году это тоже были в основном валютные контракты. Со всеми поставщиками мы провели переговоры, условия были пересмотрены, и на сегодняшний день валютных контрактов на закупку контента практически нет. В 2016 году у нас были самые низкие затраты на контент за всю историю компании. Мы — часть крупнейшего в стране медиахолдинга. В этом есть существенные преимущества. Сейчас наши внешние затраты на контент составляют около 15–16%. Значительную часть контента мы приобретаем внутри холдинга, прежде всего у «Матч ТВ», что дает нам лучшее предложение по спортивному контенту, и у «Ред Медиа». Наши отношения строятся целиком на рыночных условиях. Кроме того, мы провели оптимизацию операционных затрат и в 2015–2016 годах снизили их на 20%. Но самое важное, конечно, снижение затрат на аренду транспондеров и контент.

— Есть ли сложности в закупке контента, кроме валютных контрактов? В прошлом году, например, Discovery отказалась продлевать контракт с «Триколор ТВ».

— Большой вопрос, который остается нерешенным, — ценообразование. Сейчас оно происходит едва ли не случайным образом. Отсюда возникают ситуации типа той, которую вы упомянули. На рынке не существует всеми признанной модели, по которой можно подсчитать вклад каждого канала в телесмотрение. Можно только условно подсчитать долю каждого канала, если ваш базовый пакет стоит, например, 100 руб. в месяц, а в нем 120 каналов. Назрела необходимость разработки единой системы определения стоимости каналов, связанной с их популярностью. А следующим

этапом должна стать привязка стоимости каналов к их вкладу в телесмотрение. Большинство коллег по отрасли поддерживает нас в этом. Операторам нужна общая система медиаизмерений для платного телевидения. Сейчас меряются только топовые каналы. У нас на платформе больше 260 каналов, из них меряются 60. Про остальные мы вообще ничего не знаем, но платим за них.

— Кто мог бы взять на себя роль такого измерителя?

— Я не уполномочен говорить о чьего-то имени, но, на мой взгляд, такой орган должен быть равноудаленным от всех участников рынка. Недавно Mediascope начала исследовать телесмотрение вне дома, в формировании которого кроме эфирного активно участвуют спутниковое и кабельное телевидение, IPTV. Должно возникнуть межотраслевое объединение, которое смогло бы финансировать единую систему медиаизмерений платного ТВ. И в моем понимании этот проект поддержат крупные производители контента.

— В конце июня «Триколор ТВ» попросил своих партнеров в регионах прекратить продажи «НТВ-плюс». С чем вы это связываете?

— Начнем с того, что большинство дилеров в регионах — индивидуальные предприниматели, бизнес которых — это палатка на радиорынке. Мы заинтересованы в том, чтобы у этих людей был стабильный бизнес, и, на наш взгляд, любые агрессивные действия по отношению к дилерам могут привести к тому, что они просто уйдут с рынка. Поэтому мы не идем путем ограничения наших дилеров в сотрудничестве с другими операторами. Но другое дело, что есть формат монобрендового салона, который предполагает, что оператор предоставляет некие льготы торговой точке в обмен на обязательство не торговать продукцией конкурентов. Но некоторые дилеры просто держат два монобрендовых салона в разных частях города. Мы сами развиваем формат монобренда и понимаем мотивацию «Триколора». Но мы против монополизации. В нормальной рыночной ситуации выбор должен делать клиент, потребитель.

— Какие решения приняли дилеры?

— Все приняли разные решения. Кто-то формально разделил два бизнеса по продаже «НТВ-плюс» и «Триколора», кто-то выбрал одного оператора. Но нужно сказать, что

количество заявок, которые мы сейчас получаем на открытие монобрендовых салонов, увеличивается. Из этого можно сделать вывод: за два года ситуация изменилась, продажи растут, дилеры видят это и хотят с нами работать. Только с января число региональных партнеров «НТВ-плюс» выросло на 23%.

— У вас есть конкретные планы по наращиванию монобрендовой розницы?

— Мы идем в монобренд, но, как вы успели заметить, стараемся не делать резких движений. Этот формат предполагает наличие льгот для держателей точек и взаимные финансовые обязательства. Мы хотим развиваться эффективно, мы смотрим на отдачу от каждой точки в каждом городе.

— Рынок спутникового ТВ сократился за последние годы почти в десять раз, последние кварталы рост составлял всего несколько сотен тысяч рублей. Какие точки роста в таких условиях может найти спутниковый оператор?

— Рынок сложный, он ведет себя по-разному — где-то растет, где-то падает. Я бы не очень хотел мерить среднюю температуру по больнице. Могу сказать, что у нас в июле, например, продажи в Центральном федеральном округе выросли на 47% по сравнению с июлем прошлого года. Мы обеспечиваем органический рост при сохранении самого высокого на рынке ARPU и увеличении выручки. И остаемся при этом в жестких рамках по стоимости привлечения абонентов. Одной из точек роста для нас являются OTT-сервисы. И можно сказать, что стоимость привлечения абонентов в OTT в шесть раз ниже, чем в спутниковом ТВ, при таком же ARPU. В этой технологии есть своя специфика просмотра контента, но я уверен, она будет очень перспективной при грамотном подходе.

— На рынке платного ТВ сейчас быстрее всего растет «Ростелеком», который продвигает IPTV. Не пугает такой крупный конкурент?

— «Ростелеком» реализует большой инфраструктурный проект, телевидение для него — это услуга, которая стимулирует потребление широкополосного доступа (ШПД). При ШПД-подключении есть свои проблемы с просмотром телевидения, которых в спутниковом сегменте не бывает. Я говорю о сложностях, которые возникают в моменты пиковой нагрузки. И, чтобы сделать OTT-сервисы флагманским продуктом, средняя скорость интернета по

стране должна вырасти в два раза по сравнению с той, которая есть сейчас.

Интервью взяла Юлия Тишина

## ВЕДОМОСТИ

### Центробанк

### предложил

### клиникам

### побороться за

### право лечить за

### госсчет

### **Страховщики ОМС смогут расторгнуть с ними договор из-за плохого качества работы**

Реформировать обязательное медицинское страхование ЦБ предложил в опубликованном во вторник консультационном докладе о развитии этого сектора. Документ готовился совместно с Федеральным фондом обязательного медицинского страхования (ФФОМС), говорит советник председателя фонда Игорь Селезнев.

Сейчас страховщик не имеет права расторгнуть договор с клиникой, даже если качество ее услуг кажется ему сомнительным: договор заключается со всеми клиниками из реестра территориального фонда ОМС, указывает ЦБ и предлагает изменить это правило. Для этого нужен публичный рейтинг клиник — он учит качество услуг, квалификацию специалистов, техническую оснащенность клиники, жалобы на нее, то, как быстро и качественно она исправляет дефекты в работе. С клиникой, которая занимает слишком низкую позицию в рейтинге, страховщик сможет расторгнуть договор на оплату и оказание медицинской помощи по ОМС — это даст ему дополнительный рычаг влияния на недобросовестные клиники. Страховщик сможет отказаться от сотрудничества с клиникой, даже если она единственная в регионе: тогда оплату медицинских услуг за него будет осуществлять территориальный фонд ОМС. Идею рейтинга предложил Минздрав, составляет его ФФОМС, говорит Селезнев, а данные предоставят страховщики ОМС — как собственные, так и собранные ими отзывы пациентов. Информация об удовлетворенности медицинской

помощью для рейтинга уже собирается, отмечает он.

Качество медицинской помощи и сервиса в клиниках, сроки ожидания этой помощи оставляют желать лучшего, особенно если речь не о крупных городах, замечает председатель рабочей группы Всероссийского союза страховщиков (ВСС, саморегулируемая организация страховщиков) по развитию ОМС Александр Трошин: это связано как с общим состоянием медицины, отсутствием средств у клиник, так и с их недостаточной эффективностью. Страховщики штрафуют клиники за некачественную работу, но исправляют ошибки лишь немногие, говорит он: большинство занимается борьбой с «контролерами». Если бы страховщики получили возможность расторгать договор ОМС с клиниками, это способствовало бы конкуренции между ними и повышению качества услуг, считает он.

Рейтинги применяются на Западе, где от позиции в них зависит даже финансирование клиник, замечает гендиректор сети клиник «Доктор рядом» Александр Пилипчук, но в России введение такого рейтинга преждевременно. Сперва нужно наладить работу системы ОМС, чтобы она предоставляла гарантированные государством услуги в нужном объеме. Сейчас во многих регионах проблемы с доступностью медицинской помощи, гарантированной государством, с ее качеством, есть проблемы с подготовкой кадров: любой рейтинг зависит от квалификации докторов, а знания и навыки выпускников, особенно региональных медицинских вузов, не всегда соответствуют требуемому минимуму, остаются вопросы к качеству сервиса в клиниках. Кроме того, система здравоохранения недофинансирована — нужны системные меры, чтобы эту проблему решить, резюмирует Пилипчук.

Рейтинг нужен — особенно в тех регионах и городах, где сосредоточено много разных медицинских учреждений: федеральных, региональных, частных, ФМБА, силовых министерств, перечисляет завлабораторией оценки технологий здравоохранения РАНХиГС Виталий Омеляновский. У ФФОМС нет критериев, по которым он распределяет финансирование между клиниками, и регионы стремятся дать больше денег своим учреждениям, продолжает он, рейтинг может дать такие критерии. Но в регионах, где клиник не

хватает, рейтинг будет бесполезен – альтернатив нет, признает Омеляновский.

Бороться ЦБ предлагает и с недобросовестными страховщиками. Сейчас, чтобы работать в региональной системе ОМС, страховщику нужно получить лицензию ЦБ и войти в реестр территориального фонда ОМС. ЦБ предлагает не один, а два ключа для выхода на рынок: ФФОМС разработает дополнительные критерии, на основе которых его территориальные фонды будут допускать страховщиков к работе с клиниками или отказывать им. Фонд проверит, есть ли в штате страховой компании все необходимые специалисты, хватает ли врачей-экспертов, опыт работы в медицинском страховании, технологическую оснащенность, наличие call-центра. Если все территориальные фонды ОМС исключат страховщика из своих реестров, ЦБ отзовет у него лицензию.

Случаев изгнания страховщика из региона Трошин не помнит – как правило, компании уходят, потеряв интерес к бизнесу в регионе. Он опасается, что территориальные фонды ОМС будут защищать клиники: когда добросовестный страховщик выявляет нарушения в больницах, фонды стараются сохранить деньги для больницы, а не устранить ошибки. Впрочем, клиникам действительно порой не хватает денег даже на зарплаты, признает Трошин.

В докладе перечислены и другие способы борьбы со злоупотреблениями со стороны страховщика. Например, по жалобе территориальных фондов ОМС ЦБ сможет применить к нему санкции. Также предлагается ограничить возможности страховщика недобросовестно наживаться на клинике: штрафую клинику за нарушение, он получает часть этой суммы. Поэтому в ответ на неоднократные штрафы ЦБ сможет потребовать от страховщика расторгнуть договор с клиникой. Страховщики оценивают и штрафуют клиники по довольно формальным критериям – на качестве услуг это практически не сказывается, скептически Пилипчук.

Еще одна мера – контроль за расходами страховщиков на ведение дел: например, привлечение экспертов, покупку оборудования. Определить, сколько денег и на что они могут тратить, а также контролировать эти траты может ВСС, предлагает ЦБ. Построить эффективную модель нормативов практически невозможно – у

страховщиков все равно не получится соблюдать их, сомневается Трошин, как коммерческие компании, они оптимизируют расходы наиболее эффективным образом.

Страховщики пока фактически перераспределяют деньги: они не выбирают клиники, не управляют финансовыми потоками, соответственно, и не заинтересованы в повышении эффективности системы здравоохранения, рассуждает Омеляновский. Он надеется, что введение оценки качества работы клиник и страховщиков даст надежду, что они начнут помимо оговоренного государства минимум вводить профилактические программы, программы вакцинации.

Татьяна Ломская

## ВЕДОМОСТИ

### «Альфа-групп» создает новый цифровой банк

**Он будет конкурировать даже с Альфа-банком**

«Альфа-групп» работает над созданием digital-банка, который будет специализироваться на дистанционном обслуживании клиентов, рассказали «Ведомостям» два розничных банкира и два человека, близких к «Альфа-групп». По словам двух собеседников «Ведомостей», обсуждалась в том числе модель работы на лицензии Альфа-банка. В итоге было решено, что банк будет работать по отдельной лицензии и принадлежать не Альфа-банку, а компании группы, знает близкий к ней человек.

«Создание самостоятельного digital-банка обсуждается в качестве возможности стратегического развития группы на рынке современных банковских технологий», – заявил представитель «Альфа-групп», отказавшись обсуждать подробности.

Альфа-банк не будет делиться клиентской базой с новым банком, а будет для него конкурентом, это отдельный рыночный проект, знает человек, близкий к группе. По его словам, на рынке появляются модели [работы], которые дают удобство дистанционного обслуживания и при этом не несут затрат, как у классических банков. Такая модель не подойдет всем

клиентам Альфа-банка, но часть людей будет переходить на дистанционное обслуживание и группа хочет, чтобы у нее было что им предложить, объяснил он.

Поиски руководителя проекта в завершающей стадии, добавил он. Около месяца назад «Альфа» активно искала людей для этого проекта, знает розничный банкир.

Новый банк «Альфы» не будет копией существующих, заявил близкий к группе собеседник «Ведомостей». Крупнейший из них – «Тинькофф банк» Олега Тинькова (создан в 2006 г.). Другие известные онлайн-банки – Рокетбанк, купленный «ФК Открытие», и Touch Bank «ОТП банка». Чистая прибыль TCS Group (объединяет «Тинькофф банк» и «Тинькофф страхование») за полгода составила 7,6 млрд руб., Touch Bank получил убыток в 828 млн руб. (пересчитано в рубли из венгерских форинтов). В 2016 г. убыток Рокетбанка составил 234 млн руб., говорится в отчетности «ФК Открытие» по МСФО (более свежих данных нет).

Рынок уже сложился, приток новых клиентов довольно ограничен и поэтому расти можно, разве что отвоевывая долю у конкурентов, считает аналитик Fitch Александр Данилов. В связи с этим плюсы создания отдельного онлайн-банка неочевидны, предупреждает он: это дополнительные расходы и потенциально создание внутреннего конкурента Альфа-банку. «Как мне кажется, привлечь новую аудиторию можно было бы и под брендом «Альфы», предлагая новые продукты и добавляя сервисы к его уже и так довольно хорошему интернет-банку», – заключил Данилов.

Создание digital-банка внутри «Альфа-групп» – это правильная история, полагает управляющий директор Touch Bank Андрей Козляр, но для «Альфы» запуск собственной цифровой платформы в 2017 г. – это «невероятно поздно, особенно учитывая их продвинутость и массу экспериментов недавно закрытой «Альфа-лаборатории». Она, несмотря на все свои разработки, не смогла обеспечить применимость этих инноваций к потребностям офлайнового банка, считает Козляр. По его словам, «рынок digital в России не такой резиновый, как это может показаться <...> но в любом случае конкуренция в digital – это всегда хорошо и правильно, ведь у клиента должен быть выбор». По сути, на рынке мало игроков, специализирующихся исключительно на онлайн-банкинге, на ум приходит от силы 2–3 имени,

возражает топ-менеджер банка из первой двадцатки.

Digital-банк – это уже далеко не инновация, а часть стандартного банковского функционала, который в течение 2–3 лет будет внедрен у всех серьезных игроков розничного финансового рынка, рассказывает зампред правления Газпромбанка Олег Ваксман (его банк запустил ГПБ-digital – инкубатор и акселератор стартапов в разных digital-сферах). По его словам, рынок финансовых онлайн-услуг уже достаточно насыщен и конкуренция высокая, в целом российский digital-рынок – один из самых развитых в мире.

Представитель «Тинькофф банка» на запрос не ответил.

Анна Еремина, Татьяна Воронова,  
Александра Терентьева



# ФИНАНСЫ

## Коммерсантъ® Вклады на грани доходности

**Крупнейшие банки не хотят переплачивать за средства граждан**

ЦБ зафиксировал новый исторический минимум максимальных ставок по вкладам десяти крупнейших банков — ориентира для всего рынка. По итогам третьей декады сентября этот показатель составил 7,24%, опустившись с начала года более чем на 1 п. п. По мнению экспертов, хотя уровень ставок уже на грани привлекательности для граждан, они продолжают падать, в первую очередь за счет госбанков, на фоне ослабления конкуренции из-за последних событий вокруг крупных частных игроков.

Вчера Банк России опубликовал данные мониторинга среднего арифметического максимальных ставок по вкладам десяти крупнейших банков (по объему средств населения). Согласно им, по итогам третьей декады сентября оно обновило исторический минимум и составило 7,24%, против 8,4% на 1 января 2017 года. Мониторинг этого показателя ЦБ начал в 2009 году, и с тех пор этот показатель ни разу не опустился ниже.

Среднее арифметическое максимальных ставок по вкладам десяти крупнейших банков — важный индикатор для всего рынка. ЦБ рекомендует банкам привлекать средства населения не дороже, чем значение этой ставки плюс 3,5 п. п. В третьей декаде сентября в десятку крупнейших банков на рынке вкладов входили Сбербанк, ВТБ24, ВТБ Банк Москвы, Райффайзенбанк, Газпромбанк, Бинбанк, Альфа-банк, «ФК Открытие», Промсвязьбанк и Россельхозбанк.

Снижение среднего арифметического ставок по вкладам крупнейших банков наблюдалось с начала года. Впрочем, в середине августа на фоне новостей о проблемах у крупных частных банков ставка продемонстрировала незначительный рост с 7,43% до 7,53%. Но решение о спасении «ФК Открытия», принятое ЦБ 29 августа, а затем и Бинбанка (21 сентября) не дало закрепиться данному тренду.

Наметившаяся в апреле—июне позитивная динамика по приросту объема вкладов (плюс 3,9 за указанный период) сменилась отрицательной — в июле-августе наблюдался отток вкладов по системе в целом. В результате по итогам восьми месяцев текущего года объем вкладов в банках вырос незначительно — на 2,5% (прогноз ЦБ по году — прирост вкладов на 7–9%).

При сохранении тенденции к снижению ставок сокращение средств населения в банках может продолжиться. Главный экономист «ПФ Капитала» Евгений Надоршин уверен, что ставки по вкладам еще не достигли дна и продолжают снижаться. «ЦБ постепенно снижает ключевую ставку (последний раз Банк России снизил ключевую ставку 15 сентября на 8,5%.— “Ъ”), инфляция замедляется. Плюс вопреки ожиданиям шоки в связи с проблемами в “Открытии” и Бинбанке не случились, то есть у этих банков не было повода для взвинчивания ставок из-за bank run,— перечисляет эксперт.— Тенденция способствует избыток ликвидности у крупных банков и ослабление конкуренции в банковском секторе. Не удивлюсь, если средняя максимальная ставка крупнейших банков через год будет в районе 5%».

Сами банки стараются не давать прогнозов, опрос банков, входящих в топ-10, показал, что они намерены следить за рыночной ситуацией и каких-либо конкретных планов по изменению ставок озвучить пока не готовы.

При этом ставки по вкладам уже находятся на грани привлекательности для граждан (с учетом инфляции), что несет в себе серьезные риски, уверены эксперты. Согласно озвученным вчера данным Минэкономики, текущая инфляция составляет 3,1% в годовом выражении, таргет ЦБ по году — вблизи 4%. Председатель правления Международной конфедерации обществ потребителей (КонфОП) Дмитрий Янин опасается, что из-за низких ставок по банковским вкладам люди могут потянуться к альтернативным «небанковским» форматам сбережений, которые по большей части высокорисковые», в результате повысится спрос на «сомнительные инвестиции». «При этом у ЦБ нет нарабатанной практики профилактики махинаций

на финансовом рынке,— отметил господин Янин.— Поэтому возможно возникновение новых пузырей и последующих за этим масштабных потерь».

Ксения Дементьева, Юлия Полякова

## Коммерсантъ® ЦБ «подрезал» российские ICO

**Регулятор не смирился с размещением цифровых активов**

ЦБ выступил с рекомендациями отказаться от расчетов по сделкам с цифровыми активами, в частности с криптовалютами. В сентябре было анонсировано сразу несколько размещений цифровых активов на инвестиционной площадке «Восход». Состоятся они или нет, пока неизвестно, но ставить точку в этой истории рано — риторика властей противоречива, и не исключено, что ЦБ придется смягчить позицию.

Регулятор вчера распространил письмо, адресованное клиринговому центру (КЦ) МФБ. «Банк России... признал неудовлетворительной систему управления рисками КЦ МФБ в части осуществления клиринга по внебиржевым электронным договорам»,— говорится в письме. Претензии ЦБ вызваны отсутствием в системе управления рисками КЦ МФБ подходов к управлению правовым риском, связанным с тем, что «операции с криптовалютами совершаются вне правового регулирования РФ и могут нести в себе признаки вовлечения в противоправную деятельность, включая легализацию (отмывание) доходов, полученных преступным путем, и финансирование терроризма». Банк России рекомендовал КЦ МФБ переписать правила клиринга, исключив из них положения, связанные с расчетами по сделкам в рамках внебиржевых электронных договоров, то есть по сделкам с цифровыми активами.

КЦ МФБ — проект НП РТС, который является клиринговым центром для их же инвестиционной площадки «Восход». С конца сентября было анонсировано сразу несколько размещений на «Восходе» цифровых активов (ICO — Initial

Coin Offering). Так, фермерский кооператив LavkaLavka заявил о реализации такого проекта в течение октября 2017 года (см. “Ъ” от 22 сентября), затем было объявлено о планах по размещению «бриллакойнов» D1 Coin, обеспеченных бриллиантами производства компании АПРОСА (проект сингапурского фонда Diamundi Pte Ltd., см. “Ъ” от 2 октября). Примечательно, что ранее правила КЦ МФБ были согласованы с регулятором (см. “Ъ” от 5 сентября) и переписать их регулятор потребовал после анонса проектов. Состоятся ли в итоге анонсированные размещения, неизвестно.

При этом основной пострадавшей стороной из-за негативной позиции ЦБ в отношении размещения цифровых активов станет «Восход». «ICO большинства компаний могут пройти в любой другой юрисдикции. Вопрос в том, хотим ли мы предоставить возможность и инфраструктуру для реализации таких проектов или же их предоставят другие страны, что приведет к выводу капитала из России», — говорит президент НП РТС Роман Горюнов. По его словам, в договорах со всеми компаниями, намеревающимися разместить цифровые активы на «Восходе», записано, что все действия по договору возможны только при согласовании с регулятором. «Мы надеемся, что удастся организовать встречи Diamundi и LavkaLavka с представителями ЦБ и подробно обсудить предлагаемые ими к размещению продукты», — рассказывает господин Горюнов. — Мы исходили из того, что выбор цифрового актива с обеспечением, имеющим реальную ценность, легитимизация сделок путем официального клиринга, а также идентификация участников сделок, наоборот, снизят риски, связанные с покупкой криптовалюта». «Восход», по его словам, при любом исходе событий сохранится как платформа для размещения традиционных финансовых инструментов, хотя интерес к цифровым активам сейчас во много раз больше.

Впрочем, не исключено, что ЦБ смягчит свою позицию. Риторика властей в этой теме противоречива. В течение августа активно поднималась тема создания законодательной базы для обращения криптовалют в России. О необходимости регулирования этой отрасли говорил глава Минкомсвязи Николай Никифоров. В поддержку идеи крипторубля высказывался первый зампред правительства Игорь Шувалов. Однако в сентябре в

Госдуме на фоне заявлений ЦБ стали говорить о преждевременности таких законодательных инициатив. Тем не менее на днях к данной теме вернулся вице-премьер РФ Аркадий Дворкович. «Большой вызов для правительств — разработать регулируемую базу, которая... продолжит дорогу для новых технологических решений и научных открытий», — отмечал он на форуме в Киото (цитата по ТАСС).

Мария Сарычева

## Коммерсантъ®

### Граждане увлеклись коллективными инвестициями

#### Вложения в ПИФы обновили рекорд

В сентябре рынок коллективных инвестиций установил новый рекорд по чистому привлечению средств пайщиков. По итогам месяца управляющие компании привлекли в открытые паевые фонды более 7,6 млрд руб. средств граждан. При этом инвесторы наряду с облигационными фондами начинают проявлять интерес и к рискованным инструментам, увеличивая вложения в классические фонды акций.

По расчетам “Ъ”, основанным на предварительных данных Национальной лиги управляющих, в сентябре индустрия коллективных инвестиций установила новый рекорд. Чистый приток средств в открытые паевые фонды (ПИФы) составил 7,68 млрд руб., что более чем на 2 млрд руб. выше поступлений августа и почти на 400 млн руб. — предыдущего рекорда в июне. К тому же минувший месяц стал 26-м подряд, когда фонды фиксируют чистый приток средств пайщиков. За это время в них поступило свыше 68 млрд руб., причем только с начала года приток превысил 48 млрд руб.

Росту интереса к коллективным инвестициям способствует денежно-кредитная политика ЦБ. В сентябре регулятор пошел на очередное снижение ключевой ставки, но не на 0,25 процентного пункта (п. п.), как обычно, а сразу на 0,5 п. п., до 8,5%. Результатом стало дальнейшее снижение доходности банковских депозитов (см. стр. 1). По словам портфельного менеджера УК «Сбербанк Управление активами» Юрия Морогова, снижение ставок по

депозитам стимулирует к переходу от банковских вкладов к более рискованным и потенциально более доходным активам, к которым относятся ПИФы.

Дополнительным аргументом стал обвал нескольких крупных частных банков. В конце августа ЦБ принял решение о санации банка «ФК Открытие», в середине сентября — Бинбанка. «Нервная ситуация в банковской сфере заставляет крупных инвесторов еще пристальнее смотреть в сторону консервативных продуктов, предлагаемых управляющими», — отмечает начальник управления продаж и маркетинга УК «Райффайзен Капитал» Константин Кирпичев.

Несмотря на готовность рисковать, инвесторы достаточно осторожны и отдают предпочтение в первую очередь фондам облигаций, которые за сентябрь привлекли почти 7,3 млрд руб. Но уже второй месяц подряд спросом пользуются и фонды акций, в которые поступило около 455 млн руб. Участники рынка объясняют это уверенным ростом российских фондовых индексов. В конце сентября индекс ММВБ поднялся до максимальных за семь месяцев 2086 пунктов. Рост индекса продолжается третий месяц подряд, за это время он прибавил почти 15%. По словам председателя совета директоров «ВТБ Капитал. Управление активами» Владимира Потапова, инвесторов привлекает не только рост котировок, но и высокая дивидендная доходность российских эмитентов, которая сопоставима со ставкой по депозитам надежных банков. «Несмотря на то что основной сезон дивидендных выплат закончился, многие инвесторы покупают акции с расчетом на следующие периоды», — отмечает Владимир Потапов.

В минувшем месяце поведение российских пайщиков повторяло действия иностранных инвесторов, которые после достаточно длительного периода бегства стали скупать акции российских компаний. По оценкам “Ъ”, основанным на данных Emerging Portfolio Fund Research, по итогам сентября российские фонды привлекли более \$324 млн — максимум с начала года. Иностранцы инвесторов привлекают недооцененность российских компаний и перспективы роста российской экономики на фоне восстановления цен на нефть. «Мы видим интерес к фондам, инвестирующим в российские акции, не только со стороны российских инвесторов, но и нерезидентов. Это положительно сказывается на нашем рынке», —

отмечает директор департамента управления активами УК «Альфа-Капитал» Виктор Барк.

Участники рынка ожидают, что в ближайшие месяцы интерес инвесторов к фондам акций сохранится. «Дальнейшее снижение ставок по депозитам, продолжение восстановления экономики РФ с одновременным восстановлением располагаемых доходов населения приведут к росту рынка акций,— отмечает Юрий Морогов.— Есть все основания полагать, что мы наблюдаем начало тенденции роста активов фондов акций». Но, по словам Виктора Барка, пока облигационные фонды будут демонстрировать двузначную доходность, рассчитывать на значительное усиление притока в фонды акций не стоит.

Витаалий Гайдаев

## ВЕДОМОСТИ

### **Банкам придется больше платить за вклады граждан**

**Отчисления в фонд страхования вкладов с 2018 года увеличатся до 0,15%**

Совет директоров Агентства по страхованию вкладов (АСВ) принял решение увеличить базовую ставку отчислений в фонд системы страхования вкладов (ФССВ), говорится в сообщении госкорпорации. Теперь банки – участники системы должны будут отчислять 0,15% вместо 0,12% расчетной базы (среднего остатка вкладов за квартал). Изменение вступит в силу с I квартала 2018 г.

За счет повышения правительство и ЦБ рассчитывают частично покрыть дефицит фонда, который стремительно расходовался последние годы и уже долгое время балансирует на отметке в 40 млрд руб., а выплаты вкладчикам проводятся в счет кредитов (всего – 820 млрд руб.), которые агентству предоставляет ЦБ. Крупнейший страховой случай этого года – банк «Югра» обошелся им в 169,2 млрд руб.

Минфин выступал за увеличение базовой ставки до 0,2%, это помогло бы снизить зависимость АСВ от кредитов ЦБ, говорил замминистра финансов Алексей Моисеев. Эту идею поддержал и сам регулятор: «Мы не до конца используем и тот

потенциал, который у нас есть в законодательстве. У нас ставка фактически 0,12% <...> было бы полезным в законодательстве иметь большую возможность маневра для повышения ставок», – заявляла председатель ЦБ Эльвира Набиуллина (цитата по «Интерфаксу»).

Однако против повышения высказался Сбербанк – главный донор ФССВ. К сентябрю 2017 г. он привлек у населения 11,6 трлн руб. Отчисления в фонд должны зависеть от рисков, которые несет тот или иной банк, говорил ранее зампред правления Сбербанка Александр Морозов: «Необходимо ввести обоснованные премии за риск – сейчас надбавки к базовой ставке банков слишком низки, и для большинства банков они должны быть существенно выше».

Ранее банки выражали свое несогласие с повышением ставки, но вариантов при дефиците фонда не так уж и много, замечает главный аналитик Сбербанка Михаил Матовников. Повышение базовой ставки было ожидаемо, говорит он: «Некоторые банки уже начали превентивно снижать ставки по привлекаемым вкладам. Существенно это решение отразится на валютных вкладах, где средняя ставка и так менее 1%». В итоге за все придется заплатить вкладчикам, резюмирует Матовников.

«Повышение ставки снизит прибыль – правда, не слишком значительно. Конкуренция на рынке депозитов усиливается из-за общего снижения ставки в экономике. Наша позиция остается прежней: неправильно всех уравнивать с точки зрения риска», – говорит зампред правления Райффайзенбанка Андрей Степаненко.

В первом полугодии 2017 г. вклады в банковской системе увеличились на 2,9%, сообщили в АСВ, что составляет 24,7 трлн руб.

Александра Астапенко, Эмма Терченко

# ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

## Коммерсантъ® Nord Stream 2 обойдет Брюссель по воде

### У Еврокомиссии нет власти над морскими газопроводами

Евросоюз не может сам вести переговоры с Россией по статусу проекта газопровода Nord Stream 2, этот вопрос относится к сфере смешанной компетенции ЕС и стран—членов союза, следует из заключения юридической службы Евросовета, с которым ознакомился “Ъ”. Юристы не видят и правовых причин для переговоров, подтверждая, что регулирование Брюсселя на морские проекты не распространяется. Еврокомиссия еще может получить мандат на переговоры, но Брюсселю для этого нужно согласие всех стран ЕС. По оценке собеседников “Ъ”, это закрывает возможность атаки на Nord Stream 2 на базе энергозаконодательства ЕС, но остается возможность мешать проекту с помощью антимонопольных претензий или отдельных решений правительства стран Балтийского региона.

“Ъ” ознакомился с заключением юридической службы Евросовета по поводу возможных переговоров Еврокомиссии (ЕК) с РФ о статусе газопроводного проекта «Газпрома» Nord Stream 2 (впервые о заключении сообщала Politico на прошлой неделе). Для подобных переговоров ЕК собиралась получить мандат от всех стран—членов ЕС, но по настоянию Берлина и Вены голосование по вопросу было отложено до получения юридического анализа. Но, исходя из выводов юристов, получение мандата выглядит крайне маловероятным.

Юрслужба Евросовета отвергла практически все аргументы ЕК. Во-первых, подтвержден сделанный ранее вывод юридической службы ЕК о том, что энергозаконодательство ЕС не может распространяться на импортные газопроводы из третьих стран, такие как Nord Stream 2. Также отмечено,

что в статусе Nord Stream 2 нет ни «юридической неопределенности», о которой заявляла ЕК, ни конфликта юрисдикций: морская часть трубы через Балтику регулируется международным морским правом, а сухопутные участки — законодательством России и Германии. Тезис о том, что новый газопровод угрожает безопасности поставок или увеличивает зависимость стран ЕС от внешних поставщиков, юрслужба Евросовета сочла «как минимум противоречащим здравому смыслу». Аргумент ЕК о том, что Nord Stream 2 угрожает транзиту газа через Украину, сохранить который было бы в интересах ЕС, был сочтен недостаточным обоснованным. Юристы также пришли к выводу, что любые меры ЕК в отношении Nord Stream 2 могут касаться только вопросов работы газопровода, а не его создания и ввода в эксплуатацию.

Ключевым для дальнейшей судьбы вопроса о мандате ЕК является вывод юрслужбы Евросовета о том, что подобные переговоры в энергетике, согласно договору о ЕС, не может быть исключительной компетенцией ЕС, это сфера смешанной компетенции ЕС и входящей в него страны, в данном случае Германии. Из этого следует, что у ЕК нет права самостоятельно заключать какое-либо соглашение с Россией, если только Евросовет не предоставит ЕК такие полномочия, а это должны единогласно поддержать все страны—члены ЕС. До сих пор в ЕК полагали, что для получения мандата хватит квалифицированного большинства. Более того, по мнению юрслужбы Евросовета, даже если такое согласие в ЕС будет достигнуто, меры, которые могут быть применены к Nord Stream 2, не должны нарушать право Германии на выбор источников поставки газа или вводить ограничение таких поставок. А так как Берлин и Вена уже заявляли о нежелании одобрять мандат, этот вопрос выглядит закрытым. В ЕК заявили “Ъ”, что продолжают «очень внимательно следить за дискуссиями в Евросовете и изучать мнение его юридической службы», отказавшись от комментариев по существу.

По мнению собеседников “Ъ” в отрасли, заключение юрслужбы Евросовета почти наверняка закрывает для противников Nord Stream 2 возможность атаки на проект на базе энергозаконодательства ЕС. С практической точки зрения важно также, что переговоры по мандату вне зависимости от их развития не повлияют на получение Nord Stream 2 разрешений Финляндии, Дании и Швеции, через территориальные воды или экономическую зону которых пройдет труба. Источники “Ъ” не исключают, что противники проекта (например, Польша или страны Прибалтики) могут теперь начать атаку на основе антимонопольного законодательства. Варшава уже с помощью него блокировала вхождение европейских компаний—партнеров «Газпрома» в акционерный капитал Nord Stream 2 AG и более полугодом мешала «Газпрому» полностью использовать мощности трубопровода Opal (сухопутное продолжение Nord Stream 1). Напомним, что с помощью антимонопольных претензий ЕК был остановлен и черноморский проект «Газпрома» South Stream.

Кроме того, в Копенгагене неоднократно говорили о негативном отношении к Nord Stream 2, сейчас парламент страны рассматривает законопроект, который может дать правительству юридические основания для запрета строительства газопровода в датских территориальных водах. Но глава МИД Дании Андрес Самуэльсен признавал на прошлой неделе, что Копенгаген не будет в одностороннем порядке блокировать проект. По словам собеседников “Ъ”, в худшем случае «Газпрому» придется менять маршрут датского участка Nord Stream 2, что может отсрочить ввод проекта, по их оценкам, примерно на полгода (газопровод должен вступить в строй в 2019 году, когда заканчивается транзитный контракт «Газпрома» с Украиной).

ЕК в последние годы пыталась получить все больше наднациональных полномочий в энергетике, в соответствующем ключе был подготовлен и первоначальный концепт энергосоюза ЕС, отмечает Мария



Белова из Vygon Consulting. Но юридически передача полномочий в сфере энергетики от стран—членов ЕС к Брюсселю так и не произошла, отмечает она. Если сейчас ЕК поставит вопрос о мандате перед Евросоветом при таком юридическом заключении и отрицательной позиции Германии, то рискует потерять все достижения по «централизации» европейской энергополитики, предполагает эксперт.

Юрий Барсуков

начале года главный исполнительный директор «Роснефти» Игорь Сечин, компания намерена инвестировать в имеющиеся активы 1,1 трлн руб., а в 2018 г. – 1,3 трлн.

Удачность выбранной стратегии – активно скупать активы и параллельно развивать уже имеющуюся базу – мы сможем оценить лет через 15–20, говорит аналитик Raiffeisenbank Андрей Полищук. На прежней базе запасов компания не смогла бы обеспечить нынешний уровень выручки и EBITDA, считает Полищук. По его мнению, успех будет, если при этом компания сможет стать реальным конкурентом и в технологиях, и в добыче

У «Роснефти» есть возможности для увеличения добычи углеводородов, признает аналитик «Атона» Александр Корнилов. Но многое зависит от того, будет или нет продлена сделка ОПЕК+ по ограничению добычи нефти, добавляет эксперт.

Вахрамеев считает, что 15%-ный рост вполне оправдан, но 25% – слишком амбициозная цель. Другой вопрос, на какие рынки компания намерена поставлять углеводороды. Скорее всего, это будут страны Востока – Китай, Индия и другие государства Азиатско-Тихоокеанского региона. Но на этих рынках вполне можно будет столкнуться с конкуренцией с нефтяниками из Персидского залива, рассуждает эксперт.

Виталий Петлевой

## ВЕДОМОСТИ

### **Добыча «Роснефти» может вырасти еще на четверть**

**Размер прироста будет сопоставим с текущей добычей ConocoPhillips, прогнозирует «Ренессанс капитал»**

Теперь за счет освоения имеющихся месторождений компания может увеличить в ближайшие пять лет добычу нефти и газа на четверть – на 1,3 млн барр. н. э. в сутки, говорится в отчете «Ренессанс капитала». В этом году компания добудет углеводородов почти 260 млн т н. э., в 2021 г. – 325 млн т, следует из отчета. Размер прироста будет сопоставим с текущей добычей ConocoPhillips, пишут аналитики «Ренессанс капитала».

Сама «Роснефть» не раскрывает планов по добыче на ближайшие годы, представитель компании также не стал говорить на эту тему.

Основной прирост добычи у «Роснефти» в 2017 г. будет на новых месторождениях, сообщается в отчете «Ренессанс капитала». Их запуск должен привести к снижению себестоимости добычи нефти, рассчитывают эксперты.

За минувшие шесть лет «Роснефть» потратила около \$90 млрд на скупку активов, указывает «Ренессанс капитал». Госкомпания поглотила ТНК-ВР, «Интеру», «Башнефть», Essar Oil. За этот же период компания инвестировала в поддержание и разработку уже купленных месторождений \$45,3 млрд, подсчитал управляющий GL Asset Management Сергей Вахрамеев. В 2017 г., рассказывал в

# ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ И ЛОГИСТИКА

## Коммерсантъ® Росавиации припомнили все банкротства

**Генпрокуратура предложила  
Минтрансу подумать об  
увольнениях**

Как и предполагали источники “Ъ”, коллапс «ВИМ-Авиа» может привести к серьезным кадровым перестановкам в руководстве авиационной отрасли РФ. Генпрокуратура уже внесла представление главе Минтранса Максиму Соколову, предложив рассмотреть вопрос о соответствии главы Росавиации Александра Нерадько и его заместителя Олега Клима занимаемым должностям. В Генпрокуратуре назвали проверки Росавиации «нерезультативными» и напомнили Минтрансу почти обо всех банкротствах крупных авиакомпаний в России в XXI веке. Сам Максим Соколов уже получил от президента предупреждение о неполном служебном соответствии.

Генпрокуратура РФ 29 сентября в представлении на имя министра транспорта РФ Максима Соколова предложила министерству рассмотреть вопрос о соответствии занимаемым должностям главы Росавиации (в ведении Минтранса) Александра Нерадько и его заместителя Олега Клима, говорится в документе (“Ъ” знаком с содержанием представления). Речь идет о ситуации с авиакомпанией «ВИМ-Авиа», которая в конце сентября, после многочисленных задержек рейсов и накопления долгов за топливо, признала, что не может из-за отсутствия средств продолжать деятельность.

Проблемы «ВИМ-Авиа», которые до этого оставались внутренним делом авиационных властей, после коллапса перевозок начали активно обсуждаться и изучаться чиновниками правительства, президентом РФ, правоохранительными органами. На прошлой неделе Владимир Путин уже устроил разнос Максиму Соколову (он предупрежден о неполном служебном соответствии) и

курующему отрасль вице-премьеру Аркадию Дворковичу. Последнему было указано, что он не уделяет достаточного внимания транспортной отрасли.

Также было известно, что Генпрокуратура направила Александру Нерадько представление, в котором было отмечено «бездействие ответственных должностных лиц», а Следственный комитет РФ возбудил уголовное дело о мошенничестве в особо крупном размере по факту хищений должностными лицами «ВИМ-Авиа». Гендиректор авиакомпании Александр Кочнев и главный бухгалтер Екатерина Пантелеева взяты на прошлой неделе под домашний арест, владельцы «ВИМ-Авиа» супруги Рашид и Светлана Мурсекаевы уехали из России.

В итоге источники “Ъ” не исключали кадровых решений и увольнений профильных чиновников. Часть собеседников “Ъ” замечали, что сейчас решается, какое из ведомств — Минтранс или Росавиацию — признать в наибольшей степени ответственным за то, что оно не обратило своевременно внимание на копившиеся проблемы «ВИМ-Авиа» (частые задержки рейсов перевозчик допуская с весны).

Замгенпрокурора Владимир Малиновский сообщил в представлении главе Минтранса, что Росавиация проводит сертификационный и лицензионный контроль за деятельностью авиакомпаний «зачастую формально», а сами процедуры не отвечают требованиям закона. «Практика нерезультативных проверок и ненадлежащее выполнение контрольных функций носит системный характер», — считают в Генпрокуратуре. В ходе проверки выяснились «многочисленные факты» решений Росавиации, по которым эксплуатанты соответствовали требованиям Федеральных авиационных правил, несмотря на «нестабильное финансово-экономическое состояние и неплатежеспособность».

Генпрокуратура припомнила Росавиации сразу весь список

проблем в отрасли практически с начала века, считая, что агентство не приняло кардинальных мер по стабилизации ситуации в гражданской авиации. Это систематически приводило к банкротству авиакомпаний «Авианова», «Континент», «Московия», «Русэйр», «Полет», «Татарстан», «Трансаэро», что не только влечет за собой массовые нарушения прав пассажиров, но и необходимость выделять значительные средства из бюджета для минимизации последствий. Но руководство Росавиации «не делает должных выводов, и нарушения повторяются», пишет господин Малиновский. Генпрокуратура попросила Минтранс усилить контроль за деятельностью подведомственного агентства и соблюдением требований к сертификации и лицензированию авиаперевозчиков. Минтрансу также рекомендовано изменить соответствующие Федеральные авиационные правила.

В Росавиации и Минтрансе отказались от комментариев.

Елизавета Кузнецова

## Коммерсантъ® В России кончатся «кукурузники»

**Парк Ан-2 отлетал свое**

В ближайшие годы российскому авиарынку обещают острый дефицит самолетов малой авиации. До сих пор сегмент держится на советских Ан-2, но уже через пять-шесть лет большая часть «кукурузников» будет выведена из эксплуатации из-за полного износа. В 2011 году государство пыталось решить проблему за счет ремоторизации Ан-2, но в РФ подходящих двигателей уже не делают, а локализация американских моторов Honeywell не стала массовой из-за слабого спроса. Эксперты замечают, что пока для малых авиакомпаний

ремоторизованные самолеты еще слишком дороги из-за высокой ставки по кредитам.

Действующий парк малой авиации в РФ «морально устарел, нуждается в дорогостоящем обслуживании и его скорейшей замене», заявил вчера на конференции о создании двигателей для малой и региональной авиации во ФГУП «ЦИАМ им. П. И. Баранова» глава отдела прогнозирования перспективных исследований и разработок авиакосмической техники ФГУП «СибНИА им. С. А. Чаплыгина» Дмитрий Смирнов. По его словам, сейчас 90% задач малой авиации в РФ по-прежнему выполняют самолеты Ан-2, возраст которых более 15 лет.

Ан-2 («кукурузник») — советский легкий многоцелевой самолет. Из-за простоты в эксплуатации широко использовался на местных воздушных линиях, в том числе для перевозок в отдаленные села, и для хозяйственных работ. Всего было построено более 18 тыс. Ан-2. Многие самолеты работают более 40 лет, налет некоторых достигает 20 тыс. часов.

Но срок жизни Ан-2 и других советских самолетов близок к концу. По расчетам ГосНИИ ГА, к 2023 году из эксплуатации выйдет 89% парка региональных коммерческих самолетов, в авиации общего назначения — 79% воздушных судов. При этом на 60% территории РФ малая авиация — «единственное средство обеспечения транспортной доступности, в 15 регионах — доминирующая составляющая транспортной системы». В 28 тыс. населенных пунктов вообще нет доступа к наземным транспортным сетям. ГосНИИ ГА прогнозирует, что к 2025 году потребуется 360–490 самолетов на 9–19 мест, а до 2030 года — более 600 (более 70% потребности — аналоги Ан-2 на 7–9 пассажиров). Еще 400 самолетов потребуются госавиации, отметил Дмитрий Смирнов. Он отметил, что рентабельность таких перевозок «крайне мала», поскольку загрузка составляет порядка 46% при средней загрузке по отрасли 70–75%. На внутренних линиях РФ в 2016 году из 56 млн человек более половины перевезено рейсами со средней дальностью полета до 1,5 тыс. км (сюда попадают и рейсы малой авиации).

Продлить жизнь Ан-2 должна была ремоторизация, говорит господин Смирнов. Работы по заказу Минпромторга начались еще в 2011 году, но конкурентоспособных двигателей для малой авиации в РФ нет, пока целесообразно

использовать «импортные с возможностью локализации производства», пояснил он. При ремоторизации 25 Ан-2 СибНИА ставил американские моторы Honeywell (21 самолет у эксплуатантов — Амурской авиабазы, Нарьян-Марского авиаотряда, АК АПРОСА и других, их общий налет — 6 тыс. часов). По словам господина Смирнова, цена ремоторизованного Ан-2 зависит от того, ставить новый двигатель или после капремонта (с новым мотором самолет стоит \$1,3 млн). В Объединенной двигателестроительной корпорации (входит в «Ростех») на запрос «Ъ» не ответили, связаться с авиакомпаниями—эксплуатантами Ан-2 вчера не удалось.

Но локализовать производство двигателей Honeywell пока не удалось, еще в 2012 году СибНИА подписал с американцами меморандум, по которому локализация возможна при спросе более 40 машин в год. СибНИА хотел начать серийное производство цельнокомпозитного Ан-2 в Новосибирской области в рамках ГЧП, сообщил в июле научный руководитель ФГУП Алексей Серьезнов. В Минпромторге «Ъ» рассказали, что такой самолет на девять мест разработан в рамках госпрограммы развития авиапрома до 2025 года, на авиасалоне МАКС-2017 были переговоры о возможности его серийного производства, в том числе на Улан-Удэнском авиазаводе (входит в «Вертолеты России»). Минпромторг определит возможность и целесообразность мер господдержки для проекта по результатам окончательного выбора площадки и оценки затрат.

Исполнительный директор агентства «Авиапорт» Олег Пантелеев отмечает, что, хотя ремоторизованный Ан-2 дешевле зарубежных аналогов, российские компании сравнивают его с «доставшимися в наследство и полностью амортизированными Ан-2». При текущей стоимости кредитов приобретение новой версии — «неподъемная ноша для эксплуатантов», говорит он. Выходом стало бы увеличение серийности и освоение сборки двигателя в РФ, но это произойдет лишь при крупном госзаказе, отметил эксперт.

Елизавета Кузнецова

# ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ И СВЯЗЬ



## Яблочный спад

**Почему новый iPhone не только не вызвал ажиотажного спроса, но пока демонстрирует весьма скромные продажи**

Небывалое дело – в очереди за новейшим iPhone 8 перед входом в Apple Store в Лондоне стояло семь человек. Да-да, это вовсе не опечатка, семь человек. Может быть, в первый день продаж в Британии было что-то важнее, а в других странах ситуация лучше? В Сиднее желающих оказаться в числе первых владельцев новинки было больше – целых 30. В Сингапуре – 50. Продажи новых iPhone оказались действительно скромными. На фоне столь печальных результатов капитализация Apple на нью-йоркской бирже NASDAQ снизилась за неделю на \$43 млрд. В чем причина, и столь ли плох новый iPhone?

Не съест, так понадукусовать

Прежде всего необходимо вспомнить о Стиве Джобсе (Steven Paul Jobs). Как бы вы ни относились к этому человеку, нельзя не признать его маркетинговый гений. При нем Apple выпускала продукты, которые были новыми если не по типу, то по форме. Смартфоны были и до iPhone, но именно iPhone стал первым смартфоном с принципиально иной концепцией взаимодействия с пользователем. Плеер iPod был не первым и не лучшим по качеству звука, но iTunes позволила покупать музыку онлайн легко и просто. Планшеты тоже существовали давно, но именно после iPad «таблетки» стали появляться в руках бабушек в метро и школьников на лавочках в парках. С уходом великого Джобса концепция продуктов Apple поменялась.

Если во времена Стива iPhone был един, нынче выпускается целая линейка. Отмечая первый юбилей с момента выхода первого iPhone, Apple представила флагманский iPhone X (не «икс», а 10, ten) одновременно с iPhone 8 и iPhone 8 Plus. При этом бюджетный сегмент будут прикрывать предыдущие поколения смартфонов.

Таким образом, получившаяся линейка iPhone отныне выглядит следующим образом (цены примерные):

наиболее доступный – iPhone SE с ценником около \$350;

чуть дороже – iPhone 6S, за который просят \$450;

следующая ступень – iPhone 7/7 Plus: от \$600;

новенькие iPhone 8/8 Plus – от \$700;

вершина – iPhone X: от 1000 вечнозеленых.

«Но разве свобода выбора – это плохо?» – справедливо заметите вы. Говоря об iPhone, не все так просто. Во времена Джобса iPhone был в том числе имиджевым гаджетом. Теперь, когда есть бюджетные iPhone, образ размывается. Другой фактор – iPhone стал менее популярным у молодежи. Причин тому несколько. Те, для кого цена имеет значение, обращают внимание на то, что бюджетный iPhone по характеристикам проигрывает даже китайским Android-аппаратам по многим параметрам. Во-вторых, смартфон Apple приелся. При Джобсе Apple время от времени представляла новые устройства, тогда как сейчас компания живет только за счет созданного ранее. Пока армия любителей Apple велика, но уже не первый год доля Android-смартфонов растет за счет бывших пользователей iPhone – тревожный звоночек.

Новации с бородой

Принципиально нового как технологически, так и на системном уровне даже у флагманского дорожущего iPhone X нет. К тому же пока неизвестно, когда он доберется до прилавков. Да, это шикарный аппарат с 5,8-дюймовым дисплеем разрешением 2436x1125 точек, выполненным по технологии OLED. Стекло корпус? Мечта сервисменов по всему миру – сколько бы ни заявляли в Apple о «самом прочном стекле», понятно, что панели для iPhone у многих людей будут расходником. Как вы можете видеть на фото, отныне нет аппаратной кнопки Home, как и сканера отпечатка пальцев. Вместо него технология Face ID – биометрическая система аутентификации по лицу, построенная на базе нескольких камер и сенсоров. Смартфон анализирует одновременно 30 тыс.

точек, на основе которых создается объемная модель. Это позволяет обеспечить защиту от попыток идентификации по распечатанной фотографии владельца. Более того, по утверждению разработчиков, система обучаемая и поймет, если вы наденете очки, сделаете новую прическу или даже отпустите бороду. Хорошо, если оно так, но даже на презентации система отказалась с первого (и второго) раза узнавать вице-президента Apple Крейга Федериги (Craig Federighi). Есть у технологии и развлекательное применение – объемные эмодзи, повторяющие мимику пользователя. Мощный процессор, хорошие камеры – да, это все так. Но зачем человеку нужно менять свой старый iPhone на новый – уже непонятно. Беспроводная зарядка? Эта «новация» с такой бородой, что даже смешно говорить. Кстати, несмотря на массу слухов, мол, в Apple так долго не внедряют данную технологию, потому что готовят нечто такое, что перевернет рынок... Нет, стандарт Qi, который давным-давно применяют многие конкуренты

С парой iPhone 8/8 Plus еще сложнее. Здесь все осталось почти так же, как и в 7-м, кроме той самой беспроводной Qi-зарядки да стеклянного корпуса, который того и гляди выскользнет из рук. Это не только мое впечатление – достаточно прочесть массу подобных отзывов в сообществах. Удивительно, но даже чехлы от «семерок» подходят к iPhone 8/8 Plus. На фоне многочисленных недорогих китайских «безрамочных» смартфонов новинки Apple со столь заметными краями вокруг экрана смотрятся странно. Камера стала лучше, но не настолько, чтобы можно было говорить, что ради этого стоит менять смартфон. Видео теперь можно записывать в разрешении 4K при 60 кадрах в секунду. Емкость аккумуляторов – внимание! – меньше, чем в 7-м поколении! На 7-й iPhone было немало жалоб по поводу тихого динамика, и Apple обещала исправить ситуацию с выходом нового поколения, но прибавка в громкости если и есть, то весьма незначительная. Конечно, новинка получила более производительный процессор и некоторые мелкие улучшения, но общего впечатления это не исправляет.

Яблоку негде упасть



Настоящие фанаты Apple редко смотрят по сторонам. Для них, как правило, выбор заключается в том, стоит ли обновлять свой текущий iPhone/macbook на модель нового поколения или нет. Судя по текущей ситуации, владельцы предыдущих iPhone веских причин бежать в магазин не увидели. Но чисто техническое сравнение с конкурентами мы проведем.

Окинув взглядом весь рынок смартфонов, видим Samsung во главе самой многочисленной армии Android и некоторые редкие компании, которые пытаются сделать нечто принципиально новое с той или иной степенью успешности.

Говоря о Samsung, подразумеваем топовые модели Galaxy S8, S8+ и Note8. Корейские аппараты ближе к людям, нежели iPhone, хотя бы по причине наличия старого доброго разъема для наушников и возможности установки двух SIM-карт. Возможности съемки точно не хуже, чем у смартфонов Apple, а вот возможность использовать стилус в Note уникальна. Если необходим рукописный ввод или создание рисунков – выбора нет. Да, столь эффектной передней панелью, как у iPhone X, корейцы похвастать пока не могут, но очевидно, что скоро подобные модели будут выпущены не только Samsung, но и той же Xiaomi. Взгляните на модель mi mix: 6,4 дюйма разрешением 2040x1080, керамический корпус, и это при том, что цена аппарата в разы более доступна. А Doogee Mix стоит вообще около 12 000 рублей. Думается, что Sony, в свое время отказавшаяся от легендарного бренда VAIO и сделавшая ставку на смартфоны Xperia, сейчас кусает локти. С китайскими компаниями «бодаться» уже сложно, а скоро будет и вовсе невозможно, а вот спрос на компьютеры растет второй год подряд. Прозорливее других оказалась тайваньская компания Acer, вовремя решившая сделать акцент именно на ноутбуках и геймерских решениях, а на развитие смартфонов не тратить ресурсы – за китайцами все равно не угонишься.

Чужой

Действительно иной подход демонстрирует HP, имея в портфеле нишевый смартфон Elite X3, работающий под управлением мобильной Windows 10. Это устройство при более низкой цене, нежели у того же iPhone и Galaxy 8, обладает возможностью работать в качестве полноценного рабочего компьютера при подключении к док-станции, монитору и другим элементам системы. Пока компания

только прощупывает почву, но концепция одного головного устройства, вокруг которого строится работа, крайне интересна и перспективна.

Бег на месте

В сухом остатке мы видим изменившуюся роль iPhone. По мнению руководства Apple, новый смартфон должны покупать просто потому, что он новый и он iPhone. Нет ни новых решений, ни доведенных до совершенства технологий, известных ранее. Из-за отсутствия кнопки Home у iPhone X покупателю придется выучить новые жесты, чтобы управлять устройством. Вряд ли дополнительное неудобство – хороший стимул для расставания со значительной частью собственной зарплаты. Даже название новых моделей iPhone напомнило Windows, перепрыгнувшую в номенклатуре 9-ю версию. Но в отличие от провальной операционки Microsoft, восьмой iPhone не был экспериментом. Создается ощущение, что в Apple очень боятся ошибиться. Руководство не хочет брать на себя ответственность, выпуская настоящему новое. Так и вижу, как дизайнеры и инженеры Apple, которые приходят со своими разработками к руководству, получают в ответ одобрительные кивки, но в ход боссы пускают только то, что не сделает хуже. Беспроводная зарядка, экран во всю панель, камера получше. Apple сегодня живет только этим принципом. Но технологические компании так долго существовать не могут. В конце презентации, на которой были представлены новинки Apple, глава компании Тим Кук (Timothy Donald Cook) на фоне огромной фотографии основателя произнес: «Стив Джобс гордился бы нами». Смею усомниться в этом. На одном багаже Джобса далеко не уедешь, и продажи новинок Apple это подтверждают.

Андрей Виноградов



## **Добросовестный рекламовзятель**

**Facebook отчитался о политических объявлениях в соцсети от «российских фейковых аккаунтов»**

В Facebook рассказали о том, что рекламу, оплаченную «российскими

фейковыми аккаунтами» и посвященную проблемным вопросам жизни страны, увидели 10 млн американцев до и после выборов американского президента. При этом пресс-служба не стала уточнять, как реклама повлияла на избирателей.

Посвящается социальным и политическим вопросам

В сообщении пресс-службы приводится следующая статистика по «русским» рекламным объявлениям:

их видели около 10 миллионов американцев;

44% объявлений были показаны до выборов президента США в 2016 году, 56% — после;

около четверти объявлений не увидел ни один пользователь Facebook;

на 50% объявлений было потрачено менее \$3, на 99% объявлений было потрачено менее \$1000.

Большая часть рекламных объявлений была посвящена проблемным вопросам социального и политического характера — от задач ЛГБТ-движения до расовых вопросов, аспектов иммиграции и права на владение оружием.

«Многие» из объявлений сами по себе не нарушали правил Facebook, однако были куплены подозрительными российскими аккаунтами, не связанными с политической деятельностью. Если бы подобную скоординированную и «неаутентичную» операцию провели американские организации, их объявления точно так же были бы удалены, подчеркивают в Facebook.

Многие из подозрительных объявлений были оплачены в российской валюте, однако само по себе это не может являться признаком недобросовестности, поскольку подавляющее большинство российских рекламодателей ведут с использованием платформы совершенно обычные дела.

Кому говорить о внутренней американской политике

Социальная сеть не планирует мешать иностранцам высказываться по поводу проблем в США, а также продвигать с помощью рекламы свои высказывания. Кроме того, для многих международных или религиозных организаций это жизненно необходимо. Facebook считает право на свободу слова священным и не собирается удалять рекламу и контент, даже если те углубляют раскол в США или любой

другой стране или не нравятся сотрудникам компании лично.

В сообщении пресс-службы не дается ответа на вопрос, есть ли целостное понимание того, что произошло во время последних президентских выборов. Говорится лишь, что за последнее время впервые были озвучены доказательства попыток вмешательства иностранцев в американские выборы. Внутреннее расследование в компании продолжается, но целостную картину предполагаемого вмешательства представит по итогам расследования Конгресс США.

Facebook также продолжит работу, в том числе в сотрудничестве с Google и Twitter, по предотвращению подобных угроз в будущем.

Конгресс изучит «русскую рекламу» на Facebook

Facebook передала подборку из 3 тысяч «подозрительных объявлений» Конгрессу и специальному прокурору Роберту Мюллеру. Об этом сообщает ТАСС со ссылкой на заявление конгрессмена Адама Шиффа, участвующего в расследовании предполагаемого вмешательства России в президентские выборы США.

В заявлении прямо утверждается, что переданные объявления были заказаны организацией, связанной с российской разведкой. Что это за организация, на сей раз не уточняется.

В начале сентября в Facebook заявили, что реклама была заказана «Агентством интернет-исследований», которая в России известна как «фабрика троллей». Сообщалось, что потрачено на такие объявления было около \$100 тысяч.

Внимание привлекло то, что аккаунты, разместившие объявления, были фейковыми и, вероятно, связанными между собой. Это и позволило пресс-службе Facebook назвать размещение определенных рекламных объявлений скоординированной операцией.

При этом о конкретном содержании объявлений до сих пор официально не сообщается.

Телекомпания CNN со ссылкой на источники сообщила, что одна из таких реклам была предназначена для жителей городов Балтимора и Фергюсона, где люди вышли протестовать против убийств афроамериканцев полицейскими. Географически ориентированная реклама была посвящена движению

Black Lives Matter, которое борется с произволом полиции.

Аркадий Кузнецов

## Коммерсантъ<sup>®</sup> Абонент временно недоступен

**Иван Сузов о странностях московской обратной связи**

Дело не в холодных батареях. Пока еще не пришли морозы, нет риска промерзания труб, в квартирах держатся остатки сентябрьского тепла. При комфортных 19 и 50% влажности в утренней кухне с некоторым трепетом думаешь о моменте, когда в стояках зажурчит кипятком и на полгода наступят такие сухие +26, что и двум увлажнителям не справиться.

Дело в том, что московское правительство долгие годы потратило на создание впечатления, будто мало какие шаги в городе предпринимаются без согласия его жителей. Даже вопрос, убирать осенью листья во дворе или оставить их лежать шуршащим ковром на газоне, и тот выносился на обсуждение на платформе «Активный гражданин». И вот когда 30 сентября глава департамента ЖКХ Москвы Гасан Гасангаджиев сообщает журналистам, что к вечеру 2 октября тепло будет во всех домах, а 3-го часть горожан все еще щупает свои холодные трубы, успешно сформировавшаяся идея обратной связи заставляет этих горожан позвонить для начала в диспетчерскую. Без гнева и крамолы, а только с вопросом о том, когда ожидать подключения.

Дальше опыт разных людей, скорее всего, немного различен в деталях, поэтому расскажу о своем. В диспетчерской меня приветствовал то автоответчик, сообщавший, что работы ведутся, то короткие гудки, вызывающую знакомую с детства картинку из жизни регистратуры советской поликлиники: эбонитовая телефонная трубка, безучастно лежащая на столе рядом с тетенькой, занятой руганью с посетителями. Кроме лежащей на столе трубки, хотелось представить себе, как, например, собственнику или съемщику вызвать к себе в эти наполненные стрессом дни обычного сантехника на протечку трубы или электрика поправить розетку, если в диспетчерскую, эту исповедальню последней надежды, круглосуточно

не дозвониться. Примерно тот же эффект достигался в результате звонков в управу и в ГБУ «Жилищник». К концу тирады автоответчика общегородской справочной о том, что работы по включению отопления ведутся, хотелось уже не простого ответа на вежливый вопрос «Когда?» — хотелось форменного политического протеста.

Оказалось, что в городе, где власти активно интересуются общественным мнением и подчеркивают, что отзываются на сигналы, не так уж много возможностей выразить свое мнение или передать сигнал.

Дом, в котором я живу, в ходе последнего капитального ремонта был снабжен системой, автономно подключающей отопление по показаниям датчиков температуры за окном. О том, нужна ли такая замена, собственников и квартиросъемщиков не спрашивали, просто сделали, и все. Разумеется, выяснилось, что у бабушки с седьмого этажа и у термометра в подвале разные представления о том, что такое тепло и что такое холодно. В результате включение отопления осенью и его отключение весной происходит под аккомпанемент возмущенных звонков по трем-четырем стационарным и мобильным телефонам, которые действительно проще всего отключить.

Летней ночью исчезла часть забора, ограждающего палисадник под окнами, в котором бабушки развели настоящий сад. Бабушки до сих пор уверены, что часть забора просто кто-то украл, но мне управа после запроса на сайте мэрии ответила, что забор был демонтирован из-за его плохого технического состояния, а для восстановления нужно решение собрания собственников. О том, плох ли забор и стоит ли его снять полностью или частично, никто никого не спрашивал, а о том, что для его восстановления нужно собрание собственников, знает только тот, кто вступил в коммуникацию с чиновниками.

Несколько весенних и летних ураганов повалили полторы дюжины деревьев в парке у нас под окнами. Они лежали там месяцами, поперек дорожек или нависая над ними, грозя прохожим, калеча соседние деревья. Портал [gorod.mos.ru](http://gorod.mos.ru) оказался способен на несколько дней превратить меня в горячего сторонника действующей московской администрации: спустя считанные дни после обращения в парк десантировались два десятка гастарбайтеров с бензопилами. 12

сентября управа на портале сообщила мне, что проблема устранена, хотя это было нелегко — вывезти лесоматериалы из лишенного подъездных путей лесопарка между двумя улицами, детским садом и дюжиной домов. Упавшие деревья действительно распилили, но и 3 октября большая часть разделанных стволов и веток остаются лежать там же, где лежали, привлекая цепкий взгляд пиромана. Соседний участок парка отделен от нашего одним кварталом — в нем поваленные стволы лежат даже не распиленными: возможно, в его ближайших окрестностях не нашлось ни одного знатока электронных ресурсов мэрии, предназначенных для обратной связи. Сделать эти инструменты рабочими сложнее, чем ответить, когда дадут горячую воду, или к октябрю убрать последствия майского шторма.

Иван Сухов

ссылается на ответ Минкультуры Российской ассоциации торговых компаний и производителей электротехнической и компьютерной техники (РАТЭК) гендиректор РСП Андрей Кричевский.

Исключить из перечня видеорекамеры предлагала РАТЭК. Это оборудование используется для личных целей и не используется для записи и воспроизведения музыки, поддержал Кричевский. Представитель РАТЭК Антон Гуськов рад, но сбор с умных часов считает избыточным.

По данным «Связного», в 2015 г. в России было куплено 124 000 умных часов на 2,3 млрд руб., в 2016 г. — 137 000 на 3,3 млрд, говорит представитель сети. Самые популярные бренды, по данным «Связного», — Apple, Samsung, Sony. Представитель Apple отказался от комментариев, Samsung и Sony не ответили на вопросы «Ведомостей».

Екатерина Брызгалова

Telia и будет перекалфицирован в «финансовую инвестицию».

Telia Company намерена продать весь свой пакет в операторе несколькими траншами, первый из них — около 8% — компания рассчитывает продать в течение шести месяцев, передавал летом ТАСС со ссылкой на собственные источники. О том, что Telia намерена выйти из числа акционеров «Мегафона», сообщало также агентство Bloomberg. По словам собеседника «Ведомостей» в одном из инвестбанков, рынок ожидал появления пакета «Мегафона» на сумму примерно \$500 млн. Этот человек слышал, что продажа пакета в «Мегафоне» — часть глобальной стратегии Telia Company. Она намерена сосредоточиться на развитии в домашнем регионе. Полностью продать такой пакет будет сложно, поэтому было решено сделать это в несколько этапов, рассказывает другой собеседник. Представители «Мегафона» и Telia Company отказались от комментариев.

Telia действительно приняла решение сфокусироваться на бизнесе в странах Скандинавии и Балтии в соответствии с новой стратегией, приводятся в сообщении слова президента Telia Company Йохана Деннелинга. В течение 90 дней после закрытия сделки Telia не будет продавать других акций «Мегафона», говорится в заявлении компании. Таким образом, вновь совершать сделки с этими бумагами компания сможет только в начале января 2018 г.

Вчера к 18.15 мск стоимость акции «Мегафона» на Московской бирже снизилась на 7,15% до 593,3 руб. за бумагу. Ожидание продажи всего пакета Telia ограничит интерес инвесторов к этой бумаге, объясняет аналитик «Уралсиба» Константин Белов. С другой стороны, пакет в свободном обращении будет больше, что добавит бумагам ликвидности. А это в долгосрочной перспективе хорошо для инвесторов. Цена продажи в минус 8,5% — это значительный дисконт, отмечает аналитик «Открытие брокера» Тимур Нигматуллин. Судя по всему, при наличии соответствующего спроса Telia готова идти на существенные уступки в цене в целях ускорения продажи актива, делает он вывод.

В свое время инвесторы из развитых рынков приходили в российские активы за ростом активов, которого на их собственных развитых рынках уже не было, говорит Белов. Сейчас период роста российского телекома, как и телекома на других развивающихся рынках, прошел

## ВЕДОМОСТИ

### В России будут взимать авторский сбор с умных часов

**Новые модели позволяют копировать музыку непосредственно в память устройства**

Россия будет взимать авторский сбор с умных часов, эти поправки внесены 30 сентября в постановление правительства об авторском сборе, опубликованное 3 октября, оно вступит в силу спустя еще полгода. Цифровые фото- и видеорекамеры из перечня исключили.

Авторский сбор с оборудования взимает Российский союз правообладателей (РСП), возглавляемый Никитой Михалковым. РСП собирает отчисления в пользу авторов и исполнителей с производителей и импортеров техники, позволяющей копировать музыку и видео. Сбор с непрофессионального оборудования за возможное копирование контента с помощью компьютеров, мобильных телефонов и проч. — 1% их таможенной стоимости.

В 2015 г. отчисления составили 2,2 млрд руб. За 2016 г. данных нет.

Новые модели часов позволяют копировать музыку непосредственно в память устройства, а прослушивать ее можно и без подключения к смартфону,

## ВЕДОМОСТИ

### Telia Company рассталась с блокирующей долей в «Мегафоне»

**У скандинавского акционера  
останется 19% оператора**

Шведско-финский акционер «Мегафона» — Telia Company продала на бирже 6,2% акций «Мегафона» по 585 руб. за бумагу, говорится в сообщении. Компания собиралась продать только 5,65% акций, но заявок оказалось больше и было принято решение продать больше бумаг. Дисконт к цене закрытия на Московской бирже в понедельник составил 8,45%. В итоге компания получит за пакет 22,522 млрд руб., или около \$390 млн, говорится в сообщении Telia.

Telia — один из старейших зарубежных инвесторов российской телекомотрасли. Совладельцами оператора «Северо-Западный GSM», позднее переименованного в «Мегафон», скандинавские Sonera и Telia International AB стали в 1993 г. В 2002 г. финская Sonera была присоединена к Telia. До вторника Telia в «Мегафоне» принадлежал блокпакет в 25,17% акций. После продажи эта доля сократится до 19%. С IV квартала 2017 г. российский оператор перестанет быть ассоциированной компанией

вместе с ростом проникновения мобильной связи и замедлением роста доходов, считает Белов. С точки же зрения корпоративных задач «Мегафона» выход единственного иностранного акционера с блокирующим пакетом дает большую гибкость при принятии решений, добавляет он.

Норвежский оператор Telenor тоже постепенно выходит из капитала Veon, материнской компании другого российского оператора – "Вымпелкома".

Кирилл Седов



# СТРОИТЕЛЬСТВО И РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

## Коммерсантъ® Арендодателей звут на «Карусель»

**X5 ищет покупателей на помещения сети гипермаркетов**

Крупнейший в России продовольственный ритейлер X5 Retail Group продаст принадлежащие ему помещения, где расположены гипермаркеты «Карусель», сохранив за собой право аренды этих объектов. Речь может идти примерно о половине площадей, занимаемых сетью. Вырученные средства компания может направить на развитие других форматов, считают эксперты.

О том, что X5 собирается выставить на продажу помещения, в которых расположены гипермаркеты сети «Карусель», «Ъ» рассказали два источника на рынке коммерческой недвижимости. По их данным, это будут сделки sale & leaseback (возвратный лизинг), то есть у компании будет право арендовать проданные площади, сохраняя на них действующие гипермаркеты. Как уточнил один из собеседников «Ъ», X5 пока только «прощупывает» рынок, желая выяснить, сколько готовы предложить за эти активы инвесторы. В X5 от комментариев отказались.

На 30 июня у X5 было 90 гипермаркетов «Карусель», сообщает в материалах ритейлера. По данным гендиректора «Infoline-Аналитики» Михаила Бурмистрова, их общая торговая площадь — 379,7 тыс. кв. м. Отдельно стоящих гипермаркетов, которые все в собственности X5, сейчас 33 (их торговая площадь — 159 тыс. кв. м), говорит эксперт. Он полагает, что с учетом всех остальных принадлежащих ритейлеру помещений под «Карусели» объем выставленных на продажу торговых площадей может достигать около 200 тыс. кв. м.

X5 — крупнейший по обороту продовольственный ритейлер в России. Под управлением компании находится 10,5 тыс. магазинов, из которых 9,6 тыс. — «Пятерочки»,

остальные — «Перекрестки» и «Карусели». Выручка X5 в январе—июне 2017 года выросла на 27%, до 613,8 млрд руб., чистая прибыль — на 43,8%, до 18,6 млрд руб., показатель чистого долга к EBITDA снизился до 1,83 против 2,34 годом ранее. Крупнейшим акционером X5 является «Альфа-групп» — 47,86%, еще 14,43% принадлежат основателям «Пятерочки», free float — 37,64%.

Директор отдела торговой недвижимости CBRE Марина Малахатко говорит, что в планах X5 стоит продажа более 50 помещений общей площадью от 6 тыс. до 23 тыс. кв. м, среди них есть объекты в Москве и Санкт-Петербурге, а также в небольших городах и на трассах. Эту информацию подтверждает один из источников «Ъ». Согласно оценке госпожи Малахатко, арендная стоимость минимального из выставленных на продажу объектов «Карусели» с общей площадью около 6 тыс. кв. м может составлять от 8–15 тыс. руб. за 1 кв. м в зависимости от места. Привлекательность активов будет напрямую зависеть от условий и гарантий со стороны X5 по договорам аренды, считает руководитель отдела финансовых рынков и инвестиций JLL Евгений Семенов. По его мнению, при продаже портфеля недвижимости одним лотом спрос будет ограничен в силу значительного числа и разнородности объектов, тогда как продажа частями может привлечь более широкий круг интересантов, в том числе среди локальных частных инвесторов в регионах.

Господин Бурмистров отмечает, что в сегменте гипермаркетов наличие собственной недвижимости перестало быть преимуществом из-за обострения конкуренции с другими торговыми форматами. «Избавиться от неэффективного гипермаркета проще, когда он в аренде», — говорит он. Эксперт напомнил, что, закрыв «Карусель» на Пулковском шоссе в Санкт-Петербурге, X5 два года не могла найти арендаторов на освободившееся помещение.

Старший аналитик Райффайзенбанка Наталья Колупаева предполагает, что X5 полученные от продажи помещений «Карусели» средства может

направить на ускорение открытий магазинов в более прибыльных форматах, например дискаунтеров «Пятерочка». При этом она отмечает, что типичным сценарием для схемы sale & leaseback является продажа объектов аффилированным компаниям, что позволяет ключевым бенефициарам сохранять контроль над активами и всеми денежными потоками. Так, по словам госпожи Колупаевой, поступила сеть гипермаркетов «О'кей» перед выходом на IPO в 2010 году.

Ольга Дубравицкая, Олег Трутнев

## Коммерсантъ® «Трансстрой» отбился в суде

**Вину за срыв сроков в Шереметьево возложили на Росавиацию**

Росавиация повторно проиграла в суде бывшему застройщику третьей взлетно-посадочной полосы (ВПП-3) в аэропорту Шереметьево — «Трансстрою», который с 2014 года принадлежит бизнесмену Егору Андрееву. Суд счел, что ведомство незаконно расторгло госконтракт и изначально не выполнило свои обязательства. Росавиация считала, что именно подрядчик сорвал сроки строительства полосы, которая нужна для расширения пропускной способности Шереметьево к чемпионату мира 2018 года.

Арбитражный суд Москвы признал незаконным решение Росавиации расторгнуть в 2014 году в одностороннем порядке госконтракт с подрядчиком строительства ВПП-3 в Шереметьево корпорацией «Трансстрой», которая с 2014 года принадлежит бизнесмену Егору Андрееву, сообщило «РИА Новости». Последние три года суд рассматривал встречные иски Росавиации и «Трансстрою». Агентство как заказчик строительства полосы требовало признать расторгнутым контракт на сумму около 4 млрд руб. из-за того, что подрядчик прекратил работы на стройплощадке.

Представитель Росавиации заявил в суде во вторник со ссылкой на экспертизу, что подрядчик на момент приостановления по собственной инициативе работ в июле 2015 года мог выполнить строительство на сумму более 100 млн руб. Именно невыполнение этих работ с нарушением сроков стало основанием для расторжения контракта. Представитель «Трансстрой» заявил, что нарушение сроков и приостановка деятельности произошло по вине заказчика, который вовремя не представил исходную разрешительную документацию и стройплощадку (там проходили газопровод и нефтепровод, находились жилые строения). По его словам, экспертиза установила, что по вине заказчика подрядчик на момент приостановления строительства не мог производить работы на сумму более 1 млрд руб. Представитель Росавиации сообщил "Ъ", что ведомство подаст апелляцию на это решение.

Решение о строительстве ВПП-3 в Шереметьево было принято в августе 2009 года по поручению президента и правительства. Третья полоса нужна для увеличения пропускной способности аэропорта: две действующие ВПП расположены близко друг к другу, их независимое использование ограничено. Заказчиком-застройщиком проекта выступило ФГУП «Администрация гражданских аэропортов (аэродромов), техзаказчиком проектных работ — ФГУ «Ространсmodernизация». В 2011 году проект получил положительное заключение Главгосэкспертизы, после чего на конкурсе был выбран подрядчик — «Корпорация Инжтрансстрой» (структура «Трансстрой»). На строительство заложено 26,3 млрд руб. в рамках ФЦП «Развитие транспортной системы России на 2010–2020 годы» и подготовки к проведению в 2018 году чемпионата мира по футболу. Длина ВПП-3 — 3200 м, ширина — 60 м.

Московский арбитраж рассматривает спор повторно. В ходе первого разбирательства в ноябре 2015 года суд также отклонил иск Росавиации и удовлетворил встречный иск. Апелляция подтвердила это решение, но арбитражный суд Московского округа в июле 2016 года отправил дело на новое рассмотрение. Он поручил разобраться, в какой части подрядчик фактически мог и должен был производить работы, а в какой части этому были препятствия из-за неисполнения обязательств заказчиком. В частности, суд предложил «обсудить возможность

назначения и проведения по делу судебной экспертизы». В декабре 2016 года арбитраж Москвы назначил экспертизу и, получив заключение, в августе возобновил производство по делу.

Арбитраж Москвы также продолжает рассматривать аналогичный спор между Росавиацией и «Корпорацией Инжтрансстрой» по заключенному в декабре 2011 года контракту на 22 млрд руб. Заказчик также требует признать контракт расторгнутым, а подрядчик настаивает на незаконности одностороннего расторжения. В отношении «Трансстрой» в октябре 2015 года введена процедура наблюдения, в июле 2017 года арбитраж Москвы по решению кредиторов перешел к процедуре внешнего управления. В реестр требований кредиторов включена задолженность в размере более 23 млрд руб. «Корпорация Инжтрансстрой» вышла из банкротства, заключив мировое соглашение с кредиторами, которое суд утвердил в сентябре.

Елизавета Кузнецова

## ВЕДОМОСТИ

### Первую платную дорогу в Москве построят за арабские деньги

**Соинвесторами дублера Кутузовского проспекта станут РФПИ и суверенный фонд Саудовской Аравии**

Для первой платной дороги в Москве сформировался пул инвесторов, сообщили «Ведомостям» три человека, участвовавших в подготовке проекта, и подтвердил источник, знакомый с планами РФПИ. В дублер Кутузовского проспекта планируют вложиться крупнейший суверенный фонд Саудовской Аравии Public Investment Fund (PIF) и другие арабские фонды, в том числе регулярный партнер РФПИ Mubadala из ОАЭ, знают два человека, работающих над проектом.

По соглашению от 2015 г. PIF обязался инвестировать в проекты РФПИ \$10 млрд.

Эта дорога протянется от «Москва-сити» (улица Минская) до платного обхода Одинцова. Сейчас ее проектирует УК «Лидер»: в 2014 г.

его структура заключила концессионное соглашение с Москвой.

Представитель РФПИ подтвердил, что вместе с УК «Лидер» ведет переговоры с ближневосточными партнерами об инвестировании в инфраструктуру — какую именно, станет известно на этой неделе во время визита короля Саудовской Аравии Сальмана в Россию.

«Уникальность строительства дублера Кутузовского проспекта в том, что там нет ни государственных грантов, ни средств фонда национального благосостояния, — объясняет гендиректор РФПИ Кирилл Дмитриев, — все за счет частных денег. Удалось привлечь инвесторов — это очень красивая знаковая история, хорошо просчитан трафик, и есть понимание, что это очень загруженное направление.

Арабские деньги начинают привыкать к работе в России, уже вместе с ними зашли в «Пулково», в проект ЦКАД».

«Мы входим в существующего концессионера, смены концессионера не будет, — говорит Дмитриев. — В проекте позже появится еще партнер из одной арабской страны». Какой именно, Дмитриев не сообщает.

Представители УК «Лидер», Mubadala и PIF на вопросы не ответили.

О северном дублере Кутузовского проспекта заговорили в середине 2000-х гг. как о транспортной инфраструктуре «Москва-сити». Реальные очертания проект начал приобретать в 2007 г.: чиновники объявили, что дублер пройдет вдоль смоленского направления Московской железной дороги.

В 2011 г. вице-мэр Марат Хуснуллин заявил, что план пересмотрен: дублер стал стоить половину от первоначальных 110 млрд руб. Через год Сергей Собянин решил привлечь иностранных инвесторов в проект, а дорогу сделать платной.

К 2014 г. проект был оформлен в концессию, и трасса длиной 10,5–11 км стала стоить 60 млрд руб. «С точки зрения расходов на 1 км дороги проект стал прецедентом в дорожной отрасли», — говорит чиновник сферы дорожного хозяйства, это потому, что большая ее часть пройдет по эстакаде. Скорость движения будет ограничена 100 км/ч.

Победителю концессионного конкурса предстояло договориться и

с РЖД – о земельных участках, и с жителями, дома которых назначались к сносу, – о переселении. Инвестору предстояло привлечь средства и вернуть инвестиции из платы за проезд без поддержки концедента (правительства Москвы). В момент объявления концессии ожидалось, что стройка начнется в 2015 г. и завершится не позднее 2020 г.

Это концессионное соглашение значительно труднее исполнить, чем другие, говорит один из консультантов рынка инфраструктурных проектов: концессионер обязан не только строить, но и проектировать и еще на него частично легли обязательства государства по подготовке территории.

Проект дублера закончен и утвержден, сообщил Хуснуллин на сайте правительства Москвы, строительство может начаться в конце 2017 г., а закончиться – в 2019 г.

Ожидается, что платная магистраль будет иметь по три полосы в каждом направлении, дублер увяжут с другими дорогами в этом районе, информировал Хуснуллин, это позволит разгрузить Кутузовский проспект и западный сектор Москвы в целом.

Концессионеру теперь предстоит провести конкурс и выбрать подрядчика стройки, говорит партнер PwC Дмитрий Ковалев, Москва участвует финансово в подготовке территории и выносе коммуникаций, проводит экспертизу проекта. Сотрудник структуры правительства Москвы утверждает, что и для изменения концессионера необходимо согласие концедента, в данном случае – правительства Москвы, но официального запроса на изменение условий концессионного соглашения город пока не получил. Как концессионер, «Лидер» имеет право выбирать источник финансирования, говорит сотрудник правительства Москвы, а о смене концессионера речь не идет – главное, чтобы был реализован проект.

Появление реальных инвесторов, готовых вложить живые деньги даже на этапе реализации проекта, крайне позитивно для инвестиционного климата Москвы и страны в целом, радуется Ковалев, арабские инвесторы осторожны, их появление – позитивный знак для других международных инвесторов.

В Москве есть потенциал для строительства платных дорог из-за высокой плотности населения, говорит федеральный чиновник

дорожной сферы, все, что построено, постепенно будет заполнено трафиком. Главное – решить проблему с взиманием платы, заключает он.

Ольга Адамчук, Маргарита Папченкова