



# DIGEST

## РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

пятница, 12 мая 2017\*

### ПУБЛИКАЦИИ

#### Регулирование

##### **В России упростили процедуру подтверждения стажа для пенсии ..... 3**

*Российское правительство упростило процедуру подтверждения стажа для начисления пенсии. Соответствующий документ был опубликован в пятницу на сайте кабинета министров.*

##### **Долговой нагрузке нашли лазейку ..... 3**

*Банкиры предложили изменить подход к оценке закредитованности населения*

##### **Контрольно-банкротная деятельность ..... 4**

*Арбитражные управляющие настаивают на своей эффективности*

##### **Страховщикам сохраняют доход от облигаций ..... 5**

*ЦБ отсрочит ввод новых рейтинговых требований для старых страховых инвестиций*

##### **АТБ предписали акционера ..... 5**

*Банку нужно доначислить резервы по кредитам собственникам*

#### Государство и бизнес

##### **Лицензии на алкоголь разведут по магазинам ..... 7**

*Минпромторг предлагает взимать пошлину за торговлю алкоголем с каждого магазина, а не с сети*

##### **«В итоге будут пить больше водки и пива» ..... 8**

*С российского рынка может уйти до 80% импортеров вина*

##### **Производители просят разрешить продажу спиртовых лекарств в интернете ..... 9**

*Минздрав рассматривает возможность корректировки правил продажи спиртосодержащих и рецептурных препаратов онлайн-аптеками*

##### **В ЕАЭС создают систему оповещения об опасных товарах ..... 10**

*Страны — участницы Евразийского экономического союза смогут оперативно информировать друг друга о продукции, способной причинить вред жизни и здоровью*

#### Оценки, прогнозы, статистика

##### **Россию завалят товарами из Азии ..... 12**

*К 2021 году доля азиатского импорта в Россию вырастет до 39–40%..... 12*

##### **Самые активные заемщики МФО — жители столичного региона ..... 13**

*В первом квартале 2017 года объем и количество выданных микрозаймов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросло, подсчитали в Объединенном кредитном бюро. Сильнее всего за год выросли выдачи микрозаймов в Москве и Московской области.*

##### **Почему не развивается рынок секьюритизации кредитов МСБ ..... 14**

*Зарубежный опыт показывает, что секьюритизация кредитов малому бизнесу — вполне рабочий инструмент. В России же подобного рынка фактически нет, хотя законодательные ограничения, которые формально могли бы сдерживать его развитие, отсутствуют.*

##### **У российской экономики "раздвоение личности" ... 15**

*Потребители опровергают отчеты властей о надвигающемся росте ВВП*

##### **Чем мельче бизнес, тем хуже ожидания ..... 16**

*Мониторинг предпринимательского климата*

## Бизнес-стратегии

### ВТБ 24 запустит в народ ипотечные облигации ..... 17

Успешный опыт продаж «народных ОФЗ» в ВТБ 24 решили продолжить выпуском «народных ипотечных облигаций». Он может состояться, по словам главы банка Михаила Задорнова, осенью текущего года

### В очереди за Лором..... 18

Основатель ритейл-стартапа Jet.com заработал больше Тима Кука и Илона Маска

### Розница будущего: как изменится процесс покупки? ..... 19

Ритейлеры не останавливаются на достигнутом и в стремлении обеспечить наилучший покупательский опыт продолжают активно осваивать технологические новинки. Какие именно и для чего?

## Финансы

### Капитал выводят через приставов ..... 21

Росфинмониторинг начал борьбу с новой схемой нелегального экспорта денежных средств

### Деньги вкладчиков передают земле..... 22

Новый механизм помощи может затруднить выплаты клиентам Татфондбанка

## Топливо-энергетический комплекс

### США торпедируют цену на нефть ..... 23

Стоимость нефти Brent превысила отметку в \$51 за баррель

### За счет чего Россия могла бы отказаться от Северного завоза? ..... 24

Снизить зависимость Крайнего Севера от поставок мазута и дизеля поможет развитие альтернативной энергетики, но этому мешает инерционность действий регуляторов.

### Легкая добыча: Forbes составил рейтинг крупнейших покупателей российской нефти ..... 24

На 20 участников рейтинга приходится почти 85% российского экспорта нефти, а он в 2016 году достиг 254,8 млн т. На первом месте — Litasco, швейцарский трейдер «Лукойла»

## Машиностроение

### Бизнес поддержал отечественный автопром..... 26

Продажи новых машин выросли с начала года на 2,6%

### Дружба комбайнами ..... 27

Минск хочет кооперации "Ростсельмаша" и "Гомсельмаша"

## Транспортные услуги и логистика

### Вагоны подогнали в бюджет ..... 29

Принято решение о субсидировании их покупки

## Телекоммуникации и связь

### СМИ: «Ростелеком» признал провал поисковика «Спутник» ..... 30

Теперь он будет закрыт или переориентирован

### «Спутник» потерялся: «Ростелеком» признал неудачным проект государственного поисковика .30

Национальная поисковая система, решение о создании которой было принято после войны с Грузией в 2008 году, может быть закрыта либо переориентирована на решение других задач

## Строительство и рынок недвижимости

### Москва посчитала этажи ..... 31

Собянин объявил этажность построенных вместо пятиэтажек домов

### "Регионы получают деньги на модернизацию ЖКХ" .32

Замглавы Минстроя Андрей Чибис – о единой платежке, запуске облигаций ЖКХ для населения и внедрении стандартов сервиса

# РЕГУЛИРОВАНИЕ

# МКРУ

## В России упростили процедуру подтверждения стажа для пенсии

**Российское правительство упростило процедуру подтверждения стажа для начисления пенсии. Соответствующий документ был опубликован в пятницу на сайте кабинета министров.**

Отныне граждане России, претендующие на получение страховой пенсии, которые ранее ухаживали за инвалидами первой группы, либо ребенком-инвалидом или лицом, достигшим 80-летнего возраста, и получавшие за это выплаты, смогут подтвердить период ухода для начисления собственной пенсии по упрощенной схеме.

В опубликованном документе говорится о том, что теперь для этого будет достаточно сведений индивидуального (персонифицированного) учета.

«Сведения вносятся по решению органа, отвечающего за пенсионное обеспечение лица, за которым осуществляется уход, на основании данных, имеющихся в распоряжении этого органа», — отметили в пояснительной справке.

Также правительство внесло ряд других изменений. Например, появились положения, регламентирующие особенности включения в страховой пенсионный стаж и подтверждения периодов.

В частности, в стаж начнут включать периоды, в которых гражданин платил взносы за себя либо другого человека, при этом сам страхователь данные взносы не вносил.

Также появился пункт о периоде, когда человек был необоснованно привлечен к уголовной ответственности и был отстранен от работы.

Анатолий Ильин

# ИЗВЕСТИЯ

## Долговой нагрузке нашли лазейку

**Банкиры предложили изменить подход к оценке кредитованности населения**

При выдаче кредита банки должны ориентироваться не на уровень долговой нагрузки клиента — DTI, а на уровень его ежемесячного дохода — РТИ, уверены в Национальном совете финансового рынка, направившем в Центробанк предложение об изменении критериев оценки платежеспособности клиентов при принятии решения о выдаче кредитов (копия есть у «Известий»). Банкиры отметили, что при использовании DTI заемщикам, например, с ипотекой, крайне сложно получить новый кредит до погашения текущего.

Предложение банкиров подготовлено в соответствии с поручением президента Владимира Путина о снижении кредитованности россиян. Показатель DTI (debt-to-income) отражает отношение совокупного основного долга заемщика к его совокупному доходу за определенный период — как правило, за год. В свою очередь, РТИ (payment-to-income) показывает отношение совокупных обязательств по периодическим платежам — частичное погашение основного долга и текущих процентов по совокупному долгу — к среднемесячному доходу клиента.

Например, для гражданина с ежемесячным доходом в 40 тыс. рублей и ежемесячной выплатой по ипотеке в 20 тыс. РТИ составляет 50%. При этом DTI определяется как отношение годового дохода (480 тыс.) и основного долга по кредиту (например, 2 млн по ипотеке). В этом примере DTI составит 417%. Такому гражданину при применении схемы с DTI ни один банк не выдаст нового кредита, потому что показатель DTI превышает 100%. Но применение РТИ покажет, что уровень долговой нагрузки находится в приемлемом диапазоне.

По мнению банкиров, в российских условиях более

правильным является введение показателя РТИ при оценке заемщиков. Такой подход принят в Литве, Сингапуре, Венгрии и на Кипре. В НСФР отметили, что следует применять РТИ при выдаче ссуд на сумму от 100 тыс. рублей на срок от года. Это позволит избежать затрат на проверку сведений о доходе заемщиков. Также НСФР предлагает установить предельное значение показателя РТИ для граждан на уровне не более 70% от его среднемесячного дохода за последние 6 месяцев. В то же время в НСФР указали, что недостатком DTI является его зависимость от крупных кредитов, например ипотеки, даже при многолетней рассрочке и низком размере аннуитетных платежей.

ЦБ должен определиться с методикой расчета расчетной долговой нагрузки граждан до 2018 года. В феврале регулятор опубликовал доклад «Об оценке рисков заемщиков физлиц» на основании показателей долговой нагрузки, где указал, что DTI легче в расчете, но по нему сложно определить уровень, при котором вероятность дефолта заемщиков существенно возрастает. Для этого необходимы исторические данные о дефолтности, которых в России нет в достаточном объеме. РТИ же, по мнению ЦБ, прост в применении — чем ближе к 100%, тем выше вероятность дефолта. Но этот показатель требует финансовых затрат банков на обобщение данных бюро кредитных историй и перехода на данные о доходах заемщиков из Пенсионного фонда.

— Сейчас Банк России обобщает мнения участников рынка о подходах к оценке долговой нагрузки заемщиков по итогам консультативного доклада, — прокомментировали в пресс-службе ЦБ.

Директор департамента кредитования розничного бизнеса Абсолют-банка Елена Ковырзина считает правильным использовать именно показатель РТИ.

— При кредитовании ипотечных клиентов в Абсолют-банке оценка долговой нагрузки производится исходя из соотношения всех ежемесячных платежей по текущим кредитам заемщика к его среднемесячному доходу, то есть банк использует РТИ, — отметила Елена Ковырзина. — При необходимости или по желанию заемщика в расчете учитываются

также доходы и расходы созаемщика.

Представитель Абсолют-банка подчеркнула, что применение ДТИ — соотношение суммы долговых обязательств к годовому доходу — является нецелесообразным: значение ДТИ сильно варьируется и зависит от структуры и срочности кредитных обязательств заемщика. А это затрудняет оценку платежеспособности и расчет максимально возможной суммы кредита по заявке.

— При этом ДТИ незначительно коррелирует с вероятностью дефолта по кредитам: наиболее высокое значение ДТИ достигается при ипотечном кредитовании, тогда как уровень проблемной задолженности по портфелю жилищных кредитов значительно ниже, чем по необеспеченным кредитам, — отметила Елена Ковырзина.

По мнению директора дирекции ипотечного кредитования ТKB Банка Вадима Пахаленко, также наиболее разумным выглядит подход, когда банк при выдаче или невыдаче кредита учитывает РТИ.

— Наш банк оценивает соотношение дохода и всех платежей по кредитам, которые есть у клиента, — пояснил Вадим Пахаленко. — При этом каждая кредитная организация сейчас сама определяет предельный размер этого соотношения. Он может варьироваться в зависимости от доходов человека. Например, очевидно, что 30% дохода человека с зарплатой в 300 тыс. рублей — это существенно больше 50% дохода человека с зарплатой 60 тыс. рублей.

Представитель ТKB Банка отметил, что разумным видится установление разного размера резервов по кредитам в зависимости от долговой нагрузки конкретного клиента. При этом у банков должно остаться пространство для маневра, особенно с учетом того, что некоторые люди, получившие отказ в банке, идут в микрофинансовые организации, где ставка по займам кратно выше и, соответственно, у них резко возрастает соотношение размера платежей к доходу.

Анастасия Алексеевских

## Коммерсантъ®

### Контрольно-банкротная деятельность

#### Арбитражные управляющие настаивают на своей эффективности

Как стало известно "Ъ", арбитражные управляющие (АУ) отреагировали на инициативу чиновников о наделении ФНС полномочиями по выявлению признаков фиктивного или преднамеренного банкротства должников. Российский союз саморегулируемых организаций (СРО) АУ в письме в Минэкономики отмечает: управляющие выявляют подозрительные банкротства чаще, чем сама ФНС, — поэтому их работу нельзя называть неэффективной. По сведениям "Ъ", в налоговой службе вывод о низком качестве заключений АУ делают исходя из того, что они редко приводят к возбуждению уголовных дел. Управляющие на это замечают, что не несут ответственности за работу правоохранительных органов.

"Ъ" ознакомился с содержанием письма, направленного Российским союзом СРО арбитражных управляющих в Минэкономики, Минфин и Счетную палату. Это письмо содержит ссылки на статью в "Ъ", описывающую инициативу наделения ФНС полномочиями по проверке заключений о признаках недобросовестного банкротства, которые выдают АУ (см. "Ъ" от 27 апреля). Напомним, предложив Минэкономики разработать соответствующие поправки к закону, Минфин ссылаясь на выводы Счетной палаты о неэффективности работы АУ по выявлению таких банкротств. Минэкономики в ответ запросило финансово-экономическое обоснование идеи, указав, что ее реализация потребует бюджетных затрат.

В письме Союз СРО АУ оспаривает вывод о низкой эффективности работы своих участников. Ссылаясь на статистику Единого федерального реестра сведений о банкротстве, он сообщает, что за 2015 год и первую половину 2016-го управляющие выявили 1505 случаев преднамеренного банкротства, ФНС — только 661 такой случай. "Заявленная инициатива отражает лишь ведомственные интересы, указанные в ее обоснование доводы являются несостоятельными,

поставленная проблема — надуманной, а необходимость дублирования функций АУ — излишней", — пишет союз.

Источник "Ъ", близкий к ФНС, настаивает: более действенный контроль за недобросовестными банкротствами предложен "в интересах всех добросовестных участников процедур банкротства, а не какого-то отдельного ведомства". По его словам, нужен доступный кредиторам механизм верификации отчетов, не связанный для них с дополнительными затратами. Верификацию может проводить любой компетентный госорган, но, по мнению собеседника "Ъ", "для качества этой работы важно, чтобы он обладал достаточными финансовыми и кадровыми ресурсами". Доказательством низкого качества заключения АУ источник "Ъ" считает в том числе и то, что по ним возбуждается очень мало уголовных дел.

Председатель экспертного совета Общероссийского профсоюза АУ Максим Доценко такой упрек не принимает. "Очевидно, что арбитражные управляющие не являются лицами, ответственными за качество труда следователей. По обращениям самой ФНС дела о преднамеренном банкротстве возбуждаются менее чем в 5% случаев", — отмечает он. Такой же аргумент приведен и в письме Союза СРО АУ. Он обращает внимание, что участники банкротных дел вправе просить суд назначить экспертизу по признакам недобросовестного банкротства должника. Судить о действительности этой меры невозможно — доступной статистики таких случаев нет.

Сторонники усиления контроля за банкротствами утверждают, что, действуя недобросовестно либо вообще бездействуя, АУ часто наносят убытки должнику и кредиторам. По данным ФНС, только в течение 2016 года арбитражными судами вынесены судебные акты о взыскании с арбитражных управляющих убытков на сумму более 4 млрд руб., фактически убытки возмещены только на 75 млн руб. (1,8%). Максим Доценко на это отвечает, что есть множество примеров того, как кредиторы, понимая, что с должника получить ничего нельзя, пытаются взять деньги с АУ. "Недавно было дело о взыскании с управляющего 1,3 млрд руб. убытков за невзыскание дебиторской задолженности. Практика показывает: шансы на получение от дебиторов таких сумм невелики — реально добиться 5-10%, но с АУ эту сумму взыскали полностью", — говорит эксперт.



В Минэкономике "Ъ" сообщили, что письмо Союза СРО АУ им поступило, "вопрос прорабатывается". В Минфине на запрос не ответили.

Анна Занина, Татьяна Гришина

## Коммерсантъ® Страховщикам сохранят доход от облигаций

**ЦБ отсрочит ввод новых рейтинговых требований для старых страховых инвестиций**

Банк России собирается на год отсрочить требование перевода страховых активов в облигации с рейтингом аккредитованных при ЦБ агентств — АКРА и "Эксперт РА". До 14 июля страховщики должны были переложить 237 млрд руб. в активы с рейтингами, определенными по новым правилам. Послабление от ЦБ позволит страховщикам сохранить 80% облигаций в структуре активов и резервов — но по-прежнему не спасет их от потери части доходов по депозитам и заставит избавиться от акций нерейтингованных эмитентов.

ЦБ разместил на своем сайте два проекта поправок к своим указаниям — "О порядке инвестирования собственных средств страховщика и перечне разрешенных для инвестирования активов" и "О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов". С 14 июля допустимыми кредитными рейтингами, используемыми для регуляторных целей, считаются оценки агентств из реестра ЦБ — АКРА и "Эксперт РА". Как уже писал "Ъ", это вынуждало страховщиков к этой дате перерасместить 237 млрд руб., сейчас размещенных на депозитах и в ценных бумагах, не имеющих рейтингов нужных агентств. (см. "Ъ" от 17 апреля). В структуре этих вложений порядка 100 млрд руб. приходятся на депозиты, оставшаяся часть — на облигации и акции.

ЦБ решил пойти на послабления. Суть поправок в указаниях регулятора заключается в том, что для облигаций предлагается ввести так называемую "дедушкину оговорку" — приобретенные до 14 июля 2017 года без нужного рейтинга бумаги могут оставаться в капитале страховщиков до 30 июня 2018 года. Однако для депозитов и акций корпоративных эмитентов

такая оговорка не предусмотрена. С просьбой смягчить требования в ЦБ ранее обращались сами страховщики. Как заявлял председатель комитета Всероссийского союза страховщиков (ВСС) по страхованию от несчастных случаев и развитию страхования жизни Максим Чернин, значительное число российских эмитентов не имеет рейтинга российских рейтинговых агентств АКРА и "Эксперт РА", получая рейтинги международных агентств. Так, рейтингов хотя бы одного из российских агентств нет у таких компаний, как "Газпром", "Роснефть", ЛУКОЙЛ, НОВАТЭК, "Норильский никель", СУЭК и Внешэкономбанк. По его словам, отказ от учета кредитных рейтингов международных агентств приведет к тому, что активы страховщиков перестанут соответствовать требованиям, установленным в указании Банка России, — а это станет поводом для санкций.

Кроме того, тотальное перекалывание активов подрывает экономику страховщиков жизни, которые вкладываются в долгосрочные инструменты: немедленный выход из них ударит по доходности продуктов. Как говорит глава ВСС Игорь Юргенс, послабление ЦБ сохранит около 80% облигаций в структуре активов и резервов страховщиков. "Отсрочка на год даст возможность получить рейтинги, и страховщикам не понадобится перекалываться в другие бумаги, таким образом, будет соблюден баланс интересов, который работает в конечном итоге на потребителя и на доходность его инструментов, например, полиса инвестиционного страхования жизни", — говорит президент ВСС.

По его словам, образовавшаяся очередь за получением рейтинга российских агентств, а также сужение их списка привели к тому, что рейтинги невозможно получить в сжатые сроки. Страховщики рассчитывают, что аналогичное решение по отсрочке ЦБ примет и в отношении акций эмитентов — послабление только в отношении облигаций не спасет страховщиков от потери процентов по изъятым ранее срока депозитам и не избавит компании от пересмотра основных инвестиций по акциям.

В ЦБ ожидают замечаний к своему проекту поправок в рамках оценки регулирующего воздействия в течение двух недель — до 23 мая. По сведениям "Ъ", регулятор также рассматривает возможность распространения "дедушкиной оговорки" на акции.

Татьяна Гришина

## Коммерсантъ® АТБ предписали акционера

**Банку нужно доначислить резервы по кредитам собственникам**

По информации "Ъ", ЦБ предписал Азиатско-Тихоокеанскому банку (АТБ) доначислить в течение 45 дней резервы на потери по ссудам на 5,1 млрд руб., выданные акционеру банка Андрею Вдовину и связанным компаниям. Сомнение в возвратности этих кредитов ранее высказал аудитор АТБ, указав на угрозу непрерывности работы банка. Эксперты указывают, что справиться с ситуацией банк может только за счет средств акционера, поскольку внутренних ресурсов нет, однако в банке не признают "претензий" регулятора к данным ссудам.

В возвратности кредитов на 5,1 млрд руб., которые АТБ предоставил аффилированным структурам, усомнился не только аудитор банка KPMG, но и ЦБ. Регулятор в конце апреля выдал АТБ предписание дорезервировать эти кредиты до 100% за полтора месяца, рассказали источники "Ъ", знакомые с ситуацией. "Мы не имели возможности получить достаточные надлежащие аудиторские доказательства относительно возможности погашения указанных кредитов, поскольку нам не была предоставлена соответствующая информация руководством группы", — указано во "мнении с оговоркой" аудиторского заключения к отчетности АТБ по международным стандартам за 2016 год. Учитывая также проблемы с кредитами, выданными рухнувшей "дочке" — М2М Прайвет-банку, — аудитор выразил сомнение в способности АТБ непрерывно продолжать свою деятельность: проблемные ссуды составляют около 70% от капитала банка.

Азиатско-Тихоокеанский банк — один из крупнейших региональных банков, на 1 апреля 2017 года занимал 54-е место по размеру активов и 60-е место по размеру капитала среди российских банков в рейтинге "Интерфакса". Крупнейшими акционерами банка являются Андрей Вдовин, Алексей Масловский и Питер Хамбро (им принадлежит совокуно 67,5% акций банка), 17,9% владеет фонд East Capital, 6,7% — IFC, остальные акционеры владеют менее 5% акций банка.

Финансовое положение АТБ пошатнулось после того, как было объявлено о решении объединить его с М2М. По информации "Ъ", консолидация 100% акций М2М у АТБ была проведена с целью их дальнейшего объединения. Клиенты начали уходить из М2М с начала 2016 года, в итоге банк утратил ликвидность, решение об отзыве лицензии у М2М ЦБ принял 9 декабря 2016 года. При этом М2М остался должен АТБ, которому необходимо до конца года по этим долгам создать резервы в объеме около 7 млрд руб.

Наличие новых предписаний по досозданию резервов, как и в принципе проблем с кредитами, выданными Андрею Вдовину и связанным компаниям ФТК и "Ви.Эм.Эйч.Уай Холдингз Лимитед", в АТБ отрицают. "Банк не получал никаких претензий относительно данных кредитов или каких-либо требований по досозданию резервов по ним,— утверждает пресс-служба АТБ.— Данные кредиты имеют согласованный и комфортный для сторон график погашения, резервирование по ним осуществляется в полном соответствии со всеми регулятивными требованиями". Однако в конце 2016 года, когда стали очевидны проблемы М2М Прайвет-банка (см. "Ъ" от 14 ноября 2016 года), АТБ как материнский банк настаивал на обратном.

Доначислять резервы по кредитам на 5 млрд руб. АТБ может только за счет средств акционеров, уверены эксперты. Внутренних ресурсов у банка нет. В международной отчетности за 2016 год банк отразил убыток в размере 2 млрд руб. Финансовый результат мог быть хуже, если бы ЦБ в конце прошлого года не установил для банка льготный график доначисления резервов по вложениям в дочерний М2М Прайвет-банк. "45 дней — это очень короткий срок, банку придется действовать в условиях форс-мажора,— отмечает аналитик Райффайзенбанка Денис Порывай.— Даже если банк найдет стороннего инвестора и тот захочет вложить деньги, то чисто физически провести сделку будет нереально. Как и для выпуска облигаций". "Тут все зависит от акционеров — смогут ли они найти деньги",— заключает аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин.

Юлия Полякова, Вероника Горячева

# ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС

## Газета.ru

### Лицензии на алкоголь разведут по магазинам

**Минпромторг предлагает взимать пошлину за торговлю алкоголем с каждого магазина, а не с сети**

Минпромторг предлагает изменить порядок расчета госпошлины на торговлю алкоголем. Для регионов она должна быть снижена почти вдвое, при этом крупным торговым сетям придется платить за каждый магазин отдельно. Это приведет к увеличению финансовой нагрузки на ритейлеров, но при этом поддержит малый бизнес в регионах и сделает бессмысленными теневые схемы обхода закона. Меньше всего за право торговать алкоголем будут платить сельские магазины.

Минпромторг разработал законопроект, изменяющий порядок расчета госпошлины за розничную торговлю алкогольной продукцией. Документ, который в настоящее время проходит процедуру общественного обсуждения на портале проектов нормативных правовых актов, предусматривает дифференцированный подход к выдаче лицензий на продажу алкоголя, установление платы за каждый объект и существенное снижение ее размера для большинства регионов.

В настоящее время размер государственной пошлины за предоставление или продление срока действия лицензии на продажу алкоголя составляет 65 тыс. руб. в год, и эта сумма не зависит от количества торговых объектов, имеющих у организаций.

Лицензия выдается на год, заявки на ее получение и продление направляются региональным властям. Таким образом, крупная сеть, состоящая из десятков торговых точек, и один сельский магазин платят одинаково, что создает неравные условия на рынке.

При этом для многих предприятий малого и среднего бизнеса существующий размер пошлины неподъемен, особенно в регионах. После того как с 2015 года плата за лицензию на розничную продажу алкоголя выросла более чем на 60%, ряд торговых объектов вынуждены были прекратить свою

деятельность или отказаться от приобретения лицензии. Что, в частности, привело к росту теневой торговли алкогольной продукцией и, соответственно, уменьшению поступления денежных средств в бюджет.

Как отмечают авторы законопроекта, в целом в стране около 30% торговых точек, реализующих алкогольную продукцию, работают нелегально.

Кроме того, индивидуальные предприниматели стали использовать схемы обхода закона, объединяясь в «квазисоюзы», чтобы получить лицензию на розничную продажу алкоголя на одно, как правило, вновь созданное юридическое лицо.

Чтобы устранить существующее неравенство и сделать теневые схемы бессмысленными, Минпромторг предлагает взимать пошлину за каждый отдельный магазин.

Для Москвы и Санкт-Петербурга плата за каждый торговый объект предлагается оставить на уровне 65 тыс. руб. в год, для других регионов, включая город федерального значения Севастополь, снизить размер лицензии за каждый магазин до 26 тыс. руб., для поселков и деревень — до 3,5 тыс. руб.

Правильным и своевременным называет снижение нагрузки на торговые предприятия в регионах президент общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» Александр Калинин. «Издиржки малого бизнеса в целом в этом году в стране очень выросли, поэтому эта мера правильная», — заявил он «Газете.Ru».

Александр Калинин отмечает, что издержки для сетей, когда одно юрлицо получает одну лицензию, а магазинов много, и для микробизнеса, когда те же затраты идут на один магазин, несопоставимы. «Нужно точку лицензировать, а не юридическое лицо», — уверен глава «Опоры».

Он также напомнил, что лицензирование торговой точки — это длительный процесс, есть серьезные риски получить отказ, в том числе даже из-за малой налоговой задолженности, о которой предприниматель даже не знал.

«Таких случаев сотни по стране. И при этом затраты на

лицензирование не возвращаются. Поэтому сумма в 26 тыс. руб. более адекватна», — считает Калинин.

«Снижение размера государственной пошлины для организаций, расположенных в сельской местности, не только позволит сохранить сельскую торговлю, но и серьезно сократит оборот нелегальной алкогольной продукции, так как создаст условия для выхода «из тени» при торговле алкоголем», — отмечается в пояснительной записке к законопроекту.

«Федеральная сеть тоже должна платить с каждого объекта: если оставить условно федеральным сетям 65 тыс. с каждого магазина, то я не думаю, что налог с малого бизнеса или магазинов у дома должен быть более 10–15 тыс. в год», — считает эксперт.

Авторы законопроекта и эксперты не ждут роста цен на алкоголь из-за изменений в лицензировании. «Нагрузка на торговые сети безусловно возрастет, но, учитывая высокую рентабельность сетей, это не приведет к резкому увеличению финансовой нагрузки», — заявил ТАСС представитель Минпромторга.

Александр Калинин говорит, что «если посмотреть оборот сетей, а они все за прошлый год рапортовали о рекордном росте прибыли, то, я думаю, не будет (роста цен на алкоголь для конечных потребителей. — «Газета.Ru»), это не большие суммы». С учетом существующих наценок для крупных сетевых магазинов увеличение размера платы за лицензирование «растворится» в общем объеме торгового оборота, считает Вадим Дробиз.

«Они продают гигантские объемы алкоголя. Так что думаю, что эти суммы они вполне могут взять за счет существующей сегодняшней наценки», — отметил эксперт.

Ритейлеры не спешат комментировать законодательную инициативу Минпромторга. Получить комментарий от компаний X5 Retail Group, «Седьмой континент», розничных сетей алкогольных магазинов «Кристалл-Лефортово», «Алкотеха», «Красное и Белое», «Бристоль» и Ассоциации компаний розничной торговли не удалось.

Представители сетей «Ашан» и «Отдохни» отказались от

комментариев. В пресс-службе группы компаний «Дикси» отметили, что их магазины сети в Москве и Московской области уже сейчас лицензируются по отдельности, а в других регионах сеть получает общую лицензию на все магазины области, а затем вносит доплату за открытие каждой новой точки.

В «Дикси» также не ожидают роста цен на розничную алкогольную продукцию внутри сети в случае принятия закона. «С изменением правил для некоторых регионов стоимость лицензирования станет дороже, однако существенного влияния на бизнес-процессы это не окажет. Кроме того, будет позитивный эффект, так как в случае, если лицензия одного из магазинов будет приостановлена, другие продолжат свою работу», — заверили «Газету.Ru».

В то же время в Минпромторге надеются на «положительный бюджетный эффект с привлечением дополнительных доходов федерального и областного бюджета», сокращение дисбаланса между городской и сельской торговлей, создание равных конкурентных условий на потребительском рынке.

«Дифференциация размера государственной пошлины окажет положительный мультипликативный эффект на состояние алкогольного рынка. Упрощение и снижение издержек на лицензирование розничной продажи алкогольной продукции повлияет на увеличение акцизных и прочих сборов до 10% и окажет позитивное влияние на легальный рынок», — отмечается в пояснительной записке к законопроекту.

Екатерина Каткова

## **g Газета.ru** **«В итоге будут** **пить больше водки** **и пива»**

### **С российского рынка может уйти до 80% импортеров вина**

Качественные импортные вина могут подорожать примерно на 12%. Минфин считает, что импортеры вина незаконно пользуются пониженной ставкой акциза для поставок в Россию продукции с защищенным географическим указанием и наименованием. В итоге россияне пить будут больше пива и водки, которые окажутся более доступными.

Минфин выводит импортные вина из-под действия льготных ставок акцизов на вина с защищенным географическим указанием, а также с защищенным наименованием места происхождения. Это неизбежно приведет к подорожанию продукции, а также возникает риск, что импортеров заставят доплатить акциз с того момента, когда они начали пользоваться льготой. Это грозит банкротством многим компаниям.

Минфин в четверг выступил с разъяснением своей позиции «в отношении исчисления акцизов». С 1 января 2016 года ставки акциза на вина были дифференцированы в связи с установлением в федеральном законе «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» понятий «винодельческая продукция с защищенным географическим указанием», а также «винодельческая продукция с защищенным наименованием места происхождения».

Законом также установлено, что такой винодельческой продукцией могут быть такие виды алкогольной продукции, как вино, игристое вино (шампанское), ликерное вино, спиртные напитки, произведенные из винного, виноградного, коньячного дистиллятов (в том числе коньяк).

После дифференциации ставок в 2016 году ставка акциза на вино составляла 9 рублей на литр, на игристое вино — 26 рублей за литр, а на вино и шампанское с защищенным географическим указанием и с защищенным наименованием места происхождения — 5 и 13 рублей за литр соответственно.

С 1 января 2017 года ставка акциза на тихие вина была повышена до 18 рублей, на игристые вина — до 36 рублей на литр.

При этом на вино с защищенным географическим указанием и с защищенным наименованием места происхождения ставка сохранилась на уровне 2016 года — 5 рублей за литр, на игристые вина с защищенным географическим указанием и с защищенным наименованием места происхождения — установлена на уровне 14 рублей за литр.

Таким образом, при решении вопроса о том, какую ставку акциза применять при ввозе тихого или игристого вина, импортеру и

таможенным органам на основании норм Налогового кодекса необходимо определить с значением понятия «вино (игристое вино) с защищенным географическим указанием и с защищенным наименованием места происхождения».

«На наш взгляд, никаких проблем с этим не должно было возникнуть», — считают в Минфине. Необходимо использовать термины, установленные федеральным законом «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции».

В статье 2 этого закона говорится, что винодельческая продукция с защищенным географическим указанием — это винодельческая продукция, производство которой, в том числе розлив, осуществляется в границах географического объекта, и обладает свойствами, которые определяют характерными для данного географического объекта природными условиями. Винодельческая продукция с защищенным географическим указанием производится из винограда, не менее 85% которого выращено в границах данного географического объекта, а остальной виноград выращен в границах субъекта РФ.

Второй тип вина — винодельческая продукция с защищенным наименованием места происхождения — это винодельческая продукция, производство которой, в том числе розлив, осуществляется в границах географического объекта, указываемого на потребительской таре (упаковке).

При этом статья 6 того же закона дает право регионам по предложению местной саморегулируемой организации определять, является ли это вино «географическим».

«Теоретически такая саморегулируемая организация могла бы предложить, а субъект РФ утвердить территории иных государств в качестве таких географических объектов, но, во-первых, это не следует из закона, а во-вторых, Министерство сельского хозяйства в своем письме от 13 февраля 2017 года разъяснило, что «субъект Российской Федерации определяет географические объекты, в границах которых выращивается не менее 85% винограда для производства вин с защищенным географическим указанием, с



защищенным наименованием места происхождения, при этом остальной виноград, использованный для производства указанных вин, должен быть выращен в границах данного субъекта Российской Федерации, где расположен географический объект.

«Таким образом, именно законодательством, а не решением Минфина России, установлена привязка понятий винодельческой продукции с защищенным географическим указанием и с защищенным наименованием места происхождения к территориям субъектов Российской Федерации. Любая иная трактовка указанных норм Налогового кодекса и отраслевого закона по государственному регулированию рынка алкоголя являлась бы нарушением российского законодательства», — заключают в Минфине.

Как пояснили «Газете.Ru» в Минфине, ведомство не преследует фискальных целей, а вопрос о возможном доначислении акцизов за импортный алкоголь следует адресовать таможенной службе. В ФТС сообщили, что пока не готовы дать разъяснения по этой теме.

Участники рынка ответом Минфина не удовлетворены. «Мы изучаем это разъяснение Минфина, до конца оно не понятно. Как может субъект Федерации решить, относятся вина Тосканы к винам географического наименования или не относятся, не очень понятно», — говорит Александр Липилин, гендиректор вино-торговой компании «Форт». Компания импортирует вина из ЕС и из Нового Света.

Эксперт вино-торговой компании Eastern-wines-and-spirits Михаил Посадский считает беспрецедентным предложение Минфина доначислять акциз задним числом. За полтора года действия пониженной ставки набегают гигантские суммы, и бизнес будет вынужден повышать розничные цены.

«В итоге пить будут больше пива и водки, как более доступные алкогольные напитки», — считает Посадский.

Стоимость качественного импортного алкоголя может вырасти в рознице до 12%, если ФТС потребует доначислить акциз, уверен Липилин. У большинства импортеров «географические» вина составляют порядка 70% закупок.

Неофициально участники рынка говорят, что каждая компания из топ-10, специализирующаяся на импорте алкоголя, будет вынуждена

заплатить за 2016 год от 10 млн до 100 млн рублей, чтобы компенсировать бюджету пониженную ставку акциза.

Рустем Фаялов

# ИЗВЕСТИЯ

## Производители просят разрешить продажу спиртовых лекарств в интернете

**Минздрав рассматривает возможность корректировки правил продажи спиртосодержащих и рецептурных препаратов онлайн-аптеками**

Министерство здравоохранения рассмотрит возможность продажи в интернете лекарственных препаратов, крепость которых превышает 30%, — настоек «Боярышника», «Валерьяны», корвалола и др. Об этом министерство попросило интернет-торговцы и фармацевтические компании, направив официальное письмо главе ведомства Веронике Скворцовой. Ранее Минздрав разработал проект правил дистанционных продаж лекарств в России, которыми запрещается реализация в сети подобных препаратов. Эксперты уверены, что правила продажи в интернете и обычных аптеках должны быть одинаковыми.

Представители Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ), Союза профессиональных фармацевтических организаций (СПФО) и Международной ассоциации делового сотрудничества (МАДС) просят Минздрав разрешить продавать спиртосодержащие лекарства через интернет — речь идет о средствах с объемной долей этилового спирта свыше 30%.

«С целью гармонизации требований и регулирований розничной торговли лекарственными препаратами в аптечных организациях предлагается считать ограничение на продажу лекарственных препаратов с объемной долей этилового спирта свыше 30% избыточным», — говорится в письме организаций в Минздрав. При реализации

подобных средств следует руководствоваться критериями, определенными текущей нормативной правовой базой, уточняют авторы послания.

Исполнительный директор АКИТ Артем Соколов рассказал, что речь идет о таких средствах, как настойка валерьянки, корвалола, средств для полоскания горла. Например, у настойки «Боярышника» доля содержания спирта — около 70%.

Таким образом, организации предлагают скорректировать проект постановления правительства «О порядке розничной торговли лекарственными препаратами... дистанционным способом», который подготовлен Минздравом в марте 2017 года. В частности, пункт 5 этого документа предусматривает запрет на продажи в интернете лекарств крепостью более 30%. Проектом также предусмотрено ограничение свободной реализации в интернете препаратов, подлежащих предметно-количественному учету и обладающих анаболической активностью.

Артем Соколов отметил, что «в конечную стоимость товара входит стоимость доставки в 200 рублей». Получается, что при дистанционной продаже подобные лекарственные препараты будут стоить дороже.

— Если человек очень сильно захочет чем-то воспользоваться не по назначению, то экономически целесообразнее ему будет пойти в аптеку и там все купить, не переплачивая за доставку, — пояснил исполнительный директор АКИТ.

В Минздраве «Известиям» сообщили, что предложения АКИТ, СПФО и МАДС находятся на рассмотрении в профильном подразделении министерства.

— Предложения, указанные в письме, будут рассмотрены и, по возможности, учтены при подготовке окончательной редакции постановления, — заявили представители ведомства.

Руководитель «Аптечной гильдии» Елена Неволлина считает, что нельзя запрещать продажу спиртосодержащих лекарственных препаратов через интернет, потому что это ограничивает права граждан при покупке.

— Минздрав стремится ограничить продажу спиртосодержащих препаратов в аптеках, потому что некоторые применяют их в немедицинских целях. Предположить, что эти люди

пользуются интернетом, сложно, — считает специалист.

Елена Неволina также подчеркнула, что правила должны быть едины и для аптек, и для интернета, поэтому нужно разрешить продажу спиртосодержащих лекарств в интернете — не больше двух флаконов в одни руки.

Представитель вице-преьера Александра Хлопонина Наталья Платонова напомнила, что решение продавать спиртосодержащие лекарства не больше двух в одни руки — общее и согласовано со всеми профильными ведомствами. «Если профессиональное сообщество докажет Минздраву, что необходимо снять запрет, даст экономические обоснования, то после этого ведомство выйдет с новыми предложениями», — рассказала Наталья Платонова.

Директор НИИ организации здравоохранения и медицинского менеджмента Давид Мелик-Гусейнов отметил, что спиртосодержащие препараты с долей этилового спирта свыше 30% — это «фармацевтический мусор» и их нужно запретить не только в интернете, но и в аптеках.

— Запрет продажи этих препаратов логичен, потому что спиртосодержащие вещества могут серьезно навредить человеку, когда они используются не по назначению. Кроме того, эти препараты не эффективны. Лучше всего было бы их вообще снять с производства и убрать из продажи, — заявил он.

По данным DSM group, за I квартал 2017 года продажи травяных настоек снизилась на 15% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — до 21 млн упаковок. В рейтинге брендов настоек первое место занимает «Пустырник», далее идут «Валериана», «Прополис», «Боярышник» и «Календула».

Элина Хетагурова, Евгения Перцева

# ИЗВЕСТИЯ

## В ЕАЭС создают

### систему

### оповещения об

### опасных товарах

**Страны — участницы Евразийского экономического союза смогут оперативно информировать друг друга о продукции, способной причинить вред жизни и здоровью**

В рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС) будет создана система оповещения об опасных товарах, способных нанести вред здоровью человека. Проект соответствующего соглашения прошел стадию внутригосударственного согласования в странах — участницах ЕАЭС. При обнаружении опасных товаров в стране их можно будет не только быстро отозвать с полок магазинов, но и предупредить о рисках соседние государства с помощью создаваемой системы. Ее операторами станут органы в сфере защиты прав потребителей. В Европе аналогичные системы уже функционируют.

В Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) «Известиям» рассказали, что проект соглашения между странами — участницами ЕАЭС, в котором содержится норма о создании единой информационной системы об опасной продукции, уже написан. Речь идет о продукции, которая не соответствует техническим регламентам о безопасности, принятым в рамках союза, а также продукции, которая способна нанести вред жизни и здоровью человека. Система обеспечит оперативное взаимодействие органов контроля государств ЕАЭС и поможет снизить риски распространения опасных товаров.

В комиссии уточнили, что единая база данных будет сформирована органами в сфере защиты прав потребителей, которые организуют обмен оперативной информацией о выявленных некачественных, опасных товарах, услугах и недобросовестных производителях. Подобная система, доступная всем участникам рынка, будет создана на примере действующих европейских платформ для потребителей, например Global Recalls, RAPEX, RASSF и др. На практике эти системы — общедоступные сайты в

интернете, на которых можно самостоятельно проверить пищевую и непищевую продукцию на предмет нареканий к ним со стороны надзорных органов. Например, RASFF оповещает о качестве продуктов питания и кормов, система работает с 1979 года.

В рамках соглашения ЕАЭС также предусматривается «незамедлительное проведение внеплановых проверок в случае, если речь идет о причинении вреда жизни и здоровью людей, животных и растений, окружающей среде». Утвердить соглашение планируется до конца 2017 года. Автором-разработчиком документа выступило министерство экономики Армении. Документ уже прошел процедуру внутригосударственного согласования.

В России есть информационный модуль, созданный Роспотребнадзором в 2016 году, уточнили в службе. Он аккумулирует информацию обо всех судебных делах по защите прав потребителей, контактных данных всех организаций, работающих в этой сфере, а также содержит список продукции, которая не соответствует обязательным требованиям технических регламентов и национального законодательства. В службе уточнили, что Роспотребнадзор сообщает коллегам из аналогичных госорганов в странах ЕАЭС по каждому случаю отдельно — о приостановлении реализации товаров в стране либо о снятии продукции с полок магазинов. Но никакой централизованной системы, сообщающей об опасных товарах в рамках ЕАЭС, а также доступной потребителям, сейчас не существует, сказали в Роспотребнадзоре.

Например, в конце апреля службой был приостановлен ввоз на территорию России алкогольной продукции из Черногории, о чем была уведовлена как Федеральная таможенная служба России (ФТС), так и уполномоченные службы государств — членов ЕАЭС. Служба выявила 24 партии алкогольной продукции из этой страны, которая не соответствовала по показателям качества и безопасности требованиям действующего законодательства в области защиты прав потребителей, а также санитарно-эпидемиологическим нормам.

— Единая система оповещения необходима, чтобы была возможность в течение короткого промежутка времени снимать с полок магазинов опасный товар в странах — участницах ЕАЭС, — считает предправления

Международной конфедерации обществ потребителей Дмитрий Янин. — В качестве адресата подобной системы должен выступать также и бизнес, которому важно получать информацию о недобросовестных поставщиках из других стран —участниц ЕАЭС с учетом общего рынка.

Дмитрий Янин подчеркнул, что в России не так много громких историй снятия с полок магазинов опасных товаров торговыми сетями, обычно товар приостанавливают в реализации после заявлений Роспотребнадзора, как это было с молдавским и грузинским винами.

Председатель правления Российской ассоциации экспертов рынка ритейла Андрей Карпов отмечает, что общая информационная система о товарах в рамках ЕАЭС необходима. Он подчеркнул, что продукция очень часто производится за рубежом с учетом нужд только одной страны, поэтому сообщать об опасности в некоторых случаях соседям просто незачем. При этом небезопасной продукция может быть признана производителем в одной стране, а в другой уже нет. Например, летом 2016 года по итогам проверки Роскачеством мужских рубашек выяснилось, что товары не соответствуют требованиям одного из техрегламентов.

— В России производитель снял продукцию с реализации, но в других странах подобных проверок не было, и товар остался на полках, — заметил Андрей Карпов.

В докладе Госсовета «О национальной системе защиты прав потребителей» говорится, что в перспективе в сфере электронной коммерции требуется обеспечить аналогичную защиту прав потребителей. Речь идет о развитии информационной платформы быстрого предупреждения покупателей об опасных товарах и «тиражирования» данного опыта в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС), подчеркивается в докладе, подготовленном Роспотребнадзором.

Евгения Перцева

# ОЦЕНКИ, ПРОГНОЗЫ, СТАТИСТИКА

## Газета.ru Россию завалят товарами из Азии

**К 2021 году доля азиатского импорта в Россию вырастет до 39–40%**

К 2021 году доля азиатских товаров может составить около 40% от всего российского импорта, прогнозируют аналитики. Если же рубль упадет и россияне перейдут на более дешевые товары, то она будет еще выше, считают они. По словам экспертов, в первую очередь Россия будет наращивать импорт станков и оборудования из Азии.

В ближайшие годы в России увеличится доля азиатского импорта. К началу 2021 года она может приблизиться к 39–40%, говорится в исследовании «Внешняя торговля России разворачивается на Восток», опубликованном Аналитическим кредитным рейтинговым агентством (АКРА).

При этом азиатский импорт может вырасти еще больше. Это произойдет, если упадут цены на нефть и ослабнет рубль, отмечают в агентстве. Тогда россияне станут активно экономить, стараясь приобретать меньше дорогостоящих западных товаров и заменять их на более дешевые азиатские и отечественные аналоги, считают в АКРА.

«Наиболее вероятным мы считаем базовый сценарий, то есть рост азиатского импорта к 2021 году до 39–40%, при этом в случае негативного сценария эта доля будет чуть больше», — комментирует аналитик АКРА Василиса Баранова.

В последние годы импорт из Азии в Россию растет. В большей степени это было вызвано девальвацией рубля и переходом на более дешевые товары. Доля азиатского импорта увеличилась с 34% в 2013 году до 38% в 2016-м.

Наибольший вклад в этот процесс внес импорт машин и оборудования. В частности, в 2016 году почти половина (49%) всего импорта машин и оборудования шла из Азии, тогда как в 2013-м этот показатель составлял всего 39%.

Кроме того, как обращают внимание в АКРА, если в 2013 году импорт продовольствия из Азии составлял 16–17%, то в 2016-м он

вырос до 22–23%. В то же время доля импортируемой одежды из Азии упала с 67,2% в 2013 году до 61% в 2016-м.

Как следует из материалов Федеральной таможенной службы (ФТС), профицит торгового баланса России в январе – марте 2017 года вырос на 49% по сравнению с показателем за аналогичный период 2016 года, составив \$39,9 млрд.

При этом экспорт товаров увеличился на 35,2%, до \$83,8 млрд, а импорт — на 25,5%, до \$45,5 млрд. В товарной структуре импорта из стран дальнего зарубежья на долю машин и оборудования приходилось 47,3%, химической промышленности — 19,7%, продовольственных товаров и сырья для их производства — 13,4%.

По данным ФТС, основными торговыми партнерами России в январе – марте 2017 года были Китай, товарооборот с которым вырос на 36,8%, до \$18,4 млрд; Германия — \$11,6 млрд (рост на 33,3%); Нидерланды — \$10,4 млрд (+45%); Италия — \$5,1 млрд (+26%); США — \$5 млрд (+27%); Республика Корея — \$4,4 млрд (+29,1%); Турция — \$4,1 млрд (+14,6%); Япония — \$3,9 млрд (+6,8%); Польша — \$3,7 млрд (+57,4%); Франция — \$3,3 млрд (+23,7%).

В АКРА подчеркивают, что доля экспорта в Китай, который является самым крупным азиатским партнером России, выросла с 11,3% в 2013 году до 15,4% в 2016-м. Импорт китайских товаров также увеличился — с 16,8 до 20,9% соответственно за аналогичный период.

Всего в 2017 году, по прогнозам АКРА, внешнеторговый оборот России со странами Азии вырастет на 7,2% и достигнет \$175 млрд.

«Смещение мировой промышленной базы в Азию приводит к увеличению доли этого региона во внешней торговле всех стран», — комментирует главный экономист БКС Владимир Тихомиров. Это глобальный процесс, и РФ здесь не исключение, считает он.

«Возможности для дальнейшего наращивания товарооборота с азиатскими странами действительно есть, этот процесс будет продолжаться даже в случае восстановления отношений с Европой в том числе из-за эффекта низкой базы», — считает главный

экономист Евразийского банка развития Ярослав Лисоволик.

По словам эксперта, с целым рядом азиатских стран Россия еще не реализовала свой потенциал по наращиванию в целом товарооборота. По мнению Лисоволика, при улучшении экономических условий импорт в Россию может вырасти из Вьетнама, Южной Кореи, Сингапура.

В частности, осенью прошлого года вступило в силу соглашение о зоне свободной торговли между Вьетнамом и Евразийским экономическим союзом, отмечает Лисоволик. При этом, по мнению вьетнамских специалистов, к 2020 году годовой объем торговли только между Вьетнамом и Россией благодаря действию режима свободной торговли составит не менее \$10 млрд.

По словам заместителя директора института «Центр развития» ВШЭ Валерия Миронова, в следующем году оживление российской экономики должно привести к неизбежному росту потребительского спроса и, как следствие, росту импорта. Накануне Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР) заявил, что ожидает роста российской экономики по итогам нынешнего года на уровне 1,2%, в 2018 году этот показатель может увеличиться до 1,4%.

Если санкции в отношении России не снимут, то из азиатских стран Россия будет в первую очередь наращивать импорт станков и оборудования, которые не производятся у нас в стране, но необходимы для переоснащения предприятий, считает эксперт.

По мнению Миронова, доля импорта в Россию продуктов питания и бытовых товаров из Азии будет постепенно падать.

«После введения санкций, например, продукты питания стали активно производиться в России (в 2016 году российский АПК вырос почти на 5%. — Газета.Ru). Поэтому вряд ли и этот сегмент импорта из Азии будет расти. Даже если снимут санкции, то импортировать даже из Европы мы будем, скорее, дорогую элитную сельскохозяйственную продукцию, а не массовую», — считает Валерий Миронов.

Впрочем, в АКРА придерживаются другой точки зрения. Уменьшение доли импорта



одежды из Азии в 2016 году было связано с укреплением курса рубля и продолжением стабилизации российской экономики. Однако, несмотря на падение, эта доля все равно остается очень высокой (более 60%) и продолжает доминировать над импортом одежды из других стран, отмечает Василиса Баранова из АКРА.

Она считает, что «в будущем мы прогнозируем рост импорта и одежды, и продовольствия из азиатских стран. Это будет связано с общим улучшением качества азиатских товаров и увеличением их разнообразия».

Наталья Еремина



## **Самые активные заемщики МФО — жители столичного региона**

**В первом квартале 2017 года объем и количество выданных микрозаймов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года выросло, подсчитали в Объединенном кредитном бюро. Сильнее всего за год выросли выдачи микрозаймов в Москве и Московской области.**

ОКБ по просьбе портала Bankir.Ru подсчитало данные по объемам и выдачам микрозаймов по итогам первого квартала 2017 года. По данным ОКБ, за этот период МФО выдали 828,7 тыс. микрозаймов объемом 6 млрд рублей. Это на 8% и на 14% соответственно больше, чем в первом квартале 2016 года.

Участники рынка микрофинансирования подтвердили рост объемов и выдач микрозаймов. Это связано с несколькими причинами. «Во-первых, на фоне отсутствия предпосылок к массовому росту доходов населения микрозаймы становятся все более востребованным финансовым инструментом и для постоянных клиентов МФО, и для новых заемщиков», — указывает гендиректор онлайн-МФО «Робот Займер» Сергей Седов. — Во-вторых, снизились ставки по микрозаймам. За счет этого люди начали активно закрывать с помощью микрозаймов свои долги по кредитам. А после выполнения всех обязательств — и

по кредитам, и по микрозаймам — граждане могут вновь подавать заявки на кредиты и получать их на выгодных условиях».

Это ограничение придает уверенности заемщикам

Еще одна причина — усиление регулирования рынка. Так, в 2016 году были приняты законодательные меры, ограничивающие начисление процентов по микрозаймам, выданным на срок до года (не более трехкратного размера суммы займа). «Это ограничение придает уверенности заемщикам, тем более что микрозаймы чаще всего оформляют сроком до года», — указывает директор правового департамента ГК «Русмикрофинанс» Анастасия Локтионова. Кроме того, в прошлом году был принят, а с 1 января 2017 года вступил в силу «антиколлекторский закон», что также повысило чувство защищенности у клиентов МФО.

Кроме того, количество и объем выдаваемых микрозаймов выросли за счет притока новых клиентов, в том числе и в онлайн-сегменте. «Мы видим определенную динамику за счет новых клиентов, ранее не пользовавшихся услугами МФО. Скорее всего, на это влияют проводимые регулятором меры по сокращению серого рынка и повышению финансовой грамотности населения, благодаря чему заемщики осознают важность тщательного выбора кредитора. Хороший темп роста демонстрирует онлайн-сегмент», — поясняет гендиректор ГК «Быстроденьги» Юрий Провкин. По словам Сергея Седова, клиентов также привлекают акции и программы лояльности, которые проводят компании, а также развитие мобильных приложений онлайн-МФО. «Драйверами роста рынка МФО остаются низкое проникновение банковских услуг, особенно в малых городах и селах, а также стабильный спрос населения на кредитные продукты. Немаловажным фактором является и выход банковских МФО на рынок микрокредитования», — указывает главный исполнительный директор МФК «Домашние деньги» Андрей Бахвалов.

Закредитованность населения в Москве и МО по объему задолженности на человека сейчас наиболее высокая

При этом, по данным ОКБ, сильнее всего за год выросли объем и количество выдаваемых займов в Москве и Московской области. По данным бюро, по итогам первого квартала в Москве было выдано 28,4 тыс. микрозаймов объемом 298,8 млн рублей (рост за год на 28% и 37% соответственно). В МО, в свою

очередь, — 24,5 тыс. микрозаймов объемом 225,1 млн рублей (рост за год на 17% и 20% соответственно). Причина — процесс перекредитования под более выгодные проценты, считает Сергей Седов.

«Закредитованность населения в Москве и МО по объему задолженности на человека сейчас наиболее высокая, поэтому желающих использовать снижение процентных ставок для сокращения кредитных платежей много. В процессе реоформления кредитов люди часто используют средства микрозаймов для досрочного погашения имеющихся кредитов. Более привлекательные условия по займам в МФО активизировали этот процесс», — указывает Сергей Седов. «По нашим данным, рынок МФО наиболее активно развивается в центральной части России, а именно в Центральном ФО и Приволжском ФО. Здесь сосредоточено наибольшее количество МФО (в том числе среди топ-5), наибольшая численность экономически активного населения, доход которых наиболее высокий. Все это влияет на то, что регионы в составе данных округов лидируют по объему выдаваемых займов», — указывает Андрей Бахвалов.

Отложенный спрос на продукты с новыми условиями проявил себя в первом квартале нынешнего года

Кроме того, в ЦФО (за счет Москвы и области) наблюдается наиболее высокая степень проникновения интернета и, соответственно, наибольший спрос на услуги МФО, о чем свидетельствует наибольшее количество поисковых запросов по займам и микрозаймам, указывает Андрей Бахвалов.

Выросла за год и средняя сумма микрозайма, указывают в ОКБ. Так, по итогам первого квартала 2016 года она составляла 6,64 тыс. рублей, а по итогам первого квартала 2017 года — 7,372 тыс. рублей (рост за год на 11%). «Средняя сумма чека выросла за счет того, что многие игроки рынка еще в конце прошлого года увеличили суммы и сроки кредитования. Отложенный спрос на продукты с новыми условиями проявил себя в первом квартале нынешнего года», — отмечает Анастасия Локтионова. «Значительное влияние на рост среднего чека оказали банковские МФО, которые активизировали выдачи еще в 2016 году», — указывает Андрей Бахвалов. — Они выдают займы на товары (POS-микрозаймы), поэтому чек у них выше, чем у обычных микрозаймов «до зарплаты»».

При этом участники рынка МФО прогнозируют его дальнейший рост. «В целом по рынку мы ожидаем в 2017 году роста объемов на 25–30% к предыдущему году. Наибольший рост, по нашим оценкам, будет в сегменте онлайн-кредитования — на 70–80%», — считает Сергей Седов.

Валерия Францева



## **Почему не развивается рынок секьюритизации кредитов МСБ**

**Зарубежный опыт показывает, что секьюритизация кредитов малому бизнесу — вполне рабочий инструмент. В России же подобного рынка фактически нет, хотя законодательные ограничения, которые формально могли бы сдерживать его развитие, отсутствуют.**

Активное развитие зарубежного рынка секьюритизации насчитывает несколько десятков лет. Оно связано с созданием в США Government National Mortgage Association (или Ginnie Mae — Государственная национальная ипотечная ассоциация), под эгидой которой в начале 70-х годов прошлого столетия произошла в известном нам виде первая секьюритизация ипотечных бумаг.

В разных странах этот процесс шел по-разному. Например, в Китае первые сделки по секьюритизации активов осуществлялись еще в 1992 году: тогда была проведена сделка по секьюритизации портфеля ипотечных активов на сумму порядка \$200 млн. Однако рынок как таковой сформировался только в 2005 году, а уже в 2008–2009 годах на фоне мирового кризиса сделки по секьюритизации приостановились вплоть до 2012 года.

В Евросоюзе с 2007 по 2013 год таких активов было «упаковано» в облигации на сумму свыше €100 млрд

В России первая сделка по секьюритизации активов состоялась в 2004 году. Выпущенные ценные бумаги подтверждали права на обязательства по будущим экспортным поступлениям от продажи газа ОАО «Газпром». Рынок с тех пор переживал как взлеты, так

и падения. В настоящее время активность на рынке секьюритизации весьма невысока.

Сегодня подавляющее большинство сделок проходит в области секьюритизации ипотечных кредитов. В то же время на страницах печатных изданий, в выступлениях на конференциях и презентациях часто можно встретить заявления о необходимости расширения использования различных активов при структурировании сделок, в том числе и кредитов МСБ.

Зарубежный опыт показал, что секьюритизация кредитов малому бизнесу жизнеспособна: в Евросоюзе с 2007 по 2013 год таких активов было «упаковано» в облигации на сумму свыше €100 млрд, при этом число дефолтов по кредитам, выступающих обеспечением, составило менее 0,5%.

В России подобного рынка фактически нет, хотя для его развития отсутствуют законодательные препятствия. В 2013 году приняли Федеральный закон №379-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ», который, помимо прочего, ввел понятие специализированного финансового общества и управляющей компании. В 2015 году Национальная фондовая ассоциация совместно с Ассоциацией региональных банков России разработали стандарты для секьюритизации кредитов малому и среднему бизнесу.

Масштабные проекты по секьюритизации сведут к нулю и без того незначительную маржу от сделки или даже могут стать последней каплей в истории их развития

Главные аргументы в пользу выпуска облигаций с обеспечением в виде кредитов МСБ звучат так: этот инструмент позволит банкам наращивать объемы выдачи кредитов, даст возможность «разгрузить» капитал, а также привлечь ликвидность для новых кредитов.

Однако секьюритизация кредитов малому и среднему бизнесу на сегодняшний день фактически представлена первой и единственной дебютной сделкой Промсвязьбанка.

Почему так происходит? Здесь есть несколько причин.

Тезис о доступности и необходимости секьюритизации активов МСБ для малых и средних банков на практике оказывается несостоятельным, поскольку последние несколько лет главной

задачей для них является поддержание собственной финансовой устойчивости. Масштабные же проекты по секьюритизации сведут к нулю и без того незначительную маржу от сделки за счет существенных затрат на организацию размещения или даже могут стать последней каплей в истории их развития.

Если реализовать такой проект решит крупный банк, то он, обладая опытом в секьюритизации иных активов, сможет структурировать сделку и фактически организует размещение. Но эффект от сделки не всегда очевиден: подбор однородного портфеля — задача на сегодняшнем рынке нетривиальная. При этом существенные резервные требования в отношении младшего транша, а также высокие дисконтные требования со стороны Банка России (50%), несмотря на установление инвестиционных рейтингов международными рейтинговыми агентствами, как в случае с секьюритизацией кредитного портфеля МСБ Промсвязьбанка, делают сделку еще менее эффективной и для банка-оригинатора, и для инвесторов.

Для государства не всегда можно подобрать точный критерий эффективности развития рынка секьюритизации кредитов малому и среднему бизнесу. При оказании методологической (на уровне законов) и фактической (например, на уровне возможности совершения сделок РЕПО с МСП-банком по секьюритизированным облигациям сегмента МСП) поддержки отсутствуют гарантии того, что потенциальные банки-оригинаторы будут вкладывать привлеченные средства в развитие сегмента МСБ.

В качестве одной из альтернативных идей поддержки малого и среднего бизнеса можно предложить расширение полномочий создаваемой Национальной гарантийной системы и предоставление институтами развития (Корпорация МСП, Банк МСП, региональные фонды) гарантий, обеспечивающих обязательства компаний сегмента МСБ по выпускаемым ими облигационным займам. Это позволит не отвлекать денежные средства на реализацию данных сделок, существенно расширит базу инвесторов для предприятий, которые уже больше тяготеют к среднему бизнесу, снизит ставки заимствований. В результате серьезно повысится прозрачность рынка, который станет выгодным как для заемщиков, так и для кредиторов.

Станислав Полищук

# НЕЗАВИСИМАЯ

## У российской ЭКОНОМИКИ "раздвоение личности"

### Потребители опровергают отчеты властей о надвигающемся росте ВВП

Повседневные расходы россиян в апреле сократились с учетом инфляции сразу на 9% к апрелю 2016-го. Это худшая динамика за последние три года. Впервые за пять лет апрельские расходы российских потребителей оказались ниже январских. Такие данные исследовательского холдинга «Ромир» противоречат официальным отчетам правительства и Центробанка, в которых утверждалось, что у нас началось потребительское оживление. Когда спрос снижается, не могут расти ни торговля, ни производство, становятся туманными перспективы и новой надежды России – сельского хозяйства.

В апреле у россиян снова начались потребительские заморозки, объявил в четверг исследовательский холдинг «Ромир». По его данным, номинальные повседневные расходы российских потребителей в апреле сократились на 6,5% по отношению к марту и на 4,9% по отношению к апрелю 2016-го. С учетом инфляции показатели еще хуже: в месячном выражении реальные расходы сократились почти на 7%, в годовом – на 9%.

К такому результату специалисты холдинга пришли, проанализировав потребление 30 тыс. россиян, 11 тыс. домохозяйств в 180 городах с населением более 100 тыс. человек. Участники исследования сканируют штрихкоды всех купленных товаров, эти данные в онлайн-режиме поступают в специальную базу «Ромира».

Исследователи обращают внимание, что в апреле по отношению к марту всегда наблюдается снижение потребительской активности, это объясняется сезонными и календарными факторами. Но настолько сильное ухудшение происходит все же редко.

Судя по предыдущим докладам «Ромира», сейчас мы имеем дело с худшей за последние три года динамикой реальных

потребительских расходов как в месячном, так и годовом выражении. Напомним, в апреле 2014-го повседневные расходы граждан сократились с учетом инфляции почти на 8% к марту и на 10% к апрелю 2013-го.

Кроме того, из обнародованных данных следует, что сейчас впервые за пять лет россияне в апреле тратили меньше, чем в январе. Исследователи взяли за базу уровень января 2012-го. Относительно этого уровня в январе 2017-го расходы граждан выросли на 61% в номинальном выражении и на 7% в реальном, а в апреле 2017-го рост относительно базы в номинальном выражении составил 56%, в реальном 3%. В прошлые годы апрельский прирост всегда опережал январские показатели. «Расходы наших соотечественников оказались самыми низкими за последние пять лет», – утверждают исследователи.

«Судя по тому, что размер среднего чека почти не изменился за месяц, потеряв всего 4 руб., или 0,8%, можно говорить о том, что россияне вернулись к режиму экономии, – сообщает «Ромир». – Общее сокращение затрат произошло за счет снижения частоты покупок в магазинах. Качественный состав потребительской корзины в апреле тоже изменился. Доля продуктовых категорий в общей корзине потребителей выросла до 57%... Можно говорить об экономии на непродовольственных товарах».

Очередное падение потребительских расходов – это лишь один частный индикатор, который свидетельствует о хронических проблемах российской экономики. Снижение доходов населения неизбежно приводит к сокращению потребительского спроса, что, в свою очередь, ведет к стагнации производства и замедлению инвестиционной активности.

Из-за низкого внутреннего спроса отечественные предприятия пытаются экспортировать продукцию за рубеж. Показателен пример российских аграриев, которые почти не надеются на рост внутреннего потребления продовольствия. Когда у россиян нет денег для покупки качественных продуктов, единственное направление развития отечественного агросектора – это поставки российского зерна, птицы, мяса, рыбы и молока за рубеж.

В правительстве и Кремле с гордостью заявляют, что экспорт сельхозпродукции из России превысил объем экспорта вооружений (см. «НГ» от 07.09.16,

22.01.17). Например, в 2016-м во время Послания Федеральному собранию президент Владимир Путин заявлял, что в 2015 году на внешнем рынке было реализовано российских вооружений на 14,5 млрд долл., а сельхозпродукции – на 16,2 млрд. Сельское хозяйство становится новой надеждой отечественной экономики, причем, похоже, именно с точки зрения экспортного потенциала.

Но выход на внешние рынки, как правило, возможен только на взаимной основе, то есть после ответного раскрытия российского рынка для импортных товаров, снятия ограничений. Показателем пример Турции, которая после российского запрета на поставки турецкой сельхозпродукции отказалась от покупки российского зерна. Такой демарш потребовал со стороны Москвы уступок.

В то же время стоит России полностью открыть внутренний рынок для притока конкурентоспособного импорта, как отечественный производитель ожидаемо зачахнет.

И весь этот комплекс проблем как раз и скрывается за показателями падающего потребительского спроса. Однако если ориентироваться на официальные отчеты правительства и Центробанка, то создается впечатление, что у российской экономики случилось «раздвоение личности», потому что в этих отчетах говорится об улучшении по всем фронтам и – главное – о потребительском оживлении.

«В 2017 году мы ожидаем, что рост будет более широкий, затронет в том числе потребительский сектор, ожидаем восстановления денежных доходов населения», – уверял несколько месяцев назад глава Минэкономразвития Максим Орешкин на встрече с президентом.

«В первом квартале 2017-го намечалось оживление потребительской активности. Во втором квартале восстановление инвестиционного и потребительского спроса продолжится, прирост ВВП к предыдущему кварталу с исключением сезонности, по оценкам, составит 0,3–0,5%», – объявил в начале мая Центробанк.

Вдруг существенно пересмотрел в сторону улучшения свои оценки и главный экономист Внешэкономбанка (ВЭБ) Андрей Клепач. В феврале он сообщал о преобладании негативных тенденций в промышленности и о том, что «позитивный импульс для экономики, связанный с разовой январской пенсионной выплатой, в



феврале почти исчерпал свое действие» (см. «НГ» от 03.04.17). По февральским данным ВЭБа, реальные доходы населения в январе выросли на 7,4% к декабрю (с очищенной сезонностью), а в феврале сократились на 8,5% к январю.

В марте же именно данные по динамике доходов населения были существенно пересмотрены. Сообщалось, что в январе они выросли к декабрю с очищенной сезонностью на 6,3%, а в феврале они сократились в месячном выражении лишь на 5,2%. В марте был зафиксирован месячный прирост доходов на 1,1%. В ВЭБе указали на оживление динамики ВВП. И Клепач пришел даже к такому выводу: «В первом квартале этого года промышленность перестала быть драйвером... Основным фактором роста стал потребительский спрос, который смог поддержать общий рост экономики в первом квартале». Хотя он и предупредил, что «рассчитывать на устойчивость роста потребления еще рано». Другими словами, пока россияне сокращают свои расходы, власти и близкие к ним экономисты рапортуют о потребительском оживлении.

В некоторых секторах оживление действительно наблюдается — например, в сфере автопродаж. Но это скорее признак не общего улучшения ситуации, а дальнейшего материального расслоения. Об этом косвенно свидетельствуют и данные «Ромира». Как сообщили специалисты холдинга, экономика коснулась представителей всех доходных групп, но с разной интенсивностью: низкодходные категории населения в апреле потратили почти на 12% меньше, чем в марте, среднедоходные сократили потребление на 7,5%, а высокодоходные — на 6,6%.

О неясности перспектив и двойственности ситуации сообщают также специалисты Центра развития Высшей школы экономики: «Статистика за первый квартал 2017 года не дает четких сигналов об изменении экономической динамики. Повышение потребительской активности сочеталось с коррекцией строительства, промышленности и оптовой торговли. Анализ затруднен не только низким качеством данных по последним двум видам деятельности, но и влиянием на спрос единовременной выплаты пенсионерам». Как минимум таким же неясным будет и второй квартал. Правда, потребительскому спросу

уже не поможет январская пенсионная доплата.

Анастасия Башкатова

## **Коммерсантъ**<sup>®</sup> **Чем мельче бизнес, тем хуже ожидания**

### **Мониторинг предпринимательского климата**

Хотя большая часть некрупных предпринимателей говорит о неплохом финансовом положении (как хорошее его оценивают 35%, как среднее — еще 44%), бизнес, особенно микропредприятия, не ждет улучшения конъюнктуры в ближайшее время — это следует из опроса Аналитического центра НАФИ в марте 2017 года. Отметим, микрокомпании — самые многочисленные: по данным реестра ФНС на 10 мая 2017 года, из 6 млн субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) 5,79 млн, или 96,5%, — это микропредприятия (до 15 человек, выручка до 120 млн руб. в год), и их доля в общем составе субъектов МСП растет.

В лучшем финансовом положении находятся средние компании (более 100 человек, выручка — от 2 млрд руб.). 39% их представителей заявили о хорошем финансовом положении, среди микропредприятий об этом говорит лишь 21% (см. диаграмму). Чем мельче бизнес, тем мрачнее настроения предпринимателей: ухудшений в будущем ждут 8% представителей малого и среднего бизнеса, а в среде микробизнеса их доля составляет 14%. Распространено среди микропредприятий и ожидание стагнации — о том, что в ближайшее время положение не изменится, заявило 33% (24% — среди малых и 28% — среди средних компаний).

Другие исследования только подтверждают незавидное положение микропредприятий. На фоне общей стагнации деловой активности (индекс Опоры RSBI после пересмотра методики упал с 50,5 пункта в четвертом квартале 2016 года до 48,8 пункта в первом квартале 2017 года) микробизнес отмечает большее падение деловой активности (48,1 пункта против 49,7 у малого и 53,4 — у среднего бизнеса). Среди мелких компаний выше всего и доля тех, кто

вынужден выживать, — 27% (в малом бизнесе — 19%, в среднем — 9%). Соответственно, стабильных и растущих компаний в микробизнесе меньше всего — 41% (в малом — 49%, в среднем — 67%).

Микробизнес — это прежде всего компании сферы торговли и услуг, которые живут за счет оборотных средств и не имеют дополнительных фондов. Они крайне чувствительны к изменению экономической конъюнктуры, отмечает руководитель направления корпоративных исследований НАФИ Ольга Стасевич. «В ситуации, когда россияне все больше экономят за счет походов по магазинам и отказа от мелких бытовых услуг, именно микробизнес не видит ясных перспектив своего развития», — отмечает эксперт.

Дарья Николаева



# БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ



## **ВТБ 24 запустит в народ ипотечные облигации**

**Успешный опыт продаж «народных ОФЗ» в ВТБ 24 решили продолжить выпуском «народных ипотечных облигаций». Он может состояться, по словам главы банка Михаила Задорнова, осенью текущего года.**

Участники рынка и аналитики обращают внимание на то, что и сейчас у физлиц есть возможность покупать облигации, но сомневаются в успехе массовой продажи таких бумаг населению: этот сложный инструмент может заинтересовать в первую очередь состоятельных граждан.

В ВТБ 24 довольны результатами продаж «народных ОФЗ»: по словам главы банка Михаила Задорнова, по итогам первых восьми рабочих дней кредитная организация приняла 2,5 тысячи заявок на 2,8 млрд рублей. По прогнозам банкира, в ближайшие полтора месяца весь первый выпуск в размере 15 млрд рублей будет реализован. Вопреки ожиданиям Минфина, основными покупателями облигаций являются состоятельные люди: «средний чек» в ВТБ 24 — 1,2 млн рублей.

Успешные продажи «народных ОФЗ», очевидно, в ВТБ 24 решили закрепить созданием еще одного инструмента для физлиц. «Попробовав ОФЗ для населения, для клиентов — физических лиц мы выпустим ипотечные облигации, которые люди могут покупать, рассчитывая на достаточно устойчивую доходность», — сказал Михаил Задорнов. По его словам, облигации будут выпущены под гарантии АИЖК. Ставки по рублевым депозитам продолжают снижение, и клиенты заинтересуются возможностью диверсификации своих сбережений — очевидно, что доходность по вложениям в такой инструмент будет выше. Выпуск ипотечных облигаций населения в банке запланировали на осень текущего года. «Ипотечная бумага должна быть абсолютно ликвидна,

это будет фиксированная ставка на весь период», — объяснил глава ВТБ 24.

Доля населения на российском рынке облигаций составляет менее 2%

Участники рынка, опрошенные порталом Bankir.Ru, отмечают, что абсолютно новым инструментом ипотечные облигации для населения считать нельзя. Главный аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин напоминает, что выпуски ипотечных облигаций уже есть в обращении, их основными покупателями выступают банки, НПФ, управляющие компании. «Ипотечные облигации доступны и для населения. Однако в силу сложности данные инструменты пользуются низким спросом», — утверждает он. Доля населения на российском рынке облигаций (все корпоративные и государственные бумаги) составляет менее 2%. Количество активных счетов физлиц, по которым совершается хотя бы одна сделка в месяц, составляет 104 тысячи — 0,1% от экономически активного населения. «В силу этого банки при размещении ипотечных облигаций раньше не делали акцент на розничных клиентах», — резюмирует аналитик.

«Эти облигации доступны любому частному инвестору на Московской бирже и сейчас», — добавляет главный аналитик Бинбанка Алексей Тихонов. — Идея ВТБ 24, видимо, заключается в их продаже в отделениях банка по образцу «народных ОФЗ». Продажи ОФЗ-н доступны лишь в тех отделениях, где осуществляется подключение брокерского обслуживания, и это же, по словам аналитика, будет верно и в отношении ипотечных облигаций для населения. «Таким образом, продажа населению ипотечных облигаций, по сути, лишь вид брокерского обслуживания, при котором физическое лицо сможет стать обладателем такого рода облигаций», — говорит он. — Однако это нельзя назвать новым инструментом, поскольку подобное брокерское обслуживание и сейчас доступно в большинстве компаний, осуществляющих доступ к финансовым рынкам».

Можно ожидать притока инвестиций в ипотечный бизнес

Зампред правления СДМ-банка Эдуард Лушин обращает внимание на то, что «особенности всех этих «народных облигаций», в том числе

ОФЗ,— за пределы комиссии государственных банков, реализующих эти облигации». По его словам, по привлечению населения именно в подобные инструменты ведется активная рекламная кампания, хотя «для любого гражданина выгоднее, проще и комфортнее было бы просто открыть брокерский счет у любого профучастника рынка ценных бумаг в России и купить любые рублевые или валютные облигации на Московской бирже с подходящим для клиента сроком погашения и с комфортными характеристиками риска и доходности, в том числе ипотечные облигации с гарантией АИЖК и без нее».

По словам руководителя аналитического центра «Русипотека» Сергея Гордейко, схему ипотечных облигаций можно сравнить с продажей ОФЗ населению. «Физическое лицо должно только платить деньги и заказывать услугу за комиссионное вознаграждение, но ни в коем случае не вступать в категорию квалифицированных инвесторов», — объясняет он. — Если решить технические и возможные налоговые вопросы, то можно ожидать притока инвестиций в ипотечный бизнес. При этом необходимо ответить на вопрос досрочного гашения облигаций, который понятен профессиональному инвестору, но неудобен частному инвестору».

Если речь идет об условно массовой работе с физическими лицами, то, по мнению Сергея Гордейко, «схема работы станет удобоваримой, когда все структурные хлопоты возьмет на себя банк». В упрощенном виде, по словам аналитика, это выглядит так: банк выкупил выпуск ипотечных ценных бумаг и получил право на получение постоянных выплат в течение продолжительного периода. Казалось бы, можно привлечь инвестиции населения только на часть выпуска и оставить риск досрочного погашения у себя. Но это вряд ли возможно для однотраншевых бумаг. «Таким образом, идея прекрасна, а при реализации полезна для банков и для частных лиц», — отмечает Сергей Гордейко. — Осталось решить технологические задачи и определить широту круга частных инвесторов. Чем шире круг, тем больше принципиальных вопросов придется решить».

Вложения в облигации не являются привычным инструментом инвестирования для населения

Насколько «народные ипотечные облигации» могут быть выгоднее, чем депозиты в банках, подсчитал Дмитрий Монастыршин. По его словам, максимальная ставка по депозитам в топ-10 банков сейчас составляет 7,94% годовых. Облигации госбанков можно купить с доходностью 9–9,5% годовых. При этом за счет роста цены бумаг доходность выпусков с погашением через два-три года может превысить 10% годовых. «С 1 января 2018 года вступает в силу закон, освобождающий от НДФЛ купонный доход по облигациям,— напоминает он.— Таким образом, покупка облигаций будет выгоднее, чем размещение средств на депозите».

По мнению Эдуарда Лушина, с учетом комиссий государственных банков такой инструмент превзойдет ставки по вкладам, но сильно уступит рыночным выпускам облигаций.

Отдельный вопрос, насколько будут пользоваться спросом такие бумаги у населения. Директор дирекции ипотечного кредитования банка ТKB Вадим Пахаленко не уверен в хороших перспективах этого инструмента. В первую очередь потому, что вложения в облигации и другие ценные бумаги не являются привычным инструментом инвестирования для населения. «Даже запуск „народных ОФЗ“ потребовал большой и массивной кампании по продвижению,— напоминает он.— Это связано как с относительно невысокой финансовой грамотностью населения, так и относительной сложностью самого продукта». Однако он добавляет, что сами по себе ипотечные облигации — очень хороший и достойный инструмент, который может сочетать в себе высокую доходность и очень приемлемый уровень риска, поскольку к выдаче ипотечных займов банки подходят очень взвешенно, тщательно оценивая потенциальных заемщиков.

Появление подобного инструмента — хороший способ повысить инвестиционный интерес массового клиента

Эдуард Лушин не считает такой инструмент комфортным для населения. По его мнению, на рынке есть более надежные инструменты, в случае ипотечных облигаций риски инвестора будут зависеть от структуры выпуска.

По мнению Дмитрия Монастыршина, такой инструмент будет интересен в первую очередь

состоятельным клиентам ВТБ. А Алексей Тихонов из Бинбанка полагает, что «народные ипотечные облигации» могут быть интересны людям с начальным представлением об инвестиционных инструментах, не желающим самостоятельно совершать операции на бирже. «Появление подобного инструмента — хороший способ повысить инвестиционный интерес массового частного клиента и уровень его финансовой грамотности», — говорит он.

Татьяна Терновская



## В очереди за Лором

**Основатель ритейл-стартапа Jet.com заработал больше Тима Кука и Илона Маска**

Марк Лор возглавил рейтинг самых высокооплачиваемых топ-менеджеров мира по версии Bloomberg. За год ему удалось заработать 236 миллионов долларов. Участники списка получали свои доходы разными способами: за счет дивидендов, подъемных или неустоек, но почти никто из них не полагался на оклад.

Сам Лор получил 235 из прошлогодних 236 миллионов долларов от продажи своего стартапа ритейл-гиганта Walmart. Эта сделка стала крупнейшей в истории США на рынке электронной коммерции и позволила Лору возглавить профильное подразделение в новой материнской компании (Walmart eCommerce US).

Для Walmart покупка Jet.com стала реакцией на агрессивную экспансию Amazon на рынке онлайн-покупок. Общая сумма сделки составила три миллиарда долларов деньгами и еще 300 миллионов акциями сети гипермаркетов. При этом компания Лора, основанная всего лишь в 2015 году, пока еще не вышла на прибыльность, но руководство Walmart увидело в ней перспективы для развития одного из ключевых направлений.

В начале 2000-х Сэм Уолтон создал онлайн-магазин Walmart.com в расчете на быстрый доход, в то время как Джеф Безос и его Amazon сделали ставку на увеличение оборотов, пусть и в ущерб текущей рентабельности. И вот теперь Walmart решил попробовать пойти

путем конкурентов за счет налаженного бизнеса Jet.com. Его основу составляют партнерские отношения со множеством вендоров (компаний-поставщиков товаров под собственной раскрученной маркой), которые позволяют устанавливать низкие цены для конечных потребителей.

При этом у компании нет собственных складов — она использует мощности поставщиков и уделяет большое внимание оптимизации своего ассортимента под нужды покупателей. Уже за первый год работы стартап Лора смог достичь показателей оборота в миллиард долларов. После объединения с Walmart сайт Jet.com продолжил функционировать независимо от новой материнской компании.

Примечательно, что до прихода в структуру Walmart Лор сотрудничал как раз с Amazon. Свой первый проект — интернет-магазин для молодых родителей Diapers.com — он продал компании Безоса в 2011 году, после чего перешел туда на одну из руководящих должностей. Однако бизнесмены не смогли сработаться, что и побудило Лору создать Jet.com. Теперь же, после присоединения нового ритейлера к Walmart, Amazon решил закрыть Diapers.com, который последние годы являлся подразделением общего сайта. В мартовском заявлении компании такой шаг объяснили финансовыми соображениями, но знакомые с ситуацией игроки рынка утверждали, что руководство затаило обиду на переметнувшегося к конкурентам Лора.

На втором месте в рейтинге Bloomberg — CEO Apple Тим Кук. Большая часть его годового дохода тоже пришлась не на зарплату: 141 миллион долларов из общих 150 ему принесли дивиденды от акций собственной компании. Непосредственный оклад Кука за 2016 год составил около трех миллионов долларов. На прошлой неделе Apple заявила, что вложит миллиард долларов в развитие рабочих мест в США через специальный инвестфонд. Так корпорация пытается угодить Дональду Трампу, который много критиковал ее за размещение производства в Китае.

На прошлой неделе в интервью каналу CNBC Кук анонсировал будущий гаджет от Apple — iPhone 8. По его словам, смартфон будет представлять собой нечто «совершенно неожиданное». Заявление негативно сказалось на продажах нынешних флагманских моделей iPhone 7 и 7+. Между тем, из других высказываний Кука в

рамках того же интервью аналитики сделали вывод о том, что Apple в скором будущем собирается купить крупнейший в мире онлайн-кинотеатр Netflix, занимающийся производством собственных фильмов и сериалов.

Третью строчку в рейтинге занял 60-летний инвестиционный банкир Джон Вайнберг. На протяжении десятилетий его фамилия прочно ассоциировалась с Goldman Sachs, в котором он занимал должность вице-президента, пишет Bloomberg. Однако в прошлом году он перешел на работу в инвестбанк Evercore Partners, за что получил 124 миллиона долларов подъемных. Они и составили его годовой заработок. Составители рейтинга отмечают, что в нем все отчетливее доминируют руководители относительно молодых компаний, и Вайнберг поддержал этот тренд — Evercore Partners была основана в 1995 году.

В первую пятерку также вошли CEO Google Сундар Пичай, назначенный на эту должность после создания материнской Alphabet Inc., со 106,5 миллиона долларов и известный изобретатель и венчурный инвестор Илон Маск. Его официальным местом работы значится производитель электромобилей Tesla, в апреле обогнавший по капитализации Ford. Годовой заработок Маска в 2016 г. составил почти 100 миллионов долларов. И он, и Пичай практически не полагаются на зарплату: глава Google заработал \$105,4 миллиона на дивидендах, а Маск в течение года получал премии на суммарные \$99,6 миллиона.

Вторую половину рейтинга составили CEO (в том числе один бывший) крупных компаний из разных отраслей экономики: Вирджиния Рометти из IBM (96,7 миллиона долларов), Митч Гарбер из игровой корпорации Caesars Acquisition (91,1 миллиона), Филипп Дауман из медиахолдинга Viacom (в августе он ушел в отставку из-за корпоративного скандала вокруг падения доходов киностудии Paramount Pictures, но все равно успел заработать 87,8 миллиона, в том числе и за счет рекордных отступных в 72 миллиона), Лесли Мунвез из телерадиосети CBS (83,6 миллиона) и Марио Габелли из управляющей компании Gamco Investors (75,9 миллиона).

Bloomberg традиционно составляет свой рейтинг на основе данных из отчетности, которую работодатели высокооплачиваемых топ-менеджеров ежегодно подают в американские контрольные органы.

Алексей Афонский

# Forbes

## Розница будущего:

### как изменится процесс покупки?

**Ритейлеры не останавливаются на достигнутом и в стремлении обеспечить наилучший покупательский опыт продолжают активно осваивать технологические новинки. Какие именно и для чего?**

Сегодня, когда предложение в сфере ритейла зачастую превышает спрос, а конкуренция в секторе ужесточается, клиентоориентированность обретает особую важность. Какой же он — современный клиент розничных сетей? Исследования рынка показывают, что в структуре потребления постоянно растет доля молодого «цифрового» поколения. Такой покупатель не только рассчитывает, что продавец будет понимать его и разговаривать с ним на одном языке, но и сделает шопинг максимально простым, приятным и, главное, быстрым, ведь для многих уже стала нормой покупка в один клик.

Для «цифрового» поколения огромное значение имеет и расширенный доступ к технологиям для совершения покупки. Большинство таких «молодых» покупателей не станут продолжать процесс, если на сайте отсутствует информация об остатках товара, нет возможности организовать доставку в трехдневный срок или оформить самовывоз. Понимая это, ритейлеры все глубже интегрируют технологии в бизнес, создавая omnichannel-модель продаж и обеспечивая комплексный покупательский опыт, подразумевающий комфортный переход покупателя из онлайн в офлайн и обратно.

Все более важным становится новый индивидуальный опыт в совершении покупки — его делает возможным виртуальная и дополненная реальность. В Leroу Merlin при помощи очков и мобильных устройств покупатель может построить комнату своей мечты, а перед зеркалом в Modiface возможно создать новый образ с помощью виртуальной косметики.

Внедрение 3D-технологий дает возможность клиенту получить кастомизированный продукт быстро и в удобном для него месте. В Staples, например, можно загрузить на сайт собственную 3D-модель желаемого продукта или выбрать

доступную модель из каталога, указав нужный материал, цвет и размеры. Ритейлер изготавливает заказ на 3D-принтере и в течение одного дня осуществляет доставку по указанному адресу. В Thursday Finest клиент может собственноручно создать дизайн аксессуара, изменяя цвет, размер и надписи. Заказ изготавливается по бесшовной технологии 3D-вязки всего за 20 минут!

Современные технологии помогают не только собирать и анализировать большие объемы неструктурированных данных, но и общаться с покупателями. Для этого активно используется машинное обучение и искусственный интеллект. Например, производитель одежды The North face предлагает покупателям пообщаться с виртуальным консультантом от IBM Watson, который помогает подбирать предметы гардероба, задавая клиенту вопросы о том, где и в каких условиях он собирается эти предметы использовать. Аналогичным образом работает робот Alpha2, интегрированный с Amazon Alexa, который взаимодействует с покупателем без заранее запрограммированных сценариев.

А такой продукт, как IBM Watson Analytics, позволяет выявлять неочевидные зависимости и тренды и при помощи предиктивной аналитики формировать вероятные сценарии развития событий, визуализируя информацию в виде комплексных отчетов. Такие возможности, например, активно тестирует ритейлер Amazon, применяя инструмент, анализирующий поведение покупателей на сайте и предсказывающий, какие товары будут заказаны. Эти товары поставляются на ближайший к покупателю распределительный центр еще до момента оформления заказа, что сокращает дальнейшее время доставки.

С помощью такой технологии, как интернет вещей (IoT), Amazon Go также создал новый формат магазина без касс и очередей, в котором все работает на основании датчиков (биконов) и мобильного приложения.

Важнейшие элементы успешной стратегии развития современного ритейлера — простота, скорость, удобство и персонализацию — объединяют именно технологии. Очевидно, что новое поколение покупателей миллениалов, в отличие от представителей других поколений, в гораздо большей степени ценит возможность вовлечения в создание продукта и

получения удовольствия в процессе совершения покупки. Грядет ли в связи с этим всеобщая геймификация сферы ритейла, и насколько далек тот день, когда мы начнем совершать реальные покупки в процессе компьютерной игры, покажет время. Пока же продолжаем наблюдать за последними трендами и внедрением технологических новинок.

Александр Горский,      Ольга  
Сумишевская



# ФИНАНСЫ

## ИЗВЕСТИЯ

### Капитал выводят через приставов

#### Росфинмониторинг начал борьбу с новой схемой нелегального экспорта денежных средств

Росфинмониторинг собирает информацию от банков о компаниях, незаконно выводящих средства за рубеж по исполнительным листам. Если такие сделки вызывают подозрения, банкам рекомендуется проинформировать финразведку и расторгнуть договор с организацией на основании других сомнительных транзакций. Об этом говорится в разъясняющем письме финразведки, копия которого есть у «Известий». Но основную проблему незаконного вывода средств за рубеж через исполнительные листы это не решит, считают эксперты.

В 2017 году появилась новая схема незаконного вывода денег за рубеж с исполнительными листами, ущерб от которой уже составил 16 млрд рублей. Она похожа на знаменитую «молдавскую», только в ней используются настоящие исполнительные листы, а не поддельные.

Схема выглядит следующим образом. Для отмывания денег создаются фиктивные российская и зарубежная компании. Они договариваются о том, что российская организация якобы задолжала зарубежной, готовят документы и обращаются в третейский суд для урегулирования несуществующего долга. По итогам рассмотрения обращения выписывается исполнительный лист и передается судебным приставам. Те, в свою очередь, направляют требования в банки, чтобы перевести «задолженность» с российского счета на иностранный. Так как требования по исполнительным документам поступают от Федеральной службы судебных приставов, банки не могут отказаться от проведения перевода и расторгнуть договор на обслуживание.

Как поясняется в письме, сейчас ЦБ, Росфинмониторинг, Верховный суд и представители банковских

объединений ищут возможные способы пресечения подобных схем.

«В соответствии с законом «О судебной системе...» вступившие в законную силу постановления федеральных судов, мировых судей и судов субъектов России, а также их законные распоряжения, требования, поручения, вызовы и другие обращения являются обязательными для исполнения и подлежат неукоснительному исполнению на всей территории страны, — указано в письме Росфинмониторинга. — Действующий закон об «отмывании» также не предусматривает права отказа в исполнении судебных решений».

Росфинмониторинг предлагает банкам информировать финразведку, если возникают подозрения по операциям на основании исполнительных документов, указано в письме. А решения об отказе в проведении операций и расторжении договора на обслуживание компаний банки могут принимать самостоятельно на основе анализа клиентов и их операций. Росфинмониторинг хочет собирать от кредитных организаций хотя бы сведения о таких сделках, чтобы признавать их фиктивными и привлекать их участников по статье УК «Мошенничество», максимальный штраф по которой составляет 1 млн рублей, а максимальный срок лишения свободы — 10 лет.

— Схему с исполнительными листами часто используют недобросовестные хозяйствующие субъекты и в целях обналаживания денежных средств, — отметила начальник службы финансового мониторинга Бинбанка Дина Багатова. — Банкам при этом тяжело принять какие-либо меры по предотвращению таких сомнительных операций. По действующему законодательству банк обязан исполнить судебный лист или постановление пристава, даже если имеются веские основания полагать, что исполнительный документ является частью схемы, нацеленной на отмывание средств или вывод их в незаконный оборот.

По словам представителя Бинбанка, для искоренения таких схем требуются серьезные изменения в действующем законодательстве.

— Необходимо расширять права банков в борьбе с

недобросовестными клиентами, вовлекающими банк в проведение сомнительных операций, вплоть до предоставления банкам права отказа от зачисления денежных средств на счета клиентов, что сейчас категорически невозможно в соответствии с Гражданским кодексом, — пояснила Дина Багатова.

Мошенники давно совершенствуют схемы с исполнительными листами, отметил партнер компании «Деловой профиль» Армен Даниелян.

— Но если раньше в подобных схемах использовались поддельные исполнительные листы, которые банки могли проверить, то сейчас в отмывании денег применяются уже настоящие исполнительные документы, выданные судебными органами, — подчеркнул эксперт.

Учитывая, что банки по закону могут проверять на подлинность исполнительные листы, всё, что сейчас могут сделать кредитные организации, — блокировать переводы на семь дней и за это время привлечь правоохранительные органы к расследованию ситуации.

Проверку исполнительных листов предусмотрел и ЦБ в своем письме 167-Т, пояснили в пресс-службе регулятора. А в методических рекомендациях от 2 февраля 2017 года № 4-МР ЦБ рекомендует банкам проявлять повышенное внимание к незаконным операциям с исполнительными листами и отказывать мошенникам в проведении других транзакций.

Партнер Herbert Smith Freehills Алексей Панич уверен, что нужно пристальное внимание именно судов к «контролируемым» судебным процессам и использование судьями предусмотренных законом оснований для отказа в удовлетворении сомнительных требований. Только в этом случае не будут появляться сомнительные исполнительные листы, с которыми сейчас предлагается бороться, полагает Алексей Панич.

В Росфинмониторинге и Верховном суде не смогли оперативно прокомментировать ситуацию.

Анастасия Алексеевских

## Коммерсантъ®

### Деньги вкладчиков предают земле

**Новый механизм помощи может затруднить выплаты клиентам Татфондбанка**

Татарстан одобрил создание механизма помощи пострадавшим клиентам банков региона через создание земельного фонда. Такое решение лишает надежды вкладчиков Татфондбанка, которые ранее пошли по судебному пути, как того требовало Агентство по страхованию вкладов. Позитивная судебная практика, которая только начала складываться для вкладчиков в регионе, не устояла — суды стали тотально отказывать в удовлетворении таких исков, уповая на фонд, сроки создания которого еще не определены.

Госсовет Татарстана в четверг сразу в трех чтениях принял изменения в Земельный кодекс республики о предоставлении земли в аренду спецфонду помощи клиентам рухнувших банков региона. Часть прибыли от проектов на этой земле инвесторы обязаны перечислять в фонд, за счет чего будут производиться выплаты пострадавшим клиентам. Срок, к которому этот механизм должен быть готов, пока неизвестен. В настоящее время на получение земельных участков в аренду без конкурса в республике может претендовать инвестор с проектом стоимостью более 350 млн руб.

Идея создания фонда была изложена президентом Татарстана Рустамом Миннихановым на встрече с Владимиром Путиным 26 апреля в качестве одной из мер преодоления банковского кризиса в республике. В первую очередь планировалось, что за счет этого фонда помогут обманутым вкладчикам Татфондбанка, которых незаконно

перевели на обслуживание в аффилированную с банком компанию «ТФБ-финанс» (см. «Ъ» от 12 января). Таких клиентов — около 1,7 тыс. человек с суммой требований около 2 млрд руб.

Однако правительство Татарстана оказало вкладчикам медвежью услугу, лишив их реального шанса на выплату. Ранее Агентство по страхованию вкладов (АСВ) согласилось включить обманом переведенных в «ТФБ-финанс» клиентов в круг вкладчиков Татфондбанка, если суд признает факт обмана (см. «Ъ» от 24 апреля).

Без этого по закону АСВ не имеет права компенсировать им потери, так как страхованию подлежат только вклады банка. Как рассказали «Ъ» сами вкладчики, сначала суды принимали положительные решения, но в мае ситуация развернулась в противоположную сторону — это произошло после того, как господин Минниханов пообещал, что республика сама решит вопрос с пострадавшими за счет создания спецфонда. «Первые иски были поданы в марте, и суды принимали сторону вкладчиков, но в мае начались тотальные отказы, — рассказал «Ъ» один из вкладчиков. — Очевидно, что после инициативы с фондом никаких положительных решений нам уже не дожждаться».

В АСВ «Ъ» в четверг сообщили, что по решению суда АСВ выплатило возмещение двум клиентам «ТФБ-финанс». «По имеющейся информации, на 10 мая было принято 45 решений суда первой инстанции об удовлетворении исков клиентов «ТФБ-финанс» о признании их вкладчиками Татфондбанка, 43 из них не вступили в силу, — уточнили в АСВ. — Также принято 99 решений суда первой инстанции об отказе в удовлетворении таких исков». Как уточнил собеседник, знакомый с ситуацией, сама по себе ситуация алогична, так как все вкладчики в абсолютно равных

условиях и непонятно, почему по части исков были приняты положительные решения, а кому-то суд отказал.

Даже если проект с фондом будет реализован, какую-то прибыль он сможет получить не ранее чем через три—пять лет, в то время как в ситуации с компенсацией вкладчикам речь должна идти о разумных временных пределах, считает аналитик IFC Markets Дмитрий Лукашов. «Сама по себе идея нестандартная, если не сказать странная, — указывает он. — И даже выход на прибыль через три года (в случае если это будет застройка) или через пять лет (если это будет запуск производства) — это идеальный сценарий. В реальности сам факт наличия земельных участков для организации промышленного производства и застройки не подразумевает наличия спроса на них со стороны инвесторов». По мнению члена Адвокатской палаты Москвы Михаила Чербы, в кратчайшие сроки эту идею точно не реализовать. «А если учесть, что деньги пойдут не прямо потерпевшим, а сначала в бюджет, то действительного решения первоочередной проблемы можно добиваться годами», — заключает он. Возврат средств через АСВ — даже с учетом прохождение судебных инстанций — был однозначно перспективнее: на получение компенсации можно было рассчитывать в течение нескольких месяцев.

Юлия Локшина; Полина Петрова, Казань

# ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

## Газета.ru США торпедируют цену на нефть

**Стоимость нефти Brent превысила отметку в \$51 за баррель**

Страны ОПЕК пришли к соглашению о продлении ограничения на добычу нефти во втором полугодии, рассказал представитель Ирака. Но это соглашение, по оценкам некоторых участников рынка, может нанести существенный урон производителям. Стабилизировать рынок и поднять цены можно будет только, если к ограничениям присоединятся США, снова наращивающие производство сланцевой нефти.

Усилия ОПЕК и независимых производителей по поддержанию цен на нефть могут не просто оказаться бесполезными, но и нанести вред игрокам нефтяного рынка. Такую точку зрения высказал крупнейший мировой нефтетрейдер Vitol Group, передает Bloomberg.

По оценкам трейдера, спрос на сырую нефть растет не так сильно, как ожидалось, в то время как сланцевая добыча в США превышает прогнозы. Такая ситуация, говорят в Vitol, увеличивает нагрузку на крупнейших мировых производителей, которые при этом должны придерживаться обещаний по сокращению добычи.

Vitol Group подчеркивает, что цена барреля не будет демонстрировать ожидаемый рост, пока к соглашению об ограничении добычи не присоединятся США, Китай и Индия.

Соглашение об ограничении добычи нефти, заключенное странами ОПЕК и рядом крупнейших мировых производителей в конце прошлого года, не смогло стабилизировать цены на уровне \$55 за баррель и выше, не говоря уж о росте до \$60.

В последнее время нефтяные котировки демонстрируют большую волатильность, двигаясь в диапазоне от \$57 до \$48 за баррель Brent. Во второй половине дня в среду на

межконтинентальной бирже ICE в Лондоне июльские фьючерсы по Brent торговались в районе \$49,5, а на начало торгов в четверг — уже \$51.

«Волатильность вызвана в первую очередь игроками на «бумажном» рынке нефти, который гораздо крупнее рынка, где заключаются контракты на поставку физических объемов, — комментирует партнер компании RusEnergy Михаил Крутихин. — «Бумажный» рынок оперативно реагирует даже на самые незначительные новости».

И это несет с собой риски для нефтяного сектора. По словам Крутихина, высокая волатильность не позволяет игрокам строить долгосрочные планы.

«Изменчивость котировок обусловлена оценкой перспектив добычи в США в условиях некоторого увеличения предложения на рынке нефти, обсуждением иранской и мексиканской тематики американским истеблишментом, витками геэкономической напряженности в разных странах мира, например в Корею (авиаудар США по Сирии, нанесенный в начале апреля, также подбросил котировки вверх. — «Газета.Ru»), — говорит глава аналитического департамента «Golden Hills – КапиталЪ АМ» Михаил Крылов. — А также неопределенностью вокруг продления соглашения по снижению добычи».

У нового президента США Дональда Трампа обширные планы по развитию нефтяной отрасли. Так, Трамп намерен разрешить бурение на американском континентальном шельфе (атлантическом и шельфе Аляски), что перед своим уходом запретил предшественник Трампа Барак Обама.

Причем добыча в США растет и без этого, на конец апреля она превысила 9,27 млн баррелей в сутки, что на 10% больше, чем в середине прошлого года.

Кроме того, Трамп заявлял о намерении отказать от закупок нефти из стран ОПЕК, что может привести к выбросу на рынок дополнительных объемов. Все эти

факторы окажут давление на мировые цены.

Поддержать котировки может решение о продлении действия договоренности по сокращению добычи нефти на второе полугодие текущего года. ОПЕК и независимые производители (в том числе Россия, которая в конце апреля как раз вышла на запланированную планку снижения производства в 300 тыс. барр./день) должны обсудить этот вопрос 25 мая в Вене.

Как сообщил 28 апреля глава российского Минэнерго Александр Новак, Экспертный комитет по мониторингу сокращения добычи рекомендаций по продлению соглашения пока не давал. Но ряд участников соглашения уже высказались на этот счет. Так, о своем намерении поддержать пролонгацию в конце апреля заявляли Алжир и Венесуэла. Ранее о необходимости продолжить курс на сокращение добычи заявляла и Россия.

Но главным сторонником продления соглашения о снижении добычи является Саудовская Аравия, которая заявляла об этом уже не один раз.

«Саудиты — самая заинтересованная сторона, — поясняет Михаил Крутихин. — Они всеми способами пытаются поддержать цены на нефть, чтобы выгоднее продать пакет госкомпаний Saudi Aramco (власти Саудовской Аравии планируют привлечь \$100 млрд, продав 5% SA. — «Газета.Ru»)».

Если же говорить о России, то ей продление соглашения выгодно в первую очередь с точки зрения роста цен и пополнения бюджета.

Валерий Нестеров из Sberbank Investment Research говорит, что если производители договорятся снижать добычу и во втором полугодии, это как минимум поднимет цены до \$55–56 за баррель, а возможен даже рост до \$60. Кстати, именно на такой результат (\$55–60) рассчитывали российские власти в первом полугодии. Об этом в начале апреля говорил вице-премьер Аркадий Дворкович, правда признавая, что цены желаемого уровня не достигли.

«Вопрос поддержания нефтяных цен и, соответственно, пополнения бюджета для РФ важен с точки зрения преддверия президентских выборов», — отмечает Нестеров.

При этом, по словам эксперта, если соглашение не будет продлено, то серьезного падения цен ожидать не стоит. «Вероятно, баррель уйдет ниже \$50, но вряд ли дойдет до \$40, — говорит Нестеров. — Впрочем, здесь многое будет зависеть от успехов США, которые могут оказать давление на цены, и от политических рисков второго полугодия, которые цены могут, напротив, поддержать».

Зато после окончания действия соглашения (если оно будет продлено), в 2018 году цены в любом случае просядут, так как страны, сокращавшие производство, будут его восстанавливать.

Существует и еще один фактор риска для барреля. «Цены могут пойти вниз, если доллар будет укрепляться (нефтяные контракты номинируются в долларах, соответственно, крепкий доллар почти всегда означает слабый баррель. — «Газета.Ru»), — предупреждает Михаил Крутихин. — А все предпосылки для укрепления американской валюты сейчас есть».

Михаил Крылов прогнозирует, что до конца года цены на нефть могут консолидироваться в диапазоне \$49,4–54,6 за баррель.

Алексей Топалов

## Forbes

**За счет чего**

**Россия могла бы**

**отказаться от**

**Северного завоза?**

**Снизить зависимость Крайнего Севера от поставок мазута и дизеля поможет развитие альтернативной энергетики, но этому мешает инерционность действий регуляторов.**

В мае в России по традиции начинается Северный завоз. Около трех десятков регионов профинансируют поставку по морю, рекам и воздуху нефтепродуктов, которые в зимние месяцы невозможно завезти из-за недостатка автомобильных и железных дорог в районах Крайнего Севера.

Будучи наследием плановой экономики, Северный завоз регулярно сталкивается с рядом трудностей. В первые десять лет после распада СССР они носили преимущественно финансовый характер. Из-за фискальных проблем регионов центру приходилось предоставлять им средства на оплату нефтепродуктов: к примеру, в 2000 году из федеральной казны на это ушло 3 млрд рублей, еще столько же было предоставлено в виде бюджетных кредитов. С выходом экономики из переходного кризиса финансовые проблемы были решены: регионы теперь были в состоянии оплачивать поставки мазута и дизеля из собственных средств.

Однако на первый план вышли логистические проблемы: так, в Якутии в 2013 и 2015 годы из-за обмеления верховьев рек Лена и Индигирка отдаленные районы оказались в транспортной блокаде, что поставило Северный завоз под угрозу срыва. Еще одна проблема — нехватка судов для дноуглубительных работ: в той же Якутии, по данным правительства Республики, в прошлогоднюю навигацию их было задействовано лишь 12, тогда как в 1990-е их количество доходило до 39. Доставка грузов мешает и наличие более 90 затонувших судов во внутренних водах Арктической зоны, поднятие которых окажется для регионов затратным.

Минимизировать логистические издержки можно за счет частичного отказа от Северного завоза. В некоторых регионах зависимость от поставок нефтепродуктов можно снизить с помощью развития альтернативной энергетики. Речь, в частности, идет о Камчатке, где благодаря запасам тепла геотермальных вод (Институт вулканологии дальневосточного отделения РАН оценивает их в 5 000 МВт) можно обеспечивать жителей электричеством не один десяток лет. В свою очередь, Якутия может стать площадкой для строительства солнечных электростанций, и отчасти она таковой уже является: в 2015 году в поселке Батагай (667 км от Якутска) была открыта солнечная электростанция мощностью 1 МВт — это крупнейшая в мире из тех СЭС, что расположены за полярным кругом. Потенциальная ниша также есть у «ветряков»: к примеру, на острове Беринга с их помощью уже удалось заместить половину дизельных станций. Нельзя забывать и о малой энергетике: еще в 2012 году компания «Норд Гидро» запланировала построить мини-ГЭС в Эвенкии, однако с тех пор проект так и остался на бумаге.

Дальнейшему замещению традиционных источников тепла и электричества в районах Крайнего Севера мешает косность российской энергетической политики, которой присуще инерционное следование старым целям, а не новым и нетривиальным ориентирам. Яркая иллюстрация тому — Энергетическая стратегия-2020, среди задач которой фигурирует ликвидация дефицита дров, при том что это нонсенс массово использовать их в XXI веке в качестве топлива. Другой пример — Схема территориального планирования в энергетике, принятая правительством в августе прошлого года: в документе, содержащем перечень федерально значимых энергообъектов, планирующихся к вводу до 2030 года, не упомянуто ни одной СЭС.

В этой связи в ближайшие годы частичный отказ от Северного завоза вряд ли произойдет, тем более что для этого потребуются поставить соответствующий вопрос на федеральном уровне, провести инвентаризацию регионов на наличие возобновляемых источников энергии и начать противодействовать лоббизму компаний, зарабатывающих на поставках нефтепродуктов. Однако это не повод отказываться от такой цели в будущем.

Кирилл Родионов

## Forbes

**Легкая добыча:**

**Forbes составил**

**рейтинг**

**крупнейших**

**покупателей**

**российской нефти**

**На 20 участников рейтинга приходится почти 85% российского экспорта нефти, а он в 2016 году достиг 254,8 млн т. На первом месте — Litasco, швейцарский трейдер «Лукойла»**

В то время как нефтезависимые государства латают бюджетные дыры, а добывающие компании отвыкают от сверхдоходов и сворачивают инвестиции, торговый бизнес чувствует себя прекрасно. Нефтетрейдеры не несут рисков добычи, а колоссальный рост прибыли всем трейдинговым компаниям дал рынок контанго — возникла ситуация, при которой биржевая цена фьючерса выше, чем



текущая цена нефти, рассказал Forbes один из трейдеров. Прибыль создается за счет комбинации инструментов: физической купли-продажи объемов, фьючерсов, опционов и свопов. «Имея за спиной физический объем, трейдеры могут заработать на нем десять раз, поэтому готовы платить премии тем, кто гарантирует физический объем», — признается собеседник Forbes.

Именно заработки на контанго позволяют гигантам нефтедобычи, имеющим собственные трейдинговые подразделения (BP, Shell и другие), показывать превосходные финансовые результаты на фоне падения цен. Они недорого запасаются миллионами баррелей нефти и дороже продают фьючерсные контракты на такие же объемы. При этом, как писала FT со ссылкой на отчет консалтинговой компании Oliver Wyman, размер нефтяных гигантов и масштаб их операций позволяли им отбирать рыночную долю у независимых трейдеров, например, у Glencore, Trafigura и Vitol. Зато в России присутствие глобальных трейдеров растёт, потому что на них делает ставку «Роснефть».

У «Роснефти» есть несколько собственных торговых компаний, и они попали в рейтинг крупнейших покупателей российской нефти по версии Forbes, но «Роснефть» сейчас обрабатывает контракты по предэкспортному финансированию от трейдеров, полученному на покупку ТНК-ВР. А в конце 2016 года Glencore стал одним из акционеров «Роснефти» и получил вместе с пакетом акций дополнительные объемы ее нефти. Так что в ближайшие годы связь «Роснефти» и трейдеров будет весьма сильна.

Другим путем пошел «Лукойл». С 2000-х компания консолидировала экспортные поставки на швейцарской дочерней компании — Litasco, которая теперь умудряется закупать сопоставимые объемы нефти и у сторонних производителей. Уже второй год торговая компания «Лукойла» — крупнейший покупатель российской нефти (32,9 млн т). Как и другие трейдеры, Litasco играет на «бумажном» рынке, но весьма осторожно и консервативно — под стать материнской компании.

На 20 крупнейших покупателей российской нефти приходится почти 85% российского экспорта нефти, а он в 2016 году достиг 254,8 млн т. Мы расположили компании по

стоимости предоставленного им сырья, указав объемы и среднюю цену барреля. Топ-пять игроков — в галерее Forbes.

Ирина Мокроусова

# МАШИНОСТРОЕНИЕ

## НЕЗАВИСИМАЯ

### Бизнес поддержал отечественный автопром

#### **Продажи новых машин выросли с начала года на 2,6%**

По итогам апреля продажи легковых авто в России выросли на 6,9% в годовом выражении. Такие данные приводит Ассоциация европейского бизнеса (АЕБ). Правда, это ниже 9-процентного роста месяцем ранее. Что примечательно, авторынок сегодня растет на фоне продолжающегося падения розничной торговли. Не последнюю роль в увеличении продаж сыграли укрепление рубля, корпоративные продажи и меры государственной поддержки, которые сохраняются в России.

В апреле в РФ было продано более 129,5 тыс. новых легковых и легких коммерческих автомобилей. Это на 6,9% выше прошлогоднего показателя, отмечают в АЕБ. По итогам четырех месяцев этого года в стране было продано свыше 450 тыс. легковых автомобилей, что выше показателя за тот же период 2016 года на 2,6%.

Между тем по сравнению с мартом рост апрельских продаж замедлился. В марте продажи легковых авто выросли сразу на 9,4% (см. «НГ» от 10.04.17). «Пока мы еще не видим установившейся сезонности здорового рынка, что напоминает нам, каким хрупким является текущее острое восстановление», – комментирует апрельские данные председатель Комитета автопроизводителей АЕБ Йорг Шрайбер.

В целом же, надеются в АЕБ, общий размер авторынка по итогам 2017 года составит 1,48 млн штук, увеличившись за год на 4% (см. «НГ» от 12.01.17).

Примечательно, что самыми продаваемыми моделями в России стали относительно недорогие автомобили. Так, одним из лидеров по приросту продаж в апреле стал Kia Rio, продажи которого выросли на 30,5% по сравнению с аналогичным периодом. За четыре месяца 2017 года было продано

свыше 30 тыс. штук машин этой марки, что на треть больше прошлогодних показателей.

Второе место по итогам апреля заняла Lada Granta, продажи которой в апреле упали на 14,8% – до 8,42 тыс. штук, а за четыре месяца – на 9,2%, до 26,12 тыс. штук.

На третьем месте по объемам продаж в России в апреле – модель Hyundai Solaris. Ее продажи в прошлом месяце упали на 17,1% – до 6,79 тыс. штук, а за четыре месяца – на 34,3%, до 19,46 тыс. штук. А в целом и целом наиболее популярными среди россиян оказались марки из среднего и нижнего ценового сегмента.

Вместе с тем некоторые бренды показали в текущем году буквально взрывной рост. Правда, их доля в общем числе продаж относительно невелика. К примеру, по итогам января–апреля продажи Jaguar выросли почти в три раза, составив 830 штук. В свою очередь, продажи некоторых марок китайских авто за тот же период выросли в 7,5 раза.

Впрочем, рост продаж автомобилей внутри страны пока отстает от увеличения производства новых машин. Как следует из данных Росстата, только по итогам первого квартала в стране было произведено свыше 300 тыс. легковых авто, и по сравнению с аналогичным периодом прошлого года их производство выросло на 23%.

Оживление авторынка происходит на фоне продолжающегося снижения общих объемов розничной торговли в России. По итогам первого квартала розничная торговля продолжила падение, снизившись на 1,8%.

Не последнюю роль в поддержке отечественного автопрома играет государство. Ранее власти уже анонсировали введение новых программ поддержки: «Первый автомобиль», «Семейный автомобиль», «Российский тягач», «Российский фермер», «Свое дело». К примеру, программа стимулирования спроса «Первый автомобиль» рассчитана прежде всего на тех физлиц, кто ранее вообще не имел автомобиля.

Вчера же премьер РФ Дмитрий Медведев подписал постановления о продлении программ льготного автокредитования и льготного лизинга колесных транспортных

средств на 2017 год. При этом предельная стоимость автомобиля, реализуемого по программе, была увеличена с 1,15 млн руб. до 1,45 млн руб., «что позволит компенсировать подорожание автомобилей в течение 2016 года, расширить перечень субсидируемых марок и моделей автотранспортных средств».

Согласно же условиям программы льготного кредитования, государство субсидирует процентную ставку займа, выданного банком на покупку автомобиля российской сборки 2016–2017 годов выпуска с полной массой не более 3,5 т. При этом первоначальный взнос заемщика должен составлять не менее 20% его стоимости. А скидка по автокредиту в 2017 году составит не более 6,7 процентного пункта от ставки кредита. Предполагается, что в результате заемщики смогут приобретать авто в кредит в среднем под 8–10% годовых.

Общий объем финансирования программы – 10 млрд руб. Ожидается, что за счет нее будет реализовано не менее 350 тыс. автомобилей в кредит по льготной ставке.

Согласно же данным Национального бюро кредитных историй, только за первый квартал текущего года в РФ было куплено в кредит свыше 126 тыс. автомобилей, что на 23% больше прошлогодних показателей. «Только в марте этого года было выдано 25 тыс. кредитов на 20,2 млрд руб., годом ранее банки выдали 21 тыс. кредитов на 14,6 млрд руб. А средний размер нового автокредита вырос с 694 тыс. до 809 тыс. руб.», – сообщают в Объединенном кредитном бюро.

Кроме того, на сайте правительства опубликовано постановление о продлении программы льготного лизинга колесных транспортных средств. Условия реализации программы в 2017 году не изменятся. Общий объем финансирования программы – также 10 млрд руб. Считается, что программа позволит реализовать не менее 41,5 тыс. единиц техники различных категорий.

Ранее сообщалось, что меры господдержки спроса на автомобили обеспечили в первом квартале продажу более 171 тыс. автомобилей – около половины из общего количества. В 2016 году на программы поддержки спроса

суммарно было направлено 66,9 млрд руб., что обеспечило продажу 737 тыс. автомобилей (всего по итогам 2016 года было продано 1,489 млн автомобилей).

В целом в 2017 году на господдержку автопрома будет выделено 62,3 млрд руб. В Минпромторге ожидают, что это обеспечит продажу 750 тыс. автомобилей.

По мнению экспертов «НГ», рост продаж во многом объясняется корпоративными закупками. «Небольшим компаниям после нескольких лет экономии постепенно приходится закупать новые автомобили. Вероятнее всего, что именно спрос со стороны бизнеса стал причиной роста», – соглашается первый вице-президент «Опоры России» Павел Сигал. «Мы наблюдаем тенденцию к росту спроса массового сегмента в направлении корпоративных продаж», – рассказывает зампредаправления «АвтоСпецЦентра» Александр Зиновьев.

Кроме того, рост продаж автомобилей носит сезонный фактор. «Первый квартал – это время, когда дилеры реализуют остатки прошлого года перед индексацией цен на вновь поставленные от производителей автомобили», – рассуждает аналитик компании «Алор Брокер» Сергей Королев.

По мнению эксперта, спрос на новые автомобили остается довольно низким из-за продолжающегося снижения реальных располагаемых доходов. «Сейчас ставки по кредитам в рамках программы льготного кредитования начинаются с 6,5% годовых, что обеспечивает рынку поддержку. Но рост за счет интереса к автокредитам таит в себе реальную угрозу продолжения стагнации продаж», – резюмирует Королев.

Рост продаж легковых автомобилей на 2,6% – это очень скромно, почти в рамках статистической погрешности, продолжает руководитель отдела компании «Солид Менеджмент» Сергей Звенигородский.

Меры господдержки автокредитования, по его мнению, также нельзя назвать очень действенными. «Была поднята предельная стоимость машины, подпадающей под программу, до 1,45 млн руб., но и цены на автомобили выросли на те же 30–40%», – обращает внимание Звенигородский.

Ольга Соловьева

## Коммерсантъ® Дружба комбайнами

**Минск хочет кооперации  
"Ростсельмаша" и "Гомсельмаша"**

Президент Белоруссии Александр Лукашенко предложил сотрудничество крупнейших производителей комбайнов России и Белоруссии — "Ростсельмаша" и "Гомсельмаша". Но пока Москва и Минск фактически защищают свои рынки друг от друга. Эксперты полагают, что при прямой кооперации или объединении активов в выигрыше может оказаться скорее российская продукция.

Президент Белоруссии Александр Лукашенко вчера поддержал возможные "партнерские договоренности" российских и белорусских производителей комбайнов — группы "Ростсельмаш" и "Гомсельмаша". Он подчеркнул, что совместный рынок огромный и "давить друг друга не надо". Министр промышленности Белоруссии Виталий Вовк сообщил, что достигнута договоренность разработать до 5 июня совместную программу кооперации "Гомсельмаша" и "Ростсельмаша".

"Ростсельмаш" выпускает 24 типа сельхозтехники, в 2015 году выручка ООО "Комбайновый завод "Ростсельмаш"" (основной актив группы в России) составила 25,1 млрд руб., чистая прибыль — 1,1 млрд руб. "Гомсельмаш" выпускает 16 типов сельхозмашин.

По данным ЕЭК, в 2016 году рынок зерноуборочных комбайнов в России вырос на 24,6%, до 6,3 тыс. штук. Российские марки увеличили долю рынка с 63,6% до 71,4%, из них ОАО "Ростсельмаш" — 70,3%. В РФ в основном продаются белорусские комбайны, собранные здесь из комплектов (19,1% рынка), прямой импорт из Белоруссии в 2016 году снизился с 411 до 97 штук (1,5% рынка). По данным ассоциации "Росагромаш" ("Росспецмаш"), выпуск сельхозтехники в РФ в первом квартале вырос на 39%, до 27,3 млрд руб. (см. "Ъ" от 17 апреля).

Совладелец "Ростсельмаша" и глава "Росспецмаша" Константин Бабкин говорит, что в России и Белоруссии работают разные меры господдержки и методы регулирования рынков. По его словам, российские комбайны не допускаются в Белоруссию уже более десяти лет, а Минск использует меры

субсидирования или продвижения своей продукции в РФ (субсидирование ставок по кредитам, отсрочки платежа покупателям техники и др.). Должны быть унифицированные правила поддержки, считает господин Бабкин. По его словам, взаимодействие обсуждалось с правительством Белоруссии, пока решения нет. В "Гомсельмаше" на запрос "Ъ" не ответили. РФ также субсидирует отрасль: покупателям компенсируют 25–30% от стоимости техники. В 2016 году субсидии составили 11,2 млрд руб., в 2017-м — 13,7 млрд руб., что, по расчетам "Росспецмаша", позволит продать более 21 тыс. единиц техники на 90 млрд руб. (см. "Ъ" от 31 января).

В департаменте промполитики ЕЭК "Ъ" сообщили, что в курсе проблем взаимного доступа сельхозтехники на рынки Белоруссии и РФ. Госсубсидии РФ снижают конкурентоспособность белорусской сельхозтехники, подчеркивают в ЕЭК, а российские производители зачастую проигрывают конкуренцию в Белоруссии на открытых конкурсах. В 2015 году Совет ЕЭК по развитию сотрудничества стран союза в сфере сельхозтехники рекомендовал устранять эти барьеры. На снижение риска развития дублирующих производств нацелен механизм проведения предварительных консультаций, в ЕЭК также отмечают, что шагом развития кооперации стало формирование списка комплектующих для сельхозтехники, производство аналогов которых необходимо организовать (электронные компоненты, двигатели, трансмиссии).

Партнер практики консалтинговой группы "НЭО Центр" Александр Ракша говорит, что на зарубежных рынках белорусская техника неконкурентоспособна по техническим и эксплуатационным характеристикам. Он добавляет, что при кооперации производителей стоит обратить внимание, где возникает синергия: у "Ростсельмаша" лучше развиты компетенции в продажах и маркетинге, есть успешный опыт реализации зарубежных проектов, лучше материально-техническая база, наличие собственных разработок (R&D). Что в ответ может предложить "Гомсельмаш" — большой вопрос, говорит господин Ракша. Теоретически при объединении активов можно было бы построить национального чемпиона в масштабах ЕАЭС, но такое объединение должно быть

полным, точечной кооперацией  
такую задачу не решить.

Анастасия Веденеева, Яна Циноева,  
Дмитрий Козлов



# ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ И ЛОГИСТИКА

## Коммерсантъ® Вагоны подогнали в бюджет

**Принято решение о  
субсидировании их покупки**

Покупатели вагонов получат долгожданные 5 млрд руб. субсидий на 2017 год — по информации "Ъ", постановление правительства подписано 10 мая. За счет субсидий государство поддержит выпуск порядка 17 тыс. инновационных полувагонов и специальных вагонов. Вместе с тем, по мнению экспертов, спрос уже настолько подстегнул выпуск вагонов, что субсидии будут вычерпаны полностью за счет контрактов первого полугодия.

Постановление правительства N544 по госсубсидиям на закупку железнодорожных вагонов подписано 10 мая, рассказали "Ъ" источники в отрасли и чиновники. Они утверждают, что документ не слишком изменился с февраля, когда отказались от идеи ограничить субсидию дефицитным спецпарком и решили включить в программу инновационные полувагоны.

В рамках постановления 5 млрд руб. будут разделены между двумя группами вагонов. На закупку каждого инновационного спецвагона (цистерны для химикатов и пищевых продуктов, рефрижераторные вагоны, платформы и т. п.) будут выдавать 350 тыс. руб. (всего до 2,1 млрд руб.). На инновационные полувагоны, а также обычные спецвагоны — по 250 тыс. руб. на единицу, или 2,9 млрд руб. в целом. Право на субсидию получают лизинго- и арендодатели, операторы, а также перевозчики грузов для собственных нужд, которые закупают вагоны у российских производителей.

В Минпромторге не комментируют постановление до официальной публикации. В Минэкономике говорят, что согласовали проект документа, в качестве результата меры поддержки предполагается

реализация 16,7 тыс. единиц грузового подвижного состава. Глава "Infoline-Аналитики" Михаил Бурмистров отмечает, что основная контрактация у крупнейших вагоностроителей уже прошла, и задержка с постановлением не оказала негативного влияния на продажи. По словам эксперта, спрос сейчас настолько значительный, что по люковым полувагонам субсидия уже перевыбрана — за первый квартал произведено 7 тыс. единиц, по глухонным (2,5 тыс. штук) ее хватит максимум до конца второго квартала.

Михаил Бурмистров добавляет, что субсидии важны как для покупателей вагонов, которые сталкиваются с дефицитом из-за агрессивного роста погрузки угля (в первые дни мая рост на 10%) и ситуацию с полувагонами необходимо "решать фактически в авральном режиме", так и для вагоностроителей. У последних ценовое давление со стороны поставщиков металла и колес столь велико, что почти сводит на нет рентабельность в рамках крупных контрактов. В апреле ИПЕМ сообщил, что рост цен на металлопрокат с 2016 года составил 32%, на комплектующие — 33%, на лом — 33%, на литье — 8%. Цены на цельнокатаные колеса только за три месяца 2017 года увеличились на 19-21%, тогда как цены на сами вагоны едва выросли на эту величину за три года. Субсидии показывают свою результативность, говорят в Объединенной вагонной компании: на фоне роста экспортного грузопотока и ограниченной железнодорожной инфраструктуры вагоны с повышенной грузоподъемностью по итогам 2016 года позволили на 10% нарастить вывоз угля.

Еще в начале года Минтранс прогнозировал прирост погрузки в 2017 году на 2,7% к уровню 2016 года, говорят в министерстве. По расчетам министерства, при росте погрузки на 2,7% и среднем обороте полувагона 13,6 суток ожидается дефицит в 26,1 тыс. полувагонов. Если же оборот полувагона увеличится до 13,1 суток, то

дефицит составит 8,7 тыс. шт. По данным Совета операторов железнодорожного транспорта, в 2017 году ставка оперирования инновационными вагонами может вырасти до 1,4 тыс. руб. в сутки. Чтобы оператор мог инвестировать в покупку и выплачивать лизинговый платеж, ставка должна быть не меньше 1,439 тыс. руб. в сутки. Но с учетом субсидий будет достаточно и 1,35 тыс. руб., чтобы у оператора появилась возможность купить инновационный полувагон, поясняют в министерстве. Вероятность возникновения дефицита полувагонов, считают там, достаточно высока, поэтому Минтранс поддерживает программу, которая "с одной стороны, позволит смягчить возможные колебания ставки оперирования, с другой — сократить дефицит полувагонов".

Натаалья Скорлыгина

# ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ И СВЯЗЬ



**СМИ: «Ростелеком»**

**признал провал**

**поисковика**

**«Спутник»**

**Теперь он будет закрыт или  
переориентирован**

Близкие к «Ростелекому» источники «Ведомостей» сообщили о планах компании закрыть или переориентировать ее поисковик «Спутник» в связи с тем, что он так и не смог набрать сколько-нибудь существенной доли рынка.

На данный момент основными поисковиками в России являются «Яндекс» и Google с долями в апреле в 54% и 40,8% соответственно. На этом фоне у «Спутника» менее 1% аудитории, причем объем переходов с него на прочие сайты составляет чуть менее 101 тысячи в месяц, тогда как у конкурентов этот счет идет на миллиарды.

Напомним, что идея создания «Спутника» как государственного поисковика появилась в 2008 году после войны с Грузией, когда власти начали высказывать претензии к выдаче информации «Яндексом»: в ней не преваляровала официальная точка зрения на события. Таким образом, задачей «Спутника» являлось создать систему с доминированием государственных источников, что и было сделано, однако популярности она так и не снискала.

В настоящий момент, говорят источники «Ведомостей», «Спутник» ценен для «Ростелекома» своими алгоритмами и технологиями: в его разработку было вложено более 20 миллионов долларов. Таким образом, сервис может быть если не закрыт, то переориентирован, помимо того, с ним связан ряд государственных контрактов.

Отметим, что в настоящий момент «Спутник» не продает рекламу: именно этот способ заработка является основным для его конкурентов.

Алексей Обухов

## Forbes

**«Спутник»**

**потерялся:**

**«Ростелеком»**

**признал**

**неудачным проектом**

**государственного**

**поисковика**

**Национальная поисковая система, решение о создании которой было принято после войны с Грузией в 2008 году, может быть закрыта либо переориентирована на решение других задач**

Государственная поисковая система «Спутник», запущенная «Ростелекомом» в 2014 году, не стала популярной и может быть закрыта либо переориентирована на решение других задач. Об этом сообщила 11 мая газета «Ведомости» со ссылкой на сотрудников «Ростелекома» и близкие к госкомпаниям источники.

По словам представителя «Ростелекома» Андрея Полякова, в планы развития «Спутника» «необходимо будет внести коррективы, соответствующие действительности». Один из вариантов – переориентировать госпоисковик на задачи, связанные с расчетом больших данных, рассказал изданию человек, знакомый с менеджерами «Ростелекома». Полностью закрыть сервис госкомпания вряд ли решится, пояснил изданию один из

источников, ведь «Спутник» изначально позиционировался как национальный поисковик и ликвидировать такой проект было бы неправильно.

Окончательное решение о судьбе «Спутника» будет принято до 1 июня 2017 года, отметили собеседники издания. Сейчас новый президент «Ростелекома» Михаил Осеевский, который в настоящий момент, по словам близкого к компании источника, разбирается со всеми активами.

Поисковая система «Спутник» состоялась как технический проект, но не стала популярной в рунете. По данным LiveInternet, sputnik.ru не имеет даже 1% поискового рынка рунета и в апреле 2017 года число переходов со «Спутника» на другие сайты рунета составило 100 823. При этом доля «Яндекса» в апреле составила 54%, Google – 40,8%, Mail.ru – 4,4%. У «Яндекса» и Google миллиарды переходов.

Бета-версия ресурса sputnik.ru, который в рунете получил название «государственного поисковика» (создатели предпочитают говорить о «поисково-сервисной платформе»), был представлен Ростелекомом 22 мая 2014 года. На 74,99% поисковик принадлежит «дочкам» «Ростелекома» – компаниям «РТКомм.ру» и «Ростелеком интернэшнл лимитед». Остальное — основателям «КМ медиа» Вячеславу Рудникову и Василию Васину.

На сайте «Спутника» сообщалось, что проект начинался в 2008 году как стартап команды энтузиастов, увлеченных информационным поиском. Экс-депутат Госдумы Илья Пономарев отмечал, что о создании государственного поисковика в Кремле задумались после конфликта с Грузией в 2008 году. В 2012 году в проект инвестировал «Ростелеком». По данным «Ведомостей», изначальные инвестиции в проект составили \$20 млн.

Редакция Forbes

# СТРОИТЕЛЬСТВО И РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

**g Газета.ru**  
**Москва посчитала**

## этажи

**Собянин объявил этажность построенных вместо пятиэтажек домов**

Мэр Москвы Сергей Собянин рассказал журналистам, что в ходе программы реновации людей планируется переселять в дома, высотой от 6 до 14 этажей. При этом власти пока не определились с тем, кто и как будет строить новое жилье, но уже проводят переговоры с девелоперами.

Мэр успокаивает москвичей

По словам мэра Москвы Сергея Собянина, москвичей из пятиэтажек в рамках программы реновации не будут переселять в небоскребы.

«Это дома от 6 до 14 этажей, это такая среднего уровня застройка с той плотностью, которая предусмотрена Генеральным планом Москвы. Большая часть — это монолитные дома, в силу того, что нам нужны индивидуальные проекты со сложной застройкой. И меньше половины — это панельные дома, трехслойная панель, современная, энергоэффективная, со свободной внутренней планировкой. Сам дом по качеству отделки и по возможностям перепланировки внутренней, он ничем не отличается в принципе от монолита», — сообщил он в эфире радио «Вести ФМ».

Жильцы домов, которые не внесли в обнародованный список из 4,5 тыс. пятиэтажек, могут попасть в программу реновации, проведя собрание жильцов, если за это проголосуют две трети собственников.

По словам мэра, во втором чтении в Госдуме закона о реновации не возникнет «никаких проблем прописать» то, что «человек на выбор получает либо равнозначное, либо равноценное жилье». «У человека появляется дополнительная гарантия и по равнозначности, и по равноценности», — заявил Собянин.

300 миллиардов из бюджета

Мэр отметил также, что для «раскрутки программы расселения потребуется около 300 млрд руб. в течение трех лет».

При этом старт программы реновации планируется начать за счет городского бюджета, пояснили «Газете.Ru» в пресс-службе Комплекса градостроительной политики и строительства города Москвы. Также планируется, что этот этап пройдет за счет специально созданного государственного фонда реновации, добавляет председатель Московской городской думы Алексей Шапошников.

Участие девелоперов в программе обсуждается, говорят в столичном «Стройкомплексе». Алексей Шапошников в беседе с «Газетой.Ru» рассказал, что сейчас город проводит встречи с большинством московских застройщиков.

Он отмечает, что если на первом этапе программы реновации участие частных девелоперов пока не предусмотрено, то, учитывая масштаб и ориентировочные сроки программы, позже вполне возможно, что подключатся застройщики.

«Город уже сталкивался прежде с непростыми историями, когда инвестор по каким-то причинам не справлялся или отодвигал сроки сдачи домов в связи с изменениями экономической ситуации. Сейчас этого допускать ни в коем случае нельзя. Начать проект реновации, запустить его обязан именно город», — отмечает Шапошников.

Правда, продолжает он, до принятия федерального закона и окончания голосования жителей сказать, какие компании и как именно будут участвовать в программе, невозможно.

Выгодная четверть

Участники рынка факт ведения переговоров с мэрией не комментируют. При этом они отмечают, что пока условия участия в программе реновации неясны, а итоговое предложение может оказаться для них невыгодным. Директор по развитию ГК «Гранель» Андрей Цвет полагает, что участие в программе реновации будет интересно застройщикам, если на

расселение будет отдано четверть объема строительства.

«Участие в программе реновации пятиэтажного жилищного фонда будет выгодно на 100% в том случае, если каждая четвертая квартира будет отдана под расселение», — рассуждает он.

Если этот коэффициент будет 1:3, то доходность минимальная, и нужно будет просчитывать каждую площадку по отдельности, полагает Андрей Цвет. «Если 1:2 — выгода будет равна нулю», — говорит он. По его словам, такая оценка компании основана на расчетах, включающих в себя и социальную нагрузку, которая может возникнуть в ходе реализации проекта.

Оптимальными для застройщиков могут быть разные варианты участия, отмечает генеральный директор АО «Инград» Анатолий Францев.

Например, возможность строить жилье и для переселенцев, и на продажу, как в рамках одного проекта, так и в разных проектах и локациях. Или это возможный выкуп у застройщиков за счет бюджета в качестве стартового жилья части квартир в домах эконом- и комфорт-классов, которые либо уже построены, либо будут введены в эксплуатацию в ближайшие год-полтора.

В то же время конкуренция между девелоперами за участие в программе реновации обостряется.

Ряд игроков рынка недвижимости («Моспроект», «Главмосстрой», «Kalinka-Недвижимость», S.Holding и «Московская негосударственная экспертиза строительных проектов») объявили о создании консорциума для участия в программе реновации.

В Kalinka Group, куда входит «Kalinka-Недвижимость», «Газете.Ru» заявили, что «Моспроект» в настоящий момент находится «в процессе диалога с московскими властями». Чьи дискуссии со столичными властями окажутся наиболее плодотворными, станет ясно в ближайшее время.

Евгения Петрова

# ИЗВЕСТИЯ

## "Регионы получат деньги на модернизацию ЖКХ"

**Замглавы Минстроя Андрей Чибис – о единой платежке, запуске облигаций ЖКХ для населения и внедрении стандартов сервиса**

Вопросы жилищного хозяйства – одни из самых чувствительных для жителей России. Реформа ЖКХ приносит свои плоды – еще несколько лет назад эта сфера занимала первые строки опроса ВЦИОМ об основной проблеме в стране, а в опросах 2016 года она ушла из десятки главных проблем. Замглавы Минстроя и Главный государственный жилищный инспектор России Андрей Чибис уверен, что сейчас многие вопросы отрасли как никогда близки к решению. В интервью корреспонденту «Известий» Инне Григорьевой он рассказал о скором появлении «золотого стандарта» качества услуг, расчистке рынка от недобросовестных управляющих компаний, вызове сантехника через мобильное приложение и о том, как граждане смогут заработать на новых специальных облигациях ЖКХ.

- Одна из самых важных ваших задач сегодня – реформирование системы оплаты услуг ЖКХ. Какие здесь будут шаги?

- Сейчас рассматривается несколько вариантов наведения порядка в системе оплаты ЖКХ, в первую очередь – введение прямых договоров между потребителями и ресурсоснабжающими организациями. Другая инициатива – замкнуть все платежи на государственную информационную систему (ГИС) ЖКХ. И Минстрой России, и участники рынка выступают против этого предложения. Во-первых, мы не согласны с любой монополизацией системы оплаты ЖКХ. Оплата жилищно-коммунальных услуг – это очень важная и чувствительная тема для людей, мы все платим за них ежемесячно, и повышение комиссии даже на долю процента увеличивает расходы. Поэтому здесь обязательно должен быть открытый, конкурентный рынок, что позволит повышать качество услуг и снижать их стоимость. Если за нас, как за

клиентов, борются десятки банков и расчетных центров, то они предлагают акции и спецпредложения, стараются сделать свой сервис удобным. И эту борьбу важно сохранить. Во-вторых, ГИС ЖКХ должна, первую очередь, стать именно информационной системой, задача, которую мы перед ней ставим – повысить комфорт для потребителя, дать ему возможность голосовать на общем собрании онлайн и так далее. Но эта информационная система не должна стать очередным посредником в цепочке платежей – это наша принципиальная позиция. Нельзя, решая одну задачу, создавать одновременно еще несколько проблем.

- Ранее вы анонсировали, что бизнес сможет получить кредит под минимальную ставку в 5% для проектов в ЖКХ. Когда такой механизм заработает?

- Минстрой России совместно со Сбербанком разрабатывает коробочное (то есть включающее стандартный набор опций) кредитное решение. Если в регионе запускается концессия, которая соответствует установленным стандартам, концессионеру остается только провести техническое обследование и рассчитать финансовую модель, само соглашение и вообще все, что связано с юридическими аспектами, уже готово. И вот такие концессии, разработанные по эталону, банк сможет кредитовать по упрощенной процедуре – так как сделка прозрачная и понятная банку.

Что касается ставки. Понятно, что банк не может давать кредиты ниже ключевой ставки, а если бы регионы имели возможность свободно повышать тарифы, господдержка была бы не нужна. Ни один банк не станет кредитовать предприятие себе в убыток, поэтому сниженный процент – это господдержка.

Мы дадим каждому региону деньги на модернизацию, он вправе будет потратить эти деньги на субсидирование процентов по кредиту и подготовку проектов. Результатом должно стать обеспечение концесий с объемом инвестиций в десять раз больше, чем получено денег по господдержке.

Мы готовы компенсировать часть ставки, чтобы подтолкнуть коммунальные предприятия к модернизации. Сейчас эта поддержка предоставляется в виде прямого финансирования, мы перестанем давать прямые деньги, но предоставим возможность получить дешевый кредит. Это оживит инвестиционную активность

и позволит, не повышая тариф, привлекать кредитные ресурсы. От этого выиграют все: в отрасль придут деньги, потребитель получит качественную услугу без дополнительного повышения тарифа, банк вернет деньги, которые вложил.

Уже половина регионов откликнулась и готовы забрать компенсацию процентной ставки на 6 млрд рублей.

- Сколько процентов вы возмещаете Сбербанку?

- Сбербанк в рамках коробочного решения, если концессия заключена положенным образом, готов давать кредит под 12-14% без каких-либо дополнительных залогов сроком до 15 лет. 12-14% – рыночная ставка, соответственно, мы готовы компенсировать любому банку, который будет кредитовать концессионеров, вот эту разницу сверх 5% – до 12-14%.

- Есть банки помимо Сбербанка, которые хотят включиться в эту программу?

- Да. ВТБ, Почта-банк, Газпромбанк, Альфа-Банк, «Российский капитал». Мы сейчас формируем окончательный вариант проекта постановления по господдержке, думаем над критериями для отбора банков, но мы не будем жестко ограничивать количество банков. Чем больше кредиторов будет готово поддерживать коммунальную отрасль – тем лучше.

- На каком сейчас этапе создание института развития, который массово запустит систему инфраструктурных облигаций?

- Эти предложения обсуждаются. Позиция Минстроя России – мы хотим, чтобы появился институт развития, который собирал бы облигации по этим концессионным проектам, упаковывал в пулы, проводил секьютизацию и брал бы на эти проекты деньги с фондового рынка. Не только западных инвестфондов. Нам кажется, что это будет очень серьезным правильным инструментом, который поможет привлечению в отрасль длинных денег, ведь проекты модернизации в ЖКХ – долгосрочные. За один год водоканал не построишь и не окупишь.

Вторая часть, которой может заняться институт развития – небольшие пулы проектов для развития механизмов коллективных инвестиций. Мы хотим дать возможность и частным инвесторам делать такие коллективные инвестиции, чтобы не только крупные инвестфонды или пенсионные фонды могли



вкладывать свои деньги в нашу отрасль, но и обычные люди, которые хотят вложить свои сбережения и получить гарантированный доход. Что такое ЖКХ? Это самый стабильный рынок – с постоянным потреблением, гарантированным спросом и высокой платежной дисциплиной. Потенциал городской инфраструктуры, с точки зрения инвестора, огромен.

В июне с финансово-экономическим обоснованием предложения будут представлены в правительство.

- Сколько граждан сможет заработать на таких облигациях?

- Рано называть конкретные цифры, этот вопрос еще прорабатывается, но проект точно должен быть доходным и ставка будет выше депозитной.

- С 1 июля будет очередное повышение тарифов ЖКХ. Во всех регионах оно пройдет равномерно? И будет ли разделение платежа по видам ресурсов?

- Рост стоимости общего коммунального платежа не превысит прогнозируемую инфляцию.

Принято решение, что в новом макропрогнозе Минэкономразвития внутри платежа разделения по видам ресурсов не будет. Есть индекс роста платы граждан за коммунальные услуги, в нем электроэнергия, тепло, вода. И именно субъекты определяют, что и на сколько внутри платежа растет. Например, если идет модернизация водоснабжения, то тариф на воду может вырасти больше, но при этом, например, будет меньше тариф на электроэнергию. За счет этого баланса будет обеспечиваться развитие всех направлений. Поэтому правительство поддержало нашу инициативу, разделения внутри прогноза не будет.

- Недавно министр Михаил Мень сказал, что те компании, которые пришли управлять не домами, а деньгами жителей, нужно убирать, а качество сервиса должно расти. Означает ли это, что произойдет некая зачистка рынка управляющих компаний?

- Минстрой России предпринимает ряд мер по улучшению работы отрасли. Один из наших следующих этапов – внедрение стандартов сервиса. Мы все хотим, чтобы у нас были чистые подъезды, свет всегда горел, чтобы двор был ухоженным. Потребителям нужно, чтобы сантехник приходил в удобное для них время, и не приходилось ждать его по шесть часов.

Для того, чтобы реализовать эти (понятные и справедливые!) желания, мы вводим стандарты сервиса в сфере управления жильем. В частности, у людей будет возможность вызвать сантехника в удобное для них время – и мастер будет обязан прийти точно в назначенный час. Мы хотим дать возможность вызвать сантехника, электрика и так далее в ночное время – сегодня у многих из нас график ненормированный, я, например, раньше 12 ночи с работы редко возвращаюсь, и как быть, если ремонт нужен срочно? Поэтому, пусть за дополнительную плату, но такая возможность у людей будет, чтобы протекающая раковина не затопила весь дом, пока человек ждет удобного времени для ремонта.

Планируется создание сервисов с возможностью позвонить, сделать заявку, причем мы сделаем обязательной фиксацию заявок с последующим контролем качества их исполнения. Все акты о выполнении работ будут размещены на сайте ГИС ЖКХ, чтобы любой житель мог проконтролировать выполненные работы.

Стандарты сервисов начнут внедряться уже этим летом, поэтому компании, которые в самом деле пришли не сервисом заниматься, а чужими деньгами руководить, уйдут с рынка. Это будет способствовать оздоровлению отрасли.

- Вы сказали, что услуга по вызову мастеров на дом будет платной. Планируется ли регулировать цену?

- Регулировать стоимость, на наш взгляд, не нужно. Задача Минстроя России – в силу законодательства предоставлять такую опцию. А управляющая компания сама будет вынуждена конкурировать по цене, чтобы их услуги были востребованными.

Если цена услуги за сантехника из управляющей компании, который приходит во внеурочное время, будет дороже, чем такой же вызов мастера из любого онлайн-сервиса, этой возможностью никто не будет пользоваться.

Я убежден, что в ближайшие год-полтора мы увидим бум таких сервисов, когда через мобильное приложение человек сможет заказать у управляющей компании ту или иную услугу.

Еще одна наша задача – предоставить гражданам право выбора управляющей компании. Сейчас поменять управляющую компанию не так просто, узнать, какая хорошая, а какая – нет, тоже непросто. В государственной информационной системе ЖКХ

будет формироваться автоматический реестр, где люди будут голосовать за УК, на основании этих данных будет готовиться рейтинг компаний. А главное – через личный кабинет любой жилец дома сможет инициировать, например, собрание жильцов, и все решения будут юридически значимыми.

- Когда это все заработает?

- Первый блок сервисов ГИС ЖКХ уже работает. Все дома и все лицензии управляющих компаний в системе уже есть. До конца года должна быть размещена вся информация по отрасли в этой системе, затем будут запускаться дополнительные сервисы, в том числе и мобильные приложения. Что касается приложений УК – они уже и сейчас внедряются самими управляющими компаниями.

- Как Минстрой мотивирует коммунальщиков использовать в сфере ЖКХ высокие технологии?

- Мы сделали самое главное – дали возможность зарабатывать на применении высоких технологий, то есть если ты делаешь свою работу эффективнее, то экономия становится твоим заработком. Сейчас мы запускаем справочник наиболее эффективных технологий. Он сделан по принципу сервисов бронирования гостиниц, как booking.com, когда любой, кто имеет технологию, может на этом сайте зарегистрироваться, и свое решение опубликовать. Экспертный совет Минстроя определяет перечень технологий, которые можно назвать наиболее эффективными. Мы планируем, что следующим шагом, предоставляя льготные кредиты, мы будем требовать, чтобы в проектах применялись самые современные технологические решения.

- Когда будет готов справочник?

- Портал уже запущен в тестовом режиме, первые технологии уже опубликованы, он постепенно заполняется. Думаю, что к концу года мы увидим первые «бронирования» таких технологий.

- Какие меры планируются по благоустройству городской среды?

- Формирование комфортной городской среды – это масштабная задача, один из приоритетных проектов развития нашей страны. Из принципиально нового – мы сделали обязательным вовлечение людей в принятие решений. Любые объекты, которые попадают в программу благоустройства, должны проходить через процедуру общественного обсуждения. Если люди, выбирая между набережной, торговой площадью или

привокзальной площадью, выбирают привокзальную, то она и будет благоустроена. Мы сейчас очень жестко контролируем регионы именно в части выстраивания такого диалога власти с людьми, нам не нужны безлюдные парки и набережные, задача – сделать города приятными и удобными для людей. Поэтому, если вы видите, что в вашем городе обсуждений нет, а решения власть уже приняла – сообщайте об этом в Минстрой России, такого быть категорически не должно.

- В регионах будут созданы сайты «Активный гражданин» наподобие московского?

- Централизованный сервис контроля проекта будет в ГИС ЖКХ, но каждый регион делает свои площадки для обсуждений. Где-то это сервисы, как «Активный гражданин», где-то форумы и анкеты на сайте администрации города или региона. «Активный гражданин» больше подходит для масштабных решений, которые касаются всего города. Но решения, например, как благоустроить двор, можно принять путем интерактивных обсуждений и последующих собраний собственников.

- Какие проблемы в отрасли сейчас главные?

- Я бы назвал не проблемы, а задачи. Я уже сказал, что у нас сейчас стоит задача повышения качества сервиса управления жильем. Внедрение стандартов сервиса, роста доли частных инвестиций и оздоровление рынка – это одна из главных задач. Также необходимо обеспечить максимальную прозрачность рынка.

В сфере коммунальной инфраструктуры необходимо распространять успешные практики – мы будем это делать через масштабирование того, что уже сделано, например, через проект «Магазин верных решений», где мы, совместно с Агентством стратегических инициатив разработали пошаговое описание повторения успеха, через коробочные кредитные решения и через запуск института инфраструктурных облигаций. Должна получиться настоящая фабрика проектов.

Также есть задача расселения аварийного фонда. С 2014 года по настоящее время удалось расселить 500 тысяч человек – из бюджета выделены целевые средства для решения этой задачи, определен

конкретный перечень домов, которые до конца года надо расселить. Нужно завершить этот важнейший и масштабнейший проект и запустить постоянно действующий механизм расселения аварийного жилищного фонда.

Еще одна задача – «мусорная реформа». Сейчас мы едва ли не с нуля создаем современную систему обращения с отходами, это и нормальный сбор отходов, и их переработка. Страна должна стать чистой – на эту задачу у нас и субъектов есть два года.

И наш глобальный вопрос – развитие городов. Сейчас мы начинаем с простого: с благоустройства дворов и создания хотя бы базовых общественных пространств, чтобы людям было где прогуляться. К концу года мы должны получить от каждого муниципалитета с населением свыше 1 тысячи человек пятилетние планы по благоустройству и правила благоустройства, и это станет стартом по-настоящему системной работы по развитию наших городов и сел.

Инна Григорьева