



DIGEST

РОССИЙСКИЙ СОЮЗ ПРОМЫШЛЕННИКОВ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

понедельник, 2 июля 2018*

ПУ Б Л И К А Ц И И

Регулирование

Парламентарии всех стран, цифровизируйтесь! 2

Регулирование новой экономики потребует изменения подходов к законодотворчеству.....

«Обязательным комплаенс для бизнеса не будет» 2

Сергей Пузыревский — о новых законодательных инициативах ФАС

Государство и бизнес

ФАС назначит властям комплаенс-процедуры 5

Бизнесу предложат участвовать в них добровольно.....

Инвесторов в Россию привлекла Финляндия 5

Вашингтону предъявлен металлический счет 6

Какие перспективы у российского иска в ВТО..... 6

Оценки, прогнозы, статистика

ВВП растет на пересчете статистики 8

Мониторинг макроэкономики.....

Долги тянут на дно: как гослизинг разоряет РФ 8

Зачем ГТЛК нарастила долг на 50 млрд рублей с начала текущего года.....

Бизнес-стратегии

Газпром на экспортном распутье10

Для роста поставок в ЕС придется выбрать между политикой и экономикой.....

JD.com зайдет через «Пятерочку».....10

Китайский интернет-магазин возвращается на российский рынок.....

Топливо-энергетический комплекс

«Мало рычагов»: Трамп не остановит «Северный поток — 2».....12

Копенгаген намерен задержать строительство «Северного потока»

Металлургия

Позицию Эстонии по «Северному потоку – 2» сравнили с лаем Моськи 14

Проект «Северный поток – 2» предполагает прокладку двух газовых нитей.....

Машиностроение

Медведев подписал решение о создании ТОР "Ростов" в Ярославской области 15

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев сообщил, что подписал решение о создании территории опережающего развития "Ростов".....

Правительство увеличит заказ на новые атомные ледоколы 15

Заказ на строительство ещё двух атомных ледоколов проекта 22220 планируется разместить на "Балтийском заводе".....

Транспортные услуги и логистика

Павелецкий ждет прибытия инвесторов 16

РЖД запускают реконструкцию одного из столичных вокзалов.....

Телекоммуникации и связь

Хранение с отсрочкой исполнения..... 18

Вступили в действие требования «закона Яровой».....

В России могут начать блокировать краденые телефоны 19

Совет Федерации одобрил концепцию контроля смартфонов с помощью IMEI.....

Строительство и рынок недвижимости

Сбербанк будет по-новому кредитовать строительство жилья 21

РЕГУЛИРОВАНИЕ

Коммерсантъ®

Парламентарии всех стран, цифровизуйтесь!

Регулирование новой экономики потребует изменения подходов к законодотворчеству

Цифровизация будет определять развитие политических и социально-экономических процессов как на региональном уровне, так и в глобальных масштабах и станет доминирующей темой в политической повестке государств, говорится в работе, подготовленной экспертами к международному форуму «Развитие парламентаризма». Для включения новых технологий в правовое поле они рекомендуют законодателям переходить от детального регулирования прав и обязанностей к установлению общих принципов, частично передавать регуляторные функции негосударственным институтам, проявлять гибкость и согласовывать изменения на трансграничном уровне.

Документ подготовлен группой авторов из Центра развития, Института статистических исследований и экономики знаний, Института права и развития ВШЭ-Сколково, Института проблем правового регулирования, Института экономики транспорта и транспортной политики и Института образования ВШЭ. Предметом анализа стала мировая практика регулирования искусственного интеллекта, беспилотного транспорта, распространения fake news и криптовалют. Несмотря на специфику этих сфер, авторы стремились выделить общие проблемы, с которыми сталкиваются законодатели при их регулировании. Среди них — невозможность использовать существующие механизмы из-за специфичности регулируемых отношений, инертность законодательской деятельности, не соответствующая скорости технологических изменений (осложняется страхом «зарегулированности» и стремлением

достичь консенсуса с бизнесом и обществом), а также необходимость выработки трансграничных механизмов регулирования и унификации на международном уровне.

Для решения этих проблем надо перейти к «новому регулированию», полагают авторы. Оно предполагает, в частности, переход от детального регулирования прав и обязанностей участников экономических отношений к регулированию их общих принципов, а также частичную передачу регуляторных функций негосударственным институтам, технологическую нейтральность законодательства, при которой его нормы должны быть максимально независимы от содержания технологий, трансграничное согласование подходов, обмен лучшими практиками и выработку единых рамочных правил на международном уровне, использование «регуляторных песочниц» для апробации пилотного регулирования, а также механизма «законодательного форсайта», обеспечивающего «проактивность» регулирования и достижение консенсуса интересов сторон (что именно вкладывается в эти понятия, в документе не уточняется).

Авторы также обращают внимание, что цифровая экономика «по своей природе имеет открытую архитектуру» и ориентирована на глобальный рынок, а потому попытки ее построения в формате «закрытых клубов» и автаркий не позволят реализовать ее потенциал. Координация регуляторных усилий и достижение мультиплицирующего эффекта потребуют «поддержания неконфронтационного политического климата», отказа от торговых войн и санкций и налаживания межпарламентского диалога. Несогласованные же действия международных игроков и разная скорость их продвижения к новому технологическому укладу в условиях взаимозависимости глобальной экономики создают риск ее дестабилизации. Среди других рисков авторы выделяют возможное перераспределение мирового экономического могущества, взрывной рост глобального неравенства, грозящий дестабилизацией целых регионов,

распространением экстремизма, терроризма и организованной преступности. Решение этой проблемы они видят в обеспечении равного доступа к технологиям, использовании антимонопольного законодательства для предотвращения монополизации рынков и формирования технологических гегемоний.

Отметим, что выделенные авторами принципы «нового регулирования» вполне соответствуют положениям, заложенным в соответствующий раздел программы «Цифровая экономика РФ». В частности, власти неоднократно декларировали намерение придерживаться принципов технологической нейтральности и обещали «регуляторные песочницы». Концепцию комплексного правового регулирования отношений, возникающих в связи с развитием цифровой экономики, Минэкономики должно подготовить до конца 2018 года.

Коммерсантъ®

«Обязательным комплаенс для бизнеса не будет»

Сергей Пузыревский — о новых законодательных инициативах ФАС

О том, почему ФАС начнет внедрять антимонопольный комплаенс с госорганов и чем такие практики полезны бизнесу, «Ъ» рассказал заместитель главы ФАС Сергей Пузыревский.

— Что такое антимонопольный комплаенс и нужен ли он бизнесу?

— Антимонопольный комплаенс — это система предупреждения нарушений антимонопольного законодательства, которая предполагает выстраивание внутри организации определенной культуры поведения на рынке.

Не всегда бизнес может четко дать себе ответ, насколько правильно он поступает в той или иной ситуации в соответствии с антимонопольными требованиями. Я приведу пример с монопольно

высокой ценой. Компания в стремлении к максимальной прибыли может перейти черту — и получить серьезное антимонопольное наказание в виде многомиллиардных штрафов. Антимонопольные штрафы — они одни из самых высоких, от 1% до 15% годовой выручки с рынка, на котором совершено правонарушение, — буквально подталкивают компании к тому, чтобы они искали механизмы предупреждения завышения цены. У компаний, безусловно, есть экономический интерес купировать риски. Поэтому многие из них, в основном крупные, на сегодняшний день добровольно эту систему начинают внедрять. Уже немало хороших примеров — СИБУР, МТС, «Балтика», «Автодор», «ЯТЭК», «М.Видео».

— Проект о комплаенсе разрабатывался больше пяти лет. Что мешало его принять?

— Инициаторами введения антимонопольного комплаенса выступила Ассоциация антимонопольных экспертов. Эту тему мы активно обсуждаем примерно года три.

Изначально мы вели речь о том, чтобы комплаенс был обязательным для субъектов естественных монополий и госкомпаний, унитарных предприятий и так далее. Но на определенном этапе мы от этого отказались, потому что все участники обсуждения выступили против. Пришли к выводу, что принудительно внедрять культуру комплаенса не стоит. Мы согласились с тем, что не каждая компания должна этим заниматься. Но, тем не менее, если через принятие закона мы сможем вдохновить определенные субъекты, которые имеют потенциальные риски антимонопольных нарушений, чтобы они вводили комплаенс, это будет позитивным явлением.

— От идеи обязательного комплаенса в ФАС отказались полностью?

— Скажу четко: обязательным комплаенс для бизнеса не будет. Но в рамках указа президента есть обязанность введения антимонопольного комплаенса во всех органах власти и органах местного самоуправления. Чиновники, которые совершают почти половину антимонопольных правонарушений, должны

организовать эту систему. Наш базовый показатель: в два раза сократить количество антимонопольных правонарушений к 2020 году. В 2017 году мы зафиксировали 1023 антимонопольных нарушений органами власти. Как добиться снижения? Только сформировав правовую культуру принятия решений.

Большинство антимонопольных правонарушений госорганов — недопуск на рынок, незаконная преференция, создание неравных условий — происходят потому, что при решении одной проблемы создается другая — проблема для конкуренции. Нужно помочь одной компании, это сделали, в итоге пять обанкротились. Такие решения приниматься не должны.

ФАС разработала методические рекомендации для регионов, сейчас активно объясняем им необходимость обязательного инструктажа, когда каждый сотрудник, от решений которого зависит нормальный экономический климат, должен принимать решения через призму того, как его решение повлияет на конкуренцию. Сейчас, к сожалению, в некоторых органах власти игнорируются требования антимонопольного законодательства.

— Как будет организована система обязательного комплаенса в органах власти?

— Принимается акт, который определяет внутреннюю систему подготовки и принятия решения. Создается уполномоченное подразделение или назначается должностное лицо. Будут подготовлены соответствующие инструктажи работников, будет ознакомление с основными требованиями антимонопольного законодательства, которые предъявляются к органам власти, и, соответственно, периодически такое обучение тоже должно проводиться. Должен быть обеспечен внутренний контроль принятия нормативных актов — и не нормативных актов, которые могут оказать влияние на состояние конкуренции. Уполномоченный орган или должностное лицо делать должно это на постоянной основе. Это как специалист по охране труда, только здесь по охране конкуренции

— Не увеличит ли это число чиновников?

— Нет, регионы за счет существующих ресурсов должны найти возможность. Во-первых, сейчас в положении о всех органах власти на региональном уровне должно быть до 1 марта 2019 года утверждено положение о приоритете элементов развития конкуренции в осуществлении своей деятельности.

— Комплаенс будет входить в оценку деятельности губернаторов?

— Да, такое поручение есть, оно тоже прорабатывается. Мы считаем, что показатели развития конкуренции должны оцениваться. Если в системе оценки органов региональной власти это не имеет существенного влияния, этим заниматься никто не будет.

— Возвращаясь к бизнесу — что должна предпринять компания, чтобы выстроить у себя антимонопольный комплаенс?

— Организация должна выявить зоны потенциальных нарушений. Если это компания-монополист, очевидно, могут быть злоупотребления доминирующим положением. Нужно понимать, как не попасть в ситуацию, когда ваша цена будет признана монопольно высокой. Вторая опасность — это картельный сговор, когда компании проще договориться с конкурентом, поддержать цену. В итоге такое поведение может привести к картельному расследованию и более тяжким последствиям — ведь у нас предусмотрена уголовная ответственность за картель. Если компания часто участвует в торгах, или наоборот организует проведение торгов, есть вероятность нарушения антимонопольных требований к торгам. Нужно правильно понять, где такие риски существуют — и дальше соответственно выстраивать систему их предупреждения.

— Есть ли у ФАС требования к компаниям?

— Формализация системы комплаенса на предприятиях должны быть проведена руководителем через принятие локального акта, создание подразделения, которое анализирует и выявляет риски, назначение ответственного лица. Подразделение комплаенса должно постоянно работать, находиться во взаимодействии с теми, кто

потенциально может совершить правонарушения — имеет право подписи договоров, определяет цену товаров, от имени организации принимают решения. Главное, чтобы система была работающей.

— Экономически будете стимулировать участников рынка?

— Мы считаем, что за хорошее дело должно быть что-то хорошее. То, что компания внедрила комплаенс, не совершает правонарушений, не подвергается штрафам — это хорошо. Но мы хотим идти дальше. Мы говорим о том, что если вы создали эту систему, вы определенное количество правонарушений уже предотвратили. Если правонарушение и произошло, то

это так называемый эксцесс исполнителя — то есть, человек, которого вы обучили, который должен был не допустить нарушения антимонопольного законодательства, все равно его допустил, — за что компания должна быть наказана. В этом случае мы компанию в определенном смысле готовы поощрить. Нам не нравится то, что произошло правонарушение, но организация предприняла определенные меры, чтобы его не было. Освободить от штрафа полностью мы не можем — но готовы снизить его на одну восьмую. В цифрах это выглядит так: к примеру, штраф в 15% — это 1,5 млн руб, значит, 1% — 100 тыс. руб. 1,5 млн рублей минус 100 тыс. руб. получается 1,4 млн. руб. Эту сумма делится на 8 — получается 175 тыс. руб. — это цена смягчающего или отягчающего обстоятельства. Одна восьмая минус, т.е. снижение штрафа на 175 тыс. руб., если у вас смягчающее обстоятельство, если отягчающее — одна восьмая вверх, т.е. увеличение штрафа на 175 тыс. руб., три смягчающих — три восьмых вниз, т.е. снижение на 525 тыс.руб., два отягчающих — две восьмых вверх, т.е. увеличение штрафа на 350 тыс. руб. Таким

образом, всегда получается конкретный штраф.

Кроме того, элементом комплаенса мы считаем механизм сообщения об участии в картелях. Лицо, которое первым из соучастников сообщило о картеле, полностью подлежит освобождению как от административной, так и от уголовной ответственности. Вот вам антимонопольный комплаенс в действии.

— Когда законопроект будет внесен в Госдуму?

— Мы рассчитываем, что к сентябрю законопроект будет внесен. Он у нас практически согласован.

— На недавней конференции ФАС ваши коллеги говорили, что существует риск формального подхода к проконкурентным практикам...

— Нам еще предстоит найти формулу наказания в ситуации, когда компания внедрила комплаенс лишь для того, чтобы пойти на правонарушение и снизить ответственность, при этом никакой цели предотвратить правонарушение не было. Такую грань — был ли это реальный комплаенс или формальный — нам нужно будет найти и прописать. Не должно быть такой ситуации, когда возбуждено административное дело, совершено антимонопольное нарушение, а нам показывают акт о внедрении комплаенса — и хотят снизить штраф. Комплаенс не должен использоваться для умышленного ухода от ответственности. Мы не хотим, чтобы он стал ширмой для антимонопольных правонарушений. В законе должно быть прямо прописано, что если система используется исключительно для

снижения ответственности, а не для предупреждения антимонопольных правонарушений, то она не может учитываться как смягчающее обстоятельство.

— Кто будет определять, что комплаенс используется как ширма?

— Определять будут правоприменители — это ФАС и суд. Если ФАС сказала, что ваш комплаенс не применяется, у компании остается право идти в суд и доказывать, что ФАС не права.

— Должны ли подразделения по комплаенсу компании проходить сертификацию?

— Нет, никакой сертификации мы не предлагаем. Обязанность доказывания внедрения системы антимонопольного комплаенса лежит на самой организации.

— Сколько компаний уже внедрило у себя такие практики?

— Таких данных у нас нет, мы знаем только о тех, кто заявил об этом публично. Цифры по организациям, которые применяют антимонопольный комплаенс, станут известны через административные дела, когда компании потребуют снижения штрафов. Думаю, их число может составить тысячи. Мы рассчитываем, что комплаенс будут внедрять не только крупные, но и компании среднего бизнеса.

Если законопроект будет принят, это подвигнет многие компании к повышению качества работы на рынке, многие из них задумаются об этом, ведь самое плохое — это когда совершается умышленное правонарушение, но обидно, когда компания делает это просто по незнанию.

ГОСУДАРСТВО И БИЗНЕС

Коммерсантъ®

ФАС назначит властям комплаенс-процедуры

Бизнесу предложат участвовать в них добровольно

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) подготовила и планирует в сентябре внести в Госдуму законопроект об антимонопольном комплаенсе. Внедрять систему предупреждений антимонопольных нарушений правительство начет с себя — обязательным комплаенс станет для органов госвласти. Для бизнеса такие практики будут добровольными, но наличие в компаниях систем внутренней поддержки проконкурентной политики позволит уменьшить антимонопольные штрафы на одну восьмую.

ФАС подготовила поправки в Закон о защите конкуренции, рассказал “Ъ” замглавы Сергей Пузыревский. ФАС планирует внести их в Госдуму в сентябре. Служба рассчитывает на закрепление в законе термина «антимонопольный комплаенс», под которым понимается «совокупность правовых и организационных мер, предусмотренных внутренним актом хозяйствующего субъекта... и направленных на соблюдение им требований антимонопольного законодательства и предупреждение его нарушений». Это уже вторая попытка ФАС ввести комплаенс в законодательство: в 2016 году ведомство предлагало сделать его обязательным в госкомпаниях и госмонополиях, но проект ФАС был раскритикован администрацией президента, получил отрицательную оценку регулирующего воздействия, и от идеи принудительного введения комплаенса службе пришлось отказаться.

Теперь ведомство хочет добиваться роста внимания к вопросам конкуренции от органов власти и местного самоуправления: в новой версии комплаенс для них предлагается сделать обязательным. В службе объясняют это тем, что

половина всех нарушений приходится именно на органы власти: в 2017 году ФАС зафиксировала 1023 антимонопольных нарушения. Напомним, национальный план развития конкуренции на 2018–2020 годы (утвержден указом президента в декабре 2017 года) требует снизить к 2020 году число нарушений вдвое.

При этом компании уже внедряют системы предупреждения антимонопольных нарушений, не дожидаясь закона, говорят в ФАС, приводя в пример СИБУР, МТС, «Балтику», «Автодор», ЯТЭК и «М.Видео». После принятия законопроекта их число будет измеряться «тысячами», а к крупному бизнесу присоединятся и средние компании, рассчитывает господин Пузыревский. При добровольности таких практик для бизнеса проект ФАС вводит минимальные требования к содержанию соответствующих внутренних актов компании, но доказывать, что комплаенс внедрен, придется самому бизнесу, чтобы получить доступ к предоставляемым властями экономическим стимулам. Параллельно с проектом о комплаенсе ФАС подготовила поправки в КоАП о смягчении штрафов: наличие системы комплаенса будет считаться «смягчающим обстоятельством» при рассмотрении антимонопольных дел, что позволит снизить штраф на одну восьмую, то есть снизить штраф, например, в 1,5 млн руб. на 175 тыс. руб. В службе ссылаются на опыт Великобритании, Франции, Италии, где есть практика снижения компаниям штрафа на 10–15%.

Как сообщили “Ъ” в МТС, «снижение административной ответственности действительно может стимулировать к внедрению комплаенса те компании, которые еще только задумываются об этом». «В России антимонопольный комплаенс сейчас недостаточно развит», — отмечает Егор Свечников из КИМГ, добавляя, что выгоды бизнесу могут быть и прямыми — снижение штрафов, и косвенными — поддержка деловой репутации компании и отсутствие внимания ФАС к ее деятельности. Денис Гаврилов из Ассоциации антимонопольных экспертов отмечает важность того, чтобы «комплаенс не стал лазейкой для ухода от ответственности». «Поэтому компания не только должна

внедрить комплаенс, но и полноценно его реализовывать», — отмечает он.

Коммерсантъ®

Инвесторов в Россию привлекла Финляндия

В преддверии встречи президентов РФ и США возобновилась покупка активов

После двухмесячного перерыва международные инвесторы вновь стали наращивать вложения в российский фондовый рынок. За минувшую неделю объем инвестиций составил \$85 млн. Растущие цены на нефть и планы лидеров США и России встретиться в Финляндии вновь сделали российский рынок акций привлекательным.

Последние данные Emerging Portfolio Fund Research (EPFR) свидетельствуют о восстановлении интереса со стороны международных инвесторов к фондам, специализирующимся на инвестициях в российский рынок. По оценке “Ъ”, основанной на данных BofA Merrill Lynch (учитывают данные EPFR), за неделю, закончившуюся 27 июня, фонды, ориентированные на Россию, привлекли \$85 млн. Это первый приток с середины апреля. За предшествующие девять недель нерезиденты вывели из российских фондов более \$1 млрд.

Восстановление интереса к акциям российских компаний происходит на фоне сохраняющейся низкой популярности фондов развивающихся стран. По данным EPFR, за минувшую неделю фонды emerging markets потеряли \$3,1 млн. При этом российский рынок акций продемонстрировал одну из самых лучших динамик среди рынков стран БРИК. 85 млн долларов

составил приток средств в фонды, специализирующиеся на

инвестициях в российский рынок, за прошлую неделю

Результат лучше российского показали только фонды Китая, куда иностранные инвесторы вложили почти \$330 млн. Из Индии инвесторы вывели \$224 млн, из Бразилии — \$30 млн. По словам управляющего активами УК «Ингосстрах-Инвестиции» Валентина Журбы, инвесторов продолжают пугать риски развивающихся рынков: высокая инфляция, политические конфликты, структурные проблемы в экономике.

Спрос на рублевые активы вырос на фоне рекордов на рынке нефти. По данным Reuters, 29 июня стоимость ближайшего контракта на поставку североморской Brent впервые за долгое время приблизилась к уровню \$80 за баррель. Подъем цен был спровоцирован сообщением о том, что США хотят ограничить доступ иранской нефти к мировому рынку, а также перебойми с поставкой нефти из Ливии. «Возвращение цен на нефть вплотную к отметке в \$80 за баррель должно благоприятно отразиться на прибыли российских компаний», — считает начальник управления инвестиций УК "Райффайзен Капитал" Владимир Веденеев. — Это могло побудить инвесторов вернуть часть средств, ранее выведенных из российских активов».

Однако ключевой для международных инвесторов стала официальная подготовка к встрече президентов США и России. На минувшей неделе стало известно, что она пройдет 16 июля в Хельсинки. Стороны должны обсудить двусторонние отношения, конфликт в Сирии и вопросы разоружения. Господин Трамп также планирует затронуть ситуацию на Украине и предположительное российское вмешательство в американские выборы.

Инвесторы рассчитывают на смягчение конфликта между Москвой и Вашингтоном. «Сам факт встречи говорит о том, что стороны хотели бы улучшить отношения, которые находятся сейчас на одной из самых низких точек в истории», — полагает директор инвестиционного департамента UFG Wealth Management Алексей Потапов. — И вероятность пусть небольшого, но все-таки ослабления санкционного давления отыгрывается инвесторами». Оценка российского рынка весьма привлекательна, и инвесторы справедливо рассудили, что продолжение корпоративных санкций маловероятно, добавляет Владимир Веденеев.

В ближайшие недели участники рынка ожидают дальнейшего притока инвестиций в российские фонды. Ключевое значение для рынка будут иметь комментарии представителей США и России о грядущем саммите лидеров двух стран. По мнению Владимира Веденеева, если в обозримой перспективе не произойдет усиления геополитических рисков или обвала на развивающихся рынках, то на фоне дорогой нефти и сравнительно слабого рубля российские акции останутся фаворитами у глобальных инвесторов. «Такая динамика продолжится до момента самой встречи, а в дальнейшем будет определяться ее итогами», — уточняет Алексей Потапов. Управляющие советуют не переоценить влияние саммита, поскольку ожидания могут не оправдаться. Не стоит забывать, подчеркивает Валентин Журба, что теперь Дональд Трамп без участия Конгресса не может по своему желанию отменять санкции.

Коммерсантъ®

Вашингтону предъявлен металлический счет

Какие перспективы у
российского иска в ВТО

Россия подала иск в ВТО в ответ на введение Соединенными Штатами пошлин на импорт стали и алюминия. Минпромторг оценивает ущерб от них в \$3 млрд в год. Разбирательство может затянуться на годы, предупреждают эксперты

Россия подала иск во Всемирную торговую организацию (ВТО) с целью обжаловать введенные США в марте пошлины на импорт стали и алюминия, сообщил 29 июня глава Минэкономразвития Максим Орешкин. «Причиной иска стали многочисленные нарушения правил ВТО, допущенные США при введении данной меры. Помимо России иски к США ранее направили Китай, Индия, Европейский союз, Канада, Мексика и Норвегия», — привела пресс-служба министерства слова его главы.

Запрос о консультациях по спору с США был направлен в секретариат

ВТО в пятницу, 29 июня, и именно эта дата считается датой начала спора, уточнили РБК в пресс-службе МЭР. Иск уже поступил в секретариат ВТО, сообщил РБК глава пресс-службы организации Даниэль Прузин.

Президент США Дональд Трамп подписал распоряжение о введении пошлины в размере 25% на сталь и 10% на алюминий 9 марта. Решение было принято по итогам расследования Министерства торговли США, сделавшего вывод о том, что импорт этих металлов грозит «национальной безопасности» страны, подрывая позиции американских металлургов. Именно этот аргумент привели США, чтобы не использовать механизм Соглашения о специальных защитных мерах (часть Генерального соглашения о тарифах и торговле, ГАТТ), предусматривающий консультации с торговыми партнерами перед введением таких мер.

По оценкам российского Минпромторга, ущерб для России из-за введенных США пошлин может составить \$3 млрд в год.

Россия 19 апреля потребовала провести в ВТО консультации с США в рамках Соглашения о специальных защитных мерах по поводу компенсаций за введенные пошлины. П. 1 ст. 8 документа предусматривает, что член ВТО, собирающийся применить специальную защитную меру, должен предложить эквивалентную уступку стране, которая затронута такой мерой, пояснил РБК в пресс-службе Минэкономразвития. Как правило, компенсация может быть в форме торговых льгот или уступок по другим группам товаров: например, американцы могли бы снизить тарифы на импорт другой российской продукции.

От консультаций по соглашению о защитных мерах США отказались, отметили в МЭР. С точки зрения процедурных требований ВТО этого достаточно, чтобы считать обязательную фазу консультаций завершённой. «После этого мы имеем возможность завершить свои внутренние согласительные процедуры и повышать пошлины на американские товары», — добавили в пресс-службе. О готовности принять ответные эквивалентные меры Россия уведомила Совет по торговле товарами ВТО 18 мая.

Через месяц глава МЭР заявил, что Россия примет меры в ответ на введение американских пошлин на сталь и алюминий. Их начальный

объем составляет примерно \$93 млн, сообщила пресс-служба Минэкономразвития. Общую стоимость ответных мер, на которые Россия имеет право пойти, в ведомстве оценили в \$537,6 млн. Среди товаров, которые затронут российские пошлины, — строительско-дорожная техника «и ряд других элементов, но не лекарства», пояснил Максим Орешкин. По его словам, пошлины будут введены в ближайшее время. Перечень товаров и размер пошлин пока не опубликованы.

Механизм разрешения споров в ВТО разделен на четыре этапа: консультация, экспертное рассмотрение, вынесение вердикта и апелляция, объясняет РБК партнер юридической фирмы Lidings Степан Гузей.

Достижение мирового соглашения возможно на любом этапе. Без учета консультаций рассмотрение спора, как правило, занимает от года до полутора лет — это минимально возможный срок именно для рассмотрения спора. Если же учесть время на исполнение и возможность продления процедур, то общий срок может возрасти до трех—пяти лет, именно так на практике и случается, отмечает эксперт.

На консультации отводится два месяца. Если за это время стороны не смогли найти досудебное решение, истец может требовать учреждения панели арбитров для рассмотрения дела, сообщила пресс-служба МЭР. Но с момента поступления в секретариат ВТО и до созыва панели арбитров, которая будет его рассматривать, могут пройти месяцы, сказал РБК управляющий партнер юридической компании «Кульков, Колотиллов и партнеры» Максим Кульков. Но зачастую ответчик просто игнорирует этап консультаций, и становится понятно, что предусмотренного правилами ВТО продления консультаций не последует, говорит Гузей.

На втором этапе истец подает заявку о создании группы разрешения спора (так называемой экспертной/третейской группы, или панели арбитров), в которую входят три либо пять арбитров. Основное требование к ней заключается в том, что арбитры не могут быть официальными представителями

стран — участников спора и не должны иметь гражданства заинтересованных государств — сторон спора. Далее обе стороны представляют свои аргументы, а арбитры принимают решение, что их достаточно, либо требуют дополнительные аргументы, либо назначают экспертизу, если дело сложное, отмечает эксперт. Панель арбитров обычно выносит решение в течение шести—девяти месяцев, пояснил РБК представитель пресс-службы ВТО.

Третий этап начинается с того, что арбитры вносят в орган по разрешению споров (ОРС) ВТО проект своего заключения. ОРС, по сути, представляет собой генеральный совет ВТО, который состоит из представителей всех государств-членов (стороны спора не могут голосовать по своему делу), и спор выносится на уровень организации как таковой. Решение о проекте заключения принимается лишь при единстве в голосовании; если хотя бы одна страна возражает, он не принимается.

На четвертом этапе апелляция рассматривается в постоянном апелляционном органе ВТО (входит в ОРС), состоящем из семи лиц, из которых по каждому делу свои функции выполняют трое в порядке ротации. Решение апелляционного органа выносится на утверждение другого — по разрешению споров. Тут также действует правило отрицательного консенсуса: решение не принимается, если хотя бы у одной страны есть против него возражения. Стороны спора права голоса не имеют.

ОРС устанавливает сроки исполнения решения — как правило, такой срок составляет один год. Механизм контроля за исполнением предусматривает следующее: проигравшей стороне дается срок для отмены или изменения оспоренных торговых мер; в случае неисполнения подается жалоба в ОРС, если и по ее результатам продолжается неисполнение, то заинтересованная сторона вправе применить ответные торговые меры до исполнения рекомендаций/решений ОРС. В основном исходя из данных ВТО исполнение осуществляется добровольно, отмечает Гузей.

После создания ВТО в 1995 году страны-участники направили в организацию около 500 жалоб, сообщил эксперт. 20–23% споров из этого числа были разрешены на уровне консультаций, по 4% исков вводятся ответные меры, и большое число жалоб находится на стадии консультаций в течение длительного срока, утверждает Гузей.

В июне постпред при ЕС Владимир Чижов заявил, что Россия предложила Евросоюзу принять совместные меры по защите российского и европейского бизнеса от пошлин США на металлы. 20 июня Еврокомиссия (ЕК) утвердила свои меры в ответ на пошлины США, охватившие товары на \$2,8 млрд. Однако в релизе ЕК нет информации о каких-либо мерах, принятых совместно с российской стороной. Постоянное представительство России при ЕС не ответило РБК на вопросы, когда Россия направляла ЕС предложения по совместной защите российского и европейского бизнеса от пошлин США и был ли получен какой-либо ответ на эти предложения.

«Россия тесно взаимодействует с профильными подразделениями Еврокомиссии, обмениваясь информацией о планируемых ответных мерах на протекционистские меры США в отношении стали и алюминия, — говорится в ответе постпредства на вопрос РБК. — Такая работа ведется как постпредством России при ЕС, так и по линии наших представительств при ВТО в Женеве».

Россия официально запросила разрешение на участие в двустороннем споре ЕС и США в рамках ВТО в качестве третьей стороны, пояснил РБК источник в Еврокомиссии. Иск ЕС и России в результате не становится совместным. Это лишь означает, что Россия заинтересована в том, чтобы, во-первых, быть осведомленной о позициях ЕС и США и, во-вторых, иметь возможность представлять свои мнения по этому делу, пояснил собеседник РБК, добавив, что решение о допуске России к делу в качестве третьей стороны находится в компетенции США. Сроки для принятия подобных решений процедурами ВТО не установлены, пояснил РБК представитель МЭР.

ОЦЕНКИ, ПРОГНОЗЫ, СТАТИСТИКА

Коммерсантъ®

ВВП растет на пересчете статистики

Мониторинг макроэкономики

Проведенный Росстатом пересмотр данных по промышленности за 2016–2017 годы и начало 2018-го позволит Банку России изменить оценки экономического роста за этот период, а также улучшить прогноз на 2018 год, указал регулятор в свежем обзоре «Экономика: факты, оценки, комментарии». Его авторы предполагают, что ранее зафиксированное сокращение ВВП 2016 года на 0,2% сейчас может быть изменено на нулевой прирост этого показателя. Рост ВВП в 2017 году окажется выше прежней оценки на 0,3 процентных пункта (п. п.) и составит 1,8%. Рост же в первом квартале 2018 года, скорее всего, достигнет 1,5% (предварительная оценка Росстата — 1,3%).

В ЦБ оптимистично оценивают перспективы российской экономики во втором квартале этого года: по предварительной оценке, годовой темп прироста ВВП может ускориться до 1,8–2,2%. Основным драйвером ускорения стал существенный пересмотр показателей производства инвестиционных товаров (см. график), хотя их выпуск по-прежнему ограничен низкой неценовой конкурентоспособностью отечественной продукции и прочими структурными факторами. Кроме того, дополнительные 0,1–0,2 п. п. росту ВВП может добавить чемпионат мира по футболу, который оказал временную поддержку розничным продажам, а также динамике секторов платных услуг и общественного питания.

Аналитики ЦБ фиксируют существенный прирост промышленного выпуска в мае (0,7%), который превзошел оценки базового сценария, а также рост инвестиционной активности — преимущественно за счет выпуска машин и оборудования. Также

майскую статистику поддержало увеличение объема переработки сырья, которое в ЦБ объясняют в том числе апрельским ослаблением рубля, поддержавшим экспортеров. В ЦБ отмечают, что рост реальной заработной платы поддерживает спрос со стороны населения, однако негативная динамика других компонентов располагаемых доходов оказывает ограничительный эффект.

Регулятор фиксирует возможное увеличение точечного прогноза роста ВВП на 2018 год, однако он, скорее всего, останется в интервале 1,5–2%, что соответствует потенциальным темпам роста российской экономики. Такой сценарий не создает рисков проинфляционного давления и не потребует корректировки денежно-кредитной политики, заключают аналитики ЦБ.

газета.ru

Долги тянут на дно: как гослизинг разорвет Россию

Зачем ГТАК нарастила долг на 50 млрд рублей с начала текущего года

Государственная транспортная лизинговая компания все глубже погружается в долговую яму: в июне она выпустила облигаций почти на 20 млрд руб., а всего с начала года — на 50 млрд. Ее обязательства теперь составляют около 300 млрд руб. Нарастивание долгов происходит на фоне полученного в 2017 году 4-миллиардного убытка. Заемные средства компания тратит на неоднозначные программы, такие как трейд-ин вертолетов.

В июне этого года Государственная транспортная лизинговая компания (ГТАК) разместила два выпуска биржевых облигаций номинальной стоимостью \$150 млн и 10 млрд рублей.

«Общество успешно использовало возможности локального рынка для удовлетворения потребности в валютном финансировании в

условиях неблагоприятной рыночной конъюнктуры на международных рынках капитала», — прокомментировал размещение валютных бумаг первый заместитель генерального директора компании Антон Борисевич.

«Спрос, в первую очередь, связан с отсутствием качественного предложения на российском рынке. И когда появляются бумаги государственных предприятий на рынке, инвесторы проявляют к бумагам интерес, тем более что ставки по ним более чем в три раза выше банковских депозитов», — поясняет аналитик «Алор брокер» Евгений Корюхин.

В этом году помимо упомянутых выпусков ГТАК разместила еще три выпуска по 10 миллиардов. Таким образом, общий объем заимствований с начала года составил около 50 млрд руб. Столько же компания заняла за весь прошлый год (40 млрд рублей и \$170 млн).

По итогам кампании заимствований этого года общий размер обязательств ГТАК, вероятно, превысит 300 млрд рублей. Пока компания не опубликовала отчетность даже за первый квартал этого года. По итогам 2017 года обязательства росли опережающими темпами по отношению к активам и другим финансовым показателям.

Долг вырос почти на 60% — со 174,2 до 275,3 млрд руб. В то же время темпы роста активов были существенно ниже — 46,7%, их размер увеличился до 340,6 млрд руб.

Сейчас размер обязательств все еще меньше активов, но скорость их прироста выглядит угрожающе. Долг при этом в десять раз выше размера выручки. ГТАК получила от своей деятельности в 2017 году 29,8 млрд руб., темпы роста выручки (34,8%) также сильно уступали темпам наращивания долговой нагрузки.

Стоит также подчеркнуть, что ГТАК получила в прошлом году убыток в 3,9 млрд руб. «Убыток, полученный по итогам 2017 года, носит единовременный характер и не окажет влияния на кредитоспособность Группы ГТАК», — сообщили «Газете.Ru» в пресс-службе компании, пообещав, но так

и не разъяснив причины многомиллиардных потерь.

Согласно отчетности компании, наибольший отрицательный вклад внесли статьи «амортизация по операционному лизингу», «процентные расходы», «убыток от обесценения процентных активов». Отдельно можно отметить, что почти на полмиллиарда в 2017 году выросли административные расходы и достигли без малого 2 млрд руб.

В предыдущие два года ГТАК получала символическую прибыль: в 2015 году — 59 млн руб., в 2016 году — 80 млн руб.

На фоне наращивания портфеля активов и долговой нагрузки ГТАК пользуется тем, что ее единственный акционер — это государство в лице Министерства транспорта, и получает регулярные вливания из бюджета.

В 2009-2017 гг. правительство РФ внесло 68,6 млрд руб. в капитал компании. В прошлом году объем докапитализации составил 11,3 млрд руб. «в целях финансирования поддержки лизинга отечественных вертолетов, самолетов L-410 и ИЛ-96-400М, а также реализации проекта развития паромной переправы Ванино — Холмск», сообщает ГТАК.

Займы и средства от докапитализации ГТАК тратит на основную деятельность, правда, проекты в последнее время компания придумывает достаточно экзотические. В частности, в мае была презентована программа трейд-ин вертолетов. В компании заявили, что это «ноу-хау для российского рынка».

По условиям программы, при заказе нового отечественного вертолета в лизинг в ГТАК стоимость имеющегося у лизингополучателя воздушного судна иностранного производства возможно засчитать как первый взнос либо авансовый платеж. Параметры программы предполагают финансовый лизинг сроком на 10 лет.

В ГТАК пояснили «Газете.Ru», что бывшие в эксплуатации иностранные вертолеты будут реализовываться за рубежом. А главная идея программы трейд-ин вертолетов — импортозамещение.

«С учетом того, что ГТАК является государственным инструментом развития транспортной отрасли и поддержки транспортного машиностроения, с помощью этой программы решается сразу несколько важных задач: загрузка российских предприятий и увеличение высокотехнологичных рабочих мест, обновление парка возрастной иностранной техники на новую отечественную и, соответственно, снижение авиационных инцидентов», — считают в компании.

Аналитики пока сдержанно оценивают перспективы вертолетного трейд-ина. Тема потенциально может быть интересна, но сам рынок иностранных вертолетов с российскими аналогами очень маленький,

говорит эксперт Высшей школы экономики Федор Борисов.

Но в ГТАК оптимистичны. По подсчетам компании, емкость рынка по объему лизингового портфеля по новым вертолетам российского производства составляет 5-6 млрд рублей, по объему выкупа иностранных вертолетов — 15-18 млрд рублей, по количеству вертолетов — до 200 воздушных судов.

Олег Пантелеев, исполнительный директор отраслевого агентства «АвиаПорт», говорит, что вопрос не только в схеме как таковой, сколько в выкупной цене, которая пойдет в зачет стартового взноса, и в месячном платеже за лизинг нового российского вертолета.

Он также отмечает, что «большинство «иномарок» на российском рынке — вертолеты Robinson R-44, отечественных аналогов этой машины не существует». Robinson R-44 — это

легкий вертолет со взлетной массой до 2 тонн, а самые легкие машины, которые производятся холдингом «Вертолеты России», это «Ансат» и Ка-226Т со взлетной массой 3,6 т.

Ситуацию может поправить появление в продуктовой линейке «Вертолетов России» легкой машины VRT500. Но пока ее еще нет. В апреле этого года холдинг пообещал создать летный образец только к концу 2019 года.

«В настоящий момент ведутся прочностные испытания несущей системы вертолета, в ближайшее время специалисты «ВР-Технологий» планируют приступить к аэродинамическим испытаниям», — сообщил холдинг.

Стоит также подчеркнуть, что условия лизинга авиатехники от ГТАК не носят льготный характер и находятся в рыночных параметрах. В компании «Газете.Ru» отметили, что условия ГТАК выгодны тем, что «производитель дает нам скидку за счет большого объема заказа, тем самым снижая стоимость вертолета». «Среди российских лизинговых компаний у ГТАК самая привлекательная ставка по всем продуктам. Более того, она номинирована в рублях, что снижает валютные риски», — добавили в ГТАК.

Эти условия справедливы и для самолетов отечественного производства. ГТАК предлагает новые SSJ100, их сейчас в портфеле компании 36 штук. Правда, лайнеров Airbus и Boeing намного больше — 48 (29 европейских и 19 американских машин), и еще есть восемь штук канадских Bombardier.

Олег Пантелеев подчеркивает, новый самолет такой размерности (как Суперджет) получить дешевле просто невозможно. «В целом условия лизинга вполне конкурентны», — считает он. В то же время «ставка, которую предлагает ГТАК, конечно, выше, чем за иномарку со вторичного рынка», признает аналитик.

БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ

Коммерсантъ®

Газпром на экспортном распутье

Для роста поставок в ЕС придется выбрать между политикой и экономикой

«Газпром» впервые публично обозначил стратегическую дилемму, которая определит политику монополии на европейском рынке в среднесрочной перспективе. Уже в этом году экспорт «Газпрома» может достичь 205 млрд кубометров — максимального уровня долгосрочных контрактов, и нужно решить, как продавать дополнительный газ. Поставка новых объемов на рынок ЕС с неустойчивым спросом потребует сложных договоренностей с Украиной или новых обходных газопроводов. А при сохранении текущего экспорта цены на газ могут вырасти, что позволит выйти на рынок Европы сжиженному газу из США.

Экспорт «Газпрома» в дальнейшем зарубежье может в этом году достигнуть нового исторического рекорда в 205 млрд кубометров, что составляет максимальное годовое контрактное количество по всем долгосрочным соглашениям монополии в Европе и Турции, заявил ее глава Алексей Миллер 29 июня. Топ-менеджер пояснил, что за первое полугодие экспорт в дальнейшем зарубежье составил 101,2 млрд кубометров, а исторически поставки во втором полугодии превышают уровень первого на 1,5–6,5 млрд кубометров.

Господин Миллер подчеркнул, что 205 млрд кубометров — это «новая система координат, которую надо в текущий период времени осмыслить». Конец 2019 года будет для компании «рубежным», добавил топ-менеджер, потому что ей надо ввести газопроводы «Северный поток-2» (Nord Stream 2), «Турецкий поток» и «Силу Сибири», а также договориться о будущем транзита газа через Украину и через Польшу по газопроводу Ямал—Европа

(контракт истекает в марте 2020 года).

Суть стратегической развилки для «Газпрома» в том, что спрос на его газ в Европе растет и при текущих ценах, вероятно, продолжит увеличиваться в ближайшие пять—семь лет. В таких условиях компания должна решить, как продавать дополнительный газ сверх долгосрочных контрактов.

Идея развития практики длинных соглашений не встречает энтузиазма ни у клиентов «Газпрома», ни у Еврокомиссии, да и сама монополия, по словам собеседников «Ъ», уже «не так к этому стремится». Во-первых, долгосрочные контракты налагают на «Газпром» серьезные обязательства по поставкам (в том числе по резерву добывающих мощностей), но, как показала история с пересмотром контрактов в 2010–2013 годах, не дают существенной защиты в случае резкого изменения рынка. Во-вторых, сейчас долгосрочные контракты означают и долгосрочные обязательства по транзиту газа через Украину, поскольку это единственная возможность поставить дополнительные объемы в Европу (см. «Ъ» от 30 марта). Даже после запуска «Северного потока-2» и «Турецкого потока» «Газпрому» для поставок 205 млрд кубометров в год надо прокачивать через Украину не менее 30 млрд кубометров в год. Кроме того, Варшава пока оттягивает переговоры по продлению контракта на транзит по газопроводу Ямал—Европа.

Другой элемент неопределенности — динамика спроса на газ в Европе. С одной стороны, сейчас он растет как из-за увеличения ВВП региона, так и из-за холодных зим. И даже при стабильном спросе ниша для импортного газа будет увеличиваться из-за быстрого сокращения собственной добычи в Европе. Более того, как отмечает Анул Оноре из OIEIS, закрытие 9,5 ГВт АЭС в Германии в 2022 году и вероятное закрытие 50 ГВт европейской угольной генерации к 2023 году из-за ужесточения регулирования может дополнительно увеличить спрос на газ.

С другой стороны, на рынке считают долгосрочные перспективы газа в Европе неблагоприятными, поскольку ЕС намерен уходить от

использования углеродного топлива. Но темпы этого перехода неизвестны и будут зависеть, видимо, от регулирования и от цен на газ и уголь.

Как «Газпром» намекнул, что «Северный поток-3» лучше Украины. Как «Газпром» намекнул, что «Северный поток-3» лучше Украины

Таким образом, перед «Газпромом» сложная дилемма. Компания может отказаться от увеличения поставок сверх уровня, который обеспечат трубопроводы к 2020 году, — 200–220 млрд кубометров в зависимости от договоренностей с Украиной. Тогда текущие риски для «Газпрома» минимальны, но возрастают в будущем: цены на газ в Европе вырастут, что не только повысит выручку «Газпрома», но и пустит на рынок американский СПГ, а также приведет к деградации спроса.

В качестве альтернативы монополия может, не заключая новых долгосрочных контрактов, увеличивать продажи на споте и по краткосрочным контрактам, регулируя предложение газа и не допуская роста цен, который привлек бы в ЕС новый СПГ. Этот подход соответствует политике «Газпрома» в 2014–2017 годах и позволяет гибко реагировать на изменения рынка. Однако тогда нужно решить проблему трубопроводных мощностей — либо договариваться с Украиной (возможно, на основе годовых контрактов), либо строить новые обходные газопроводы (третья нитка «Турецкого потока»), рискуя не окупить их в случае падения спроса. Ряд собеседников «Ъ» считает, что если прямая продажа больших объемов газа на хабах в ЕС позволит «Газпрому» прямо влиять на цены, это может вызвать вопросы у ЕК.

Коммерсантъ®

JD.com зайдет через «Пятерочку»

Китайский интернет-магазин возвращается на российский рынок

Как стало известно «Ъ», один из крупнейших в мире интернет-

магазинов JD.com планирует возвращение на российский рынок, активную деятельность на котором свернул в 2016 году. Китайский ритейлер, среди совладельцев которого Алишер Усманов и DST Global Юрия Мильнера, ведет переговоры с местными участниками рынка и уже нашел первого партнера. Им может стать X5 Retail Group, в магазинах которой будут постаматы для доставки покупок из JD.com.

В конце июня делегация топ-менеджеров JD.com посетила Россию, где провела ряд встреч и переговоров с потенциальными партнерами, рассказал “Ъ” источник, знакомый с их ходом. По его словам, JD.com готовит «камбэк в Россию, причем очень агрессивный». JD.com также активно искал человека на позицию country manager в России, но решил в итоге остановиться на китайском кандидате изнутри, уточняет собеседник.

Информацию о планах китайского интернет-ритейлера вернуться в Россию подтверждает другой источник “Ъ” на рынке электронной торговли. Об этом осведомлен и управляющий партнер «220 Вольт» Алексей Федоров. «Их эмиссары сейчас пристально изучают российский рынок, хотя китайцы в последние два года его вообще не рассматривали из-за санкций, потому что российские деньги заворачивают через американские банки. Но сейчас ситуация стабилизировалась, российские и китайские партнеры научились работать с юанями», — поясняет господин Федоров. В JD.com не ответили на запрос “Ъ”.

JD.com — крупнейший интернет-магазин Китая с инфраструктурой из фулфилмент-центров в семи городах и 486 складов общей площадью более 10 млн кв. м. Ритейлер специализируется на электронике и бытовой технике, но охватывает и другие товарные

категории, включая одежду и товары для дома. Выручка компании в 2017 году составила \$55,7 млрд, капитализация на NASDAQ 29 июня оценивалась в \$55,6 млрд.

JD.com ранее объявлял о выходе на российский рынок в июне 2015 года. Его партнерами тогда были «СПСР-Экспресс», «Юлмарт», «Яндекс.Деньги» и Qiwi. Ритейлер предлагал более 130 тыс. категорий продукции и около 40 млн товаров. Но вскоре после громкого выхода компания столкнулась со сложностями и через полгода фактически свернула работу в России. «Основная проблема была в том, что JD.com, по сути, не смог воспользоваться ключевыми преимуществами, которые у них есть в Китае, а именно: сильная логистика и прямые отношения с производителями», — объясняет источник “Ъ”, знакомый с бизнесом компании. — Они выбрали трансграничную модель в России, но совсем не проработали операционную часть. Отправления застревали на таможне, быстрой доставки не получилось, контент не адаптировали, все это вызвало негативные впечатления у пользователей». Кроме того, в JD.com якобы были недовольны большими расходами на маркетинг в России, которые не приносили ожидаемых результатов. В итоге компания решила сконцентрироваться на внутреннем рынке.

Несмотря на отказ от развития российского направления, у JD.com сохранился поток посылок в страну, комментирует источник “Ъ” на рынке e-commerce. По его оценке, речь идет примерно о 20 тыс. посылок в день. «Если бы их было 200 тыс., можно было бы отстраивать процессы и делать бизнес. Было бы 2 тыс. — никто бы и не волновался. Но 20 тыс. заказов — ни туда, ни сюда: либо надо вложиться и развивать, либо шагбаум опустить. Выбор сделан в пользу развития», — объясняет он.

В этот раз одним из партнеров JD.com в России может стать X5 Retail Group. По словам источника “Ъ” на рынке ритейла, китайская компания ведет с X5 переговоры по запуску доставки покупок с ее сайта в магазины, входящие в группу («Пятерочка», «Перекресток», «Карусель»). Стороны уже начали совместный маркетинг — плакаты с товарами JD.com размещены в ряде магазинов «Пятерочки».

В X5 сообщили “Ъ”, что группа работает над созданием инфраструктуры для доставки онлайн-покупок из интернет-магазинов и маркетплейсов в автоматизированные пункты выдачи и обсуждает проект «со всеми крупнейшими российскими и иностранными интернет-ритейлерами и маркетплейсами, занимающимися преимущественно непродовольственными товарами».

По словам Алексея Федорова, JD.com в качестве стратегии развития в России также рассматривает покупку доли в одном из участников рынка и открытие складов в стране: «JD.com — интернет-магазин, в отличие от маркетплейса AliExpress, то есть JD.com выкупает товар у поставщиков. Стало быть, огромный ассортимент предложить не получится, плюс есть физические ограничения по складам». По оценке господина Федорова, для конкуренции с «Яндекс.Маркетом» JD.com нужно было бы примерно 200 тыс. кв. м складских площадей. Ключевая компетенция JD.com — распределительные склады, согласен президент Национальной ассоциации дистанционной торговли Александр Иванов. «По этому пути идут сейчас наши крупные компании: СП “Яндекс.Маркет» и Сбербанк, Ozon.ru. Tmall (входит в Alibaba Group. — “Ъ”) — тоже мощный игрок со складом в Подмоскowie», — отмечает он.

ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

 Газета.ru

«Мало рычагов»: Трамп не остановит «Северный поток — 2»

Копенгаген намерен задержать строительство «Северного потока

Welt объяснил, почему Трамп не сможет остановить «Северный поток — 2»

Даже если США введут санкции против европейских партнеров «Северного потока — 2», они не смогут достичь цели и остановить строительство газопровода, утверждают немецкие СМИ. Торговая война, развязанная Америкой, рассердила европейцев. При этом власти США уже заявили, что санкции против газопроводов с российским участием вводить не будут. По словам экспертов, у США действительно не осталось рычагов влияния на проект.

США уже долгое время делают все возможное, чтобы помешать строительству газопровода между Россией и Германией, однако даже самое серьезное оружие американского лидера Дональда Трампа — санкции против европейских партнеров «Северного потока — 2» — не гарантируют Вашингтону достижение цели, пишет немецкая газета Die Welt.

В частности, в материале издания указывается на то, что последним шансом президента США Дональда Трампа могло бы стать введение экономических санкций против пяти западных энергетических концернов, имеющих долю в проекте, но это все равно может не привести к поставленной цели.

Аамериканские санкции в случае их объявления будут, наоборот, способствовать реализации проекта,

тем более что недавно разразившийся торговый спор с США и без того рассердил европейцев.

Ранее Трамп объявил о введении пошлин в размере 25% на импорт стали и 10% — на импорт алюминия. ЕС, Россия, КНР и другие страны объявили об ответных мерах. Президент США Дональд Трамп пригрозил ввести пошлины на импорт автомобилей из Евросоюза, если Брюссель не отменит торговых барьеров для американских товаров.

Проект «Северный поток — 2» предполагает прокладку двух газовых ниток общей мощностью 55 млрд кубов в год. Точкой входа газопровода «Северный поток — 2» в Балтийское море станет район Усть-Луги Ленинградской области, далее газопровод пройдет по дну Балтийского моря и выйдет на территории Германии в районе Грайфсвальда, недалеко от точки выхода первого «Северного потока». Протяженность маршрута — более 1200 км.

В апреле 2017 года Nord Stream 2 AG подписала с компаниями ENGIE, OMV, Royal Dutch Shell, Uniper и Wintershall соглашения о финансировании проекта газопровода «Северный поток — 2». Пять европейских компаний предоставят долгосрочное финансирование в объеме 50% от общей стоимости проекта.

Ранее Соединенные Штаты неоднократно требовали от европейских стран прекратить участие в проекте «Северный поток — 2» и грозили санкциями тем странам, которые не пойдут на это.

Госсекретарь Майк Помпео заявлял на слушаниях в сенате, что американские власти активно работают с партнерами из ЕС, чтобы убедить их отказаться от строительства газопровода. По его словам, согласие Европы на строительство противоречит политике «противодействия России».

«Северный поток — 2» — это один из нескольких примеров, <...> с точки зрения того, что мы даем

России возможность осуществлять политическое влияние не только в Германии, но и по всей Европе», — говорил Помпео.

При этом большинство европейских партнеров, несмотря на угрозы со стороны США, выдали разрешение на строительство газопровода. В частности, на такой шаг пошли Германия, Финляндия и Швеция.

Проблемы возникли только с Данией. Она осталась последней страной, которая может несколько затруднить строительство газопровода.

Копенгаген намерен задержать строительство «Северного потока — 2», однако учитывая, что этот проект носит общеевропейский характер, готов обсудить вопрос с другими партнерами. Такое заявление на прошлой неделе сделал премьер-министр Дании Ларс Люкке Расмуссен.

По его словам, в парламенте находятся законодательные инициативы, блокирующие или по крайней мере задерживающие строительство проекта. Однако премьер Расмуссен признал, что Дания не в состоянии решить этот вопрос, поэтому страна пока не принимает никаких законодательных инициатив, направленных против «Северного потока — 2».

При этом заминка с Данией не приговор для «Северного потока — 2». Уже полученные разрешения на строительство в трех европейских странах покрывают 89% маршрута.

Постоянный представитель России в ЕС Владимир Чижов на днях заявил, что газопровод «Северный поток — 2» может быть пущен в обход Дании, власти которой не выдали разрешения на строительство, так как никаких действенных препятствий для его строительства нет.

Однако это может привести к «небольшому удорожанию проекта и, может быть, к небольшой отсрочке в его запуске». Ранее планировалось, что «Северный поток — 2» будет

введен в эксплуатацию до конца 2019 года.

Между тем на днях американские власти сообщили Германии, что пока не собираются вводить санкции в отношении газопроводов с российским участием.

«Американцы не всегда склонны держать свои обещания, если Вашингтон начал вести разговоры о том, что больше угрожающих санкций для «Северного Потока — 2» он вводить не будет, то здесь может быть два варианта: либо действительно все возможные способы остановить его исчерпали себя, либо США переводят свою политику в так называемую «слепую зону», когда готовится что-то более

грандиозное без предупреждения. Действительно, можно сказать, что США вряд ли уже могут сделать что-то конкретно против газопроводного проекта, очень мало осталось реальных рычагов воздействия, но это не значит, что Америка не готовит иных сюрпризов», - резюмирует управляющий партнер экспертной группы Veta Илья Жарский.

МЕТАЛЛУРГИЯ

ИЗВЕСТИЯ  .RU

Позицию Эстонии по «Северному потоку – 2» сравнили с лаем Моськи

Проект «Северный поток – 2» предполагает прокладку двух газовых нитей

Политолог-американист, профессор Высшей школы экономики Александр Домрин, комментируя порталу iz.ru призыв МИД Эстонии остановить строительство «Северного потока – 2», сравнил заявление представителя прибалтийского государства с Моськой, лающей на слона.

Ранее министр иностранных дел Эстонии Свен Миксер в интервью газете Die Welt призвал остановить строительство газопровода «Северный поток – 2». По его мнению, это не экономический, а политический проект. Рычаг, с помощью которого Россия хочет вмешиваться в европейскую политику. В связи с чем в интересах Европы остановить строительство газопровода. Отказаться от участия в строительстве газопровода от европейских стран требуют США, угрожая санкциями.

«Очень уж испугались в Европе, как в Западной, так и среди стран социалистического лагеря, тем более среди русофобской периферии России, которая состоит из прибалтийских государств, что встреча Трампа с Путиным может принести какие-то конкретные результаты. Конечно же, во время встречи никаких документов подписано не будет, кроме декларации о намерениях. И уже этого боятся «шестерки» в Европе. Кто знает о существовании Эстонии, кому интересно знать мнение

эстонского руководства какой-то страны из бывших прибалтийских советских республик? В западном мире Эстонию терпят именно как «шестерку», именно как ту самую жучку, которая лает на слона. И, кроме этого, у Эстонии нет никакого ресурса», — сказал Домрин.

По словам политолога, несмотря на все усилия оппонентов этого проекта, включая некоторые якобы экологические организации, «Северный поток – 2» будет построен.

Как ранее писало немецкое издание, президенту США Дональду Трампу не удастся повлиять на ход реализации проекта «Северный поток – 2», даже если Вашингтон введет ограничительные меры в отношении всех европейских партнеров «Газпрома».

Проект «Северный поток – 2» предполагает прокладку двух газовых нитей мощностью 55 млрд куб. м в год через Балтийское море от побережья России до Германии.

МАШИНОСТРОЕНИЕ



РИАНОВОСТИ

Медведев подписал решение о создании ТОР "Ростов" в Ярославской области

Премьер-министр РФ Дмитрий Медведев сообщил, что подписал решение о создании территории опережающего развития "Ростов".

"Я подписал решение о создании территории опережающего социально-экономического развития "Ростов" в одноименном городе Ярославской области", — заявил Медведев на совещании с вице-премьерами.

Он отметил, что Ростов является моногородом, основная деятельность которого связана с градообразующим предприятием оптико-механическим заводом.

"Нужно создавать новые возможности для работы и жизни в этом прекрасном старинном городе, одном из древнейших на нашей земле. Мы, формируя такую территорию, диверсифицируем экономику Ростова — нужно

привлекать новые инвестиции. Как я знаю, уже подписано несколько рамочных соглашений с инвесторами о реализации проектов", — сказал глава правительства.



РИАНОВОСТИ

Правительство увеличит заказ на новые атомные ледоколы

Заказ на строительство ещё двух атомных ледоколов проекта 22220 планируется разместить на "Балтийском заводе".

"Там идет строительство первой тройки. Для "Балтзавода" это будет приятно слышать: мы серьезно собираемся разместить еще два ледокола. То есть всего будет серия из пяти ледоколов", — сказал он.

В Санкт-Петербурге на Балтийском заводе (входит в ОСК) идет строительство трех судов проекта 22220: головной ледокол "Арктика" и первый серийный ледокол "Сибирь" спущены на воду, второй серийный атомоход "Урал" пока находится на стапелях. Плановый срок сдачи "Арктики" — в середине 2019 года, "Сибири" — ноябрь 2020-го, "Урала" — ноябрь 2021-го.

Бюджетные инвестиции в строительство ледокола "Арктика" составляют 37 миллиардов рублей, в строительство ледоколов "Сибирь" и "Урал" в совокупности составляют 84,4 миллиарда рублей.

Ранее глава Объединенной судостроительной корпорации Алексей Рахманов сообщил, что ОСК надеется до конца нынешнего года подписать контракт с Росатомом на строительство двух атомных ледоколов проекта 22220. Специалисты неоднократно отмечали, что России для освоения Арктики нужно не менее пяти таких ледоколов. Сроки контракта зависят от решения Министерством финансов РФ вопроса о выделении необходимых денег для сооружения этих атомоходов, сообщил РИА Новости источник, знакомый с ситуацией.

Универсальные атомные ледоколы проекта 22220 станут самыми большими и мощными в мире. Они нужны для обеспечения российского лидерства в Арктике. Длина судна составит 173,3 метра, ширина — 34 метра, водоизмещение — 33,5 тысячи тонн. Эти ледоколы смогут проводить караваны судов в арктических условиях, пробивая лед толщиной до 3 метров. Они будут обеспечивать проводку судов с углеводородным сырьем с месторождений Ямальского, Гыданского полуостровов и с шельфа Карского моря на рынки стран Азиатско-Тихоокеанского региона.

ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ И ЛОГИСТИКА



Павелецкий ждет прибытия инвесторов

**РЖД запускают реконструкцию
одного из столичных вокзалов**

РЖД планируют провести масштабную реновацию Павелецкого вокзала с привлечением частного инвестора. Среди претендентов на участие в проекте — акционер «Трансмашхолдинга» Андрей Бокарев и Виктор Вексельберг.

Павелецкий вокзал в Москве могут реконструировать и расширить, потенциальные инвесторы уже разработали концепции реновации.

Как сообщил РБК представитель дирекции железнодорожных вокзалов (филиал АО «РЖД», отвечающий за управление крупнейшими вокзалами), у госкомпании есть планы по развитию Павелецкого вокзала. Сейчас, по словам собеседника РБК, проект находится на предварительном этапе — прорабатываются варианты функционального наполнения и финансовой модели, ведутся переговоры с потенциальными инвесторами, которые представляют свои концепции.

После переговоров с инвесторами РЖД сформируют техзадание и проведут тендер на выбор инвестора. Когда это произойдет — пока неизвестно. Кроме Павелецкого вокзала, дирекция вокзалов проводит проработку проектов для вокзалов в Перми и Волгограде. К последнему вокзалу в этом году подвели ветку «Аэроэкспресса», за счет которого пассажиропоток

может вырасти на 10–20%, говорят в дирекции.

Как рассказал РБК представитель управляющей торговыми точками на вокзалах по всей России компании «Трансмаркет», тендер на реконструкцию Павелецкого планировалось провести еще в первом полугодии 2018 года. «Сначала он планировался в феврале, затем в марте, — говорит собеседник РБК, — но потом все отменилось. Если аукцион все же состоится, то мы, думаю, можем участвовать».

В компании уточнили, что планировалось выбрать инвестора для преобразования вокзального пространства в существующих объемах вокзала. Общая площадь Павелецкого — 40,2 тыс. кв. м. Концепция, созданная по заказу «Трансмаркета», опубликована на сайте архитектурного бюро Matrix. На втором этаже вокзала предлагалось разместить торговый центр, капсульный отель, коворкинг, хостел, рестораны. На третьем этаже, согласно концепции, могут располагаться офисы, гостиница и спортзал. Председатель совета директоров компании RRG Денис Колокольников говорит, что полное внутреннее обновление вокзала потребует 1,2–1,6 млрд руб., косметическое — 0,6–0,8 млрд руб.

Другой проект по развитию Павелецкого вокзала бюро Matrix в 2017–2018 годах разработало для компании «Трансстрой». Концепция фактически предполагает удвоить площадь вокзала, построив над путями многофункциональный пассажирский терминал общей площадью 37,9 тыс. кв. м. В состав терминала, согласно концепции, войдут офисы, торговые площади и гостиница.

Компания «Трансстрой», по данным СПАРК, на 100% принадлежит ООО «МВМ Холдинг», эта компания зарегистрирована на ул. Земляной Вал, 33, — по этому адресу у Курского вокзала располагается ТРК «Атриум», который построила компания

«Ингеоком» Михаила Рудяка, а сейчас здание контролируют его наследники Эрнест, Михаил, Маргарита и Юлия Рудяк. «Трансстрой» также планирует участвовать в строительстве транспортно-пересадочного узла на базе железнодорожного вокзала «Пермь II», который включает развитие прилегающей к вокзалу территории. Ранее «Коммерсантъ» связывал эту компанию с акционером «Трансмашхолдинга» Андреем Бокаревым.

Источник РБК, знакомый с проектами «Трансстрой» и планами РЖД, подтвердил, что Андрей Бокарев и семья Рудяк рассматривают совместные проекты по развитию вокзалов. «Кроме Перми и Павелецкого вокзала они просчитывают модель развития Курского вокзала, где возможно создать единый комплекс вокзала и ТЦ Atrium, расширив торговые площади», — добавляет собеседник РБК. В пресс-службе «Трансмашхолдинга» не стали комментировать личные проекты Андрея Бокарева. В «Ингеокоме» на момент публикации материала не ответили на запрос РБК.

Потенциальным претендентом на строительство ТПУ в Перми называлась также Glogax Group Андрея Биржина. «Мы рассматриваем широкий спектр инвестиционных проектов, к которым могут относиться объекты транспортной инфраструктуры. При этом мы не готовы обсуждать инвестиции в инфраструктурные объекты в Перми ввиду преждевременности», — сказал РБК представитель Glogax Group.

Еще один потенциальный участник реконструкции Павелецкого вокзала, а также вокзала в Перми — ГК «Кортрос» (входит в ГК «Ренова» Виктора Вексельберга), рассказывает источник РБК, знакомый с планами РЖД. «Кроме того, они рассматривают участие в проекте в Екатеринбурге, где строится большой жилой район «Академический». Участие в

развитии вокзала там находится в глубокой стадии проработки», — знает собеседник РБК. В «Кортросе» на момент публикации не ответили на запрос РБК. В 2015 году «Коммерсантъ» со ссылкой на источник писал, что «Кортрос» рассматривает возможность участия в строительстве привокзальных ТПУ в Перми, Екатеринбурге, Самаре и Нижнем Новгороде.

Александр Шарапов, президент Besag Asset Management Group, которая управляет Курским вокзалом и эксплуатирует региональные железнодорожные платформы и вокзалы, говорит, что основная сложность в привлечении инвесторов к реновации вокзалов состоит в том, что их невозможно приватизировать. «Железнодорожный вокзал сейчас — это целиком объект инфраструктуры, что странно, так как понятно, что ж/д пути являются инфраструктурой, как и взлетно-посадочные полосы. Но сами аэропорты при этом приватизируются и продаются. Но в рамках федерального законодательства приватизация вокзалов невозможна, возможна только долгосрочная аренда», — поясняет Шарапов.

При этом строительство над железнодорожными путями он считает экономически невыгодным

из-за того, что нужно использовать специальные материалы и технологии, подавляющие вибрацию. Например, при реализации проекта «Трансстройма» на Павелецком вокзале стоимость строительства самого комплекса над платформой может, по его оценке, составить 1,9 млрд руб., но еще не менее 2,5 млрд нужно будет потратить на устройство «участка» на платформе.

По словам Дениса Колокольниковца, выгоднее всего найти участок для строительства на месте технических помещений на полосах отвода железной дороги. Если же его нет на территории РЖД, то участие в развитии транспортного узла может принять город. «Так это планируется в Перми и Екатеринбурге, где в состав ТПУ войдет и автовокзал», — говорит Александр Шарапов.

Заместитель директора департамента финансовых рынков и инвестиций компании Knight Frank Виктория Кохтачева предполагает, что инвесторам предложат за свой счет провести реконструкцию вокзала в обмен на владение коммерческими площадями или их частью, которые будут построены в рамках этой реконструкции. «Коммерческая, в первую очередь торговая, недвижимость внутри вокзалов Москвы крайне

востребована. Особенно это касается тех вокзалов, от которых отходят аэроэкспрессы. Ставки аренды на торговые помещения в них могут достигать 200–250 тыс. руб. за 1 кв. м в год в зависимости от размера помещения, расположения внутри объекта и т.п. Думаю, офисы в классическом виде там востребованы не будут. Разве что офисы служб доставки, транспортных компаний, банковских отделений и т.п. — то есть клиентские офисы. Гостиницы — скорее всего, да, но невысокого класса», — поясняет она.

По словам Александра Шарапова, сейчас РЖД рассматривают привлечение инвесторов по схеме концессии — инвестор вложит деньги и получит вокзал в аренду. «Но для объектов такого размера подобная схема может быть интересна только крупным холдингам — например, тем, что уже распробовали работу с транспортом — с аэропортами», — заключает Шарапов.

Активы в аэропортах есть как раз у Виктора Вексельберга — в «Ренову» входит компания «Аэропорты России». В этом сегменте также работает «Новпорт» Романа Троценко и «Базэл Аэро» Олега Дерипаски.

ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ И СВЯЗЬ



Хранение с отсрочкой исполнения

В России вступили в действие требования «закона Яровой»

«МегаФону» потребуется пять лет на выполнение всех требований «закона Яровой» в масштабах страны.

С 1 июля операторы связи должны начать хранить записи разговоров, переписку, видео, изображения и другую коммуникацию абонентов в течение шести месяцев, как того требует «закон Яровой». Гендиректор «МегаФона» Сергей Солдатенков в ответ на вопрос РБК о том, начала ли компания исполнять требования «закона Яровой», сообщил, что она приступила к «масштабному использованию» оборудования для хранения данных и систем оперативно-разыскных мероприятий (СОРМ), но «пока не на всей сети». «Мы не могли на всей сети организовать хранение с 1 июля. Система будет поэтапно разворачиваться в разных регионах в течение пяти лет и к концу этого срока будет развернута по всей стране», — рассказал Солдатенков.

В каких регионах хранение записей звонков и переписки абонентов начнется в первую очередь, он не уточнил, отметив, что это «закрытая информация».

В «законе Яровой» нет формулировки о введении в силу его положений по всей стране, только указание на то, что «порядок, сроки и объем хранения <...> информации устанавливаются правительством». Операторы неоднократно выступали с предложениями внедрять положения закона поэтапно, сначала в нескольких пилотных регионах, а затем на всю страну. В 2017 году за подобную схему высказывался Николай Никифоров, на тот момент

глава Минкомсвязи. Однако в начале этого года сам же Никифоров заявил, что требование хранения абонентского трафика будет вступать в силу одновременно по всей стране.

Конкуренты «МегаФона» отказались раскрывать, выполняют ли требования «закона Яровой» на территории всей страны или только в отдельных регионах. «На текущий момент «ВымпелКом» (работает под брендом «Билайн». — РБК), как и другие компании, приступила к реализации установленных правительством и Минкомсвязью требований», — отметил представитель пресс-службы оператора. Представитель «Т2 РТК Холдинга» (торговая марка Tele2) сказал, что оператор «будет действовать в рамках закона», отказавшись ответить на более детальные вопросы. Представитель МТС отказался от комментариев.

В Центре общественных связей ФСБ не ответили на запрос РБК. Представитель Минкомсвязи заявил, что принятые нормативно-правовые акты не предполагают, что операторы могут разворачивать системы для хранения записей звонков и переписки пользователей по регионам. От дальнейших комментариев он отказался.

Источник РБК, близкий к одному из операторов «тройки», сообщил, что не только «МегаФон» не сразу на всю страну разворачивает систему для хранения информации по «закону Яровой». Он отметил, что внедрение СОРМ-2 (предназначена для мониторинга интернет-активности) в 2000-х годах и СОРМ-3 (для хранения метаданных — например, кто, кому, когда звонил) с 2014 года также происходило не одновременно.

Пакет антитеррористических поправок, известный как «закон Яровой», был принят в июле 2016 года. Среди прочего он предписывал с 1 июля 2018 года операторам связи и организаторам распространения информации в интернете (ОРИ, к ним относятся сервисы электронной почты, мессенджеры, социальные сети и другие интернет-площадки, на которых пользователи могут

обмениваться сообщениями) хранить в срок до полугода записи звонков, содержание сообщений и другую коммуникацию пользователей. Срок хранения метаданных увеличился для операторов до трех лет, а для ОРИ — до года.

В законе оговаривалось, что сроки и объем информации, которую необходимо хранить, должно уточнить правительство. В апреле было опубликовано соответствующее постановление, касающееся операторов связи: они должны хранить текстовые сообщения и записи разговоров в течение полугода с момента «окончания их приема, передачи, доставки и (или) обработки». Для операторов, которые предоставляют услуги передачи данных (интернет-провайдеров), срок хранения составит 30 суток начиная с 1 октября 2018 года. Последующие пять лет компании должны ежегодно увеличивать на 15% емкость «технических средств накопления» (оборудования, на котором будет храниться интернет-трафик). Во вторник, 26 июня, правительство утвердило постановление, устанавливающее срок хранения записей разговоров и переписки для ОРИ: как и для операторов связи, это шесть месяцев.

Но до сих пор не приняты документы с техническими требованиями к оборудованию, которое должно использоваться для хранения информации. В частности, как заявил представитель «Ростелекома», госоператор пока не заложил в свой бюджет расходы на исполнение требований по хранению данных в рамках закона. «Несмотря на то что постановление правительства России по срокам хранения уже опубликовано, для оценки расходов необходимо дождаться выхода документов с требованиями к оборудованию», — отметил он. Представитель этого оператора не ответил на вопрос, начнут ли они выполнять требования закона с 1 июля.

По словам Сергея Солдатенкова, это [неутвержденные требования к оборудованию] «неоднозначная ситуация», но содержание документов не станет сюрпризом для операторов, поскольку есть проекты этих требований. «МегаФон»

исходит из прошлого опыта, когда в 2013 году был принят так называемый принцип MNP (mobile number portability, возможность сохранять свой номер телефона при смене мобильного оператора. — РБК). Уточняющие его нормативно-правовые акты были приняты за два дня до его вступления в силу. «Мы все стояли на голове в течение двух-трех месяцев во время подготовки к ним и не хотели идти по такому пути. Поэтому за полгода [до вступления в силу требований «закона Яровой»] провели определенные тесты решений, схем хранения. Если в требованиях, которые будут приняты, появятся какие-то изменения, наши поставщики готовы поменять под них свои решения», — рассказал Солдатенков.

Нерешенным остается и основной вопрос — какую ответственность будут нести операторы и интернет-компании за неисполнение требований «закона Яровой». Впрочем, по мнению Солдатенкова, даже если бы подобные документы уже были утверждены, государство вряд ли стало бы наказывать оператора. «Если мы говорим о том, что идем по плану, то не думаю, что возникнут какие-то претензии. Вопрос же со стороны государства не наказывать оператора, а сделать так, чтобы была возможность обеспечить хранение данных», — пояснил он.

По мнению руководителя коммерческой практики юридической компании BMS Law Firm Дениса Фролова, «МегаФон» и другие операторы должны и в отсутствие нормативно-правовых актов выполнять требования закона, акты лишь «конкретизируют закон».

В 2016 году экспертная рабочая группа «Связь и информационные технологии» при правительстве России спрогнозировала расходы операторов на хранение данных по «закону Яровой» в 5,2 трлн руб. Однако позже оценки несколько раз корректировались. Весной 2018 года МТС оценила необходимую сумму в 60 млрд руб. на ближайшие пять лет, «МегаФон» — в 35–40 млрд руб., «ВымпелКом» — в 45 млрд руб.

По словам гендиректора Linxdatacenter в России (поставщик услуг связи и центров обработки данных) Ольги Соколовой, размер затрат на хранение действительно зависит от того, какая конфигурация COPM и требования к

производителям оборудования будут утверждены в документах. Она отметила, что пока особого всплеска обращений в связи с «законом Яровой» компания не наблюдает. «Пока что никто не знает, в каком виде государство будет запрашивать у участников рынка реализацию требований закона. Одно дело, если будет принят поэтапный порядок, скажем, в течение трех лет. Совсем другой сценарий, если полное соответствие нужно будет обеспечить за, скажем, несколько месяцев», — говорит Соколова. Она ожидает, что ситуация прояснится после 1 июля.

Гендиректор и председатель совета директоров международной группы Orange Стефан Ришар сообщил РБК, что компания следует положениям законодательства в любой стране, в которой работает, и с 1 июля готова выполнять требования «закона Яровой». «В Европе мы понимаем, что такое террористическая угроза, особенно во Франции. После событий 2015 года мы стали более тесно сотрудничать с властями», — отметил он. Компания не раскрывает, сколько потратила на подготовку к выполнению требований. Однако глава Orange Business Services (подразделение Orange) в России Ричард ван Вагенинген пояснил, что с учетом того, что компания работает здесь только в сегменте b2b и у нее ограниченное количество корпоративных клиентов, затраты были небольшими.

В июле 2017 года Институт исследований интернета (ИИИ) выпустил отчет, в котором указал, что «закон Яровой» противоречит требованиям GDPR (General Data Protection Regulation, общего регламента о хранении данных), который вступил в силу в Евросоюзе в мае 2018 года. В ИИИ указывали, что, согласно GDPR, для хранения информации о фактах коммуникации пользователя должно быть соответствующее подтверждение от спецслужб. Если российские операторы будут хранить информацию об иностранцах у себя на серверах без согласия самого пользователя и без решения суда предоставлять эти данные российским правоохранительным органам, будет нарушено европейское законодательство, говорилось в отчете.

Однако, по словам представителя Orange, компания видит, что может

выполнять требования и того и другого закона в той мере, в которой они к ней относятся. Он отметил, что с точки зрения GDPR компания в ходе оказания услуг является «процессором» (физическое или юридическое лицо, госорган, учреждение, которое обрабатывает персональные данные по поручению «оператора» — того, с кем было заключено соглашение на обработку данных). «Также важно заметить, что вопросы в отношении национальной безопасности выведены из сферы действия GDPR, а «закон Яровой» относится как раз к этой сфере, что следует даже из официального названия», — указал представитель Orange.

ВЕДОМОСТИ

В России могут начать блокировать краденые телефоны

Совет Федерации одобрил концепцию контроля смартфонов с помощью IMEI

Для борьбы с кражами телефонов и серым ввозом устройств может появиться специальная система контроля телефонов по уникальным кодам IMEI (International Mobile Equipment Identity, международный идентификатор мобильного оборудования). Операторы связи не будут обслуживать такие телефоны, попавшие в специально созданный черный список. Такое предложение содержит концепция контроля за мобильными устройствами («Ведомости» ознакомились с копией). Ее подготовил экспертный совет при правительстве, а временная комиссия Совета Федерации по развитию информационного общества на прошлой неделе рассмотрела и поддержала эту концепцию, говорится в сообщении Совета Федерации.

Компании-импортеры и люди, купившие телефоны за границей, будут регистрировать их в специальной базе IMEI (ее предстоит создать, оператор пока не выбран),

говорится в документе. Зарегистрировать их можно будет в салонах связи или на специальном портале.

В салоне связи IMEI можно будет (с паспортом) добровольно привязать к сим-карте: в этом случае при пропаже телефона по заявлению абонента оператор заблокирует аппарат. Если такой привязки не было, аппарат будет заблокирован после того, как оператор сверит с абонентом последние операции, совершенные на телефоне, в который была установлена его карта: звонки, sms и др. Планируется, что не учтенные в базе телефоны начнут отключать спустя 2-3 года после начала всеобщей регистрации. Это среднее время жизни телефона в России и его должно хватить, чтобы большинство пользователей заменили аппарат на новый, не являющийся ранее украденным, незаконно произведенным или ввезенным, объясняет куратор рабочей группы «Связь и IT» экспертного совета Ирина Левова.

Краденые и не прошедшие официального таможенного оформления телефоны попадут в черный список и не будут работать ни на одной российской сотовой сети, следует из концепции. Аппараты, IMEI которых не попали ни в белый, ни в черный список, заносятся в серый список исключений. Их владельцам придут уведомления о том, что стоит прояснить статус телефона, и после проверки законности ввоза или

приобретения устройства будут перемещаться либо в белый, либо в черный список.

Россвязь изучает создание механизма блокировки мобильных телефонов

Ежегодно в России крадут от 167 000 до 185 000 телефонов: с мобильными устройствами связана треть всех краж в России, говорится в концепции. Блокировка по IMEI снижает количество краж минимум на 20%, утверждают ее авторы, ссылаясь на данные британского Форума по борьбе с преступностью в мобильной индустрии. В пример они приводят Турцию, где система контроля IMEI с 2006 по 2010 г. принесла \$10,5 млрд дополнительной налоговой прибыли, а количество краж мобильных упало почти на 95%.

Кроме того, до 40% мобильных устройств ввозится в Россию по каналам нелегально или с занижением таможенной стоимости, считают авторы концепции. Из-за этого только в 2017 г. Россия недополучила около 16,6 млрд руб. налогов и сборов, следует из нее. И дополнительные поступления могут достигнуть 14 млрд руб., гласит концепция. Вдобавок серый ввоз телефонов создает нездоровую конкуренцию и препятствует развитию бизнеса легальных импортеров и розничных сетей, отмечает Левова.

Блокировка краденых телефонов – логичная инициатива, способная

снизить уровень краж, соглашается гендиректор «ТМТ консалтинга» Константин Анкилов.

Создание системы контроля будет финансироваться негосударственными деньгами, сказано в концепции. Опрошенные «Ведомостями» представители сотовых операторов не смогли прокомментировать возможные расходы, связанные с блокировкой телефонов по IMEI. Без организационно-технических требований к системе контроля IMEI сложно вычислить уровень затрат, разводит руками представитель МТС Алексей Меркутов. Но операторы участвовали в обсуждении концепции в Совете Федерации, говорится в его сообщении. В целом операторы поддержали принятие документа и готовы участвовать в проработке технических аспектов, утверждает Меркутов. Представители «Мегафона», «Вымпелкома» и «Т2 РТК холдинга» (Tele2) также считают нововведение полезным. Но внедрение таких схем должно проходить поэтапно и не ущемлять права абонентов, говорят они. Представитель «Мегафона» подчеркивает, что концепция учитывает мировую практику.

Роман Дорохов: Ваш смартфон как точка входа для хакера

Представители Минкомсвязи, Федеральной таможенной службы и МВД не ответили на запросы «Ведомостей».

СТРОИТЕЛЬСТВО И РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ

ВЕДОМОСТИ

Сбербанк будет по-новому кредитовать строительство жилья

Это связано с тем, что 1 июля застройщикам запрещено продавать квартиры напрямую.

С 1 июля Сбербанк запускает два новых продукта для застройщиков. Это кредитование с применением счетов эскроу и банковское сопровождение, сообщила «Ведомостям» начальник отдела методологии финансирования недвижимости Сбербанка Светлана Назарова. Это связано с изменениями в закон о долевом строительстве, которые вступают в силу 1 июля 2018 г. Одно из основных нововведений — запрет привлекать деньги населения напрямую. Застройщик должен выбрать, по какой схеме ему продавать квартиры: через банковское сопровождение или счета эскроу. С 1 июля 2019 г. выбора уже не будет: все застройщики обязаны работать исключительно через счета эскроу.

Суть продукта Сбербанка по счетам эскроу: застройщик открывает кредитную линию — до 85% бюджета проекта — и финансирует строительство объекта (жилого дома или застройки), объясняет Назарова. Квартиры в этом доме продаются по договорам долевого участия, а расчеты должны осуществляться с использованием счета эскроу. Покупатель квартиры может внести на счет сразу все

деньги или в рассрочку. Банк блокирует средства до окончания строительства и перечисляет их застройщику после того как дом построен, в том числе эти деньги являются источником погашения целевого кредита, уточняет Назарова. Среди преимуществ этого механизма она называет возможность снижать процентную ставку в зависимости от продаж квартир. Финансирование банка будет идти вне зависимости от продаж и поступления средств дольщиков, рассказывает Назарова: «Это исключает ситуации, когда застройщик вынужден продавать квартиры с большой скидкой, чтобы продолжать финансировать строительство».

Управляющий партнер «Векторстройфинанс» Андрей Колочинский называет хорошим решением то, что деньги, размещенные на счетах эскроу, будут списываться в счет погашения кредита. Это значит, застройщикам не придется брать на себя обязательства по обслуживанию долгосрочных кредитов, что безусловно сэкономит их затраты, говорит он. Однако насколько выгодным будет переход на схему работы по этим счетам, можно будет сказать, только узнав размер процентной ставки по данному продукту, продолжает он.

Процентная ставка будет снижаться в зависимости от продаж квартир по договорам эскроу: чем больше поступит денег на счета эскроу, тем ниже процентная ставка, говорит директор дивизиона «Кредитные продукты и процессы» Сбербанка Сергей Бессонов. Сейчас Сбербанк реализует пилотные проекты по такой схеме. Так как проекты начали реализовываться месяц назад, фактическая процентная ставка по данным кредитам существенно не снизилась, говорит он. Если сумма задепонированных средств

дольщиков на счетах эскроу по кредитуемому банком проекту составит половину задолженности по кредиту застройщика, ставка может снизиться на 30%. А когда средства дольщиков полностью покроют кредит застройщика, процентная ставка снизится вдвое. В кредитное соглашение включается формула, по которой ставка по кредиту ежемесячно пересчитывается, уточняет Бессонов.

Если сейчас застройщики занимают у банков под 11-14% годовых, то с новой схемой эта ставка может опуститься до 4,5-5%, считают разработчики законопроекта.

Второй инструмент, который предлагает Сбербанк — банковское сопровождение счета застройщика. Банк будет контролировать целевое расходование средств с учетом ограничений по размеру авансов (не более 30% от проектной стоимости) и административных расходов (не более 10%), говорит Назарова. «Для компаний такой контроль несколько усложняет проведение платежей: появляется необходимость предоставления большого количества подтверждающих документов, но в целом ситуация рабочая и мы к ней готовы», — комментирует директор по развитию ГК «Гранель» Андрей Цвет. Новые полномочия банков и ужесточающийся контроль за целевым расходованием средств до сих пор вызывают вопросы, говорит Колочинский из «Векторстройфинанса»: «Ответственность перед покупателями возлагается на застройщика, при этом он не вправе самостоятельно распоряжаться деньгами. Есть опасения, что данная схема может стать причиной проволочек в решении текущих вопросов на стройке и привести к увеличению сроков строительства».