

Коммерсантъ



Четверг 2 июля 2020 №114 (6835 с момента возобновления)

Газета издательского дома «Коммерсантъ» Издаётся с 1909 года. С 1917 по 1990 год не выходила по независящим от редакции обстоятельствам. С 1990 года выходит в еженедельном режиме. С 1992 года — в ежедневном.

kommersant.ru | КоммерсантъFM 93,6

новости | В России завершилось голосование по конституционным поправкам — 3



новости | Израиль решил отложить аннексию палестинских земель, которая должна была начаться вчера — 4

Системоотказующие

Промышленники хотят выйти из списков получателей господдержки

Многие компании, еще недавно борющиеся за право войти в список системообразующих предприятий, предъявляют к нему все больше претензий. В первую очередь бизнес жалуется на необходимость готовить еженедельно и чаще массу отчетов для властей всех уровней, притом что большинство участников списка поддержки не получали, а некоторые и не планируют. Пока на 1,3 тыс. предприятий списка выдано только 139 льготных кредитов на 130 млрд руб. Источники «Ъ» в правительстве отмечают, что список исходно создавался для контроля, а не помощи всем без разбора, хотя уже вполне официально готовы смягчить условия поддержки.

Представители целого ряда компаний, включенных в список системообразующих в условиях пандемии, пожаловались «Ъ» на неудобства, которые создает этот статус. Сейчас в перечне более 1335 организаций, 43% из которых относятся к промышленности, 14% — к транспорту, 8% — к ТЭК. Участники списка, которые по результатам стресс-тестов оказываются в зоне риска, могут рассчитывать на отсрочки по налогам, субсидии на возмещение затрат, льготные кредиты и госгарантии. Но для этого они вынуждены еженедельно и ежемесячно отчитываться в государственную информационную систему промышленности (ГИСП) Минпромторга.

Речь идет о предоставлении финансовых, операционных и HR-показателей, некоторые из которых компания не собирает даже для себя, говорят источники «Ъ», к этому добавляются региональные отчеты, а раз в три дня приходится выполнять те самые стресс-тесты. В результате почти каждый день нужно что-то отправлять, зачастую данные дублируют друг друга, но требуют разной формы отчета. «Это нигде не записано, но неофициально нам говорят: если не заполняете, то мы вас исключим из списка системообразующих или не пустим к какой-либо поддержке», — рассказывает один из собеседников «Ъ». Вопрос уже обсуждается на площадке РСПП и в регионах.

В протоколе совещания у первого вице-премьера Андрея Белоусова от 12 мая действительно говорится, что все промышленные компании, вошедшие в список, должны зарегистрироваться в системах ГИСП или ГИС ТЭК и еженедельно обновлять информацию о финансово-экономическом состоянии. В случае отказа «рассмотрение заявок о предоставлении мер поддержки в отношении этих организаций будет приостановлено».

В «Башволготанкере» (рассчитывает на субсидии, но пока не обращался за ними) говорят, что еженедельно и ежемесячно представляют отчеты в Минтранс, налоговую службу Башкирии, региональный Го-



Господдержки промышленники пока особенно не замечают, зато их уже детально рассматривают под различными углами фото дмитрия духанина

стран и Минэкономики, а также в ГИСП, отмечая дублирование данных. В Nissan «Ъ» сообщили, что надеялись на господдержку в части пополнения оборотных средств и компенсации расходов на персонал, как

это происходит в других странах. Но ни одной мерой компания воспользоваться не смогла «по причине избыточных требований и сложных процедур отбора».

Об этом же говорят в одном из крупных холдингов из списка системообразующих в сфере информационно-коммуникационных технологий, которую курирует Минкомсвязь: «Такая проблема есть, а толку нет. Никаких льгот мы не получили». «Механизм странный — некоторые данные отно-

сятся к коммерческой тайне, поэтому многие не спешат их предоставлять», — добавляет источник в другой компании из списка Минкомсвязи. В ряде компаний, впрочем, говорят, что дополнительные отчеты не посылают, но и никаких преимуществ при этом не получают.

Усугубляет ситуацию, подчеркивает один из собеседников «Ъ», непонимание, а «что потом за эту поддержку потребуют». Поэтому компании избегают обращаться за помощью, даже если она нужна. При этом участники рынка отмечают, что государство требует «весьма чувствительную информацию», и опасаются доступа к ней конкурентов.

В результате многие хотели бы выйти из списка, но боятся «имиджевых потерь». В этом, впрочем, правительство как раз готово помочь: согласно протоколу правкомиссии по повышению устойчивости экономики от 19 июня, ряд компаний предлагалось исключить по причине «отсутствия конструктивного взаимодействия», а некоторые сами все-таки просили об этом, не желая регистрироваться в ГИСП.

Главный инструмент поддержки для системообразующих предприятий — 651-е постановление, которое дает рассрочку по налогам и дополнительные субсидии. Однако оно оказалось абсолютно неработающим, утверждает один из источников «Ъ»: «Подавали заявки около 15 компаний из разных отраслей, нужно было пройти три этапа согласования — профильное министерство, межведомственная комиссия в Минэкономики и штаб в правительстве. До штаба дошел только государственный «Аэрофлот». По словам собеседника «Ъ», чиновники признают, что инструмент работает только для тех, кому дадут индивидуальные поручения или встанет реальная угроза банкротства.

Но есть и другие примеры, причём из разных отраслей. Так, получили поддержку и не жалуются на проволочки московские аэропорты, признавая, впрочем, «большой объем отчетности». В «Морспасслужбе», которая получила 500 млн руб. в Совкомбанке на пополнение оборотных средств, говорят, что отправка отчетов — «вполне рабочая модель».

Источник «Ъ» на одном из системообразующих предприятий поясняет, что отчасти проблема в условиях господдержки. У многих показатели пока снизились «не так сильно, как можно было бы ожидать», а «реальный спад» начнется в третьем-четвертом квартале. «Сейчас время платить дивиденды, но тогда нельзя претендовать на поддержку», — отмечает собеседник «Ъ». — И многие решили повременить с подачей бумаг, а пока изъять прибыль из компаний».

НОВОСТИ — С2

Говорит и показывает Астанкино

Как президенты Ирана, России и Турции встретились в безвоздушном пространстве

1 июля президент России Владимир Путин принял участие в сеансе видеоконференц-связи (ВКС) с президентами Ирана и Турции, вместе с которыми он считает себя гарантом Астанкинского процесса (то есть урегулирования в Сирии). Специальный корреспондент «Ъ» Андрей Колесников старается понять, был ли смысл в этой виртуальной встрече — и понимает это.

Непоздним утром президент России Владимир Путин проголосовал за изменения в Конституцию России. Те, кто был против, голосовали, скорее всего, против поправок к Конституции России. (Интересно, много ли бюллетеней было испорчено по причине того, что гражданин сначала исправлял «ю» на «и», а потом уже голосовал?)

Выглядело это в меру историческое событие, конечно, буднично. Он подошел, поднес к глазам члена УИК паспорт, она записала его данные (спокойно, ее-то данные записали гораздо раньше), выдала одноразовую ручку, открыл которую сначала только тот, кто хоть раз в жизни открывал одноразовый шприц или еще что-нибудь одноразовое, и отравила гражданина Владимира Владимировича Путина к КОИБу, который приветствовал его интересующимся женским голосом. Владимир Путин приветливо кивнул КОИБу. Приняв бюллетень, КОИБ сказал Владимиру Путину, по-моему, уже го-

раздо более прохладно: «Спасибо, вы проголосовали». В ответ господин Путин еле заметно поклонился КОИБу, поблагодарил его и поехал в Кремль на трехстороннюю встречу с участием президентов Ирана и Турции, то есть двух других, кроме него самого, гарантов Астанкинского процесса.

Двух этих президентов в Кремле, конечно, не было (там вообще сейчас мало и редко кто бывает), но стол стоял крутой, с местами для них всех.

Видимо, хотелось солидности формальности. В конце концов, и за столом президента Ирана в Тегеране было полно места. Хотя скорее помещение, откуда тот разговаривал с коллегами, напоминало зал для пресс-конференций, где он один сидел за столом и играл главную по этой причине роль.

Да и президент Турции хоть и сидел за столом поменьше, зато обставил себя со всех сторон флагами, каждый из которых был выше него на две головы, так что и впечатление было как в стихотворении Владимира Маяковского «Лес флагов...». Рук, впрочем, было не видно, причём даже рук самого президента Турции, оператору кто-то явно сказал «Бери выше!» — в отличие от оператора, который накануне снимал, например, Владимира Путина подле памятника солдату подо Ржевом.

НОВОСТИ — С3

Титанический сдвиг

«ВСМПО-Ависма» возглавит Сергей Степанов из Evraz

Сергей Степанов, долгое время руководивший угольным дивизионом Evraz, возглавит крупнейшего в мире производителя титана «ВСМПО-Ависма». Перед топ-менеджером стоит задача обеспечить выживание компании в кризис, вызванный резким сокращением заказов со стороны основного потребителя — авиационной промышленности. Компания уже сократила план по выпуску на этот год на треть и перевела в режим неполной занятости половину персонала. По мнению собеседников «Ъ», у господина Степанова есть необходимый опыт антикризисного управления, но компания все равно может потребоваться поддержка акционеров.

Новым гендиректором «ВСМПО-Ависма» станет бывший руководитель угольного дивизиона Evraz Сергей Степанов, рассказывают источники «Ъ», знакомые с ситуацией. Максим Кузюк, который сейчас временно исполняет обязанности гендиректора, может продолжить работу в корпорации в другой должности, не исключают собеседники «Ъ». О том, что господин Степанов покинул Evraz, было объявлено 22 июня, его уход объяснялся намерением продолжить карьеру за пределами компании.

Сергей Степанов руководил угольным дивизионом Evraz с 2012 года. До этого работал консультантом в Boston Consulting Group, затем в 2005 году ушел в СУАЛ руководить аппаратом президента холдинга (им тогда

был Брайан Рилбертсон). В 2007 году, после создания «Русала», господин Степанов перешел в «Северсталь-ресурс» Алексея Мордашова, а затем стал исполнительным директором входящего в «Северсталь» «Воркутаугля». В 2010 году Сергей Степанов ушел на должность директора по добыче угля в украинский ДТЭК, но уже в 2011 году вернулся в «Северсталь», став исполнительным директором ее золотодобывающей структуры Nordgold.

Сергей Степанов приходит в «ВСМПО-Ависму» в условиях кризиса в компании, которая является крупнейшим поставщиком титана для мировой авиационной промышленности и стала жертвой сокращения спроса на новые самолеты на фоне пандемии. «ВСМПО-Ависма» обеспечивала до 35% всех потребностей в титане Boeing, 65% спроса Airbus и 100% — Embraer. В результате компании пришлось сокращать план по выпуску товарной титановой продукции на 2020 год с 39 тыс. до 26,5 тыс. тонн. В первом квартале корпорация показала 8,1 млрд руб. чистого убытка по РСБУ против 7 млрд руб. прибыли годом ранее. 29 июня компания объявила о переводе половины персонала в режим неполной занятости.

На фоне этих проблем в компании начались кадровые перестановки — в апреле неожиданно ушел в отставку Михаил Воеводин, руководивший «Ависмой» с 2009 года.

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ — С6

05 Китайцы доплатят за доставку «AliExpress Россия» и Cainiao начнут субсидировать логистику для продавцов

05 Деньги несут на склад Инвестиции в логистическую недвижимость набирают популярность

05 Такая пшеница нужна самому Россия сокращает экспорт зерна

06 Реструктурные изменения лизинга Компании отрасли ждут поддержки от крупных банков

06 «Тануки» встает к печи Владелец сети японских ресторанов доставит пиццу

06 «Просвещение» сменило «Абрис» У АСТ возникли претензии к дистрибутору учебников

06 Регионы на удаленке Регистраторам не нужны филиалы

Социальная загрузка

Бизнес оценил потери от бесплатного интернета

Провайдеры домашнего интернета за три месяца эксперимента «Доступный интернет», в рамках которого обеспечивается бесплатный доступ к социальным значимым сайтам, недополучили 190–220 млн руб. выручки, подсчитали в комиссии Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП). При расширении эксперимента на мобильных операторов недополученная выручка составит, по оценкам бизнеса, уже от 110 млрд до 160 млрд руб. ежегодно. В Минкомсвязи указывают, что за первые два месяца сервисом воспользовались только около 500 тыс. абонентов домашнего интернета из более чем 33 млн.

Недополученная выручка операторов, участвующих в эксперименте Минкомсвязи «Доступный интернет» по обеспечению бесплатного доступа в сетях домашнего интернета к перечню социально значимых ресурсов, с апреля по июнь составила 191,6–220,2 млн руб. в зависимости от скорости доступа, следует из оценки рабочей группы при комиссии РСПП по связи и IT (есть у «Ъ»). Дополнительные затраты каждого участника эксперимента на приобретение и установку оборудования составили от 30 млн до 100 млн руб., а на сервисное обслуживание и техподдержку — от 5 млн до 20 млн руб., следует из данных рабочей группы.

Оценки проводились на основе данных МТС (включая МГТС), «ЭР-Телеком», «Вымпелкома» и Netbypnet (дочерний провайдер «МегаФона»), рассказал «Ъ» источник в одной из компаний и подтвердил участник рабочей группы. По его словам, после согласования комиссией оценки планируется направить в Минкомсвязь и администрацию президента.

Пилотный проект по обеспечению бесплатного доступа к социальным значимым ресурсам проходит по поручению президента от 15 января, он начался в апреле, а 30 июня министр связи Максуд Шадаев объявил о его продлении до 31 декабря. В рамках эксперимента граждане, имевшие на момент его начала действующий договор с провайдером домашнего интернета, могут пользоваться доступом к сайтам из специального списка, даже перестав оплачивать услуги. Помимо перечисленных операторов в эксперименте участвует также «Ростелеком». Представитель «Ростелекома» отметил, что задачей компании было участие в эксперименте, а управление им, контроль и выводы — прерогатива министерства. В остальных операторах отказались от комментариев. Суммарно потери и затраты операторов фиксированной связи могут составить около 6,8 млрд руб. в первый год доступного интернета и затем 5,5 млрд руб. ежегодно, указывают рабочая группа.

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ — С6

Подписной индекс 50060 П1125

НОВОСТИ

«Цифровой регион» подождет перезагрузки экономики

Запуск проекта переносится на 2021 год



Реализация проекта «Цифровой регион», который разрабатывался рабочей группой во главе с генеральным директором «Почты России» Максимом Акимовым, откладывается из-за перераспределения бюджетных средств на борьбу с коронавирусом и его последствиями для экономики. Ранее о переносе рассмотрения и доработке проекта попросили в Минкомсвязи, одновременно указав на необходимость исключения средств региональных бюджетов из источников его финансирования — субъекты РФ сами потребуют дополнительной поддержки.

Минкомсвязь попросила доработать федеральный проект «Цифровой регион», подготовленный рабочей группой на площадке АНО «Цифровая экономика» (группу возглавляет экс-вице-премьер, генеральный директор «Почты России» Максим Акимов), а также перенести его рассмотрение на президентском совете по стратегическому планированию на год — на апрель 2021 года. В частности, в ведомстве попросили исключить из источников финансирования проекта средства региональных бюджетов.

В Минкомсвязи подтвердили, что реализация проекта откладывается на более поздний период, указав, что «ведомством был проработан вопрос приоритизации расходов федерального бюджета в соответствии со сферами ведения для увеличения бюджетных ассигнований резервного фонда правительства на 2020 год в целях финансового обеспечения мероприятий, связанных с предотвращением ухудшения экономической ситуации, на развитие отраслей экономики, с профилактикой и устранением последствий коронавирусной инфекции, в том числе с учетом бюджета национальной программы «Цифровая экономика». В «Почте России» ранее от-

ветили, что «рабочая группа собрала предложения и ожидает результатов их рассмотрения профильным министерством». О консолидации правительством в резервном фонде в 2020 году 50 млрд руб. средств, ранее предназначенных на проекты, «Ъ» писал 17 апреля, о более широком переносе их неприоритетных расходов уже на 200 млрд руб. на антикризисные меры — 18 апреля, о том, как сокращаются отдельные нацпроекты — 26 июня.

По данным «Ъ», авторы «Цифрового региона» оценили потребности в его финансировании в 137,3 млрд руб., из которых 70,3 млрд руб. — из средств федерального бюджета, 67 млрд руб. — из региональных, финансирование же из внебюджетных источников должно было составить 110,2 млрд руб. до 2024 года. Основные расходы предусматривались с 2021 года, когда из федерального бюджета предлагалось выделить на проект 7,9 млрд руб. (в 2020-м — лишь 0,7 млрд руб.). Снятие с регионов расходов на их цифровизацию, вероятно, объясняется ожидаемыми проблемами балансировки их бюджетов: федеральный центр уже оценивает программу их поддержки в рамках национального плана по восстановлению экономики как минимум в 200 млрд руб. дотаций, и это не весь объем (см. «Ъ» от 3 июня).

Сам по себе «Цифровой регион» нацелен на «приземление» федеральных цифровых инициатив в субъектах РФ. Основной его целью заявлено ускорение внедрения цифровых технологий в регионах для повышения качества госуправления и управления ресурсами ЖКХ («платформенные решения», системы «бережливый умный город», ПО для управления транспортной системой). Также в проекте «экологические» системы мониторинга окружающей среды и отходов, медицинские — контроля за измерением температуры и использованием средств индивидуаль-

Сдвиг старта федерального проекта «Цифровой регион» авторы (на фото — глава рабочей группы, гендиректор «Почты России» Максим Акимов) хотят использовать для его доработки
ФОТО ДМИТРИЯ АЗАРОВА

ной защиты с помощью видеонаблюдения и системы безопасности (ГИС «Безопасный регион», создание единых центров реагирования). Оценивать реализацию мероприятий предлагалось по набору метрик, измеряющих доли субъектов, в которых внедрена та или иная система, обеспечен доступ граждан к информации о начислениях и состоянии уплаты за услуги ЖКХ, к тепловым картам экономитора, ведется мониторинг состояния хронических больных с использованием цифровых сервисов, доступно использование единого проездного билета и возможно участие в принятии решений по вопросам развития региона с использованием цифровых технологий.

По словам директора по региональной политике АНО «Цифровая экономика» Александра Зорина, пандемия коронавируса и роль цифровых технологий в борьбе с ней «в очередной раз показали, насколько важны цифровые решения для развития экономики и обеспечения безопасности жизнедеятельности россиян. Поэтому не смотря на перенос федпроекта на апрель 2021 года по понятным нам причинам, он остается важным для ускоренной цифровой трансформации субъектов РФ и не потеряет своей актуальности». В АНО рассчитывают потратить полученное время на доработку федерального проекта совместно с Минкомсвязи и другими органами власти, чтобы в 2021 году он был «максимально оперативно рассмотрен и утвержден».

Татьяна Едовина,
Юлия Тишина,
Олег Сапожков

Занятые часов не наблюдают

МОТ оценила сокращение мирового рабочего времени

Продолжительность рабочего времени в мире, по оценкам Международной организации труда (МОТ), сократилась из-за пандемии коронавируса на 14%, что сопоставимо с потерей 400 млн рабочих мест. Такие данные, впрочем, могут отражать новые способы адаптации мирового рынка труда к кризису за счет сокращения рабочего времени сотрудников вместо их увольнения. Ранее, напомин, эксперты называли это традиционно российским способом адаптации занятости к новым условиям. В России он по-прежнему популярен: в мае число безработных и число работавших неполное время отличались только на треть.

Как следует из нового выпуска мониторинга рынка труда, организованного МОТ, во втором квартале 2020 года продолжительность рабочего времени в мире сократилась на 14%, что эквивалентно потере 400 млн рабочих мест. Максимальные сокращения фактически отработанных часов организация зафиксировала в странах Северной и Южной Америки (18,3%) — в других регионах они оказались на треть меньше. Так, в странах Европы и Центральной Азии их показатель достиг 13,9%, в странах Азиатско-Тихоокеанского региона — 13,5%, в арабских странах — 13,2%, в странах Африки — 12,1%. Как отмечают авторы доклада МОТ, решение организации использовать вместо такого традиционного метода оценки состояния рынка труда как показатель безработицы, измерение рабочего времени «дает лучшую картину текущей ситуации».

Переход к новому индикатору может также отражать и изменения в реакции на кризис мирового рынка труда. Так, по данным Евростата за апрель, безработица в ЕС, хотя и выросла по сравнению с мартом на 0,2 процентного пункта, составила 6,6% — ниже апрельского показателя 2019 года на 0,2 п. п. При таком незначительном росте безработицы сокращение рабочего времени говорит о распространении перевода работников в режим неполной занятости или отпуска. В США же, где МОТ фиксирует максимальные показатели сокращения рабочих часов, хотя безработица за апрель выросла до 14,7% (с 4,4% на начало месяца), уже в мае ее показатель пошел

вниз, составив 13,3%. Это, как ранее уже писал, «Ъ», может объясняться страновой структурой безработицы — 80% ее сейчас составляют временные увольнения.

Данные рынка труда в РФ также свидетельствуют о росте популярности у компаний гибких способов сокращения затрат на сотрудников. В России при росте безработицы в мае 2020 года до 4,5 млн человек число работников, переведенных в режим неполной занятости, по оценкам Минтруда, составляло около 3 млн человек. Из них 1,5 млн были направлены в простой, 1,3 млн переведены на неполный рабочий день и около 280 тыс. — в неоплачиваемый отпуск. При этом данные Минтруда основаны на отчетах компаний, которые совокупно обеспечивают работой около 20 млн работников, пояснил ранее глава ведомства Антон Котиков, в то время как Росстат анализирует всю совокупность экономически активного населения.

Впрочем, если для рынка труда РФ сокращение рабочего времени и зарплат вместо массовых увольнений — традиционная реакция на кризис, в других странах до эпидемии COVID-19 было скорее наоборот. Как полагают главные научные сотрудники ИМЭМО РАН, замдиректора Центра трудовых исследований Ростислав Капелюшников, активное использование «нестандартных» методов адаптации к кризису говорит о том, что агенты рынка труда с самого начала исходили из предположения о краткосрочности карантинных мер. «Недоиспользование рабочей силы в форме безработицы сопряжено с несравненно большими социальными издержками и рисками, чем ее недоиспользование в форме неполной занятости. В условиях нынешнего кризиса все страны задействовали оба этих канала, но соотношение между ними было разным», — отмечает эксперт. При этом необходимо учитывать, что показатели безработицы и неполной занятости меняются, как правило, не в противофазе, а параллельно. «Число безработных и число работающих неполное время растут и сокращаются одновременно, и считать последних будущими безработными неверно. Об этом, в частности, свидетельствует опыт российского рынка труда в 1990-е годы», — отметил он.

Анастасия Мануйлова

ГЧП выводят на мировой уровень

Власти и эксперты изучают зарубежный опыт учета бюджетных обязательств

Откликаясь на намерение властей изучить зарубежный опыт учета бюджетных обязательств при выполнении проектов государственно-частного партнерства (ГЧП), Национальный центр ГЧП подготовил обзор мировой практики по этой теме. Среди наиболее эффективных методов аналитики назвали установление максимального уровня бюджетных обязательств для бюджетов и публикацию сведений о них, включая тексты самих соглашений, а также применение математических моделей для прогнозирования расходов государства.

Национальный центр ГЧП обобщил мировую практику контроля бюджетных рисков при реализации таких проектов ГЧП. Напомним, сейчас Минфин и Минэкономики строят планы внедрения инструментов управления и мониторинга бюджетных обязательств (см. «Ъ» от 9 июня). Как отмечается в исследовании, самой непрозрачной частью механизма ГЧП остаются условия обязательства — их объемы и сроки выплат носят вероятностно-сценарный характер (например, компенсации частному партнеру при досрочном расторжении или расходах вследствие форс-мажора). По данным МВФ, ориентировочная стоимость принятых с 1990 года правительствами на себя условий бюджетных обязательств по ГЧП-проектам составляет в зависимости от страны от 1,2% до 2% национального ВВП.

Среди наиболее эффективных практик учета обязательств эксперты называют применение математических моделей, построенных на исторических данных о реализации проектов — для прогнозирования объемов и степени риска исполнения условных обязательств, — а также применение цифровых платформ для формирования статистической базы. Математическое моделирование для оценки будущих доходов и расходов бюджетов по ГЧП-проектам используют, к примеру, правительства Швеции, Турции и Перу. Перспективным методом контроля Национальный центр ГЧП также считает установление ограничений для бюджетов при принятии ими условных обязательств

и публикацию сведений о них, включая тексты самих соглашений. К примеру, в Индии совокупный объем условных обязательств должен быть не выше 0,5% ВВП, в Венгрии все обязательства в ГЧП-проектах должны быть не более 3% госдоходов.

Отметим, механизм ГЧП в России уже становился предметом спора в силу отсутствия реестра сбалансированных обязательств бюджетной системы. Оценки таких обязательств по соглашениям о ГЧП и концессиях разнятся от 300 млрд до 3 трлн руб. Например, по данным платформы «Росинфра», в России реализуется 3,4 тыс. ГЧП-проектов на общую сумму \$60 млрд. Большая часть из них действует в рамках концессий (2,7 тыс.) — прямые бюджетные обязательства по ним оцениваются в \$10 млрд, объем же условных обязательств еще необходимо оценить. Первый шаг к решению проблемы — пока в рамках концессий — попыталось сделать Минэкономики, предложив создать реестр соглашений на базе информационных систем «Управление» и наделить Минфин полномочиями по оценке обязательств государства.

Мировой опыт в этой сфере обсуждался на недавнем семинаре «Бюджетные обязательства в рамках проектов ГЧП на фоне COVID-19». Как следует из презентации ВЭБ.РФ, сейчас работа заключается, в частности, в изучении опыта стран с развитыми системами управления госфинансами в рамках ГЧП, рекомендаций и инструментов МВФ и Всемирного банка, а также в апробации методик в части условных обязательств в пилотных регионах. В дальнейшем, отмечает ВЭБ.РФ, планируется создать инструменты оценки, прогнозирования и учета условных обязательств на основе международных и с учетом специфики российского рынка, а также внедрить систему их мониторинга. Как пояснил на семинаре директор департамента бюджетной политики и стратегического планирования Минфина Евгений Домбровский, ведомство свою задачу видит в регулярной оценке прямых и условных обязательств государства, в их учете и консолидации информации.

Евгения Крючкова

Системоотказующие

Так, не планируют пока пользоваться господдержкой в НЛМК, «Совкомфлоте» и «Автоторе». С учетом «специфики бизнес-модели», поясняют на калининградском автозаводе, предложенные варианты не предполагают условий, при которых компания могла бы получить возмездную преференцию, а «воспользоваться какими-либо формами отложенных обязательств без четкого понимания возможного развития рыночных перспектив конкретно в наших условиях не имеет смысла». В то же время, например, в «Авилоне», который наряду с другими крупными автодилерами был недавно включен в список, рассчитывают на кредиты по сниженным ставкам или налоговые льготы.

Как сообщили «Ъ» в Минэкономике, системообразующим компаниям пока выдано 139 льготных кредитов на 130 млрд руб., средняя ставка — 2,9%. Судя по всему,

правительство и само не вполне довольно ситуацией. Андрей Белоусов 19 июня допуская, что критерии доступа к льготным кредитам могут быть смягчены. Министр экономики Максим Решетников 30 июня уточнил, что при этом запрет на выплату дивидендов сохранится.

Источник «Ъ», близкий к правительству, отмечает, что перечень создан в первую очередь, чтобы отслеживать ситуацию, а при обнаружении проблем оперативно вмешаться, оказать помощь и сохранить занятость. «Возможно, у многих были иллюзии, что включение в список автоматически дает какие-либо преференции, но это не так», — подчеркивает собеседник «Ъ». Глава «Infoline-Аналитики» Михаил Бурмистров отмечает, что в такой ситуации формы отчетности нужно упростить, дифференцировать и дополнительных данных требовать, только если предприятие реально претендует на господдержку.

Анастасия Веденеева, отдел бизнеса, отдел телекоммуникаций

ДНИ РОЖДЕНИЯ

Сегодня исполняется 59 лет режиссеру, продюсеру Александру Роднянскому

Его поздравляют сооснователи галереи «Триумф» Емельян Захаров и Дмитрий Ханкин: — Дорогой Леша (хотя должен быть Саша!), поздравляем тебя с днем рождения. Из главных пожеланий, помимо, естественно, здоровья и удачи, хотелось бы, чтобы ты со-

хранил желание искать и находить новое, сохранять его свежим и радостно и широко делиться им со всеми подряд, причем не только в работе или творчестве, но и в вообще в жизни. Долгая лета и многога радости! Рубрику ведет группа «Прямая речь»

Коммерсантъ
ежедневная газета

16+

ОГОНЁК
еженедельный журнал

Коммерсантъ Weekend
еженедельный журнал

Коммерсантъ Автопилот
еженедельный журнал

О случаях отказов в приеме подписки, отсутствии в продаже изданий ИД «Коммерсантъ», нарушениях сроков доставки, а также о других недостатках в нашей работе сообщайте по бесплатному телефону (800) 200 2556

Учредитель, редакция и издатель АО «Коммерсантъ». Адрес: Рублевское шоссе, 28, Москва, 121609. Зарегистрировано в Роскомнадзоре, регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации: ПИ № ФС 77-76924 от 9 октября 2019 года. Телефоны для справок: (495) 797 6970, (495) 926 3301. E-mail: kommersant@kommersant.ru. Цена свободная. © АО «Коммерсантъ». Представитель авторских публикаций в газете «Коммерсантъ» является издатель. Перепечатка только с согласия авторов (издателя). Время подписания в печать: по графику — 23:00, фактическое — 23:00. Газета отпечатана в АО «Прайм Принт Москва». Адрес: Лианозовский пр.-д, 58, г. Долгопрудный, Московская обл., 141700. Заказ № 1618 | WWW.KOMMERSANT.RU. Подписка на электронные версии и размещение рекламы на сайтах. Тел.: (495) 797 6996, (495) 926 5262. | ПРОДАЖИ ПО ПОДПИСКЕ И В РОЗНИЦУ: АО «Коммерсантъ-Пресс». Генеральный директор Альфред Хакимов. Отдел розничного распространения: тел. (495) 721 1201. Отдел подписки: тел. 8 (800) 200 2556 (звонок по РФ бесплатный), e-mail: rodpskaja@kommersant.ru. Подписные индексы 50060, П1125, П1126 (субботный выпуск) | ДИРЕКЦИЯ ПО РЕГИОНАЛЬНЫМ ПРОЕКТАМ: тел. (495) 797 69 86.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «КОММЕРСАНТЪ» — Владимир Желонкин | РЕДАКТОРЫ Владимир Желонкин — главный редактор газеты «Коммерсантъ», Елена Нуонова — главный редактор журнала «Коммерсантъ WEEKEND», Сергей Агафонов — главный редактор журнала «Огонек», Кирилл Урган — заместитель шеф-редактора АО «Коммерсантъ», директор по информационно-цифровым платформам АО «Коммерсантъ», Дмитрий Бутрин, Александр Стукалин, Иван Сухов, Рената Ямбаева — заместители шеф-редактора АО «Коммерсантъ», Евгений Козачев — руководитель информационного центра, Татьяна Крючкова — ответственный секретарь
СПЕЦИАЛЬНЫЕ КОРРЕСПОНДЕНТЫ АО «КОММЕРСАНТЪ»: Дмитрий Азаров, Ольга Алленова, Сергей Долин, Андрей Колесников, Григорий Резвин, Денис Скоробогатов, Владимир Соловьев, Алексей Тарханов | ГРУППА ВЫПУСКАЮЩИХ РЕДАКТОРОВ Алексей Киселев, Иван Кузнецов, Вячеслав Полов, Михаил Пророков, Ольга Боровкина (санкт-петербургский выпуск) | ЗАВЕДУЮЩИЕ ОТДЕЛАМИ Халиль Аминов (потребительский рынок), Юрий Барсуков (бизнес), Павел Белавин (медиа и телекоммуникации), Максим Варшавин (присутствие), Леонид Танин (внешняя политика), Дмитрий Жданков (общество), Грант Козян (спорт), Дмитрий Ладыгин (финансы), Олег Сапожков (экономическая политика), Сергей Ходчев (культура) | РУКОВОДИТЕЛИ ГРУПП Иван Богачев (специорсы «Прямая речь»), Ксения Деметрива (финансовый анализ), Евгений Жирнов (историко-архивная), Николай Зубов (иностранная информация), Иван Макаров (оперативная информация), Татьяна Трофимова (региональная корсет), Петр Холубаев (нормативно-словарная) | СЛУЖБА КОНТРОЛЬНЫХ РЕДАКТОРОВ — Алексей Кондратьев | КОРРЕКТОРЫ — Елена Вишнова | ВЫПУСК — Наталья Когут | АНАТОЛИЙ ГУСЕВ — автор макета, Сергей Цюмк — главный художник газеты «Коммерсантъ», Галина Дилчидан — художник газеты «Коммерсантъ», Виктор Ильин — начальник отдела верстки | ФОТОСЛУЖБА Сергей Вишняков — руководитель | ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ПО СТРАТЕГИИ Виктор Лошак | ДИРЕКТОР РЕКЛАМНОЙ СЛУЖБЫ Надежда Ермолова, тел. (495) 797 6996, (495) 926 5262
РУКОВОДИТЕЛЬ ОТДЕЛА ПО МАРКЕТИНГУ И PR Екатерина Богомолова, тел. (495) 797 6996 д. 2648 | ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СИНДИКАТ Владимир Лавицкий — директор, тел. (495) 926 3301 д. 2594

ЗАКАЗЫ НА РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ в газете «Коммерсантъ» принимаются рекламной службой АО «Коммерсантъ» тел. (495) 797 6996, (495) 926 5262, e-mail: sign@kommersant.ru. В регионах заказы на размещение рекламы принимаются представительствами: Воронеж ООО «Коммерсантъ», Черновозов (473) 239 09 76, 239 09 69. Екатеринбург ЗАО «Коммерсантъ», Екатеринбург (343) 287 37 05. Ижевск ИП Власова Анастасия Сергеевна (3412) 945 075. Иркутск ООО «Издательский Дом „Восточная Сибирь“» (3952) 487 025, 487 120, 487 125. Казань ООО «Профи-Ньюс» (843) 253 20 41. Краснодар ООО «ЮМБ» (861) 201 94 26. Красноярск ООО «Коммерсантъ Красноярск» (391) 274 54 43. Нижний Новгород ООО «Коммерсантъ Приволжье» (831) 430 13 92. Новосибирск АО «Коммерсантъ-Сибирь» (383) 209 34 42, 223 03 93, 212 02 42. Пермь ООО «Деловая журналистика» (342) 246 22 56. Ростов-на-Дону ЗАО «Коммерсантъ» в Ростове-на-Дону (863) 308 15 05, 308 15 01. Самара АО «Коммерсантъ-Волга» (846) 203 00 88. Санкт-Петербург ЗАО «Коммерсантъ» в Санкт-Петербурге (812) 325 85 96. Саратов ООО «Медиа-группа „ОМ“» (8452) 23 79 65, 23 79 67; Уфа ООО «Энак» (347) 292 79 66; Челябинск ООО «Энак 74» (351) 247 90 54, 7001 88.

Тираж газеты «Коммерсантъ» 61 065

Издательская группа «Коммерсантъ»

Газета печатается во Владивостоке, Воронеже, Екатеринбург, Иркутске, Казани, Краснодаре, Красноярске, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Перми, Ростове-на-Дону, Самаре, Санкт-Петербурге, Саратове, Уфе, Челябинске. В региональные выпуски газеты редакция может быть внесены изменения.

Размещение заказа и услуги подлежат обязательной сертификации. Материалы на этом фоне публикуются на коммерческих условиях.

НОВОСТИ

Говорит и показывает Астанкино

Но рук президента Ирана-то ведь тоже, между прочим, не было видно: его заложили чуть не под самый подбородок широким, а главное, высоким букетом из белых цветов, так что смотрелся он один-одинешенек (позже в иранской видеверсии, правда, по самым краям стола можно было разглядеть еще пару человек) за длинным пустым столом, заботливо и проныркоვნно украшенный по размеру своей фигуры этими цветами, немного странно, ведь был он в конце концов жив-здоров и даже разговаривал.

И первым докладывал, очевидно на правах хозяина, именно господин Роухани. Пока тот говорил, Владимир Путин по обыкновению без конца переключал листочки своей речи, изредка помечая в них что-то (возможно, находил для себя все новое), а то и дописывал. Раньше было не так очевидно, что он только этим и занимается, пока на такого рода встречах говорят другие. И вот только бесчисленные ВКС в период разобщения расставили все по своим местам.



Президент Ирана Хасан Роухани (в компьютере) был хозяином встречи лишь виртуально, как и сама вся эта встреча

Между тем речь иранского президента стоило послушать. Можно было, конечно, ожидать, что опять достанется американцам. И им досталось.

— Во имя Аллаха всемогущественного и милосердного! — зашел президент Ирана. — Рад приветствовать уважаемого Владимира Путина, президента Российской Федерации, и господина Реджепа Тайипа Эрдогана, президента Турции, а также сопровождающие делегации. Рад встрече с вами, моими дорогими друзьями!

Можно было подумать, что эту речь президенту Ирана писали еще до разобщения (встреча и правда должна была состояться еще в марте), иначе откуда в ней взялись бы слова про «сопровождающие» делегации. Куда они сопроводжали, кого? Владимира Путина в Кремль?

Дальше пошло более гладко, да и просто как по писаному: — Американский режим навязал сирийскому народу в продолжение своей санкционной политики и для оказания давления на сирийский народ свои односторонние санкции с целью достижения своих незаконных целей. Этот шаг американско-

го государства является нарушением международного гуманитарного права, и Исламская Республика Иран осуждает любые санкции против суверенных наций и подчеркивает, что Иран будет продолжать поддерживать народ Сирии!

Ненависть к Соединенным Штатам все-таки является обязательным условием если не таких встреч, то уж выступлений иранского президента точно. (В конце концов, громко убитый командующий силами «Аль-Кудс» господин Касем Сулейма-

ни был иранцем, а взорвавшие его — американцами.)

— Незаконные действия американского режима не внесут разлада в волю стран — друзей сирийского народа! — уверенно продолжил Хасан Роухани. — Америка должна быть уверена, что путем военного давления и прибегания к помощи террористических группировок, а также путем экономических санкций они не смогут достичь своих незаконных целей. (Да она же ведь уже вроде уверена. — А. К.)

Кроме американцев, чувства Хасана Роухани по праву должны были разделить и израильтяне, но до них он еще, видимо, просто не дошел.

— Помимо этого незаконные действия американцев в нефтедобывающих районах Сирии фактически являются разграблением богатств сирийского народа, — говорил президент Ирана. — Мы поддерживаем, что американцы должны вывести свои оккупационные террористические войска из Сирии и всего региона!

Президенту Ирана на самом деле просто так редко выпадает возможность высказаться так, чтобы его услышал не только его собственный народ, а еще хоть кто-нибудь, что он, конечно, рассчитывал использовать такую возможность сполна.

— Необходимо также указать на продолжение нападений сионистского режима на Сирийскую Республику и осудить эти действия, — президент Ирана наконец уделил внимание и Израилю. — Действия сионистского режима и оккупация Голанских высот нарушают территориальную целостность Сирии и угрожают безопасности всего региона, его последствия будут направлены против самого сионистского режима!

На правах хозяина ВКС (Хасан Роухани явно не считал свою роль условной) президент Ирана представил слово Владимиру Путину, который вы-

разил соболезнование в связи со взрывом в одной из поликлиник Тегерана (19 человек погибли, много раненых).

Между тем Владимир Путин хотя бы говорил прежде всего о проблемах именно в Сирии, то есть о том, ради чего они и собрались за экранами компьютеров (интересно, у кого какой?).

— Одна из главных целей сегодняшней видеоконференции — вместе проанализировать текущее положение дел в этой стране (Сирии. — А. К.). Услышав о том, что можно было бы дополнительно сделать для обеспечения долгосрочной нормализации в Сирийской Арабской Республике. Речь в первую очередь о продолжении борьбы с международным терроризмом. И надо подумать, какие еще меры необходимы для нейтрализации еще действующих террористических группировок.

На самом деле так все переплелось в проблемных районах Сирии, столько интересов, военных группировок и группировок мирных людей (и одни от других уже давно невозможно отличить), что говорить президентам предстояло очень долго (ибо все они поддерживают какие-нибудь группировки, чаще всего, как известно, противостоящие друг другу) — и уж вряд ли предстояло что-нибудь решить.

Но по крайней мере всем должно было стать ясно, что три президента, в отличие от многих, если не от всех остальных в мире, снова занимаются этими делами, а не только внутренними, возникшими в связи с эпидемией.

В этом, скорее всего, был и главный смысл встречи.

Кроме того, был и более практический смысл в такой встрече. Две недели назад начал, как известно, действовать американский «Акт Цезаря», по которому в связи с ситуацией в Сирии могут вводиться экономические санкции не только по отношению к сирий-

ским и сирийским компаниям, но и к организациям, фирмам и физическим лицам, которые оказывают косвенную или прямую поддержку правительству Сирии. То есть к российским и иранским уж точно. И это обстоятельство, сильно раздражающее участников Астанкинского процесса, участники этого процесса, конечно, хотели бы детально обсудить (И не успели обсудить, а Владимир Путин уже назвал эти санкции незаконными, поскольку они запущены в обход ООН, — упреждая удар, видимо, непосредственно по российским интересам.)

А также Россия энергично готовится к заседанию в Совете Безопасности ООН по поводу нуждающегося в продлении документа о механизме трансграничной гуманитарной помощи Сирии, который Россия предлагает пролонгировать в своей редакции, и хотя коллеги Владимира Путина по ВКС с Совете ООН прежде всего лишь слышали, им, конечно, интересно было бы послушать, как Россия собирается стоять на своем в деле оказания международной гуманитарной помощи Сирии прежде всего через официальные структуры этой страны.

— Это шестая встреча по сирийскому урегулированию в Астанкинском формате, — включился, причем в прямом смысле, президент Турции Реджеп Эрдоган. — Несмотря на то что она проводится в виртуальном режиме, я очень рад видеть вас!

Он был без сомнений самым кратким тут человеком.

Поняв, что президент Турции закончил, едва начав, Хасан Роухани огляделся вокруг:

— Прошу представителей СМИ (как будто здесь были какие-то представители СМИ. — А. К.) покинуть заседание, чтобы мы могли продолжить в закрытом режиме.

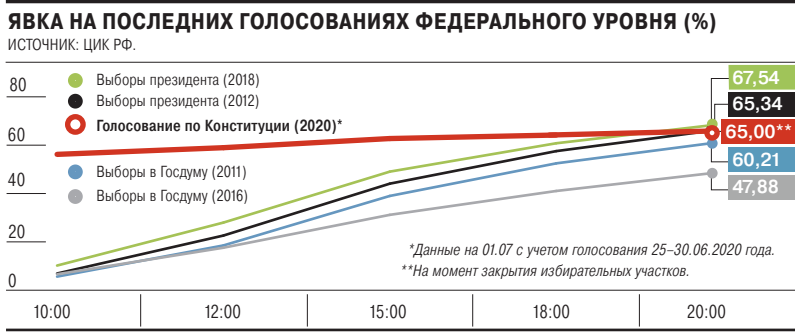
Да все, ладно, хорошо, выключил телевизор.

Андрей Колесников

Все поправимо

Россияне исправили Основной закон

В среду вечером завершилось общероссийское голосование по конституционному поправкам, закон о которых президент Владимир Путин подписал еще 14 марта. Голосование проходило в течение всей последней недели. На момент сдачи материала Центризбирком оценивал явку в 65%. После обработки половины протоколов участковых избирательных комиссий число голосов, поданных в поддержку поправок, составляло 76,24%, против — около 22,93%. Сразу после опубликования результатов голосования и обновленного текста Основного закона поправки вступают в силу.



Ровно в 20:00 по Москве, когда закрылись столичные избирательные участки, в Деловом цифровом пространстве на Покровке, 47 собралось пять хранителей ключа для расшифровки голосов, поданных в ходе онлайн-голосования по конституционным поправкам. Такое голосование прошло с 25 по 30 июня в Москве и Нижегородской области. Хранителями ключей были глава столичного штаба по наблюдению за выборами Илья Масух, сопредседатель движения в защиту прав избирателей «Голос» Григорий Мельников, председатель территориальной избирательной комиссии электронного голосования Юрий Павлов, член Мосгоризбиркома Ольга Кириллова и министр информационных технологий и связи Нижегородской области Сергей Ефимов. Все пять флеш-накопителей с сегментами ключа были торжественно соединены и загружены, после чего началась расшифровка, которая заняла около 40 минут. Все электронные бюллетени получили 1 107 648 человек, из них 1 090 211 ими воспользовались. Допущены к электронному голосованию были

1 190 726 человек. Таким образом, итоговая явка на электронное голосование составила 93,02%. Сообщения о попытках принуждения к электронному голосованию в Москве в течение нескольких последних дней были предметом забот защитников избирательных прав граждан. При этом результаты онлайн-голосования показали несколько более критическое отношение к поправкам его участников по сравнению с известными на тот момент данными о традиционном голосовании. В Москве за поправки проголосовали онлайн 62,33%, или 601 096 участников, против — 37,67%, или 363 341. В Нижегородской области поправки поддержали 59,69% электронных избирателей (75 073), а отвергли 40,31% (50 700). Один бюллетень признан недействительным. Как пояснил журналистам начальник управления по совершенствованию территориального управления и развитию смарт-проектов правительства столицы Артем Костырко, этот единственный пользователь остановил транзакцию данных, то есть испортил электронный бюллетень.

Граждане, которые зарегистрировались на электронное голосование, но почему-либо не проголосовали, могли сделать это 1 июля на избирательных участках. Данные с традиционных избирательных участ-

ков пока обрабатываются — на момент сдачи материала ЦИК заявил об обработке 50% протоколов участковых комиссий. Количество проголосовавших за поправки, согласно этим данным, составило около 76%, количество их противников — менее 23%. По предварительным данным на этот час, проголосовали около 65% участников, включенных в списки.

Отметим, что такой уровень явки сопоставим с голосованием на президентских выборах: в 2018 году в них приняло участие 67,54% избирателей, в 2012-м — 65,34%. При этом непосредственно 1 июля явка оказалась не такой уж высокой. Напомним, из-за эпидемии коронавируса было принято решение растянуть голосование еще на шесть дней до основной даты, причем данные явки обнародовались каждый день, и по состоянию на утро 1 июля она составляла уже 55,39%.

Для вступления поправок в силу, впрочем, формально важна не явка, а число участников, проголосовавших «за»: если бы их оказалось меньше 50%, Конституция, принятая на референдуме 1993 года и с тех пор несколько раз подвергавшаяся правке, сохранилась бы в нынешнем виде. Споры о возможных результатах голосования по Конституции начались задолго до его начала. Как сооб-

щали, «Б», когда плебисцит еще намечался на 22 апреля, администрация президента «доводила» до ответственных за голосование в регионах, что удачным результатом будет считаться 70% «за» при явке в 60%. К середине июня, когда уже была назначена новая дата и утверждены санитарные рекомендации по организации голосования в условиях эпидемии коронавируса, администрация президента, по данным «Б», готова была считать успешным результатом явку в 55% при 60% поддержки поправки. Накануне голосования ВЦИОМ и близкий к администрации президента Институт социального маркетинга (ИНСОМАР) дали свои прогнозы предстоящего голосования. ВЦИОМ рассчитывал, что в пользу поправки проголосует 67–71%, против — 28–32%. ИНСОМАР, в свою очередь, прогнозировал явку на уровне 55–58%, поддержку поправки — 64–69%, голосование против них — 30–35%.

С первого дня голосования ВЦИОМ стал проводить экзит-поллы на 800 участках в 25 российских регионах (число респондентов более 163 тыс. человек). В понедельник результаты этих опросов начали публиковаться. По итогам первых четырех дней голосования социологам ответили 70,6% респондентов. Из них 76% сообщили, что голосовали за поправки, 23,6% — против. Вечером 1 июля ВЦИОМ опубликовал итоговые результаты экзит-поллов за все дни голосования. Ответить социологам согласились 69,9% респондентов, из них за поправки проголосовали 71,2%, против — 28,3%. Гендиректор ВЦИОМа Валерий Федоров обращает внимание на то, что разница между результатами экзит-полла и официальными итогами, которые еще только подводится, объясняется в основном надомным голосованием, которое социологи учесть не мо-

гли, и тем, что исследование проводилось не во всех регионах.

Экзит-поллы в среду опубликовал также фонд «Общественное мнение» (опрошены 35 тыс. граждан на 800 участках в 35 регионах России) — по его данным, поддержка поправок также составила 70%.

Свои опросы избирателей проводили также представители оппозиции. Кампания «Нет!» (иницирована муниципальными депутатами Москвы Юлией Галяминой и Ильей Азаром при поддержке «Открытой России») проводила экзит-поллы в среду на ряде участков в Москве и Санкт-Петербурге. По их данным, на конец дня среды в Москве за поправки проголосовало 44,91% опрошенных, против — 54,89%. Всего в Москве было опрошено 7634 человека, из них согласились ответить на вопросы волонтеров 5154 человека. В Санкт-Петербурге процент людей, одобривших поправки, ниже, чем в Москве, — 36,69%, против проголосовали 54,89% респондентов. В северной столице оппозиционеры опросили 4085 человек, 2731 из них согласился участвовать в опросе. Отметим, что первые данные опросов «Нет!» отличались от итоговых: днем активности сообщили о поддержке поправок на уровне 59,79% «за» при 40,21% «против» в Москве и 50,26% «за» при 49,74% «против» в Петербурге. Сторонники партии «Яблоко» в последний день голосования спрашивали о результатах голосования только москвичей. 1 июля они опросили 10 280 избирателей, из которых 7298 согласились ответить на вопросы. Согласно данным «Яблока», за поправки проголосовало 44,70% респондентов, против — 54,44%. Вечером в среду несколько десятков противников поправок собрались на Пушкинской площади в Москве (см. материал «К митингу нужно готовиться нормально!»)

ЦИК начал публикацию данных об обработанных бюллетенях задолго до закрытия избирательных участков. Данные эти быстро и иногда существенно менялись. Так, после закрытия избирательных участков в Москве по итогу обработки 0,03% протоколов УИК доля сторонников поправок составила 90,98%, а противников — 9,02%. Но уже через час после обработки 0,19% протоколов уровень поддержки снизился до 71,90%, а число голосов против выросло до 26,68%. К моменту сдачи материала в Москве обработали 27,1% протоколов, «за» было 66,1%, «против» — 33,1%. В целом по стране уровень поддержки поправок после обработки первых данных из регионов Дальнего Востока составлял около 74%, ко второй половине дня снизился до 70%, а затем стал вновь расти вместе с непривычно быстро увеличивающейся долей обработанных бюллетеней: если при закрытии столичных участков речь шла менее чем о 20%, то уже через два с половиной часа в ЦИКе сообщили об обработке 55% протоколов.

Согласно п. 4 ст. 3 закона о поправке к Конституции поправки вступают в силу со дня официального опубликования результатов общероссийского голосования. При этом п. 8 ст. 3 гласит, что после одобрения на общероссийском голосовании президент должен издать указ об официальном опубликовании новой редакции Конституции и с указанием даты ее вступления в силу. Официальное опубликование новой версии Конституции «осуществляется незамедлительно после» результата опубликования результатов общероссийского голосования.

Елена Рожкова, Ангелина Галанина, Андрей Винокуров, Иван Тяжлов

«К митингу нужно готовиться нормально»

Протесты против поправок прошли мирно, но малоллюдно

Оппозиция, ранее расколовшаяся по вопросу тактики борьбы с изменением Конституции, не смогла в итоге договориться и о протестах против результатов голосования. Оппозиционный политик Алексей Навальный бойкотировал эту процедуру и не стал призывать сторонников к уличным акциям. А вот лидеры кампании «Нет!» все же вышли протестовать на Пушкинскую площадь, но подсчетом корреспондентов «Ъ», около 300 человек. На момент сдачи номера задержаний в Москве не было.

Кампания «Нет!» стартовала в начале года практически сразу после анонсирования президентом Путиным на-

мерений изменить Основной закон: их «Манифест граждан России против конституционного переворота и узурпации власти» был опубликован 23 января. Лидерами кампании стали муниципальные депутаты Юлия Галямина и Илья Азар, а также координатор «Открытой России» Андрей Пивоваров. Оппозиционеры успели провести несколько протестных акций, но потом в ситуацию вмешался коронавирус: кампания продолжилась в интернете. 1 июля в 12:00 Андрей Пивоваров записал видеобращение, в котором попросил сторонников прийти в 18:00 на Пушкинскую площадь к «встрече», чтобы «обсудить итоги голосования». В свою очередь, Илья Азар написал в соцсетях, что не призывает

никого на площадь, но сам будет там: «Ограничиться фтой в фейсбуке я просто не могу».

Еще до начала акции на постамент памятника Пушкину встала Анна Кречетова, вдова скончавшегося недавно оппозиционного активиста Сергея Мохнаткина. «По поводу поправок мой муж говорил, что у нас должна быть демократическая власть. К сожалению, этого нет», — говорила она многочисленным журналистам, держа в руках фотографию Сергея Мохнаткина и плакат «Я/Мы Конституция России». Другая протестующая в картонной маске с портретом Владимира Путина включила переносную колонку — из нее звучала нарезка высказываний пре-

зидента, в том числе и о неприкосновенности Конституции. Молодой человек в футболке с фразами об отмене президентских сроков рассказывал СМИ: «Я три месяца без работы, а все годы, что работал на стройке, в ресторане, мог заработать только на еду. Я был бы готов потерять Путина до 2024 года, но не до 2036-го». Полицейские, которые еще недавно разгоняли даже одиночные пикеты, не проявляли особого интереса к «встрече» и поначалу даже предлагали ее участникам бесплатные медицинские маски.

«Активные действия, голосование против — это наш голос против того, чтобы нас воровали будущее», — сказал Андрей Пивоваров. Рядом в толпе

общался со сторонниками Илья Азар — он сказал, что публичные речи — это не его «сильная сторона». «Если честно, количество людей не очень большое, чтобы проводить шествие или какое-то еще мероприятие», — признал Андрей Пивоваров.

Оппозиционный политик Алексей Навальный ранее заявил о бойкоте голосования как из-за угрозы коронавируса, так и в знак несогласия с его организацией. По его мнению, большое число голосовавших вне избирательных участков и растянутое голосование на несколько дней дискредитировали весь процесс. Господин Пивоваров сказал, что он в течение недели вел переговоры с командой Алексея Навального и другими оппозици-

онными лидерами о совместной акции, но в Фонде борьбы с коррупцией ему отказали: «Там считают, что нужно перенести протесты на более поздний срок. Мы их не критикуем, мне жаль, у нас построено конструктивное общение». Директор ФБК Иван Жданов назвал «странным» вопрос «Ъ» о том, почему команда Алексея Навального не поддержала митинг комитета «Нет!»: «Потому что мы не призвали, вот и все. Тут много объективных причин. И мы считаем, что к митингу нужно готовиться нормально». На момент сдачи номера задержаний на Пушкинской площади не было.

Владимир Хейфец, Кира Дюргина, Наталья Глухова

НОВОСТИ

Коллегию закрыли в отсутствие адвокатов

Владимир Жеребенков считает, что ему мстят за защиту американца

В скандальную историю попал известный московский адвокат Владимир Жеребенков. Некоторое время назад Черемушкинский суд Москвы принял решение о закрытии возглавляемой юристом коллегии «Закон и человек». Поводом для судебного решения стал иск Минюста, посчитавшего, что адвокаты коллегии не представили отчеты за 2018 год, в том числе о расходе средств, полученных от иностранцев. Сам адвокат Жеребенков заявил, что разбирательство в суде проходило в отсутствие ответчиков, а о результатах он узнал случайно за несколько часов до истечения срока обжалования. Юрист считает попытку закрыть его коллегию местом за то, что он защищал гражданина США Пола Уилана, обвиненного ФСБ в шпионаже, и утверждает, что никакие деньги от иностранцев к ним не поступало.

В суде, в свою очередь, сообщили, что извещение о процессе ответчику было направлено вовремя.

Черемушкинский райсуд столицы принял решение о ликвидации коллегии адвокатов еще 29 мая, после четырехмесячного рассмотрения административного иска Главного управления Минюста по Москве. В иске говорилось, что основанная и возглавляемая Владимиром Жеребенковым коллегией адвокатов грубо нарушила ст. 32 федерального закона «О некоммерческих организациях», которая требует от НКО ежегодно представлять различные формы отчетности о своей деятельности, включая персональные сведения о руководстве и данные о расходе финансовых средств или иного имущества, полученных от иностранных граждан или организаций. Эти сведения должны публиковаться в интернете или СМИ, отмечалось в иске, чего коллегия адвокатов в 2018 году не сделала. Также, отмечалось в иске, Минюст дважды в прошлом году выносил коллегии предупреждения по этому поводу, которые «Закон и человек», с одной стороны, не опротестовывал, а с другой — не выполнял. Райсуд счел доводы истца убедительными и исключил коллегию из Единого государственного реестра юридических лиц.

Отметим, что ни на одном судебном заседании ответчики не присут-



Адвокат Владимир Жеребенков считает, что ему отомстили, закрыв его коллегию

ствовали. По словам Владимира Жеребенкова, даже решение о ликвидации выносилось без участия представителей возглавляемой им коллегии, причем сам он узнал о происшедшем буквально «за несколько часов до истечения месячного срока обжалования судебного решения». «Мне позвонили знакомые и спросили, обжаловал ли я его. Я даже не понял, о чем речь», — рассказал «Ъ» адвокат. — Мы чудом за два часа до окончания срока успели подать жалобу в Мосгорсуд».

По словам господина Жеребенкова, его коллегия не получала уведомлений о судебных заседаниях ни на юридический адрес (Полубинская ул., 4а), ни в офис (Долгоруковская, 38). То же самое, говорит собеседник «Ъ», относится и к предупреждениям Минюста. «Куда и когда они направлялись, для меня — загадка», — подчеркнул Владимир Жеребенков, отметив, что его коллегия 17 лет не меняет своих адресов и телефонов и их «хорошо знают в том числе и в Черемушкинском суде», а сведения о ней, как и все необходимые отчеты, находятся в Федеральной палате адвокатов и палате адвокатов Москвы. При этом господин Жеребенков заявил, что никаких денег от иностранных граждан или организаций его коллегия не получала ни в 2018 году, ни позже.

В свою очередь, в Черемушкинском суде «Ъ» сообщили, что ответчик был извещен о судебных заседа-

ниях по «последнему известному адресу», однако на заседания не явился, из-за чего дело было рассмотрено в его отсутствие.

Межрегиональная коллегия адвокатов «Закон и человек» была зарегистрирована в 2003 году. В ней состоит 70 адвокатов. В разное время они участвовали в десятках громких процессов, среди их доверителей — бывший премьер-министр Украины Юлия Тимошенко, экс-губернатор Тульской области Вячеслава Дудка, вор в законе Владимир Турин, авторитетный бизнесмен Александр Аверин (Аверамидский), семья журналистки Анастасии Бабуровой, бывший замдиректора департамента Минфина Денис Михайлов, следователь Андрей Привцов и другие.

Между тем возникновение претензий у Минфина сам Владимир Жеребенков связывает с другим своим известным клиентом — гражданином США Полом Уиланом, который в прошлом месяце был осужден на 16 лет колонии за шпионаж. Господин Жеребенков считает, что это дело стало «последней каплей», переполнившей чашу терпения спецслужб, которые и побудили чиновников Минюста «заинтересоваться моими финансовыми отношениями с иностранцами». Подобный интерес, отметил адвокат, был почему-то проявлен лишь к его коллегии и происшедшее выглядит актом мести, «не имеющим никакого отношения к исполнению законодательства и отправлению принципов правосудия».

Владислав Трифонов

Имуществу основателя «Партии» готовят судебную экспертизу

Завершено расследование о попытке рейдерского захвата имущества бизнесмена

Как стало известно «Ъ», Главное следственное управление (ГСУ) СКР завершило расследование громкого уголовного дела о рейдерском захвате активов убитого в январе 2014 года основателя сети магазинов «Партия» и «Домино» Александра Минеева. По делу проходит семь человек, основными участниками махинаций следствие считает адвоката супруги бизнесмена Вадима Веденина, финансового директора господина Минеева Сергея Тарасова и гендиректоров офшорных компаний Александра Шibaкова и Александра Каледина. Недавно московские суды ограничили фигурантов в сроках ознакомления с материалами дела, посчитав, что те затягивают эту процедуру.

Расследование масштабных хищений активов Александра Минеева началось с того, что в июне 2018 года было возбуждено уголовное дело по ч. 4 ст. 159 УК РФ (мошенничество в особо крупном размере). В ноябре того же года к уголовной ответственности были привлечены люди из окружения бизнесмена Минеева — Александр Шibaков, Александр Каледин, Константин Ваньков, Сергей Тарасов и Вадим Веденин. Материалы были объединены в одно производство.

Нужно отметить, что имуществом Александра Минеева правоохранительные органы заинтересовались сразу же после его убийства. Напомним, основатель фирмы «Партия» был застрелен в январе 2014 года в подмосковном Королеве. Вскоре в материалах дела, которое вело первое управление ГСУ СКР по Московской области, появилась версия, что причиной расправы над бизнесменом стали его попытки пресечь рейдерский захват его собственности: как выяснилось, у предпринимателя имелись активы в Москве и Санкт-Петербурге на \$1 млрд, которые только благодаря арендным платежам приносили сотни тысяч долларов ежемесячно. Потерпевшими по делу были признаны проживающие в Лондоне дети предпринимателя, в 2014 году прокуратура предписала передать принадлежащей им компании «Транс-Инвест» имущество господина Минеева на ответственное хранение. Перед этим Бабушкинский суд Москвы наложил на недвижимость арест в качестве обеспечительной меры.

В ходе расследования сотрудники СКР пришли к выводу, что идея прибрать к рукам недвижимость господина Минеева изначально появилась у проживающего в Великобритании бывшего зятя Бориса Березовского, известного предпринимателя в области IT-технологий Георгия Шуппе, а также проживающего в Швейцарии бизнесмена Михаила Некрича (как рассказывал «Ъ», Генпрокуратура РФ пыталась добиться экстрадиции обоих, но безуспешно). По материалам дела, организаторы рейдерский захват они решили после того, как господин Минеев в 2013 году переехал в Лондон, где затеял бракоразводный процесс

со своей супругой Ириной, предварительно переоформив свои активы на офшоры в Белизе и на Сейшельских островах. Детали предполагаемого организаторам рейдерского захвата сообщил бывший десантник Дмитрий Куриленко, который любил представляться генералом СВР и в свое время работал в охране господина Минеева. К исполнению преступного замысла Куриленко попытался привлечь Бориса Караматова, бывшего гендиректора ООО «Евразия», управлявшего российскими активами Александра Минеева. Господину Караматову было предложено похитить учредительные документы всех ООО, на которые было зарегистрировано имущество Александра Минеева. За эту услугу, как позже рассказали заключивший сделку с прокуратурой господин Караматов, Георгий Шуппе и Михаил Некрич готовы были заплатить несколько миллионов долларов. Получив от Караматова отказ, Куриленко, говорится в деле, с той же просьбой обратился к руководителю юридической службы и одновременно управляющему директору офшорных компаний господина Минеева Юлии Егоровой (в розыске), и якобы она согласилась, подключив к делу бывшего финансового директора господина Минеева Сергея Тарасова, который, по данным следствия, имел доступ ко всей документации, не только к банковским счетам «Партии», но и к личным счетам своего шефа.

В конце концов, узнав о попытках захватить его имущество, господин Минеев прилетел в Россию, обратился в правоохранительные органы и нанял юристов, которые занялись судебными тяжбами с представителями юридической компании ЗАО «Форус Групп», учредителями которой, как установило следствие, оказались гендиректоры офшорных компаний Александр Шibaков и Александр Каледин. В их преступную группу, по версии СКР, входили также бывший адвокат супруги Минеева Вадим Веденин и топ-менеджер торговой сети «Партия» Константин Ваньков. Именно эта фирма, как в итоге установило следствие, пыталась оформить на свои структуры имущество господина Минеева.

Когда же суды начали принимать решения в пользу господина Минеева, было принято решение его ликвидировать. Как следует из показаний Дмитрия Куриленко, предложение якобы поступило от Михаила Некрича, а осуществил заказ уроченцев Дагестана Омар Сулейманов (находится в розыске).

Вскоре в деле рейдерской группировки появился отдельный эпизод, связанный с попыткой захвата в 2008 году двухэтажного ресторана в столице. В этом преступлении обвиняются сотрудники «Форус Групп» Юрий Афиндулов, Николай Куцакин и Алексей Аведов. Недавно суд ограничил всех фигурантов в сроках ознакомления с делом, после чего расследование было завершено. В ближайшее время материалы будут направлены в Генпрокуратуру для утверждения обвинительного заключения.

Юрий Сенаторов

С аннексией случилась ан-нетсия

США и Израиль продолжают искать приемлемую форму отъема палестинских территорий

Согласно плану премьер-министра Израиля Биньямина Нетаньяху, 1 июля должно было стать днем начала процедуры распространения израильского суверенитета на часть палестинской территории. Международное сообщество, за исключением нескольких стран, рассматривало это как аннексию и заранее осуждало действия Израиля. Но в назначенный день ничего не произошло. Реализация плана израильского премьера помешал Вашингтон, где опасаются нового взрыва на Ближнем Востоке. Вину за это неизменно возлагают на главу Белого дома Дональда Трампа, что будет совсем несправедливо накануне президентских выборов в США. Однако пока аннексия не отменена, а все-таки отложена.

Буквально за день до начала процедуры распространения израильского суверенитета на часть Западного берега реки Иордан, включая Иорданскую долину, Биньямин Нетаньяху заявил, что работа в этом направлении продолжится в ближайшие дни. Израильские СМИ восприняли эти слова как показатель того, что 1 июля никаких судьбоносных заявлений или действий ждать не стоит, хотя они и были предусмотрены коалиционным соглашением между правящей партией «Ликуд» Биньямина Нетаньяху и центристским блоком «Кахоль-Лаван» Бени Ганца, получившего в новом правительстве пост сменного премьер-министра (по ротации) и министра обороны.

План Израиля не встретил поддержки со стороны международного сообщества. Но главное, что в его целесообразности засомневались в США. План готовящейся аннексии Иорданской долины был презентован Биньямином Нетаньяху в сентябре прошлого года перед выборами в Кнессет. Политик пообещал приступить к делу, как только будет сформировано правительство. А оно было сформировано лишь в мае.

● В результате шестидневной войны 1967 года Западный берег реки Иордан оказался под израильским управлением, и там началось строительство еврейских поселений. Сейчас, согласно заключенным в 1990-е годы палестинско-израильским соглашениям, территория Западного берега делится на три части. Зона А (17,2%) находится под полным контролем Палестинской национальной администрации (ПНА), зона В (23,8%) — под гражданским контролем ПНА, но под военным контролем Израиля, зона С (59%) — под полным контролем Израиля. К 2020 году еврейское население Западного берега превысило 463 тыс. человек, не считая тех, кто живет в Восточном Иерусалиме, который палестинцы рассчитывают сделать своей столицей. Арабское население региона составляет около 3 млн человек. Согласно резолюциям СБ ООН, Западный берег является оккупированной территорией. Во всех резолюциях, касающихся палестинско-израильского урегулирования, а также предыдущих мирных инициативах шла речь о возвращении Израиля к границам 1967 года или частичном обмене территориями между палестинцами и израильтянами. И только план палестинско-израильского мирного урегулирования президента США Дональда Трампа «Мир ради процветания», известный как «сделка века», предлагал закрепить существующую на земле реальность.

Идеи Биньямина Нетаньяху во многом созвучны плану президента Трампа, в котором шла речь о пере-

ходе под израильскую юрисдикцию около 30% палестинской территории. Однако его реализация требовала согласия палестинцев. Они же с самого начала отказались от «сделки века». Односторонние действия Израиля могут окончательно похоронить планы американского президента добиться мира на Ближнем Востоке. Новая вспышка насилия в регионе вместо обещанного Дональдом Трампом мира и процветания может плохо сказаться на его и без того непростой кампании по переизбранию на пост президента и повредить отношения Вашингтона со странами Персидского залива, которые вместе с Израилем входят в сколоченный США антииранский союз.

Согласно сообщениям израильских и американских СМИ, мнения в команде президента Трампа разделились. Самым ярким приверженцем немедленной реализации плана является посол США в Израиле Дэвид Фридман. Однако зять президента и его старший советник Джаред Кушнер, непосредственно руководивший проектом «сделки века», дал понять, что лучше пока не торопиться. Резко против аннексии и пересмотра границ 1967 года высказались и еще один друг Израиля — премьер-министр Великобритании Борис Джонсон. Ранее против планов Израиля высказались все арабские страны, Евросоюз и ООН.

Разногласия возникли также в правительстве и силовых ведомствах Израиля, что весьма насторожило американцев. Бени Ганц и его соратник по партии, глава МИДа Габри Ашкенази считают важным добить-

ся, если выборы в ноябре выиграет не президент Трамп, а Джо Байден.

По мнению профессора Школы общественных и международных отношений имени Вудро Вильсона при Принстонском университете Дэннеля Курцера, если предоставить права палестинцам, которые окажутся на территории Израиля, еврейская идентичность государства может исчезнуть. Не предоставить — означает скатиться к политике апартеида. Об этом он сказал во время онлайн-встречи, организованной Институтом востоковедения РАН и Российской ближневосточной ассоциацией.

На этой неделе американская делегация во главе со спецпредставителем по вопросам международных переговоров Ави Берковичем провела серию переговоров с израильскими политиками. По их словам, аннексия по-прежнему остается на повестке дня. Вопрос только в том, когда и в каком виде она будет реализована. По одной из версий, звучавшей в израильских СМИ, речь идет о поэтапной или частичной аннексии, в первую очередь территорий, где находятся еврейские поселения, притягивающие к Иерусалиму. Они и без того уже давно де-факто стали частью Израиля. Считается, что такое решение может частично успокоить палестинцев и расположенные к Израилу арабские страны.

Впрочем, никто не знает, какое решение все же примет господин Нетаньяху и сможет ли он отступить от сделанных им громких заявлений. По данным близкой к премьеру газеты Israel Hayom, устраивающая всех формула будет найдена и позволит

Односторонние действия Израиля могут окончательно похоронить планы американского президента добиться мира на Ближнем Востоке

ся поддержки планов Израиля со стороны международного сообщества. Кроме того, на состоявшемся на прошлой неделе заседании кабинета безопасности начальник генштаба Армии обороны Израиля (ЦАХАЛ) Ави Кохави и глава военной разведки Тамир Хайман предупредили, что аннексия может вызвать очередную войну с палестинским движением «Хамас», под контролем которого находится сектор Газа, и столкновение на Западном берегу реки Иордан. Военные опасаются повторения второй интифады начала 2000-х годов, когда израильские города захлестнула волна терактов, палестинцы напали на израильских солдат и мирное население. Директор израильской разведывательной службы «Моссад» Йоси Коэн с этим не согласился. По его мнению, аннексия неизбежно приведет к вспышке насилия. Глава «Шабака» (Общая служба безопасности Израиля) Надав Аргаман отметил, что, хотя ответ со стороны палестинцев возможен, они не будут «рушить правила игры», так как экономические условия жизни на Западном берегу «достаточно хорошие».

Расходятся во мнениях и эксперты. Директор израильского Института исследований национальной безопасности и бывший глава военной разведки генерал-майор в отставке Амос Ядлин в статье для газеты The Times of Israel отметил, что аннексия отвлечет внимание Израиля от вполне реальных угроз со стороны Ирана. Кроме того, он предупредил, что позиция США может измениться

Биньямину Нетаньяху сдержать свои обещания. В израильских СМИ появился новый дефайн — процесс должен начаться до конца июля. Впрочем, не исключено, что могут быть и другие даты. «В рамках коалиционных переговоров премьер-министр Биньямин Нетаньяху пообещал главе «Кахоль-Лаван» Бени Ганцу, что распространение суверенитета в Иудее и Самарии (израильское наименование Западного берега. — «Ъ») не начнется ранее 1 июля. Однако в период с сегодняшнего дня и до 3 ноября, когда пройдут выборы президента США, любая дата для совершения конкретных шагов будет по-прежнему актуальна», — сказал «Ъ» глава регионального поселения совета Луш Эдион Шломо Незман. По его словам, большинство израильтян, и поселенческое движение в частности, заинтересованы в распространении израильского суверенитета на еврейские поселения. «В то же время мы однозначно настаиваем, что этот шаг не должен быть обусловлен созданием палестинского государства, против которого мы резко выступаем», — подчеркнул он.

Согласно опросу, проведенному выступающей за мир с палестинцами Женевской инициативной группой, около 41,7% израильтян против аннексии территорий Западного берега и Иорданской долины. «Планы по применению суверенитета» поддерживают 32,2% опрошенных. Но если речь пойдет о частичном суверенитете, то расклад может измениться.

Марианна Беленькая, Станислав Кожемяка

07.07

Единая биометрическая система



реклама 16+

tech day

Биометрия против пандемии

*бегтедх — онлайн-конференция по биометрическим технологиям для IT-специалистов

С какими сложностями идентификации столкнулись пользователи устройств в период пандемии, и как разработчики научили системы узнавать нас в масках и перчатках

Лучшие практики и кейсы применения машинного обучения и компьютерного зрения. Российские и международные эксперты

Коммерсантъ

Ростелеком

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

+ индикаторы

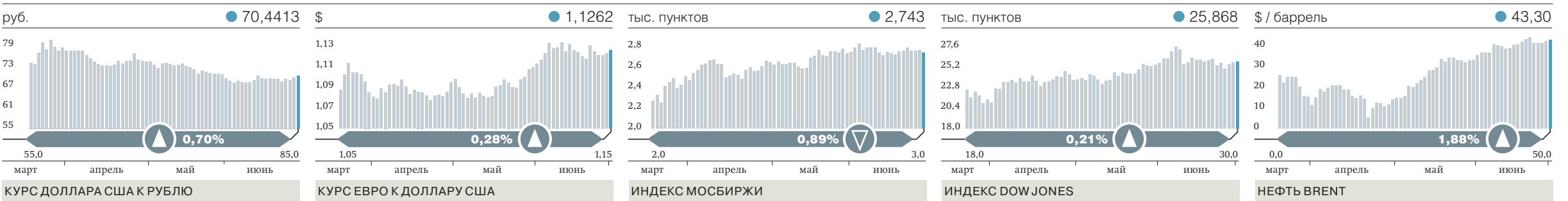
Официальные курсы ЦБ России на 1-2.07.20

Австралийский доллар	48,7242	Доллар США	70,4413	Канадский доллар	51,9824	Сингапурский доллар	50,5681	Швейцарский франк	74,4623
Английский фунт	87,3965	Евро	79,1901	Китайский юань*	99,7568	Новая турецкая лира	10,2762	Японская иена**	65,5176
Белорусский рубль	12,8943	Индийская рупия**	93,1763	Норвежская крона*	73,9270	Украинская гривна*	26,3273	*За 10 **За 100	
Датская крона*	10,6256	Казахский тенге**	17,3349	СДР	96,9061	Шведская крона*	75,6807	По данным агентства Reuters.	

Индексы ведущих фондовых бирж на 1.07.20 (пунктов)

Nikkei 225	22121,73 (-166,41)	DAX 30	12260,57 (-50,36)
FTSE 100	6157,96 (-11,78)	DJIA**	25849,48 (+36,6)
		NASDAQ Composite**	10145,19 (+86,42)

*30.06.20. **На 19:47. По данным агентства Reuters.



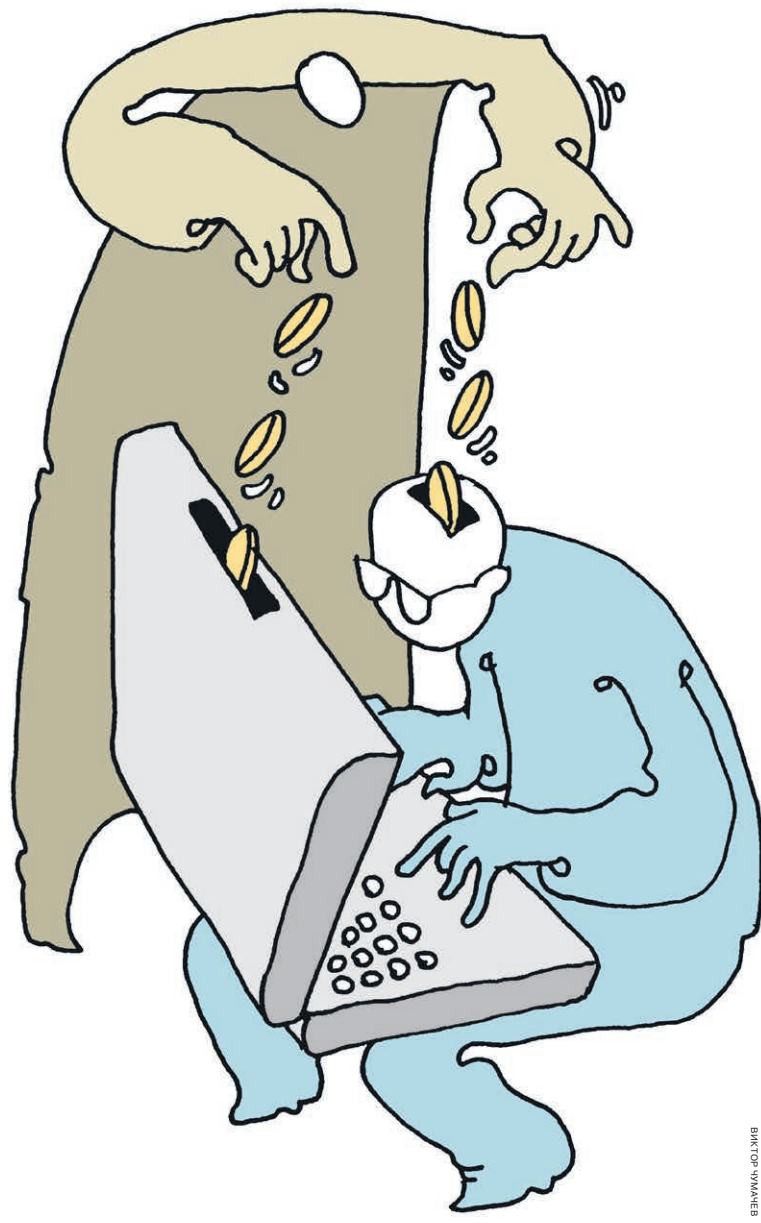
Китайцы доплатят за доставку

«AliExpress Россия» и Cainiao начнут субсидировать логистику для продавцов

«AliExpress Россия» и его партнер, китайский логистический оператор Cainiao в течение года планируют вложить до 500 млн руб. в субсидирование доставки внутри России. Это позволит снизить тарифы и порог бесплатной доставки от российских продавцов, объем продаж которых в прошлом году достиг почти 36 млрд руб. Так Cainiao хочет усилить позиции на рынке — сейчас его услуги пользуются только около половины российских продавцов площадки.

«AliExpress Россия» (принадлежит Alibaba Group, Mail.ru Group, «МегаФон» и Российскому фонду прямых инвестиций) и Cainiao (Alibaba Group) выделяют до 500 млн руб. на субсидирование доставки для российских продавцов платформы, рассказали «Ъ» представители компаний. Вместе с этим введена новая система тарифов, включая бесплатную доставку в Москве и Подмосковье заказов стоимостью от 500 руб. в пункты выдачи и посылки от 2,5 тыс. руб. — курьером до двери. Порог разнится в зависимости от региона.

Условием получения субсидий на доставку продавцом станет его работа с Cainiao. Сейчас, по собственным данным компании, около половины заказов в российском AliExpress отправляется ее силами. При переходе на новую схему тарифов продавец больше не сможет устанавливать платную до-



ставку и будет оплачивать ее сам. Новым продавцам «AliExpress Россия» и Cainiao предоставят десять доставок за свой счет, а в дальнейшем будут субсидировать 60 руб. от стоимости отправки заказа. Введение бесплатной доставки приведет к росту продаж для продавцов в полтора—два раза, ожидается в компаниях.

По оценке Ассоциации компаний интернет-торговли (см. график), в 2019 году объем российского рынка e-commerce превысил 2 трлн руб. Согласно данным рейтинга Data Insight Top-100, объем продаж российских продавцов на «AliExpress Россия» в прошлом году составил 35,9 млрд руб., по этому показателю площадка заняла седьмое место в России.

Заявленных субсидий может хватить на существенно больше заказов, чем прошлогодние показатели площадки в 5,5 млн, отмечает партнер Data Insight Борис Овчинников. У российских маркетплейсов преобладает другая модель — когда стоимость доставки уже заложена в комиссию продавца, отмечает он. На «Беру» продавцы не платят отдельно за доставку, стоимость уже включена в комиссию, подтверждает руководитель отдела развития продаж маркетплейса Иван Миронов. Покупатель же оплачивает доставку по фиксированным тарифам в зависимости от региона, в некоторых из них также есть порог бесплатной доставки.

В goods.ru «разделяют тарифную политику» с продавцом, по-

купателем и логистическим оператором, говорит руководитель управления логистики маркетплейса Руслан Зиганшин. Это позволяет выставлять тариф на доставку для покупателя, исходя из конкурентного окружения, иногда субсидируя ее стоимость, а тарифы для конкретного продавца могут меняться в зависимости от продаж и ассортимента.

Субсидирование доставки важно на этапе бурного роста рынка e-commerce, Ozon также этим занимается, но иначе работает с продавцами, говорит заместитель гендиректора по связям с индустрией компании Мария Занкина. Так, продавец платит комиссию за продажу и фиксированную сумму за размещение товара и его доставку при работе со складами Ozon, который берет на себя упаковку и консолидацию заказов. Если же поставщик выберет доставку со своего склада, она обойдется дороже.

Бесплатная доставка — важный психологический инструмент в интернет-продажах, но зачастую продавцы опасаются «зашивать» цену доставки в стоимость товара, которая от этого становится неконкурентоспособной, указывает исполнительный директор фулфилмент-оператора Reworker Алексей Жуков. Субсидии от платформы, по его мнению, теоретически могут позволить преодолеть сложности этого шага для критической массы продавцов.

Дмитрий Шестоперов

правила игры



Сбербанка с мигрантами в СБП открывает руководитель группы финансового анализа

Ксения Дементьева

Ни для кого уже не секрет, что после того, как Сбербанк подключился к СБП, где переводы для граждан между банками бесплатны (в пределах определенного лимита), переводы по системе внутри банка стали платными — в среднем 1%. Немного, но неприятно, особенно при крупной сумме, а также с учетом того, что годами мы открывали карточки Сбербанка, чтобы переводить деньги друг другу без комиссий.

Видимо, карта Сбербанка мне больше не нужна, печально подумала я, собираясь отправить знакомой в тот же Московский Сбербанк. Но что-то меня удержало: комиссию же можно обойти, решила я. Платежи между банками по СБП бесплатны, то есть, если я отправляю с карты Сбербанка платеж себе на карту другого банка через СБП, а оттуда опять же через СБП переводу клиенту Сбербанка — комиссии нет.

Сбербанк начал самостоятельно отсекал от СБП нерезидентов, хотя в системе таких ограничений нет. Кто следующий?

Идея требовала тест-драйва, и выбор пал на мужа. Без проблем и комиссий я перекинула 1 тыс. руб. с карты Сбера на ВТБ, а потом ту же 1 тыс. руб. попыталась перевести мужу на Сбер. Но фокус не удался...

Заподозрив крупнейшие банки в сговоре и в целом усомнившись в своей схеме, я обратилась в ВТБ, где объяснили — платеж не принимает Сбербанк. Пришлось привлечь мужа для выяснения ситуации в Сбербанке. Там оператор, выслушав суть проблемы, заявила: «Вы же нерезидент (имеет украинское гражданство), получал карту Сбербанка со всеми необходимыми документами. — «Ъ», вам переводы по СБП недоступны». Как же, я уже пользовался СБП через Сбербанк, недоумевал муж. Больше не будете, отрезала оператор колл-центра. По ее словам, нерезидентам РФ — держателям карт Сбербанка доступные переводы в другие банки с карты на карту — с комиссией, и внутри банка — тоже не бесплатно.

Запрет на пользование переводами через СБП для нерезидентов РФ вводит некий «внутренний» недавний документ Сбербанка, пояснили в колл-центре. Впрочем, нигде на сайте банка, в мобильном приложении информации о запрете нерезидентам — держателям карт Сбербанка на переводы по СБП я не нашла.

Опрос банков — участников СБП показал, что в правилах системы никакого запрета для переводов по системе средств держателей карт (счетов) российских банков в зависимости от гражданства нет. То есть ноуха принадлежит Сбербанку. Сегодня мигранты, завтра пенсионеры или студенты, после... в общем, видимо, скоро никто не сможет пользоваться бесплатной СБП в Сбербанке, подумала я, в очередной раз наткнувшись в популярной соцсети на рекламу Сбербанка «карт для иностранных граждан», с которыми переводы станут и проще, и удобнее.

обсудить kommersant.ru/12908

Деньги несут на склад

Инвестиции в логистическую недвижимость набирают популярность

Начавшийся на фоне ограничительных мероприятий из-за COVID-19 кризис не убил активность на рынке коммерческой недвижимости. Инвесторы благодаря большому объему рублевой ликвидности по-прежнему готовы вкладывать в рынок средства. Но фокус сильно сместился: вместо привычных офисов и торговых центров они все чаще выбирают объекты складской недвижимости.

Общий объем инвестиций в коммерческую недвижимость в России в первом полугодии 2020 года был \$820,7 млн (58,4 млрд руб.), что на 74% (\$471 млн) больше, чем годом ранее. Такие данные в своем исследовании приводит Colliers International. Аналитики уточняют, что рост произошел в основном за счет первого квартала, а во втором суммарный размер инвестиций оказался сопоставим со значением за аналогичный период прошлого года — \$326 млн (23,2 млрд руб.).

Данные консультантов разнятся, но аналогичная тенденция прослеживается в расчетах Cushman & Wakefield, согласно которым по итогам января—мая общий объем инвестиций в коммерческую недвижимость в России достиг \$1,1 млрд (88 млрд руб.), увеличившись на 20% относительно аналогичного периода прошлого года. В CBRE оценивают совокупный размер инвестиций за полугодие в 104 млрд руб. — это на 10% больше, чем годом ранее.

В Colliers International поясняют, что данные консультантов могут различаться из-за собственных стратегий оценки инвестиций. Так, например, часть участников рынка рассматривают в качестве вложений покупку земельных участков или не располагают информацией об отдельных сделках.

При этом консультанты сходятся во мнении, что наиболее востребованным инвесторами в текущих условиях оказался рынок

складской недвижимости. По расчетам Colliers International, доля объектов логистической недвижимости в общей структуре увеличилась до 26% против 11% годом ранее. Это самый высокий показатель с 2010 года. По оценкам JLL, в совокупном объеме вложения, включающем проекты по строительству жилья, доля складской недвижимости выросла с 6% до 11%, в то время как доля офисов уменьшилась за тот же период с 35% до 24%.

По данным Colliers International, с 34% до 22% за год в структуре вложений в коммерческие активы снизилась доля торговых центров, в то время как гостиницы кризис пока не затронул, их доля выросла с 9% до 12%. Старший директор отдела рынков капитала и инвестиций CBRE Ирина Ушакова отмечает, что аналогичная тенденция характерна для всех европейских стран: рынки складской недвижимости и арендного жилья оказались более устойчивы к кризису,

в то время как торговые объекты предсказуемо пострадали сильнее остальных.

В структуре инвестиций стал еще отчетливее доминировать российский капитал. По оценкам JLL, доля сделок с участием иностранных инвесторов в первом полугодии снизилась на 4 процентных пункта относительно аналогичного периода прошлого года, до 8%. Руководитель отдела исследований компании JLL Владислав Фадеев называет уменьшение объема иностранных инвестиций на фоне карантинных ограничений глобальным трендом. Партнер Colliers International Станислав Бибик называет наличие на рынке большого объема рублевой ликвидности фактором, поддерживающим динамику вложений в коммерческие объекты в первом квартале. «Рынок успешно пережил кризисы 2008 и 2014 годов и в определенном смысле оказался готов к текущей ситуации», — рассуждает эксперт.

Несмотря на активность инвесторов, господин Бибик ждет, что суммарный объем вложений в коммерческую недвижимость в этом году все же окажется ниже, чем в прошлом. Он выделяет два фактора: на рынке не ожидается очень крупных сделок, а многие его участники заняли выжидательную позицию, наблюдая за развитием ситуации. В Cushman & Wakefield также ждут, что суммарный объем вложений окажется на 15% ниже значения 2019 года. Ирина Ушакова отмечает, что падение произойдет вопреки процессу восстановления рынка. По словам Владислава Фадеева, основная активность сейчас наблюдается в сегменте складской недвижимости. Влияющим на инвесторов позитивным фактором эксперт называет ожидаемое снижение стоимости фондирования после уменьшения ключевой ставки ЦБ до 4,5%.

Александра Мерцалова

Такая пшеница нужна самому

Россия сокращает экспорт зерна

Введение государством квот на экспорт зерновых привело к снижению их поставок за рубеж. По предварительным оценкам, по итогам только что закончившегося сезона отгрузки могут составить 43,6 млн тонн, что примерно на 1,5% ниже, чем годом ранее. В новом сезоне эксперты ожидают сдержанного старта, но допускают резкое ускорение темпов поставок за рубеж осенью при подтверждении хороших видов на урожай.

Экспорт зерновых, зернобобовых и продуктов их переработки в сезоне, который закончится 1 июля 2020 года, оценивается на уровне в 43,6 млн тонн, включая 33,9 млн тонн пшеницы. Об этом говорится в обзоре «Совзкона». По данным гендиректора «Про-

зерно» Владимир Петриченко, экспорт пшеницы, ячменя и кукурузы из России за минувшей сезон — 44,4 млн тонн, из которых 35,5 млн тонн приходится на пшеницу.

Директор аналитического центра Андрей Сизов отмечает, что это третий результат после сезона 2017–2018 годов. Относительно сезона 2019 года объем поставки сократился на 1,6% в натуральном выражении. Это связано в том числе с введением квоты на экспорт пшеницы, ячменя и пр., указывает господин Сизов. По мнению гендиректора Института конъюнктуры аграрного рынка Дмитрия Рылько, в будущем сезоне за пределы ЕАЭС может быть поставлено около 48 млн тонн зерна, в том числе 37 млн тонн пшеницы.

По словам руководителя аналитического центра «Русагротранс»

Игоря Павенского, темпы экспорта на старте нового сезона могут оказаться ниже текущего, что связано сохранявшимися до недавнего времени осторожными продажами экспортеров. Причина в неопределенности по поводу урожая на юге и значительные потери многих в первой половине текущего сезона из-за ограниченных продаж фермеров в южных регионах.

При этом при подтверждении хороших видов на новый урожай осенью темпы экспорта могут ускориться до рекордных, что может быть связано с высоким предложением внутри страны и высокой ценой определенностью для экспортеров во второй половине сезона, считают в «Совзконе». «Вполне возможно, впервые в российской истории мы увидим месячные темпы вывоза пшеницы за 5 млн тонн, а основ-

ных зерновых — в районе 6 млн тонн. Текущий месячный рекорд был установлен в августе 2019 года, когда было вывезено 5,4 млн тонн зерна и 4,9 млн тонн пшеницы», — рассказывает Игорь Павенский.

По словам Игоря Павенского, в следующем сезоне урожай зерновых будет 124,5–125 млн тонн, 45,5 млн тонн из которых пойдут на экспорт, в том числе пшеницы 35,5 млн тонн. Нарастающий экспорт будет способствовать снижению урожая у конкурентов, прежде всего стран ЕС и Украины, и отсутствие планов по ограничению вывоза, в том числе и квоты в первой половине сезона.

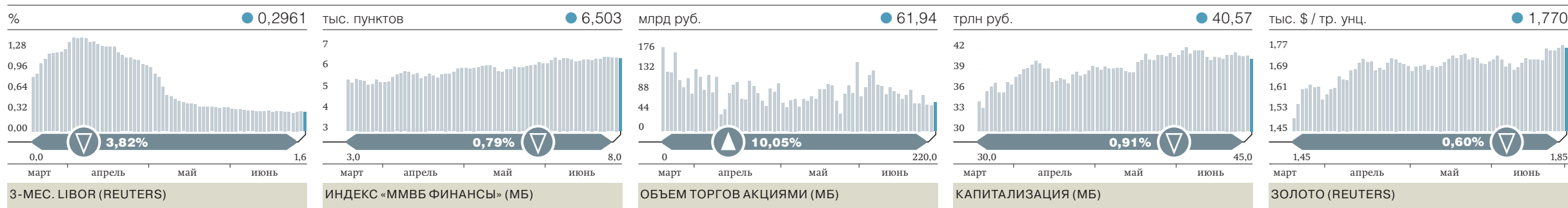
В целом Андрей Сизов не ожидает некоторого снижения уровня конкуренции для российской пшеницы из-за сокращения сборов в ЕС и на Украине.

При этом, добавляет аналитики, темпы экспорта на старте нового сезона могут оказаться ниже текущего, что связано с осторожными продажами экспортеров до недавнего времени. Причина — неопределенность по поводу урожая на юге и значительные потери многих фермеров в первой половине текущего сезона.

Между тем экспортные цены на российскую пшеницу в последние недели снижаются из-за улучшения прогнозов нового урожая и в след за падением котировок на мировых площадках. По данным ИКАР, цена тонны пшеницы нового урожая содержанием протеина 12,5% и поставок в августе снизилась за неделю со \$199 до \$197. В «Совзконе» ожидали дальнейшего падения цен.

Алексей Полухин, Анатолий Костыгев

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ



Реструктурные изменения лизинга

Компании отрасли ждут поддержки от крупных банков

Из-за кризисных явлений, вызванных карантинными мерами на фоне пандемии, лизинговые компании реструктурировали пятую часть кредитов своих клиентов. У всех компаний произошло падение выручки, а у некоторых возник дефицит ликвидности, но меры, принятые ЦБ, чтобы демпфировать эти явления, работают слабо. При этом крупные банки пока не спешат участвовать в программе поддержки отрасли.

Лизинговые компании в первом полугодии реструктурировали клиентам 22% совокупного портфеля (на сумму 664 млрд руб.). Это больше 80% портфеля, за реструктуризацией которого обратились клиенты (815 млрд руб.), свидетельствуют данные ЦБ. Регулятор опросил 33 лизинговые компании, на которые приходится около 77% портфеля и 63% выручки отрасли по РСБУ. По оценке лизинговых компаний, до конца лета совокупный реструктурированный портфель увеличится лишь на 1 процентный пункт (п. п.). Об этом на видеоконференции, организованной Торгово-промышленной палатой и НП «Лизинговый союз», объявил советник первого зампреда Банка России Сергей Моисеев. По его словам, в этих данных нет авиализинга, где ситуация отличается от других сегментов из-за мер, принятых правительством по поддержке авиаперевозчиков.

На начало 2020 года, согласно данным «Эксперт РА», авиационный лизинг занимал лишь 16,9% в агрегированном лизинговом портфеле. Крупнейшая доля приходилась на лизинг железнодорожной техники — 35,8%, на втором месте находился автотранспорт — 18,2%. Значительную долю (9,8%) занимал лизинг морских и речных судов.

После начала распространения коронавирусной инфекции по всему миру и принятия странами, в том числе Россией, карантинных мер оказания лизинговых компаний были хуже: они полагали, что во втором квартале будет реструктурировано 43% портфеля, отметил господин Моисеев. Впрочем, несмотря на реализацию более оптимистичного сценария, у всех компаний произошло падение выручки. По оценке Банка России, в апреле — мае дефицит ликвидности составлял «порядка 11 млрд руб.», он может еще вырасти в два раза, отметил господин Моисеев. Для демпфирования этого риска ликвидности ЦБ в рамках программы льготного кредитования банков для сегмента малого и среднего предпринимательства (МСП) на 500 млрд руб. ввел механизм рефинансирования лизинговой деятельности (см. «Б» от 25 мая). Заявки под годовые необеспеченные кредиты могут быть поданы до конца сентября, однако лишь три банка «средних размеров» подключились к этой опции, а фактиче-

ское рефинансирование под лизинговые договоры на конец июня составляло лишь 1 млрд руб. В Банке России полагают, что скромные результаты по рефинансированию под лизинговые договоры связаны с формальными «юридическими и операционными процедурами».

В компании «Интерлизинг» (группа банка «Уралсиб») заявили, что вместе со своей кредитной организацией изучают возможность участия в программе. «С учетом требований на подготовку к запуску уйдет не менее одного-двух месяцев», — считает финансовый директор компании Евгений Кочуров. По его словам, учитывая ограничения программы, потенциальный объем участия может составить 300–500 млн руб. «В условиях кризиса ЦБ принял контрциклические меры, однако крупнейшие банки по факту проводят проциклическую политику: не хотят или не могут выполнить условия, заложенные в программу ЦБ не только по сохранению, но и наращиванию кредитования МСП и лизинговых компаний», — говорит гендиректор компании «Европлан» Александр Михайлов. По его словам, об этом свидетельствует опыт его компании, которой три крупнейших банка уже отказали в рефинансировании действующих кредитов и оттягивали предоставление новых, несмотря на рост портфеля лизинга.

Илья Усов

«Тануки» встает к печи

Владелец сети японских ресторанов доставит пиццу

У владельца бренда сети японских ресторанов «Тануки» появится новый проект. Речь идет о сети пиццерий в Московском регионе, работающей только на доставку. Пиццерия пользуется популярностью во время ограничительных мер в связи с пандемией COVID-19, но это самый конкурентный сегмент на рынке общественного питания.

«Тануки» запустила опрос по выбору названия для нового проекта в сфере доставки пиццы. Копия опроса для фокус-группы есть у «Б». Среди вариантов — «Твоя», Eat.Repeat, Pitsa и пр. В «Тануки» пояснили, «Б», что речь идет о пиццериях в формате dark kitchen, работающих только на доставку. Развитие планируется по франшизе, на первом этапе в Москве и Подмосковье, но «в перспективе готовы рассмотреть разные регионы и даже страны». Доставка пиццы будет работать в «среднем ценовом сегменте». Сумму вложений в «Тануки» не уточнили.

Под брендом «Тануки» в России, США, Казахстане, ОАЭ и на Украине работает 70 заведений со специализацией на японской кухне. Основатель — ресторатор Александр Орлов, который также занимает пост президента холдинга Bulldozer Group (рестораны Eshak, Manana и «Лето»).

Консолидированные финансовые показатели не раскрываются.

Один из консультантов на рынке недвижимости говорит, что «Тануки» рассчитывает развивать новый проект на территории существующих ресторанов. Для этого ей нужно до 100 кв. м к каждой точке. По оценкам главы «Infoline-Аналитики» Михаила Бурмистрова, одна пиццерия может обойтись «Тануки» примерно в 2 млн руб. В Московском регионе у сети около 60 ресторанов, таким образом, в запуск проекта может быть вложено около 120 млн руб.

Работающие на доставку пиццерии были одними из самых востребованных заведений во время ограничительных мер, связанных с пандемией. По данным Infoline, на пиццу, суши и пр. приходилось около 65% всех сделанных в этот период заказов. Но российский рынок уже переполнен пиццериями. Хотя до 50% рынка доставки занимает именно пицца, он слишком насыщен, подтверждает глава Amrest (владелец мастер-франшизы Pizza Hut) Александр Нигматуллин. Кроме того, по его словам, за последние пять лет спрос на пиццу и фастфуд снизился вдвое в сторону более разнообразной еды. В целом потенциал проекта будет зависеть от предложения, если речь пойдет об

обычной пицце, успеха ожидать вряд ли стоит, считает топ-менеджер.

Сегмент работающих по франшизе пиццерий — самый конкурентный в ресторанном франчайзинге, согласно эксперту Franchiza.ru Анна Рождественская. По ее словам, большинство компаний предлагает франшизу ресторана с возможностью доставки, средний объем инвестиций — 10–25 млн руб. в одно заведение. При этом, добавляет эксперт, франшиз только в формате dark kitchen на рынке почти нет: «В регионах развивать проект только на доставку слишком сложно — новый бренд заказывают неохотно, требуется создавать собственную службу доставки и работать сагрегаторами заказов, если они есть. Чаще первым открывают флагманский ресторан, а для расширения доставки может быть открыты несколько dark kitchen».

В то же время, формат dark kitchen может показывать лучшие результаты именно в доставке. По словам главы сети «Достаевский» Владимира Овеляна, в 2019 году число заказов из объектов без залов обслуживанияросло на 48%, а с залами — на 23%. По данным ЕМИСС, в январе — мае оборот российского рынка общественного питания в целом снизился на 17,86%, до 519,58 млрд руб.

Никита Шуренков

«Просвещение» сменило «Абрис»

У АСТ возникли претензии к дистрибутору учебников

Издательство АСТ предъявило иск на 64 млн руб. к одному из крупнейших в стране дистрибуторов учебной литературы — торговому дому (ТД) «Абрис». «Абрис» входил в структуры группы «Просвещение», но после подачи иска она вышла из его капитала.

ООО «Издательство АСТ» (входит в группу «Эксмо-АСТ») 15 июня подало в Арбитражный суд Москвы иск на 63,8 млн руб. к ООО «ТД «Абрис». Он будет рассмотрен 4 августа. Иск — следствие сформировавшейся задолженности за реализованный ассортимент, это не связано с пандемией. Надеемся, что вопрос будет урегулирован в ближайшее время», — подтвердил «Б» представитель АСТ, отказавшись от других комментариев. В ТД «Абрис» не ответили на запрос.

ТД «Абрис» — один из крупнейших дистрибуторов школьной литературы. По данным «СПАРК-Интерфакс», выручка компании в 2019 году составила 5,48 млрд руб., чистая прибыль — 404,5 млн руб., при этом кредиторская задолженность достигала почти 1,5 млрд руб. «Абрис» был одним из основных партнеров крупнейшего издателя учебников, группы «Просвещение», которая в мае 2019 года приобрела 85% дистрибутора, получив контроль и над принадлежавшими

ему издательствами «Ассоциация XXI век» и «Бином». Но 23 июня 2020 года «Просвещение» вышло из числа совладельцев компании, 85% были переданы самому ООО. Как сообщил «Б» 19 июня, параллельно «Просвещение» нарастило до 100% доли в «Ассоциации XXI век» и «Бином», которыми теперь владеет напрямую.

В «Просвещении» «Б» подтвердили, что группа получила из капитала ТД «Абрис», доля выкуплена самим обществом и подлежит продаже в течение года. Еще в феврале «Просвещение» решило создать новое совместное книоторговое предприятие с основателем «Абриса» Михаилом Худовым, пояснил представитель группы. В новом ООО «Торговая компания «Абрис»» 49% получила дочерняя компания «Просвещение», 16,9% — Михаил Худов, по 17% — Анна Власюк и Андрей Дударин.

Сейчас ТД «Абрис» не закупает продукцию «Просвещения», уточнили в группе, хотя раньше был одним из крупнейших закупщиков и продавцов. Дистрибуцией для «Просвещения» также занимается его дочернее ООО «ТД «Просвещение-Регион».

«После сделки с „Российским учебником“ „Просвещение“ фактически стало монополистом на рынке школьной литературы (компания объявила об объединении 8 апреля. — „Б“). Вся

рыночная власть оказалась в его руках — сложно представить, что кто-то из дистрибуторов может навязывать свои условия. Поэтому действия „Просвещения“ по выходу из „Абриса“ и созданию новой компании вполне в рамках логики установившейся монополии», — говорит один из собеседников «Б» на книжном рынке. АСТ благодаря иску, по его мнению, сможет получить больше шансов на возврат средств, если дело дойдет до банкротства ТД «Абрис».

«Перевод контрактов с одной компании на другую в совокупности с выходом мажоритарного участника из общества — тревожный звонок для всех кредиторов», — полагает адвокат Forward Legal Людмила Лукьянова. По ее словам, значимых ликвидных активов у торговых домов, как правило, нет, поэтому за потерей крупного заказчика «обычно следует кассовый разрыв, который может привести к финансовому кризису». При этом, добавляет партнер адвокатского бюро «Бишенов и партнеры» Даханого Нагоева, если долг перед АСТ возник в период владения 85% ТД «Абрис» «Просвещением», то велики шансы признать последнее контролирующим лицом и привлечь к субсидиарной ответственности для погашения задолженности.

Валерия Лебедева

Социальная загрузка

с1

При подключении к проекту мобильной связи упущенная выручка рынка достигнет не менее 110 млрд руб. в год, считают эксперты комиссии РСРП. Ранее они оценивали потери операторов и интернет-компаний от проекта в 150 млрд руб. в год (см. «Б» от 11 февраля). Минэкономики после консультаций с операторами оценило выпадающие доходы при предлагаемом регулировании в 160 млрд руб. в год, следует из отзыва ведомства на законопроект Минкомсвязи (см. «Б»).

В РСРП также раскритиковали список социально значимых сайтов. Рабочая группа выяснила, что более чем на 80% из 391 ресурса, исходяно утвержденного Минкомсвязью для эксперимента, присутствует потоковое видео, большая часть которого

загружается с зарубежных ресурсов: «Таким образом, российский операторы связи фактически будут спонсировать зарубежных производителей контента».

По мнению главы Content Review Сергея Половникова, оценки рабочей группы соответствуют действительности. «Но основная проблема не только в финансовых потерях, а в том, что требования могут быть ужесточены, в перспективе от провайдеров потребуют уже в целом доступа к линии связи без своевременной абонентской платы», — рассуждает он.

По данным самой Минкомсвязи, пользователей бесплатного интернета пока сравнительно немного: за первые два месяца им воспользовались всего 500 тыс. абонентов (по данным «ТМТ Консалтинг», на конец 2019 года в России было 33,4 млн абонентов широкополосного доступа в интернет

в частном сегменте). В Минкомсвязи считают, что сервис востребован, но «гигантского объема бесплатного трафика» нет. «Страхи операторов, что абоненты будут массово выбирать социальный доступ, не оправдались», — заявил 30 июня Максуд Шадаев.

Минкомсвязь уже сократила список сайтов «Доступного интернета», исключив больше 20 сервисов, посвященных здоровью и медикаментам, и добавив образовательные ресурсы и сайты госорганов (см. «Б» от 19 июня). Холдинги ВГТРК («Россия 1», «Россия 24» и др.) и «Газпром-медиа» (ТНТ, НТВ, «Пятница!» и др.) представили облегченные версии сайта канала без видео, но сайты «Первого канала», СТС, «Домашнего», РЕН ТВ, «Пятого», «Спаса», «Муз-ТВ» и «360» в новом списке представлены в полных версиях.

Юлия Тишина

Титанический сдвиг

с1

Незадолго до ухода он продлил контракт, но накануне отставки было объявлено о масштабном антикризисном плане, предполагающем сокращение расходов. Компанию в качестве и. о. возглавил Максим Кузюк, у которого в 2011–2012 годах был успешный опыт реорганизации работы «Ижмаша» (входит в «Калашников»), где, как и в «Ависме», «Ростеху» принадлежит блокпакет). Но вскоре стали очевидны разногласия между ним и акционерами. 18 июня господин Кузюк в общении с коллективом допустил остановку производства в

сентябре, что затем было публично опровергнуто основными владельцами Михаилом Шелковым и «Ростехом», а слова врио гендиректора были названы его личным мнением.

Собеседники «Б» на рынке отмечают, что у Сергея Степанова есть опыт антикризисной работы: он пришел в Evgaz в период низких цен на уголь, а компания пыталась справиться с последствиями крупнейшей аварии на шахте «Распадская» в 2010 году. Перед Сергеем Степановым стоит задача не только разработать антикризисный план, но и удержать долю компании на рынке, так как существует риск выхода на него китайских производите-

лей, полагают источники «Б». При этом они считают, что «Ависме» может потребоваться и помощь акционеров.

Максим Худалов из АКРА согласен, что Сергей Степанов имеет обширный опыт работы. На его счету сокращение долгов угольного дивизиона Evgaz и развитие зарубежных активов Nordgold. «Мне кажется, с таким багажом опыта работы в кризисной ситуации он будет полезен „ВСМПО-Ависме“. Его приход, возможно, позволит избежать сокращения персонала, учитывая возможности акционеров по поддержке предприятия», — считает эксперт.

Евгений Зайнуллин

b2b аутсорсинг

РЕКЛАМА

АДВОКАТСКОЕ БЮРО
ЩЕГЛОВ И ПАРТНЕРЫ

«У любой проблемы всегда есть одно свойство. Её можно решить»
Юрий Щеглов

www.advokats.ru
(495) 748-00-32 (964) 566-99-84

В ГАЗЕТЕ «КОММЕРСАНТЪ» ВЫ МОЖЕТЕ РАЗМЕСТИТЬ МЕЛКОФОРМАТНЫЕ РЕКЛАМНЫЕ ОБЪЯВЛЕНИЯ В СЛЕДУЮЩИХ ТЕМАТИЧЕСКИХ БЛОКАХ:

- Рестораны • Работа и образование
- Недвижимость • Деловые предложения
- Бизнес-маркет • Здоровье • Туризм
- Семинары и конференции и др.

По вопросам размещения рекламы звоните Алине Колосовой или Екатерине Ерохиной по телефонам: 8 (495) 797 6996, 8 (495) 797 6970

первые лица

«Цена китайского контракта и есть то самое „ценовое дно“»

Глава «Уралкалия» Дмитрий Осипов о последствиях пандемии и конъюнктуре рынка удобрений

Хотя еще недавно казалось, что сегмент минудобрений кризис может обойти стороной, эксперты уже ожидают падения по итогам 2020 года. Между тем калийный рынок в последние годы и без того остается в низкой фазе цикла на фоне ввода новых мощностей. Как изменила картину пандемия, далеко ли еще до ценового дна и насколько придется корректировать инвестпрограмму, «Ъ» рассказал гендиректор «Уралкалия» Дмитрий Осипов.

— Как пандемия повлияла на спрос и цены на калий в мире?

— В каждом регионе своя ситуация, но она не связана с пандемией. Очень быстро развивается внутренний российский рынок — около 10% в год, так как есть поддержка государства. В этом году в России мы рассчитываем продать около 2,7 млн тонн калия производителям сложных минеральных удобрений, нефтяникам, а также для прямого внесения. Сейчас это наш основной рынок сбыта.

В то же время Бразилия, например, живет своей жизнью, цены на сельхозпродукцию там высокие, соответственно, растет и потребление удобрений. С прошлого года есть определенные проблемы с Индонезией и Малайзией, где упали цены на пальмовое масло. Надеемся, что они восстановятся и спрос будет более сбалансированным. Но пока ситуация там остается довольно сложной, хотя в Азии есть и другие потребители — Бангладеш, Вьетнам и т. д. На ковиднейшем рынке



ЛИЧНОЕ ДЕЛО

ОСИПОВ ДМИТРИЙ ВАСИЛЬЕВИЧ

Дмитрий Осипов родился 29 апреля 1966 года в Горьком (сейчас — Нижний Новгород). В 1990 году окончил факультет радиопромышленности и кибернетики Горьковского государственного университета. Карьеру начал в Институте прикладной физики Академии наук СССР, затем ушел в бизнес. До конца 1990-х годов занимал различные должности в нижегородских компаниях. С середины 1990-х годов занимал высшие руководящие посты в крупных химических компаниях, в том числе ОАО «Химпром» и ОАО «Сибур-Химпром». С 2005 по 2007 год — генеральный директор ОАО «Кирово-Чепецкий химический комбинат» (входит в ОАО «ОХК „Уралхим“»). С 2007 по 2011 год возглавлял «Уралхим». Является членом совета и членом финансового комитета Международной ассоциации производителей удобрений (International Fertilizer Association, IFA). С 2007 по 2013 год был членом совета директоров «Уралхима», в 2016 году снова получил там место, с 2011 по 2013 год — заместитель председателя совета директоров компании. В 2013 году перешел на пост гендиректора ПАО «Уралкалий».

COMPANY PROFILE

ПАО «УРАЛКАЛИЙ»

«Уралкалий» — один из ведущих мировых производителей калия. Производственные мощности (включают пять рудников, шесть калийных фабрик и одну карналинговую фабрику) расположены в городах Березники и Соликамск (Пермский край) на территории Верхнекамского месторождения калийно-магниевых солей, занимающего второе место в мире по запасам руды. Объем производства «Уралкалия» в 2019 году снизился на 3%, до 11,1 млн тонн калия. Чистая прибыль по МСФО по итогам 2019 года составила 78,2 млрд руб. против убытка в размере 8,8 млрд руб. годом ранее. Выручка увеличилась на 3,8%, до 180,2 млрд руб., EBITDA — на 10,7%, до 102,3 млрд руб. Рентабельность по EBITDA (к чистой выручке) компании в прошлом году составила 67% против 64% годом ранее. Основные акционеры — «Уралхим» Дмитрия Мазепина и Rinsoco Trading Дмитрия Лобяка.

— Китае — цену на уровне \$220 за тонну задали наши бывшие партнеры по трейдингу из Белоруссии, что мы считаем слишком низким уровнем. Она могла бы быть на \$10–20 выше.

— Можно ли считать текущую цену китайского контракта в \$220 за тонну ценовым дном? Есть ли производители, которые ее не смогут выдержать?

— С учетом специфики отрасли и объемов инвестиций, которые производители направляют на развитие мощностей, они заинтересованы в том, чтобы так называемое ценовое дно было как можно выше. К сожалению, в текущих рыночных условиях приходится констатировать, что текущая цена китайского контракта и есть то самое «ценовое дно». И да, есть компании в калийной отрасли, для которых цена в \$220 за тонну критична, не буду их называть.

— Вы не будете заключать контракт с Китаем в этом году?

— Мы ведем переговоры. У нас есть товар, который мы завезли в Китай в конце 2019 года, но тогда не было контракта. Китайские потребители его не выкупили. В 2020 году мы этот объем и продадим.

— Насколько велик запас?

— Несколько сотен тысяч тонн. Несмотря на отсутствие контракта на морские поставки, мы не останавливали отгрузки по железной дороге. А это около 1 млн тонн, которые уйдут в любом случае. Причем 800 тыс. тонн из этого объема мы уже продали.

— Вы не первый раз отказываетесь заключать контракт с Китаем в его традиционном понимании, хотя раньше это был принципиальный вопрос. «Уралкалий» больше не видит в контракте смысла?

— Действительно, сейчас калийная индустрия внутри себя обсуждает, насколько вообще необходимы долгосрочные контракты. И, возможно, ситуация поменяется.

— Ожидаете ли вы роста цены на калий на крупнейших рынках в этом году?

— Предпосылки есть. Мы думаем, что в 2020 году мировое потребление калия вырастет до 65–66 млн тонн. Если судить по Бразилии, где основные покупатели калия расположены в небольших городах, то сейчас в стране будет пик спроса, и мы полагаем, что цена пойдет вверх.

Если же заглядывать вперед, то спрос будет в любом случае расти на 1,5–2% в год, так как растет численность населения, меняются привычки, люди едят больше мяса, а это означает, что необходимо развивать мясное производство, обеспечивая полноценное кормление животных, чтобы повысить их продуктивность.

Большой потенциал мы видим в Африке, где создали компанию, и в 2020 году поставили туда совместно с «Уралхимом» (которым владеет Дмитрий Мазепин) около 350 тыс. тонн удобрений.

— Может ли цена вернуться к значениям до разрыва отношений с БКК (трейдер «Беларуськалий»)?

— Калийная отрасль восстанавливается довольно быстро. Если говорить про уровень в \$500, то, наверное, в ближайшее время такого не будет, но мы уже продавали в Бразилию продукцию по \$340–350 за тонну в начале 2019 года.

— Вы почти на треть сократили инвестпрограмму. Будете отказываться от каких-то проектов или сдвигать сроки их реализации?

— Все наши инвестпроекты связаны со строительством рудников, и здесь мы ни от чего не отказываемся и не снижаем темпы работы. Прежде все-

го, это Усть-Яйва (запланированная мощность — 2,8 млн тонн калия в год. — «Ъ»). На этом участке мы прошли столбы и активно ведем строительство наземного комплекса. Усть-Яйва, которую мы планируем запустить в 2022 году, для нас приоритет номер один. Помимо этого, мы проходим четвертый ствол на рудоуправлении СКРУ-3, где планируется дополнительно производить 600 тыс. тонн готовой продукции.

Основное снижение инвестпрограммы будет за счет СКРУ-2, где мы ведем строительство стволон, но пока не начинаем создание наземного комплекса, хотя готовы приступить к нему в любой момент, когда будет более позитивная ситуация на рынке. Никакой спешки нет, потому что даже текущие мощности позволяют сохранить нашу долю рынка и мы имеем большой запас.

— На чем еще вы можете сэкономить?

— Логистика является одним из ключевых моментов для обеспечения управляемости и гибкости. А собственный терминал — безусловно, прибыльный бизнес, и даже большие первоначальные инвестиции в его строительство окупаются относительно быстро.

В России основной объем экспорта «Уралкалия» идет через собственный терминал в Петербурге — Балтийский балкерный терминал. Там мы при номинальной мощности в 5 млн тонн после реконструкции переваливаем почти 8 млн тонн в год, и есть планы по дальнейшему расширению, сейчас мы обсуждаем

Сейчас калийная индустрия внутри себя обсуждает, насколько вообще необходимы долгосрочные контракты

инвестиции в это направление. Собственный парк железнодорожных вагонов, а у нас их около 8 тыс. единиц, тоже значительно облегчает нам решение логистических задач.

Параллельно мы находимся в завершающей стадии обсуждения по участию в проекте компании «Ультрамар» в порту Усть-Луга, где создается крупный хаб по перевалке удобрений и где будет работать большинство крупных производителей удобрений в России, что может дать серьезный синергетический эффект за счет концентрации различных продуктов на одном терминале. При этом планируется, что мы не будем входить в проект как соучредители порта, а получим долгосрочный контракт на перевалку.

— Все объемы компании идут морем?

— В Китай 1 млн тонн калия отгружаем по железной дороге. Это традиционный канал сбыта, у нас хорошие отношения с покупателями на северо-востоке страны, где специально под нас сделан терминал.

— На какой объем производства рассчитываете в этом году?

— 11 млн тонн при мощности в 12 млн тонн. Но окончательная цифра будет зависеть от рыночной конъюнктуры.

— То есть сейчас вы и другие производители придерживаетесь формулы «продавать меньше, но дороже»?

— Нет, такую задачу мы не ставим. Нужно ответственно подходить к соблюдению баланса на рынке. Однако имеет смысл в период низких цен, например, проводить необходимые ремонты на производстве. Так поступает большинство участников рынка в мире. Инвестирование в расширение мощностей и их поддержание не имеет смысла, если потом все свои запасы продавать по минимальной цене, которая такие инвестиции не учитывает.

— Что сейчас происходит на руднике СКРУ-2, затопленном в 2014 году?

— Этот рудник мы спасли от неуправляемого затопления и еще пять лет добывали там руду для закладки. Сейчас руда закончилась, и теперь рудник ждет, когда будет закончена закладка, а дальше начнется процесс плановой ликвидации. В соответствии с планом мероприятий по безопасности рудников, закладка будет продолжаться в течение семи-восьми лет. Средний приток там

около 30 кубометров в час, в 2018 году он был в десятки раз больше.

Также мы построили третью перемычку между СКРУ-2 и соседним СКРУ-1, и это настоящий инженерный шедевр. Мы сами занимались укреплением и вели тампонаж, но одновременно нашли немецкого подрядчика, у которого есть опыт проектирования подобных объектов. Инжиниринговая компания провела исследования породного массива, после чего «Уралкалий» построил там сооружение длиной 65 м. Вышло действительно красиво и надежно.

— В первом квартале ваши финансовые результаты упали. Какой динамики вы ожидаете до конца года?

— В начале года у «Уралкалия» не было контрактов с одними из крупнейших потребителей — Индией и Китаем. С индийскими импортерами мы подписали соглашение. В перспективе надеемся на улучшение конъюнктуры, рассчитываем на повышение цены в Бразилии. Обычно мы не даем прогнозы по своей операционной деятельности, полугодовые показатели по МСФО планируем раскрыть в августе.

— Какой курс рубля у вас заложен в бюджет 2020 года?

— Мы планируем исхода из курса в 70 рублей за доллар. За счет экспорта наши основные доходы — в иностранной валюте, что нам на руку, а затраты в долларах и евро на оплату услуг иностранных подрядчиков в общем объеме не очень большие, основные платежи у нас в рублях.

— Но у вас есть большие кредиты в долларах и евро. Вы сможете их обслуживать?

— В этом году мы привлекли \$1,1 млрд и закрыли все вопросы с погашением долгов до конца года. Мы должны были отдать \$1,5 млрд. Еще в марте мы разместили рублевые облигации под 6,85%. Это означает, что

На крупнейшем рынке — в Китае — цену на уровне \$220 за тонну задали наши бывшие партнеры по трейдингу из Белоруссии, что мы считаем слишком низким уровнем. Она могла бы быть на \$10–20 выше

нашим кредиторам понятна ситуация в компании и они в нас верят.

— Какой дальнейший график погашений? Есть какой-то пиковый год по возврату долгов?

— Нет, у нас равномерный график. В 2021 году мы должны вернуть \$1,2 млрд и в следующие периоды тоже около \$1 млрд плюс.

— Больше в этом году вы не собираетесь привлекать средств?

— Нет, у нас достаточно средств на финансирование инвестпрограммы, на которую в 2020 году нам потребуется \$400 млн.

— Насколько активно ваши акционеры Дмитрий Мазепин и Дмитрий Лобяк участвуют в работе компаний?

— Оба акционера участвуют на уровне совета директоров и активно вовлечены в деятельность «Уралкалия», в формировании стратегии развития. Я часто с ними общаюсь, они знают обо всем, что происходит в компании.

— Возможна ли синергия с «Уралхимом» и рассматривается ли вопрос о полном объединении?

— Пока такого решения не принято, но мы очень активно взаимодействуем. Например, по трейдингу формируем пакетные предложения: в одно судно грузим и калий, и азот, и фосфор, что удобнее и дешевле для нас и потребителя, которому при получении в одной точке только остается заняться блендингом. На совместной логистике мы экономим миллионы долларов. Помимо этого, у нас с «Уралхимом» много других совместных проектов.

— А есть ли вариант вернуться к совместному трейдингу с «Беларуськалийем»?

— За последние семь лет обе компании научились работать самостоятельно и реализуют собственные стратегии работы на рынках. И все к этому привыкли. «Уралкалий» такое положение дел вполне устраивает.

— Все-таки такие обсуждения ведутся?

— Нет, сейчас ничего подобного не обсуждается.

— Рассматриваете ли возвращение бумаг «Уралкалия» на биржу?

— С 2015 года «Уралкалий» неоднократно предупреждал своих акционеров о том, что выкупы акций могут привести в том числе к понижению уровня листинга, снижению ликвидности и, наконец, прекращению торгов. Так и произошло. В декабре 2015 года «Уралкалий» ушел с Лондонской фондовой биржи, с 20 сентября 2019 года остановлены торги в Москве. Компания всегда была последовательна в своих действиях, они осуществлялись в соответствии с требованиями законодательства, были максимально прозрачны и комментировались публично.

Что касается дальнейших планов, это вопрос к акционерам. У каждой компании свои мотивы — присутствовать на бирже или нет. Если акции «Уралкалия» будут торговаться на биржах, я, как гендиректор, готов общаться с инвесторами, проводить конференц-колы, тем более что опыт работы в таких условиях и у меня, и у менеджмента есть.

— «Уралкалий» нужна господдержка? Вы обращались в правительство?

— В нашей отрасли реализуется несколько специальных инвестиционных контрактов, на «Уралкалий» приходится три. Да, мы вместе с другими химиками весной обращались в правительство с просьбой продлить сроки действия СПИКов, которые заключили, по Усть-Яйве и СКРУ-2, так как сейчас не самая лучшая конъюнктура. При этом мы все равно инвестируем деньги в проекты, подрядчики работают и там, и там. Сейчас в федеральных органах власти активно обсуждается продление СПИКов.

Кроме того, мы заключили соглашение о корпоративной программе повышения конкурентоспособности и ожидаем в ближайшее время принятия нормативной базы для закона о защите и поощрении капиталовложений.

— Как на работе компании отразилась пандемия, вызванные ею ограничения и кризис?

— На текущей деятельности почти не сказались. Компания работает на максимальных оборотах, производство остается стабильным, трудностей мы не испытываем. Чтобы обеспечить безопасность в условиях эпидемии, закупили миллионы перчаток, масок и десятки тонн анти-

септика. В середине марта с этим были определенные проблемы, но мы их решили, в том числе помогли партнерам из Китая. Естественно, поставили везде диспенсеры, датчики измерения температуры, протестировали сотни человек. В нашем основном регионе работы, Березниках Пермского края, профинансировали приобретение десяти аппаратов ИВЛ, оплатили закупку медицинских препаратов.

— Много сотрудников вы смогли перевести на удаленный режим?

— Около 3 тыс. человек из 20 тыс. персонала группы. Если считать, что речь идет в основном об управляющем персонале, то это очень большой процент. Сейчас часть сотрудников уже вернулась к работе в офисах, часть остается на удаленном режиме работы.

— Это большая экономия?

— Сейчас это прежде всего вопрос обеспечения безопасности сотрудников. В перспективе, когда, надеюсь, пандемия завершится — это возможность экономии. Но пока точного решения нет, изучаем опыт IT-компаний, общаемся с теми, кто уже работает в таком режиме, анализируем плюсы и минусы. Когда человек совсем отрезан от социума, в ряде случаев могут возникнуть определенные психологические сложности, например, он слабо ассоциирует себя с компанией. После снятия ограничений будем обсуждать возможность введения режима постоянной удаленной работы для персонала и сохранением или повышением эффективности его работы.

Интервью взяла
Ольга Мордюшенко

полная версия
kommersant.ru/12907

Тенденции / недвижимость

Аварийный выход на работу

Как офисный рынок Москвы переживает очередной кризис

Пока собственники торгцентров и ритейлеры громко выясняли отношения в условиях пандемии, на офисном рынке без лишнего шума возникла новая антикризисная тенденция. Вопреки опасениям владельцев бизнес-центров, арендаторы не стали массово разрывать контракты, а начали сдавать в субаренду освободившиеся площади. Эти излишки у многих компаний оказались по итогам оптимизации персонала или перевода части сотрудников на неопределенное время на удаленную работу.

Некоторым сотрудникам московского представительства PepsiCo после окончательного снятия всех ограничений, действовавших во время самоизоляции, будет предложено свободное посещение офиса, сообщили «Ъ» несколько HR-консультантов, знакомых с ситуацией. По словам одного из них, такие работники смогут посетить офис для участия в офлайн-переговорах и совещаниях. Параллельно корпорация приостановила реализацию составленного еще до кризиса плана по расширению штата, говорит другой собеседник «Ъ». Два этих фактора позволили PepsiCo сократить до 10% (это почти 1 тыс. кв. м) офисных площадей в бизнес-центре Alcon у метро «Сокол» на севере Москвы, говорит он. Получить комментарий в PepsiCo не удалось.

По данным одного из консультантов на рынке недвижимости, PepsiCo, заключая несколько лет назад долгосрочный контракт с владельцем объекта — Tactics Group, удалось вписать пункт, позволяющий корпорации как раз начиная с 2020 года без штрафных санкций отказаться от части занимаемых площадей. Как правило, договоры на аренду большого объема офисных пространств подписываются на пять-десять лет: чем дольше срок, тем больше предпочтений арендатор может добиться. Теперь владельцу придется искать нового арендатора на освободившиеся площади в бизнес-центре, где средневзвешенная ставка составляет 30 тыс. руб. в год.

Но не все компании, сокращающие на фоне пандемии офисные площади, могут просто отказаться от них. В самом начале кризиса выяснилось, что у структуры, входящих в девелоперскую группу ПИК или подконтрольных ей, после оптимизации персонала может освободиться в целом 14 тыс. кв. м в бизнес-центрах «Сириус Парк» и «Рассвет». Долгосрочный разрыв договоров грозит штрафами, и структуры ПИК решили сдать их в субаренду. Такой подход позволит компании сэкономить около 350 млн руб. в год, подсчитали опрошенные «Ъ» консультанты.

По их информации, сдать в субаренду площади в бизнес-парке «Нагатино Island», освободившиеся после перевода сотрудников головного офиса на удаленку, планирует и Райффайзенбанк. Также намерен поступить платежный сервис Qiwi с площадями в бизнес-центре в Чертаново на юге Москвы.

Ничего лишнего

Из-за оптимизации многими компаниями расходов на аренду офисов, в крупных бизнес-центрах даже в престижных районах столицы стали доступны для субаренды блоки 300–500 кв. м, отмечает директор департамента офисной недвижимости Knight Frank Мария Зимина. Субаренда — один из вариантов конструктивного взаимоотношения контрагентов, считает директор департамента офисной недвижимости Colliers International Наталья Боннели. По ее мнению, именно такая стратегия позволила сегменту избежать в нынешний кризис громких скандалов, наблюдавшихся в торговой недвижимости.

Владельцы торгцентров и ритейлеры на протяжении всего периода действия режима самоизоляции публично обвиняли друг друга в нежелании идти на уступки. В итоге собственникам удалось добиться компромиссных для себя поправок к законодательству, разрешающих раньше срока в одностороннем порядке и без штрафов разрывать договоры с арендаторами только из числа субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП). Таких контрагентов в торгцентрах, по разным оценкам, не более 25%.

Поправки коснулись и владельцев бизнес-центров, опустевших во время режима самоизоляции. Но они в меньшей степени негативно отразятся на офисном рынке. Высококачественные площади снимают крупные российские и международные компании, более устойчивые в период кризисов, убеждена госпожа Боннели.

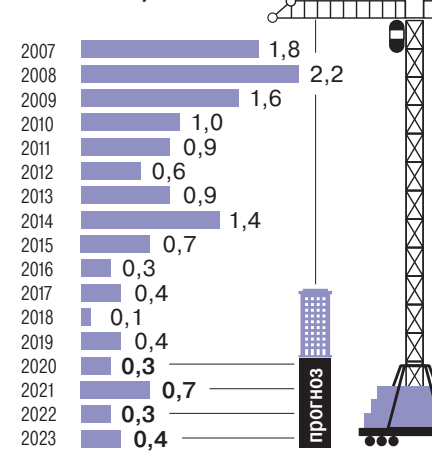
Операционный директор Sprase 1 (управляет гибкими офисами) Павел Федоров, ссылаясь на исследование Gartner, говорит, что после снятия всех ограничений, действовавших во время режима самоизоляции, удаленно продолжают работать до 20% сотрудников. «Однако даже это — достаточный повод, чтобы компании задумались об изменении размера и формата своих офисов», — добавляет он. Новая реальность с удаленной работой делает субаренду среднесрочным трендом на офисном рынке, если пик кризиса пройдет в прогнозируемый период — весной 2021 года, отмечает партнер Cushman & Wakefield Наталья Никитина.

В результате на рынке субаренды окажется много вакантных площадей в бизнес-центрах класса А, которые, как правило, находятся в крупных деловых кластерах Москвы. Владельцы таких объектов в силу высокой закрежденности

ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В 2007–2020 ГОДАХ В МОСКВЕ (%)



ДИНАМИКА ВВОДА ОФИСНЫХ ЦЕНТРОВ В МОСКВЕ (ОБЪЕМ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, МЛН КВ. М)



не готовы давать существенные рентные скидки, и действующим арендаторам придется самим искать тех, кому можно передать освободившиеся площади, отмечает госпожа Никитина. По ее словам, владельцы офисов класса В охотнее идут навстречу контрагентам. Они понимают, что возникший в качестве антикризисной меры рынок субаренды вынуждает их бороться за арендаторов.

Место пусто не бывает

Еще один возникший в этот кризис тренд — рост спроса со стороны арендаторов на гибкие офисы, где одновременно работают несколько компаний и каждая может при необходимости увеличить или сократить количество занятых рабочих мест. При этом срок аренды бывает предельно коротким — от одного месяца.

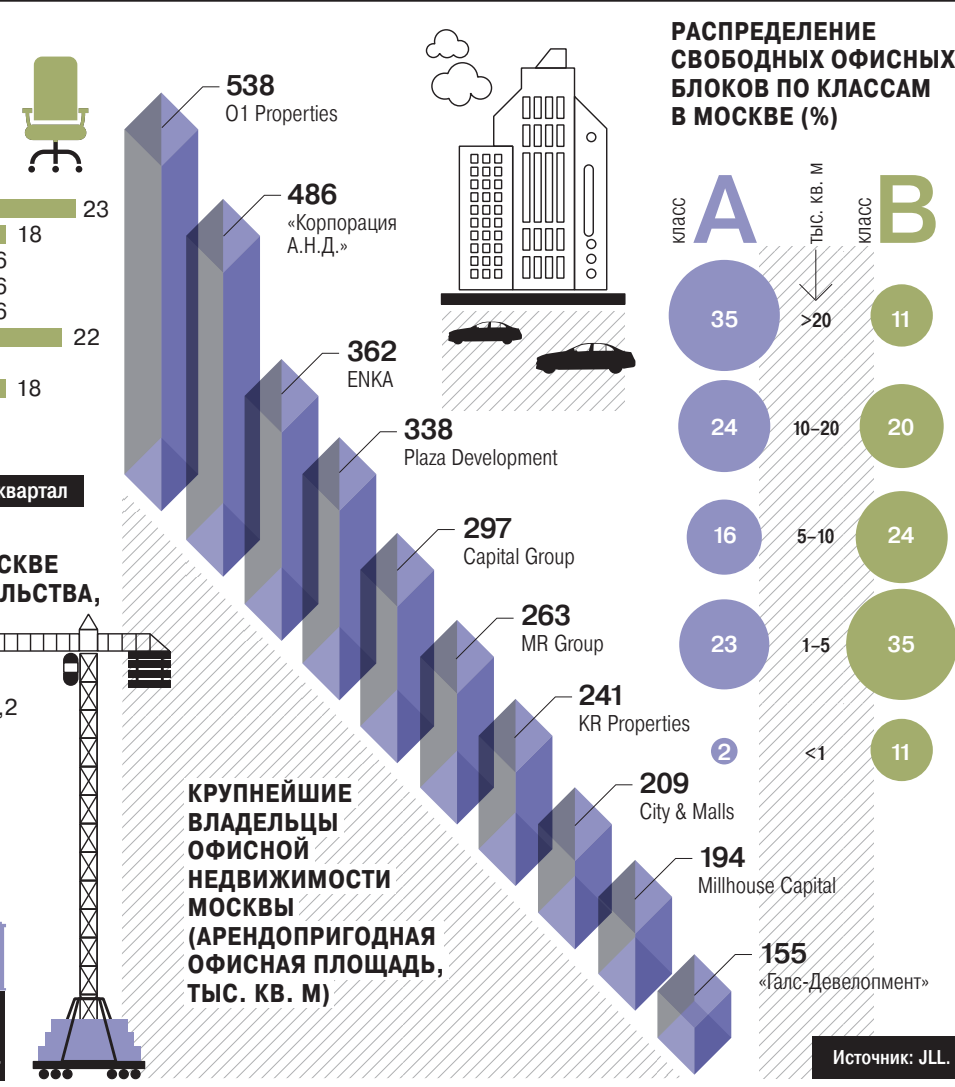
Спрос на такие площади вызван поиском компаниями альтернативы долгосрочным договорам аренды, так как в текущей ситуации неопределенности сократились горизонты планирования, считает Павел Федоров. При этом арендаторы ради экономии не хотят нести капитальные затраты на проектирование, ремонт и оборудование офиса. «Это уже привело к росту спроса гибких офисов, который, по нашим внутренним прогнозам, по итогам года может вырасти на 50%», — поясняет эксперт.

Помимо очевидной экономии такой формат позволяет адаптировать офисные пространства под новые требования работы, возникшие из-за пандемии. «Для компаний, пересмотревших корпоративную культуру с учетом социальной ответственности, необходимы будут гибкие инструменты в переоборудовании open-спейсов в индивидуальные площадки и обратно», — полагает партнер Лаборатории карьеры Алены Владимировой и HR-консультант Анна Алфимова.

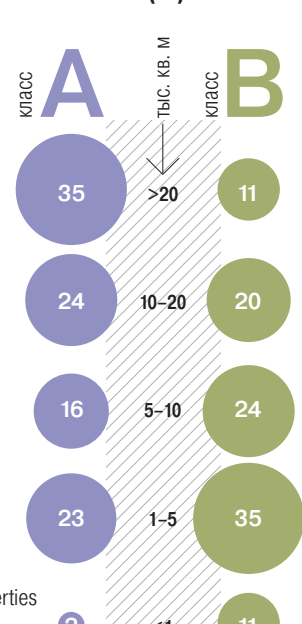
По ее мнению, в обозримом будущем запросы компаний к офисному пространству скорее будут связаны с доступностью рабочих мест для сотрудников, близости к дому. Работодатели начнут снимать не целые этажи в одном бизнес-центре, а несколько небольших площадок в разных районах города, где будут «рабочие хабы» для сотрудников, добавляет консультант.

Работа в домашних условиях не всегда эффективна и комфортна с точки зрения организации труда. В такой ситуации работодатели могут компенсировать сотрудникам, работающим в удаленном формате, затраты за аренду мест в коворкингах, полагают опрошенные «Ъ» HR-консультанты.

Пока эту тенденцию тормозит нехватка таких объектов в спальных районах, но застройщики уже обратили внимание на проблему. Так, «A101 Девелопмент» Михаила Гудериева анонсировала создание сети коворкингов Easy Busy на первых этажах своих жилых домов. О таком же проекте объявила Level Group экс-сенатора Вадима Мошковича. Управляющий директор сети коворкингов SOK Михаил Бродников говорит, что для профильных операторов интересными являются помещения на первых этажах крупных жилых комплексов, общая площадь которых достигает 150–200 тыс. кв. м.



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СВОБОДНЫХ ОФИСНЫХ БЛОКОВ ПО КЛАССАМ В МОСКВЕ (%)



С запасом прочности

В целом офисный рынок пока спокойно переживает нынешний кризис, утверждает коммерческий директор O1 Properties (самый крупный в Москве владелец бизнес-центров) Павел Барбашев. По его словам, вопреки многочисленным спекуляциям, крупные компании не спешат радикально менять стратегии и продолжают арендовать качественные офисы. Рынок офисной недвижимости встретил кризис «с достаточным запасом прочности», соглашается руководитель отдела исследований JLL Владислав Фадеев.

«Например, — уточняет господин Барбашев, — в разгар режима самоизоляции мы закрыли две сделки по сдаче в аренду площадей в бизнес-центрах Lighthouse и «Белая площадь». В тот же период «Тинькофф» арендовал 80 тыс. кв. м в бизнес-центре AFS Square на Грузинском Валу, а «Почта России» договорилась снять 37 тыс. кв. м офисов в комплексе «ВЭБ Арена».

В докризисный период офисный сегмент по вводу площадей отставал от других секторов рынка коммерческой недвижимости. Так, в 2019 году в Москве было введено 400 тыс. кв. м, годом ранее — всего 100 тыс. кв. м. Это отголоски кризиса 2014 года, когда девелоперы офисов стали массово отказываться от новых проектов.

Но то, что делало рынок бизнес-центров аутсайдером в мирное время, спасло его в кризис. «Текущая конъюнктура характеризуется дефицитом качественного предложения, в особенности крупных офисных блоков, поэтому, в отличие от кризисов 2008 года и 2014 года, сейчас мы фиксируем низкий уровень вакантных площадей», — поясняет господин Фадеев.

По его данным, к пандемии офисный сегмент Москвы подошел с уровнем свободных площадей в 10,5%. К весне 2021 года этот показатель, по прогнозам JLL, увеличится всего на 3 процентных пункта. Причина — в низких объемах запланированных к вводу площадей. Сейчас в Москве строится около 350 тыс. кв. м офисов. Для сравнения: в кризис 2014 года пустовало около 13,9% помещений в бизнес-центрах, год спустя — около 17%, а в 2008 году — 18%. При этом ставки аренды, несмотря на кризис, остаются практически неподвижными: по данным консультантов, в начале июня они варьировались от 25 тыс. руб. до 35 тыс. руб. за 1 кв. м. Практически такие же значения были перед началом пандемии.

Инвесторы, несмотря на низкую вакансию и наличие спроса, пока тоже заняли выжидательную позицию, отмечает старший директор отдела офисных помещений CBRE Елена Денисова. Она предполагает, что объем новых сделок в 2020 году может снизиться примерно до 650 тыс. кв. м. Не следует ожидать и кардинального изменения существующего состава игроков офисного рынка. «Вряд ли появятся дистресс-активы, которые могут заинтересовать инвесторов», — поясняет госпожа Денисова. — К тому же предыдущие кризисы существенно почистили ряды девелоперов и собственников коммерческой недвижимости.

Елизавета Макарова,
Халиль Аминов

тому что компании, в том числе наши арендаторы, будут корректировать свои операционные бюджеты на второе полугодие с учетом текущих показателей. Возможно, они начнут оптимизировать свою затратную часть. Мы гибко подходим к работе с арендаторами тех же торговых площадей и рассматриваем различные варианты: временное снижение ставки, арендные каникулы, привязка ставки к новым размерам оборота контрагента.

— Как банки, кредитующие девелоперов офисов, оценивают ситуацию?

— У тех банков, с которыми мы общаемся, прогноз на восстановление экономики скорее сдержанный и консервативный. За этим, скорее всего, последуют снижение «аппетита» к кредитованию новых проектов коммерческой недвижимости и более осторожный подход к определению стоимости активов. Как результат, уменьшатся суммы кредитов под конкретные объекты. Два месяца без доходов, которые провели все участники рынка, бесследно не пройдут.

— Некоторые участники рынка уповают на коворкинги. Вы поддерживаете их оптимизм?

— Нет. Не стоит забывать, что зачастую оператор коворкингов — это фактически посредник между собственниками помеще-

ний и арендаторами. Он также ставит своей целью получение прибыли. Такая конструкция по определению означает больший расход арендатора на квадратный метр. Это может привести к тому, что ставки аренды в гибких офисах могут оказаться выше на 40–50%, чем в классическом офисе. Поэтому возникает вопрос: готовы ли крупные компании нести такие высокие текущие расходы. На мой взгляд, коворкинги скорее подходят молодым компаниям, которые могут как резко расширяться, так и прекратить свое существование.

— Стоит ли ждать, что девелоперы будут пересматривать согласованные ранее с властями города проекты по строительству бизнес-центров в пользу апартментов, как это было в кризис 2014 года?

— Я не стал бы исключать такого развития событий. Продажа апартментов позволяет быстрее вернуть вложенные в проект средства, чем сдача в аренду офисов. Девелоперы, реализующие сейчас офисные проекты, могут рассчитывать, что к моменту ввода объектов в эксплуатацию последствия ограничительных мер уже не будут негативно влиять на спрос арендаторов. Но, безусловно, будут и те, кто захочет быстрее выйти из проекта.

Интервью взяла
Елизавета Макарова

Цена вопроса



Никита Выходцев,
основатель архитектурной
мастерской «Арканика»

Новый кризис, вызванный пандемией COVID-19, вынуждает иначе взглянуть на офисные пространства, переосмыслить их с учетом опыта, полученного во время режима самоизоляции. Хотя еще три-четыре месяца назад казалось, что темы, связанные с интерьерами бизнес-центров и организацией рабочего пространства, изучены архитекторами и компаниями-арендаторами вдоль и поперек. Вспомним развитие этой типологии недвижимости: сначала были контурные помещения, потом офисы кабинетного типа, кубиклы (от английского «cubicle» — «квадратная зона», огороженная офисными перегородками с рабочим местом), open-спейсы и офисы комбинированного типа.

Новый вид — постковидный офис с коррективами как в организации работы, так и в пространствах, где эта работа ведется. Во главу угла теперь ставится безопасность и здоровье каждого сотрудника, что отражается в интерьерных решениях. Что касается планировки, то в действующих бизнес-центрах увеличится раскладка сотрудников с учетом социальной дистанции. В новых объектах, возможно, потребуется проектировать более широкие коридоры и помещения-трансформеры: переговорные, которые могут изменять размер и функционал. Возможно, мы увидим массовое появление в офисах автоматически открывающихся дверей или дверей с заглушками, благодаря которым их можно открывать ногой. А лифты можно будет вызывать через специальное приложение.

Во главу угла теперь ставится здоровье каждого сотрудника, что отражается в интерьерных решениях офисов

Потребуется модернизировать инженерные системы и вентиляцию за счет современных технологий фильтрации воздуха. Претерпит изменения мебель и отделочные материалы: за последние 20 лет размер стандартных офисных столов постепенно сокращался — с 1,8 м до 1,6 м и даже до 1,4 м. Сейчас эта тенденция изменится, люди не захотят сидеть так близко друг к другу. Эту задачу решаем не только при помощи увеличения размера столов, но и за счет мобильных офисных перегородок для обеспечения зонирования.

Не исключено, что современный рабочий график станет более гибким: когда один день сотрудник проводит в офисе, а следующий — дома. В таком случае некрепленные за конкретными сотрудниками рабочие места, так называемая система hot desking, становятся новым направлением в организации труда.

Работа мастерской «Арканика» также претерпела изменения: треть сотрудников перешла на дистанционную работу, остальные работают в офисе через день для обеспечения шахматной раскладки. Это позволяет соблюдать необходимую дистанцию. Пришлось установить специальную систему вентиляции, которая не предусматривалась арендодателем. Клининговая служба стала приходить каждый день вместо трех раз в неделю. Это не считая антисептиков, стоящих на каждом столе. До сих пор коммуникация с партнерами и заказчиками максимально проводится по видеосвязи, а авторский надзор наши архитекторы осуществляют в режиме онлайн. Все перечисленные меры позволяют обеспечить не только повышенные санитарные требования, но и психологический комфорт сотрудников.

Карантин помог перевести рутинную работу в диджитал. Но сервисы по типу Zoom пока не справляются с творчеством: идеи и креативная энергия часто теряются в сетях интернета. Так что для создания новых концепций по крайней мере архитекторы по старинке будут встречаться за одним столом, уничтожая рулоны кальки. Мы также продолжим ходить на концерты, в рестораны, летать через весь мир в музеи и собираться с коллегами на биеннале в Венеции. Но при этом всегда помнить о пандемии 2020 года.



Андрей Новиков,
финансовый директор Tactics Group

«Два месяца без доходов бесследно не пройдут»

О ситуации на офисном рынке и политике банков в отношении коммерческой недвижимости, «Ъ» рассказал финансовый директор Tactics Group (владеет, в частности, бизнес-центром Alcon) Андрей Новиков.

— Как вы в целом оцениваете текущую ситуацию на офисном рынке Москвы?

— Пока сложно что-то оценивать. В конце любой экономической цепочки стоит потребление. А из-за принятых ограничительных мер, связанных с коронавирусом, в последние два месяца многие люди были лишены возможности зарабатывать. Это не может не отразиться и на офисном рынке. Так, «Северсталь», которая является арендатором Alcon, не работает с физлицами, но среди отраслей, в которых применяется ее продукция, строительство и автомо-

билестроение. А эти два сектора, работающие с физическими лицами, почувствуют эффект от снижения располагаемых доходов населения. Поэтому неправильно говорить, что ситуация не затронет отдельные сектора, только потому, что они не работают с конечным спросом напрямую.

Все участники производственной цепочки будут стремиться оптимизировать свои затраты, к которым в том числе относится содержание офиса. Поэтому девелоперы офисной недвижимости не находятся в каком-то особом защищенном и безопасном состоянии.

— Насколько в вашем бизнес-центре сократился арендный поток?

— Пока на 3–5%, что обусловлено закрытием во время режима самоизоляции торговых помещений в бизнес-центре. Но мы ожидаем изменения в третьем квартале, по-