

Сколько потеряет Внешэкономбанк на продаже 2,7% газовой монополии

Что еще может продать ВЭБ

Мнение: с чем связан упадок «Газпрома»

# РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



**Анатолий Чубайс,**  
Глава «Роснано»

«Потребитель еще не знает, какое счастье его ждет»

ИНТЕРВЬЮ, с. 8

ФОТО: Олег Яковлев/РБК

ПОЛИТИКА

ЭКОНОМИКА

ЛЮДИ

БИЗНЕС

ДЕНЬГИ

7 апреля 2016 Четверг No 61 (2317) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ  
(ЦБ, 07.04.2016)



\$1=



€1=

₽68,52



ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG,  
06.04.2016, 20.00 МСК) \$39,78 ЗА БАРРЕЛЬ



ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА,  
06.04.2016) 863,29 ПУНКТА



МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ  
РОССИИ (ЦБ, 25.03.2016) \$383,5 МЛРД

**ВЛАСТЬ И БИЗНЕС** Мелкие московские торговцы переходят на патент

## Сбежали со сборов



В Москве идет частичное обеление торгового бизнеса

ВЛАДИСЛАВ СЕРЕГИН

**Введение торгового сбора в столице с 1 июля 2015 года вынудило мелкий торговый бизнес массово переходить на работу по патентной систе-**

**ме налогообложения. Власти добивались именно этого.**

По данным ФНС, за второе полугодие 2015 года патент на ведение розничной торговли в Москве приобрели свыше 9 тыс. ИП, в результате

чего число предпринимателей, занимающихся торговлей на этой системе налогообложения, в столице выросло почти вдвое — до 14,5 тыс. Эксперты считают, что власть добилась того, чего хотела: частичного обеления мелкого бизнеса.

**ЛОГИКА БИЗНЕСА**

Торговый сбор введен в Москве с середины прошлого года.

Окончание на с. 7

**РЕФОРМА**

## Гвардейский призыв

ИЛЬЯ РОЖДЕСТВЕНСКИЙ,  
ЕЛИЗАВЕТА СУРНАЧЕВА

**В Национальной гвардии будут служить около 400 тыс. человек, в том числе бойцы элитных спецподразделений: омовцы, собровцы, отряды спецназначения, чеченский спецназ. Сейчас многие из них дублируют друг друга.**

В состав Национальной гвардии войдут подразделения внутренних войск (ВВ) МВД, СОБРа и ОМОНа, Центр специального назначения сил оперативного реагирования и авиации, вневедомственная охрана, в частности Центр спецназначения вневедомственной охраны МВД, и подразделения МВД, которые занимаются контролем над соблюдением законодательства в сфере оборота оружия и сфере частной охранной деятельности. Об этом говорится в указе президента, подписанном 5 апреля.

Продолжение на с. 2



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01



**Ermenegildo Zegna**

Третьяковский проезд, 1/3, т. 495 933 3372  
Кутузовский проспект, 31, т. 495 933 3033  
Барвиха Luxury Village, т. 495 225 8854  
«Крокус Сити Молл», т. 495 933 7354 | ZEGNA.COM



РБК  
ежедневная  
деловая  
газета

16+

Ежедневная деловая газета РБК  
**Главный редактор:**  
 Максим Павлович Солюс  
**Заместители главного редактора:**  
 Петр Мироненко, Юлия Ярош  
**Выпуск:** Дмитрий Иванов  
**Руководитель фотослужбы:**  
 Алексей Зотов  
**Фоторедактор:** Наталья Славгородская  
**Верстка:** Константин Кузниченко  
**Корректура:** Марина Колчак  
**Инфографика:** Олеся Волкова,  
 Андрей Ситников

**ОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК**  
**Шеф-редактор проектов РБК:**  
 Елизавета Осетинская  
**Главный редактор rbc.ru**  
 и **ИА РосБизнесКонсалтинг:**  
 Роман Баданин  
**Заместители главного редактора:**  
 Ирина Малкова, Надежда Иваницкая,  
 Владимир Моторин  
**Главный редактор журнала РБК:**  
 Валерий Игуменов  
**Заместители главного редактора:**  
 Анфиса Воронина, Алексей Яблоков  
**Арт-директор:** Ирина Борисова  
**Руководитель фотослужбы:**  
 Варвара Гладкая

**Руководители направлений –**  
**заместители главного редактора**  
**Банки и финансы:** Елена Тофанюк  
**Индустрия и энергоресурсы:**  
 Максим Товкайло  
**Информация:** Игорь Терентьев  
**Политика и общество:** Максим Гликин  
**Спецпроекты:** Елена Мязина

**Редакторы отделов**  
**Медиа и телеком:** Полина Русяева  
**Международная жизнь:**  
 Александр Артемьев  
**Мнения:** Николай Гришин  
**Потребительский рынок:**  
 Ксения Шамакина  
**Свой бизнес:** Владислав Серегин  
**Экономика:** Иван Ткачев

**Адрес редакции:** 117393, г. Москва,  
 ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1  
**Телефон редакции:** (495) 363-1111, доб. 1177  
**Факс:** (495) 363-1127. E-mail: daily@rbc.ru  
**Адрес для жалоб:** complaint@rbc.ru

**Учредитель газеты:** ООО «БизнесПресс»  
 Газета зарегистрирована в Федеральной  
 службе по надзору в сфере связи,  
 информационных технологий и массовых  
 коммуникаций.  
 Свидетельство о регистрации средства  
 массовой информации ПИ № ФС77-63851  
 от 09.12.2015.

**Издатель:** ООО «БизнесПресс»  
 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1  
 E-mail: business\_press@rbc.ru  
**Генеральный директор:** Екатерина Сон

**Корпоративный коммерческий**  
**директор:** Людмила Гурей  
**Коммерческий директор**  
**издательского дома «РБК»:**  
 Анна Батыгина  
**Директор по рекламе**  
**товаров группы люкс:**  
 Виктория Ермакова  
**Директор по рекламе сегмента авто:**  
 Мария Железнова

**Директор по маркетингу:**  
 Андрей Сикорский  
**Директор по распространению:**  
 Анатолий Новгородов  
**Директор по производству:**  
 Надежда Фомина

**Подписка по каталогам:**  
 «Роспечать», «Пресса России»,  
 подписной индекс: 19781  
 «Почта России», подписной индекс: 24698

**Подписка в редакции:**  
 Телефон: (495) 363-1101  
 Факс: (495) 363-1159

Этот номер отпечатан  
 в ОАО «Московская газетная типография»  
 123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1

Заказ № 0810  
 Тираж: 80 000

Номер подписан в печать в 22.00  
 Свободная цена

Перепечатка редакционных материалов  
 допускается только по согласованию  
 с редакцией. При цитировании ссылка  
 на газету РБК обязательна.

© «БизнесПресс», 2016

## КОГО ВОЗЬМУТ В НАЦИОНАЛЬНУЮ ГВАРДИЮ



ФОТО: РИА Новости

↑ **«Север».** Батальоном «Север» руководит Алибек Делимханов, родной брат депутата Госдумы Адама Делимханова, ближайшего соратника Рамзана Кадырова. В батальоне служили сразу несколько обвиняемых по делу об убийстве Бориса Немцова, в том числе и предполагаемый киллер Заур Дадаев. На фото: бойцы батальона «Север» в Грозном, 2009 год



ФОТО: Александр Мирidonov/Коммерсантъ

↑ **«Зубр».** Отряд «Зубр» был создан на базе подмосковного ОМОНа в 2006 году, подчиняется непосредственно министру обороны. «Зубр» обеспечивал порядок на «Маршах несогласных». В 2011 году в отношении нескольких бойцов отряда было возбуждено уголовное дело о похищении людей и вымогательстве. На фото: показательные учения отряда «Зубр» в подмосковном Щелково, 2011 год

Из каких спецотрядов будет сформирована Национальная гвардия

# Гвардейский призыв

➔ Продолжение. Начало на с. 1

Общую численность Нацгвардии определит президент, однако источник «Интерфакса» предполагает, что она составит 350–400 тыс. человек: 170 тыс. — это внутренние войска, еще 200 тыс. — вневедомственная охрана. Еще около 30 тыс. человек служат в отрядах ОМОНа и СОБРа, отмечает собеседник РБК в правоохранительных органах.

## ОМОН

Отряды мобильного особого назначения были созданы в 1988 году, когда возросла вероятность массовых беспорядков. Численность подразделений не расширяется. Отряды ОМОНа дислоцируются по региональному признаку и подчиняются местным управлениям ГУВД.

В 2010 году журнал The New Times писал о бойцах второго батальона ОМОНа столичного ГУВД, которые пожаловались Дмитрию Медведеву, занимавшему в то время пост президента, на невыносимые условия работы. По сведениям журнала, руководство батальона ставило перед подчиненными план по задержаниям за смену и использовало бойцов для охраны элитных коттеджей и «крышевания проституток». Позднее, писал журнал, на героев публикации было оказано давление. Владимир Колокольцев, который в то время был начальником столичного

ГУВД, утверждал, что служебная проверка не подтвердила фактов, изложенных в статье.

Одним из крупнейших отрядов ОМОНа является «Зубр». Он был создан в 2006 году на базе ОМОН ГУВД по Московской области. Численность подразделения составляет около 2,5 тыс. человек. «Зубр» обеспечивал порядок на «Маршах несогласных» в Нижнем Новгороде, Рязани и Москве. В 2011 году было возбуждено уголовное дело в отношении банды, занимавшейся похищением людей и вымогательством. В состав группировки входили бойцы «Зубра» и подручные криминального авторитета Аюпа Меликсетяна, который считался сподвижником вора в законе Аслана Усояна по прозвищу Дед Хасан.

В 2013 году отряд «Зубра» принимал участие в операции по поимке «белгородского стрелка».

## СОБР

Функции большинства спецподразделений сейчас во многом пересекаются, отмечает в разговоре с РБК зампреда комитета Госдумы по безопасности Эрнест Валеев. «Разница в том, что они были созданы в разное время разными структурами. СОБРы создавались при РУБОПах как специальные подразделения, которые должны были поддерживать действия по борьбе с организованной преступностью. ОМОН создавался

при МВД раньше СОБРа, когда организованной преступности еще не было».

Предшественником Специального отряда быстрого реагирования был образованный в 1978 году Отряд милиции спецназначения при столичном ГУВД. Современное название СОБР получил в 2012 году после нескольких переименований.

В октябре 2013 года СОБР участвовал в задержании Орхана Зейналова, позднее осужденного за убийство жителя столичного района Западного Бирюлево Егора Щербакова. После поимки Зейналова бойцы СОБРа доставили подозреваемого министру внутренних дел Владимиру Колокольцеву.

## ОСН

Отряды спецназначения (ОСН) были в структурах исправительных учреждений и во внутренних войсках. «Нацгвардия объединит эти разные части, которые выполняли одни и те же функции», — пояснил Валеев РБК.

Известно о полутора десятках отрядов специального назначения. Самый известный из них — 604-й Краснознаменный центр специального назначения, сформированный из центров «Витязь» и «Русь». «Витязь», в частности, участвовал в штурме Театрального центра на Дубровке при захвате заложников в 2002 году, писала обозреватель «Новой газеты» Анна Политковская.

Московский «Пересвет» был создан в 2006 году для охраны порядка в столице. «Создание отряда обусловлено тем, что в столице должны быть <...> еще одно подразделение для участия в массовых мероприятиях», — объяснял его создание в 2006 году главком ВВ МВД генерал-полковник Николай Рогожкин.

Отряд «Вятич», расположенный в городе Армавир Краснодарского края, принимал участие во второй чеченской кампании. В 1999 году в Новоласком районе Дагестана «Вятич» подвергся атакам боевиков и авиаударам ВВС России, в результате чего понес большие потери (по разным оценкам, от 23 до 80 человек). В кавказских кампаниях участвовали центры «Росич» и «Эдельвейс».

## ЧЕЧЕНСКИЕ СПЕЦНАЗОВЦЫ

46-я Отдельная бригада оперативного назначения ВВ МВД России считается одной из крупнейших в составе внутренних войск, в нее входят в том числе воинские части, которые комплектуются по национальному признаку, — это чеченские батальоны «Север» и «Юг». Их общая численность, по данным «Новой газеты», не превышает 2 тыс. человек.

Батальон «Север» был сформирован в 2006 году. В его состав вошли бывшие боевики, перешедшие после 2003 года на сторону Рамзана Кадырова. ➔



↑ **СОБР.** Специальные отряды быстрого реагирования (СОБРы) формировались при РУБОПах (региональные управления по борьбе с организованной преступностью) как специальные подразделения, которые должны были поддерживать действия сотрудников РУБОПов. В октябре 2013 года СОБР участвовал в задержании Орхана Зейналова, позднее осужденного за убийство жителя столичного района Западное Бирюлево Егора Щербакова. Это преступление спровоцировало массовые беспорядки. На фото: показательные выступления соборцев



↑ **ОМОН.** Отряды мобильного особого назначения (ОМОН) были созданы в 1988 году. Омонцев привлекают к обеспечению безопасности на массовых мероприятиях, а также в горячих точках. Сотрудники ОМОНа проходят специальную подготовку, они вооружены лучше обычных полицейских. Численность подразделений ОМОНа не раскрывается. По словам источника РБК в правоохранительных органах, в отрядах ОМОНа и СОБРа служат в общей сложности около 30 тыс. человек. На фото: омоновцы участвуют в уроке патриотического воспитания в школе Санкт-Петербурга

реклама

ПАО АКБ «АВАНГАРД». Генеральная лицензия Банка России № 2879 от 10.09.2015 г.



# ЛУЧШИЙ ИНТЕРНЕТ-БАНК

по версии  
GLOBAL BANKING  
& FINANCE REVIEW

[www.avangard.ru](http://www.avangard.ru)

**Авангард интернет-банк** – это полнофункциональная, удобная и безопасная система дистанционного банковского обслуживания для вашего бизнеса.

Открытие расчетного счета – **online**.

Подключение и обслуживание интернет-банка – **бесплатно**.



Банк основан  
в 1994 году



Более 100 тыс.  
корпоративных  
клиентов



Более 1 млн  
частных  
клиентов



300 офисов в  
75 городах  
России

# БАНК АВАНГАРД

Что разрешат Национальной гвардии

# От дубинок до бронемашин

ИЛЬЯ РОЖДЕСТВЕНСКИЙ,  
ФАРИДА РУСТАМОВА

**Национальной гвардии разрешат открывать огонь на поражение, задерживать преступников, использовать бронемашину и бороться с террористами, следует из президентского законопроекта. Сейчас эти полномочия есть у полиции и ФСБ.**

## СТРЕЛЯТЬ

Национальная гвардия, которая создается на базе внутренних войск МВД и в состав которой войдут все спецподразделения полиции (в частности, ОМОН и СОБР), сможет использовать огнестрельное оружие. Как следует из законопроекта, внесенного Владимиром Путиным, применять оружие можно будет для защиты граждан, освобождения заложников, задержания лиц, которые могли совершить тяжкое или особо тяжкое преступление, и пресечения побега. Также пустить оружие в ход гвардейцы могут в том случае, если им надо подать сигнал тревоги. Наконец, Национальная гвардия получит право использовать оружие, чтобы отразить нападение военной техники, самолетов и судов.

Перед тем как произвести выстрел, военнослужащий должен будет предупредить, что он является сотрудником Нацгвардии и что он будет стрелять. Огонь без предупреждения возможен только в том случае, если промедление создает угрозу для жизни и здоровья окружающих. Стрелять по беременным (в документе говорится о женщинах «с видимыми признаками беременности»), инвалидам и детям запрещено, если только они не оказывают вооруженного сопротивления. Также нельзя открывать огонь в толпе, поскольку могут пострадать случайные лица. Эти положения полностью совпадают с тем, что прописано в законе о полиции.



Бойцы Национальной гвардии унаследуют функции ОМОНа. На фото: полицейские проводят задержание участников митинга в поддержку политзаключенных, апрель 2013 года

## ПРИМЕНЯТЬ ГРАНАТЫ И БРОНМАШИНЫ

Бойцы Национальной гвардии имеют право применять физическую силу, чтобы пресечь преступления и доставить в полицию задержанного. Также в арсенале гвардейцев должны быть спецсредства, которые разрешается использовать для задержания предполагаемых преступников, освобождения заложников и зданий, экстренной остановки транспортных средств и отражения нападений на военные городки, воинские эшелоны и транспортные колонны.

Среди используемых спецсредств — резиновые дубинки, газовые гранаты, наручники, «светозвуковые средства отвлекающего воздействия» (к таким относятся светозвуковые гранаты и специальные устройства типа «Гном» и «Туча»), средства разрушения пре-

град (малогабаритные взрывные устройства «Ключ» и «Импульс») и средства принудительной остановки транспорта (заграждения «Лиана» и «Гарпун»). Также у Национальной гвардии будут служебные животные.

Как и в случае с огнестрельным оружием, спецсредства нельзя использовать против беременных женщин, инвалидов и детей, если они не оказывают вооруженного сопротивления.

Также на вооружении у Нацгвардии будут водометы и бронемашин, но их смогут использовать только в контртеррористических операциях и при боевых действиях.

## ЗАДЕРЖИВАТЬ НА ТРИ ЧАСА

Национальная гвардия будет охранять общественный порядок, бороться с экстремизмом и терроризмом, участвовать в террито-

риальной обороне страны, патрулировать границу, сопровождать спецгрузы и оберегать важные государственные объекты, следует из законопроекта.

Бойцы Национальной гвардии будут вправе пресекать преступления, проверять документы, составлять протоколы об административных правонарушениях, охранять места преступления до прибытия следователей и задерживать нарушителей комендантского часа, несостоявшихся самоубийц, пациентов психбольниц, самовольно покинувших медучреждение, и предполагаемых преступников, в том числе сбежавших из-под стражи.

Военнослужащие гвардии смогут на срок до трех часов задерживать лиц, посягнувших на охраняемые объекты и чужое имущество. Они также смогут производить личный досмотр таких лиц и досматривать личный транспорт.

## ПРОНИКАТЬ СО ВЗЛОМОМ

Бойцы Национальной гвардии смогут досматривать сотрудников атомных электростанций, хранить и уничтожать оружие, которое было ими найдено или передано гражданами. Также гвардейцы будут участвовать в ликвидации последствий катастроф.

Военнослужащие Нацгвардии смогут проникать в дома и другие помещения, чтобы спасти граждан или задержать предполагаемых преступников. При ликвидации последствий катастроф, разгоне массовых беспорядков, розыске бежавших из-под стражи и при преследовании беглецов Нацгвардия сможет блокировать территорию и ограничивать движение транспорта и пешеходов. Сейчас этими правами обладают сотрудники внутренних войск, полиции и войск ФСБ.

## ПРОВОДИТЬ СПЕЦОПЕРАЦИИ

При проведении контртеррористических операций Нацгвардия сможет ограничивать движение транспорта и пешеходов, изымать и использовать автомобили, чтобы отвезти пострадавших в больницу или чт бы преследовать предполагаемых преступников. Согласно законопроекту, у Национальной гвардии нет оперативно-разыскных полномочий. Функции Национальной гвардии будут частично совпадать с функциями ФСБ, обращал внимание глава московского профсоюза сотрудников полиции Михаил Пашкин. В разговоре с РБК он отметил, что сейчас борьба с терроризмом законодательно закреплена как прерогатива ФСБ.

«Без оперативно-разыскных функций бороться с терроризмом невозможно», — полагает Пашкин. «Если Нацгвардия будет лишь выполнять силовые задачи, которые перед ней поставят МВД, ФСБ, таможня и другие, то проблем не должно возникнуть», — добавил Пашкин. ■

## Гвардейский призыв

→ Батальоном «Север» руководит Алибек Делимханов, родной брат депутата Госдумы Адама Делимханова, которого чеченский лидер Рамзан Кадыров называет своим преемником. В батальоне служили Руслан Мухудинов, которого следствие считает организатором убийства Бориса Немцова. Офицером этого же подразделения был и Руслан Геремеев, которого адвокаты родственников оппозиционера считают настоящим организатором покушения. В батальоне служили и те, кого в СКР называют непосредственными исполнителя-

ми, — это погибший при задержании Беслан Шаванов и предполагаемый убийца Заур Дадаев.

Полк вневедомственной охраны объектов нефтяной инфраструктуры МВД Чечни насчитывает около 3 тыс. человек. В 2003–2006 годах этим подразделением руководил Делимханов. По данным «Мемориала», полк финансировала компания «Грознефтегаз», дочернее предприятие «Роснефти». Правозащитники неоднократно обвиняли бойцов «нефтяного полка» в похищениях и пытках чеченцев.

## УНИФИКАЦИЯ СПЕЦОТРЯДОВ

Включение в войска Нацгвардии силовых подразделений, входивших до сих пор в структуру МВД, позволит им больше времени уделять повышению своих профессиональных навыков и более четко распределить обязанности между собой, считает депутат-единоросс Михаил Старшинов. «Подразделения СОБРа и ОМОНа были милицескими структурами, но выполняли силовые функции. Теперь они перейдут к силовикам, а в МВД

останутся подразделения, которые занимаются оперативной работой», — пояснил он.

Не видит смысла оставлять различные спецподразделения и бывший зампред комитета по безопасности Геннадий Гудков. «Смысла сохранять их различные названия, символику и т.д. нет, ведь функции у них были одни и те же, а теперь они объединились», — рассуждает он в разговоре с РБК.

С ним не соглашается адвокат, бывший следователь МВД Владимир Жеребенков. По его мнению, такие подразделения, как СОБР,

«Зубр», ОМОН, не нужно унифицировать. «Каждое из них выполняет свои задачи: «Вымпел» — это борьба с терроризмом, «Зубр» — безопасность в колониях, ОМОН — порядок во время общественных мероприятий», — отмечает юрист. Разная специфика работы требует узкопрофильных специалистов, считает Жеребенков, унификация же может привести к снижению уровня профессионализма. ■

При участии Фарида Рустамовой, Анастасии Михайловой, Марии Макутиной

## МНЕНИЕ



ФОТО: Егор Ежов для РБК

МАРИЯ ШКЛЯРУК,  
научный сотрудник Института проблем правоприменения

## Зачем нужна Национальная гвардия

**Новое силовое ведомство может работать по двум сценариям — оно либо станет прообразом полиции 2.0 и сосредоточится на борьбе с преступностью и терроризмом, либо же займется подавлением социального недовольства.**

## СОКРАЩЕНИЕ СЛАБЫХ

Слухи о появлении Национальной гвардии и слиянии ФСКН с МВД ходили так давно, что все уже перестали воспринимать их всерьез. Выступили ли катализатором экономический кризис (это скорее причина, а не повод), скандал вокруг «панамского досье» или предвыборная пора, но реформа правоохранительных органов стала реальностью.

Реформа ли это? Да, в том смысле, что происходят преобразование структур, изменение баланса сил и оптимизация под новые условия. Но структурной реформой, необходимой, например, для улучшения инвестиционного климата или кардинального изменения повседневной практики работы на низовом уровне, ее назвать нельзя.

Это реформа в логике современной власти и бюрократии. Эконо-

мический кризис, с одной стороны, требует экономии, в том числе и на силовиках, а с другой — приводит к объективному увеличению преступности, росту социального недовольства и вероятности акций протеста.

В этой ситуации приходится оптимизировать: жертвовать теми, кто слабее или менее полезен в новых условиях, и усиливать эффективность громоздкой (больше миллиона сотрудников) и дорогой правоохранительной системы (расходы только на МВД — 1,029 трлн из 16 трлн руб. общих расходов).

Национальная гвардия станет главными «мускулами» силовиков. Сейчас, если следователи и оперативники МВД выходят на мероприятия, где необходимо участие силовой поддержки, они должны писать заявку на участие сил СОБРа или ОМОНа. Теперь для подобных операций придется получать такую помощь у Нацгвардии. От нее будут зависеть все, кроме ФСБ.

Затраты на Внутренние войска МВД были 106 млрд. Это 16,4% бюджета полиции, то есть цифры внушительные. К этому добавится бюджет на ОВО, ОМОН, СОБР, ФГУП «Охрана», которые вливаются в новый орган. Возможно,

Нацгвардия получит приоритетное финансирование, даже если придется экономить на других ведомствах. Если при этом стандарты для гвардейцев будут более или менее одинаковыми, то бывшим взвэшникам придется подтягиваться до уровня СОБРов.

### БЕЗОПАСНОСТЬ ИЛИ ПОДАВЛЕНИЕ?

Вероятно, реформа продолжится. Если «борьба с оргпреступностью и терроризмом» со стороны Нацгвардии станет не только вспомогательной, но и основной функцией, у авторов реформ существует две опции.

Первая: усилить Нацгвардию полномочиями по оперативно-разыскной деятельности, и тогда она станет похожа на РУБОПы конца 1990-х, только с несравненно более сильной силовой составляющей.

Вторая: усилить техническими специалистами, аналитиками по данным, которые актуальны для борьбы с терроризмом и оргпреступностью. Но пока в законопроекте о Нацгвардии такого поворота ничто не предвещает.

**«Главным остается вопрос: ради чего сейчас проводится реформа? Если ради подавления недовольства в сложных экономических условиях и упрощения управления силовыми структурами, то ситуация не станет лучше»**

Нацгвардия, согласно президентскому указу, заточена не столько на борьбу с оргпреступностью. Она забирает себе не только ОМОН и СОБР, но и ведомственную охрану — со своими отдельными дежурными частями, лучшими машинами и помещениями. Среди основных задач Нацгвардии — «охрана общественного порядка». И снова возникают два варианта развития событий.

Оптимистичный сценарий предполагает, что Нацгвардия

должна решить явный кризис с обеспечением общественного порядка в сложных экономических условиях (речь о росте бытовой преступности).

Сочетание бывших Внутренних войск и ОВО призвано решать проблему защиты государственных зданий, а может быть, и компенсировать нехватку патрульных полицейских «на земле». Если при этом сохранится современная практика контроля оборота оружия, когда фактически контроль осуществляется участковыми, а оформление лицензий будет в Нацгвардии, то мы можем увидеть больше полицейских (теперь нацгвардейцев) на улицах. Быстро реагирующие, хорошо оснащенные, вежливые, во многих регионах такая структура станет новым обликом правоохранительной системы.

Теперь пессимистичный сценарий. Основное, что отличает Национальную гвардию от современных ВВ МВД и спецподразделений, — быстрое и единообразное управление всеми вооруженными подразделениями, возможность усиления в любой части страны. Нацгвардия может начать активно

и самостоятельно контролировать оборот оружия у граждан и частных охранных фирм. Тогда новых патрульных на улицах общество не дождется. Контроль источников оружия и спецсредств, появление Нацгвардии только на охране государственных органов, на акциях протеста (в том числе согласованных) и пресечение несанкционированных акций протеста создаст ей ту картину, которой опасаются правозащитники, — силового органа, призванного подавлять, а не

решать проблемы, вызываемые экономическим кризисом.

### ЦЕЛИ РЕФОРМЫ

Главным остается вопрос: ради чего сейчас проводится реформа? Если ради решения проблемы преступности и эффективности правоохранителей, то Нацгвардия с повышенными требованиями к гвардейцам по профессиональной подготовке и современным техническим оснащением, заточенным под вызовы высокотехнологичной преступности, может стать первым шагом к реальной полиции. Если преимущества технического оснащения и профессионализма станут заметны, можно приступать и к реформе МВД, где структурная реформа и приближение к населению принесут возможности реальной экономики бюджета.

Если ради подавления недовольства в сложных экономических условиях и упрощения управления силовыми структурами, то ситуация не станет лучше. МВД станет ведомством образца начала 2000-х, но полностью централизованным, бюрократизированным, работающим на вал показателей и раскрываемость. Да, такой «монополь» будет немного ограничен созданием Национальной гвардии, но лишь на уровне расклада сил, на уровне престижности и статуса ведомств. А в повседневной работе будут цифры официальной статистики, свидетельствующие об улучшении ситуации с раскрываемостью, но в то же время о росте преступности; еще большая загруженность бумажной работой всех полицейских «на земле»; снижение реальной защищенности граждан. И по законам жанра через год-два появятся просьбы увеличить штаты МВД для контроля рядовых полицейских и патрулирования улиц.

Точка зрения авторов, статьи которых публикуются в разделе «Мнения», может не совпадать с мнением редакции.

## Извещение о проведении открытого запроса предложений по приобретению 100% долей участия в уставном капитале ООО «Савеловский машиностроительный завод» (далее – Имущество)

**1. Собственник Имущества** – акционерное общество «Станкопром» (АО «Станкопром»)

Адрес (место нахождения): 129110, г. Москва, ул. Гиляровского, д. 65, стр. 1.  
ОГРН 5077746338192  
ИНН 7731563940  
Тел. +7 (495) 640-67-16

**2. Организатор запроса предложений – Акционерное общество «РТ-Строительные технологии» (АО «РТ-Стройтех»).**

Адрес (место нахождения): 119435, Москва, Б. Саввинский пер., д. 2-4-6, стр. 16.  
ОГРН 1097746324400  
ИНН 7704727853  
Тел. 8 (495) 580-53-90, 8 (495) 909-00-00

**3. Предмет запроса предложений** – доля в уставном капитале ООО «Савеловский машиностроительный завод» (ООО «СМЗ») в размере 100 (сто) процентов уставного капитала, номинальной стоимостью 293 620 000 (Двести девяносто три миллиона шестьсот двадцать тысяч) рублей.

### 4. Сведения об Обществе:

**Полное наименование** – Общество с ограниченной ответственностью «Савеловский машиностроительный завод».

**Сокращенное наименование** – ООО «СМЗ».  
Адрес (место нахождения): 171505, Тверская обл., г. Кимры, ул. 50 лет ВЛКСМ, д. 11, лит. «Б», здание заводоуправления.  
ОГРН 1127746157417  
ИНН 7704802518  
Тел. (48236) 4-41-39.

**Размер уставного капитала Общества:** 293 620 000 (Двести девяносто три миллиона шестьсот двадцать тысяч) рублей.

### 5. Условия приобретения Имущества:

**5.1. Начальная цена (стартовая) цена Имущества:** 658 105 579 (Шестьсот пятьдесят восемь миллионов сто пять тысяч пятьсот семьдесят девять) рублей.

**5.2.** Покупатель обязан иметь опыт управления производственными машиностроительными предприятиями и обязуется сохранить основной профиль деятельности ООО «СМЗ» на срок не менее 10 лет.

**5.3.** Покупатель обязан произвести полную оплату стоимости ООО «СМЗ» не позднее 31.12.2018.

**5.4.** Долг перед Государственной корпорацией «Ростех» и/или организациями Корпорации в размере 2 680 млн. руб. погашается ООО «СМЗ» в соответствии с бизнес-планом и графиком погашения задолженности, разработанными покупателем и представленными в адрес Государственной корпорации «Ростех» и АО «Станкопром» до момента подписания договора купли-продажи. Задолженность является беспроцентной (проценты за пользование средствами не начисляются).

**5.5.** Покупатель обязуется обеспечить выплату задолженности ООО «СМЗ» перед организациями Корпорации и Корпорацией на сумму 252,5 млн. руб. равными долями в период с 2021 по 2025 гг. Задолженность является беспроцент-

ной (проценты за пользование средствами не начисляются).

**5.6.** Покупатель не позднее подписания договора купли-продажи в согласованной с Корпорацией и АО «Станкопром» форме обязан предоставить обеспечение: исполнения обязательств перед АО «Станкопром» по оплате полной стоимости 100% долей ООО «СМЗ» в срок, указанный в п. 5.3, погашения реструктурированной задолженности перед Государственной корпорацией «Ростех» и/или организациями Корпорации, указанной в п. 5.4, а также погашения задолженности в соответствии с п. 5.5.

**5.7.** Покупатель и его аффилированные лица, при необходимости, обязуются самостоятельно получить необходимые корпоративные одобрения для заключения договора купли-продажи и взаимосвязанных сделок.

**5.8.** Покупатель и его аффилированные лица, при необходимости, обязуются самостоятельно получить согласования и разрешения государственных органов и третьих лиц, которые могут быть необходимы в соответствии с требованиями действующего законодательства на совершение сделки по приобретению 100% долей участия в уставном капитале ООО «СМЗ».

**6. Подробная информация об Имуществе размещается на сайте** АО «РТ-Стройтех» – [www.stroytech-rt.ru](http://www.stroytech-rt.ru).

Запись на ознакомление с документацией и иной информацией по Имуществу осуществляется по тел.: 8 (495) 580-53-90, 8 (495) 909-00-00.

**7. Порядок, место и срок предоставления предложений о приобретении Имущества:**

**Дата начала приема предложений – 07.04.2016 г.**

**Дата и время окончания приема предложений – 29.04.2016 г. в 16.00** (по московскому времени).

Прием предложений от заинтересованных в приобретении Имущества лиц осуществляет АО «РТ-Стройтех» по адресу: г. Москва, ул. Пятницкая, д. 9/28 стр. 2, по рабочим дням с понедельника по четверг с 10.00 до 18.00 (по московскому времени), в пятницу и предпраздничные дни с 10.00 до 16.30 (по московскому времени).

Претендент имеет право направить в АО «РТ-Стройтех» предложения о приобретении Имущества почтовой/курьерской связью, а также в электронной форме на следующий электронный адрес: [torgi@stroytech-rt.ru](mailto:torgi@stroytech-rt.ru).

**Предложения направляются с указанием наименования и реквизитов заинтересованного лица, телефона и электронного адреса контактного лица.**

Все полученные от претендентов предложения регистрируются в журнале регистрации предложений с указанием времени и даты их поступления. Подтверждение в электронном виде направляется на электронный адрес заинтересованного лица, указанный в предложении.

ПАНАМСКОЕ ДОСЬЕ Что ждет замешанные в скандале банки

## 15,6 тыс. подозреваемых

ГЕОРГИЙ ПЕРЕМИТИН,  
АЛЕКСАНДР АРТЕМЬЕВ,  
ГЕОРГИЙ МАКАРЕНКО

В «панамских архивах» упоминаются сотни банков, включая крупнейшие. В Минфин Франции был вызван для объяснений глава Societe Generale, проверки готовят регуляторы других стран.

В документах панамской юридической фирмы Mossack Fonseca фигурирует более 500 банков, их «дочек» и подразделений, выяснили журналисты из Международного консорциума журналистов-расследователей (ICIJ). Эти финансовые организации могли выступать посредниками при регистрации 15,6 тыс. офшорных компаний, в основном в 1990-е годы.

Среди кредитных учреждений, вовлеченных в скандал с офшорами, оказались британский HSBC и его подразделения — они могли участвовать в регистрации более 2,3 тыс. компаний в офшорах, швейцарский Credit Suisse, возможно обеспечивавший работу 1105 офшоров, французский Societe Generale (979), канадский Royal Bank of Canada (378).

После публикации «панамского архива» регуляторы почти всех стран, чьи банки фигурировали в расследовании, заявили о готовности начать проверки.

## ОСОБЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Материалы расследования свидетельствуют: у Mossack Fonseca были установлены особые отношения с рядом крупных банков, среди которых швейцарские UBS и Credit Suisse, те же Societe Generale и HSBC. Все они предположительно заключали с панамским регистратором офшоров соглашения, которые облегчали для них требования о предоставлении данных о своих клиентах.

Обычно Mossack Fonseca требовала от банков информацию, в которой верифицировалась бы личность владельца офшора и подтверждалось бы, что он не замешан в преступной деятельности. Однако с UBS, например, в 2010 году, как утверждает ICIJ, было заключено соглашение, позволяющее банку предоставлять пакет документов, прозванный «DD light»: от банка не требовалось объяснений, почему его клиент решил использовать офшорную компанию, а сами держатели счетов фактически начинали работать с Mossack Fonseca напрямую.

В итоге, подчеркивает ICIJ, владельцами некоторых офшорных компаний, которые создавались клиентами банков через Mossack Fonseca, могли оказаться обвиняемые в уголовных преступлениях. Так, среди клиентов UBS, которые зарегистрировали офшоры, были осужденный в Бразилии за коррупцию финансист Роберту Видейра



По данным авторов расследования, в HSBC (на фото — офис банка) имела счет компания кузена сирийского президента Башара Асада — Рами Махлуфа, оказавшегося под американскими и европейскими санкциями

Брандан и подозреваемый в США в отмывании денег и причастности к деятельности наркокартелей венесуэльский банкир Марко Тулио Энрикес. В HSBC имела счет компания кузена сирийского президента Башара Асада — Рами Махлуфа, оказавшегося под американскими и европейскими санкциями.

В UBS, HSBC и Societe Generale на запросы РБК не ответили. Получить комментарии в Credit Suisse и Royal Bank of Canada не удалось.

**Материалы расследования свидетельствуют: у Mossack Fonseca были установлены особые отношения с рядом крупных банков, среди которых швейцарские UBS и Credit Suisse, те же Societe Generale и HSBC**

«ХОРОШАЯ НОВОСТЬ»  
ДЛЯ ПАРИЖА

Во Франции реакция последовала почти сразу же после публикации расследования: президент Франсуа Олланд назвал расследование «хорошей новостью» для французов, а на следующий день к министру финансов Мишелю Сапену был вызван Фредерик Удеа, глава Societe Generale.

Встреча, уверена радиостанция FranceInfo, «должна была быть напряженной». «Я потребовал, чтобы мне сообщили, как обстоит ситуация [с офшорами] сейчас, и как она развивалась на протяжении 2012–2015 годов, каковы были причины открытия новых офшорных счетов», — рассказал Сапен в среду телеканалу France 1.

Министр пригрозил Societe Generale проверкой еще накануне встречи: финрегулятор АСРР может провести «определенное число расследований, как во Франции, так и в Люксембурге». О возможных санкциях в отношении банков говорил во вторник и госсекретарь по бюджету Кристиан Эккерт.

По данным партнера ICIJ, газеты Le Monde, через банк осуществляли деятельность 979 офшоров, две трети из них работали с люк-

сембургским отделением банка SG Bank and Trust Luxembourg.

Вена и Берн готовят проверки О готовящихся проверках заявили власти Австрии: в «панамском архиве» фигурировали два австрийских банка — Raiffeisen Bank International и Hypo Vorarlberg. Австрийский финансовый регулятор FMA еще в четверг заявил, что проверит, как эти кредитные учреждения борются с отмыванием денег.

Поданным австрийского телеканала ORF и газеты Der Falter, привлеченных к расследованию ICIJ, Raiffeisen выдал принадлежащей украинскому президенту Петру Порошенко кондитерскому концерну Roshen кредит в \$115 млн, обеспеченный активами базирующейся на Британских Виргинских островах компании Linqvist Holdings Limited.

В RAIFFEISEN И HYPO  
VORARLBERG НА ЗАПРОСЫ  
РБК НЕ ОТВЕТИЛИ.

Австрийская газета Der Standard напоминает: финансовый регулятор FMA в 2012 году уже интересовался отношениями банка Hypo Vorarlberg с офшорами. Речь идет об одной из 20 упомянутых в расследовании ICIJ компаний, связанных с банком — зарегистрированной на Британских Виргинских островах Southport Management Services, которую подозревали в отмывании средств. В июле 2015 года, расширяя санкционный список в отношении российских физлиц и компаний, Минфин США объявил, что Southport Management Services может принадлежать российскому бизнесмену Геннадию Тимченко. Проверка австрийского регулятора в начале 2013 года была завершена за недостатком улик.

Регулятор соседней Швейцарии FINMA заявил о подготовке предварительного расследования еще в воскресенье — регулятор собирается узнать, предпринимали ли банки все необходимые действия для того, чтобы убедиться, что их клиенты не связаны с криминальной деятельностью.

## БЕРЛИН МЕДЛИТ

Хотя в материалах ICIJ фигурируют сразу 14 средних и крупных немецких банков (в том числе Deutsche Bank, Berenberg Bank и Commerzbank), которые прямо сотрудничали с Mossack Fonseca в создании офшоров, в Германии финансовые власти пока не заявляли о тотальных проверках в банковской сфере.

Из них в лидерах Commerzbank: 101 фирма была создана через его головное отделение, еще 333 — через «внучку» корпорации, Dresdner Bank Lateinamerika (латиноамериканский бизнес Dresdner Bank, входящего в структуру Commerzbank). Последнее упоминание банка в документах Mossack Fonseca относится к 2015 году, хотя еще в 2008 году Commerzbank объявил об ужесточении своей политики в отношении офшоров, уточняет Die Berliner Zeitung.

Во вторник источники Die Frankfurter Allgemeine Zeitung в финансовых кругах и источники Der Spiegel во властных структурах подтвердили: финансовый регулятор ФРГ BaFin всерьез обеспокоен скандалом и рассматривает проведение подобных проверок в ближайшее время.

## БАНКИ ОТРИЦАЮТ КРИМИНАЛ

Почти сразу после публикации расследования ICIJ банки поспешили заверить, что они борются с отмыванием денег и офшоры, которые были зарегистрированы при их посредничестве, не вовлечены в противоправную деятельность.

Credit Suisse, HSBC и Societe Generale заявили, что за последние годы ужесточили требования к клиентам и практически перестали работать с офшорами. Как объявил в сообщении для прессы Credit Suisse, с 2013 года банк запустил программу, в рамках которой условием оказания банковских услуг физлицам было предоставление доказательств соблюдения налогового законодательства.

Societe Generale в своем сообщении указал, что большинство обслуживавшихся им офшоров уже закрыты, и банк ведет дело только с несколькими десятками зарегистрированных при помощи Mossack Fonseca юрлиц, причем все они «управляются как совершенно прозрачные структуры».

На том же настаивает британский HSBC. «Все обвинения — это история, в некоторых случаях речь идет о событиях 20-летней давности, все произошло до принятия изменений в правилах банка несколько лет назад», — сказал официальный представитель HSBC Гарт Хьюитт.

UBS и старейший банк Германии Berenberg Bank настаивают на том, что проводят доскональную проверку клиентов, работающих с офшорами. UBS в пресс-релизе утверждает, что знает личности всех владельцев всех компаний, с которыми работал, а также указывает на то, что у банка «жесткие правила по противодействию отмыванию денег».

Berenberg Bank признал, что через свою швейцарскую «дочку» он управлял активами нескольких офшорных фирм (журналисты насчитали 13 таких компаний). При этом, подчеркивал представитель Berenberg, банк всегда проверял конечных бенефициаров, состояние компаний и все связанные с ними транзакции.

Представитель Raiffeisen заявил австрийскому изданию Trend, что банк в полной мере проводит необходимую проверку: как при заключении контракта, так и при дальнейшей работе с клиентом. «Однако банк не является органом исполнительной власти, поэтому всеобъемлющая проверка клиентов и транзакций для нас невозможна», — отмечает Raiffeisen. Сам по себе офшорная деятельность не запрещена и не означает автоматического отмывания денег, подчеркивает банк, отмечая, что готов сотрудничать со следствием в случае подозрений на неправомерную деятельность клиентов.

## НЕЗАПЛАНИРОВАННЫЙ УБЫТОК

Если следователи или национальные финансовые регуляторы докажут, что банки помогали своим клиентам использовать офшоры в преступных целях (например, для уклонения от уплаты налогов), кредитным организациям грозят многомиллионные штрафы.

Некоторые банки, фигурирующие в файлах Mossack Fonseca, уже переживали аналогичные скандалы. В 2009 году UBS выплатил властям США \$780 млн в счет урегулирования обвинений в пособничестве в сокрытии средств американских граждан на счетах в Швейцарии. В 2014 году банк заплатил еще \$341 млн для урегулирования аналогичных обвинений со стороны немецкой земли Северный Рейн-Вестфалия.

Банк HSBC уже оказывался в центре скандала в 2015 году — тогда журналисты из ICIJ получили доступ к данным о 20 тыс. офшорных компаний, переданных еще в 2008-м французским властям одним из программистов швейцарского подразделения банка. База данных, которая разошлась по нало-

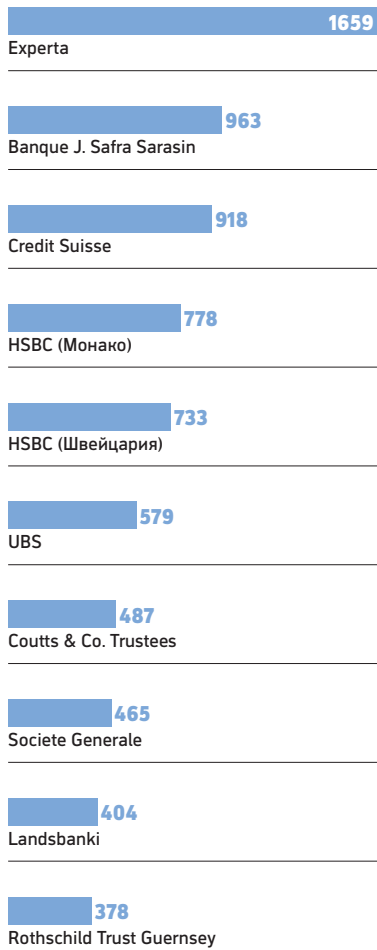
говым органам Евросоюза, позволила отследить сотни преступных схем. Благодаря ей власти Испании оштрафовали на €299 млн основателя банка Santander Эмилио Ботина, а в Британии за укрывательство от налогов £15 млн была арестована Арлетт Риччи, наследница модного дома Нины Риччи. Утечка вошла в историю как SwissLeaks, сам HSBC пока от скандала финансового не пострадал, хотя расследования в отношении него инициировались как минимум в Бельгии и Франции.

С немцем же Commerzbank связано одно из первых упоминаний фирмы Mossack Fonseca в криминальном ключе. В феврале 2015 года немецкая прокуратура провела обыски в штаб-квартире банка, подозревая его люксембургскую «дочку» Cital в помощи в уклонении от уплаты налогов. Обыски прошли через несколько месяцев после LuxLeaks — другой публикации ICIJ данных об использовании мировыми корпорациями Люксембурга как «налоговой гавани».

Как писала тогда Die Süddeutsche Zeitung, партнером Cital выступала «некая панамская фирма Mossack Fonseca, действующий по всему миру провайдер офшорных компаний». В этой схеме Cital была посредником: через нее клиенты Commerzbank могли покупать у Mossack Fonseca компании-«однордневки». В декабре 2015 года Cital выплатила прокуратуре ФРГ €17 млн штрафа, а через несколько дней Commerzbank договорился о продаже этой фирмы швейцарскому банку Julius Bär за €68 млн. Сделка должна быть закрыта летом 2016 года. ■

## Какие банки чаще всего выступали посредниками при регистрации офшоров через Mossack Fonseca

Число офшоров



Источник: ICIJ

## ВЛАСТЬ И БИЗНЕС Мелкие московские торговцы переходят на патент

### Сбежали со сборов

➔ Окончание. Начало на с. 1

Фактически это вмененный налог, который индивидуальный предприниматель или компания, занимающиеся розничной торговлей в Москве, обязаны заплатить раз в квартал вне зависимости от результатов деятельности. Базовая ставка сбора для помещений до 50 кв. м — 21 тыс. руб. за пределами МКАД, 30 тыс. руб. — в пределах МКАД; для Центрального административного округа — 60 тыс. руб. За помещения площадью свыше 50 кв. м надо доплатить 50 руб. за каждый метр превышения. Если предприятие работает на основной налоговой системе, сбор можно отнести на себестоимость, если на упрощенной — зачесть при уплате налога на совокупный доход.

Наибольшую критику со стороны мелкого бизнеса вызвал порядок расчета торгового сбора — получилось, что маленькие платят непропорционально много. Так, предприниматель, ведущий торговлю на площади 40 кв. м в Центральном административном округе, должен заплатить в квартал 60 тыс. руб., а ведущий ту же деятельность на втрое большей площади — только 63,5 тыс. руб. «Это сделало торговлю на меньших площадях менее прибыльной, чем на крупных», — поясняет РБК эксперт по потребительскому рынку московского отделения «Опоры России» Сергей Рак.

Между тем большинство плательщиков торгового сбора — как раз мелкие торговцы. По данным департамента экономической политики и развития Москвы, на начало 2016 года на учете в качестве плательщиков сбора стояло около 28 тыс. организаций и ИП (по данным управления ФНС по Москве — 35 тыс.), из них около 15 тыс. платили за помещения менее 50 кв. м.

Неудивительно, что часть ИП решили мигрировать с упрощенной налоговой системы (УСН, 6% с выручки) на патентную систему, которая от торгового сбора освобождает. На первый взгляд, это ничего не дает: сумма торгового сбора по закону не может превышать стоимость патента на торговлю (а де-факто равна ему). Но есть два нюанса. Во-первых, есть ИП, которые зарегистрированы в других регионах (прежде всего — в Московской области), но торгуют в Москве. «По закону зачесть торговый сбор можно, только если налог по УСН заплачен в бюджет Москвы», — объясняет Наталья Горбова из «Контур.Школы». То есть такой предприниматель заплатит и сбор, и налог. Во-вторых, даже московские ИП, ведущие несколько видов деятельности, могут столкнуться с трудностями по зачету торгового сбора в уплату УСН. Чтобы это сделать, они должны вести отдельный учет доходов по торговле и другим видам деятельности и могут претендовать на уменьшение налога только в части доходов от торговых операций. Особенно заметен рост нагрузки должен был быть для тех

предпринимателей, которые занижали выручку и фактически не платили ничего.

### ЛОГИКА ГОРОДА

Из слов руководителя департамента экономической политики и развития Москвы Максима Решетникова следует, что так и было задумано: «Владельцы маленьких торговых точек могут купить патент и получить освобождение от торгового сбора. И рост количества ИП, купивших патент в прошлом году, когда торговый сбор заработал в городе, говорит о том, что бизнес оценил это преимущество патентов».

Московские власти с самого начала не скрывали, что введение торгового сбора призвано не столько увеличить поступления в городской бюджет, сколько выровнять условия ведения бизнеса в торговой сфере. «Введение сбора коснется 50% бизнеса, который сегодня находится в тени и вообще ничего не платит, — говорил 9 декабря 2014 года на заседании правительства Москвы мэр Сергей Собянин. — Это создание равной конкурентной среды, некой справедливости по отношению к бизнесу».

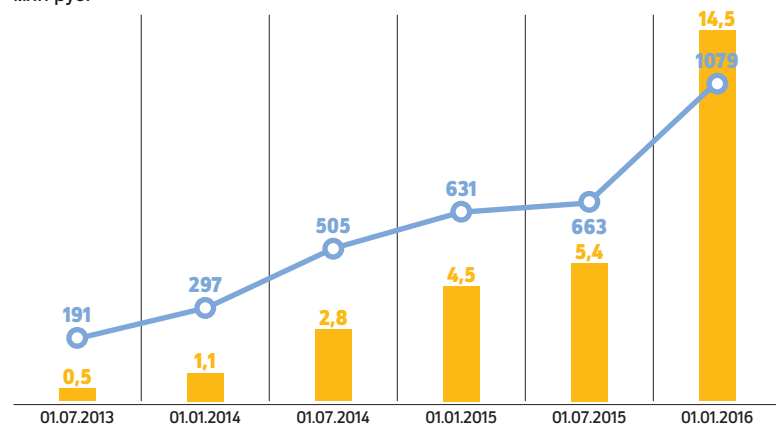
По деньгам город не проиграл: поступления от торгового сбора в четвертом квартале 2015 года упали почти на 13% по сравнению с третьим: 2 млрд руб. против 2,3 млрд руб. Но пока это с лихвой компенсировано дополнительными поступлениями от продаж патентов на розничную торговлю, которые, по данным департамента экономической политики, составили около 0,6 млрд руб.

«Торговый сбор без преувеличения — гениальный механизм для вывода мелкого и среднего бизнеса из тени, — считает Горбова. — Если раньше торговому бизнесу на упрощенке было достаточно просто не показывать выручку, чтобы уйти от налогообложения, то введение сбора позволило собрать с них хоть что-то». По словам эксперта,

## Введение торгового сбора заставило малый бизнес Москвы перейти на торговлю по патенту

■ Число ИП, занимающихся розничной торговлей по патенту, тыс. человек

○ Поступления налогов в бюджет Москвы от применения патентной системы, млн руб.



Данные по количеству ИП даны на первое число полугодия, данные о поступлениях в бюджет — по итогам полугодия.

Источник: ФНС России

## Уполномоченный спешит на помощь

Проблему несправедливости высоких ставок торгового сбора для помещений площадью менее 50 кв. м намерен решить уполномоченный по защите прав предпринимателей в Москве Михаил Вышегородцев. Он намерен обратиться к городским властям с предложением ввести более низкие ставки торгового сбора для небольших помещений. Кроме того, Вышегородцев предлагает городу ввести льготные ставки сбора для предприятий торговли, продающих социально значимые товары (детское питание и товары первой необходимости), а также четко прописать в Налоговом кодексе, что бизнес, работающий по УСН «Доходы минус расходы» имеет право уменьшить налог по УСН на размер уплаченного торгового сбора. «Мы поддерживаем эту просьбу бизнеса, поскольку такая возможность уже есть у предпринимателей, работающих по УСН «Доходы», — сообщили РБК в департаменте экономической политики и развития Москвы.

выводить мелкий бизнес из тени достаточно дорого, поскольку необходимо администрировать миллионы предпринимателей, платящих небольшие суммы налогов, а введение торгового сбора частично решает эту проблему. «Использование в кризис вмененных налогов и сборов, которыми по сути являются торговый сбор или патенты, — выгодно для бюджета, так как обеспечивает гарантированные налоговые поступления вне зависимости от результатов деятельности бизнеса, — отмечает Горбова. — В результате бюджетное планирование расходов в этой части будет относительно стабильным». ■



ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

Глава «Роснано» Анатолий Чубайс — о санкциях и новых фондах

# «Потребитель еще не знает, какое счастье его ждет»

СЕРГЕЙ МИТРОФАНОВ

Анатолий Чубайс недавно предупредил: «Впереди непростая ситуация». В разговоре с РБК глава «Роснано» рассказал о набитых шишках и трудностях из-за санкций, о запуске новых фондов и обновленной стратегии корпорации.

**«ЕСТЬ ПРАВИЛЬНЫЕ РАЗУМНЫЕ ЛОЗУНГИ, А ЕСТЬ РЕАЛЬНАЯ ЖИЗНЬ»**

— Чистая прибыль «Роснано» выросла за 2015 год более чем вдвое — с 8,2 млрд почти до 17 млрд руб. Прошлый год вообще для вас оказался удачным, судя по отчетности. При этом вы сказали, что корпорация закончила первый период и начинает второй. Что за деление на периоды, как определили границы, по каким критериям?

— Мы ничего не придумывали. Мы, может быть, сами не сразу поняли, кем мы являемся, не по-

няли, что мы за животное такое. Но когда разобрались, утвердили новую стратегию, и все встало на свои места. В действительности мы принадлежим к классу private equity, «венчурные фонды». Это означает, что инвестиционный цикл длится от шести до десяти лет. Первые инвестиции мы разворачивали ровно восемь лет назад, и сейчас они завершаются, начинаем волну выходов. Поэтому мы и говорим, что у нас подходит к концу первый инвестиционный период.

Одновременно начинаем следующий этап — формируем новые фонды. В 2014 году мы собрали дополнительно к своим 7 млрд руб. еще столько же внешних средств, в прошлом году привлекли 16 млрд руб. к своим 16 млрд руб. По 2016 году цифра хорошая, но тем не менее мы не дотянули до нужного параметра: оказалось, что мы создали шесть фондов, из которых три рухнули в декабре прошлого года. В каждом случае были свои причины, но было очень обидно. — **Насколько выходы из проектов прибыльны для «Росна-**

**но»? Приведите примеры, пожалуйста.**

— В прошлом году доход от выходов составил несколько миллиардов рублей (3,7 млрд руб., следует из отчетности компании. — РБК). Например, мы вышли из брянской

**«В сфере, связанной с производством современных материалов, у нас уже произошел настоящий прорыв мирового класса. Если мы сумеем довести свой проект до конца, то речь идет о компании, которая по рыночной капитализации окажется на уровне «Газпрома»**

компании «Метаклей». Заходили на совсем ранней стадии, когда это был классический стартапчик с несколькими сотрудниками. В Брянской области находится месторождение специальной глины. Это такая нанореструктурированная глина, при обработке которой можно получить целый спектр продукции — от подкладок под же-

лезнодорожное полотно, которое соединяет или, наоборот, разъединяет рельсы и шпалы, до покрытия для газовых труб.

Сначала мы разбирались, работает технология в принципе или нет. Дальше стали шупать

рынок на предмет того, с чем из этого набора можно выйти и доказать, что у нас качественная эффективная продукция. В итоге решили, что надо замахиваться на рынок покрытия для газовых труб. На этом поле есть компания с мировым именем, которая на тот момент уже держала под 90% рынка, а российской доли не было

совсем. Следующие три года мы последовательно договаривались с нашими трубными заводами — Челябинский трубопрокатный, ТМК и так далее. Было совсем непросто. — **Импортозамещение — это же выбранный путь для страны...** — Есть правильные разумные лозунги, а есть реальная жизнь. Наши конкуренты давно и долго работали с российскими компаниями, они на всех уровнях управления понимают, от кого зависит принятие решений, каким образом они принимаются, и другие детали. В случае с «Метаклеем», например, подключился «Газпром». Они могли бы отстраниться, сказав нам: разбирайтесь сами, но заняли абсолютно определенную позицию — поддержать. Причем это была именно лобовая поддержка, включая Алексея Миллера лично. Но даже в такой ситуации конечным клиентам нужны не лозунги, а результаты заводских испытаний. Мы пробовали покрытие на каждом из заводов, которые, в свою очередь, были не очень-то рады.



Тем не менее результат: в прошлом году компания вышла практически с нулевых цифр на [выручку] более чем 6 млрд руб. В этом году будет свыше 8 млрд руб. По состоянию на сейчас у «Метаклея», по нашей оценке, 60% рынка. Так что наша миссия исполнена: мы из ничего, с самого старта, довели компанию до крупного промышленного предприятия, которое является теперь лидером рынка. Разница между входом и выходом для нас — более полутора раз.

— **Существуют ли конкурентоспособные технологии, которые сегодня способна производить Россия?**

— Я не согласен с тем, что Россия отстает по всем направлениям, хотя шансы на прорыв и не везде одинаково высоки. Например, отечественная микроэлектроника развивается достаточно успешно, хотя догнать следующее поколение технологий мы вряд ли сможем. При этом по отдельным направлениям есть очень серьезные заделы. В сфере, связанной с производством современных материалов, у нас уже произошел настоящий прорыв мирового класса. Если мы сумеем довести свой проект до конца, то речь идет о компании, которая по рыночной капитализации окажется на уровне «Газпрома».

— **Раскройте подробности?**

— Я уже раскрывал, и не один раз. Никто не верит. Но уже сегодня наше бюро нанотрубок — компания «Оксиал», которая началась с трех с половиной человек, с лабораторной установки и дошла до того, что первой в мире решила проблему изготовления углеродных нанотрубок в промышленном объеме. Для примера: при добавке менее 1% такого материала в алюминий тот становится прочнее, чем титан. Мы в 2014 году произвели впервые в мире 200 кг углеродных нанотрубок, мировой рынок тогда составлял 2 т. В 2015 году мы произвели 1,2 т, в этом году — минимум 2,5 т. Мы идем к созданию рынка. Только на этом рынке нужно создавать одновременно и потребителя. Потому что потребитель еще не знает, какое счастье его ждет, — мы должны его в этом убедить. Мы работаем с десятками компаний по всему земному шару, от Samsung до крупнейших российских корпораций, и ждем прорыва глобального уровня.

— **«ГЛАВНОЕ — РЕЗУЛЬТАТЫ, А НЕ ОБЕЩАНИЯ»**

— **Что для вас более эффективный способ — фонды или прямые инвестиции?**

— В этой развилке мы провели сотни часов, набили много шишек. Пришли к выводу, что фонды по отношению к прямым инвестициям для нас — это примерно как университет по отношению к средней школе. Если ты замахиваешься на фонд, нужно школу пройти. И мы прошли, делая инвестиции с баланса. Мы наделали ошибки, но сумели выбраться — добрались до прибыли, причем второй год подряд. Когда ты доказал, что умеешь работать с проектами, вторым шагом можешь предъявлять это потенциальным соинвесторам, для которых главное — результа-

ты, а не обещания. Ровно это у нас и произошло. Поэтому переход в фонды — это сердцевина того самого второго инвестиционного периода.

— **В условиях санкций, скажем так, где брать деньги? Внутри страны? В Азии?**

— Знаете, я не очень согласен с иногда встречающейся бравадой касательно санкций: все равно, подумаешь, наплевать, все сделаем сами, говорят. Нет, ребята, не наплевать. Текущая обстановка существенно осложняет решение технологических задач. Тем не менее ситуация их и не срывает: у нас нет ни одного проекта, который бы рухнул из-за наличия санкций. Сложнее — да, медленнее — да, где-то были сбои в прошлом году. При этом мы не отказываемся от своей стратегии и понимаем, как конкретно ее выполнить.

— **«В 2014 году мы собрали дополнительно к своим 7 млрд руб. еще столько же внешних средств, в прошлом году привлекли 16 млрд руб. к своим 16 млрд руб. По 2016 году цифра хорошая, но тем не менее мы не дотянули до нужного параметра: оказалось, что мы создали шесть фондов, из которых три рухнули в декабре прошлого года»**

Прежде всего у нас уже есть, как я сказал, созданные фонды. У нас есть партнеры, в том числе китайские компании. Например, один из наших партнеров — университет, под управлением которого активов на сумму свыше \$200 млрд. Они пришли к нам с идеей создания совместного фонда, потому что им нужна интернационализация, а значит, зарубежный партнер. Мы договорились, подписали документы — получилась сложная, но интересная конструкция российско-китайско-израильского фонда. В Израиле мы будем искать стартапы, а потом переводить их в промышленные технологии в Китае и в России. В Израиле у нас уже сильная команда находится.

— **Кто у вас из частных российских партнеров?**

— Например, Владимир Евтушенков. Мы вместе с ним создали фонд. Он доверил под совместное управление свои частные средства, которые «смешались» с нашими государственными деньгами.

— **Зачем вы попросили 89 млрд руб. для российско-индийского фонда? Чем вообще этот фонд должен заниматься?**

— Я хочу в первую очередь не об этом сказать. Представим, что этих денег не будет ни в каком виде, давайте совсем забудем про них. У нас есть документ, утвержденный советом директоров и одобренный правительством. Это долгосрочный бизнес-план до 2020 года. Внутри него есть финансовая модель, по которой у «Роснано» на следующие периоды есть достаточные основания для привлечения внешних инвестиций, есть остатки на конец года, которые выступают гарантированной подушкой безопасности, у которой нет никаких провалов, и так далее.

В этом документе нет вообще никакого привлечения ни в каком виде — ни ассигнований

бюджета, ни средств фонда национального благосостояния, ничего этого нет. Есть только ясная стратегия, по которой мы движемся вперед. И рядом со стратегией появляется идея: пока это ранняя стадия этой идеи под названием Индия. Не секрет, что у России с Индией серьезные связи как раз в области высоких технологий.

— **Прежде всего военных.**

— Совершенно верно. Россия поставляет на индийские рынки серьезные объемы. Давайте на секунду забудем, военные или не военные, это же в чистом виде хай-тек. Индия по экспорту, безусловно, один из самых крупных, может быть, кстати говоря, и самый крупный российский рынок. И на этом рынке происходят сейчас необычные события. Например, доля России на индийском

рынке снижается, наши конкуренты нас последовательно обходят. На чем? В значительной степени на том, что, собственно говоря, суть или основа для политики премьер-министра Индии, и она выражена в известном лозунге: Made in India.

Правительство Индии не устраивает просто экспорт, они хотят, чтобы в стране возникали промышленные предприятия с нашим участием. Мы говорим: хорошо, вчера мы вам поставляли просто продукты, а давайте завтра вместе с вами, уважаемые индийские партнеры, построим завод по российской технологии на вашей территории. Мы готовы построить завод. Даже целую серию заводов в Индии.

— **О каких технологиях идет речь, что конкретно?**

— Пока утвержденных проектов нет. По спектру того, что поставляется — вертолеты, самолеты и так далее. Мы достигли с индийским правительством понимания, подписали вместе с Министерством финансов Индии так называемый меморандум о взаимопонимании. В нем обозначена конкретная сумма, и это стартовая точка, чтобы от нее двигаться вперед. Речь идет о равном партнерстве сторон — 50 на 50. При этом мы хорошо понимаем, что для такой задачи нужен особый механизм финансирования, потому что замысел долгосрочный: пройти от идеи до построенного завода, еще и за рубежом, это большая история. Восемь лет — оптимистичный сценарий, на самом деле это может быть и 10, и 12 лет.

Сегодня мы на наши госгарантии берем кредиты, строим завод, выходим из завода, возвращаем кредит, возвращаем проценты. При этом про кредиты на российском рынке вы все знаете не хуже меня: если под 12% — тебе

повезло. Для длинных денег такое финансирование совершенно невозможно. Фонд национального благосостояния, который активно обсуждается, — один из возможных вариантов. Может, будут другие. Но сейчас еще рано говорить предметно.

— **Вы просили средства в письменном виде. Ответ последовал?**

— Есть поручение президента отработать запрос, что сейчас и делается соответствующим министерствами, ведомствами, администрацией. В проработке участвуют и наши компании, и технологические партнеры.

— **«НУЖНО РАЗДЕЛЯТЬ ЭМОЦИИ И ЮРИДИЧЕСКУЮ КОНСТРУКЦИЮ»**

— **Сейчас создается Агентство технологического развития, курирует Аркадий Дворкович. Это что за структура? Это можно трактовать как попытку государства реформировать всю систему инновационного развития?**

— Дворкович этой работой руководит, но ответственность за создание этого агентства возложена на Министерство промышленности, на Дениса Мантурова. Недавно было большое совещание у Дмитрия Медведева на этот счет. Создаваемое агентство должно заниматься особым, но очень важным звеном во всей конструкции инновационной экосистемы — интеллектуальной собственностью, ее защитой и законодательным обеспечением правильных схем ее трансфера. Как я понял, речь идет об очень сдержанных объемах бюджетного финансирования агентства, более того, звучало только про текущий год, а далее оно должно само начать зарабатывать на рынке. К идее создания единой корпорации Агентство технологического развития точно не имеет отношения.

— **Как вам эта идея создания единой корпорации в принципе?**

— Знаете, это как в советские времена идея укрупнения колхозов — разукрупнения колхозов. Вот укрупнять все наши колхозы никто сейчас не собирает, насколько мне известно. Речь идет о другом: создать в правительстве так называемый проектный офис, который будет, но в некотором смысле, заказчиком или координатором существующих институтов инновационного развития — «Сколково», РВК, нас, других наших коллег. Мне кажется это вполне разумным стремлением.

Все-таки институты развития создавались не в один момент времени, у каждого немножко свои задачи... Необходимость как-то пожелать координировать нас всех, видимо, есть. Но это я уж не со своей позиции, а с позиции правительственной смотрю. Наверно, она разумна, мы не являемся ее оппонентами. Другое дело — если дойти до идеи всех вместе слить, перемешать, это точно будет началом конца. Но, к счастью, повторюсь, в эту сторону никто не движется.

— **На съезде РСПП многие говорили, что один из факторов тормоза — чрезмерное уча-**

**стие государства в экономике. В связи с этим не могу не спросить о грядущей приватизации. Она действительно неминуема?**

— Вопрос скорее не мне, а к правительству. У нас нет проблемы приватизации. «Роснано», как известно, это не одна компания, а две: акционерное общество (АО), которое принадлежит государству на 100%, и управляющая компания (УК). В нашей стратегии на каком-то этапе была идея приватизации АО, мы сами же от нее отказались — ходатайствовали перед правительством по этому поводу. Нас услышали, убрали из плана по приватизации. Так что мы были и есть государственные. Активы, которые мы создаем, и доходы от выходов из проектов — у государства. У УК нет никаких активов, есть только договор на управление. Все мы, в том числе и я, работаем в УК. Эта компания должна быть частной, если мы хотим жить в индустрии, привлекать внешние деньги и так далее.

Все это заложено в нашу стратегию, утвержденную в 2014 году. Там сказано черным по белому: АО будет государственным, а УК должна быть выкуплена партнерами. Собственно говоря, в конце 2015 года, в обновленной стратегии развития, этот тезис подкреплен, и в текущем году мы должны сделать первые практические шаги по продвижению в этом направлении.

— **В разговорах о новой волне приватизации все вспоминают предыдущую, особенно в свете обвинений Следственного комитета в адрес бывших владельцев ЮКОСа в нарушении правил залоговых аукционов. Не кажется ли вам, что пора поставить точку в этих спорах? Ведь очередной пересмотр итогов сводит на нет и грядущую приватизацию — никто не будет тратить деньги, если есть риск, что через 10–15 лет все снова переиграют.**

— Чем больше стабильности, тем лучше инвестиционный климат — это очевидно. В то же время это не черно-белая, а более сложная ситуация. Я не знаю логики Следственного комитета, который утверждает, что залоговый аукцион по ЮКОСу был незаконный. А судить по публичным заявлениям я не готов. В свое время у нас были довольно серьезные конфликты именно вокруг этой приватизации. В том числе они касались выполнения, а точнее, невыполнения ЮКОСом инвестиционной программы. И мы предъявляли компании претензии. По моему поручению Российский фонд федерального имущества обращался в суд с требованием обеспечить исполнение инвестпрограммы.

— **Многие говорят, что незаконна сама суть залоговых аукционов.**

— По всем залоговым аукционам были многочисленные судебные процессы с попыткой их признать незаконными. Обиженные стороны были если не во всех, то в 90% случаев. Так вот ни в одном из этих процессов ни один залоговый аукцион незаконным признан не был. Нужно разделять эмоции и юридическую конструкцию. ■

Банк развития готов продать 2,7% «Газпрома»

# ВЭБ нашел покупателя

МАКСИМ ТОВКАЙЛО,  
ЮЛИЯ ПОЛЯКОВА,  
ТИМОФЕЙ ДЗЯДКО,  
ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

Как стало известно РБК, «Газпром» или аффилированная с ним структура может выкупить 2,7% собственных акций у Внешэкономбанка. Сделка может быть выгодна владельцам «Газпрома», но финансовых проблем ВЭБа не решит.

## ДВА ПОКУПАТЕЛЯ

«Мы пока находимся в переговорах. Мы изучаем все возможности, но пока решения нет. Мы в рынок все равно не пойдем» — так новый председатель Внешэкономбанка Сергей Горьков прокомментировал во вторник, 5 апреля, возможную продажу ВЭБом своей доли в «Газпроме». По словам Горькова, сделка может произойти в этом году.

**Акции вряд ли удастся продать даже по номиналу, считает источник, близкий к ВЭБу. Сергей Горьков признал, что по итогам сделки ВЭБ, скорее всего, зафиксирует убыток, однако на капитале банка это не скажется**

ВЭБ приобрел расписки (ADR) на 2,7% «Газпрома» у немецкой E.On в конце 2010 года. Сумма сделки не раскрывалась, однако два источника в ВЭБе говорят, что она составила \$3 млрд. Пла-



По словам главы Внешэкономбанка Сергея Горькова (на фото), пакет «Газпрома» может быть продан уже в этом году

нировалось, что ВЭБ продаст пакет в 2011–2012 годах с премией к рынку, но акции «Газпрома» начали дешеветь, и ВЭБ фиксировал из года в год убыток. На 17:00 среды, 6 апреля, 2,7% акций «Газпрома» стоили на Московской бирже 92,2 млрд руб., или \$1,3 млрд.

Как стало известно РБК, купить долю ВЭБа в «Газпроме» может сам «Газпром» или аффилированная с ним компания. Об этом рассказывают источник в правительстве и два источника, близких к ВЭБу. Один из них уточняет, что проектом протокола наблюдательного совета, который прошел 29 марта, была предусмотрена продажа этих акций, а ответственными за исполнение поручения значились ВЭБ и «Газпром». Итоговый протокол пока не подписан премьером Дмитрием Медведевым.

«Покупка «Газпромом» — основной вариант, сейчас обсуждаются детали», — уточняет источник в правительстве. По его словам, если сделка по каким-либо причинам сорвется, то второй возможный покупатель — госкомпания «Роснефтегаз», которая уже владеет 10,97% акций монополии.

Цена продажи будет «связана с рынком», заявил во вторник первый зампред ВЭБа Николай Цехомский. Акции вряд ли удастся продать даже по номиналу, согласен источник, близкий к ВЭБу.

Горьков во вторник признал, что по итогам сделки ВЭБ, скорее всего, зафиксирует убыток, однако на капитале банка это не скажется.

## ВЭБУ ЭТО НЕ ПОМОЖЕТ

Представители ВЭБа, «Газпрома» и «Роснефти» (президент компании Игорь Сечин возглавляет совет директоров «Роснефтегаза») отказались от комментариев. Источник в «Роснефти» говорит, что «Роснефтегаз» готов купить акции «Газпрома», если будет поручение из Кремля или правительства. «Роснефтегаз» уже купил в 2013 году без директивы правительства 0,23% «Газпрома», что позволило государству получить формальный контроль в монополии, сообщали «Ведомости».

Будет логично, если «Газпром» купит 2,7% собственных акций у ВЭБа и погасит потом казначейские акции, говорит аналитик «Ренессанс Капитала» Ильдар Давлетшин. «Таким образом, он поможет госбанку, повысит прибыль на акцию и в целом оценку компании — это плюс для государства как акционера и миноритариев (их доли и, соответственно, дивиденды могут увеличиться пропорционально доли погашенных акций. — РБК)», — отмечает Давлетшин.

Сделка с «Газпромом» не решит всех проблем ВЭБа. Министр

финансов Антон Силуанов в декабре 2015 года говорил, что для выполнения своих обязательств госкорпорации нужно 1,34 трлн руб. В феврале правительство объявило, что разместит на депозитах ВЭБа до 100 млрд руб. федерального казначейства на срок до девяти месяцев, а в марте было принято решение о докапитализации

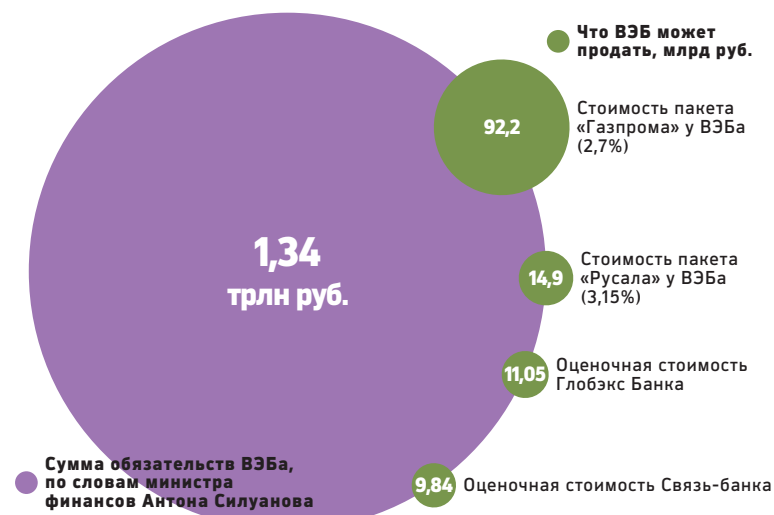
на 150 млрд руб., что позволит избежать дефолта по внешним долгам. Также топ-менеджмент ВЭБа предлагает конвертировать короткие кредиты ЦБ на сумму 500 млрд руб. в субординированный заем на десять лет, чтобы учесть его в капитале госкорпорации, сообщали источники, близкие к ВЭБу, а также в правительстве. ▣

## Госконтроль сохранится

Продажа ВЭБом своей доли в «Газпроме» не приведет к потере государством контроля в монополии. Правительство сейчас контролирует больше 50% «Газпрома» без учета доли ВЭБа: 38,373% принадлежит Росимущество, 10,97% — «Роснефтегазу», 0,889% — «Росгазификации» (в сумме — 50,232%). «Роснефтегаз» и «Росгазификация», в свою очередь, подконтрольны государству, говорится на сайте «Газпрома». Остальное торгуется на рынке (28,392%) и находится в собственности других юридических и физлиц (21,376%).

## Активы, которые может продать ВЭБ, составляют 9,5% от обязательств

Оценка стоимости пакетов «Газпрома» и «Русала» сделана по котировкам акций на 6 апреля. Оценка стоимости банков — 0,3 капитала на 1 марта по РСБУ



Источник: РБК, Московская биржа

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

ФАРЕС КИЛЬЗИЕ,  
глава группы CREON Energy

## С чем связан упадок «Газпрома»

**На протяжении большей части постсоветской истории «Газпром» не испытывал конкурентного давления в России, СНГ и Восточной Европе. Компания оказалась не готова к усилению конкуренции и падению цен.**

В мае начнется четвертый срок пребывания Алексея Миллера на посту председателя правления «Газпрома». В последний месяц зимы совет директоров компании единогласно переизбрал его на эту должность. Ничего неожиданного в этом решении не было: Миллер пользуется абсолютным доверием Владимира Путина, у которого он был заместителем еще в комитете по внешним связям мэрии Санкт-Петербурга. Однако если бы «Газпром» был независимой от государства компанией, такое решение вряд ли было бы принято. Причиной тому послужили бы плохие операционные показатели монополии.

### СПАД ПРОДАЖ НА ОСНОВНЫХ РЫНКАХ

Ключевой на сегодняшний день проблемой «Газпрома» является спад продаж на основных рын-

ках. Между 2008 и 2014 годами продажи компании в странах дальнего зарубежья уменьшились на 14% (с 184 млрд до 159 млрд куб. м), при этом в республиках бывшего СССР за тот же период они сократились вдвое (с 97 млрд до 48 млрд куб. м), а в России — на четверть (с 287 млрд до 217 млрд куб. м). Причиной тому послужила жесткая ценовая политика «Газпрома», из-за которой монополия стала терять потребителей, начавших уходить к конкурентам.

В России ими оказались независимые производители газа, в 1999–2014 годах нарастившие добычу почти в семь раз (с 33 млрд до 208 млрд куб. м), а в Европе — поставщики СПГ. Усилению конкурентного давления на «Газпром» поспособствовала также сланцевая революция в США, в результате которой Америка превратилась в газовую державу № 1 (если Россия в 2014 году добыла 643 млрд куб. м газа, то Штаты — 730 млрд куб. м, по данным ОПЕК), сократив при этом импорт СПГ с 12,8 млрд куб. м (2008 год) до 1,7 млрд куб. м (2014 год).

### ПАДАЮЩАЯ ДОБЫЧА

Еще одной проблемой компании является снижение добычи газа. За десятилетие между 2004 и 2014 годами она сократилась на 20%, с 553 млрд до 444 млрд куб. м. Столь негативная динамика в первую очередь связана с сокращением добычи на Ямбургском и Уренгойском месторождениях, введенных в промышленную эксплуатацию в 1980-е годы и являвшихся в течение трех десятилетий крупнейшими добывающими активами компании. Между 2011 и 2014 годами «Газпром добыча Ямбург» сократил добычу на 21% (с 203 млрд до 160 млрд куб. м), а «Газпром добыча Уренгой» — на 24% (с 113 млрд до 86 млрд куб. м).

Перекрыть этот спад «Газпром» пытается за счет реализации новых проектов. Так, в 2012 году надымская «дочка» монополии ввела в промышленную разработку Бованенковское месторождение, добыча на котором к 2014 году выросла до 38,4 млрд куб. м. Однако этого явно недостаточно. Ситуация была бы иной, если бы в докризисный период компания вкладывала больше средств в профильную деятельность. Однако это было не так: между 2003 и 2007 годами в развитие газодобычи монополия вложила \$18,5 млрд, тогда как в скупку активов — \$32,1 млрд. Средства компания тратила не на новые месторождения, а на приобретение нефтяных («Сибнефть», «Томскнефть») и электроэнергетических компаний (в том числе «Мосэнерго»), а также газотрейдеров («Росукрэнерго»).

### РАСТУЩИЙ ДОЛГ

Другая проблема «Газпрома» — растущий чистый долг, который в 2004–2014 годах вырос более чем в три раза, с 500 млрд до 1,65 трлн руб. Примечательно, что трехкратное увеличение задолженности произошло на фоне высоких нефтяных котировок, к которым привязаны цены на газ. Еще одним благоприятным для монополии

фактором служил низкий уровень налогообложения: так, в 2007 году на баррель добытого компанией нефтяного эквивалента приходилось \$7,3 уплаченных ею налогов, тогда как для нефтяных мейджоров этот показатель составлял около \$40. В таких условиях рост чистого долга можно объяснить только скупкой непрофильных активов и спорными инвестиционными решениями. Наглядный тому пример — Южный и Турецкий потоки: заморозке этих проектов предшествовали капиталовложения на 139 млрд и 61 млрд руб. соответственно.

### АФФИЛИРОВАННЫЕ ПОДРЯДЧИКИ

Еще одна болевая точка «Газпрома» — монополизм подрядчиков. Крупнейшими исполнителями инвестиционных работ «Газпрома» являются «Стройгазмонтаж» и «Стройтрансгаз»: в 2014 году на долю этих двух компаний пришлось 47% капитальных затрат газовой монополии, 328 млрд из 701 млрд руб.

Монополизация рынка подрядных услуг — традиционное для газовой отрасли явление: во времена Рема Вяхирева главным исполнителем «Газпрома» был все тот же «Стройтрансгаз», 51% акций которого тогда находилось в собственности менеджмента монополии. Примерно та же схема была воспроизведена и в эпоху Миллера. Как следствие — капиталовложения, сомнительные с точки зрения экономической целесообразности, бьют по финансовой устойчивости компании.

### КОРЕНЬ ЗЛА

Потеря экспортных рынков, снижение добычи, усугубление финансовых трудностей — все эти проблемы не могли не отразиться на капитализации «Газпрома». Если в апреле 2006 года он входил в четверку самых дорогих компаний мира (\$257,7 млрд), уступая лишь

ExxonMobil (\$390 млрд), General Electric (\$354 млрд) и Microsoft (\$280 млрд), то к апрелю 2016 года опустился в конец третьей сотни компаний, потеряв более трех четвертей собственной стоимости, которая снизилась до \$56,6 млрд.

В основе перечисленных проблем «Газпрома» — монопольный статус на российском рынке. На протяжении большей части постсоветской истории компания не испытывала конкурентного давления в России, СНГ и Восточной Европе. Ей было незачем оптимизировать издержки, вкладывать финансовые ресурсы в профильный вид деятельности и договариваться с потребителями на выгодных для них условиях. Именно поэтому она оказалась не готова к усилению конкурентного давления, произошедшего под влиянием американской сланцевой революции, наращивания Европой импорта СПГ и увеличения добычи независимыми производителями газа в России.

Адаптироваться к изменившимся условиям компания сможет только в случае глубокой реструктуризации. Не только «Газпрому», но и всей газовой отрасли в целом нужна реформа, аналогичная той, что в середине 1990-х была проведена в нефтянке, где в результате разделения монополии Миннефтепрома было образовано несколько независимых компаний, получивших равный доступ к мощностям государственной «Транснефти». Результатом стало возрождение нефтяной отрасли, которая в 1999–2004 годах переживала бурный прирост добычи, увеличившейся за тот период в полтора раза, с 305 млн до 457 млн т.

Демонополизация и приватизация дадут тот же результат и в газовой промышленности, стоит лишь отказаться от политики национализации и безудержной скупки непрофильных активов.

Точка зрения авторов, статьи которых публикуются в разделе «Мнения», может не совпадать с мнением редакции.



ПРЕМИЯ ЗА ДОСТИЖЕНИЯ  
В МАРКЕТИНГЕ

Церемония награждения

26 / 04

Награждаем идеи,  
которые работают

Подробности на сайте [effie.rbc.ru](http://effie.rbc.ru)

РБК  
представляет

ОФИЦИАЛЬНЫЙ  
АВИАПЕРЕВОЗЧИК



ГЛАВНЫЙ ОТРАСЛЕВОЙ  
ПАРТНЕР

Adindex

Effie® и логотип «Е» — зарегистрированные торговые марки Effie Worldwide, Inc., лицензия на которые принадлежит ЗАО «РОСБЕЛЭКОНОМСАТИНГ». Все права защищены.  
Реклама 16+ Эффи автор раша

## Поставки газа в Китай

\$400 млрд

ориентировочная сумма контракта между «Газпромом» и CNPC на поставку российского газа в Китай, заключенного в мае 2014 года

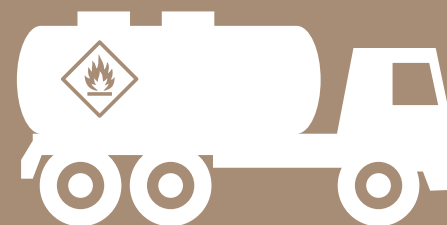


185,5 млрд куб. м

объем потребления газа в Китае по итогам 2014 года

134,5 млрд куб. м

составило производство газа в Китае в 2014 году



38 млрд куб. м

такой объем газа «Газпром» должен поставлять ежегодно в течение 30 лет по контракту с CNPC. Поставки должны начаться в мае 2019 года

В ноябре 2014 года «Газпром» заключил рамочное соглашение о поставках дополнительно

30 млрд куб. м

газа по газопроводу «Алтай» из Западной Сибири. Контракт еще не подписан



В \$55 млрд

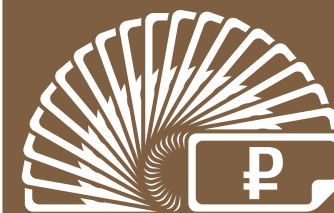
оценивается реализация всего проекта по поставке газа по трубопроводу «Сила Сибири» в Китай (на май 2014 года): строительство газопровода и обустройство двух месторождений — Чаяндинского и Ковыктинского

197,7 млрд руб.

составляет сумма пяти контрактов на строительство «Силы Сибири», которые «Стройгазмонтаж» Аркадия Ротенберга получил без конкурса в декабре 2015 года

3,2 тыс. км

составит протяженность трубопровода «Сила Сибири», по которой «Газпром» будет поставлять газ в Китай CNPC



Источник: BP Statistical Review, «Газпром»

## ЭКСПОРТ ГАЗА «Роснефть» пытается разрушить монополию «Газпрома»

## Газ есть, а права нет

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА,  
АЛЕКСАНДР АРТЕМЬЕВ

«Роснефть» ведет переговоры с китайской Beijing Gas Group о продаже своего трубопроводного газа по «Силе Сибири», которую строит «Газпром». Но для этого «Роснефти» надо получить разрешение на экспорт газа.

## ЕСТЬ КЛИЕНТ

Как стало известно РБК, «Роснефть» предпринимает еще одну попытку разрушить монополию «Газпрома» на экспорт трубопроводного газа, на этот раз — на восточном направлении. О переговорах «Роснефти» с Beijing Gas Group рассказали два источника в нефтяной компании.

Источники РБК говорят, что прошло несколько раундов переговоров с китайской стороной, последний — во время визита президента «Роснефти» Игоря Сечина в Пекин в середине марта. Газ может поставляться со Среднеобуобинского, Верхнеконского или Юрубчено-Тохомского месторождений «Роснефти»

в Восточной Сибири, отмечает один из собеседников. А цена будет не ниже, чем у «Газпрома» (в мае 2014 года заключил 30-летний контракт на поставку CNPC 38 млрд куб. м газа ежегодно на общую сумму около \$400 млрд), но это все равно будет дешевле, чем американский сжиженный природный газ (СПГ), добавляет он.

Однако объемы и сроки поставок находятся в стадии согласования, предупреждает другой источник: это будет зависеть от того, сможет ли «Роснефть» добиться права экспорта трубопроводного газа или только попутного нефтяного газа по «Силе Сибири» с месторождений, расположенных вдоль трубы.

Представитель «Роснефти» Михаил Леонтьев отказался комментировать переговоры с Beijing Gas Group, но их факт не опроверг. «Мы ведем переговоры с различными покупателями газа, у нас уже есть покупатели газа в Европе и Азии, но, к сожалению, пока нет права его экспорта», — сказал он РБК. Представитель Beijing Gas Group не ответил на запрос РБК.

## НЕТ ТРУБЫ

Beijing Gas Group не покупает газ у «Газпрома», сказали РБК два источника в «Газпром экспорте». Менеджеры «Газпрома» встречались с ее представителями, но контрактом переговоры не увенчались, сказал один из собеседников. По его словам, Beijing Gas Group закупает газ у CNPC, с которой у «Газпрома» заключен крупный контракт. В строящуюся трубу «Сила Сибири» монополия не намерена пускать конкурентов, говорили неоднократно ее представители. В среду представитель «Газпрома» не ответил на запрос РБК.

«Роснефть» же давно добивается права на экспорт трубопроводного газа самостоятельно или через «Газпром экспорт». В прошлом году Сечин написал письмо президенту Владимиру Путину с просьбой посодействовать заключению договора с монополистом, чтобы поставлять газ в Европу. Но «Газпром» выступил резко против, мотивируя это тем, что появление альтернативных поставщиков обрушит цены на высококонкурентном рынке. А Путин не принял определенного решения по этому запросу.

К поставкам газа в Китай нефтяная компания также присматривается уже несколько лет. Ранее Сечин говорил, что «Роснефть» готова поставить по «Силе Сибири» от 2 млрд до 30 млрд куб. м газа. К 2030 году компания планирует добывать 45 млрд куб. м газа ежегодно на месторождениях Восточной Сибири.

Российское правительство до середины мая 2016 года должно проработать вопрос допуска независимых производителей газа к газопроводу «Сила Сибири», но с сохранением «единого экспортного канала» (то есть через «Газпром»), говорится в протоколе президентской комиссии по ТЭКу (копия есть у РБК), которая состоялась в октябре 2015 года. Речь идет о продаже природного и попутного газа, добываемых на новых месторождениях Восточной Сибири и Дальнего Востока. Ранее речь шла о возможности «Газпрома» приобретать у конкурентов и продавать по экспортному нетбэку (экспортная цена за вычетом транспортных расходов) только попутный нефтяной газ по «Силе Сибири».

Китайские потребители, очевидно, заинтересованы в устране-

нии единого экспортного канала газа из России и расширении числа поставщиков газа, чтобы закупать его дешевле, замечает заместитель директора Фонда национальной энергетической безопасности Алексей Гривач. А на переговорах с «Роснефтью», вероятно, речь идет о поставках в долгосрочной перспективе — после 2020 года, предполагает он. ▣

## Пекинский поставщик

Beijing Gas Group — «дочка» частного-государственного Beijing Enterprises Holdings Limited и крупнейший поставщик газа в Пекине (в 2014 году объем потребления достиг 11,3 млрд куб. м). К тому же, по данным Platts, компания обеспечивает 9% поставок газа конечным потребителям в Китае. В 2014 году, по собственным данным, компания продала 9,96 млрд куб. м газа.

РЫНОК СВЯЗИ На Минкомсвязи завели дело об ограничении конкуренции

# Сети 4G тянут в суд

ЕЛИЗАВЕТА АРХАНГЕЛЬСКАЯ

**Антимонопольное ведомство возбудило дело в отношении Минкомсвязи. В ФАС считают, что министерство ограничивает конкуренцию на рынке связи: новые операторы не могут развивать 4G в Москве.**

## ДЕЛО ПРОТИВ МИНИСТЕРСТВА

Федеральная антимонопольная служба (ФАС) возбудила дело в отношении Минкомсвязи, говорится в сообщении надзорного ведомства. В конце февраля ФАС вынесла министерству предупреждение и потребовала изменить проект решения Государственной комиссии по радиочастотам (ГКРЧ), который, по мнению службы, ограничивает конкуренцию на рынке связи. Однако Минкомсвязи этот документ не поменяло, сообщила РБК начальник управления регулирования связи и информационных технологий службы Елена Заева.

Спор ведомств разгорелся вокруг введения принципа, благодаря которому в России могли бы появиться новые мобильные 4G-операторы. Это принцип технологической нейтральности в диапазоне частот 2300–2400 МГц — он позволил бы развивать на них сети LTE (4G). В других полосах радиочастот, например 900 и 1800 МГц, принцип технологической нейтральности уже введен и он распространяется на всех операторов без исключения, считают специалисты ФАС.

Заявление в ФАС направила компания «Энлайн», сообщило надзорное ведомство. В нем го-

ворилось, что Минкомсвязи необоснованно препятствует рассмотрению вопроса о внедрении технологической нейтральности в полосах радиочастот 2300–2400 МГц ГКРЧ. Если ФАС придет к выводу, что Минкомсвязи действительно нарушило закон и ограничивало конкуренцию, она вынесет предписание об устранении нарушений, сказала Заева. У службы есть механизмы принуждения к исполнению таких решений, говорит она.

**Санкции за ограничение конкуренции органами власти предусматривает Кодекс об административных правонарушениях: на чиновников могут наложить штраф до 50 тыс. руб. или дисквалифицировать их максимум на три года**

Санкции за ограничение конкуренции органами власти предусматривает Кодекс об административных правонарушениях: на чиновников могут наложить штраф до 50 тыс. руб. или дисквалифицировать их максимум на три года.

Минкомсвязи сможет обжаловать предписание в суде, в этом случае оно не обязано будет исполнять требования ФАС до подтверждения судом правоты антимонопольщиков, говорит советник адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры» Евгений Большаков. Если же министерство и после решения суда не исполнит предписания, чиновников ждет ответственность вплоть до запрета занимать государственные

должности, говорит Большаков. Крайняя мера — принуждение к исполнению через суд, но на практике до этого обычно не доходит, отмечает юрист. При этом, по его словам, большая часть решений ФАС по данной статье все же обжалуется в суде и исполняется только после его подтверждения. Расследование ФАС и обжалование в общей сложности могут растянуться примерно на полтора года, говорит Большаков.

Это не первое подобное дело, возбужденное ФАС в отношении Минкомсвязи. В 2011 году министерство уже нарушало закон «О защите конкуренции», причем претензии ФАС тоже были связаны с тем, что Минкомсвязи не допускает небольших операторов к развитию LTE-сетей (тогда на полосе частот 790–862 МГц). Тогда антимонопольщики выдали министерству предписание об устранении нарушений. ФАС часто возбуждает дела против органов власти, говорит Большаков. По статистике антимонопольного органа, в 2015 году они занимали 39% всех дел ФАС (3,5 тыс. из 9 тыс.), но отдельных данных по федеральным органам власти ведомство не публикует.

Представитель Минкомсвязи пока не ответил на вопросы РБК.

## ПРОБЛЕМНЫЙ ДИАПАЗОН

В проекте решения, где ФАС нашла признаки ограничения конкуренции, говорилось, что развивать сети LTE на данной полосе частот «без дополнительных решений ГКРЧ» могут только использующие ее операторы мобильной, но не фиксированной связи. При этом операторам фиксированного беспроводного доступа (например, Wi-Fi) вовсе планировалось запретить развивать LTE на данной полосе. ФАС требовала изменить этот документ так, чтобы операторы фиксированной беспроводной связи получили возможность использовать свои частоты под LTE.

Новым 4G-оператором в московском регионе хотела стать компания «Энлайн» — оператор фиксированного доступа, который работает в диапазоне 2300–2400 МГц. Она и лоббировала введение принципа технологической нейтральности, обратившись в ГКРЧ: для замены устаревшего оборудования ей необходимо было соответствующее решение этого органа. Комиссия же посчитала, что нужно принять обобщенное решение для рынка, а не разбирать частный случай, пояснял РБК источник, близкий к компании «Энлайн» и знакомый с работой ГКРЧ.

Решение о технологической нейтральности до сих пор не принято, хотя этот вопрос периодически выносится на повестку заседаний ГКРЧ с 2012 года, говорится в сообщении ФАС. Пер-

вый проект решения ГКРЧ о введении этого принципа, как писал РБК, появился в 2014 году. Затем «Энлайн» обратилась в «Опору России», которая написала о проблеме вице-премьеру Аркадию Дворковичу. Он в мае 2015 года поручил министру связи Николаю Никифорову «обеспечить рассмотрение» этого вопроса на очередном заседании ГКРЧ, но и это не помогло ускорить процесс принятия решения. На последнем заседании комиссии 29 февраля вопрос также обсуждался, но его рассмотрение снова отложили, писали «Ведомости».

Интернет-провайдер «Энлайн» на 80% принадлежит частным лицам и на 20% — компании «РОФ+», согласно данным базы «СПАРК-Интерфакс». Выручка компании в 2014 году составила 9,2 млн руб., прибыль — 160 тыс. руб., результаты 2015 года неизвестны. Провайдер работает в четырех районах Москвы, говорится на его сайте.

С тем же диапазоном частот 2300–2400 МГц возникали проблемы и у другой компании — «Основы телеком», дочерней структуры «Воентелекома», обслуживающего Минобороны. В 2011 году компания практически полностью и по всей стране получила этот диапазон для развития 4G. Позже три другие компании — «Восток», «Профинвест» и «Ресурс» — подали иски в суд с намерением оспорить выделение частот «Основы телеком». В 2014 году Арбитражный суд Москвы отменил соответствующее решение ГКРЧ, а в июне 2015 года компания приостановила работу своей LTE-сети. ■

РЕТЕЙЛ «Ашан» будет поставлять кондитерские изделия из России в Италию

# Рубль подыграл конфетам

АННА ДЕРЯБИНА

**Французский ретейлер «Ашан» в ближайшие месяцы начнет поставки произведенных в России конфет и шоколада под собственными торговыми марками в свои итальянские магазины. Развитию экспорта способствует девальвация рубля.**

О начале поставок рассказала ТАСС руководитель по внешним коммуникациям «Ашан Россия» Мария Курносова. Речь пока идет о небольших тестовых поставках шоколада и конфет, уточнила Курносова РБК. Все 16 наименований, которые «Ашан» собираются экспортировать, производятся под частными марками ретейлера «Сладкий остров», «Каждый день» и «Наша трапеца». Эти товары выпускают кондитерская фабрика

«Золотая Русь» из Тульской области, «Верность качеству» из Рязанской области, «Мерлетто» из Липецкой области, «Кондитерский концерн «Черногорский» из Республики Хакасия, уточнила она. Поставки будут осуществляться в итальянские магазины группы Auchan.

«Недавно мы участвовали в международной выставке, где представили нашим партнерам товары, произведенные в России, — рассказывает Курносова. — Итальянским партнерам очень понравилась наша продуктовая линейка». В разговоре с ТАСС она также отметила, что, например, печенье трески вызвала интерес у партнеров из Франции, возможно, компания начнет экспортировать продукты из России и в другие страны.

Сейчас 370 российских производителей выпускают для «Аша-

на» 2,6 тыс. товаров под собственными торговыми марками ретейлера. Торговым сетям постепенно удается «приучить» покупателя к собственным торговым маркам, говорила Курносова РБК в феврале: «Потребители стали больше доверять продукции

**«В решении экспортировать продукты нет ничего удивительного: себестоимость производства и стоимость российских товаров сейчас значительно ниже, чем в Европе»**

под собственными торговыми марками, что подтверждает рост объема продаж», — говорила она. Так, если в 2014 году доля товаров под частными марками «Ашана» в ассортименте составляла 16,88%, в 2015 году она увеличилась до 20,4%. В течение двух лет,

по словам Курносовой, планируется увеличить количество СТМ до 5,3 тыс. наименований. В обороте «Ашана» доля СТМ находится примерно на уровне 10–12%, говорил в октябре 2015-го «Ведомостям» гендиректор «Auchan Россия» Виллем Убнер.

«В решении экспортировать продукты нет ничего удивительного: себестоимость производства и стоимость российских товаров сейчас значительно ниже, чем в Европе, — поясняет председатель правления Ассоциации экспертов рынка ритейла Андрей

Карпов. — К тому же, возможно, российскому «Ашану» это позволит сократить затраты на логистику: компания все равно возит к нам в Россию товары из Европы, почему бы не загрузить транспорт на обратные поставки в Европу».

Связи с изменением курсов валют некоторые зарубежные сети начинают задумываться о поставках продуктов питания из России, подтверждает директор по развитию Ассоциации производителей и поставщиков продовольственных товаров «Руспродсоюз» Дмитрий Востриков. Правда, Курносова утверждает, что решение о поставках в Италию не объясняется девальвацией рубля. «Возможно, это косвенный фактор, но он не ключевой», — сказала она.

Из-за девальвации рубля рост экспорта отдельных категорий продуктов из России в 2015 году составил до 3400%. ■

**БАНКИ** Сумма проблемных кредитов в корпоративном портфеле «Открытия» вырос в четыре раза

# Пять процентов «просрочки»

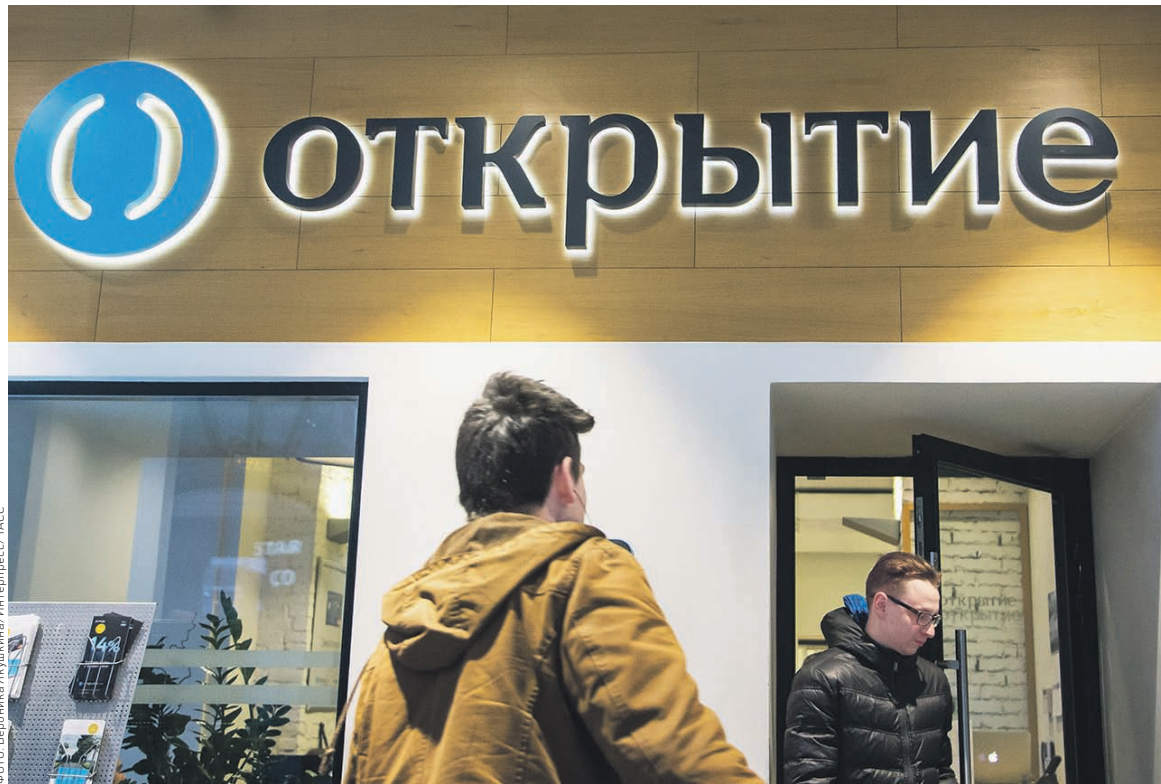
АЛЬБЕРТ КОШКАРОВ

**Кредитный портфель банковской группы «Открытие» по итогам 2015 года вырос более чем на 40%, однако его качество ухудшилось. Аналитики не исключают, что в перспективе банку потребуется увеличить резервы.**

## «ПЕТРОКОММЕРЦ» ПОДПОРТИЛ ПОРТФЕЛЬ

Кредитный портфель банковской группы «Открытие» в 2015 году вырос с 1,78 трлн до 2,56 трлн руб., согласно опубликованной отчетности по МСФО. Основной рост пришелся на операции обратного РЕПО, объем которых за год удвоился: с 782 млрд до 1,57 трлн руб. При этом кредиты корпоративному сектору росли менее заметно (с 834 млрд до 861,9 млрд руб.), а розничный портфель за год сократился на 7 млрд, до 201 млрд руб.

«Это связано с тем, что у нас не было задачи приращивать активные операции», — пояснил финансовый директор ФК «Открытие» Сергей Ковтун. В 2016 году, по словам банкира, банк также не планирует увеличивать кредитный портфель. «Мы не будем наращивать весь портфель, но будем за счет погашения старых кредитов выдавать ссуды в приоритетных отраслях, чтобы соблюдать условия АСВ, которое предоставило банкам помощь через ОФЗ на увеличение капитала», — сообщил он.



В 2016 году «Открытие» не планирует увеличивать кредитный портфель

При этом доля просроченных кредитов (NPL) в портфеле банковской группы «Открытие» выросла с 2,6 до 4,9%. Наиболее заметный рост просрочки наблюдается в корпоративном сегменте: по сравнению с 2014 годом объем кредитов, просрочка по которым превышает 90 дней (до вычета резервов), выросла с 22,9 млрд до 84,9 млрд руб. Рост «проблемной задолженности» помимо ухудшения ситуации в эко-

номике банк связывает с присоединением в марте 2015 года банка «Петрокоммерц», у которого, по словам Ковтуна, доля просрочки была значительно выше, чем у других банков группы, — «ФК Открытие» и «ХМБ Открытие». «Мы ожидаем, что в 2016 году рост просрочки может продолжиться, но не будет значительным», — сказал он.

«Качество активов банковской группы немного ухудшилось

в течение года, что в том числе связано с присоединением банка «Петрокоммерц», у которого остались проблемы с качеством портфеля еще со времен кризиса 2008–2009 года», — говорит аналитик S&P Роман Рыбалкин. По его словам, с учетом того что по ряду проблемных ссуд у банка есть обеспечение в виде недвижимости, в целом потери банка могут быть не такими значительными.

## СПОРНЫЕ РЕЗЕРВЫ

В прошлом году банковская группа активно формировала резервы по кредитному портфелю. По словам Ковтуна, отношение резервов к общему кредитному портфелю выросло с 2,2 до 3,4%. «Мы наращивали резервы в течение 2015 года. Всего банковская группа начислила более 40 млрд в резервы, в результате стоимость риска (cost of risk) составила около 4%. Это самые большие отчисления в резервы, которые производили банки группы за свою историю», — сообщил он.

Аналитик Moody's Петр Паклин отмечает повышенный уровень стоимости риска кредитного портфеля «Открытия», который составляет 4,7% без учета ссуд, предоставленных банком клиентам по операциям обратного РЕПО. Кроме того, он отмечает, что резервирование кредитного портфеля у «Открытия» ниже, чем у сравнимых банков. По оценке Паклина, уровень покрытия проблемных кредитов (нестандартных, сомнительных и просроченных свыше 90 дней) вырос с 33% по итогам 2014 года до 46% по итогам 2015 года. «В среднем для универсальных банков этот показатель составляет около 70%», — говорит он.

Ковтун с таким подходом к оценке «проблемных кредитов» не согласен. «Под «проблемными кредитами» банк понимает только кредиты с просрочкой

**ВАЛЮТА** Стоит ли вкладываться в доллар сегодня

## Рубль в ожидании саммита

ДАНИЛ СЕДЛОВ,  
АЛЕКСАНДРА КИРАКАСЯНЦ

**Доллар вновь приближается к отметке 70 руб. Стоит ли покупать американскую валюту сейчас, пока она не подорожала еще больше?**

Рубль во вторник продолжил слабеть к американскому доллару на фоне снижения цен на нефть. С 1 апреля фьючерсы на североморскую нефть Brent потеряли в цене более 6,5%, достигнув во вторник минимальных значений с прошлого месяца — \$37,75/барр. Цены корректируются в ожидании саммита нефтедобывающих стран в катарской столице Дохе, запланированного на 17 апреля, а также из-за роста запасов нефти в США, отмечается в обзоре Sberbank SIB.

Рубль за это время потерял к доллару 2,3%. Во вторник доллар на Московской бирже подорожал на 0,75%. На закрытии торгов

он стоил 69,20 руб. Аналитики, опрошенные РБК, ждут в апреле роста американской валюты до отметки 70 руб. и выше. Стоит ли покупать доллары сейчас?

**ВЛАДИМИР ТИХОМИРОВ,**  
главный экономист ФГ БКС

Ближайшие три месяца — не лучшее время для покупки доллара. В апреле из-за снижения цен на нефть американская валюта действительно способна протестировать отметку 70 руб. и выше. Виной тому может послужить исход переговоров стран ОПЕК в Дохе 17 апреля. Ожидания от этих договоренностей существенно уменьшились после заявления Саудовской Аравии, что она не готова замораживать свою добычу, если другие крупные производители не согласятся на эту меру. Также многих обескуражило заявление Ирана, который подтвердил свою прежнюю позицию, что заморозка уровня добычи не значится в его планах. Эти

факторы и привели к коррекции цен на нефть, которые мы видим сейчас.

Так что в ближайший месяц-полтора мы, наверное, будем наблюдать укрепление доллара. Если же брать перспективу на три месяца, то восстановление баланса на рынке нефти продолжается, идет сокращение добычи в США. Нефть после временного падения в апреле может подорожать до \$40 за баррель и выше. Тогда рубль вновь укрепится до отметки 65–68 за доллар, а в конце второго квартала он может и вовсе опуститься ниже уровня 65 руб. за доллар. Поэтому я бы сейчас не совершал никаких операций с долларом. Если есть такая необходимость, я подожду бы три месяца и купил бы доллары по более выгодному курсу — за 65–66 руб.

А к концу года рубль может укрепиться до уровня 58–60 руб./долл. Так что, если брать перспективу до конца года, есть шансы на то, что рубль будет существенно крепче, чем сейчас.

**АЛЕКСЕЙ МИХЕЕВ,**  
аналитик ВТБ24

Доллары против рублей стоит сейчас покупать только спекулянтам в надежде на продолжение начавшейся краткосрочной коррекции, с идеей закрыть сделку по 71–73 руб./долл. Однако даже и этих уровней мы можем и не увидеть. Можно говорить о том, что с конца февраля начался тренд на общее падение доллара, который, по всей видимости, продолжится ближайшие полгода. В ходе этого движения нефть почти наверняка вырастет до \$50 за баррель, поэтому рубль укрепится, а доллар будет стоить 60 руб. или ниже. Общее же падение доллара обусловлено значительными изменениями в ожиданиях перспектив монетарной политики ФРС: рынок теперь едва закладывает одно повышение ставки в этом году.

Кроме того, доллар более года находился на максимумах к большинству валют, что неблагоприятным образом отразилось на со-

стоянии промышленности США. Америке дорогой доллар невыгоден. Начавшееся же на днях укрепление американской валюты, скорее всего, имеет спекулятивную природу и не продлится долго. Так что покупать доллар сейчас смысла нет.

**ЯРОСЛАВ ЛИСОВОЛИК,**  
главный экономист Евразийского  
банка развития

Я бы не рекомендовал сейчас активно вкладываться в доллары. В краткосрочной перспективе будет сохраняться некоторая неопределенность как минимум до середины апреля. А во втором полугодии при более дорогой нефти курс доллара будет находиться в диапазоне 65–70 руб.

В целом в этом году больше факторов укрепления рубля, а не ослабления. Правда, в ближайшие две недели есть риск того, что рубль, наоборот, будет падать. На рынке были завышенные ожидания от заморозки добычи нефти, но эти

свыше 90 дней, покрытие резервов по ним составляет 74,9%, — говорит он. — Сомнительные ссуды и нестандартные — это абсолютно нормальные ссуды, в которых резервирование может достигать 2–5%».

Аналитик БКС Юлия Мельцова говорит, что если сопоставлять уровень покрытия просроченных кредитов с другими крупными банками, то у «Открытия» он существенно ниже. Например, коэффициент резервирования просрочки свыше 90 дней у Альфа-банка составляет около 94%, у Сбербанка — около 120%. «При этом комфортным с точ-

что уровень покрытия, который есть у банков группы «Открытие» по выданным кредитам, достаточно точный с точки зрения ожиданий по их возвратности», — заявил Ковтун.

По словам Мельцовой, разница в резервировании по сравнению с другими банками действительно может объясняться тем, что проблемные ссуды могут быть обеспечены хорошими залогами. «Тем не менее существует риск, что в будущем банку все же придется досоздавать резервы по кредитам и поддерживать повышенную стоимость риска», — отмечает аналитик.

### Рост «проблемной задолженности» банк связывает с присоединением в марте 2015 года банка «Петрокоммерц», у которого доля просрочки была значительно выше, чем у других банков группы

ки зрения кредитного качества является более консервативное значение показателя выше 100% в зависимости от уровня обеспечения и объема прочих кредитов с признаками обесценения, однако негативная динамика уровня покрытия просрочки резервами в целом сейчас весьма характерна для рынка», — говорит аналитик.

Ковтун возражает, отмечая, что по разным кредитам может быть разное обеспечение и ожидания банка по возвратности этих займов также могут различаться. «Поэтому нельзя просто сравнивать две цифры у разных банков. Вопрос в том, сколько банк ожидает вернуть по выданным кредитам. У кого-то покрытие может приближаться к 100% и этого недостаточно, а в другом банке кредиты выданы под хорошее обеспечение. Мы считаем,

Разница между начисленными и полученными процентными доходами «Открытием» составляет 15%. Согласно отчетности МСФО, в 2015 году процентные доходы группы «Открытие» составили 239,9 млрд руб., тогда как полученный банками группы процентный доход составил 204 млрд руб. Год назад разница между начисленными и полученными процентными доходами была 4%. «Это может означать, что заемщики «Открытия» либо получили отсрочку по процентным платежам, либо все хуже и хуже обслуживают кредиты. Это может быть не только реструктуризация в виде отсрочки, но и отражение увеличения просрочки в портфеле — заемщики не гасят проценты и тело кредитов», — говорит замдиректора «Интерфакс-ЦЭА» Алексей Буздалин. ■

ожидания пока не оправдались, поэтому курс рубля корректируется. До встречи в Дохе 17 апреля доллар будет стоить около 70 руб. К концу года ожидается сокращение добычи нефти, соответственно, рубль вновь будет укрепляться.

**АЛЕКСЕЙ ЕГОРОВ,**  
ведущий аналитик Промсвязьбанка

Если вы покупаете доллар со спекулятивными целями — сейчас явно не лучший момент. Второй и третий кварталы будут проходить под знаком рубля, поскольку на рынке сформировался тренд на укрепление российской валюты. В начале года среди инвесторов были настроения, что нефть уйдет значительно ниже отметки \$30 за баррель. Сейчас рынок начал осознавать, что сверхнизких ценовых уровней больше не будет. Скорее всего, цены на нефть будут находиться ближе к \$40 за баррель.

В связи с этим я бы не рекомендовал куда-то бежать и пытаться заскочить в последний вагон, скупая доллары. Не факт, что стоимость американской валюты в ближайшее время поднимется до 80 руб. или выше. Даже если цены на нефть опустятся до \$35 за баррель — доллар вырастет до отметки 70–72 руб.

Если же они останутся вблизи текущих уровней, то доллар будет торговаться в диапазоне 68–67 руб. Сейчас очень высока вероятность того, что котировки нефти вернутся к отметке \$40 за баррель, поэтому рубль может продемонстрировать очень хорошее укрепление — до 60–65 руб./долл.

**ЕГОР СУСИН,**  
главный эксперт центра экономического прогнозирования Газпромбанка

К концу лета американская валюта будет торговаться в диапазоне от 65 до 75 руб. В такой ситуации выгода неочевидна, а вкладываться в доллар было бы опрометчиво: нет гарантии того, что он будет устойчиво расти. Динамика курса будет определяться ценой на нефть, поскольку она остается доминирующим фактором. Летом появятся и другие параметры, на которые нужно обращать внимание. Например, в летний сезон всегда наблюдаются повышенный спрос на валюту и ухудшение российского платежного баланса. К концу года стоимость барреля нефти вырастет, и доллар будет дешевле. Курс американской валюты, скорее всего, будет находиться в диапазоне 60–65 руб. ■

### МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

**СЕРГЕЙ СВИРИДОВ,**  
коммерческий директор компании Spindex

## Почему жилье будет дешеветь

**Большинству частных собственников в России квартиры достались условно бесплатно, поэтому рост затрат на содержание этого жилья может привести к скачку предложения и падению цен.**

### ПУСТУЮЩИЕ СОВЕТСКИЕ КВАРТИРЫ

Сегмент массового жилья сильно зависит от рынка вторичной недвижимости. С какой бы интенсивностью ни строились новые дома, существующий фонд вторичного жилья остается ключевым фактором изменений в сегменте в целом.

Дело в том, что значительная часть собственников жилья в России являются таковыми в силу сложившихся обстоятельств, а не благодаря высокому уровню дохода. В результате приватизации большинство частных собственников квартиры достались условно бесплатно. Им принадлежит порядка 78% жилого фонда в городах — таких показателей нет практически нигде в мире. Если сравнивать с Америкой, то сходное количество владельцев частного жилья достигается за счет пригородных зон. В урбанизированных же центрах американских городов, например на Манхэттене, жилую недвижимость в основном арендуют.

При этом в США львиная доля домов, которые находятся в частной собственности, имеют ограничение на оборот, поскольку все они заложены по ипотечным программам. Конечно, там существует развитый рынок вторичной ипотеки, что позволяет продать и такое жилье. Тем не менее это все-таки субпродукт. В России все в точности наоборот. В Москве участникам принадлежит колоссальная доля жилья в центре города, но эффективность использования такой недвижимости крайне низка. По нашим данным, в Москве пустует более 100 тыс. квартир. При этом их обороту, по сути, ничего не препятствует. В том случае, если содержание недвижимости станет для их владельцев обременительным, предложение жилья на рынке вторичной недвижимости может резко возрасти.

### ОБРЕМЕНИТЕЛЬНОЕ НАСЛЕДСТВО

Здесь следует обратить внимание на второй фактор — условно бесплатное содержание квартир. Сегодня налог на недвижимое имущество и коммунальные платежи по сравнению с практикой,

сложившейся, например, в Европе или США, где города получают наибольший доход от налога на имущество физических лиц, относительно невелик. Хотя налог растет, пока увеличение незначительно. Так, в Москве ставка для физических лиц на объекты с кадастровой стоимостью до 10 млн руб. составляет 0,1%. В США ставки налога на недвижимость где-то, например в Нью-Йорке, достигают 11%. Правда, в Вашингтоне они составляют около 1%, но даже это в 10 раз больше, чем в России.

Уже наметилась тенденция к повышению и кадастровой стоимости, и самого налога на недвижимое имущество. Экономический кризис может ускорить начавшиеся изменения. Как показывает мировой опыт, радикальные перемены трендов на рынке недвижимости обычно происходили в тот момент, когда менялось именно налоговое законодательство.

### «Одной из предпосылок для увеличения предложения над спросом может стать формирование цивилизованного рынка аренды недвижимости»

В Европе изменения затронули прежде всего владельцев крупных объектов, например поместий. Приход в 1960-х годах в Англии к власти лейбористов, инициировавших изменение налогового законодательства, привел к массовой смене собственников загородных имений, принадлежащих старой английской аристократии. Похожий процесс протекал и во Франции в 1970-е годы. Владельцы дорогой недвижимости лихорадочно избавлялись от крупных объектов, не имея больше возможности ее содержать, и это привело к снижению стоимости жилья.

Аналогичная ситуация может произойти и в России, но не с элитной недвижимостью, а в сегменте экономкласса. Рост прямых налогов, тарифов ЖКХ и сборов на капитальный ремонт может сделать владение жильем, доставшимся по наследству, чересчур обременительным. В результате на рынок может выйти очень большое количество вторичного жилого фонда.

Хотя у вторички по сравнению с первичкой много объективных минусов, таких как морально устаревшие планировки, требующие капитального ремонта инженерные системы, неоднородная социальная среда, неприемлемое качество отделки квартир

С какой бы интенсивностью ни строились новые дома, существующий фонд вторичного жилья остается ключевым фактором изменений в сегменте в целом

и т. д., по цене она может успешно конкурировать с новым жильем. К тому же значительная доля вторичной недвижимости экономсегмента превосходит новостройки по качеству локации. Рынок массового жилья будут ожидать очень сложные времена.

### ЦИВИЛИЗОВАННАЯ АРЕНДА

Еще одной предпосылкой для увеличения предложения над спросом может стать формирование цивилизованного рынка аренды недвижимости. В последнее время права арендаторов становятся более защищенными, рынок постепенно обеляется. Многие поймут, что им выгодно брать жилье в долгосрочную аренду, а ее прекращение не приведет к тому, что люди останутся на улице. За примерами далеко ходить не надо. Известно, что Промсвязьбанк купил базу Cian — интернет-ресурс, на ко-

тором в том числе представлены услуги сдачи помещений в аренду. Полагаю, банк не зря рассматривает его как инвестиционный проект. В итоге это также может ударить по объемам продаж в массовом ценовом сегменте — уменьшится спрос на покупку жилья в новостройках под высокие проценты ипотечного кредита.

Таким образом, потенциал для повышения предложения в сегменте массового жилья обусловлен, с одной стороны, неготовностью значительной доли собственников увеличивать расходы на содержание жилой недвижимости, тенденцией к росту ставок налога на недвижимое имущество, стоимости услуг ЖКХ, а также перспективой формирования цивилизованного рынка аренды. Однако следует подчеркнуть, что эта закономерность относится исключительно к жилью экономкласса. На рынке, например, элитной недвижимости действуют другие законы: там жилье чаще выступает в качестве инвестиционного инструмента. Но это уже другая история.

Точка зрения авторов, статьи которых публикуются в разделе «Мнения», может не совпадать с мнением редакции.

Сколько приносит ателье по пошиву и ремонту одежды

# Строчка на миллион

ТАТЬЯНА ОДИНЦОВА

**Частному ателье Ирины Лапиной кризис на руку — все больше одежды сдается в ремонт. Ее предприятие выручает 230 тыс. руб. в месяц, пошив платьев и костюмов обеспечивает лишь треть доходов.**

Вологжанка Ирина Лапина с детства любила шить, поэтому после школы пошла учиться на швею в местное профучилище. До 2011 года она работала в одном из городских ателье, пока муж не предложил начать свое дело. На стартовые 100 тыс. руб. удалось купить профессиональную швейную машинку, закройный стол, оверлок, манекен, оборудование для примерочной и снять небольшое помещение в 10 кв. м (по ставке 1,2 тыс. руб. за 1 кв. м в месяц).

**В 2015-м ремонт приносил «Ирис» примерно 150 тыс. руб. ежемесячно. Пошив одежды по индивидуальному заказу дает еще около 50 тыс. руб. выручки в месяц, корпоративные заказчики — около 30 тыс. руб.**

## БАЗА НЕВЕСТ

Уже во время учебы Лапина подрабатывала дома, главным образом пошивом свадебных платьев, поэтому небольшая клиентская база у нее была сформирована. Новых клиентов она стала привлекать через группу «ВКонтакте» и с помощью объявлений на жилых домах (сайта у ателье «Ирис» нет до сих пор). «Гуляли с маленьким ребенком в коляске по вечерам и расклеивали их у подъездов», — вспоминает предпринимательница.

С самого старта «Ирис» предлагал два вида услуг — пошив готового платья (костюма) и ремонт одежды. «Поскольку мы находились в спальном районе, то ремонт одежды был очень актуален, — вспоминает Лапина. — Мы укорачивали брюки, выполняли ремонт меховых изделий, чинили молнии и многое другое». Заказов было много, и Лапина пригласила на работу свою однокурницу.

За первый год работы в «Ирисе» было сшито 50 платьев по цене 2–2,5 тыс. руб. за изделие. «У меня был очень низкий ценник для города, — признает Лапина. — За заказ свадебного платья я делала подарок — выпускала двух голубей: клиентам было приятно». Чтобы продвигать свои услуги, Ирина Лапина участвовала в городских выставках, свадебных фестивалях, рекламировалась в местных журналах. Денег на оборотный капитал не потребовалось: клиентки, желающие сшить платье, шли либо

с готовой тканью, либо выбирали ее вместе со швеей.

В 2012 году Лапина расширила бизнес, сняв новое помещение в 20 кв. м в центре города и наняв еще одного сотрудника. Благодаря переезду к Лапиной пришли новые клиенты — корпоративные заказчики — рестораны и танцевальные коллективы. «Мы начали шить танцевальные костюмы, поварскую форму, скатерти, ремонтировать сумки для доставки суши и роллов», — рассказывает предпринимательница. Новые клиенты стали приносить ателье дополнительно около 30 тыс. руб. выручки в месяц, а по итогам года «Ирис» заработал первый миллион. В 2013 году выручка достигла 1,7 млн руб., в 2014-м увеличилась до 2,6 млн руб., примерно такой же она осталась и в 2015-м.

В швейном бизнесе есть своя сезонность, рассказывает Лапина. С середины весны начинается свадебный период, активно шьются свадебные платья невестам, наряды подружкам невесты, костюмы для женихов. Потом ближе к сентябрю идут заказы на пошив школьной формы. «Многие вологодские школы требуют, чтобы у одного класса была форма из одной ткани, — объясняет Лапина. — Родители покупают ткань на весь класс, а потом каждый выбирает место, где сшить форму». Начиная с октября женщины обращаются за вечерними платьями к новогодним праздникам, так что весь декабрь у «Ириса» расписан. Больше половины клиентов «Ириса» являются постоянными, поскольку обращаются за различными услугами регулярно, говорит Лапина, многих она знает в лицо и по имени.

## ШВЕЙНАЯ ЭКОНОМИКА

Кризис сказался на предпочтениях клиентов: до 2016 года ателье жило в основном на корпоративных заказах, а сейчас люди пошли с ремонтом одежды. «Поток клиентов на ремонт такой, что не справляемся, все расписано на пять дней вперед», — рассказывает Лапина. В 2015-м ремонт приносил «Ирис» примерно 150 тыс. руб. ежемесячно. Пошив одежды по индивидуальному заказу дает еще около 50 тыс. руб. выручки в месяц, корпоративные заказчики — около 30 тыс. руб.



Несмотря на появление корпоративных заказчиков, основную часть выручки ателье Ирины Лапиной (на фото) до сих пор приносит ремонт одежды

Средний чек по ремонту одежды — 200 руб. (замена молний, подшив брюк и прочее), но есть и более дорогие виды ремонта: укоротить шубу обойдется в 2 тыс. руб., а полностью перекроить меховое изделие — в 5 тыс. руб. Стоимость (вместе с материалом) пошива вечернего платья составляет 3–4 тыс. руб., свадебного — 8–9 тыс. руб., мужского костюма — до 15 тыс. руб. На работу над дорогими платьями может уйти до трех недель и потребуются две-три примерки. Танцевальные костюмы шьются за день и стоят в среднем около 1 тыс. руб.

Все работы по снятию мерок, приготовлению выкроек Ирина Лапина делает сама, а сами

## Производство платья, руб.



Источник: ателье «Ирис»



### Ателье в цифрах

**200 руб.**

средняя стоимость услуги по ремонту одежды

**45%**

стоимости платья (без учета материалов) составляет труд швеи

**2-3 недели**

занимает пошив свадебного платья

**3-15 тыс. руб.**

стоит пошив одежды в «Ирис»

**230 тыс. руб.**

ежемесячная выручка ателье

Источник: ателье «Ирис»

персонала нет, говорит Лапина: «У нас дружный коллектив, любим праздники отмечать вместе. Девочки все молодые, приехали из области, у нас очень теплые отношения».

На продвижение своих услуг «Ирис» расходует в среднем 17,5 тыс. руб. в месяц. «Мы даем рекламу в глянцевых журналах, участвуем в fashion-показах, — рассказывает Лапина. — Услуги по ремонту, как и прежде, продвигаем с помощью листовок». Правда, теперь их разносит не сама предпринимательница, а ее племянник. «С листовками эффект заметен сразу: с утра вышли, и в течение двух-трех дней народ пошел с заказами на ремонт, — делится она опытом. — Активно работает группа «ВКонтакте», где мы проводим акции и конкурсы». На закупку швейной фурнитуры, оплату коммунальных услуг тратится 5–6 тыс. руб. в месяц. «Ирис» работает по упрощенной системе налогообложения (УСН) — «доходы минус расходы», выплачивая в месяц около 15 тыс. руб.

### ШКОЛА И МАГАЗИН

В 2015 году Ирина Лапина расширила сферу деятельности: в сентябре она открыла школу швейного мастерства, набрав первых учеников через группу «ВКонтакте». Инвестиции на запуск не потребовались, так как она работает на базе действующего производства. «В 18 часов мои сотрудницы уходят с работы, и до 21 часа почти каждый день я веду курсы для группы из четырех человек», — рассказывает Лапина.

Стоимость семидневных курсов (по три часа в день) составляет 2,5 тыс. руб. За полгода у Лапиной обучились около 100 человек. По выходным она проводит однодневные мастер-классы стоимостью по 500 руб. с человека. В марте курсы

принесли Лапиной примерно 40 тыс. руб. дохода.

Также Лапина открыла магазин тканей, вложив 80 тыс. руб. в закупку первой партии товара и в оборудование стен специальными стеллажами. Ткани предпринимательница покупает на свой вкус, и пока, по ее словам, выбор складывается удачно. Основной ассортимент — это трикотажные и хлопковые ткани для платьев, синтетика для танцевальных костюмов, кружева в сезон для свадебных платьев из Турции и Южной Кореи. «Магазин при ателье — это очень выгодно, потому что туда идет постоянный поток клиентов», — говорит Лапина. Она постепенно расширяет ассортимент в магазине, вкладывая в это всю текущую выручку от продажи тканей (около 60 тыс. руб. в месяц). «Я очень люблю ткани, готова часами ходить, все щупать и рассматривать, поэтому хочется отдельное большое помещение для магазина», — делится планами Лапина. Для школы она также намерена снять отдельное помещение, поскольку многие ученики хотят приходить на курсы днем, а не поздним вечером.

По словам предпринимательницы, в Вологде очень много различных ателье, даже рядом с «Ирис» находится сразу три подобных фирмы. «Мы в основном берем низкой ценой, поскольку я считаю, что лучше делать ставку на оборот, чем на повышение цен, — говорит Лапина. — В Вологде есть фирмы, которые свадебные платья шьют и за 20–30 тыс. руб.». Тем не менее она внимательно следит за активностью конкурентов, отмечая, кто из ее клиентов ушел к соперникам. «У нас в Вологде народ простой, если скажут, будто кто-то круто сшил платье, то люди пойдут к нему только потому, что так сказали, — рассказывает Лапина. — Попробуют сшить, а потом возвращаются».

### Как это работает: ателье по пошиву и ремонту одежды (Вологда)

100 Первоначальные инвестиции, тыс. руб.	
20	Профессиональная швейная машинка
37	Оборудование для примерочной, стулья, вешалки
15	Оверлок
15	Парогенератор
7	Бытовая швейная машинка
3	Манекен
3	Закройный стол
Ежемесячная операционная деятельность, тыс. руб.	
Расходы	129
Фонд оплаты труда (4 сотрудника)	86
Закупка швейной фурнитуры (нитки, тесьма, пуговицы, молнии и проч.)	3
Аренда (40 кв. м)	20
Маркетинг	17,5
Коммунальные платежи	2,5
Доходы	230
Ремонт одежды	150
Пошив готовых изделий	50
Корпоративные заказы	30
Налогообложение	
УСН 15%	15
Прибыль	86

Источник: ателье «Ирис»

**.MOSCOW**  
**.COMPANY**  
**.TAXI**  
**.CLUB**

**RUcenter**  
www.nic.ru

**БОЛЕЕ 600 ИМЕН  
ДЛЯ ВАШЕГО  
БИЗНЕСА В ИНТЕРНЕТЕ!**

Банки снизили ставки на вторичном рынке жилья

# Почему подешевела ипотека

ЕКАТЕРИНА АЛИКИНА

**За последние две недели сразу несколько крупных банков объявили о снижении процентных ставок по ипотеке на вторичном рынке. Стоит ли воспользоваться этим предложением?**

## НА ДЕШЕВОМ ФОНДИРОВАНИИ

Одним из первых о понижении процентных ставок по ипотеке сообщил ЮниКредит Банк. С 25 марта кредитная организация снизила ставки в среднем на 1,25 п.п.: приобрести квартиру на вторичном рынке недвижимости при первоначальном взносе от 40% и сроке до 30 лет можно под 13% годовых. При первоначальном взносе от 20% ставка составит 13,5% годовых.

«Несмотря на текущую экономическую ситуацию, мы рассматриваем ипотечное кредитование как одно из ключевых направлений развития розничного бизнеса, — поясняет такое решение директор департамента розничных сегментов и маркетинга ЮниКредит Банка Олег Чернышов. По его словам, именно размер ставки становится решающим фактором для потенциальных заемщиков.

Одновременно с ЮниКредит Банком ставки понизил и СМП Банк. Заем на покупку жилья на первичном и вторичном рынке жилья теперь можно взять под 13,5–14% годовых (ранее — под 14–15,5%). По словам директора департамента розничных кредитных продуктов СМП Банка Натальи Коняхиной, возможность пересмотреть процентные ставки в сторону понижения у банка появилась благодаря тому, что, во-первых, снизилась стоимость фондирования, во-вторых, ситуация на рынке стабилизировалась и банк скорректировал свою рисковую политику в соответствии с текущими изменениями. Это позволило предложить клиентам более выгодные условия кредитования.

5 апреля процентные ставки на первичном и вторичном рынках снизил и Райффайзенбанк. Минимальная ставка теперь составляет 11% годовых. Она действует для кредитов на срок до 5 лет при минимальном первоначальном взносе от 50%. Максимальная ставка равна 12,25%. Такой ипотечный кредит выдается на срок до 25 лет и при первоначальном взносе от 15%. Таким образом, снижение процентных ставок по ипотечным кредитам на первичном рынке жилья составило 2,1–2,6%, на вторичном рынке — 1,45–1,95%. «У нас поменялась стоимость фондирования, деньги для банка стали более дешевыми, и мы решили отразить это в ставках на кредитные продукты», — рассказывает начальник управления массового рынка



ипотечным продуктам», — говорит Павлов. Его слова подтверждает вице-президент ВТБ24 (банк занимает второе место по объему выданных ипотечных кредитов, по данным Frank RG) Нина Крючкова. Она напоминает, что главным ориентиром для рынка является ключевая ставка Банка России. «Изменение ставок по ипотечным кредитам будет зависеть от шагов регулятора», — говорит Крючкова.

## СТОИТ ЛИ ПОКУПАТЬ ЖИЛЬЕ В КРЕДИТ?

Глобального снижения ставок по ипотечным кредитам не произошло, констатирует директор департамента вторичного рынка компании «Инком-Недвижимость» Сергей Шлома. «Это коррекция в рамках рекламных акций и спецпредложений», — считает он. По его мнению, они вряд ли привлекут много клиентов. К тому же время для получения кредита сейчас не самое удачное, добавляет руководитель «ИРН-Консалтинг» Татьяна Калужнова.

По ее мнению, ипотеку стоит брать, только если необходимо решить жилищный вопрос и нет никаких других вариантов и возможностей. «Для небольшой суммы текущие ставки могут быть приемлемыми, — говорит Калужнова. — Если не хватает одного-двух миллионов, то можно подумать о кредите. А вот с кредитами в 6–8 млн руб., если есть возможность, лучше повременить».

«Ипотеку стоит брать, если человеку реально нужна квартира для себя, а не в качестве инвестиции», — соглашается гендиректор компании «Персональный советник» Наталья Смирнова. Но даже в этом случае ежемесячные расходы по кредиту не должны превышать 30%, предупреждает Смирнова. ▣

и кредитных продуктов Райффайзенбанка Андрей Морозов.

Банк «ДельтаКредит» устроил ипотечную «распродажу» и снизил ставки на 0,5% с 31 марта по 29 апреля. В этот период оформить кредит можно будет по ставке от 12,5% годовых. Акция распространяется как на первичный, так и на вторичный рынок жилья.

## СМЕНА СТРАТЕГИИ

Главный аналитик Сбербанка Михаил Матовников отмечает, что многие банки, в том числе корпоративные, сегодня обнаружили, что ставки по ипотечным кредитам зачастую похожи на ставки корпоративного кредитования, а риски по ним значительно меньше. «Ипотека оказалась очень хорошим инструментом, — говорит Матовников. — Для корпоративных банков ипотека сегодня более доходна с учетом риска, чем корпоративное кредитование».

По наблюдению Матовникова, в прошлом году ипотека не падала, и даже на вторичном рынке ситуация неплохая. «Наверное, можно говорить, что ситуация в ипотечном кредитовании сегодня улучшается и банки действительно понижают ставки», — говорит он.

Главный эксперт «Интерфакс-ЦЭА» Алексей Буздалин также отмечает, что в целом для розничного кредитования и для банковской системы в целом ипотека является фактически основным (если не единственным) драйвером роста. «Исходя из того, что ипотека является стратегическим направлением развития бизнеса,

## «Для корпоративных банков ипотека сегодня более доходна с учетом риска, чем корпоративное кредитование»

многие банки в условиях отсутствия других очевидных драйверов роста это понимают и готовы снижать процентные ставки по ипотечным кредитам», — говорит аналитик.

Алексей Буздалин обращает внимание также на то, что государственные банки, безусловно, имеют на этом рынке неоспоримое преимущество в виде дешевого фондирования, что обеспе-

чивается их инвестиционными кредитными рейтингами. Другим банкам ничего не остается, как снижать процентные ставки, говорит он.

Банки хотят увеличить свою рыночную долю, объясняет директор департамента розничных продуктов Абсолют Банка Антон Павлов. «Ключевые участники рынка по этому направлению не пересматривают ставки по

## Что предлагают банки на вторичном рынке жилья

Топ-10 банков по объему ипотечного кредитования по данным Frank RG

Банк	Программа	Минимальная ставка, %
Сбербанк	Приобретение готового жилья	12,5
ВТБ24	Покупка готового жилья	13,5
Газпромбанк	Приобретение квартиры на вторичном рынке недвижимости	13,25*
«ДельтаКредит»	Кредит на квартиру или долю	12,5
Россельхозбанк	«Ипотечное жилищное кредитование»	13,5*
Банк Москвы	«Вторичное жилье»	11,75
Связь-банк	«Твоя ипотека»	13,5*
Абсолют Банк	«Готовое жилье»	13,95
Райффайзенбанк	«Квартира на вторичном рынке»	11*
«Ханты-Мансийский банк Открытие»	«Квартира»	13,5

\* При первоначальном взносе выше 50%

Источник: данные официальных сайтов банков

# Гендерный поворот

Сегодня жюри Effie Awards Russia 2015 определит финалистов конкурса, организатором которого в нашей стране выступает РБК. А в прошлом году серебро Effie Awards Russia 2014 в категории «отношение потребителя к бренду» досталось агентству Digitalizm за кампанию для бренда Huggies «Меняя правила игры». Агентство не просто вывело на рынок новый продукт — подгузники для мальчиков и девочек, но и сумело изменить расклад сил в этом высококонкурентном сегменте.

Ольга Цыбульская



нарядные одежды. Мальчикам предназначались голубые подгузники, девочкам — розовые. В кооперации с Disney разработали дизайн с наиболее популярными героями: Микки Маус и Тачки для мальчиков, Минни Маус и Принцессы для девочек. Также ярко и весело выглядела и новая упаковка.

В поддержку нового «гендерного» подхода была разработана и запущена полномасштабная национальная коммуникационная кампания, которая охватила все основные каналы продвижения: телевидение, интернет, в том числе собственный сайт Huggies и странички бренда в соцсетях, а также прессу и места продаж. Кампания сопровождалась мощной PR-поддержкой.

По словам Дмитрия Хохлова, подготовка к успешному проведению кампании началась во второй половине 2013 года, когда Digitalizm перезапустил основную digital-платформу бренда Huggies — портал «Город мам». После перезапуска портал стал центром коммуникации с потребителями в интернете. Во многом благодаря новому интересному сервису «Счастливые мгновения», где мамы создавали фотодневники, которые затем могли распечатать в виде фотокниги.

Особое внимание уделялось продвижению нового «гендерного» образа бренда в местах продаж. Специальные консультанты вовлекали покупателей в разговор о новинках, дарили образцы новой яркой продукции.

Кампания продолжалась со второй половины 2013 года до конца 2014-го. Гендерный подход к подгузникам одержал на российском рынке убедительную победу. Доля рынка Huggies из падающей стала растущей, рост операционной прибыли за этот период составил 131%.

Huggies — один из флагманских брендов Kimberly-Clark, и его позиция на рынке была крайне важна для корпорации. В 2013–2014 годах, когда Digitalizm запустил кампанию «Меняя правила игры», на долю Huggies приходилось более 80% прибыли и 70% объема продаж Kimberly-Clark в России. Сохраняя за собой второе место на рынке детских подгузников, Huggies начиная с 2006 года ежегодно терял долю рынка.

Как рассказал управляющий директор агентства Digitalizm Дмитрий Хохлов, уникальность кампании «Меняя правила игры» заключалась в том, что ключевым конкурентом выступал бренд Pampers — глобальный лидер категории, доминирующий на рынке России и в большинстве стран мира, один из флагманских брендов Procter & Gamble и компания FMCG номер один по объему продаж в мире.

Конкурировать приходилось с игроком, который обладал заведомо большими ресурсами для достижения

цели. При тех правилах игры, которые сложились на рынке, победить было невозможно. Требовалось изменить сами правила. Необходимо было заставить целевую аудиторию — мам маленьких детей — взглянуть на все товары в категории и на свои требования к ним под другим углом: так, чтобы Huggies начал выигрывать. Для клиента было крайне важно обеспечить рост доли рынка премиальных подгузников Huggies: подгузников Huggies Ultra Comfort и трусиков-подгузников Huggies. Эти две позиции рассматривались как критичные для укрепления силы бренда.

После серии фокус-групп, интервью с мамами и другой работы с целевой аудиторией выяснилось много любопытных подробностей. Например, что покупка подгузников — самая неинтересная часть «детского» шоппинга. Если покупка одежды и игрушек — процесс эмоционально заряженный, то подгузники покупают «на автомате», делая это почти неосознанно.

В роликах, рекламирующих подгузники, обнаружилось множество ошибок. Стандартные фразы о сухости и удобстве уже не привлекали внимания, а обращение рекламных матерей к своим детям «мой малыш» практически не использовалось в жизни, а значит, не вызывает у аудитории никаких эмоций.

Зато стало понятно, что российские мамы не только предъявляют повышенные требования к эмоциональной близости со своим ребенком, но и реагируют именно на «гендерные» эпитеты: «моя красавица», «мой чемпион». Под зонтиком гендерного предложения перезапустили всю премиальную часть портфеля Huggies: две полные продуктовые линейки, на которые приходится 45% всего объема продаж компании.

Скучные зеленые упаковки и бело-зеленые подгузники Huggies «унисекс» ушли в прошлое. Модели для мальчиков и девочек получили не только функциональные отличия, но и стали напоминать

## Все на эмоциях



АННА ЛУКАНИНА,  
управляющий партнер  
брендингового агентства  
Depot WPF

Кампания «Меняя правила игры» кажется ничем не примечательной, однако это только на первый взгляд. В основу коммуникации заложено то, что лежит на поверхности, но на что никто ранее не наводил фокус. Ребенок (baby) — это не бесполое милое существо. Если у вас девочка, то вы с рождения окружаете ее «девчачими» аксессуарами, а мальчика уже с первого месяца жизни наделяете эпитетами «защитник», «чемпион».

Я бы сказала, что в этой кампании произошла своеобразная трансформация кросс-категорийного тренда «индивидуальность». Мы хотим окружать себя товарами и услугами, которые созданы специально для нас и отражают наши потребности или мироощущение. Вот и Huggies стал разговаривать с родителями на их языке и предлагать не просто хороший продукт для новорожденного ребенка, но специальный продукт для мальчика или девочки. Это очень важно для родителей! У многих производителей есть продукты для мальчиков и девочек, которые учитывают физиологические особенности и принятую дифференциацию по цвету, но Huggies донес важную для любого родителя эмоцию.

Гендерный вопрос возникает и в других категориях детских товаров и услуг. Чем старше ребенок, тем сложнее разработать унифицированный бренд или коммуникацию. То, что интересно мальчикам, не всегда интересно девочкам. Например, развлекательные игровые центры. В свое время мы разрабатывали бренд Crazy Park, и встал вопрос выбора персонажа для продвижения бренда. Надо было найти такое существо, которое привлекало бы детей разных полов и возрастов. Так появилась «крейзи-коровка» — достаточно милая, но с финалом.

Чтобы попасть в сердце родителю, а точнее маме: именно она принимает решение о покупке детских товаров, надо работать с эмоциями потребителя. Это тонкие настройки. Например, на очень тесном рынке товаров по уходу за малышом со своими лидерами появился новый бренд детской косметики Pura Care. Коммуникация Pura Care построена на таком инсайте, как желание мамы вовлечь папу в процесс ухода за малышом. Используя образ заботливого отца, Pura Care вызывает эмоции, уникальные для российского рынка детской косметики. Так был создан бренд, вызывающий доверие у отцов и умиление у матерей.



**ОТКРЫТИЕ**

7 Апреля 2016

МОСКВА СТОЛЕШНИКОВ ПЕРЕУЛОК 11

**FENDI**