



ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



ПОЛИТИКА | ЭКОНОМИКА | ЛЮДИ | БИЗНЕС | ДЕНЬГИ

27 апреля 2015 Понедельник No 74 (2091) WWW.RBC.RU

КУРСЫ ВАЛЮТ
(ЦБ, 25.04.2015)



\$1=
₽50,24



€1=
₽54,65



ЦЕНА НЕФТИ URALS (THOMSON REUTERS,
24.04.2015, 19.00 МСК) \$65,09 ЗА БАРРЕЛЬ



ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА,
24.04.2015) 1 037,52 ПУНКТА



МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ
РОССИИ (ЦБ, 17.04.2015) \$350,5 МЛРД

Крым Средства из НПФ могут вложить в строительство моста через Керченский пролив

Новая пенсионная стройка



ФОТО: Елизавета Кузьмина/РБК

Если мост через Керченский пролив будет бесплатным, то непонятно, как НПФ смогут заработать на его строительстве (на фото: основной владелец генпродюжника строительства — компании «Стройгазмонтаж» Аркадий Ротенберг)

**АЛЬБЕРТ КОШКАРОВ,
ЕКАТЕРИНА МЕТЕЛИЦА,
АНАТОЛИЙ ТЕМКИН**

Деньги будущих пенсионеров могут быть использованы для финансирования строительства Керченского моста. Как стало известно РБК, механизм привлечения денег в стройку правительство обсуждает с НПФ.

Два источника в пенсионных фондах рассказали РБК, что правительство рассматривает возможность инвестирования пенсионных средств, находящихся под управлением НПФ, для строительства моста через Керченский пролив. «Эта идея пока сырая, она обсуждается с рынком на неформальном уровне», — сообщил топ-менеджер крупного пенсионного фонда. Эту информацию подтвердили собеседник в крупной управляющей компании и чиновник в правительстве.

По словам топ-менеджера пенсионного фонда, пока нет понимания, как это сделать, но в качестве одного из вариантов могут быть выпущены инфраструктурные облигации под гарантии государства.

«Фонды в этом заинтересованы, они предложили, но пока непонятно, как это реализовать», — сказал чиновник в правительстве. По его словам, проблема заключается в том, что строительство моста не предполагает получения доходов от его эксплуатации. «Проезд через переправу планируется сделать бесплатным, поэтому непонятно, откуда будут доходы у пенсионных фондов», — говорит источник в компании, которая управляет активами нескольких крупных фондов.

Ранее о возможности использования пенсионных денег для строительства моста говорил глава Национальной ассоциации пенсионных фондов (НАПФ) Константин Угрюмов. «Строительство Крымского моста вполне могло бы стать народной, пенсионной

Пока непонятно, как инвестировать пенсионные средства, в качестве одного из вариантов могут быть выпущены инфраструктурные облигации под гарантии государства

стройкой. Это стало бы возможным, если бы мост сделали платным хотя бы для передвижения грузов», — сказал он, выступая на этой неделе на РБК-ТВ.

«Мы не участвуем в обсуждении этой идеи и не выдвигали каких-либо инициатив», — заявил Угрюмов РБК. В то же время он не исключил, что идея участия НПФ в строительстве моста может быть реализована по аналогии с инфраструктурными проектами, в которые были инвестированы

пенсионные средства. «Но для этого необходимо расширить инвестиционную декларацию НПФ и создать условия для привлечения пенсионных средств для реализации проектов российских компаний взамен ресурсов Фонда национального благосостояния», — отметил глава НАПФ.

«Пока мы не можем оценить, насколько привлекательными могут быть инвестиции в Керченский мост», — говорит гендиректор НПФ Сбербанка Галина Морозова. — Необходимо понимать, какая будет доходность, какие риски, кто будет нашими контрагентами. Потом мы уже сможем принимать решение».

Сейчас примерно 10%, или более 90 млрд руб., пенсионных средств вложено в инфраструктурные проекты. В такие проекты инвестируют в той или иной степени большинство крупных фондов.

Кризис

Петербургский экономный

ЯНА МИЛЮКОВА

Власти сократили финансирование Петербургского экономического форума, но не отказались от планов привлечь на него первых лиц международных компаний. Те обещают приехать, если отношения России и Запада не обострятся.

Расходы ниже инфляции

В этом году Петербургский международный экономический форум пройдет с 18 по 20 июня. Власти не стали увеличивать объем средств на его проведение. Из федерального бюджета на организацию форума будет направлено 41,2 млн руб., сообщил РБК представитель Минэкономразвития. В прошлом году из бюджета выделялось 45,7 млн.

Средства федерального бюджета — это 3,5% от общей стоимости проведения ПМЭФ-2015, эти средства в основном направляются на аренду площадки проведения форума, говорит представитель Минэкономразвития. Исходя из этой цифры можно примерно рассчитать общую стоимость петербургского форума — 1,18 млрд руб. Взносы партнеров-спонсоров форума составляют до 70% бюджета мероприятия, указывает чиновник министерства, частное — регистрационные взносы участников (в этом году — от 236 тыс. до 295 тыс. руб. с НДС).

В прошлом году общий бюджет ПМЭФ составил 1,125 млрд руб., сообщили «Ведомости» со ссылкой на пресс-службу фонда ПМЭФ. Источник, близкий к организаторам форума в этом году, говорит, что устроители стараются остаться в пределах того бюджета, который был в прошлом году, несмотря на то что некоторые подрядчики «в силу текущей экономической ситуации» увеличили стоимость своих работ, «кто-то — на 15%, кто-то — на 20%, кто-то — на 30%».

Окончание на с. 2



Подписка: (495) 363-11-01

Окончание на с. 16

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, Владимир Моторин,
Дмитрий Рыжов
Главный редактор журнала РБК:
Валерий Игуменов
Заместители главного редактора:
Андрей Бабицкий, Анфиса Воронина
Арт-директор: Илья Орлов
Руководитель фотослужбы: Варвара Gladkaya

Руководители направлений –
заместители главного редактора
Банки и финансы: Елена Тофанюк
Индустрия и энергоресурсы: Петр Кирьян
Информация: Игорь Терентьев
Политика и общество: Максим Гликин
Спецпроекты: Елена Мязина
Экономика: Дмитрий Коптюбенко

Редакторы отделов
Международная жизнь: Иван Ткачев
Мнения: Антон Шириков
Потребительский рынок: Денис Пузырев
Свой бизнес: Владислав Серегин
Медиа и телеком: Вакансия

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 «РБК Медиа»
Газета зарегистрирована в Федеральной службе
по надзору в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций.
Свидетельство о регистрации средства
массовой информации ПИ № ФС77-59174
от 3 сентября 2014 года.

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:
Агентство «Роспечать», подписной индекс: 19781
Российская пресса, 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 № 1068
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», 2015

Власти сократили расходы на международный форум в Санкт-Петербурге

Петербургский эко

➔ Окончание. Начало на с. 1

Председатель правления фонда «Петербургский международный экономический форум» Сергей Беляков отказался от комментариев.

Фонд ПМЭФ, который Беляков возглавил в августе прошлого года, является единственным исполнителем госзаказа по организации форума. В Минэкономразвития РБК сообщили, что это решение отражено в распоряжении премьера от 20 марта 2015 года — Минэкономразвития в 2015 году осуществляет закупку услуг по подготовке и проведению ПМЭФ через единственного исполнителя, определенного этим распоряжением. «Размещение государственного заказа будет осуществляться без конкурсных процедур, — уточняет представитель министерства. — Организация осуществляется в соответствии с решениями оргкомитета форума». Его возглавляет вице-премьер, глава аппарата правительства Сергей Приходько.

Инвестиционная повестка

Лозунг форума этого года «Время действовать: совместными усилиями к стабильности и росту!» значит-ся в «архитектуре» программы, актуальной по состоянию на 23 апреля. Ключевые дискуссионные площадки, касающиеся отечественной экономики, идут под темой «Россия — пространство возможностей», следует из программы, опубликованной на сайте форума. Мероприятие будет проходить с основным посылом «инвестируйте в Россию», говорит РБК один из его организаторов.

Президент Американской торговой палаты в России вспоминает, что в прошлом году на ПМЭФ не приехали первые лица из США

Это подтверждает другой собеседник РБК из числа организаторов. По его словам, в этом году основной темой форума станет использование возможностей, которые предоставляет российская экономика. Он говорит, что российской стороне важен взгляд извне на условия для инвестиций, направления для инвестирования, политику импортозамещения и развития аграрного сектора, поскольку эта тема «для нас самих более актуальна, чем в предыдущие годы».

В этом году среди ключевых тем для обсуждения на круглых столах — взаимоотношения с США, с ЕС, а также с Китаем. В повестке значатся круглые столы: «Взаимоотношение по формуле ЕС — ЕАЭС: взгляд бизнеса», «Россия — Северная Америка: от антикризисных мер к структурным реформам», «Россия — Китай: деловое, стратегическое и экономическое партнерство».

В российско-китайской повестке одной из тем для обсуждения могут стать условия реализации про-

Петербургский экономический форум в цифрах

Около **7,5 тыс.**
участников

посетили форум в прошлом году, в том числе
1,5 тыс. журналистов

1,079
млрд
руб.

собрано
организаторами
ПМЭФ в 2014 году
за счет взносов
участников,
партнеров
и спонсоров

73 страны

прислали в прошлом году официальные делегации на ПМЭФ

55 млн руб.

готова потратить «Роснефть» на оказание
информационно-рекламных услуг для ПМЭФ-2015, согласно
сайту госзакупок

41,2
млн руб.

выделяется
из федерального
бюджета
на ПМЭФ-2015

175 соглашений
на **401,4 млрд руб.**

было подписано в 2014 году на ПМЭФ

82 мероприятия
было проведено на форуме
в 2014 году

295 тыс. руб.

составила стоимость участия в ПМЭФ-2014 с VIP-статусом.

Для сравнения: стоимость участия в инвестфоруме
в Сочи в прошлом году составляла **75 тыс. руб.**,
в Красноярском форуме — до **70 тыс. руб.**

Источник: forumspb.com, zakupki.gov.ru

НОМННЫЙ

екта ВСМ Москва — Казань, сказал РБК источник в финансово-экономическом блоке правительства. Как ранее сообщал РБК, во время визита председателя КНР Си Цзиньпина в Москву на День Победы планируется подписание первого рамочного соглашения между руководством РЖД и China Investment Corporation по этому проекту. Сейчас идет предметное обсуждение условий финансирования проекта, говорит источник.

В рамках круглого стола России и ЕС, возможно, будут затронуты вопросы согласования торгово-экономических статей в рамках ассоциации Украины и Молдавии с ЕС и правил торговли в Евразийском экономическом союзе, сказал РБК член бюро правления РСПП. Статус этого и «американского» круглого стола будет зависеть от состава участников — в прошлом году от участия в форуме отказались главы нескольких крупных иностранных компаний, что организаторы форума объясняли давлением на них, прежде всего со стороны властей США.

Ждут всех

«Мы в этом году, конечно, пригласим и тех иностранцев, которые отказались ехать в прошлом году», — говорит высокопоставленный федеральный чиновник, оговариваясь, что это не значит, что они приедут. Приглашения уже рассылаются, говорят несколько источников из числа организаторов. В прошлом году среди тех, кто отказался ехать на форум, были глава ConocoPhillips Райан Ланс, Alcoa — Клаус Клайнфельд, Siemens — Джо Кэзер, Boeing — Деннис Мюленбург, ЕБРР — Сума Чакрабарти.

Президент Американской торговой палаты в России Алексис Родзянко вспоминает, что в прошлом году на ПМЭФ приехала американская делегация в том же количестве, что и раньше, но это были не первые лица. «Что делал Белый дом в прошлом году: он звонил по компаниям и рекомендовал, чтобы первые лица и старшие сотрудники компаний, находящиеся в Соединенных Штатах, не ездили на питерский форум. В этом году... поживем увидим, но делегация будет, естественно. И Американская торго-

вая палата едет, и мы свои мероприятия планируем и проведем в рамках форума», — подтверждает он.

Первые лица нескольких западных компаний уже подтвердили свое участие в форуме, среди них Пол Роллинсон, глава Kinross Gold Corporation (глава РСПП Александр Шохин 20 апреля провел встречу с ним, среди тем обсуждения было также участие в сессиях ПМЭФ, значится в сообщении на сайте РСПП), и Ханс-Пол Бюркнер, глава The Boston Consulting Group, говорит РБК источник, знакомый с ходом подготовки форума. В пресс-службах Boston Consulting и Kinross подтвердили эту информацию. «Но они подтвердили свое участие с оговоркой: если отношения России с Западом обострятся, то они, возможно, откажутся от участия в форуме», — говорит источник РБК.

Большого количества отказов нет, те, кто отказался, объяснили это не давлением, а графиками и наличием других планов, говорит человек из числа организаторов ПМЭФ-2015. По его словам, это отличие нынешней ситуации от того, что было в прошлом году. Он не исключает возможности

В рамках круглого стола России и ЕС, возможно, будут затронуты вопросы согласования торгово-экономических статей в рамках ассоциации Украины и Молдавии с ЕС и правил торговли в Евразийском экономическом союзе

политического давления на иностранных предпринимателей и в этот раз, но утверждает, что часть руководителей компаний подтвердили, что даже если такие звонки и будут, то они все равно приедут.

Памятуя о прошлом опыте, организаторы ПМЭФ-2015 стараются не афишировать состав западных участников. «Приедут те, кто имеет в России свои бизнес-интересы. Им надо защитить свои бизнес-интересы. Надеяться на то, что сейчас новые игроки приедут... я не думаю. Но цыганская почта хорошо работает. И если этим будет хорошо [вести бизнес в России], то приедут и все остальные», — говорит Давид Якобшвили, глава Российско-американского делового совета. ■

Сбербанк поддерживает посевную

Реклама

Сбербанк наращивает объемы кредитования аграриев, поддерживая отрасль вместе с Минсельхозом России. Причем Сбербанк не только корректирует условия проверенных временем продуктов с учетом текущих реалий, но и предлагает новые виды кредитов.

Сбербанк активно наращивает объемы кредитования сельхозпроизводителей. Одним из основных приоритетов этого года является финансирование сезонно-полевых работ. Если в начале марта текущего года объем кредитов на посевную находился на уровне прошлого года, то по итогам 2015 года Сбербанк планирует увеличить финансирование отрасли на 20%. Этому способствует крупнейшая в России разветвленная сеть филиалов Банка. Представительства Сбербанка активно взаимодействуют на местах с представителями органов исполнительной власти в области сельского хозяйства по вопросам государственной поддержки сельхозтоваропроизводителей. Региональные представительства Банка регулярно проводят специализированные конференции, на которых рассказывают о широких возможностях кредитования под самые разные виды залогов — от техники до будущего урожая — и субсидиях со стороны государства, которые позволяют снизить реальную процентную ставку по кредиту.

На текущий момент наиболее активно кредитуются регионы юга России, где посевная практически началась. В Ставропольском крае, например, с начала года было выдано кредитов на 1,2 млрд руб., что примерно в четыре раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. В Краснодарском крае объем выданных средств составил 718 млн руб., этот показатель более чем вдвое превысил прошлогод-

ние цифры, в Воронеже было выдано кредитов на 3,7 млрд руб., тогда как в прошлом году всего на 2,4 млрд руб.

Сбербанк не только предлагает проверенные временем продукты, но и внедряет новые виды кредитов. Например, в начале марта был запущен продукт «Растениеводство: кредитование сельхозпроизводителей на проведение сезонно-полевых работ». Это целевой кредит, который предоставляет возможность получить кредитные средства как до, так и после проведения посевных работ. В числе возможных целей кредитования — закупка семян, средств защиты растений, удобрений, горюче-смазочных материалов, материалов для ремонта сельскохозяйственной техники, уплаты страховых взносов при страховании урожая и приобретение электроэнергии, используемой для орошения. Основное преимущество данного продукта — кредитование осуществляется под различные виды обеспечения, в том числе и под залог будущего урожая. Такая схема может быть очень привлекательной для компаний. Также Сбербанк кредитует аграриев и по классическим схемам — под залог имущества и техники.

Привлекательные ставки и господдержка

Ставки и условия Сбербанка по кредитам для сельхозпроизводителей — одни из привлекательных на сегодня. Дополнительная поддержка аграриев со стороны государства позволяет снизить конечную стоимость заемных средств еще значительнее. С 27 января федеральное правительство увеличило ставки субсидирования по кредитам на 2015 год на оборотные средства приблизительно на 9% годовых*. Таким образом, размер субсидии по краткосрочным кредитам от федеральных властей составляет теперь 14,68% годовых. Дополнительную поддержку ока-



зывают региональные власти, размер местных субсидий варьируется от 1,65 до 2,75% годовых. Используя такие преимущества и получив, например, кредит по ставке 19–22% годовых, фактически аграрий заплатит 4–7% годовых. Размер субсидии по инвестиционным, более долгосрочным кредитам свыше года равен ставке рефинансирования, — то есть 8,25% годовых. Причем Минсельхоз России увеличивает объем поддержки из федерального бюджета и в этом году намерен выделить на субсидии в 2,6 раза больший объем средств, чем в прошлом.

Получить помощь от государства гораздо проще, чем может показаться. Например, чтобы оформить краткосрочный кредит на пополнение оборотных средств, клиенту достаточно подтвердить, что основным видом деятельности предприятия является производство или переработка сельскохозяйственной продукции. Кроме того, чтобы получать от государства компенсацию процентов, нужно подтвердить, что полученный в банке кредит идет целевым образом на пополнение оборотных средств, например на покупку семян, удобрений, ГСМ, приобретение кормов для жи-

вотноводства или сырья для переработки и т. д. Программа поддержки действует на всей территории России.

Быстрый кредит

Сбербанк готов не только проконсультировать клиента по собственным продуктам, но и рассказать о том, как получить господдержку. Банк, как один из ключевых кредиторов отрасли, активно взаимодействует с Министерством сельского хозяйства РФ. Банк внимательно следит за тем, чтобы выданные аграриям кредиты синхронизировались с мерами господдержки. А так как специалисты Банка имеют многолетний опыт работы с представителями сельскохозяйственной отрасли, то Банк поможет не только подобрать подходящий продукт, но и проанализировать бизнес-план. Это позволит определить приемлемый для клиента уровень долга, который он сможет обслуживать, и предостеречь потенциального заемщика от решений, которые способны в дальнейшем принести убыток. В то же время, анализируя кредитный риск, принимая решение о сроке и объеме выданных средств, Сбербанк учитывает меры господдержки.

* Распоряжение Правительства РФ от 27.01.2015 № 98-р.

По всем вопросам кредитования посевной потенциальные клиенты могут обращаться по телефону горячей линии 8 800 555-64-64; www.sberbank.ru. ОАО «Сбербанк России». Генеральная лицензия Банка России № 1481 от 08.08.2012.

Полномочия налоговых органов могут быть существенно расширены

Прибыль под подозрени

СЕРГЕЙ ТИТОВ

Согласно новому законопроекту, налоговики смогут на свое усмотрение признавать сделки незаконными и доначислять налоги, беспокоится бизнес.

«В Госдуме сейчас затишье в налоговом нормотворчестве», — рассказывал общественный бизнес-омбудсмен по налогам и партнер KPMG Михаил Орлов участникам встречи, организованной 15 апреля Ассоциацией европейского бизнеса. Дело не в моратории президента на повышение налогов, отмечал он: депутаты заняты другими проблемами — бюджетом и амнистией капитала.

Затишье может быть временным. Некоторые инициативы все же есть, отмечал Орлов. Среди них введение института злоупотребления правом. РБК изучил поправки в Налоговый кодекс, которые могут существенно усложнить жизнь бизнесу.

Из судов в закон

Если смысл сделки заключался в уходе от налогов, то ее участники злоупотребили правом и получили необоснованную налоговую выгоду, пишут в пояснительной записке авторы поправок в Налоговый кодекс — председатель бюджетного комитета Госдумы Андрей Макаров и член комитета Совета федерации по бюджету и финансовым рынкам Ефим Малкин. Такие операции совершаются, как правило, либо с подконтрольными компаниями, либо через офшоры, отмечает федеральный чиновник.

Авторы законопроекта считают, что налоговики должны иметь право лишать участников подозрительных сделок как налоговых вычетов по НДС, так и возможности снизить налогооблагаемую прибыль за счет возникших в результате сделки расходов. Этот подход Макаров и Малкин предлагают закрепить прямо в Налоговом кодексе (по данным парламентской базы законодательных актов, документ внесен в Госдуму 10 апреля).

Концепцию необоснованной налоговой выгоды закрепил Высший арбитражный суд (ВАС) в 2006 году, рассказывает руководитель аналитической службы «Пепеляев Групп» Вадим Зарипов. Формально налоговики не могут применять постановление для отказа в вычетах, отмечает дирек-



Поправки в Налоговый кодекс (на фото — один из авторов, депутат Андрей Макаров) Госдума рассмотрит 15 мая

тор по юридическим и налоговым вопросам компании «Пост Модерн Текнолоджи» Владимир Донченко. По его словам, обычно налоговикам приходится ссылаться на нарушение конкретных норм Налогового кодекса. А концепция необоснованной налоговой выгоды используется налоговиками уже в судах.

Налоговые органы иногда используют концепцию и при проверках, отмечает федеральный чиновник, но приходится ссылаться на судебный акт. К тому же у судей нет единого подхода, сетует он, да и ВАС уже расформирован. Принципы должны быть закреплены в Налоговом кодексе, призывает собеседник РБК: «Такие нормы есть во многих странах».

В развитых правовых структурах концепция существует, подтверждает Донченко: «Но применяется в исключительных обстоятельствах. У нас она стала применяться даже в тех случаях, когда и налоговики, и суд должны при-

менять конкретные нормы Налогового кодекса, которые были нарушены».

В качестве примера Донченко приводит так называемое дело «Орифлэйм». Посчитав налоговой оптимизацией выплату в 2009–2010 годах роялти за рубеж, УФНС по Москве отказало «дочке» косметического концерна Oriflame — ООО «Орифлэйм косметикс» — в вычете НДС и доначислило более 580 млн руб. налога и пени. Компания обжаловала решение в суде. Там налоговики не стали оспаривать рыночную цену сделки, а признали «Орифлэйм косметикс» представителем Oriflame и применили доктрину необоснованной налоговой выгоды. Суд поддержал их и в первой, и в апелляционной инстанциях.

В судах уже идет массовое применение концепции необоснованной налоговой выгоды к различным случаям налоговой минимизации, беспокоится Донченко. Если норма будет закреплена в Налоговом кодексе, она станет уни-

В условиях, когда налоговые поступления падают, а дефицит бюджета растет, налоговики могут воспринять расширение полномочий как команду «фас»

версальной «на любые случаи жизни», прогнозирует он: «Достаточно налоговикам заявить об отсутствии у налогоплательщика доброй воли, а суду поверить налоговикам». В условиях, когда налоговые поступления падают, а дефицит бюджета растет, налоговики могут воспринять расширение полномочий как команду «фас», переживает менеджер одной из иностранных компаний.

Произвольное применение норм исключено, заверяет федеральный чиновник, налоговики всегда доказывают необоснованную налоговую выгоду: «Что налогоплательщик создал искусственную конструкцию, чтобы уйти от налога». Добросовестный бизнес не пострадает, успокаивает он.

Конкретный подход

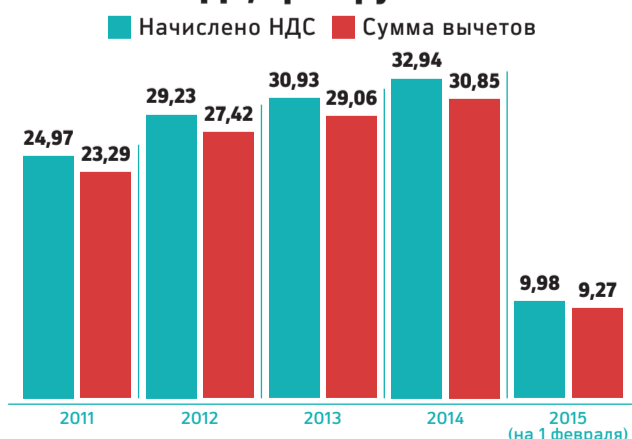
Авторы законопроекта также конкретизируют случаи, при которых налогоплательщику будет отказано в праве уменьшить сумму налога. Подтвердить налоговый вычет по НДС и расходы по сделке можно будет только при условии, что в документах стоит подпись именно того, кто уполномочен их подписывать.

Наиболее распространенный способ уменьшить налог: встроить между покупателем и продавцом цепочку из «однодневок». Они не платят налог, но обеспечивают дельту, за счет которой увеличивается добавленная стоимость. Так, продавец может первоначально снизить свою выручку (то есть налоговую базу), а покупатель — увеличить расходы и завязать вычеты по НДС.

Чтобы вскрыть схему, налоговикам приходится доказывать, что в цепочку встроены именно фиктивные «однодневки», а не реальные контрагенты.

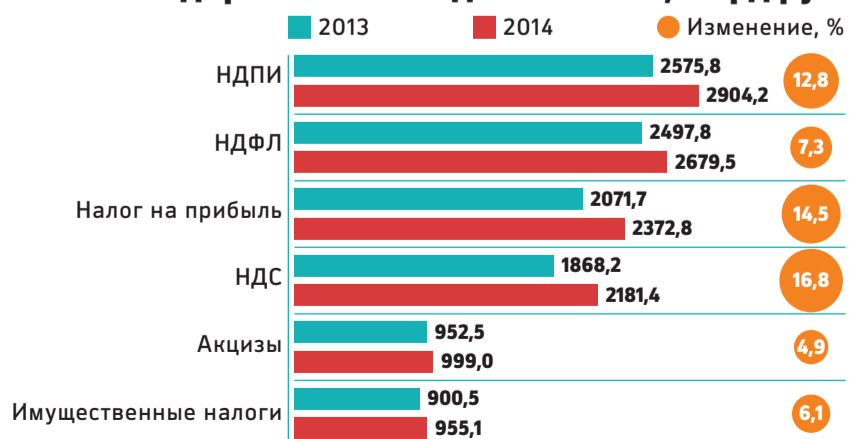
В Налоговом кодексе нет понятия «однодневка», признает федеральный чиновник, возникает множество трактовок, из-за этого усложняется процесс

Как менялся объем начислений и вычетов НДС, трлн руб.



Источник: ФНС

Поступления по видам налогов в консолидированный бюджет России, млрд руб.



ЕМ

доказывания. Благодаря законопроекту Макарова и Малкина у налоговиков появится «некое подобие автомата», рассчитывает он: если инспектор вычислит подлог документов, то участником сделки можно будет автоматически отказать в уменьшении налогов.

Дело не в дефектах документов, а в том, есть злоупотребление или нет, возражает Зарипов: «Сейчас, чтобы отказать в вычетах НДС, нужно доказать, что не было реальной поставки. Если была, то нужно доказать, что компания была неосмотрительна в выборе поставщиков или ее аффилированность с «однодневкой».

О том, кто непосредственно подписал первичный документ у контрагента, налогоплательщик по определению не знает, признает Орлов: «Законопроект, по сути, пересматривает принцип постановления пленума ВАС, что налогоплательщик несет ответственность за нарушение закона контрагентом, только если он знал, что оно было».

Долгий путь

Идея ввести в Налоговый кодекс прямой запрет на злоупотребление правом

не нова, отмечает представитель Следственного комитета Георгий Смирнов: «Следственный комитет предлагал ее еще четыре года назад».

В прошлом году расширить полномочия налоговиков поручил премьер Дмитрий Медведев (копия протокола от 8 апреля 2014 года с совещания у премьера есть у РБК). Минфин должен был предусмотреть право инспекторов на переоценку налоговой выгоды в проекте основных направлений налоговой политики на 2016–2018 годы.

Макаров не стал дожидаться правительства и уже в мае прошлого года самостоятельно внес в Госдуму законопроект о злоупотреблении правом. Правда, правительство инициативу Макарова не поддержало, дав на проект отрицательный отзыв. В нем руководитель аппарата правительства Сергей Приходько указывал на коррупционные риски: слишком расширяются полномочия налогового органа.

В начале апреля Макаров и Малкин внесли законопроект в новой редакции. Авторы не стали прописывать отдельные полномочия налоговиков и исключили из него термин «злоупотреб-

Благодаря законопроекту Макарова и Малкина у налоговиков появится «некое подобие автомата»: если инспектор вычислит подлог документов, то участникам сделки можно будет автоматически отказать в уменьшении налогов

ление правом», применив более обтекаемую формулировку. Рассмотрение законопроекта Госдумой назначено на 15 мая. ФНС поддерживает инициативу депутатов, сообщил представитель службы: «Закон будет способствовать большей определенности». Заключение от правительства на новый проект еще не поступало, рассказали два человека, близких к аппарату Госдумы. Представитель Малкина переадресовал вопрос в приемную Макарова. Телефоны Макарова и его представителя не отвечали на звонки.

Новый законопроект опаснее предыдущего, считает Зарипов: «Любую операцию можно будет поставить под сомнение и исключить все вычеты и расходы. А это огромные суммы». Даже у подозрительных на вид сделок могут быть вполне деловые цели, отмечает он: например, дробление для выделения новых направлений или непрофильного бизнеса. Некогда подозрения у налоговиков вызывали схемы лизинга, вспоминает Орлов: если продавать имущество, а не сдавать в лизинг, то возмещение НДС из бюджета не требуется. Поэтому лизинг для мно-

гих налоговиков был равнозначен понятию «схема по уклонению».

В законе закрепляется лишь общий запрет на учет операций, которые нацелены на занижение налогов, отмечает федеральный чиновник, а критерии отказа в вычетах и расходах и так содержатся в Налоговом кодексе.

Если будет прямой запрет в Налоговом кодексе, то наказание за его нарушение можно будет прописать также и в Уголовном кодексе, рассуждает Смирнов. Для этого нужно будет сделать перечень уголовно наказуемых способов уклонения от уплаты налогов, который предусмотрен ст. 199 УК, открытым, говорит он, отражая личное мнение.

Это означает недопустимое снижение стандартов доказывания в уголовном процессе, беспокоится Зарипов: «Сейчас следователи должны получить прямые доказательства уклонения от налогов — фальсифицированные документы, материалы прослушки и других следственных мероприятий. А так достаточно будет сослаться на злоупотребление правом». Угрозы уголовного преследования для бизнеса резко возрастут, предупреждает юрист. ■

Сеанс антикризисной связи

ОАО «МегаФон». Реклама

В нестабильной экономической ситуации бизнес неизбежно проходит этап оптимизации издержек. Как правило, пути снижения расходов стандартны: сокращение персонала, снижение зарплат сотрудников и поиск более бюджетных поставщиков. Но на самом деле этим списком доступные антикризисные меры не исчерпываются. Существует еще целый ряд инструментов для оптимизации, которые полезно взять на вооружение практически любой российской компании.

Далеко и дешево

В поисках путей для экономии бизнес готов идти на самые неординарные меры. Так, одна из екатеринбургских дизайн-студий недавно отправила часть коллектива в Непал — работать и налаживать контакт с потенциальными азиатскими потребителями. Другие компании выбирают не столь экзотичный путь, отдавая услуги на аутсорсинг или подыскивая более эффективных подрядчиков и партнеров.

Но нередко сокращение одних расходов влечет за собой рост по другим статьям. С новыми клиентами и партнерами необходимо постоянно поддерживать контакт, как минимум — чтобы иметь возможность оперативно реагировать на рыночные изменения. В результате компании приходится либо открывать новые офисы, либо оплачивать регулярные сеансы связи, что недешево, особенно если визави находится за границей. Компромиссный вариант — перевести часть мероприятий в режим видеосвязи.

«Для компаний, желающих сократить свои расходы на связь и поездки сотрудников, но при этом не терять контакта

с иностранными или иногородними партнерами и клиентами, мы создали сервис онлайн-конференций. Чтобы пользоваться им, не требуется никакого дополнительного оборудования, достаточно обычного ноутбука с подключением к сети Интернет, — отмечают в «МегаФоне». — Опыт показывает, что для коллективного обсуждения даже самых важных вопросов далеко не всегда нужно личное присутствие. Зачастую формат видеоконференцсвязи даже более эффективен, ведь с его помощью в мероприятии одновременно могут участвовать десятки человек».

Сервис от «МегаФон» включает буквально все опции, которые требуются компании для общения как с партнерами, так и внутри коллектива. К примеру, в режиме онлайн-конференций можно демонстрировать документы прямо с монитора участников, использовать «маркерную доску» для пояснений, обмениваться файлами, проводить опросы или общаться в чате. Сервис также предусматривает возможность записи видео, поэтому все материалы или переговоры можно воспроизвести из архива в нужный момент.

Услуга полезна и для организации образовательного процесса: с тем же успехом, что и совещания, в режиме видеоконференцсвязи проходят семинары и различные тренинги. При этом стоимость проведения небольших вебинаров и видеосовещаний начинается от 25-50 рублей в сутки.

Если же сотрудника все же необходимо отправить в командировку, представители «МегаФона» советуют выбирать соответствующий случаю тариф. В линейке оператора, к примеру, есть план «Корпоративный безлимит L», включающий вызовы в поездках по России, а также входящие вызовы в нахождении в Европе.



Мониторинг людей и машин

В своей книге «Руководство по выживанию: Менеджмент», вышедшей в разгар кризиса в 2009 году, стратегический консультант Джон Вон Эйкен советовал российским бизнесменам не ограничиваться поверхностным сокращением, а подробно изучить все текущие затраты. «Детально пройдите по общим и административным расходам, — призывал он. — Там можно найти много затрат, которые с легкостью можно сократить».

При таком подходе также оказываются кстати мобильные технологии. В частности, например, на транспортные предприятия ориентирован сервис «Контроль автопарка», на основе данных GPS аккумулирующий информацию о маршрутах движения, скоростных режимах и фиксирующий показания различных приборов. Применяющие его компании получают возможность лучше управлять своим автопарком и снижать расход топлива. Кроме того, для мони-

торинга передвижений самого персонала, в первую очередь — в компаниях с разъездным характером работы — «МегаФон» предложил услугу «Контроль кадров», которая понадобится в ходе оптимизации как рабочего процесса, так и непосредственно кадров. Сервис определяет местонахождение сотрудников по запросу или с заданной частотой. Основываясь на этих данных, руководству проще планировать маршруты и оценивать каждого работника.

«Не стоит забывать, что мобильные сервисы способны не только помочь сократить издержки, но и обеспечить приток новых клиентов, — напоминают в «МегаФоне». — Сегодня, например, мы видим повышенное внимание к услуге мобильного информирования клиентов. В целом нет никаких сомнений, что, грамотно сочетая предлагаемые опции и услуги, наши клиенты могут стать более эффективными и конкурентоспособными даже в период кризиса».

b2b.megafon.ru 8-800-550-0555

В проекте закона о донорстве появились два важных нововведения

Всех на органы

ЕЛЕНА МАЛЫШЕВА

Минздрав разработал проект нового закона о донорстве. Главные новеллы — разрешение посмертного изъятия органов у детей с согласия родителей. Взрослые по умолчанию будут считаться согласными стать донорами после смерти.

Наверстать за 20 лет

Минздрав завершает согласование законопроекта «О донорстве органов человека и их трансплантации» и в ближайшее время внесет его в правительство, сообщил РБК представитель пресс-службы министерства. Этот документ включен в план законопроектной деятельности правительства на 2015 год, добавил он. Проект (размещен на regulation.gov.ru) подготовлен на замену действующему закону 1992 года, который состоит всего из 16 статей и не содержит ряда норм, характерных для современного законодательства развитых стран.

«Мы отстали почти на 20 лет по трансплантации. В новом законе появляются регистры [базы данных доноров, реципиентов и т.д.], определяется порядок донорства. Он создает нормативную базу по всем видам трансплантации. До 2016 года мы должны внести в Думу обязательно, потому что без трансплантации нам не жить», — поясняет высокопоставленный источник в социальном блоке правительства.

Представитель Минздрава отмечает, что одним из новшеств в законопроекте является понятие «донорство у несовершеннолетних». «Определяется последовательность действий по его реализации, и, что особенно важно, посмертное донорство у детей допускается только при наличии согласия родителей», — указывает он в ответе на запрос РБК.

Действующий закон не регламентирует детское донорство, отсылает к инструкции по констатации смерти, а инструкция не дает возможности констатировать смерть так, чтобы у ребенка можно было изъять органы, поясняет руководитель отделения пересадки почки РНХЦ им.Петровского Михаил Каабак. Но новая норма несвоевременна, считает он. Невысокий уровень доверия к трансплантологам — одна из ключевых проблем в отрасли, говорит эксперт, и любую реформу следует рассматривать с точки зрения того, повышает ли она его или уменьшает. «Я бы на месте законодателей не оговаривал в законе возраст донора — оставил бы отсылку к инструкции. Если уровень доверия поменяется в лучшую сторону, тогда можно подписать соответствующую инструкцию», — предлагает он.

Донор по умолчанию

Из действующего закона в новый законопроект перекочевала норма о так называемой презумпции согласия на изъятие органов у трупа. В действующем законе формулировка проста: врачи могут изъять органы, если медицинское учреждение не поставлено в известность о том, что умерший при жизни или его родственники заявили о несогласии на использование органов для трансплантации.



В проекте нового закона снова никак не прописаны права родственников доноров

Из действующего закона в новый законопроект перекочевала норма о так называемой презумпции согласия на изъятие органов у трупа

На практике эта норма чревата судебными спорами, особенно громким из последних стало дело Алины Саблиной, 19-летней студентки, которая приехала в Москву из Екатеринбурга и погибла в результате травм, полученных в ДТП. Девушка умирала в реанимации, где несколько дней находились ее родители, однако об изъятии органов они узнали позже, из акта вскрытия, говорит юрист Антон Бурков, который занимается делом Саблиных.

Районный суд отказал в иске: в законе не содержится нормы, обязывающей медиков сообщать об изъятии органов родственникам. Само понятие презумпции «у нас перевернули и извратили», считает юрист, который планирует обжаловать отказ в апелляции в Конституционном суде. А в случае отказа — обращаться в европейские суды. «Если Конституционный суд не пересмотрит свою позицию — в Европейском суде будет просто позор: у нас люди, как правило, не узнают о том, что у их родственников изъяли органы», — говорит юрист. Он напоминает, что ЕСПЧ уже наказал за аналогичные законы Латвию «и даже установил, что Латвия торговала органами с Германией в обмен на медоборудование, а ткани людей шли на биоплантаты».

В новом законопроекте предусмотрено создание регистра волеизъявлений, куда любой гражданин при жизни может внести сведения о том, согласен он или нет на изъятие орга-

нов после смерти. Но по-прежнему отсутствует обязанность врачей сообщать о планируемом изъятии органов, удивляется юрист. «У родственников есть только право заявить свое мнение о несогласии на изъятие органов, но нет права знать о планируемой трансплантации. А это значит, что «дела Алины Саблиной» будут продолжаться», — говорит Бурков.

Архаичный порядок

«Наша страна для презумпции согласия еще не созрела», — говорит замдиректора Федерального центра детской гематологии, онкологии и иммунологии им. Димы Рогачева Алексей Масчан. По его словам, если бы это случилось с его родственником без его согласия, он был бы шокирован. Кроме того, он отмечает, что

норма может содержать коррупционный риск: «Есть риск недодачи адекватной реанимационной помощи».

Главной составляющей нового порядка станет регистр, где фиксируется согласие или несогласие, поэтому нельзя сказать, что человек совсем не защищен, отмечает Каабак. «Но мне не нравится методика формирования этого регистра: она выглядит жутко архаично, ей совершенно невозможно воспользоваться», — подчеркивает он. Беспокойство вызывает пункт, по которому заявление гражданина должно передаваться в специальный уполномоченный орган. «И этот орган мое заявление рассматривает — и принимает решение: вносить или не вносить», — возмущается он.

В других странах мира, по словам профессора, внедрен подход, который

Обмен донорами

Еще один вопрос, который Минздрав пока не решил, — как быть при несовместимости донора с реципиентом внутри семьи. «Эту проблему хорошо бы решать, допустив возможность обмена донорами между несовместимыми семьями», — предлага-

ет руководитель отделения пересадки почки РНХЦ им.Петровского Михаил Каабак. «Цепочка таких обменов в ряде западных стран достигает нескольких десятков. Когда большой пул несовместимых пар, можно выбрать оптимальную

совместимость. Это увеличивает количество трансплантаций на 5%. У меня есть в листе ожидания мужчина из Хабаровска — у него есть брат, который может и хочет быть донором, но с ним не совместим», — приводит пример эксперт.

Мнение

можно позаимствовать: регистр с закрытым доступом размещается в интернете, чтобы граждане могли самостоятельно в нем зарегистрироваться. «То, что волеизъявление граждан будет рассматривать какой-то уполномоченный орган, понизит доверие», — говорит Каабак, поэтому порядок его функционирования лучше еще раз обсудить.

Регулировать можно тоньше

В законопроекте в целом сохраняется действующий порядок прижизненного донорства, запрещающий трансплантацию органов от живых доноров, которые не являются родственниками. Алексей Масчан поддерживает это ограничение — «иначе это фактически торговля органами». Сегодня единственное, что можно пересадить от неродственного донора, — это костный мозг. «Но костный мозг — это совсем другое, здесь созданы регистры, это не вредит здоровью донора, в отличие от донорства солидных органов», — резюмирует он.

Михаил Каабак, напротив, считает, что прямой запрет — это неправильно. «Это оттого, что слишком много задач стоит перед регуляторами здравоохранения. Есть более тонкие механизмы защиты от торговли органами, их надо прорабатывать. Существуют примеры на Западе, как это можно делать», — говорит он. Проблема может быть только в том, что такая норма не существенно увеличивает количество трансплантаций, лишь на несколько процентов. «Возможно, поэтому регуляторы не хотят этим заниматься», — предполагает Каабак.

Прав не хватает всем

Права донора в целом на Западе прописаны четче, говорит Алексей Масчан. Он приводит в пример норму о том, что врач, который делает трансплантацию, не имеет отношения к донору. «Он его не знает, видеть его не имеет права, может только указать, сколько ему нужно клеток — все остальное делает центр, который занимается забором. Это принципиально важно именно с точки зрения нанесения вреда донору», — говорит он.

В западном законодательстве также четко описаны вопросы страховки донора и его семьи на случай, если что-то случится во время операции. «Это нуждается в правовом регулировании и в России», — отмечает Масчан.

В новом законе прописано несколько категорий больных, имеющих приоритет в листе ожидания: это несовершеннолетние, прижизненные доноры, органы которых использовались для родственной трансплантации, а также учитывается срок ожидания и статус экстренности. Это новая норма, ее стоит поддержать при наличии должного контроля, говорит Каабак. Сегодня, отмечает он, есть только распределение по количеству времени ожидания среди группы пациентов, и то только в Москве. «Но в законопроекте опять нет ничего о статусе главных субъектов отношений по изъятию органов (после смерти) — родственников. Они остаются бесправными, а именно они страдают от новостей об изъятии в тайне», — добавляет Антон Бурков. ■

При участии Светланы Рейтер



АЛЕКСЕЙ СЕРЕБРЯНЫЙ,
сопредседатель Ассоциации частных клиник Москвы

ФОТО: из личного архива

Пациент должен стать основным бенефициаром изменений. Новая архитектура ОМС должна быть удобна в первую очередь ему.

Какой должна быть система ОМС в России

Нынешняя система здравоохранения рассчитана на немобильное население и советские принципы организации общества. В ней поликлиники не заинтересованы в пациентах и их удовлетворенности лечением. Как это изменить?

Система советского образца

Сравните реакцию общества на два сообщения: с одной стороны, остановку производства компанией GM своих автомобилей в России и сокращение рабочих, с другой — закрытие части городских поликлиник и больниц в Москве и сокращение медицинского персонала. В первом случае реакция общества, по сути, безразличная, во втором — шквал отрицательных эмоций. В чем дело? На мой взгляд, в том, что в первом случае потребители знают, что смогут купить автомобили других марок с аналогичными потребительскими характеристиками в нужный им момент и примерно за те же деньги. Во втором случае картина противоположная.

Руководитель департамента здравоохранения Москвы Алексей Хрипун приводит показатели достаточности врачей и коек в городе: «Помимо учреждений, подведомственных департаменту здравоохранения города Москвы, медицинскую помощь населению столицы оказывают более 5 тыс. медицинских организаций разных форм собственности (подведомственные Минздраву России, РАМН (ФАНО), частные компании, ФМБА России, МВД России, МО России, ФСБ России, МИД России, УД президента России и др.). Показатель обеспеченности врачами населения в Москве существенно превышает не только указанную цифру, но и показатель в среднем по России». Формально здесь все верно. Но правда также и то, что пациент с полисом ОМС не может свободно и в нужный ему момент получить лечение во всех перечисленных в цитате медицинских организациях Москвы.

Почему? Потому что существующая архитектура ОМС осталась в советской шинели: она основана на приписном (в отношении пациентов) и распределительном (в отношении денег) принципах работы. В первичном звене пациент на год приписывается к поликлинике, которая получает деньги на год вперед за каждого прикрепленного. Минус для пациента в том, что, получив годовое финансирование на всех прикрепленных, поликлиника с финансовой точки зрения заинтересована, чтобы ни один пациент к ним не пришел (расходов будет меньше): деньги же уже получены. На уровне больниц пациентов распределяет специальная комиссия, она может дать на год больнице квоту на одного пациента, а может на всех.

Как перестроить ОМС

Нет готового образца, по которому можно было бы выстроить новую архитектуру ОМС в России. Но мы можем увидеть в других системах медицинского страхования элементы, которые позволят сделать нашу ОМС более эффективной.

Пациент должен стать основным бенефициаром изменений. Приписной и распределительные принципы, действующие сейчас, должны быть отменены, т.к. они препятствуют мобильности населения, возможности реального выбора пациентом врача и медицинской организации и, как следствие, конкуренции на рынке ОМС. Пациенту надо дать возможность самостоятельно выбирать врача и место, где он будет лечиться по программе ОМС.

Изменения должны привести к фактическому (а не декларативному) равенству на рынке ОМС государственных и частных медицинских организаций. По итогам за 2014 год доля в денежном выражении частных и ведомственных медицинских организаций на рынке ОМС пугающе мала — 3–4%.

Для государства-заказчика все равно, кто окажет ему услугу по лечению людей по ОМС. Главное, чтобы исполнитель не брал с государства больше, чем оно готово заплатить. Если же пациент хочет большего, чем может дать государство по программе ОМС,

и может за это большее доплатить, то у него должна быть такая возможность.

Конкуренция в государстве

Распространенное заблуждение — что, получив возможность свободно выбирать врача, все пациенты пойдут лечиться в частный сектор. Основная масса людей, которые с финансовой точки зрения могут позволить себе лечение за деньги, этим уже воспользовалась. Поэтому выбор пациентом врача в тот момент, когда у него возникает в этом потребность, породит конкуренцию за него в первую очередь между государственными медицинскими учреждениями.

Движение денег за пациентом и соплатежи позволят государству — владельцу большинства медицинских учреждений — понять, куда ходят лечиться люди, и на основе этого оптимизировать свою сеть и свои расходы на нее, причем не только текущие, но и капитальные. Государственные расходы на капитальные вложения будут замещены частными инвестициями в тех местах, где будет потребность в лечении людей.

Стоит вспомнить опасения, которые высказывали во время приватизации продовольственных магазинов. Но сегодня все они частные, их много, и они реально конкурируют за покупателя. Уверен, что такая же картина сложится и на рынке медицинских услуг.

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

ХАМОВНИКИ
РАЗЛИВНОЕ И В БУТЫЛКАХ
ДЛЯ НАСТОЯЩИХ ЦЕНИТЕЛЕЙ

реклама
Объем 0,5 л
Алк. 4,5 %

18+
WEISS BIER
ПШЕНИЧНОЕ

«Возрождая бренд «Хамовники», мы, с одной стороны, как археологи на раскопках, тщательно изучили все сорта пива конца 19-го — начала 20-го века, с другой стороны, привнесли в них все лучшее, чего добились пивоваренная отрасль за последние 100–150 лет».

Богатый вкус пива, как и его история!



ВЛАДИСЛАВ ИНОЗЕМЦЕВ,
доктор экономических наук, директор Центра исследований постиндустриального общества

ФОТО: Екатерина Кузьмина/РБК

Перестройка в СССР закончилась не потому, что она реализовала все свои цели, а потому, что завершилась история самого Советского Союза.

Пять уроков перестройки, которые мы не выучили

Советские руководители совершили немало ошибок, пытаясь реформировать страну. И эти ошибки мы повторяем за ними снова и снова. Как выйти из порочного круга?

Тридцать лет назад в Советском Союзе начались масштабные реформы, в совокупности получившие название «перестройка». Всего за несколько лет они остановили гонку вооружений, привели к воссоединению европейских народов и придали мощный импульс экономической глобализации. Инициатор преобразований Михаил Горбачев, безусловно, стал человеком, в наибольшей мере изменившим мир конца XX века.

1. Экономика

В эпоху Горбачева главный лозунг в экономической сфере был «двуединым» и читался как «перестройка и ускорение». Экономическая перестройка казалась ответом на пугавшее советское руководство снижение темпов хозяйственного роста, но сочетание двух задач стало важнейшей причиной того, что ни одна из них так и не была решена. Если структура экономики ущербна, ускорение означает лишь наращивание производства ненужных товаров и углубление диспропорций. Если же нужна перестройка, то ее правильнее всего проводить в условиях низких темпов, создавая новые точки роста, а не выжимая последнее из уже существующих отраслей.

возможным из-за императивности перестройки.

Важность этого урока очевидна. Российские власти отвечают своим «ускорением» на каждый новый кризис, задействуя для этого потенциал госкорпораций и накопленные финансовые резервы и не осознавая, что в некоторые моменты стоит остановиться и перестроиться. В результате экономика стала гораздо более зависимой от добычи сырья, чем советская (доля нефти и газа в экспорте СССР в 1989 году составляла 39,9%, в экспорте России в 2014 году — 70,2%), а частный бизнес все активнее воспринимается как враг — хотя именно он и обеспечил экономический рост в 2000-е годы.

«**России нужна новая региональная политика, могущая противостоять центробежным тенденциям, если они появятся, а это в нынешних и экономических, и политических условиях выглядит весьма вероятным**»

Перестройка, как и желалось ее провозвестнику, стала процессом необратимым — она разрушила как коммунистическую систему, так и советскую империю. Однако, как сегодня видно, она не положила конец вековым авторитарным традициям самой России и не превратила ее — ни экономически, ни социально, ни политически — в «нормальную страну», в часть Европы «от Лиссабона до Владивостока».

Перестройка в СССР закончилась не потому, что она реализовала все свои цели, а потому, что завершилась история самого Советского Союза. Процессы же, запущенные в те годы, подспудно идут и сейчас — и так как перемены снова могут ускорить свой темп, если к тому возникнут достаточные предпосылки, всем нам не следует забывать об очевидных уроках перестройки.

Так, в Китае рыночные реформы начались в конце 1970-х годов секторально — с тех отраслей, где не угрожающая всей системе либерализация способна была улучшить ситуацию с уровнем жизни, доходами и занятостью. В те же 1980-е годы в США усилия правительства были направлены прежде всего на стимулирование технологического прогресса и развитие новых отраслей, а не на поддержку «роста» в традиционных.

В Советском Союзе совершили ошибку, попытавшись обеспечить фронтальное ускорение в условиях реформ. В результате ускорения госпредприятия наращивали выпуск продукции, которая уже при первых признаках рыночной экономики оказывалась ненужной. Ограничить рынок отдельными секторами казалось не-

2. Собственность

Не менее существенной проблемой перестройки стало то, что не удалось решить вопрос о собственности. Попытки развить кооперативное движение, расширить права трудовых коллективов и похожие неуклюжие шаги в конечном счете привели к приватизации начала 1990-х годов, не только несправедливой, но и экономически неэффективной.

Если бы не задача «ускорения», самым разумным выглядел бы опять-таки китайский вариант: крупные госпредприятия продолжают работать, пусть и не слишком эффективно, но вокруг массово возникают частные компании. Когда экономика становится достаточно эффективной или инвестиционно привлекательной, старые мощности либо выводятся из оборота, либо продаются крупным инвесторам.

В СССР, а затем и в России пошли по другому пути, получив несправедливо нажитые состояния и ощущение того, что богатство происходит не столько из создания нового, сколько из перераспределения старого. Из 100 крупнейших компаний в современном Китае лишь пять, по подсчетам автора, широко применяют основные фонды, созданные до 1980 года; в России более 70 крупнейших по

«**Российские власти отвечают своим «ускорением» на каждый новый кризис, задействуя для этого потенциал госкорпораций и накопленные финансовые резервы и не осознавая, что в некоторые моменты стоит остановиться и перестроиться**»

капитализации компаний полностью полагаются именно на них. В результате доминирующие позиции в экономике занимают структуры, более всего заинтересованные в сохранении статус-кво. Однако сейчас эти компании, как и советские госпредприятия, будут демонстрировать убыточность и работать на сокращение любой конкуренции (чего стоит недопущение частных компаний на неразрабатываемый «Роснефтью» и «Газпромом» шельф).

Альтернативой приватизации и в 1980-е годы, и сейчас остается максимизация хозяйственной свободы, которая может создать новые отрасли. Но ни тогда, ни сейчас власти не готовы на такое — и это второй невыученный урок перестройки, который еще может о себе напомнить.

3. Демократия

Одним из важнейших лозунгов перестройки стала «демократизация» общества. В Советском Союзе в последние годы его существования были проведены, вероятно, самые свободные в истории нашей страны выборы, подобных которым не случилось ни до, ни после конца 1980-х годов. Однако последствием «демократизации» не стала демократия — напротив, в 1990-е мы увидели манипуляции об-

CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

По вопросам размещения в рубрике Classifieds обращайтесь в Рекламное Агентство «СБЛ» по тел.: (495) 380-11-67, 917-97-70

РЕКЛАМА

**ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ
ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ**

МЖС / ПРОМ / СЕЛЬХОЗ
от 0,5 до 200 га

495 **775 7475**

www.psnsale.ru



ОФИСНЫЙ ЦЕНТР КЛАССА «В+», ЮЗАО
www.bc-neogeo.ru
продажа/ аренда
Тел. +7 (495) 54-54-320

м. «Калужская»
ГОТОВЫЕ ОФИСЫ
от 50 м²
от 115 тыс. руб./м²

РИТЕЙЛ
КЛЮЧИ В ДЕНЬ СДЕЛКИ

СКИДКА 20%

СКЛАД В ФИНЛЯНДИИ
АРЕНДА ПРОДАЖА

г. Коувала — самый крупный ж/д узел Финляндии, 90 км от границы РФ (КПП Торфяновка, Брусничное), от морского порта г. Котка 56 км
Здание 4 453 кв. м, земельный участок в собственности — 1,27 Га
Год постройки склада 2005–2006 г., отопляемый, потолки 6–8 м, 7 пандусов, идеальное состояние
Ж/д ветка
Также в продаже пустой земельный участок 2,25 Га

Возможна продажа бизнеса

+7-921-957-67-80 n.zeleneva@arkadaholding.ru

ществленным мнением со стороны олигархата, а в 2000-е и особенно в 2010-е — со стороны авторитарной политической верхушки.

В этом — еще один важный урок перестройки: в переходных экономиках широкое народовластие, судя по всему, несовместимо с масштабными хозяйственными реформами и противоречит задаче быстрой модернизации. В большинстве успешных стран болезненные экономические преобразования проводились вне демократического режима — главным были соблюдение либерального рыночного курса и защита прав собственности. Это подталкивало рост, а повышение уровня жизни формировало своеобразный политический консенсус. Требование демократизации возникало при двух условиях: с одной стороны, тогда, когда благосостояние достигало известного уровня; с другой — когда у граждан было что защищать через голосование и влияние на правительство.

Демократизация в СССР оказалась преждевременной, так как в стране не было ответственного гражданского общества. Сегодня его отсутствие еще более зримо. Потому третий урок перестройки заключается, видимо, в том, что

Сегодня можно уверенно говорить, что успешная трансформация всего Советского Союза, сохранись он как единое государство, была предпочтительна со всех точек зрения. Но упор на федерализм и самостоятельность регионов не оставил альтернатив.

Этот урок сегодня особенно важен для России. По сути, сейчас страна управляется не менее (а, вероятно, даже более) централизованно, чем СССР на рубеже 1970-х и 1980-х годов, и повторяет ошибки Советского Союза. С одной стороны, присоединенный Крым выглядит явным аналогом Прибалтики. С другой стороны, поднимает голову Чечня, готовая положить начало процессу такой «федерализации», о которой в позднем Советском Союзе даже не помышляли. В этих вопросах уроки перестройки должны изучаться и анализироваться наиболее тщательно.

России нужна новая региональная политика, могущая противостоять центробежным тенденциям, если они появятся, а это в нынешних и экономических, и политических условиях выглядит весьма вероятным. И такая политика должна быть хозяйственной и социальной, а не «силовой».

«**России, если она будет меняться более предсказуемо, следует «продать» отказ от агрессивности за более высокую интеграционную цену, чем это было сделано на рубеже 1990-х годов**

призыв к массам в не слишком благополучном, а тем более входящем в экономический кризис обществе может привести к результатам, противоположным желаемым. Либеральный порядок, которого не родила ни перестройка, ни новая Россия, предпочтительнее и демократической имитации, и демократического хаоса.

4. Федерализм

Развитие самоуправления, которое выступало одной из «опор» перестройки, оказалось слишком рискованным в стране, построенной как федерация, но не являвшейся ею на деле. Вместо того чтобы развивать унитарное по сути государство посредством того, что обычно называется деволюцией — т.е. давая территориям такое количество экономических и социальных прав, которое удовлетворит региональные власти, но не допустит политических перегибов, советские власти решили «переучредить» СССР, что и стало началом его конца.

5. Внешняя политика

Изменение внешнеполитического курса, разоружение и сближение с Западом стали самыми большими достижениями Михаила Горбачева. Однако тот факт, что сегодня разворачивается вторая холодная война, указывает на то, что и здесь что-то пошло не так.

Начав диалог с Западом, СССР не исходил из признания поражения в глобальном противостоянии. Когда утверждают, что холодная война не была проиграна, это во многом справедливо. Проблема в том, что советские лидеры не озаботились четким правовым закреплением итогов политики сближения. Разумеется, нельзя было требовать одновременного роспуска Организации Варшавского договора и НАТО — потребность в эффективных структурах безопасности в мире никто не отменял. Но, несомненно, стоило ставить вопрос об объединении их военных инфраструктур. Не было ни возможности, ни нужды препятствовать объединению Германии

и движению стран Центральной Европы в западном направлении. Но любая логика подсказывала, что рубеж 1980-х и 1990-х стал идеальным временем для институционального включения не только этих стран, но и самого Советского Союза в процесс европейской интеграции. И не вина Запада, что он перестал учитывать «обеспокоенности» и «заинтересованности» России, после того как все позиции были сданы.

Поэтому важнейшим внешнеполитическим уроком перестройки является то, что после смены российского режима Западу стоит не отталкивать Россию, оставляя ее один на один с ее историческими фобиями, а максимально интегрировать

ее в атлантические структуры. России, в свою очередь, если она будет меняться более предсказуемо, следует «продать» отказ от агрессивности за более высокую интеграционную цену, чем это было сделано на рубеже 1990-х годов.

Не так давно в России начались были разговоры о «Перестройке 2.0». Лично у меня нет сомнений в том, что нечто подобное случится в будущем — хотя, видимо, не слишком близком. Однако, когда бы это ни произошло, к новым масштабным переменам следует быть готовыми. А для этого нужно не только помнить свою историю, но и анализировать ее, не просто гордиться ею, но извлекать из нее рецепты верных решений.

Реклама 6+

18–20 ИЮНЯ



ПМЭФ 2015
ПЕТЕРБУРГСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ФОРУМ

www.forumspb.com

Генеральный партнер	Генеральный партнер	Генеральный партнер	Стратегический партнер	Официальный автомобиль Форума
Партнеры				
ОАО «Сбербанк России» Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»				«Газпромбанк» (Акционерное общество) ЗАО «ВТБ Капитал» ОАО «Российский Сельскохозяйственный банк»

Совладелец «Синергии» Александр Мечетин — о причинах подорожания легальной водки

«Ретейлер берет себе 100»

ДЕНИС ПУЗЫРЕВ

Выпуск водки в России резко сократился, а вот продажи — незначительно. Основатель компании «Синергия» Александр Мечетин обвиняет в росте теневого рынка и непоследовательных чиновников, и жадных ретейлеров.

«ОШИБКИ В АКЦИЗНОЙ ПОЛИТИКЕ»

— Курирующий отрасль вице-премьер Александр Хлопонин в апреле заявил, что теновый рынок водки в 2014 году вырос втрое. А легальное производство, по данным Росстата, сократилось на 22,3%, до 66,6 млн декалитров. В чем, на ваш взгляд, главная причина затянувшегося обрушения водочного рынка?

— Времена для нашего рынка сегодня действительно непростые. Фундаментально проблемы связаны с резким ростом акцизов на фоне отсутствия реального роста доходов потребителей. За последние три года акцизный налог увеличился в два раза — с 250 до 500 руб. за 1 литр чистого спирта, соответственно, цена на бутылку крепкого алкоголя выросла чуть меньше чем вдвое, так как доля акциза в цене очень большая.

Продажи «Синергии» по итогам прошлого года составили 47 млрд руб., при этом чистая выручка — 28 млрд руб. То есть почти 20 млрд руб. мы отдали государству в виде налогов. Потребитель был не готов к такому резкому подорожанию водки, не был готов платить значительно больше. Как результат — продолжающийся рост нелегального рынка — об этом говорит разница между результатами продаж в легальной рознице и данными производства. В связи с этим я считаю, что государство допустило ошибки в своей акцизной политике.

— Незадолго до Нового года государство впервые снизило минимальную разрешенную розничную цену на водку — до 185 руб. за 0,5 л, до этого она только росла. Все это произошло довольно неожиданно — без предварительного обсуждения и размещения проекта приказа за сайте регулятора. Вы ожидали такого поворота, понимаете логику государства?

— Мы знали о том, что такое решение готовится чуть раньше, чем оно было опубликовано. Чисто математически цена в 185 руб. на полке возможна, если маржа производителя и ретейлера будет минимальна. Однако проблема в том, что при минимально возможной цене оптовой поставки в 170 руб. наценка ретейлера составит 8,5%. К сожалению, в реальной жизни ретейлеры с такой наценкой работать не желают. Вдобавок они хотят получить свой процент от поставщика. Поэтому мы с федеральными ретейлерами в сегменте 185 руб. на полке работать не имеем возможности. В федеральные сети мы могли бы поставлять свою продукцию с такой розничной ценой при условии снижения ставки акциза. С текущим размером акциза наша самая продаваемая недорогая водка «Беленькая» в федеральных сетях стоит около 300 руб., для массового потребителя это довольно дорого. Цена в 200 руб. была бы более приемлема, но это возможно сделать, лишь снизив ставку акциза с 500 руб. за литр чистого спирта до 300 руб.

— Но логику государства вы понимаете? Чиновники осознают, что крупные производители по такой цене продавать свою водку не смогут?

— В идеале государство намерено видеть на полках достойный продукт по разумной цене, но для достижения такого результата необходимо устранить причину того, почему такая цена невозможна. А причина, как я уже сказал, в размере ставки акциза.

— А введение ЕГАИС, автоматизированной системы для учета оборота водки в розницы, поможет ли отсеять нелегальную дешевую водку?

— ЕГАИС — хороший инструмент мониторинга, но сам по себе он не позволит исключить оборот нелегальной продукции. Он позволит получать данные и анализировать, какую именно водку продает конкретный розничный магазин, но не более. К тому же его запуск и выход на нормальную работу займет около двух лет, а отрасли требуются рабочие решения уже сейчас.

«ВОПРОС ТОЛЬКО В ГЛУБИНЕ ПАДЕНИЯ»

— Наверное прошлый год для «Синергии» был из разряда тех, о которых хочется побыстрее забыть? Чистая прибыль упала на 29%, отгрузки — на 12%...

— Я бы не стал говорить так категорично. Необходимо посмотреть на общую ситуацию — рынок крепких напитков, главным образом водки, переживает непростые времена в России. На фоне общего сокращения производства на 22,3% наше 12-процентное снижение говорит о том, что мы свою рыночную долю увеличили. Если говорить о финансовых показателях, то на них оказало влияние формирование дистрибьюторами запасов продукции в конце 2013 года, перед повышением акциза на 25% с 1 января 2014-го. За счет этого мы улучшили наши показатели в 2013-м: компания активно отгружала товар на склады дистрибьюторам и сетевым клиентам. С 2015 года ставка акциза была заморожена и необходимость в создании стоков отпала. Поэтому было бы правильнее оценивать динамику финансовых результатов компании за период последних двух-трех лет, чтобы увидеть более объективную картину, на которую не влияют сезонные колебания и скачки, связанные с формированием запасов. Объективно мы оцениваем себя как игрока номер один на рынке крепкого алкоголя в России, мы укрепляем свои позиции, как импортера — крупнее нас на российском рынке в этом сегменте только большая международная тройка — Diageo, Pernod Ricard и Bacardi. Мы достаточно оптимистично смотрим на наши перспективы, несмотря на внешние обстоятельства.

— С точки зрения выручки что из себя сейчас представляет бизнес «Синергии»?

— Порядка 20% выручки нам дает производство продуктов питания. Из оставшихся 80% пятая часть приходится на продажу импортной продукции. Все остальное — это наше алкогольное производство.

— Доля импортируемой продукции растет?

— Растет значительно. Мы, во-первых, расширяем наш портфель, добавляем в него новые продукты, во-вторых, растут марки, которые присутствуют в нем не первый год, за счет чего увеличиваются финансовые поступления от продукции в целом. Расширение работы с импортом, безусловно, соответствует стратегии «Синергии». Мы считаем, что компании, которая фокусируется исключительно на водке, будет очень тяжело в следующие годы. Сегодня есть необходимость быть диверсифицированной группой, и эффект масштаба здесь очень важен. У нас в дистрибуции работают 3 тыс.



ФОТО: Антон Бернасов для РБК

«Синергия»

Компания была основана в 1998 году 23-летним Александром Мечетиным и изначально занималась производством продуктов питания на Дальнем Востоке. Как производитель водки «Синергия» начала работать в 2002 году после приобретения первого завода — «Уссурийский бальзам». До 2007 года она купила еще шесть ликеро-водочных заводов в разных регионах России и перенесла свою штаб-квартиру в Москву. В конце 2006-го вместе с Мариинским

ЛВЗ в Кемеровской области «Синергия» получила права на бренд Beluga — основу нынешней экспортной программы компании, а в 2007-м вместе с заводом «Традиции качества» в подмосковном Краснознаменске ей достался бренд «Беленькая» — один из самых продаваемых сейчас на российском водочном рынке. В 2011 году «Синергия» заключает договор об импорте виски и другого алкоголя британской компании William Grant & Sons, бывшего

партнера «Русского стандарта» Рустама Тарико, позже подписывает контракты и с другими мировыми производителями. «Синергия» является единственной публичной алкогольной компанией в России: 15 ноября 2007 года она провела первичное размещение акций в РТС и на ММВБ, продав 16% капитала за \$190,4 млн. Капитализация на Московской бирже на закрытии торгов в пятницу, 24 апреля, составляла 12,22 млрд руб. (около \$243 млн).

человек, и созданная дистрибуционная машина требует масштаба — различных продуктов, категорий.

Кроме того, стратегия диверсификации предполагает и расширение экспортных рынков, на которых мы присутствуем, — мы выходим в новые страны, а там, где наша про-

дукция уже продавалась, расширяем число представленных брендов. Мы наиболее сфокусированы на бренде Beluga при работе на рынках западной Европы и США, а также в сегменте duty free. По данным направлениям необходимо концентрироваться на маркетинговых усилиях, бить в одну точку. Поэто-

рублей с бутылки»



Александр Мечетин

39-летний Александр Мечетин является одним из основных владельцев «Синергии»: компания называет главными собственниками его и бывшего сенатора Валентина Завадникова, доли не уточняются. Мечетин начал свою бизнес-карьеру в Приморском крае: еще будучи студентом Института экономики и управления Дальневосточного государственного технического университета, занимался оптовыми и розничными продажами продуктов питания, а также реализацией ценных бумаг и акций региональных предприятий. В 1998-м 23-летний предприниматель приобрел крупнейшего в Приморье производителя крабовых палочек — завод КВЭН, испытывавший финансовые проблемы после кризиса. Головной компанией для его активов становится «Синергия».

«ПРОБЛЕМА ВО ВЗАИМООТНОШЕНИЯХ С СЕТЯМИ»

— В этом году сеть магазинов «Дикси» вывела из оборота продукцию «Синергии» и «Руста», сославшись на желание развивать собственные марки крепкого алкоголя. Это был ответ на жалобу водочников в Федеральную антимонопольную службу?

— Это прямое следствие того, что мы обратились в ФАС по поводу навязанных ретейлером услуг и выплат за присутствие на их полках. Мы не сторонники каких-либо скандалов или обращений с жалобами, но в идеале во взаимоотношениях поставщика и ретейлера должен быть соблюден баланс интересов. Сейчас этот баланс нарушен и поэтому необходимо вмешательство государства для его восстановления.

Проблема во взаимоотношениях с сетями носит системный характер и решить ее можно только изменив закон «О торгов-

ле». Сейчас предложения по изменению закона сформулированы и внесены группой депутатов и членов Совета Федерации. То, что они предлагают, критически важно для всего рынка. Сегодня невозможно доказать навязывание сетями ненужных поставщикам маркетинговых услуг, но ограничение любых выплат в пользу сетей цифрой в 3%, где суммировались бы все платежи, поможет решить проблему. Другое важное предложение — вывести из-под премии за объем акциз и НДС.

Говоря о сетевом секторе в целом следует отметить, что его доходность в России сейчас в два раза превышает доходность сетей в развитых странах. Этим обусловлена динамика их развития — российские ретейлеры активно инвестируют в открытие новых точек, получая сверхдоходы за счет поборов с поставщиков. В качестве примера: бутылка недорогой по нынешним временам водки стоимостью 300 руб. на полке. Получая 30% ретробонуса от поставщика и 15% наценки от покупателя, сеть фактически увеличивает свою наценку от входной цены до 70–75%. При этом ретейлер берет себе 100 руб. с бутылки, а поставщик зарабатывает 10–15 руб.

— «Синергия» тоже пробовала свои силы в ретейле. Год назад сообщалось о запуске сети «Винлаб». Что сейчас с этим проектом?

— Проект развивается, мы экспериментируем с различными форматами, нарабатываем компетенции. В основном он сфокусирован на территориях, где у нас есть собственная логистика, например на Дальнем Востоке. Дальше будем смотреть, как осуществлять масштабирование.

— Сколько у вас сейчас розничных точек?

— Больше 100 магазинов. Более подробно я бы не хотел комментировать этот проект. Мы находимся в стадии формирования оптимальной бизнес-модели, буду готов поговорить о первых результатах через год. ▣

Полную версию читайте на gbc.ru.

му мы выбрали именно эту марку в сегменте суперпремиум. Результатами довольны — в прошлом году на экспортных рынках Beluga выросла на 20%. Сейчас около 40% всех отгрузок данного бренда приходится на экспорт. В ценовом сегменте — \$40 на полке — Beluga уступает только трем конкурентам — водкам Grey Goose, Belvedere и Ciroc, принадлежащим глобальным игрокам: Bacardi, Louis Vuitton и Diageo соответственно.

— Девальвация рубля затрудняет работу с импортной продукцией?

— У нас частично рублевые контракты. Мы делим риски с нашими партнерами и фиксируем цены в рублях на какие-то периоды. Компании, которые рассматривают рынок России как стратегический и хотят работать здесь долго, понимают, что должны проходить здесь и взлеты и падения вместе со всем рынком. Это, конечно, не означает, что девальвация на нас никак не сказывается, но наши партнеры повышают рублевые цены контрактов непропорционально росту евро, может быть на 50% от роста курса. Наш прогноз по импорту на 2015 год неутешительный — мы ожидаем падения объемов в этом году. С рынка уйдет ряд мелких игроков, особенно из категории виски. Останутся только лидеры, что является для нас плюсом. С другой стороны, резкий рост цен на импортные продукты, включая вино, виски, коньяк, приведет к тому, что потреби-

тель начнет переключаться на российские продукты, такие как водка, на российское вино.

На сколько за год выросла цена на вашу водку на полке в России?

— Мы можем говорить о росте цены на 17% за год. Но здесь большее влияние оказал рост ставки акциза на 25%, нежели курсовые скачки.

— По производству водки — рассчитываете ли вы удержаться выше отметки 10 млн декалитров по итогам 2015 года?

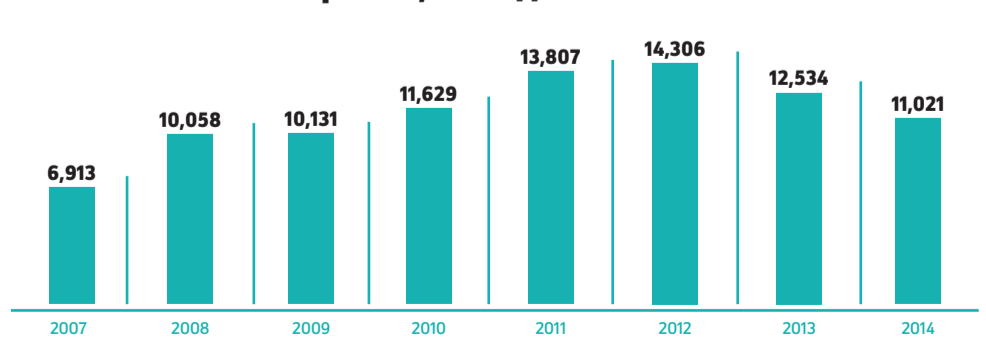
— Многое будет зависеть в том числе и от экспортной программы. Я думаю, что рынок в России в этом году просядет в очередной раз, весь вопрос только в глубине падения. Накопившиеся проблемы: высокие акцизы, большое количество серой продукции на рынке и нерешенные вопросы с сетевым сектором — практика поборов со стороны сетей в размере до 30% от цены поставки в виде разнообразных бонусов — не оставляют сейчас рынку шанса для восстановления. В лучшем случае мы увидим объемы, равные 2014 году, и это уже будет достижением. Наша задача — произвести и продать в России не меньше продукции, чем в прошлом году и сделать ставку на развитие экспортной программы. Эта совокупность, как мы надеемся, позволит компании несколько вырасти в 2015-м.

Самые продаваемые марки российской водки в 2014 году

Бренд	Производитель	Объем, млн дал	Изменение к 2013 году, %
«Пять озер»	Алкогольная сибирская группа	5	-13,6
«Беленькая»	«Синергия»	4,2	-22,2
«Зеленая марка»	Roust	3,8	-27,6
«Русский стандарт»	Roust	2,8	3,3
«Талка»	Roust	2,5	0

Источник: Impact

Производство водки и ликероводочных изделий компанией «Синергия», млн дал



Источник: данные компании

БИЗНЕС | НЕФТЬ

Только компания Игоря Сечина критикует налоговый маневр в нефтянке

Одиночество «Роснефти»

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

Нефтяные компании смирились с налоговым маневром, сегодня его критикует только «Роснефть». В Минфине никаких проблем у компаний при новой системе отраслевых сборов не увидели.

Ответ Минфина

В начале года нефтяные компании призывали чиновников откорректировать новую модель налогообложения отрасли. Это необходимо из-за снижения цен на нефть и скачка курсов доллара и евро, настаивали нефтяники. В ответ на это Министерство финансов обещало посмотреть, как чувствуют себя компании по итогам первого полугодия, с таким предложением выступил директор департамента налоговой политики министерства Илья Трунин. Чиновники решили не ждать так долго и проанализировали, как идут дела по итогам первого квартала.

«Проведение маневра не привело к негативным последствиям для секторов нефтедобычи и нефтепереработки и не повлекло за собой дополнительных бюджетных потерь», — говорится в проекте «Основных направлений налоговой политики Минфина в 2016–2018 годах» (копия есть у РБК). Это первый документ, в котором содержится анализ новой налоговой политики в нефтянке. Его авторы признают, что «последствия (перехода на новую налоговую модель. — РБК) несколько отличаются от ожидаемых, которые формировались в условиях иного уровня цен на нефть и курсов валют к рублю», но не видят в этом проблемы.

За первые три месяца 2015 года денежный поток и EBITDA интегрированных нефтяных компаний в рублях превышали прогнозы, которые легли в основу разработки и принятия решений о налоговом маневре (нефть \$100 за баррель, курс — 38 руб. за доллар), примерно на 10%, отмечают в проекте документа Минфина. Пока новая политика сказалась на бюджете: поступления налогов на нефтяной сектор уменьшились в первом квартале в среднем на 28% по сравнению с плановыми, рассчитанными при цене на нефть \$100 за баррель, приводят расчеты подчиненные министра финансов Антона Силуанова.

«При цене нефти \$60 за баррель налоговая нагрузка увеличивается лишь на \$0,5 с барреля нефти. Структурными последствиями маневра ста-



ли снижение объема переработки нефти и производства мазута, а также увеличение экспорта сырой нефти. При этом следует отметить стабильность цен на моторное топливо на внутреннем рынке», — такая оценка приводится в «Оперативном мониторинге экономической ситуации в России» за апрель 2015 года, составленном экспертами РАНХиГС и Института Гайдара.

Пока в Минфине не видят причин для пересмотра маневра. «В даль-

нейшем необходимо проводить мониторинг публичной финансовой отчетности компаний нефтяной отрасли, а также отслеживать динамику бюджетных доходов сектора, чтобы в случае необходимости оперативно реагировать на возможные проблемы», — считают в финансовом ведомстве.

Набрались терпения

Нефтяные компании привыкли к новым правилам и приняли правила игры Минфина, разговор о том, как быть с налоговым маневром, они готовы начать не раньше июля — августа.

«Роснефть» считает преждевременным оценивать эффект от реализации большого налогового маневра в нефтяной отрасли ввиду сезонной специфики, а также крайней волатильности макроэкономических факторов в первом квартале 2015 года. В компании считают, что первый аналитический «срез» по влиянию налогового маневра должен быть проведен по итогам первого полугодия 2015 года, так как это позволит полу-

Разговор о том, как быть с налоговым маневром, нефтяные компании готовы начать не раньше июля — августа

чить более качественную статистическую информацию, которая может быть использована в рамках обсуждения необходимости корректировки параметров фискального режима», — сообщил РБК официальный представитель компании.

В начале года компания придерживалась иной точки зрения. В феврале на совещании представителей нефтяных компаний с министром энергетики Александром Новаком вице-президент «Роснефти» Лариса Каланда предлагала главе Минэнерго поддержать отмену налогового маневра, рассказали РБК два участника той встречи. Ранее президент компании Игорь Сечин написал президенту Владимиру Путину письмо, в котором также предлагал отменить действие налогового маневра.

Официальный представитель «Башнефти» Сергей Веземский заявил РБК, что необходим более длительный срок для возможности анализа последствий налогового маневра: по итогам первого квартала судить о том, как он

Можно ли отменить налоговый маневр

В феврале источник РБК в администрации президента сообщил, что есть несколько сценариев развития ситуации вокруг налогового маневра. При цене выше \$60 за баррель маневр, вероятнее

всего, будет сохранен в действующем виде. Все варианты корректировок, которые предлагались с начала года компаниями и ведомствами, по его словам, имеют свои недостатки. «Если не будет предло-

жено ничего, что устроит и отрасль, и бюджет, то не исключено, что могут вернуть прежнюю налоговую систему, в случае если падение цен на нефть будет продолжаться», — объяснял собеседник РБК.



Онлайн-трафик «М.Видео» почти вдвое превзошел поток клиентов в магазинах с. 14

МТС снизила цены на смартфоны и планшеты с. 15

Банк Юрия Ковальчука подтвердил связь с «Видео Интернешнл» с. 18

ФОТО: Fotolia/PhotoXPRESS.ru



Несмотря на критику со стороны «Роснефти», в Минфине не видят причин для пересмотра налогового маневра. На фото: президент «Роснефти» Игорь Сечин (слева) и министр финансов Антон Силуанов

повлиял на показатели компании, рано. При этом источник РБК в компании говорит, что уже пострадала ее нефтепереработка: поскольку «Башнефть» в большей степени поставляет бензин на внутренний рынок и вынуждена закупать часть нефти для пере-

работки на своих заводах, она столкнулась с ростом внутренней цены на нефть, ростом НДС, которые она не сможет компенсировать за счет снижения экспортной пошлины.

Источник РБК в ЛУКОЙЛе утверждает, что компания не будет бороть-

Кто и что теряет на налоговом маневре

«Игорь Иванович [Сечин, президент «Роснефти»], когда вы работали в правительстве, вы были за налоговый маневр, как только в компанию перешли — теперь вы против налогового маневра. Где настоящий Сечин — до или после? Интересы государства где? Интересы компании — это важно, компания одна из отраслеобразующих, но есть еще интересы всей экономики».

Владимир Путин, президент России.

4 февраля 2015 года

«При снижении в 2015 году средней цены нефти со \$100 до \$50 за баррель выпадающие доходы бюджета только от нефтяных налогов, по нашим оценкам, могут составить около 2,1 трлн руб., а при более серьезном падении цены — до \$40 в среднем за год доходы бюджета могут снизиться уже на 3,1 трлн руб., что составляет 14 и 21% запланированных доходов федерального бюджета соответственно».

Илья Трунин, директор департамента налоговой и таможенно-тарифной политики Минфина.

5 февраля 2015 года

ся за пересмотр налогового маневра. «Нас сейчас все устраивает. Точечные замечания вроде возможности пересмотра разницы акцизов на производство высокооктанового бензина остаются, но сейчас не время пытаться это изменить», — говорит он. Официально в ЛУКОЙЛе налоговый маневр не комментируют.

Источник в одной из крупных нефтяных компаний также заметил, что по итогам первых трех месяцев года судить об эффекте маневра пока рано. «С одной стороны, Минфин не лукавит: рублевая доходность компаний действительно выросла, хотя долларовая упала. Но даже рост рублевых доходов — временное явление, до тех пор, пока мы не поймем, на какой отметке стабилизируется курс рубля к доллару. А также пока не поднимут цены на свои услуги подрядчики и не вырастут зарплаты сотрудников. Общая договоренность компаний с фискальным ведомством — ждать осени, а уже тогда обсуждать возможность корректировки маневра», — сказал он.

Когда Минфин получит итоги налогового маневра за первое полугодие, консультации с нефтяными компаниями поменяют тональность

чаются первые признаки ухудшения финансовых показателей компании. А налоговый маневр пока сказался на перерабатывающих мощностях. Официальный представитель «Газпром нефти» от комментариев отказался.

«Не исключено, что наша компания получит отрицательный денежный поток, тогда будет что обсудить с Минфином в плане коррекции реформы», — не исключает менеджер крупной нефтяной компании. Собеседник РБК признает, что в результате маневра несколько пострадала нефтепереработка крупных компаний, хотя не так сильно, как малые НПЗ и производства, выпускающие прямогонный бензин. «Сейчас налицо снижение переработки нефти и сокращение ее маржи на 20–30%, однако в совокупности с маневром на это повлияло и падение нефтяных цен», — делится оценками источник РБК.

Новый аргумент «Роснефти»

Когда Минфин получит итоги налогового маневра за первое полугодие, консультации с нефтяными компаниями поменяют тональность. В начале года они говорили о потерях и дополнительных расходах, теперь хотят поднять тему снижения инвестиций в новые месторождения. Об этом пишут аналитики «Роснефти».

Руководитель экспертно-аналитической группы компании Марат Узяков и глава управления моделирования и прогнозирования деятельности компании «Роснефть» Виктор Баев в статье для журнала «Эксперт» «Налоговый маневр: в чью пользу?» (20 апреля 2015 года) утверждают, что в перспективе налоговая нагрузка на нефтяную отрасль в результате применения маневра вырастет на 6,5 п.п. по сравнению с вариантом налоговой системы 2014 года. «Доля инвестиций в российских нефтяных компаниях по отношению к выручке составляет 12–15%. Это значит, что изъятие в бюджет дополнительных 4–6% выручки приведет к сокращению инвестиционных программ на 30–40%. Причем в данном случае речь идет не о сокращении применительно к какому-нибудь одному кризисному году, а ко всей обозримой перспективе», — пишут эксперты нефтяной компании.

Снижение инвестиций важнее для бюджета и отрасли, чем текущий режим налогообложения, считают в «Роснефти». «При таком (сниженном на 30–40%. — РБК) уровне инвестиций весьма сложно будет обеспечить полномасштабное освоение трудноизвлекаемых месторождений, не говоря уже о месторождениях на арктическом шельфе. По самым минимальным оценкам, снижение уровня добычи нефти к 2035 году в результате реализации налогового маневра составит порядка 15–25%. В этих условиях налоговые потери бюджета от снижения добычи существенно превысят гипотетические налоговые поступления в бюджет», — утверждают специалисты нефтяной компании. □

ФОТО: Александр Нориков/Коммерсантъ

Как устроен налоговый маневр

Идея налогового маневра состоит в снижении экспортной пошлины на нефть и нефтепродукты при одновременном повышении НДС. Также снижаются акцизы на нефтепродукты.

Ставки и акцизы
Предельная ставка экспортной пошлины на нефть

должна снизиться с 59% в 2014 году до 30% в 2017 году. Базовая ставка НДС на нефть при этом растет с 493 руб. за тонну в 2014 году до 919 руб. в 2017 году. Одновременно увеличиваются ставки экспортных пошлин на нефтепродукты и снижаются ставки акцизов на моторное топливо.

Не мазут, а бензин
Налоговый маневр стимулирует увеличение глубины переработки нефти на НПЗ. С 2017 года компании ждет 100-процентная экспортная пошлина на мазут, так государство пытается подтолкнуть компании к увеличению производства бензинов и сырья для нефтехимии.

«М.Видео» хочет довести долю продаж в интернете до 30% выручки

Ставка на онлайн

АННА ЛЕВИНСКАЯ

«М.Видео» все дальше уходит от образа традиционного продавца техники. Прошлогодний перезапуск сайта увеличил трафик онлайн-магазина до 4 млн посетителей в неделю, и он почти вдвое превзошел поток клиентов в магазинах.

Расчет на самовывоз

«Более половины наших покупателей начинают путь к покупке на сайте, — рассказал РБК президент «М.Видео» Александр Тынкован. — Мы переходим в разряд онлайн-компаний». В конце 2014 года после перезапуска сайта трафик интернет-магазина впервые превысил поток покупателей в традиционных торговых точках, пояснил он. По данным компании, сейчас средний трафик онлайн-магазина «М.Видео» за неделю составляет около 4 млн человек, в обычных магазинах — 2,5 млн. Правда, пока конверсия в рознице все же выше: если в офлайн 19% посетителей совершают покупки, то в онлайн — пока только 1%.

Текущий год аналитики J'Son & Partners считают одним из самых провальных для рынка интернет-торговли — они ожидают снижения продаж сразу на 5%

По итогам первого квартала 2015 года более 10% покупок у «М.Видео» совершили пользователи сайта, а в Москве доля интернет-продаж в выручке превысила 20%. Поэтому с начала 2015 года ретейлер сокращал количество точек: закрыл пять магазинов, а открыл три. В первом полугодии прекратят работу еще пять точек, до конца 2015-го будет в целом открыто 20-25 магазинов. В отчетности «М.Видео» по результатам первого квартала подчеркивается, что компания фокусируется на наиболее выигрышных локациях с точки зрения самовывоза товаров, заказанных в онлайн.

Большинство клиентов, заказывающих товары онлайн, предпочитают самостоятельно забирать технику из магазина — только 30% таких товаров «М.Видео» приходится доставлять потребителю. Сейчас у «М.Видео» — 366 магазинов. Ретейлер рассматривает для себя в перспективе возможность выдачи на своих площадках онлайн-заказов и других компаний, например, тестируется пилот с Nespresso.

По итогам 2014 года объем рынка интернет-торговли в России вырос на 27% и превысил 683 млрд руб. Два крупнейших игрока росли быстрее рынка: продажи «Эльдорадо» в интернете по итогам всего 2014-го выросли на 61,6%, до 17,8 млрд руб., а у «М.Видео» — сразу на 90%, до 18 млрд руб. В первом квартале интернет-продажи «М.Видео», учитывая заказы с доставкой на дом и самовывоз из магазинов, увеличились на 31%, до 4,8 млрд руб.



«М.Видео» закроет в 2015 году до 25 магазинов

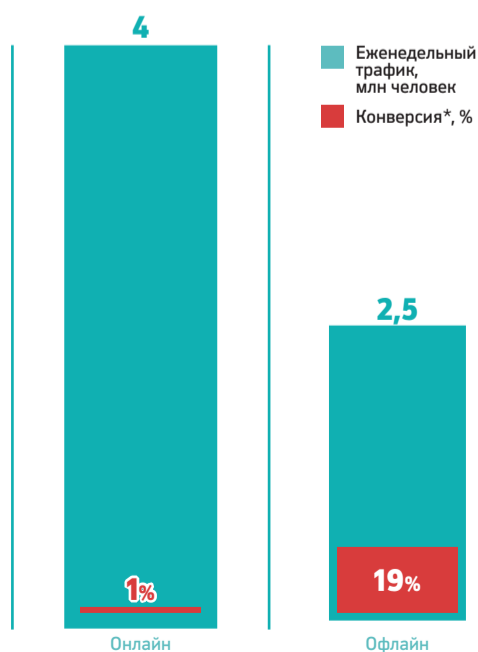
Модный онлайн

Точкой равновесия компания для себя считает 25-30% оборота за счет онлайн-продаж, говорит Тынкован. У ближайшего конкурента доля онлайн-продаж в выручке чуть выше: по данным вице-президента по операционной деятельности компании «Эльдорадо» Павла Новака, этот показатель сейчас составляет около 15%, трафик и конверсию он не раскрывает. Только в Москве эта доля превышает 30%, зато в регионах она несколько ниже среднего уровня — только 12,4%. И в столице, и в регионах клиенты «Эльдорадо» предпочитают самовывоз заказанных в интернете товаров.

Германская Media Markt в конце 2014-го заявляла, что планирует довести долю онлайн-продаж в структуре выручки до 20% уже к концу 2015 года. По итогам 2014-го, по плану гендиректора компании в России Гидо Рема, 10% оборота должны были обеспечить продажи в онлайн. Компания еще не раскрывала результаты за 2014 год.

Текущий год аналитики J'Son & Partners считают одним из самых провальных для рынка интернет-торговли — они ожидают снижения продаж

Трафик и конверсия магазинов «М.Видео»



Доля онлайн-продаж в выручке «М.Видео»



* Отношение числа посетителей сайта, совершивших покупку, к общему числу посетителей.

Источник: данные компании

МТС снижает цены на смартфоны и планшеты на 10–30%

Дисконт на будущее

ВИТАЛИЙ АКИМОВ

МТС с 25 апреля снизил в своих салонах и интернет-магазине цены на смартфоны и планшеты. Оператор считает, что большее количество гаджетов у абонентов поможет ему заработать на предоставлении услуг мобильного интернета.

От А- до В-брендов

О распродаже РБК сообщил представитель МТС Дмитрий Солодовников. По его словам, дисконт носит не временный, а бессрочный характер.

Скидки распространяются на более чем 100 моделей смартфонов всех брендов, в том числе и на флагманские модели основных А-брендов — Apple, Samsung, Sony, Microsoft. Так, iPhone 6 подешевел на 2 тыс. руб.: модель с 16 Гб памяти — с 45 990 руб. до 43 990 руб., с 64 Гб — с 52 990 руб. до 50 990 руб. Стоимость iPhone 6 Plus с 64 Гб снизилась с 55 990 руб. до 54 990 руб.

Скидка на флагманы Samsung составляет до 10%. Galaxy S6 упал в цене с 46 990 руб. до 43 990 руб., а Galaxy S6 edge — с 54 990 руб. до 49 990 руб.

Как сообщил Солодовников, снижение коснется также популярных моделей недорогих смартфонов. Самый дешевый смартфон в розничной сети МТС теперь стоит 1990 руб. (МТС 982 и Alcatel 4032D). Минимальная стоимость планшета — 2490 руб., а обычный телефон можно купить по цене от 990 руб.

«За последний месяц это уже четвертое масштабное снижение цен в рознице МТС. 19 апреля подешевели планшеты, 10 апреля были снижены цены на флагманские смартфоны Samsung, 15 апреля подешевели смартфоны Apple. В начале месяца мы снизили цены на 70 моделей смартфонов и планшетов», — заявил Солодовников.

Менеджер по бренд-коммуникациям «ВымпелКома» Татьяна Донская отметила, что компания регулярно проводит акции, предлагая посетителям салонов гаджеты со скидкой: как правило, приобрести устройство за меньшую цену можно при условии подключения услуг оператора. Представитель «МегаФона» Алия Бекетова рассказала, что 6 апреля компания снизила цены на собственные брендированные устройства, а также на бюджетные модели ZTE и Alcatel.

«Цель снижения — рост проникновения дата-генерирующих устройств в сети, а также распродажа низкомаржинальных обычных телефонов», — заявил Солодовников. «Снижение цены на одну из самых популярных флагманских моделей этого ряда устройств позволит еще более стимулировать потребление мобильного интернета», — говорила представитель «ВымпелКома» Анна Айбашева, комментируя снижение цен на iPhone в марте.

Рост потребления трафика повышает выручку операторов и компенсирует снижение доходов от голосовых услуг. Как заявил РБК вице-президент МТС Василь Лацанич после подведения итогов 2014 года, выручка оператора от голосовой связи снизилась в пределах 3–4%. В 2015 году, по его словам, снижение этих доходов также продолжится, но МТС рассчитывает на рост абонентской базы и выручки от передачи данных.

По итогам прошлого года лидирует по выручке от мобильного интернета

«МегаФон»: по его собственным данным, этот показатель вырос на 33,2%, до 66,2 млрд руб. У МТС — на 35,9%, до 64,4 млрд руб., у «ВымпелКома» — на 20%, до 38,1 млрд руб. ARPU (средний доход на одного пользователя передачи данных в месяц) «МегаФона» за год увеличился на 15,5%, до 209 руб., МТС и «ВымпелКом» ARPU не называют.

Снижают все

Удешевление гаджетов участники рынка объясняют укреплением курса рубля и снижением покупательской способности населения. Но обвала цен потребителю в ближайшее время ждать не стоит, заявила РБК представитель «Связного» Мария Заикина. Курс рубля сейчас на 50% выше, чем год назад, а цены на гаджеты увеличились в среднем на 20–30%, отметила она.

Удешевление гаджетов участники рынка объясняют укреплением курса рубля и снижением покупательской способности населения

«Максимальный курс, по которому производители скорректировали цены — это 45 руб. за доллар. Исключением стала Apple, которая резко подняла цены на свою продукцию в декабре, почти в два раза», — сообщил исполнительный вице-президент компании «Евросеть» Виктор Луканин. По его словам, «Евросеть» ориентируется не на политику производителя, а на общую рыночную ситуацию, поэтому резкого роста цен в салонах ретейлера не было, а отдельные модели компания продает дешевле официальной цены производителя.

Значительная часть электроники, исключая компьютеры и комплектующие, в принципе не поднималась в цене до реального курса, утвержда-

ет коммерческий директор компании «Юлмарт» Олег Пчельников. По его словам, цены на эту группу товаров зависят от рекомендованных прайсов поставщиков, а они имеют временной лаг в 1–3 месяца. «Повышение, запланированное на апрель, практически все поставщики отменили, поэтому цена на электронику сегодня определяется текущим рыночным курсом. Так, к примеру, продукция Apple подешевела вслед за укреплением рубля. Возможно, в ближайшее время цены снизятся еще, но не сильно», — прогнозирует Пчельников.

«Эльдорадо» с начала апреля ведет с поставщиками переговоры о пересмотре закупочных цен, сообщил вице-президент по закупкам компании Алексей Сердюченко. По его словам, суммы на ценниках в магазинах ретейлера уже снижаются и в ближайшее время этот процесс продолжится. «На текущий момент снижение составило от 10% и выше. Дополнительным толчком для понижения стоимости является, в том числе новая ситуация на рынке, при которой компании приходится подстраиваться под запросы клиентов, чьи доходы сокращаются», — добавил он.

В «Техносиле» постепенное понижение цен практически по всем товарным категориям идет с начала апреля, стоимость отдельных популярных моделей смартфонов и планшетов упала на 10–15%. «Если в ближайшее время курс рубля стабилизируется, то мы прогнозируем дополнительное снижение цен на цифровую технику еще на 5%», — заявил РБК представитель компании Павел Воробьев.

Этой же точки зрения придерживается руководитель управления по связям с общественностью «М.Видео» Антон Пантелеев: «Не все категории отозвались на изменение курса моментально. У компаний есть запас, который приобретался еще по старому курсу, поэтому цены будут снижаться, но с интервалом в несколько месяцев».



сразу на 5%. За последние пять лет этот сегмент прибавлял в среднем 42,5% в год, но средний рост до 2018-го ожидается на уровне 7% в год.

Все равно позиционирование компании как онлайн-ретейлера — стратегически это очень верный шаг, который позволит в разы увеличить стоимость бизнеса, считает гендиректор компании «InfoLine-Аналитика» Михаил Бурмистров: в онлайн-ритейле при оценке капитализации действуют другие мультипликаторы. Традиционный ритейл в сегменте бытовой техники и электроники большинством инвесторов воспринимается как стагнирующая тема, а онлайн — напротив считается быстрорастущим рынком. «М.Видео» до 2013 года уделяла недостаточное внимание этому каналу, но компании удалось вскочить на подножку уходящего поезда», — говорит Бурмистров.

Аналитики GfK прогнозируют, что в 2015 и 2016 годах продажи бытовой техники и электроники в России будут сокращаться: в текущем году рынок может достичь 1,159 трлн руб., а 2016-м — 1,136 трлн руб. На уровень 2014-го — 1,302 трлн руб. — продажи вернуться только в 2019-м, ожидают эксперты.



МТС пересматривает цены на гаджеты четвертый раз за месяц

Крым Средства из НПФ могут вложить в строительство моста через Керченский пролив

Новая пенсионная стройка

→ Окончание. Начало на с. 1

В частности, только в проект «Главная дорога» — строительство нового выхода на МКАД с федеральной автомобильной дороги Москва — Минск — было привлечено 16,8 млрд руб. пенсионных накоплений. Проект финансировался с помощью облигаций, выплаты по которым обеспечивались за счет платы проезда по новому участку дороги.

По данным Банка России, на конец 2014 года НПФ управляли 1,13 трлн руб. пенсионных накоплений и 805 млрд резервов. Еще 1,9 трлн руб. пенсионных накоплений находится в государственной управляющей компании — ВЭБе. 1 апреля по итогам совещания Путин поручил правительству и Банку России разработать механизм направления средств НПФ на финансирование долгосрочных инвестпроектов.

По данным Банка России, на конец 2014 года НПФ управляли 1,13 трлн руб. пенсионных накоплений и 805 млрд резервов. Еще 1,9 трлн руб. пенсионных накоплений находится в государственной управляющей компании — ВЭБе

О необходимости построить переправу через Керченский пролив Владимир Путин заявил 19 марта 2014 года, сразу же после вхождения Крыма в состав России. Чиновники долго спорили, каким образом связать полуостров с материком — мостом или тоннелем, в результате остановились на варианте автомобильно-железнодорожного моста. Изначально планировалось объявить конкурс, но позже правительство решило, что оно назначит подрядчика. Распоряжение о назначении генподрядчиком моста компании «Стройгазмонтаж» Аркадия Ротенберга премьер-министр Дмитрий Медведев подписал 30 января. Этим же распоряжением предельная стоимость проекта определена в 228,3 млрд руб.

Весной «Стройгазмонтаж» создал «дочку», которая будет вести стройку, — компанию «СГМ-Мост». Он должен по заказу «Росавтодора» к 2018 году построить переправу с четырьмя полосами движения для автотранспорта и двумя железнодорожными путями. Проектирование, согласно госконтракту, нужно завершить до 30 июня, после этого определится и смета проекта.

«СГМ-Мост» занимается управлением проектирования и строительства моста, вопросы финансирования проекта вне компетенции компании, сказал РБК официальный представитель «СГМ-Мост». «Росавтодор» информацией о возможном привлечении денег пенсионных фондов для строительства не располагает, сказал представитель агентства. ▀



К 2018 году через Керченский пролив должны построить переправу с четырьмя полосами движения для автотранспорта и двумя железнодорожными путями, а пока вагоны в Крым возят морем

Проект «Керченский мост»

19 марта 2014 года Владимир Путин заявил о необходимости построить автомобильный и железнодорожный мост через Керченский пролив. В октябре он сообщил, что сделать это нужно до конца 2018 года.

30 января 2015 года Дмитрий Медведев подписал распоряжение правительства, согласно которому генподрядчиком моста назначили «Стройгазмонтаж» (СГМ). В документе говорится, что стоимость строительства моста не может

превысить 228,3 млрд руб. Уже в этом году генподрядчик получит 54,4 млрд руб. Предполагается, что на мосту будет четыре полосы движения для автотранспорта и два железнодорожных пути, его протяженность ориентировочно

составит 19 км. Заказчик строительства — Росавтодор. Проектирование моста, согласно госконтракту, должны завершить до **30 июня**. Проектировать мост будет Институт Гипростроймост — Санкт-Петербург, с которым СГМ уже подписал контракт.

Банки Оздоровлением Фондсервисбанка
займется государственное космическое агентство

Роскосмос как санатор

ЮЛИЯ ПОЛЯКОВА

Роскосмос — крупнейший кредитор Фондсервисбанка — займется его санацией. Тем самым Банк России реализует свой план по привлечению к финансовому оздоровлению проблемных банков их кредиторов.

Решение о санации Роскосмосом Фондсервисбанка, в котором с 25 февраля этого года действует временная администрация, было принято в понедельник на совещании в правительстве. Об этом РБК сообщил источник в правительстве и подтвердили два источника, близких к Фондсервисбанку. Участие государственного космического агентства делает необходимым решение этого вопроса на уровне правительства, пояснили собеседник РБК, близкий к Фондсервисбанку, и банкир, знакомый с ситуацией.

Так Банк России реализует свой план по привлечению к санации проблемных банков их кредиторов. «Я думаю, что мы будем более активно работать с кредиторами банка в том случае, когда есть крупные кредиторы, заинтересованные в финансовом оздоровлении», — говорит ранее зампред ЦБ Михаил Сухов.

Именно такая схема должна использоваться при спасении другого

банка — «Таврического». Финансовое оздоровление «Таврического» стало возможным при условии, что его крупнейший клиент «Ленэнерго» оставил там свои депозиты.

Роскосмос является крупнейшим кредитором Фондсервисбанка. Его предприятия держали на счетах в банке более \$800 млн, говорил ранее РБК официальный представитель Роскосмоса Игорь Буренков. Однако, по его словам, Роскосмос не имел возможности в полной мере распоряжаться этим средствами. «Банк заявил, что полный возврат средств возможен, но не ранее 2018 года, что не устраивает Роскосмос», — пояснил Буренков.

Это побудило Роскосмос в феврале обратиться в ЦБ с просьбой разобраться в работе Фондсервисбанка. ЦБ обнаружил в Фондсервисбанке «факты существенного завышения стоимости активов», говорил ранее Сухов. После этого регулятор ввел в банке временную администрацию Агентства по страхованию вкладов (АСВ) и привлек для оценки финансового состояния банка подконтрольный «Ростеху» Новикомбанк.

Схема санации Фондсервисбанка должна быть выработана в ближайшие дни, сообщил источник РБК в правительстве.

Ранее Роскосмос предложил в качестве участника процедуры финансово-

го оздоровления Новикомбанк. Однако собеседник РБК в правительстве подчеркнул, что решение о привлечении к санации Фондсервисбанка для выполнения «технических функций» других банков еще не принято.

Первый вице-президент Бинбанка Александр Лукин считает логичным, чтобы финансовая ответственность легла на предприятие, которое было ключевым кредитором банка. Фондсервисбанк был опорным банком Роскосмоса, средства последнего занимали значительную долю его пассивов, объясняет Лукин. Бинбанк saniрует банки группы РОСТ и «Бинбанк кредитные карты».

Фондсервисбанк занимает 84-е место по активам (80,6 млрд руб.). До введения временной администрации он был на 75-м месте (100,7 млрд руб.). После кризиса 1998 года стал специализироваться на банковском обслуживании предприятий и организаций оборонно-промышленного комплекса и других высокотехнологичных отраслей. В 2010 году советником президента Фондсервисбанка назначена бывшая российская разведчица в США Анна Чапман, которая до последнего времени являлась также членом совета директоров Фондсервисбанка.

Пресс-службы Роскосмоса и АСВ от комментариев отказались. ■

Куда идут пенсионные средства

По данным Банка России, примерно 10% обязательных пенсионных накоплений, или более 90 млрд руб., вложено в инфраструктурные проекты. РБК отобрал примеры таких инвестиций

Проект «Главная дорога» — строительство нового выхода на МКАД с федеральной автомобильной дороги Москва — Минск. В него было привлечено 16,8 млрд руб. пенсионных накоплений. Облигации, которые выкупали фонды, выпущены на 16–18 лет. Ежегодно фонды получают купонный доход, который привязан к инфляции. Выплаты обеспечиваются за счет платного проезда по новому участку дороги. В 2015 году «Главная дорога» планирует собрать за проезд 2,2 млрд руб., говорится в презентации проектной компании.

Компания «Управление отходами» и ее «дочка» построили три мусороперерабатывающих комплекса в Нижегородской и Саратовской областях, а также в Чувашской Республике. НПФ вложили в них 3,7 млрд руб. через десятилетние облигации, по которым текущая доходность составляет 11–12% годовых (также привязана к инфляции). НПФ «КИТ Финанс» вложил в облигации «Управления отходами» 1 млрд руб. пенсионных накоплений.

«Волга-Спорт» занимается строительством физкультурно-оздоровительных комплексов в Нижегородской области и спортивного комплекса в Ульяновске. Облигации выпущены общим объемом 3,3 млрд руб. на 11–12 лет. Проектная компания обещает вернуть инвесторам деньги с доходностью выше инфляции на 3–4%. «Главная дорога», «Управление отходами» и «Волга-Спорт» — это проектные компании, реализующие инфраструктурные проекты на основе концессионных соглашений. Концессия подразумевает, что проектные компании строят дороги, сооружения и спортивные комплексы, затем пользуются этим определенное время, взимая плату и окупая свои инвестиции, но собственником объектов при этом является государство. Финансирование концессионных проектов осуществляется с помощью выпуска облигаций. Организатором финансирования выступает УК «Лидер», а пенсионные накопления в них вкладывают НПФ, которые сотрудничают с этой управляющей компанией. Среди них «Газфонд», «Промагрофонд», «КИТ Финанс» и «Наследие».

Авиаперевозки «Аэрофлот» запретит
онлайн-агентствам скидки на свои билеты

Тариф — закон

ЕВГЕНИЙ КАЛЮКОВ

«Аэрофлот» запретит агентствам продавать билеты на свои рейсы по ценам ниже тарифов, установленных группой. Изменения вступят в силу с конца апреля. Таким образом перевозчик хочет обезопасить себя от мошенников.

Нарушителей отключат

С 27 апреля онлайн-агентствам будет запрещено снижать цену на билеты на рейсы «Аэрофлота» и входящих в возглавляемую им группу авиакомпаний («Победа», «Россия», «Аврора», «Донавиа», «Оренбургские авиалинии»), сообщило в пятницу, 24 апреля, РИА Новости со ссылкой на письмо департамента продаж авиакомпании. «Стоимость билета с началом перевозки от пунктов РФ должна соответствовать опубликованной итоговой стоимости, рассчитанной на экранах GDS [глобальная дистрибуторская система]», — цитирует агентство документ.

Нарушителей запрета, а также тех, кто выдает интернет-агрегаторам заниженную стоимость билетов, «Аэрофлот» грозит отключать от своих ресурсов без предварительного уведомления.

В пресс-службе «Аэрофлота» РБК подтвердили, что перевозчик введет новые требования к продаже авиабилетов онлайн-агентами. По словам источника, близкого к «Аэрофлоту», на решение повлияла история с компанией

Eviterra. В начале 2014 года 6 тыс. билетов, проданных на сайте компании, были аннулированы, так как Eviterra не расплатилась с консолидатором «Авиа Центр». «Eviterra создавала пирамиду, но в итоге не заплатила «Аэрофлоту», перевозчик пытается себя обезопасить от подобного рода пирамид и не разрешать такие скидки. У них неоправданная экономическая политика. Они нагоняют к себе клиентов», — пояснил собеседник.

Запрет лишит возможности демпинговать, цены выровняются, и клиенты будут больше ориентироваться на качество сервиса

Нет демпингу

По словам директора агентства Pososhok.ru Кирилла Фаминского, запрет лишит отдельные интернет-компании возможности демпинговать, цены выровняются, и клиенты будут больше ориентироваться на качество сервиса. Он отмечает, что агентства имеют возможность давать скидки от цены на сайте «Аэрофлота» в размере до 3%. Фаминский добавляет, что какого-либо существенного оттока клиентов у авиабилетных агентств не будет.

По словам представителя сервиса по поиску и бронированию ави-

абилетов Mamondo Ирины Рябовол, комиссия агентств при продаже авиабилетов на рейсы некоторых перевозчиков за последние несколько лет снизилась с 10 до 1–3%. «Теперь это не комиссия как таковая, а бонусы от авиакомпаний, которые те получают постфактум. Это подталкивает часть игроков на снижение цен, причем зачастую за счет своей маржи», — говорит она. По ее словам, в туристическом метапоиске все предложения в своей выдаче сортируются в зависимости от цены: от меньшей к большей. Если цена одинаковая, тогда первой показывается та компания, которую чаще других выбирают пользователи.

В начале 2014 года «Аэрофлот» запретил интернет-агентствам продавать билеты по цене ниже, чем на сайте самой авиакомпании, однако в феврале того же года запрет был снят. Компания оставила за собой право отключать агентов от своих ресурсов «в случае выявления фактов значительного дисконтирования уровней опубликованных тарифов».

«Аэрофлот» — крупнейший российский авиаперевозчик, член глобального авиационного альянса SkyTeam. В 2014 году «Аэрофлот» перевез 23,6 млн человек, а с учетом авиакомпаний группы «Аэрофлот» — 34,7 млн. По итогам 2014 года группа получила убыток в размере более 17,1 млрд руб. Выручка группы в отчетном периоде превысила 319 млрд руб. ■

Связь | Власти Крыма создадут два государственных мобильных оператора

Замена «большой тройке»



Сейчас услуги мобильной связи в Крыму оказывает только один оператор – российский «К-Телеком»

ВИТАЛИЙ АКИМОВ

Два ГУПа – «Крым-Телеком» и «Севастополь-Телеком» – подали заявки на получение GSM- и 3G-частот в Крыму. Как заявил глава Минкомсвязи Николай Никифоров, лицензии обе компании могут получить уже в мае.

Пока в одиночестве

«Крым-Телеком» и «Севастополь-Телеком» подали заявки в Госкомиссию по радиочастотам (ГКРЧ), уточнил РБК заместитель директора департамента внешних коммуникаций Минкомсвязи Дмитрий Захаров. По его словам, Никифоров сообщил об этом на коллегии в Минкомсвязи в пятницу, 24 апреля. От дальнейших комментариев Захаров отказался. Появление новых операторов в Крыму к началу туристического сезона Никифоров анонсировал еще в марте.

Сейчас услуги мобильной связи на полуострове оказывает только российский оператор «К-Телеком». Этой компании достались частоты, которые ранее принадлежали «МТС-Украина». По данным газеты «Коммерсантъ», ООО «К-Телеком» (работает под брендом TM Win Mobile) может быть аффилировано с МТС. Но представители МТС это отрицают.

«На региональном рынке работает лишь один оператор мобильной связи. Не дождавшись захода так называ-

Рекламный рынок | Банк Юрия Ковальчука впервые включил в свою структуру «Видео Интернешнл»

Связь установлена

СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ

То, о чем на рекламном рынке все знали еще с 2010 года, наконец-то подтверждено официально: группа «Видео Интернешнл», крупнейший продавец телерекламы, является структурой банка «Россия» Юрия Ковальчука.

В одной группе

ОАО «Акционерный банк «Россия», основным владельцем которого является Юрий Ковальчук (37,5%), в пятницу, 24 апреля, опубликовало аудированную бухгалтерскую отчетность. В пояснительной записке к ней кредитная организация традиционно перечислила всех участников банковской группы, которые объединены вокруг ОАО «АБ «Россия». И впервые среди этих участников было указано ЗАО «Группа компаний «Видео Интернешнл».

Эта компания является головной для группы «Видео Интернешнл» (Vi), крупнейшего в стране продавца телерекламы. Тем самым банк Ковальчука впервые официально подтвердил свою связь с Vi. Ни в списках аффилированных лиц, ни в других документах банка структуры Vi до сих пор не упоминались.

Хотя о том, что структуры, связанные с банком «Россия», стали владель-

цами Vi, известно еще с 2010 года. Весной того года Федеральная антимонопольная служба удовлетворила ходатайство ООО «Инвестиционная компания «Аброс», ОАО «СОГАЗ» и ЗАО «Лидер» на покупку по 15% ЗАО «Группа компаний «Видео Интернешнл». А вскоре ОАО «Сургутнефтегаз» сообщило, что с июля 2010-го владеет 15% ЗАО. Правда, к июню 2011-го доля нефтекомпании в ЗАО «Группа компаний «Видео Интернешнл» снизилась до 1%. А к концу 2012 года уменьшилась в ЗАО «Группа компаний «Видео Интернешнл» и доля СОГАЗа. По край-

В прессе были спекуляции, что Vi может контролироваться лицами, которые находятся под санкциями

ней мере, год назад представитель страховщика уверял РБК, что СОГАЗ владеет теперь только 2,5% этого ЗАО.

ОАО «СОГАЗ» фигурирует в списке аффилированных лиц ОАО «АБ «Россия», но только как лицо, принадлежащее к той же группе лиц, что и головная структура банка. ЗАО «Лидер» в списке не значится, а ООО «Инвестиционная компания «Аброс» из списка аффилированных лиц было исключено недавно – 31 января 2015 года. ОАО «Сургутнефтегаз» было и остается акционером банка с долей 5,4%, указано на сайте «России».

СПАРК-Интерфакс со ссылкой на Росстат приводит такую структуру акционеров ЗАО «Группа компаний «Видео Интернешнл»: по состоянию на октябрь 2014 года по 20% принадлежит кипрским Med Media Network Ltd и Namiral Trading Ltd; 19% – у кипрской Dewar Investments Ltd; по 15% – у ООО «Инвестиционная компания «Аброс» и ОАО «СОГАЗ»; 6% – у кипрской Attalion Investments Ltd; 4% – у кипрской Reibruk Ltd и, наконец, 1% – у ОАО «Сургутнефтегаз».

Представитель Vi Елизавета Свиридова не ответила в выходные на запрос

Почему в 2010 году у «Видео Интернешнл» сменились владельцы

Лесин и 35 процентов

Смена собственников группы «Видео Интернешнл» (Vi) стало следствием принятых в конце 2009 года законодательных ограничений против компании. Осенью того года Vi, уже работавшая с 11 федеральными телеканалами, договорилась о том, что с 2010 года будет обслуживать еще и РЕН ТВ и «Пятый канал». Это вызвало недовольство администрации президента Дмитрия

Медведева. Он уволил своего советника, одного из основателей Vi Михаила Лесина, а в закон «О рекламе» внесли поправки, ограничивающие с 2011 года долю Vi 35% от всех рекламных бюджетов, которые пришли на федеральные телеканалы за предыдущие два года.

Сделка на \$184 млн

Чтобы сохранить бизнес, основатели и топ-менеджеры

Vi в 2010 году продали группу структурам, связанным с банком «Россия» и его учредителями. Из отчетности СОГАЗа можно сделать вывод, что вся Vi в ходе сделки могла быть оценена в 5,77 млрд руб., или примерно в \$184 млн.

Отмена ограничения

После того как у Vi сменились собственники, законодательные ограничения стали формаль-

ностью. Группа стала продавать рекламу в эфире восьми федеральных каналов, а пяти – оказывать так называемые консультационные услуги. При этом ни разу Vi не смогла уложиться в установленные законом 35%, но ФАС не признавала доминирующее положение группы. Летом 2014 года, когда холдингом «Газпром-Медиа» управлял Михаил Лесин, ограничение в 35% было отменено.

емых операторов «большой тройки» [МТС, «МегаФона» и «ВымпелКома»), мы начали работы по созданию своего оператора «Крым-Телеком». Результаты этих работ крымчане увидят в течение трех месяцев», — цитирует «Крымская правда» вице-преьера, министра внутренней политики, информации и связи Крыма Дмитрия Полонского.

«Крым-Телекому» уже достались активы крымского филиала «Укртелекома», национализированные в феврале 2015-го

Мощностей не хватает

«Крым-Телеком» пока предоставляет на полуострове услуги фиксированной связи, а «Севастополь-Телеком» оказывает услуги радиосвязи, теле- и радиовещания: они учреждены как ГУПы в мае и июне 2014 года соответственно и подчиняются Министерству по информации и массовым коммуникациям Крыма.

«Крым-Телекому» уже достались активы крымского филиала «Укртелекома»: это имущество было национализировано в феврале 2015-го. А мобильные услуги оператор сможет оказывать на базе также национализированной собственности украинской компании «Киевстар», «дочки» VimpelCom Ltd (материнская компа-

ния для российского «ВымпелКома»), отмечал в апреле Полонский.

Имеющиеся мощности не позволяют оказывать услуги связи четвертого поколения — в формате 4G, для внедрения нового стандарта, по словам Полонского, потребуется \$75–100 млн. Правительство Крыма намерено привлекать инвесторов и банковские займы. «Крым-Телеком» уже зарабатывает на фиксированной связи и «может аккумулировать средства на развитие нового мобильного оператора», цитирует слова вице-преьера РИА Новости.

Представители «большой тройки» неоднократно заявляли, что работать в Крыму не планируют. «Мы на любое развитие смотрим как на бизнес. У нас там традиционно частот [в Крыму] не было, региона мы не знаем. Наши абоненты получают там услуги по внутрироссийским ценам — это мы обеспечили. Что касается развертывания сети, покажут время, экономика региона, ситуация с частотами и многие другие аспекты», — говорил в интервью РБК в апреле гендиректор «МегаФона» Иван Таврин.

Компания «Укртелеком» принадлежит структурам украинского олигарха Рината Ахметова; крымский филиал оператора обслуживал 370 тыс. абонентов и занимал 40% рынка интернет-услуг полуострова. До крымского кризиса, по итогам 2013 года, полуостров обеспечивал VimpelCom 2% выручки от предоставления услуг мобильной связи. ■

РБК. Также поступила и представительница банка «Россия» Галина Каменева.

Вопрос по санкциям

Выявить связь Vi с банком Юрия Ковальчука до сих пор не удалось даже ближайшему «родственнику» крупнейшего продавца телерекламы. Хотя в связи с введенными в отношении банка «Россия» и его основного владельца санкциями этот вопрос в прошлом году стал актуальным.

В одну банковскую группу с ЗАО «Группа компаний «Видео Интернешнл» по состоянию на 1 января 2015 года входит и кипрская Telcrest Investments Ltd, указано в бухгалтерской отчетности ОАО «АБ «Россия». Telcrest, в свою очередь, принадлежит 25% зарегистрированной в американском Делавэре STC Media Inc. — головной структуры холдинга «СТС Медиа».

Раньше Vi продавала рекламу в эфире каналов «СТС Медиа», но с января 2011 года из-за законодательных ограничений группа стала оказывать холдингу так называемые консультационные услуги. При этом вознаграждение за них осталось практически таким же, как и комиссия за полноценный сервис.

С 2010 года «СТС Медиа», чьи акции торгуются на NASDAQ, в своей отчетности так описывала связь Vi

с банком Ковальчука: «Мы понимаем, что банк «Россия» имеет косвенный миноритарный интерес в Vi». После того как власти США ввели санкции против Ковальчука и банка «Россия», «СТС Медиа» не только не смогла выплачивать Telcrest дивиденды, но и вынуждена была проверить, может ли теперь холдинг продолжать сотрудничество с Vi.

В прессе были спекуляции, что Vi может контролироваться лицами, которые находятся под санкциями, указывает «СТС Медиа» в своем последнем годовом отчете. Однако специальный комитет при совете директоров холдинга проводил расследование по этому поводу и не нашел никаких доказательств того, что находящиеся под санкциями персоны или компании являются основными собственниками Vi или каким-либо образом контролируют продавца рекламы, утверждает «СТС Медиа». Впрочем, холдинг признает, что, несмотря на все предпринятые усилия, остается вероятность того, что «СТС Медиа» все-таки может нарушить санкционный режим.

Пресс-секретарь «СТС Медиа» Игорь Иванов не смог оперативно уточнить, будет ли совет директоров холдинга проводить новое расследование о том, как связаны между собой Vi и банк «Россия». ■

Девелопмент Микаил Шишханов продал часть своих акций группы ПИК

Деньги нужнее

АННА ДЕРЯБИНА

Основной владелец Бинбанка и «Интеко» Микаил Шишханов продал 7,4% акций девелоперской группы ПИК. За реализованный пакет бизнесмен мог выручить около \$177,6 млн.

Покупатель неизвестен

Акционер группы ПИК Микаил Шишханов уменьшил свой пакет акций компании. Теперь ему принадлежит около 9,8% от уставного капитала, говорится в сообщении ПИКа. До сделки доля Шишханова составляла 17,2% акций. Получается, он должен был продать около 7,4%. Стоимость такого пакета на бирже по текущим котировкам составляет около \$177,6 млн. Покупатель пакета акций девелопера не раскрывается.

Доли других основных акционеров компании Сергея Гордеева и Александра Мамута не изменились. На сегодняшний день Гордееву принадлежат 29,9% акций компании, Мамуту — 16% акций. В свободном обращении находятся 44,3% акций компании.

По мнению аналитика БКС Марата Ибрагимова, Шишханов мог продать свои акции крупным инвестфондам. Деньги акционеру могли понадобиться для развития собственных девелоперских проектов, добавляет аналитик «ВТБ Капитал» Мария Колбина.

Проекты «Интеко»

Микаил Шишханов является основным владельцем девелоперской компании «Интеко». Как ранее писал РБК, «Интеко» может оказаться застройщиком научно-технологической долины МГУ на участке площадью 242 га. Помимо учебных корпусов на этой территории может быть построено 550 тыс. кв. м жилья. Общий объем инвестиций в этот проект оценивался экспертами в 110 млрд руб. Еще одним крупным проектом «Интеко» может стать строительство нового Парламентского центра в Мневниках, куда переедут Госдума и Совет Федераций. По словам партнера Шишханова Михаила Гуцериева, «Интеко» будут строить новое здание за счет собственных инвестиций. Точную сумму инвести-

ций предприниматель не называл. Ранее развитие всей Мневниковской поймы оценивалось московскими властями в 200 млрд руб.

Кроме того, в стадии строительства у компании находятся такие объекты, как МФК «Лайнер», ЖК «Паркола», ЖК «Пушгород», МФК Balchug Residence.

Для Шишханова инвестиция в акции ПИК не была стратегической, комментирует директор по потребительскому рынку, розничным сетям и недвижимости Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко. По мнению Ибрагимова, для портфельных инвесторов больший интерес сейчас могут представлять бумаги других публичных девелоперов: «У ПИК чистый долг выше, чем у конкурентов, а портфель — меньше: в последние годы у компании выходило не так много новых проектов, то есть предложение значительно снизилось».

Шишханов отказался от комментариев. ■

Шишханов и акционеры ПИК

Хотел увеличить

Основной владелец Бинбанка Микаил Шишханов стал совладельцем компании ПИК в апреле 2013 года. Тогда он приобрел 19,9% акций компании. После этого доля Шишханова неоднократно менялась. В июле прошлого года Шишханов заявлял о своем намерении стать крупнейшим акционером компании. Тогда бизнесмен планировал увеличить свою долю с 17,2 до 20%.

Купили у Керимова

Президент компании Сергей Гордеев на тот момент владел 19,9% акций, которые он приобрел в декабре 2013 года у Сулеймана Керимова. В декабре прошлого года Гордеев увеличил свою долю в ПИК до 29,9%. Еще один акционер компании Александр Мамут также купил свою долю (16%) у Керимова в 2013 году и с тех пор не менял ее.

XX ЕЖЕГОДНАЯ ЦЕРЕМОНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ МУЗЫКАЛЬНОЙ ПРЕМИИ

ЗОЛОТОЙ ГРАММОФОН

21 ноября в СК «Олимпийский» состоится самое грандиозное, захватывающее и неповторимое музыкальное событие не только года, но и десятилетия. Премия «Золотой Граммофон» отпразднует 20 лет!

«Русское Радио» благодарит партнеров XIX церемонии вручения Премии «Золотой Граммофон»: Компанию «РОСГОССТРАХ» (ООО «Росгосстрах»), французскую парфюмерно-косметическую марку Clarins, флагмана производства ювелирных часов в России «Ника».

В конце вечера невероятный сюрприз ждал гостей Премии от фэшн-кондитера Рената Агзамова. В честь церемонии он создал уникальный четырехметровый торт, увенчанный шоколадным Золотым Граммофоном.

Ведущие церемонии Дмитрий Нагиев и Иван Ургант

Екатерина и Сергей Кожанниковы

Ани Лорак и Григорий Лепс

Эмин

Натали, Николай Басков, коммерческий директор Clarins Татьяна Круглова и генеральный директор Clarins Эдгар Шаранов

Валерия

Вице-президент компании РОСГОССТРАХ Олег Троянов и Вера Брежнева

Реклама 12+

Альфа-банк впервые оставил топ-менеджеров без бонусов

Не заработали



Несколько крупных заемщиков Альфа-банка в 2014 году не смогли расплатиться по кредитам

**ЮЛИЯ ПОЛЯКОВА,
ТАТЬЯНА АЛЕШКИНА**

Альфа-банк впервые в своей истории не заплатил руководству годовые бонусы. В 2014 году банк не достиг целевых показателей, поэтому менеджмент остался без выплат.

«В связи с изменением рыночной ситуации по итогам 2014 года высшему руководству годовые бонусы не выплачивались», — сообщила РБК пресс-служба Альфа-банка. Это произошло впервые с 2001 года — именно с этого года банк публикует на своем сайте отчетность по международным стандартам.

За 2013 год топ-менеджеры банка получили \$9 млн, за 2011-й — \$6 млн, за 2012-й — \$11 млн, следует из отчетов банка по МСФО. Совет директоров Альфа-банка состоит из 11 человек, правление — из пяти. При этом главный управляющий директор Альфа-банка Алексей Марей входит и в совет директоров, и в правление, поэтому выплаты распределяются между 15 топ-менеджерами.

Как объяснила пресс-служба, в «Альфе» несколько лет существует система, при которой бонусы не выплачиваются менеджерам высшего руководящего звена, если банк не достигает по итогам года целевых показателей. Остальных сотрудников «Альфы», по данным пресс-службы, это не касается.

Каких именно запланированных показателей банк не достиг в прошлом году, пресс-служба не сообщила.

Но в 2014 году банк сократил прибыль по МСФО в 27 раз (до \$33 млн). Причиной этого стал двукратный рост резервов (с \$599 млн до \$1,39 млрд) и переоценка портфеля ценных бумаг (банк потерял на ценных бумагах \$294 млн против \$32 млн в 2013 году).

Сокращение выплат менеджменту соответствует резкому падению прибыли или убыткам, особенно если размер бонуса привязан к финансовому результату, уточнил старший директор по финансовым организациям Fitch Александр Данилов. «Решение банка

о невыплате бонусов неудивительно. Это нормально в нынешних экономических реалиях, когда практически всем банкам приходится оптимизировать расходы и сокращать затраты, чтобы немного улучшить слабые финансовые результаты», — считает аналитик Standard & Poor's Наталья Яловская.

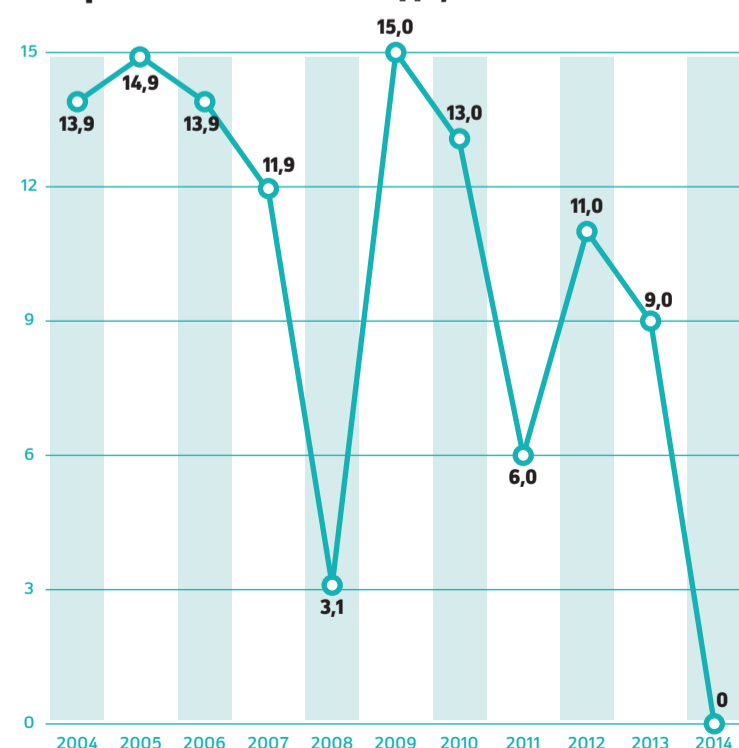
В Альфа-банке несколько лет существует система, при которой бонусы не выплачиваются топ-менеджерам, если банк не достигает по итогам года целевых показателей

Например, топ-менеджеры большинства розничных банков получили за 2014 год в виде зарплат и бонусов меньше, чем за 2013 год. Больше всего потеряли руководители ХКФ Банка, «Восточного экспресса» и «Связного»: их вознаграждение сократилось по российским стандартам отчетности больше чем на 70%.

Крупнейшие банки — Сбербанк и ВТБ — не выделяют в своей отчетности бонусы отдельной строкой. Тем не менее общий объем выплат топ-менеджменту сократился. Сбербанк за прошлый год выплатил ключевому управленческому персоналу, включая зарплату и премии, 2,8 млрд против 3,2 млрд руб. годом ранее. ВТБ — 5,9 млрд против 8,8 млрд руб. в 2013 году.

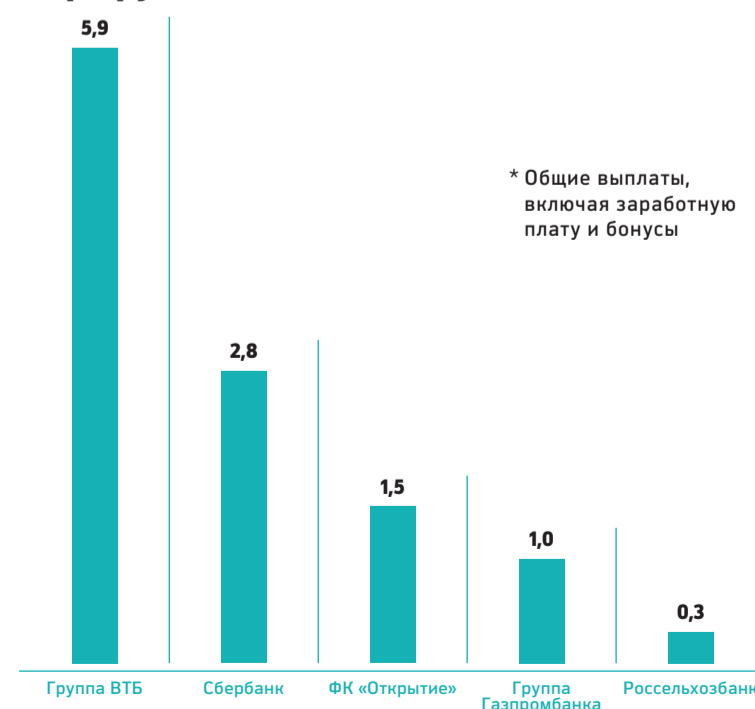
Из-за начавшегося в прошлом году кризиса в экономике заемщики стали хуже платить. Просрочка по розничным кредитам в целом по системе выросла на 52%, по корпоративным — на 34%. У некоторых крупных заемщиков Альфа-банка возникли проблемы с погашением кредитов. В частности, банк судится с авиакомпанией UTair и «Группой Е4» за возврат кредитов. ▣

Годовые бонусы топ-менеджеров Альфа-банка с 2004 года, \$ млн



Источник: отчетность Альфа-банка по МСФО

Вознаграждения* руководителей банков из топ-5 по объему активов за 2014 год, млрд руб.



* Общие выплаты, включая заработную плату и бонусы

Источник: отчетность банков