

На сколько, по прогнозам Минэнерго, добыча в России снизится к 2035 году **с. 10**

Как чиновники предлагают избежать резкого падения **с. 10**

Какой должна быть цена на нефть, чтобы добыча выросла **с. 11**

РБК

ЕЖЕДНЕВНАЯ ДЕЛОВАЯ ГАЗЕТА



Александр Смолин,
директор по продажам
и развитию дистрибуции Tele2

Стоит ли покупать
франшизу Tele2

свой бизнес, с. 18

ФОТО: предоставлено пресс-службой

ПОЛИТИКА	ЭКОНОМИКА	ЛЮДИ	БИЗНЕС	ДЕНЬГИ	3 сентября 2015 Четверг No 159 (2176) WWW.RBC.RU
КУРСЫ ВАЛЮТ (ЦБ, 03.09.2015)	\$1= ₽66,68 €1= ₽75,09	▲ ЦЕНА НЕФТИ BRENT (BLOOMBERG, 02.09.2015, 19.00 МСК) \$49,37 ЗА БАРРЕЛЬ	▼ ИНДЕКС РТС (МОСКОВСКАЯ БИРЖА, 02.09.2015) 789,39 ПУНКТА	▲ МЕЖДУНАРОДНЫЕ РЕЗЕРВЫ РОССИИ (ЦБ, 21.08.2015) \$364,6 МЛРД	

РЕФОРМА Функции таможен могут передать ФНС и ФСБ

Упразднить и поделить

ЕЛЕНА МАЛЫШЕВА, ПЕТР НЕТРЕБА

Функции Федеральной таможенной службы могут быть поделены между Федеральной налоговой службой и Федеральной службой безопасности. Таможня как самостоятельное ведомство перестанет существовать, а ее начальник Андрей Бельянинов, таким образом, отправится в отставку.

О том, что обсуждается возможность разделения таможенной службы на две части — силовую и фискальную, рассказали РБК три источника — один в аппарате правительства и два в финансово-экономическом блоке правительства.

Фискальная функция, то есть контроль над поступлением средств от таможенной деятельности в федеральный бюджет, будет передана в налоговую службу (в прошлом году по линии ФТС, по данным Минфина, в бюджет поступило 7,1 трлн руб., от ФНС — 6,2 трлн руб.), рассказал источник в правительстве: «Это будет несложно, поскольку служба и так наделена функциями агента валютного контроля».

Прорабатывается передача основных функций таможенного контроля в ФСБ, рассказывает правительственный чиновник. Это ведомство и сегодня по факту участвует в контроле над деятельностью на таможне. Кроме того, ФСБ получит больше возможностей по выработке госполитики и нормативно-правовому регулированию, контролю и надзору в области таможенного дела, знает чиновник.

Сейчас, согласно положению о Таможенной службе, к ее ведению относятся функции по контролю в пунктах пропуска, соблюдение порядка перемещения товаров и транспортных средств через таможенную границу, контроль над соблюдением запретов и ограничений в отношении товаров, ввозимых и вывозимых из России. За службой закреплено право выявлять и пресекать преступления, отнесенные к компетенции таможенных органов. Служба также обеспечивает меры по противодействию легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма при осуществлении контроля над перемещением через таможенную границу.

Вопрос о реструктуризации ФТС обсуждается в правительстве не первый год, но в последнее время слухи ходили о слиянии службы с ФНС, напоминает источник, близкий к ведомству. Газета «Ведомости» на этой неделе сообщила со ссылкой на свои источники, что у двух ведомств появится единая авто-



От Андрея Бельянинова может уйти работа

матизированная система, агрегирующая данные. Издание отметило, что таким образом будет сделан первый шаг к объединению служб. В мае прошлого года глава таможни Андрей Бельянинов высказывался не против объединения таможни с ФНС, поскольку сейчас от плохого взаимодействия между этими ведомствами бюджет недополучает платежи. Однако об участии в реформе ФСБ раньше речи не шло.

В ФСБ и ФТС не смогли предоставить РБК оперативный комментарий, представитель пресс-службы ФНС отказался

Вопрос о реструктуризации ФТС обсуждается в правительстве не первый год

от комментариев. Пресс-секретарь премьера не ответила на вопрос РБК.

НОВОЕ МЕСТО РАБОТЫ

«Ожидается, что реформа ФТС произойдет в рамках оптимизации контрольно-надзорных органов, которая проводится по поручению премьер-министра Дмитрия Медведева 28 июля этого года», — поясняет чиновник аппарата правительства.

Окончание на с. 4

ДОЛГОВОЙ РЫНОК

Разворот на Запад

СИРАНУШ ШАРОЯН,
АЛЬБЕРТ КОШКАРОВ

«Газпром» и «Норникель» планируют занять на международном долговом рынке более \$1,5 млрд на двоих. Это размещение может стать переломным моментом в отношениях российских компаний с иностранными инвесторами.

СИТУАЦИЯ УЛУЧШИЛАСЯ

Крупнейшая российская компания, не находящаяся под санкциями США и Европы, — «Газпром» — планирует вернуться на международный рынок капитала.

Госкорпорация назначила четыре западных инвестиционных банка — Banca IMI, Deutsche Bank AG, JPMorgan Chase & Co. и UniCredit SpA — организаторами размещения нового выпуска еврооблигаций объемом до 1 млрд евро, пишет агентство Bloomberg со ссылкой на источник, близкий к сделке.

По сообщению агентства, размещение может состояться уже в октябре.

«Мы работаем над обновлением нашей программы EMTN [Euro medium-term note, долговая программа, которая регистрируется у регулятора один раз, после чего компания получает право выпускать облигации с разным сроком погашения от 9 месяцев до 30 лет]. И как только программа будет готова, и рынок будет соответствовать нашим ожиданиям, мы выйдем на публичный рынок», — заявил во вторник, 1 сентября, в ходе телефонной конференции по итогам МСФО «Газпрома» за первое полугодие 2015 года начальник финансово-экономического департамента компании Александр Иванников.

Окончание на с. 17



ПОДПИСКА: (495) 363-11-01

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
Корректора: Марина Колчак
Инфографика: Олеся Волкова, Андрей СитниковОБЪЕДИНЕННАЯ РЕДАКЦИЯ РБК
Шеф-редактор проектов РБК:
Елизавета Осетинская
Главный редактор rbc.ru
и ИА РосБизнесКонсалтинг: Роман Баданин
Заместители главного редактора:
Ирина Малкова, Надежда Иваницкая,
Владимир Моторин
Главный редактор журнала РБК:
Валерий Игуменов
Заместители главного редактора:
Андрей Бабицкий, Анфиса Воронина
Арт-директор: Ирина Борисова
Руководитель фотослужбы: Варвара ГладкаяРуководители направлений –
заместители главного редактора
Банки и финансы: Елена Тофанюк
Индустрия и энергоресурсы: Петр Кирьян
Информация: Игорь Терентьев
Политика и общество: Максим Гликин
Спецпроекты: Елена МязинаРедакторы отделов
Экономика: вакансия
Международная жизнь: Иван Ткачев
Мнения: Антон Шириков
Потребительский рынок: Ксения Шамакина
Свой бизнес: Владислав Серегин
Медиа и телеком: Полина РусяеваАдрес 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.ruУчредитель 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 СонКорпоративный 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 ЖелезноваДиректор по маркетингу: Андрей Синорский
Директор по распространению:
Анатолий Новгородов
Директор по производству: Надежда ФоминаПодписка по каталогам:
«Роспечать», «Пресса России»,
подписной индекс: 19781
«Почта России», подписной индекс: 24698Подписка в редакции:
Телефон: (495) 363-1101
Факс: (495) 363-1159Этот номер отпечатан
в ОАО «Московская газетная типография»
123995, г. Москва, ул. 1905 года, д. 7, стр. 1Заказ № 2216
Тираж: 80 000Номер подписан в печать в 22.00
Свободная ценаПерепечатка редакционных материалов
допускается только по согласованию с редакцией.
При цитировании ссылка на газету РБК
обязательна.

© «БизнесПресс», 2015

Как американские госструктуры решали судьбу «Рособоронэкспорта»

Пентагон не защитил



Сирия проявляла интерес ко многим российским вооружениям, например к ЗРПК «Панцирь-С1» (на фото)

ИВАН ТКАЧЕВ

«Рособоронэкспорт», еще в прошлом году поставлявший США вертолеты, попал в черный список Госдепартамента. РБК разобрался, за что наказан государственный экспортер вооружений.

ГОСДЕП НЕ МИНФИН

«Рособоронэкспорт» попал в черный список Госдепартамента США (наряду с корпорацией «МиГ», тульским Конструкторским бюро приборостроения, производителем оптического оборудования «Катод» и военно-промышленной корпорацией «НПО машиностроения»). Российские компании наказаны на основании Закона о нераспространении [оружия массового уничтожения] в отношении Ирана, Сирии и Северной Кореи (INKSNA): по данным Госдепартамента, они поставляли в какие-то из этих стран оружие, идущее вразрез с целями режима нераспространения. Что это за поставки и когда они осуществлялись, в сообщении ведомства не говорится (эти детали содержатся в секретном докладе, поданном в конгресс).

Наказание скорее символическое: компании не смогут продавать свою продукцию и услуги американским государственным структурам, но они и так этого не делали. В последние годы только «Рособоронэкспорт» был допущен к федеральным оружейным госзаказам США (до октября 2014 года компания поставляла вертолеты для Афганистана по заказу Пентагона), но эти контракты были омрачены претензиями американских ревизоров и на фоне украинских событий сильно раздражали конгресс. Поэтому санкции Госдепартамента вряд ли скажутся на бизнесе «Рособоронэкспорта» и еще четырех российских компаний. Эти санкции — «скорее политическая история, чем производственная», — сказала пресс-секретарь корпорации «МиГ» Анастасия Кравченко (цитата по ТАСС).

Кроме того, новые ограничения по линии Госдепартамента — совсем не то же, что санкции Министерства финансов США в виде заморозки активов и фактической изоляции от американской финансовой системы. Выбраться из черного списка Минфина практически невозможно, тогда как санкции Госдепартамента по закону INKSNA истекут через два года, если только не будут продлены госсекретарем. Сам «Рособоронэк-

Наказание скорее символическое: компании не смогут продавать свою продукцию и услуги американским государственным структурам, но они и так этого не делали

порт» уже попадал под такие ограничения в 2006 году за поставки «чувствительных» товаров в Сирию и Иран, но в 2010 году санкции были сняты на фоне «перезагрузки» между Кремлем и Вашингтоном и через несколько дней после того, как Россия согласилась поддержать четвертый раунд санкций ООН против Ирана.

КОНТРАКТ НА МИЛЛИАРД

Ссамого начала украинского конфликта в марте 2014 года «Рособоронэкспорт», продающий вооружений на \$13 млрд в год, назывался в числе главных мишеней американских экономических санкций, но всякий раз избегал черных списков. Еще в апреле 2014-го сенатор Боб Коркер внес законопроект, призывавший президента США заблокировать активы «Рособоронэкспорта». Причина, почему компания оставалась за пределами санкционных списков, заключалась в контракте между «Рособоронэкспортом» и армией США на поставку 63 вертолетов Ми-17 для Афганской национальной армии. Тесные связи США с «Рособоронэкспортом» осложняют Белому дому задачу наказать Россию за присоединение Крыма, писала газета The Wall Street

Journal со ссылкой на бывших и действующих американских чиновников. В июле 2014 года, когда Минфин США внес в черный список такие оружейные компании, как «Калашников», «Алмаз-Антей» и «Уралвагонзавод», но не «Рособоронэкспорт», звучали спекуляции, что «Рособоронэкспорт» не был включен в список по просьбе Госдепартамента и Пентагона.

С 2011 года, когда Минобороны США заказало у «Рособоронэкспорта» первую партию вертолетов, компания получила по американским контрактам \$1,12 млрд, следует из базы данных на сайте госзакупок USAspending.gov. Поставки были завершены в октябре 2014 года, в общей сложности в Афганистан было поставлено 63 вертолета производства Казанского вертолетного завода («Вертолеты России»). Американские военные обосновывали свой выбор тем, что Ми-17 оптимально подходит афганским ВВС благодаря высокой износостойкости машины и хорошему опыту афганцев в управлении и эксплуатации именно российских вертолетов.

Пентагон до конца отстаивал свое решение, изначально вызывавшее вопросы у конгрессменов и критику американского оружейного лобби, и применял сомнительные юридические лазейки, чтобы контракт не был заблокирован. В 2013 году конгрессмены приняли поправку к оборонному бюджету, которая запрещала оружейные сделки с «Рособоронэкспортом», но Минобороны США после некоторого промедления все равно отдало российскому экспортеру контракт на поставку 30 вертолетов на \$554 млн, сославшись на то, что задействует на эти цели деньги из бюджета за предыдущий год. В марте 2014 года пятеро конгрессменов попросили министра обороны разорвать контракт с «Рособоронэкспортом» на основании указа Барака Обамы, позволяющего вводить санкции против лиц из оружейной отрасли России, но представители Пентагона дали понять, что сделка может быть расторгнута только на основании контрактных положений об аннулировании, а санкции в этих положениях не упоминаются.

ЗА СИРИЮ ИЛИ ИРАН

МИД России эмоционально отреагировал на включение российских оружейных компаний в список Госдепартамента, назвав это «нелегитимными рестрикциями», «очередным элементом в целой серии враждебных действий, предпринятых США против

Санкции Госдепартамента истекут через два года, если только не будут продлены госсекретарем

России в последнее время». Решение было принято еще 21 августа, говорится в извещении Госдепартамента, опубликованном в правительственном вестнике (Federal Register) 2 сентября. Компетентные органы в России были уведомлены об этом решении до его вступления в силу, сказал РБК пресс-атташе посольства США в Москве Уилл Стивенс. Санкции были наложены на компании, «основываясь на достоверной информации, что они были вовлечены в передачу в Иран, Северную Корею или Сирию или приобретение у этих стран товаров, услуг или технологий, перечисленных в многосторонних реестрах экспортного контроля, национальных реестрах экспортного контроля США, или иных статей, которые могли вносить существенный вклад в разработку оружия массового уничтожения или ракетное распространение», сообщил Стивенс, отказавшись раскрывать конкретные сделки.

В середине августа турецкое агентство BGN News сообщило, что Россия поставила Сирии шесть истребителей «МиГ-31» по контракту от 2007 года

(«Рособоронэкспорт» не подтверждал информацию о поставке и в среду отказался от комментариев), а 18 августа представитель Госдепартамента Джон Керби повторил, что США возражают против поставки комплексов С-300 в Иран (президент России Владимир Путин снял запрет на передачу Ирану этих систем в апреле этого года). В 2008 году, когда Госдепартамент продлевал санкции против «Рособоронэкспорта» еще на два года, правительство США обосновывало это тем, что «Рособоронэкспорт» передал Ирану зенитно-ракетную систему «Тор-М1», следует из секретной дипломатической депеши, датированной октябрём 2008 года и выложенной на WikiLeaks.

Планируемая передача С-300 Ирану и неподтвержденная поставка истребителей в Сирию могли стать поводом к внесению «Рособоронэкспорта» в черный список, но не формальным основанием. Дело в том, что Госдепартамент может наложить санкции на иностранные компании по закону INKNSA только после подачи специального доклада

в конгресс с изложением сделок, противоречащих режиму нераспространения. Закон обязывает Госдепартамент готовить такие доклады с периодичностью в шесть месяцев, но из-за необходимости тщательно проверять информацию о сделках и сильной загруженности сотрудников ведомство катастрофически отстает от графика, заключала Счетная палата США (GAO) в июне 2015 года. Последний доклад по закону INKNSA Госдепартамент отправил в Конгресс в декабре 2014 года, но документ охватывал только противоправные сделки за 2011 год. По состоянию на апрель 2015 года доклад по нарушениям, о которых Госдепартаменту стало известно в 2012 году, еще находился в стадии подготовки (одновременно готовился также соответствующий доклад за 2013 год). Значит, «Рособоронэкспорт» мог быть наказан за поставки в Сирию или Иран, которые относятся к 2012, в крайнем случае к 2013 году. Например, в сентябре 2013 года Путин сообщал, что Россия поставила Сирии отдельные компоненты С-300, но поставка не завершена. ■

Как «Рособоронэкспорт» сотрудничал с Сирией и Ираном

В 2011 году Россия и Сирия заключили контракт на поставку **36 самолетов Як-130**. Первый платеж на сумму \$100 млн сирийские власти перечислили «Рособоронэкспорту» лишь в 2013 году. Это стоимость примерно шести самолетов. В 2014 году «Рособоронэкспорт» объявил о начале поставки техники.

В 2010 году Россия и Сирия договорились о поставке **четырёх зенитно-ракетных систем С-300ПМУ-2** на сумму до \$1 млрд. США и Израиль призывали Россию отказаться от исполнения контракта. В 2013 году сирийский президент Башар Асад заявил, что С-300 якобы уже получены. Однако источник в оборонной промышленности в беседе с газетой «Ведомости» опроверг эту информацию.

В 2007 году Россия и Сирия заключили контракт на поставку **12 истребителей МиГ-29М**. Также неоднократно сообщалось о подписании контракта на поставку **шести или восьми истребителей МиГ-31** (хотя

в 2010 году «Рособоронэкспорт» опроверг эту информацию). В дальнейшем из-за гражданской войны в Сирии поставка МиГ-29М была приостановлена. Два самолета, которые успели изготовить для Сирии, стали использоваться корпорацией МиГ в испытательных целях. В августе 2015 года турецкие СМИ сообщили, что Россия якобы поставила Сирии шесть МиГ-31 по тому контракту, существование которого отрицается. «Рособоронэкспорт» не подтверждал и не опровергал эту информацию.

В 2007 году Россия и Иран заключили контракт на поставку **пяти дивизионов С-300** на сумму более \$800 млн. В связи с этим США ввели санкции против «Рособоронэкспорта». Однако в 2010 году Дмитрий Медведев, занимавший пост президента РФ, запретил поставку. Контракт аннулировали, покупателям вернули аванс. В ответ Иран подал в Третейский суд Женевы иск почти на \$4 млрд. Весной 2015 года президент РФ Владимир Путин

снял запрет на выполнение контракта. В августе гендиректор «Рособоронэкспорта» Анатолий Исайкин заявил, что переговоры о поставке С-300 продолжаются. По информации анонимных источников, российская и иранская стороны уже договорились об отзыве иска.

В 2007 году израильские СМИ сообщили, что Россия и Сирия в 2006 году якобы заключили контракт на поставку **около 50 зенитных ракетно-пушечных комплексов «Панцирь-С13»** общей стоимостью \$900 млн. В 2013 году о поставке партии «Панцирей» в Сирию заявил источник агентства Интерфакс.

В 2005 году между Россией и Ираном был подписан контракт о поставке **29 зенитно-ракетных комплексов «Тор-М1»**. Все обязательства по контракту были выполнены к декабрю 2006 года. Это вызвало недовольство США, Евросоюза и Израиля. Российская сторона в ответ заявляла, что «Тор-М1» — исключительно оборонительное оружие.

В начале 2000-х годов Израиль и США заподозрили Россию в намерении поставить Сирии **зенитно-ракетные комплексы «Игла» или «Стрелец»**. В итоге поставка не состоялась.

С 1998 года контракты на поставку вертолетов в Иран регулярно заключал Улан-Удэнский авиационный завод. Часть контрактов была заключена непосредственно заводом, часть проводилась через «Рособоронэкспорт». **В 1994 году** Казанский вертолетный завод поставил в Иран **12 вертолетов Ми-17**. **В 2003 году** в Иран были поставлены **два самолета Су-25УБК**.

В 1991 году был заключен контракт на организацию производства в Иране **танков Т-72С и бронемашин БМП-2**, а также боеприпасов к ним. За 1993–2000 годы в Иран было поставлено **422 танка Т-72С и 413 БМП-2** в различной степени готовности. Общая стоимость техники с боеприпасами составляла \$668 млн.

Jetexpo International BizAv Show
10 Years Anniversary
10-12 сентября 2015 - Москва
МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА ДЕЛОВОЙ АВИАЦИИ
Организатор: **Vnukovo-3** www.jetexpo.ru

РЕФОРМА Функции таможни могут передать ФНС и ФСБ

Упразднить и поделить

→ Окончание. Начало на с. 1

Сократить структуру контрольно-надзорных органов 13 июля поручил правительству президент Владимир Путин, затем соответствующее поручение дал ведомствам премьер.

После утверждения основных положений реформы будут приниматься кадровые решения. Отставка Бельянинова уже обсуждается в правительстве и Кремле, сообщил РБК источник, близкий к ФТС, и подтвердили два чиновника — в правительстве и финансово-экономическом блоке. Отставка может произойти до конца 2015 года, говорит источник, близкий к службе. Причин ухода несколько: этого, по его информации, хочет сам Бельянинов, а теперь это совпало с нацеленностью власти на реформы. Новое место работы для Бельянинова ищет в Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), говорит собеседник РБК.

О том, что Бельянинов может оказаться в ЕЭК, подтверждает источник, близкий к руководству ЕЭК, но он подчеркивает, что вопрос еще не решен. Возможный уход главы ФТС он называет «собственным решением Бельянинова».

ЗВУЧИТ ЖУТКО

Опрошенных РБК бизнесменов будущие контакты с сотрудниками службы безопасности не пугают. Не очень понятно, зачем ломать существующую систему, во всем мире есть таможенные службы, редко их подменяют ЦРУ и так далее, удивляется вице-президент «Деловой России» Виталий Сурвилло.

«Само слово ФСБ в контексте усиления какого-либо контроля звучит жутко», — признается топ-менеджер крупной алкогольной компании. Од-

ФТС в 2014 году

На **8,2%**

вырос объем собранных ФТС средств по сравнению с 2013 годом



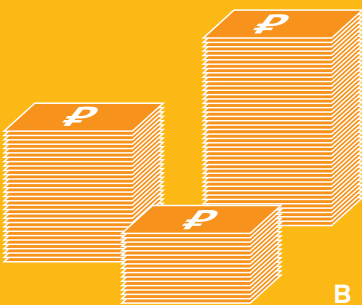
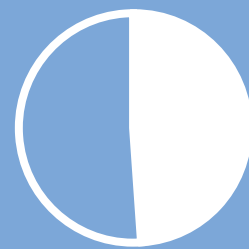
52,3 тыс. человек



предельная численность должностных лиц ФТС

49%

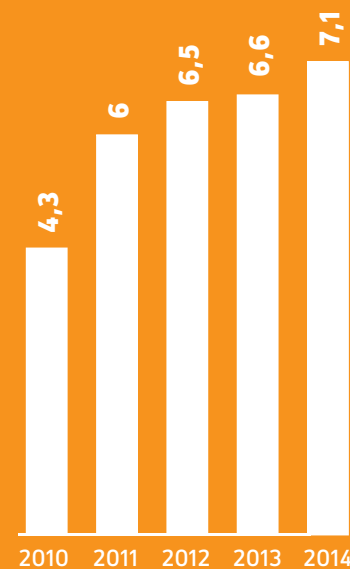
доходов в федеральный бюджет перечислила ФТС



7,1 трлн руб. собрала ФТС в федеральный бюджет

48 региональных и специализированных региональных таможенных управления входят в систему ФТС на 1 января 2015 года

Как растет объем средств, перечисляемых ФТС в федеральный бюджет, трлн руб.



21 сотрудник ФТС получил государственные награды

Источник: ФТС, Минфин

Кто руководил таможней последние 17 лет



ФОТО: Дмитрий Пономарев/РБК

Валерий Драганов
Когда возглавил ГТК: в 1998 году.
Чем прославился: до назначения руководителем работал на таможне 26 лет, при этом не пользовался доверием Анатолия Круглова, возглавлявшего ГТК в 1992–1998 годах. Став руководителем, уволил большое количество ставленников Круглова (в том числе, по некоторым данным, занимавшихся нелегальной деятельностью).
Когда уволен: в 1999 году.
Чем занимался после: в 1999–2011 годах был депутатом Госдумы. Сейчас является президентом ООО «Автотор холдинг».



ФОТО: Олег Грицаенко/РБК

Николай Бордюжа
Когда возглавил ГТК: в 1999 году.
Чем прославился: возглавлял ГТК в течение 37 дней. До этого работал в администрации президента. Предполагалось, что он займется борьбой с коррупцией. После назначения Бордюжа Сергей Степашин выразил недовольство падением уровня таможенных сборов. В ответ Бордюжа уволился.
Когда уволен: в 1999 году.
Чем занимался после: был послом по особым поручениям в МИД РФ, затем — послом в Дании. С 2003 года возглавляет Организацию Договора о коллективной безопасности ООН.



ФОТО: РИА Новости

Михаил Ванин
Когда возглавил ГТК: в 1999 году.
Чем прославился: до назначения председателем Государственного таможенного комитета возглавлял одно из управлений ведомства. Прославился жестким характером. На момент назначения Ванина таможня собирала 75% от плана платежей. Он добился исправления ситуации.
Когда уволен: в 2004 году.
Чем занимался после: до 2009 года был послом России в Словении, до 2012 года — заместителем главы МИД РФ, с 2012 года является послом РФ в Дании.



ФОТО: РИА Новости

Александр Жерихов
Когда возглавил ФТС: в 2004 году.
Чем прославился: в 2006 году МВД объявило об изъятии на таможне серой партии телефонов Motorola, принадлежащих компании «Евросеть». Компания добилась снятия обвинений, телефоны вернули. Президент США Джордж Буш упомянул эту историю в беседе с Владимиром Путиным на саммите G8. На фоне скандала были уволены Жерихов, генпрокурор Владимир Устинов и много менее крупных чиновников.
Когда уволен: в 2006 году.
Чем занимался после: неизвестно.



ФОТО: РИА Новости

Андрей Бельянинов
Когда возглавил ФТС: в 2006 году.
Чем прославился: при назначении таможенные чиновники опасались, что Бельянинов не сможет эффективно руководить таможней, являясь человеком со стороны (ранее он работал в Рособоронзаказе). Тем не менее он проработал много лет без серьезных скандалов. Критики заявляли, что при Бельянинове в ФТС якобы вырос уровень коррупции.
Когда уволен: работает по настоящее время.
Чем занимался после: работает по настоящее время.

нако, по его мнению, коррупция в процессе растаможки уже достигла такой степени, что смена ключевого ведомства и усиление контроля может пойти на пользу немногим компаниям, работающим вбелую. Государство раньше предпочитало на многие вещи закрывать глаза. Но если сейчас оно подключает к контролю над движением товаров через границу ФСБ, значит, больше возможности не реагировать на это у него нет», — уверен он.

«Я думаю, что от замены одного силового ведомства на границе другим ровным счетом ничего не изменится, — говорит руководитель крупной компании — импортера бытовой техники. — Те, кто не планирует отказываться от серых схем, использует каналы на таможне, найдет точно такие каналы и через ФСБ».

Федеральная таможенная служба с 2006 года подчиняется напрямую правительству России (ранее находилась в ведении Министерства экономического развития и торговли). В ее ведении находятся контроль и надзор в области таможенного дела, функции агента валютного контроля, борьба с контрабандой, иными преступлениями и административными правонарушениями. Еще одно направление — это функция взимания таможенных платежей: пошлин и сборов, которые наряду с налогами и доходами от управления государственным имуществом являются одним из основных видов дохода федерального бюджета. В апреле 2015 года глава службы Андрей Бельянинов говорил, что в таможенных органах работают 64 тыс. человек.

Андрей Бельянинов был назначен на пост руководителя ФТС 12 мая 2006 года. До этого выпускник Плехановского института работал в Службе внешней разведки, во ФГУП «Промэкспорт» (1999–2000 годы) и ФГУП «Рособоронэкспорт» (2000–2004 годы). С 2004 по 2006 год руководил Федеральной службой по оборонному заказу. Как следует из его биографии, до ФТС он занимался исключительно вопросами военно-технического сотрудничества с зарубежными странами. ■

При участии Яны Милуковой, Дениса Пузырева

НАДЗОР Глава ФАС обнаружил нарушения в закупках оборудования для «Газпрома»

Членовредительство с трубами

НАСТЯ БЕРЕЗИНА

При закупках труб большого диаметра для нужд «Газпрома» были допущены нарушения, которые привели к избыточным тратам, считает ФАС. Глава ведомства Игорь Артемьев уведомил об этом главу «Газпрома» Алексея Миллера и пообещал пожаловаться на схему закупок президенту Владимиру Путину.

Глава Федеральной антимонопольной службы Игорь Артемьев назвал схему, которую «Газпром» использует для закупок труб большого диаметра (ТБД), членовредительством. Такое мнение он высказал журналистам, передает Интерфакс.

Он напомнил, что уже обратился с письмом к главе совета директоров госкомпании Виктору Зубкову и председателю правления «Газпрома» Алексею Миллеру.

«Я считаю, что операция с закупками труб, когда появляется посредник, похожа на членовредительство — «Газпром» купил трубы значительно дороже, чем мог. Я считаю, что это членовредительство, которое наносит ущерб как самому «Газпрому», так и государству. Написав письмо и Миллеру, и Зубкову, я проинформировал их, что творит их менеджмент. Я считаю, что такие люди не должны работать в «Газпроме», — сказал Артемьев.

Он отметил, что ФАС собирается пожаловаться на схему закупок президенту России. «Решение на самом деле принято, но я пока не буду говорить. У нас есть два варианта: либо обращаться к президенту, либо решать проблему в суде. Но нам легче обращаться к президенту», — пояснил он. Говоря о возможности суда, он доба-

Игорь Артемьев заявил: «У нас есть два варианта: либо обращаться к президенту, либо решать проблему в суде. Но нам легче обращаться к президенту»

вил, что есть большой риск проигрыша в процессе.

Он также заявил, что не уверен в том, что суд может наказать «Газпром».

Ранее ФАС проиграла «Газпрому» в трех судебных инстанциях по делу о привлечении к административной ответственности в рамках расследования об ограничении конкуренции при закупках труб большого диаметра в 2008–2011 годах.

РБК обратился за комментарием к представителю «Газпрома».

В конце августа стало известно, что «Газпром» объявил тендер из 12 лотов на закупку ТБД на 42 млрд руб. Трубы должны быть поставлены в третьем квартале 2015 года — первом квартале 2016-го. По словам собеседника «Ведомостей», срочность объясняется ремонтными работами «Газпрома».

Издание указывало, что за последние полтора года госкомпания провела шесть крупных тендеров на поставку труб суммарной стоимостью 220 млрд руб. Большую часть из них выиграла инженеринговая компания «Трубные инновационные технологии» Ивана Шабалова.

В конце июня стало известно, что ФАС намерена изучить тендеры газовой компании для трубных компаний. «Было время, когда поставки удавалось разбить по отдельным поставщикам, — сказал тогда замглавы ФАС Андрей Цариковский. — А сейчас мы снова наблюдаем концентрацию порядка 35–40% <...> поставок в одних руках». ■

6684

проверки провела в 2014 году ФТС в отношении юридических, физических лиц и индивидуальных предпринимателей

552

таможенных поста ФТС работало по состоянию на начало 2015 года

1115

уголовных дел было возбуждено на основании материалов оперативных подразделений таможенных органов

* Опирается на подтверждение, Биг Скрин Шоу, Эрнст энд Янг, Реклама. 18+

РБК
БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИИ

Официальный партнер

Big Screen Show *

Москва

30 сентября 2015 г.

Телеком: 2015 – 2025.

Взгляд из перспективы

Ключевые спикеры*:



Андрей Дубовсков
Президент,
МТС



Сергей Калугин
Президент,
Ростелеком



Михаил Слободин
Генеральный директор,
Вымпелком



Иван Таврин
Генеральный директор,
Мегафон



Михаил Романов
Партнер, руководитель группы по оказанию услуг компаниям отрасли связи, сектора технологий и медиасектора, EY*

РУКОВОДИТЕЛЬ ПРОЕКТА: **Ксения Абрамова** – k.abramova@rbc.ru
РЕГИСТРАЦИЯ: **Екатерина Абрамова** – e.abramova@rbc.ru
РЕКЛАМА И СПОНСОРСТВО: **Ольга Макарова** – omakarova@rbc.ru

BC.RBC.RU
+7 (495) 363 0314

Каким бизнесом занимаются жены крупных российских чиновников



ФОТО: РИА Новости



ФОТО: РИА Новости

Жена министра обороны РФ Сергея Шойгу Ирина (на фото слева) в 1995 году создала консалтинговую компанию ООО «Альбион-АГ», как писали «Ведомости». Согласно декларации, в 2014 году Ирина заработала 4,8 млн руб., а ее супруг — 7,5 млн руб.



ФОТО: РИА Новости

Жена зампреда правительства Аркадия Дворковича Зумруд Рустамова (на фото вверху) входит в совет директоров ряда крупных компаний (например, группы ПИК). По декларации, доход Рустамовой за 2014 год составил 49,8 млн руб., а Дворковича — 5,7 млн

Жена бывшего главы Счетной палаты РФ Сергея Степашина Тамара на момент нахождения супруга на госслужбе являлась старшим вице-президентом ВТБ. В 2012 году ее доход составил 63,7 млн руб., а доход ее мужа — 4,7 млн руб. В 2013 году Степашин оставил госслужбу

Ольга Минх стала совладельцем риелторской компании

Супруги в деле

АЛЕКСЕЙ ПАСТУШИН,
ЕЛИЗАВЕТА СУРНАЧЕВА

Жена полпреда президента России в Госдуме Гарри Минха Ольга стала совладельцем небольшого агентства недвижимости Paul's Yard. Свою долю ей и еще двум партнерам продал глава администрации подмосковной Кубинки.

О том, что основатель Paul's Yard продал контрольный пакет акций компании партнерам, РБК рассказал топ-менеджер одного из российских инвестиционно-девелоперских холдингов. Основатель компании Павел Здрадовский подтвердил эту информацию. По его словам, решение продиктовано тем, что после избрания в сентябре 2014 года главой городского поселения Кубинка (расположено в Одинцовском районе Подмосковья) он не имеет права заниматься бизнесом.

По данным базы СПАРК-Интерфакс, 23% компании Здрадовский все же оставил себе (по его словам, они переданы в траст). Ранее он контролировал 74%, еще 26% принадлежало Владиславу Мельникову, вице-президенту банка ВТБ (в ВТБ ситуации не комментируют). Покупателем контрольного пакета Здрадовский не назвал.

В числе совладельцев компании, по данным СПАРК на 15 июля 2015 года, значится супруга полпреда президента в Госдуме Гарри Минха Ольга (25%). Еще 26% теперь принадлежат Татьяне Стрельцовой — супруге начальника отдела Госдумы по обеспечению взаимодействия с федеральными органами государственной власти Владислава Стрельцова. С 2009 по 2011 год Стрельцов возглавлял совет директоров комбината «Стройдеталь», производителя строительных материалов (выручка за 2014 год 471,8 млн руб., убыток 140 тыс. руб.). Сейчас Владислава Стрельцова нет в списке акционе-

ров или руководителей «Стройдетали», но Татьяна Стрельцова продолжает состоять в совете директоров компании.

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДООЦЕНЕННОЕ

Татьяна Стрельцова рассказала РБК, что в рамках работы комбината «Стройдеталь», в составе которого есть также и торговое направление, она была хорошо знакома с компанией Paul's Yard. «Когда поступило неожиданное предложение войти в состав акционеров компании, я согласилась, пригласив в проект Ольгу Минх как человека, хорошо знакомого Москве», рассказывает она. — Сейчас очень хорошее время для совершения таких сделок, а у Paul's Yard старый и знакомый всем бренд, под которым есть все перспективы развития успешного риелторского бизнеса». Полномочный представитель президента России в Государственной думе Гарри Минх подтвердил, что его жена вместе с партнерами стала совладельцем агентства недвижимости

26% теперь принадлежат Татьяне Стрельцовой — супруге начальника отдела Госдумы по обеспечению взаимодействия с федеральными органами государственной власти Владислава Стрельцова

Paul's Yard. «Жена решила попробовать себя в этом направлении, — сказал чиновник. — Это недорогая покупка, так как рынок на спаде и риск небольшой».

«Новые партнеры компании намерены вложить новые технологии и финансовые средства, а также развивать несколько новых направлений», — знает Павел Здрадовский. Генеральный директор Paul's Yard Балла Амаду Фай говорит, что новые собственники уже провели полный аудит компании. «В первую очередь планируется отрегулировать всю методику управления внутри компании, укрепить существующие направления, а также развивать новое — инвестиционное», — рассказал он. — Мы планируем воспользоваться возможностями кризиса, инвестируя в недооцененные активы».

СИМВОЛИЧЕСКАЯ СУММА

По словам Здрадовского, сумма сделки «была символической». Сумма сделки, скорее всего, была в диапазоне



Жена главы Чеченской Республики Рамзана Кадырова Медни Кадырова (на фото сверху) в 2009 году основала в Грозном мусульманский дом моды Firdaws. Согласно декларации, доход Медни в 2014 году составил 3,4 млн руб., а доход Кадырова — 4,8 млн руб.

Жена министра культуры Владимира Мединского, Марина (на фото внизу), по данным газеты «Ведомости», возглавляет рекламное агентство «Арт-бюро». Также она получает доход от сдачи в аренду недвижимости. Согласно декларации, в 2014 году Мединская заработала 82,4 млн руб., а ее супруг — 15,8 млн руб.



от \$50 тыс. до \$500 тыс., считает управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев. «Риелторский бизнес сегодня переживает не лучшие времена, а чтобы он приносил прибыль, необходимо заниматься им круглые сутки», — говорит эксперт. В свою очередь, управляющий партнер «Метриум Групп» Мария Литинецкая считает, что сегодня не самый лучший период для вхождения в рынок недвижимости. К тому же на рынке сегодня велика конкуренция — за каждого клиента одновременно могут бороться пять-шесть риелторских компаний. «Новички, не зная всех нюансов, вряд ли смогут самостоятельно разработать верную политику компании, поскольку риелторский бизнес — очень специфический вид деятельности, войти

в этот бизнес с нуля крайне сложно», — подчеркивает Литинецкая.

Компания Paul's Yard была основана Павлом Здрадовским в 2003 году. Основным направлением ее деятельности является загородная и городская элитная недвижимость. Кроме того, компания развивает направление брокериджа (оказание посреднических услуг по поиску арендаторов и покупателей коммерческих площадей) торговой и офисной недвижимости, а также стрит-ритейла. Согласно финансовой отчетности компании, опубликованной в базе СПАРК, в 2014 году выручка упала почти вдвое, до 21,1 млн руб., против 40,9 млн руб. в 2013 году. При этом по итогам прошлого года компания получила чистый убыток в 4 млн руб. ▣

Участки и квартиры

Согласно декларации за 2014 год, доход Гарри Минха составил 7,7 млн руб., его супруга заработала 4,8 млн руб. Совместно с супругой он владеет земельным участком площадью 1740 кв. м, тремя квартирами, жилым домом площадью

324,8 кв. м, гостевым домом площадью 129,6 кв. м, тремя хозяйственными строениями и двумя машино-местами. Владислав Стрельцов заработал в прошлом году чуть больше 4 млн руб., его супруга — 1,9 млн руб. Самому Стрельцову

принадлежат земельный участок площадью 0,5 га и жилой дом площадью 281,4 кв. м. Его жена задекларировала квартиру площадью 300 кв. м. В долевой собственности у супругов две квартиры в России и две в Литве.

РЕКЛАМА

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ВОЕННО-МУЗЫКАЛЬНЫЙ ФЕСТИВАЛЬ

СПАССКАЯ БАШНЯ

с 5 по 13 сентября 2015 г.
на Красной площади



РОССИЯ

Заказ билетов на официальном сайте Фестиваля

Генеральный спонсор



РОСОБОРОНЭКСПОРТ

Генеральный партнёр



ОАО «Рособоронэкспорт»
ОАО «АК «Транснефть»



ВЫБОРЫ В чью пользу ЦИК нарезал новые избирательные округа

Мандаты в ассортименте

ЖАННА УЛЬЯНОВА,
АЛЕКСАНДР АРТЕМЬЕВ,
ЕЛИЗАВЕТА АНТОНОВА

ЦИК утвердил новую схему разделения страны на одномандатные избирательные округа к выборам Госдумы 2016 года. Шесть регионов потеряли думские места по сравнению с выборами 2003 года, посчитал РБК.

Центральная избирательная комиссия (ЦИК) в среду утвердила «нарезку» одномандатных избирательных округов на ближайшие десять лет. Госдума в кратчайшие сроки узаконит новую схему, сообщил присутствующий на заседании комиссии зампред думского комитета по законодательству и госстроительству Дмитрий Вяткин.

КТО НАШЕЛ И КТО ПОТЕРЯЛ

Шесть округов потеряют в представительстве по сравнению с 2003 годом (последний год, когда в Думу избирались депутаты по одномандатным округам).

Четыре из них потеряют в представительстве из-за слияния субъектов, произошедшего в последние десятилетия. Например, в 2003 году в Думе было четыре депутата-одномандатника от Красноярского края и еще по одному от Эвенкийского и Таймырского автономных округов. Теперь все эти три области составляют один Красноярский край, но одномандатников они получают по-прежнему всего четыре. Аналогичным образом по одному представителю потеряли проживающие на территории Забайкальского, Камчатского и Пермского краев.

Такие потери не универсальны для объединившихся территорий: Иркутскую область, к которой присоединился ранее бывший самостоятельным Усть-Ордынский Бурятский АО, будут представлять четыре депутата.

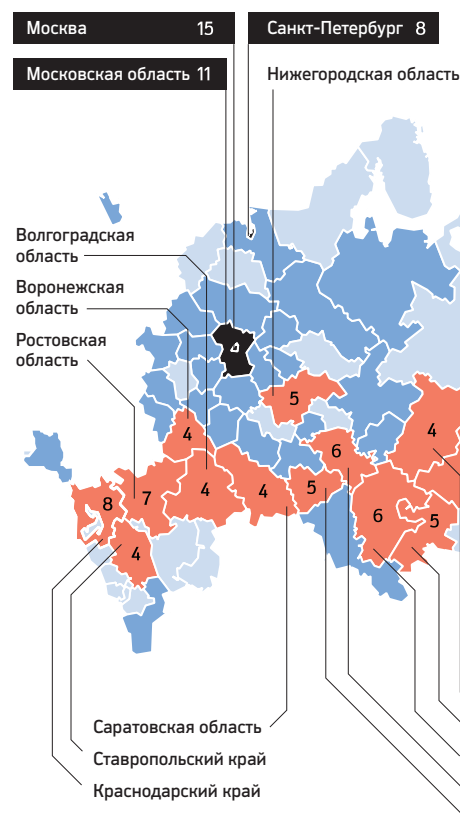
Еще две области, Нижегородская и Тульская, потеряли по одному представителю из-за убыли населения (первая направит пять депутатов, вторая — двух). При этом среднее количество населения на один мандат все равно будет выше среднего по стране. В Тульской области один одномандатник будет представлять 757 тыс. человек, а в Нижегородской — 654 тыс. человек. Зампред ЦИКа Леонид Ивлев объявил в ходе заседания, что в среднем один мандат представляет 488 тыс. избирателей.

Администрация Тульской области надеется, что область сможет сохранить свое представительство в Госдуме, несмотря на сокращение числа одномандатных округов, рассказал РБК губернатор региона Владимир Груздев. Сейчас в нижней палате Тульскую область представляют семь депутатов. Груздев согласился, что ЦИК сократил до двух число одномандатных округов в связи с сокращением числа жителей в регионе.

11,6% одномандатников попадут в Госдуму из Москвы и Московской области

Количество одномандатных округов на регион:

■ Более 10 ■ 4-9 ■ 2-3 ■ 1



Источник: ЦИК

«Освободившиеся» от объединения регионов места в парламенте позволили дать места для депутатов от Крыма и Севастополя. В следующей Думе они получат три и одно место соответственно

«Очень жаль, что именно в Нижегородской и Тульской областях ЦИК забрал по одному округу. В этих регионах у КПрФ были очень сильные позиции», — сказал РБК депутат от КПрФ Вадим Соловьев.

«Освободившиеся» от объединения регионов места в парламенте позволили дать места для депутатов от Крыма и Севастополя. В следующей Думе они получат три и одно место соответственно. По лишнему представителю получили Калининградская и Томская область, а также Татарстан. Теперь в нижней палате от этих регионов будут заседать два, два и шесть представителей соответственно.

Остальные регионы сохранили количество своих представителей-одномандатников. Москва вместе с присоединившимися территориями получит 15 одномандатников, как и в 2003 году. Московская область — 11. От 32 регионов будет представлено по одному депутату.

Что такое джерримендеризм

Демаркация округов, направленная на изменение соотношения сил — политтехнология, известная в мировой практике, ее называют «избирательной геометрией» (джерримендеринг или джерримендеризм). Название этот метод получил по фамилии губернатора штата Массачусетс Элбриджа Джерри и слова «саламандра»:

губернатор утвердил «нарезку» избирательных участков, один из которых полукольцом охватил пригороды Бостона в 1812 году, став похожим на это животное. «Нарезка» округа в таком виде позволила губернатору объединить проживавших в разных концах города избирателей Республиканской партии.

Избирателей, проживающих за рубежом (более 1,8 млн), припишут к 75 избирательным округам, объявил представитель КПрФ в избирательной комиссии Евгений Колюшин. Раньше таких округов было меньше, отметил он.

Зампред ЦИКа Леонид Ивлев объяснил, что при разработке схемы «нарезки» были соблюдены все требования законодательства о том, что избирательные округа образуются с примерным равенством по числу избирателей с отклонением от предельной нормы представительства в пределах одного субъекта не более чем на 10%.

СМЫЧКА ГОРОДА С ДЕРЕВНЕЙ

Общей новацией утвержденной ЦИКом схемы стал так называемый лепестковый принцип «нарезки»: части густонаселенных городов (за исключением Москвы, Петербурга и Севастополя) объединяются с сельскими территориями. Это отличается от 2003 года, когда города часто образовывали отдельные от сел избирательные округа.

Вяткин уверил собравшихся в ЦИКа, что такая схема одномандатных округов вытекает из цифр, а «они бесстрашны... здесь нет никакой ни политики, ни удобства».

Несколько членов ЦИКа, наоборот, разглядели в новой «нарезке» попытку политической манипуляции. Член ЦИКа от КПрФ Евгений Колюшин усомнился в необходимости объединять в округа города и села, назвав такой подход избирательной географией, позволяющей искусственно изменить политическое соотношение сил

в округах. Несмотря на свою тираду, Колюшин все же проголосовал за схему. «Я не думаю, что Госдума в таком виде утвердит эту схему», — добавил Колюшин. Единственной, кто воздержался от голосования (остальные поддержали схему), стала член ЦИКа от «Яблока» Елена Дубровина, она отметила только, что лучшее — враг хорошего.

Член ЦИКа с правом совещательного голоса от КПрФ Кирилл Сердюков предположил, что в результате такой «нарезки» «не будет прямого представительства крупных городов». «Не будут ли интересы жителей крупных городов размыты?» — заметил он.

В ответ на критику Ивлев просил не называть «нарезку» лепестковой: «Еще ромашкой ее назовите». Он напомнил, что впервые опыт такой, как он выразился, «секторальной нарезки» применялся на региональных выборах в Уфе и оправдал себя. По его словам, при соблюдении границ городов и сельских поселений ЦИК уже сталкивался с проблемой, когда «местничество пыталось победить федерализм».

Попытки найти для технологии джерримендеринга эвфемизм «лепестковой нарезки» не отменяет того, что это является политической махинацией, сказал РБК политолог Александр Кынев. Искусственное дробление территорий, когда соединяются территории, иногда не имеющие даже транспортного сообщения, неудобно для всех, кроме партии власти, отметил эксперт. По его словам, цель у такой «нарезки» округов и переноса выборов в Госдуму на сентябрь одна — максимально снизить явку в городах и искусственно завышать в селах. ❑

КОДЕКС Эксперты Кудрина представили проект реформы уголовного права

Равноправие против истины

МАКСИМ СОЛОПОВ

Свой вариант нового Уголовно-процессуального кодекса подготовили эксперты Комитета гражданских инициатив Алексея Кудрина. Они предлагают обеспечить состязательность сторон и избавить кодекс от «обвинительного уклона».

ГЛАВНОЕ — РАВНОПРАВИЕ

О необходимости уголовной реформы и создании принципиально новых Уголовного, Уголовно-процессуального и Уголовно-исполнительного кодексов говорил еще в феврале 2014 года председатель думского комитета по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству Павел Крашенинников. Вскоре после этого на парламентских слушаниях под председательством спикера Совфеда Валентины Матвиенко было принято решение начать работу над новой концепцией уголовного законодательства.

Работу в этом направлении провели и эксперты КГИ. Россия сможет развиваться только путем правового государства и демократии, переходя на европейские стандарты справедливого уголовного судопроизводства, убежден главный автор предложений КГИ профессор кафедры уголовного процесса Нижегородской академии МВД Александр Александров. По его мнению, потенциальные инвесторы в России обязательно оценят возвращение реальной состязательности сторон в уголовном правосудии.

«Сейчас у нас хозяином уголовного дела и главным субъектом доказывания является следователь. А мы хотим, чтобы ими стали судья (следственный судья) и равноправные стороны: обвинение и защита», — объясняет Александров суть новой концепции УПК.

Прокурор наравне с защитой обвиняемого должен доказывать обвинение, а не просто представлять его, как сейчас, считает юрист. В свою очередь следователь «из хозяина должен превратиться в слугу» прокурора, который выявляет, раскрывает преступление и получает фактический материал путем гласных и негласных следственных действий, заменяя отчасти нынешнюю роль оперуполномоченного. При этом все досудебное уголовное производство авторы предлагают, по сути, вывести за рамки УПК, сняв различия между оперативной-разыскной деятельностью, предварительным следствием и адвокатским расследованием.

Критериями истины в судебном споре должны стать здравый смысл и общественное мнение, убежден Александров. Доказательства виновности или невиновности человека должны быть прежде всего «правдоподобны», а значит, не имеют значения, кем и когда они получены — следователем или защитой: главное, чтобы у суда была возможность их перепроверить в случае сомнения.

«Право на голос в судебном споре, право на доказывание должно быть у всякого участника процесса. Не должно быть никаких изъятий из уголовно-процессуальных правил в пользу «богатеньких», как это сплошь и рядом делается в наших законах сейчас. Народный элемент должен быть как можно шире представлен в обвинительной и доказательственной деятельности. Опорой на общество должна правоохранительная система», — объясняет общие



Судьи должны стать настоящими «хозяевами уголовного дела» и «главными субъектами доказывания», считают эксперты из Комитета гражданских инициатив

принципы Александров в пояснительной записке к проекту юристов-процессуалистов.

Новая модель УПК предполагает также адаптировать уголовное судопроизводство к современному уровню информационных технологий. В проекте закреплены такие понятия, как «беспредметное» или «информационное вещественное доказательство» (например, информационные следы компьютерного преступления), «анонимный электронный документ», «источники информации в интернете». Кроме того, предлагается переход на безбумажный способ коммуникации в сфере уголовного судопроизводства.

Свой проект представитель нижегородской школы процессуалистов Александров называет леволиберальным, западно-европейским и антиклерикальным. «Полные наши антагонисты — это правые консерваторы, то есть те, кто за авторитарное государство (царя) и за всевластие богатых», — подчеркивает доцент академии МВД, признавая наличие точек соприкосновения с умеренными сторонниками праволиберального и консервативного подходов к уголовному праву.

ГЛАВНОЕ — ИСТИНА

В качестве примера консервативного проекта уголовной реформы эксперт КГИ Александров называет идею председателя Следственного комитета России Александра Бастрыкина о введении в УПК понятия «объективная истина». Еще в марте 2012 года в интервью «Российской газете» руководитель СКР объяснил свой взгляд на реформу уголовного права. Создатели действующего УПК, говорил он, посчитали институт объективной истины «пережитком марксистско-ленинской политической идеологии», поскольку в отличие от научного познания в уголовном процессе объективная истина недостижима. «А главное, что в условиях состязательной модели судопроизводства этот вид истины вообще становится ненужным», — объяснял логику нынешнего УПК Бастрыкин.

Несколько версий закона об объективной истине, поддерживаемых СКР, вносил в Госдуму депутат-единоросс Александр Ремезков. Парламентарий уверял РБК, что его проект даст судье больше прав для отклонения или возврата следствию дела, если он считает, что истина в процессе не была установлена, а также возложит обязанность устанавливать истину по делу и на следователя, и на дознавателя.

Последнюю инициативу Ремезкова не поддержало правительство, но Верховный суд и Совфед отозвались о законопроекте двойственно. Верховный суд (ВС) в направленном ранее в Думу отзыве за подписью зампреда Владимира Давыдова «концептуально» поддержал законопроект с рядом замечаний. Однако позднее Давыдов пояснил, что ВС не поддерживает законопроект во внесенной редакции. По его словам, суды должны исходить из принципа всестороннего, полного и объективного рассмотрения дел, но не заменять собой органы следствия. «Объективная истина — надуманное понятие, можно было бы предусмотреть другие инструменты», — считает зампреда судьи. По словам Давыдова, сейчас законопроект нуждается в доработке, хотя саму идею активного судьи в процессе он поддерживает.

В Совете Федерации инициативу поддержали с оговорками. Председатель конституционного комитета верхней палаты Андрей Клишас указал, что автор законопроекта предлагает закрепить в законе приоритет объективной истины над презумпцией невиновности, что «полностью перечеркивает принципы уголовного судопроизводства».

Объективность судебной истины состоит в ее проверяемости на уровне вышестоящей судебной инстанции, затем академической среды, которая должна ориентироваться на общественное мнение, а не на «абсолютный разум», оппонирует Бастрыкину в свою очередь эксперт КГИ. По его мнению, истинной скорее должна быть судебная процедура

Если раньше Россия давала культурные и правовые образцы всему миру, то теперь она фактически осталась в изоляции и неинтересна даже для коллег из ближнего зарубежья

ра. Суду надо стремиться не узнать истину, а обеспечить справедливый порядок судебного процесса. Только в таких рамках можно найти оптимальное решение по делу, убежден Александров. «В идеале каждое судебное решение и уголовное правосудие в целом должны объединять нацию, скреплять социальную структуру, умиротворять», — объясняет юрист.

РОССИЯ НА ЗАДВОРКАХ СССР

Если раньше Россия давала культурные и правовые образцы всему миру, то теперь она фактически осталась в изоляции: мы неинтересны даже для коллег из ближнего зарубежья, констатирует Александров состояние уголовного права в России. «Пока правящая элита была занята своими проблемами, а интеллектуальная элита — своими, наши соседи даже из Таможенного союза (Казахстан, Армения) создали и создают принципиально иное уголовно-процессуальное законодательство, далекое от модельного кодекса стран СНГ. Я уже не говорю о Грузии, Украине, Прибалтике, — сетует доцент кафедры академии МВД. — Мы почти проиграли СНГ как культурно-правовой проект».

По мнению эксперта КГИ, соседи России активно перестраиваются на новые стандарты уголовного-процессуального права. Мягкой силой, с помощью которой действуют стратегические соперники страны на геополитической арене, у России нет. Правовые модели, которые предлагают западные партнеры, более привлекательные, объясняет Александров.

«Они хотят жить, как в Европе — в правовом государстве, в условиях демократии, с состязательным правосудием», — подчеркивает юрист. Новый же УПК — это, по его мнению, шанс обобщить передовой правовой опыт соседей и западных партнеров России и даже пойти дальше, вводя принципиально новые институты — общественного обвинителя, наделенного правом доказывания, электронные доказательства. ■

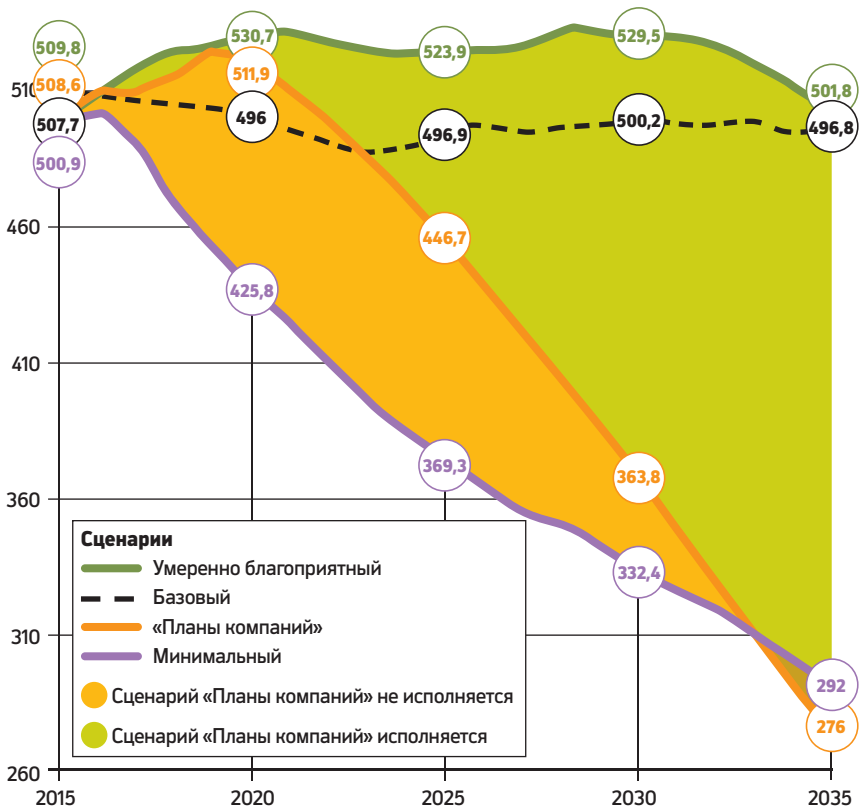
БИЗНЕС | ЭНЕРГОРЕСУРСЫ

Добыча в России к 2035 году может сократиться на треть

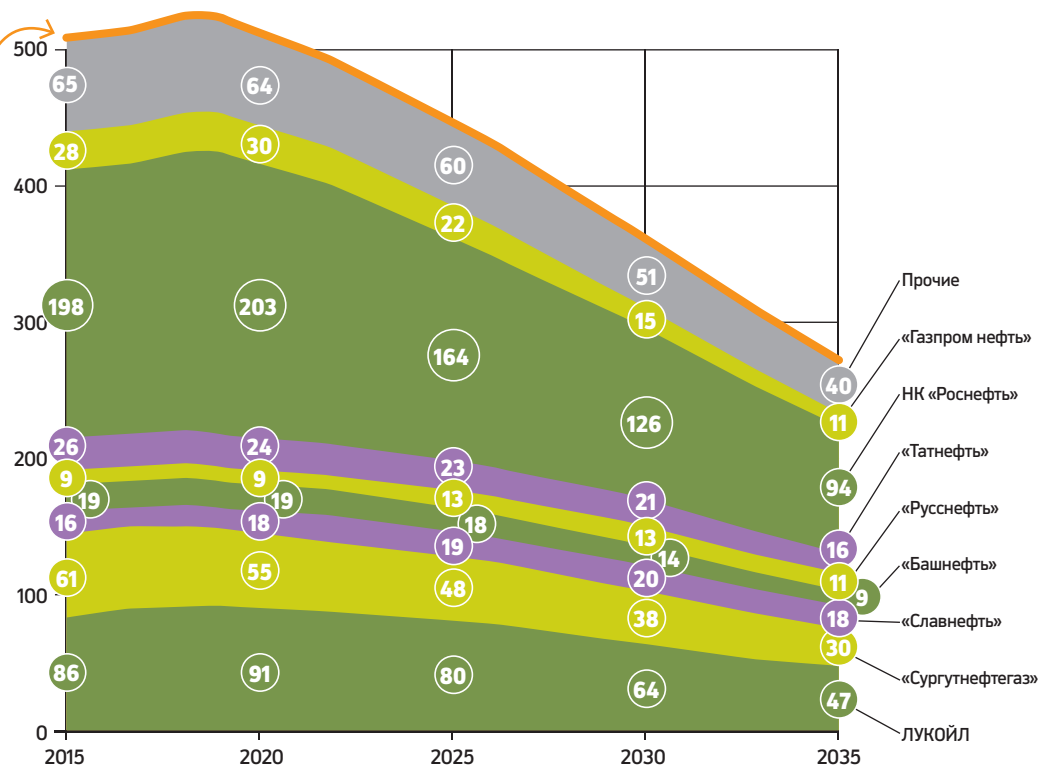
Нефти нужна замена

Сценарии добычи нефти (без конденсата) в России, млн тонн в год

Данные генеральной схемы развития нефтяной отрасли России на период до 2035 года



Структура добычи нефти (без конденсата) по компаниям по сценарию «Планы компаний», млн тонн в год



Источники: данные компаний, Минэнерго, ИЭФ, VYGON Consulting, ИНЭИ РАН

ЛЮДМИЛА ПОДОБЕДОВА

К 2035 году добыча нефти в России может сократиться на 34,5%, следует из материалов к президентской комиссии по ТЭК, назначенной на конец октября. Разработка новых месторождений, которая могла бы компенсировать падение, при нынешних ценах нерентабельна, предупреждает Минэнерго.

ВОСПОЛНИТЬ ТРУДНО

В проекте Генеральной схемы развития нефтяной отрасли России до 2035 года, который есть в распоряжении РБК, говорится, что добыча нефти на действующих разрабатываемых месторождениях может сократиться на 125 млн т (34,5%), до 237 млн т в год. Сейчас на все эти месторождения приходится около 70% всей добычи в стране (около 525 млн т). На этот целевой сценарий в своих прогнозах опирается Минэнерго. Но есть шанс удержать добычу на уровне не ниже 525 млн т, говорится в предварительных материалах ведомства, которые были разосланы профильным ведомствам в преддверии президентской комиссии по ТЭКу, назначенной на конец октября (РБК удалось с ними ознакомиться).

Согласно прогнозам Генсхемы, для выполнения выпадающих объемов нефти их придется заместить за счет новых месторождений и уделить особое внимание работе на шельфе и трудноизвлекаемым ресурсам (ТРИЗ). Если план удастся реализовать, то добычу нефти вплоть до 2035 года

можно будет удерживать на стабильном уровне 525–527 млн т в год.

Рост добычи нефти на выработанных месторождениях на 1% в год с 2015 по 2035 год даст по 12 млн т нефти в год дополнительно, следует из Генсхемы. На шельфе к 2035 году компании планируют добывать на 40 млн т в год больше нефти, чем в 2014 году: доля шельфа в российской нефтедобыче увеличится с 14 млн до 54 млн т в год. За счет новых регионов ожидается получение еще 28 млн т нефти в год к уровню 2014 года — до 37 млн т в год. Роль ТРИЗов сопоставима с шельфом: добыча «трудной» нефти должна удвоиться, достигнув 54 млн т к 2035 году. Еще дополнительные 10 млн т должна обеспечить добыча высоковязкой нефти через 20 лет. И наконец, добыча газового конденсата увеличится на 12 млн т в год — до 38 млн т в год, говорится в проекте Генсхемы. В об-

При условии сохранения низких мировых цен на нефть даже на среднесрочную перспективу выполнить задачу по поддержанию достигнутого уровня добычи нефти будет крайне сложно

щей сложности это даст 127 млн т дополнительной нефти в год.

Однако Генсхема базируется на прогнозе социально-экономического развития России до 2030 года, подготовленного Минэкономразвития, согласно которому к 2030 году цена на нефть составит \$93,7 за баррель и уже с 2016 года начнет плавный рост. Она должна вырасти с нынешних \$50 до \$69,6 за баррель к 2016–2020 годам. Но Минэнерго в своих материалах предупреждает, что при цене нефти \$50 за баррель под угрозой оказывается значительная часть новых проектов по добыче нефти и газа в Арктике, Восточной Сибири и ТРИЗах, которые становятся нерентабельными. А значит, компенсация выпадающих объемов добычи под вопросом.

По прогнозам директора по энергетическому направлению Института энергетики и финансов Алексея Громова, при условии сохранения низких мировых цен на нефть даже на среднесрочную перспективу выполнить задачу по поддержанию достигнутого уровня добычи нефти будет крайне сложно. В этой ситуации проекты в Арктике придется отложить, а разработка новых месторождений, по-видимому, потребует дополнительной поддержки со стороны государства. Естественный путь в этой ситуации, по мнению эксперта, — это повышение эффективности добычи на уже действующих месторождениях. «Большие надежды связаны с введением НФР (налога на финансовый результат), который мог бы, при условии его успешного тестирования на пилотных проектах, стать серьезным стимулом для повышения эффективности зрелых ме-

сторождений. В этом случае можно избежать резкого снижения добычи на действующем фонде скважин и снизить потребность в разработке новых месторождений дорогой нефти», — говорит Громов. Отрасли нужно серьезно повышать свою экономическую эффективность и снижать издержки по всем проектам, добавляет он.

Официальный представитель Минэнерго не комментирует содержание материалов к предстоящей президентской комиссии. Источник РБК в этом ведомстве отмечает, что материалы для министра сейчас готовятся, часть данных в них действительно опирается на данные Генсхемы развития нефтяной отрасли до 2035 года и Энергостратегию России до 2035 года. Но документ носит предварительный характер, и многое в его структуре может поменяться к заседанию комиссии, говорит он.

ДВА ВОПРОСА ДЛЯ ПУТИНА

Как следует из предварительной повестки президентской комиссии по ТЭКу (копия есть у РБК), в ней всего два вопроса: «О стратегии и перспективах развития топливно-энергетического комплекса РФ в рамках текущих и прогнозируемых условий» и «О совершенствовании системы финансовых расчетов при экспорте топливно-энергетических ресурсов». В бумагах не обозначена дата комиссии, но два чиновника правительства рассказали РБК, что она состоится 27 октября (представитель Минэнерго это не комментирует, с представителем президента связаться не удалось). В состав первого вопроса, по данным

Нефть уйдет в Азию

На президентской комиссии ожидается обсуждение сокращения спроса в Европе на российское дизельное топливо после 2020 года, говорится в материалах к заседанию. Но в странах Азии будет продолжать расти спрос на энергоносители до 2035 года значительно быстрее, чем на Западе. Основными драй-

верами роста спроса до 2025 года будет Китай, а после 2025 года — Индия. Также Минэнерго совместно с ФАС России готовятся озвучить предложение о переносе запрета продаж бензина Евро-4 в России с 1 января 2016 года на 1 января 2017 года из-за сложностей нефтяных компаний с окончанием модернизации своих НПЗ.



ФОТО: Depositphotos

Проблемы российской нефтяной отрасли в цифрах

На 15–30%

в валютном эквиваленте сократятся инвестиции российских нефтегазовых компаний в развитие в 2015 году по сравнению с 2014 годом

Около 64%

мирового прироста спроса на энергоносители к 2035 году будут обеспечивать страны Азиатско-Тихоокеанского региона

На 125 млн т,

до 237 млн т, снизится добыча нефти на действующих российских месторождениях к 2035 году по сравнению с 2014-м, согласно целевому сценарию

До 2025 года

рост спроса на энергоносители будет обеспечиваться за счет Китая, затем его сменит Индия

С 5 до 27%

увеличилась доля льготированной нефти в добыче с 2007 по 2014 год

Менее \$60 за баррель — при такой цене нефти эффективность налогового маневра становится неочевидной и требует дополнительных расчетов

С 14 млн до 54 млн т

планируется увеличить добычу нефти на российском шельфе с 2014 по 2035 год, несмотря на действие технологических санкций

С 14 до 17%

возросла доля высокосернистой нефти (с содержанием серы более 1,3%), поступающей в систему российских нефтепроводов, с 2009 по 2014 год

На \$0,12 за баррель,

по оценке «Транснефти», снижается цена нефти при повышении сернистости на 0,1%

Источник: проект доклада к президентской комиссии по ТЭК

МНЕНИЕ



ФОТО: Ric Lander/Flickr

АНАТОЛЬ КАЛЕЦКИЙ, главный экономист и сопредседатель Gavekal Dragonomics, автор книги «Капитализм 4.0: Рождение новой экономики»

Почему падение цен на нефть приводит к росту мировой экономики

Падение цен на нефть — это не симптом скорого мирового кризиса. Ровно наоборот, после всех последних случаев, когда цена на нефть падала вдвое, происходило ускорение глобального экономического развития.

ЧЕМ НИЖЕ ЦЕНЫ — ТЕМ БЫСТРЕЕ РОСТ

Резкие скачки нефтяных цен дестабилизируют национальные экономики и финансовые рынки по всему миру. Когда цена на нефть снизилась в два раза в прошлом году, со \$110 до \$55 за баррель, причина была очевидна: решение Саудовской Аравии увеличить свою долю на мировом нефтяном рынке за счет увеличения добычи. Но чем объясняется дальнейшее падение цен на нефть в последние несколько недель — до минимумов, которые мы в последний раз видели сразу после глобального финансового кризиса 2008 года, — и как это отразится на мировой экономике?

Стандартное объяснение — слабый спрос со стороны Китая. Падение цен на нефть многие считают предвестником рецессии либо в самой КНР, либо во всей глобальной экономике. Но это неправильно, хотя эту версию вроде бы подтверждает твердая корреляция между нефтью и фондовыми рынками, которые упали до самого низкого уровня со времен 2009 года не только в Китае, но также в Европе и большинстве развивающихся стран.

Действительно, прогностическая значимость нефтяных цен впечатляет, но только в качестве противоположного индикатора: падение цен на нефть никогда не предсказывает экономического спада. Во всех последних случаях, когда цена на нефть падала вдвое — то есть в 1982–1983, 1985–1986, 1992–1993, 1997–1998 и 2001–2002 годах — всегда происходило ускорение глобального экономического роста.

С другой стороны, все глобальные экономические кризисы за последние 50 лет следовали за резким повышением цен на нефть. Совсем недавно, за год до краха 2008 года, цены на нефть повысились почти в три раза — с \$50 до \$140. А затем упали до \$40 за шесть месяцев до начала восстановления экономики в апреле 2009 года.

Важным последствием для развивающихся стран, производящих сырьевые товары, становится рост промышленных цен на металлы после обрушения цен на нефть. Именно это оказывается опережающим индикатором экономической активности.

В 1986–1987 годах, например, цены на металл удвоились, хотя нефтяные цены существенно снизились.

Мощный экономический механизм лежит в основе обратной корреляции между ценами на нефть и ростом мировой экономики. Мир сжигает 34 млрд барр. нефти ежегодно, и десятидолларовое падение цен на нефть передает \$340 млрд от нефтяных производителей к потребителям. Таким образом, снижение на \$60 цен с августа прошлого года приведет к перераспределению более чем \$2 трлн ежегодной нефти между потребителями, обеспечивая больший доход, чем налогово-бюджетное стимулирование США и Китая вместе взятых в 2009 году.

Потребители нефти используют дополнительный доход достаточно быстро, в то время как правительства (которые забирают основную часть глобальных нефтяных доходов), как правило, поддерживают государственные расходы за счет заимствований или резервов. Вот почему чистый эффект от снижения цен на нефть всегда оказывался позитивным для роста мировой экономики. По данным МВФ, падение цен на нефть в этом году должно увеличить ВВП в 2016 году по всему миру на 0,5–1%, в том числе на 0,3–0,4% в Европе, на 1–1,2% в США и на 1–2% в Китае.

КОНЕЦ САУДОВСКОЙ МОНОПОЛИИ

Но если есть большая вероятность, что в следующем году экономический рост ускорится в странах — потребителях нефти, таких как Китай, чем же объясняется падение цен на нефть? Ответ лежит не в экономике Китая и спросе на нефть, а в ближневосточной геополитике.

Если прошлогоднее двукратное снижение цен на нефть явно укладывалось в саудовскую производственную политику, то теперь падение началось 6 июля, спустя несколько дней после известий об отмене международных санкций против Ирана. Иранская ядерная сделка опровергла широко распространенное, но наивно предположение о том, что геополитика может управлять ценами на нефть только в одном направлении. Трейдеры вдруг вспомнили, что геополитические события приводят к увеличению поставок нефти, а не к их сокращению и тренд увеличения поставок, как следствие геополитических изменений, вероятно, продолжится и в предстоящие годы.

Условия в Ливии, России, Венесуэле и Нигерии уже настолько неудовлетворительны, что дальнейшее сниже-

Снижение на \$60 цен с августа прошлого года приведет к перераспределению более чем \$2 трлн ежегодной нефти между потребителями

ние нефтедобычи трудно представить. С другой стороны, множество нефтяных регионов оказались в политическом хаосе, и любой признак стабилизации позволит быстро увеличить поставки на рынок. Именно это произошло в Ираке в прошлом году. Именно это происходит сейчас с Ираном.

Как только санкции будут сняты, Иран обещает удвоить экспорт нефти, почти сразу до 2 млн барр. ежедневно, а затем еще вдвое увеличить экспорт к концу десятилетия. Для этого Ирану придется увеличить общий объем производства (включая внутреннее потребление) до 6 млн барр. в день, что приблизительно равно его пику добычи в 1970-х годах.

Учитывая огромный прогресс в развитии нефтедобывающих технологий и огромный объем запасов Ирана (они считаются четвертыми по величине в мире после Саудовской Аравии, России и Венесуэлы), задача восстановить добычу до уровня 40-летней давности кажется даже достаточно скромной целью.

Для того чтобы найти покупателей для всей этой дополнительной нефти, которая по объему равна объему добычи в США после сланцевой революции, Ирану придется конкурировать не только с Саудовской Аравией, но и с Ираком, Казахстаном, Россией и другими поставщиками дешевой нефти. Все эти страны также решительно хотят восстановить свой уровень добычи до предыдущих пиковых уровней и должны быть в состоянии перекачивать больше нефти, чем в 1970-х и 1980-х годах за счет использования новых производственных технологий, изобретенных в США.

В таких новых конкурентных условиях нефть будет продаваться, как любой нормальный товар, саудовская монополия на нефть будет разрушена, а поставки североамериканской нефти установят долгосрочный ценовой потолок около \$50 за баррель.

Поэтому, если вы хотите понять причину падающих цен на нефть, лучше отвлечься от замедления экономики Китая и сконцентрироваться на уровне нефтедобычи на Ближнем Востоке. А если вы хотите разобраться в мировой экономике, забудьте о фондовых рынках и сосредоточьтесь на том, что дешевая нефть всегда запускает глобальный экономический рост.

© Project Syndicate, 2015
www.project-syndicate.org

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

чиновника одного из профильных ведомств, участвующего в подготовке повестки, войдет обсуждение последствий налогового маневра для отрасли и перспективы новых налоговых систем в нефтяной отрасли, а также добычи нефти, газа и санкции.

Среди докладчиков по первому вопросу повестки ожидаются главы четырех профильных ведомств: Александр Новак из Минэнерго, Антон Силуанов из Минфина, Денис Мантуров из Минпромторга, Алексей Улюкаев из Минэкономразвития, а также глава «Зарубежнефти» Сергей Кудряшов. По второму вопросу собираются выступить глава «Роснефти» Игорь Сечин (в статусе ответственного секретаря комиссии по ТЭК), глава Центробанка Эльвира Набиуллина и глава ФАС Игорь Артемьев. ■

В четверг «Аэрофлот» может одобрить сделку о покупке 75% «Трансаэро»

К поглощению ГОТОВЫ

ВЕРА ПРЕЛОВСКАЯ,
СЕРГЕЙ СОБОЛЕВ

Совет директоров «Аэрофлота» рассмотрит вопрос о покупке 75% плюс одной акции «Трансаэро» у ее совладельцев только в четверг, но компания начала готовиться к поглощению уже сегодня.

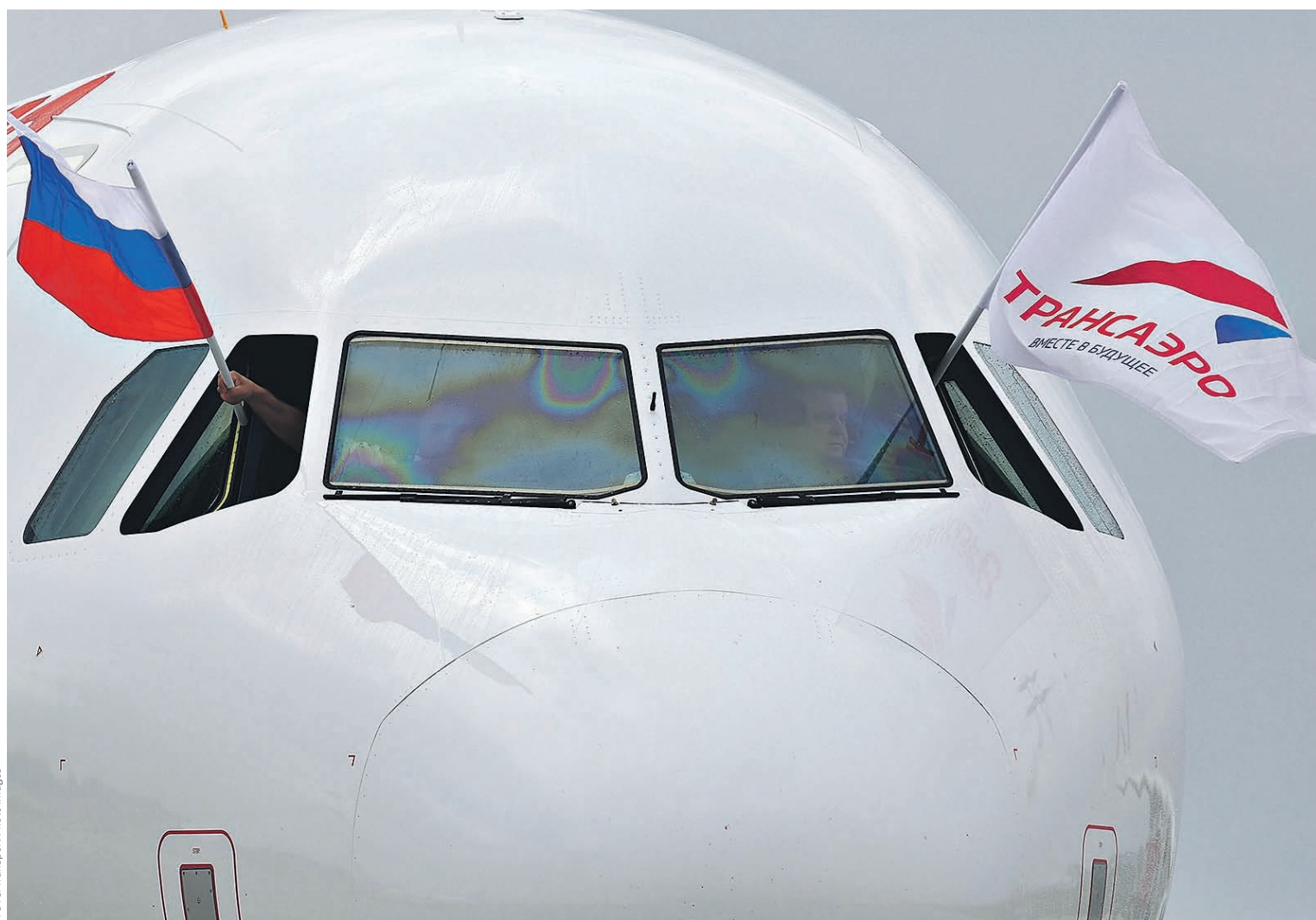
УХОД ПЕРЕД СДЕЛКОЙ

Днем «Трансаэро» сообщила об уходе с поста гендиректора компании ее совладелицы Ольги Плешаковой, которая возглавляла компанию с 2001 года. И.о. гендиректора был назначен ее заместитель Дмитрий Ерзакович. Одновременно Плешакова сменила на посту председателя совета директоров «Трансаэро» своего мужа Александра Плешакова.

На двоих супругам принадлежит 36,62% акций проблемной авиакомпании, еще 3% — у матери Плешакова, главы Межгосударственного авиационного комитета Татьяны Анодиной, а 11,51% — у дочерней компании самого перевозчика «Трансаэро-финансы». Кто из акционеров «Трансаэро» продаст свои пакеты и какой будет схема ее консолидации с «Аэрофлотом», источники РБК пока не поясняют. Сумма сделки может составить символический рубль: общий долг «Трансаэро» на конец второго квартала составлял около 160 млрд руб. Решение о сделке было принято на Межведомственной комиссии по экономике правительства под председательством первого вице-преьера Игоря Шувалова 1 сентября.

Известно, что в число совладельцев «Трансаэро» также входит председатель совета директоров аэропорта Внуково Виталий Ванцев (4,5%). 6,4% авиакомпании принадлежит кипрской Startup Investment, одним из владельцев которой, по данным кипрского реестра, является бывший топ-менеджер Альфа-банка, председатель совета директоров Adela Financial Retail Group Евгений Бернштам.

Спустя несколько часов после объявления об отставке гендиректора «Трансаэро» распространила заявление Александра Плешакова, в котором основатель компании впервые прокомментировал будущую сделку. В заявлении Плешакова подчеркивается, что «ни авиакомпания «Трансаэро», ни ее акционеры не были инициаторами данной консолидации». Как поясняет Плешаков, руководство «Трансаэро» предлагало два сценария: создание банковского синдиката, который реструктурировал бы долг авиаперевозчика (переговоры об этом «Трансаэро» безуспешно вела с ВТБ и Сбербанком все лето) или «финансовую докапитализацию компании» (за счет чьих средств — в заявлении не указано). Но «с целью обеспечения интересов пассажиров, партнеров и работников авиакомпании с учетом позиции руководителей министерств экономического блока правительства и крупнейших банков» контролирующие акционеры авиакомпании подтвердили свое согласие на передачу контроля над «Трансаэро» «Аэрофлоту». Плешаков уточнил, что на совещании вопрос о выделении бюджетных денежных средств на консолидацию «Трансаэро»



«Трансаэро» была крупнейшим перевозчиком на рынке организованного выездного туризма

не рассматривался, но обсуждался вопрос о госгарантиях «для тех, кто будет осуществлять процесс консолидации».

На том, чтобы «Аэрофлот» получил не меньше 75% «Трансаэро», настаивала даже не сама государственная авиакомпания, а крупнейшие кредиторы, говорит источник, знакомый с акционерами «Трансаэро»: они хотят вести дальнейшие переговоры о долге авиаперевозчика с полностью контролирующим компанию акционером. После оформления сделки в «Аэрофлоте» разработают новую бизнес-модель авиаперевозчика. Не исключено, что он будет полностью консолидирован в компанию вместе с другими дочерними перевозчиками «Аэрофлота» или займет место в группе как один из специализированных перевозчиков, как, например, лоукостер «Победа» или чартерные «Оренбургские авиалинии», говорит собеседник РБК.

КОНКУРЕНЦИЯ ВНУТРИ МОНОПОЛИИ

В среду будущую сделку, после которой группа «Аэрофлот» займет больше 50% российского авиарынка, впервые прокомментировал глава ФАС Игорь Артемьев. Днем он сообщил журналистам, что его ведомство одобрит сделку, но может обязать «Аэрофлот» отказаться от части своих маршрутов, на которых тот после сделки с «Трансаэро» приобретет монопольное положение. «Речь пойдет и о зарубежных, конечно, и о внутренних рейсах», — пояснил глава ФАС.

«Аэрофлот» и «Трансаэро» конкурировали по большинству популярных туристических направлений, го-

ворит глава транспортного комитета Ассоциации туроператоров России (АТОР) Дмитрий Горин. Это не только европейские направления — Италия, Греция, Турция, Хорватия, Франция, но и такие направления, как Москва — Бангкок, Москва — Пхукет, Москва — Пекин, Москва — Гонконг и пр. Компании конкурировали примерно по 12–13 направлениям, говорит источник в одной из туркомпаний. Всего же во втором квартале 2015 года «Трансаэро» обслуживала 151 направление, в том числе 87 международных, «Аэрофлот» в июне-августе осуществлял полеты в 123 пункта, из них 80 — зарубежные. Это примерно 15% рынка международных направлений.

«Трансаэро» — крупнейший перевозчик на рынке организованного выездного туризма (когда покупается полноценный турпакет), констатирует президент туроператора «Натали Турс» Сергей Воробьев. По его оценке, доля «Трансаэро» составляет около 40%, причем 25% приходится на совместные программы с «Библио Глобусом». С «Трансаэро» крепко связаны практически все крупные туроператоры, признает Воробьев, отмечая, что во всей авиаперевозке «Натали Турс» доля «Трансаэро» превышает 35%. «Трансаэро» — ключевой игрок на туристическом рынке, соглашается исполнительный директор Ассоциации туроператоров России Майя Ломидзе. Авиакомпания входит в топ-3 как в сегменте чартерных перевозок (там ей конкуренцию составляют, прежде всего, собственные авиакомпании туроператоров типа 1Fly или Nord Wind), так и по продаже блоков мест на регулярных рейсах.

На том, чтобы «Аэрофлот» получил не меньше 75% «Трансаэро», настаивала даже не сама государственная авиакомпания, а крупнейшие кредиторы

Конкурировали компании на равных, оценивает Горин, загрузка кресел по этим направлениям и у той, и у другой компаний была около 82%. Наиболее острой конкуренция была примерно два-три года назад, когда за нелояльность к одному из двух перевозчиков с некоторыми туроператорами даже были разорваны агентские соглашения, вспоминает Горин. Так, «Аэрофлот» разрывал соглашение с оператором «Натали Турс», «Трансаэро» — с Tez Tour. После этого «Аэрофлот» поменял свою бизнес-модель и перестал продавать заранее туроператорам блоки мест по специальной цене, тогда как «Трансаэро» стала плотнее, чем «Аэрофлот», работать с туроператорами. Кроме того, по некоторым маршрутам, таким как Москва — Джакарта, она стала единственным перевозчиком.

Теперь, когда «Трансаэро» вливается в «Аэрофлот», последний становится единственным перевозчиком по многим направлениям, но это не означает, что цены обязательно будут расти, говорит Горин. Например, если «Аэрофлот» все-таки посчитает нужным оставить в парке Boeing-747 с самыми большими провозными емкостями, то цены на соответствующие рейсы останутся прежними, так как экономика этого типа самолетов не может быть другой, говорит эксперт. Если на направления, закрепленные за «Трансаэро», «Аэрофлот» будет ставить самолеты меньшей емкости, экономика будет уже иная. Правда, цены на билеты повышать некуда, спрос на туристические направления в следующем году и так снизится с 14 млн до 11 млн пассажиров, оценивает он. ▣

Как конкурировали «Аэрофлот» и «Трансаэро»

15%

— доля рынка международных перелетов (12–13 направлений), на котором конкурировали «Аэрофлот» и «Трансаэро»

151 направление (81 международное)

обслуживала «Трансаэро» во втором квартале 2015 года

По **123** направлениям (80 международных)

«Аэрофлот» осуществлял полеты

82%

— загрузка кресел обеих авиакомпаний на направлениях, по которым они конкурировали

40%

— такой была доля «Трансаэро» на рынке организованного выездного туризма

На **3** млн пассажиров (до 11 млн)

снизится поток пассажиров на туристических направлениях в 2016 году

Источники: данные компаний, Росавиация, оценки аналитиков

МНЕНИЕ



ФОТО: из личного архива

НИКОЛАЙ УЛАНОВ,
председатель совета директоров авиакомпании «Руслайн»,
председатель отраслевого отделения «Деловой России» по авиации

Из чего складывается цена на авиабилет

Люди в первую очередь начинают экономить на отдыхе и авиаперелетах. Авиакомпании стараются не выбиваться из рынка и максимально сдерживать рост тарифов. Но даже в успешный год выручка колеблется в пределах 1–2%.

СТРУКТУРА РАСХОДОВ

Объем авиационных перевозок на внутренних воздушных линиях растет из года в год, однако внушительная часть россиян по-прежнему не пользуются этим видом транспорта из-за стоимости авиаперевозок. Считается, что авиакомпании в погоне за прибылью задирают цены.

Стоимость авиабилета определяется прежде всего себестоимостью авиаперевозки — прямыми и косвенными затратами, необходимыми для выполнения полетов и работы компании. На стоимость авиабилета влияет и коммерческая политика компании.

В мировой практике — Россия здесь не исключение — рентабельность авиакомпаний весьма низкая. В среднем в стабильных авиакомпаниях в хороший год она колеблется в пределах 1–2%.

При этом чем меньше самолет, тем больше себестоимость пассажирского кресла. То есть самые затратные — это

региональные перевозки на самолетах вместимостью 30–50 человек.

Основные статьи расходов, формирующие себестоимость авиабилета, составляет обслуживание пассажиров, багажа и воздушных судов в аэропорту — 26%. Примерно столько же тратится на авиационное топливо. Затраты на ремонт и техническое обслуживание воздушных судов, страхование и лизинг занимают 16%. Следующая статья расходов — фонд оплаты труда, он составляет примерно 10%. Половину от фонда оплаты труда занимают затраты на рекламу и административные расходы — по 5%. Столько же тратится на комиссии и сборы. Аэронавигационные сборы и метеобеспечение составляют 4%. Оставшиеся 8% приходятся на амортизацию.

ЦЕНА КУРСА

Часть вышеперечисленных расходов авиакомпаний номинирована в валюте. В случае внутренних перевозок для авиакомпаний, эксплуатирующих иностранную технику, как правило, траты в валюте приходятся на лизинговые платежи, страховку воздушного судна, его запчасти и техническое обслуживание, если оно выполняется за границей.

В среднем доля валютных платежей в общих затратах на деятельность в авиакомпаниях составляет 25–35%. Из этого следует, что увеличение курса валют по отношению к рублю в два раза увеличивает себестоимость перевозки, примерно на 12–18%.

Косвенно удорожание иностранной валюты влияет и на другие расходы. Поставщики услуг также поднимают стоимость, ссылаясь на свои выросшие валютные расходы. Рост цен у поставщиков в условиях резкого колебания курса в среднем достигает 15–20% в течение года.

На стоимость авиабилетов оказывают влияние еще два дополнительных фактора: конкуренция и платежеспособный спрос населения. На линиях с большим количеством перевозчиков авиабилеты зачастую могут продаваться ниже себестоимости ради удержания позиций компании на рынке. Убытки перекрываются увеличением маржи на других маршрутах авиаперевозчика.

При спаде экономики и снижении уровня доходов люди в первую очередь начинают экономить на отдыхе и авиаперелетах

При спаде экономики и снижении уровня доходов люди в первую очередь начинают экономить на отдыхе и авиаперелетах. Разумеется, авиакомпании стараются не выбиваться из рынка и максимально сдерживать рост тарифов, используя свои резервы, чтобы сохранить минимально необходимый уровень выручки.

По экспертным оценкам, средний рост тарифов во втором полугодии 2015 года превысит 10%. В условиях нестабильной экономической ситуации в стране основная задача авиакомпаний — удержать минимально возможный уровень стоимости билета, обеспечивая себе хотя бы окупаемость.

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

Из чего складывается цена авиабилета, %



CLASSIFIED | НЕДВИЖИМОСТЬ

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

РБК СТИЛЬ
Жизнь в удовольствии
style.rbc.ru

РБК БИЗТОРГ
ПРОДАЖА БИЗНЕСА
ГОТОВЫЕ ИДЕИ ДЛЯ БИЗНЕСА
www.biztorg.ru
ПРОДАВАЙТЕ БИЗНЕС С НАМИ!
+7 (495) 363-11-11 biztorg@rbc.ru
ЗАО «РОСБИЗНЕСКОНСАЛТИНГ», 117393, г. Москва, ул. Профсоюзная, д. 78, стр. 1, ОГРН — 1027700316159, 16+

АРЕНДА. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС КЛАССА А
Общая площадь здания 8 250 м2
Электроэнергия 1 МВт
Газ среднего давления
Московская область, Солнечногорский район, деревня Есипово, 33 км от МКАД, Ленинградское шоссе
+7 (495) 979-78-15 | 9797815@mail.ru

НПФ России предсказали пятикратный рост пенсионных накоплений в фондах

Пенсии переложат в акции

ЕКАТЕРИНА МЕТЕЛИЦА

К 2020 году в российских частных пенсионных фондах будет сосредоточено более \$150 млрд накоплений, полагают аналитики Goldman Sachs. К тому же моменту они могут стать держателями 55% всех российских акций.

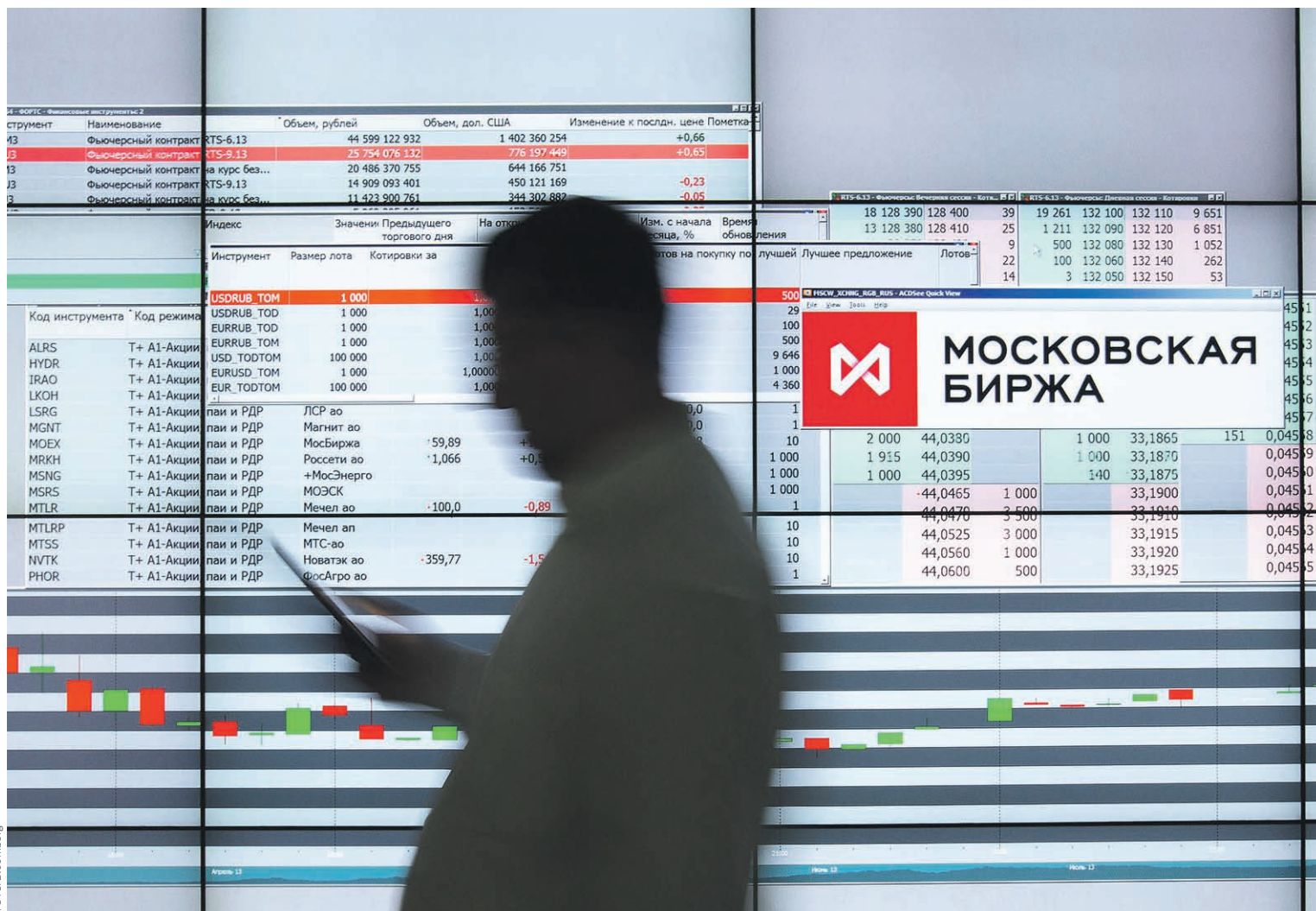
КАК В АФРИКЕ

В последние два года пенсионная система была заморожена, так как взносы граждан не поступали в накопительную часть пенсии. Но сейчас правительство России, похоже, готово возобновить движение средств в частные пенсионные фонды, указывают аналитики Goldman Sachs во главе с Дмитрием Трёмбовольским в обзоре «Рост российских пенсионных фондов». Это приведет к тому, что объем накоплений в частных пенсионных фондах увеличится к 2020 году с \$33 млрд до \$152 млрд. Вместе с накоплениями в Пенсионном фонде активы пенсионной отрасли вырастут до \$187 млрд, прогнозирует Goldman Sachs.

Свои расчеты аналитики основывают на том, что в НПФ по-прежнему будет поступать для формирования накоплений 6% от зарплат граждан, а ежегодно фонды будут привлекать 0,5 млн новых клиентов.

Пенсионные фонды способны изменить структуру и качество российских рынков капитала, уверены аналитики Goldman Sachs.

Сегодня более 80% своих активов пенсионные фонды вкладывают в инструменты с фиксированной доходностью (облигации и банковские депозиты). Однако, как показывает мировой опыт, по мере роста пенсионной индустрии доля вложений в акции растет, пишут аналитики Goldman Sachs. К примеру, в ЮАР пенсионные фонды вкладывали 60–70% в инструменты с фиксированной доходностью в 1980-х годах, но уже в 2014 году доля таких инвестиций упала до 38%, а доля вложений в акции выросла до 55% (см. график).



Одним из ключевых бенефициаров развития пенсионной системы в России может стать Московская биржа

В России дополнительный импульс это движение должно получить благодаря снижению процентных ставок и изменению в регулировании в будущем, полагают в Goldman Sachs. Банк России уже увеличил горизонт инвестирования от одного года до пяти, снизил разрешенную долю вложений в банковские инструменты с 80 до 60% от портфеля (а с 2016 года — до 40%) и сейчас меняет систему оплаты работы фондов и управляющих (см. таблицу).

«По нашим оценкам, к 2020 году фонды могут сосредоточить у себя до 55% всех российских акций, которые находятся в свободном об-

ращении, на сумму \$60 млрд», — указывается в обзоре. Сейчас, по оценке Goldman Sachs, НПФ вложили \$6 млрд в акции.

КТО ВЫИГРАЕТ

Пенсионные фонды окажут значительную поддержку российским рынкам капитала, уверены в Goldman Sachs. Они снизят волатильность на фондовом рынке, а также повысят оценку российских компаний и коэффициенты дивидендных выплат.

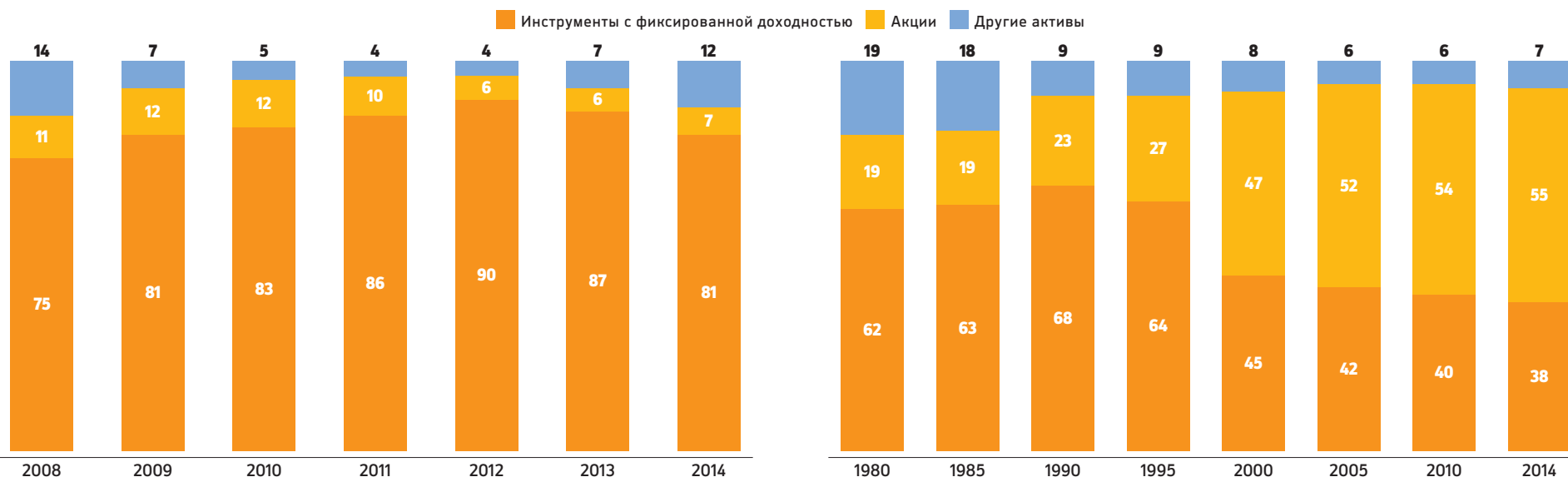
Пенсионные фонды, как правило, становятся долгосрочными держателями акций, тем самым стабили-

зируют фондовый рынок и снижают волатильность, пишут аналитики. Польша является хорошим примером: там средний срок вложений в пенсионных фондов в два раза выше, чем у любых других инвесторов. Фонды также являются ключевыми участниками при первичном размещении акций компаний, скупая значительные пакеты. Кроме того, НПФ способны улучшить ситуацию с дивидендами компаний, которые сейчас в России самые низкие среди развивающихся рынков.

Аналитики Goldman Sachs считают, что ключевыми бенефициарами развития пенсионной системы

Структура инвестиционного портфеля НПФ в России, %

Структура инвестиционного портфеля пенсионных фондов ЮАР, %



Источники: Банк России, FASB, Goldman Sachs

в России станут Московская биржа, компании «Магнит» и АЛРОСА. Московская биржа как основная российская торговая площадка увеличит свой доход благодаря росту рынка. Локальные акции «Магнита» из-за спроса инвесторов повысятся в цене, которая сейчас ниже стоимости депозитарных расписок компании. А АЛРОСА наверняка ответит на возросший спрос со стороны долгосрочных инвесторов увеличением дивидендов, так как стабильный денежный поток компании позволяет это сделать.

ЧТО МОЖЕТ ПОМЕШАТЬ

Российский долговой рынок также выиграет от роста пенсионной индустрии. «Несмотря на перераспределение средств в акции, которого мы ожидаем, пенсионные фонды, вероятно, останутся крупными

Пенсионные фонды будут формировать спрос на облигации с защитой от инфляции, уверены эксперты. Они уже проявили большой интерес к инфляционным бумагам Минфина, которые были размещены летом, и являются активными покупателями инфраструктурных облигаций

держателями инструментов с фиксированным доходом», — указывают аналитики Goldman Sachs в обзоре. Пенсионные фонды будут формировать спрос на облигации с защитой от инфляции, уверены эксперты. Они уже проявили большой интерес к инфляционным бумагам Минфина, которые были размещены летом, и являются активными покупателями инфраструктурных облигаций. Инвестиционные потребности пенсионных фондов будут стимулировать развитие новых финансовых продуктов, уверены в Goldman Sachs.

Помешать развитию такого оптимистичного сценария, по мнению Goldman Sachs, могут три фактора. Во-первых, правительство может изменить свое мнение относительно накопительной пенсионной системы и пустить эти взносы на покрытие дефицита бюджета Пенсионного фонда России. Во-вторых, правительство или ЦБ могут ограничить инвестиции пенсионных фондов в некоторые активы. И в-третьих, есть коррупционный риск. Сейчас большинство пенсионных фондов сконцентрировано под управлением крупных финансовых групп, которые могут предпочесть рыночные сделки сделкам в интересах группы. Коррупция может дискредитировать саму идею частных пенсионных фондов, поэтому чрезвычайно важен эффективный надзор, резюмируют аналитики Goldman Sachs.

ФОНДЫ ВЕРЯТ, ЧТО ЭТО ВОЗМОЖНО

Гендиректор НПФ Сбербанка Галина Морозова верит, что отрасль НПФ может вырасти до \$152 млрд к 2020 году. «Такой объем вложений в акции, который прогнозирует Goldman Sachs, также возможен. Однако для этого должны начать работать все изменения в регулировании пенсионной индустрии, анонсированные в последнее время», — говорит она.

Если накопления не будут вновь заморожены и доходность инвестирования будет на уровне инфляции или на 2–3 п.п. выше, то прогноз Goldman Sachs станет реальностью, полагает исполнительный директор НПФ «Участие» и НПФ «Мосэнерго» Сергей Зыцарь. «А если останутся возможными переходы из ПФР в НПФ, то объем накоплений к 2020 году может быть и выше. Учитывая ту активность, которую граждане демонстрируют сейчас, думаю, что в НПФ перейдут до 90% всех застрахованных лиц в течение ближайших пяти лет», — говорит он.

Повышение доли акций возможно только при значительном снижении процентных ставок, уверен Зыцарь. Это сделает депозиты и облигации менее привлекательными для НПФ. «Кроме того, многое будет зависеть от готовности эмитентов выплачивать значительную часть прибыли в качестве дивидендов», — добавляет он.

Действия Банка России выдвигают НПФ на финансовый рынок, говорит председатель совета директоров Европейского пенсионного фонда Евгений Якушев. «Учитывая удлинение инвестиционного горизонта и недооцененность фондового рынка, вложения в акции перспективны для НПФ», — говорит он, добавляя, что сценарий Goldman Sachs реалистичен.

Однако гендиректор УК «КапиталЪ» Вадим Сосков считает, что аналитики Goldman Sachs слишком оптимистичны в своих прогнозах. «Увеличение пенсионных накоплений ежегодно происходит на уровне 40% к предыдущему году. Таким образом, через пять лет, при самых смелых прогнозах, мы можем увидеть в частных пенсионных фондах порядка \$100–110 млрд накоплений», — говорит Сосков, добавляя, что в эту цифру заложен не только рост пенсионных накоплений, но и новые клиенты НПФ в случае, если будет продлена возможность выбора частных институтов.

Сосков скептически относится и к прогнозу аналитиков относительно доли акций в портфеле НПФ. «За пять лет пенсионная сфера не сможет переварить риск инвестирования в акции в таком объеме. Это даже будет связано не столько с волатильностью самого инструмента — акций, сколько с волатильностью российского рынка в ближайшие два-три года», — добавляет он. ▣

Что изменилось в регулировании рынка НПФ

Было	Стало
НПФ должен показывать прибыль каждый год	НПФ должен быть прибыльным на горизонте пяти лет
80% портфеля можно вложить в банковские инструменты	60% портфеля можно вложить в банковские инструменты (с 2016 года — 40%)
Вознаграждение НПФ зависит от результата и составляет 15% от инвестиционного дохода	Фиксированная плата за управление составляет 1% от активов плюс вознаграждение — не более 15% от инвестиционного дохода

Источник: Банк России, Goldman Sachs

БАНКИ «Ренессанс Кредит» отозвал ходатайство на покупку Связного банка Спасение отменяется



Во время обсуждения возможной санации Связного банка «Ренессанс Кредит» потерял к нему интерес

ТАТЬЯНА АЛЕШКИНА

«Ренессанс Кредит» отозвал из антимонопольной службы свое ходатайство на покупку Связного банка. Это ставит под вопрос санацию банка, на которую «Ренессанс» до сих пор был единственным претендентом.

О том, что «Ренессанс Кредит» отозвал ходатайство, РБК сообщил представитель пресс-службы Федеральной антимонопольной службы (ФАС). «Ходатайство было отозвано письмом ООО «КБ «Ренессанс Кредит» от 27 августа 2015 года», — уточнила пресс-служба. Предправления «Ренессанс Кредита» Алексей Левченко подтвердил факт отзыва ходатайства, но от дальнейших комментариев отказался, уточнив лишь, что «Ренессанс» сохраняет умеренный интерес к этому активу.

Отзыв ходатайства из ФАС, видимо, означает, что «Ренессанс» потерял интерес к санации Связного банка, считает замгендиректора Интерфакс-ЦЭА Алексей Буздлин. «Это знаковое событие и говорит о том, что происходит сейчас с перспективами финансового оздоровления банков», — говорит эксперт. — Раньше банки-санаторы исходили из того, что санация может быть выгодной с точки зрения получения от государства дешевых средств, за счет которых можно поправить и собственный капитал. Но из-за роста проблем в секторе в санлируемых банках вскрываются новые проблемы, и качество активов, которое на момент принятия решения о санации казалось нормальным, начинает ухудшаться и требовать дополнительного создания резервов. Все это негативно сказывается на бизнесе банка-санатора, приводит к пересмотру агентствами его рейтингов в худшую сторону».

«Ренессанс Кредит» подал ходатайство о покупке 100% Связного банка в июне этого года, тогда же «Коммерсантъ» написал, что «Ренессанс» может выступить санатором «Связного». Как говорит источник РБК, близкий к «Ренессансу», схема финансового оздоровления предусматривала, что «Ренессанс» сначала выкупит банк у Олега Малиса, а потом saniрует его — в этом случае удалось бы избежать конкурса АСВ. Именно по этой причине «Ренессанс» подал документы в ФАС перед санацией. «Обычно банки получают разрешение ФАС после начала санации», — говорит пар-

тнер компании «Яковлев и партнеры» Игорь Дубов.

В июле ФАС приняла решение продлить рассмотрение ходатайства — у ведомства возникла необходимость получить дополнительную информацию о бенефициарах Связного банка.

За время обсуждения возможной санации Связного банка его финансовое положение заметно ухудшилось, а активы сократились. В частности, на 1 июля нормативы базового капитала (Н1.1) и основного капитала (Н1.2) обнулились, правда, к августу они выросли до 3,16% за счет списания субординированного займа на 1,64 млрд руб. Главный норматив — достаточность капитала — составил также 3,16%. По словам источника, близкого к Связному банку, на 1 сентября основания для отзыва лицензии у банка, которым по закону является падение всех трех нормативов ниже 2%, не было. Это подтверждает еще один источник, близкий к «Ренессансу».

Активы Связного банка с начала года сократились почти в два раза и на 1 августа составили 32 млрд руб. Большую часть активов составляет розничный кредитный портфель (почти 20 млрд руб.). Половина кредитного портфеля, по словам источника, близкого к Связному банку, почти не приносит дохода. Объем вкладов на 1 августа составлял 15,7 млрд руб.

«Если у Связного банка обесценилась половина кредитного портфеля, то с учетом объема вкладов расходы государства на санацию, включая выделение средств на досоздание резервов, могли бы составить 22 млрд руб. В таком случае решение об отзыве лицензии выглядит более разумным», — считает начальник аналитического управления Национального рейтингового агентства Карина Артемьева. По ее мнению, санация розничного монолайнера, несмотря на то что Связной банк может быть интересен потенциальному инвестору, сейчас выглядит очень трудоемким мероприятием, а затраты на санацию могут не окупиться.

Связной банк указывал в своей отчетности по МСФО за 2014 год, что рассчитывает привлечь инвестора, который сможет докапитализировать банк на 8,3 млрд руб. В противном случае «существует сомнение», что банк сможет «продолжать свою непрерывную деятельность и выполнять обязательства», говорится в его материалах. ▣



Игорь Матвиенко (на фото), сотрудничающий с Kartina.TV, подтвердил свой интерес к РМГ

МЕДИА Компания Kartina.TV предлагает 7 млрд руб. за РМГ

Немецкий патриотический холдинг

ЕЛИЗАВЕТА СУРГАНОВА

Компания Kartina.TV, предоставляющая доступ к российским телеканалам за рубежом, планирует приобрести Русскую медиагруппу (РМГ). За 100% РМГ компания готова предложить 7 млрд руб., знает один собеседник РБК на медиарынке.

ГЛОБАЛЬНАЯ ЭКСПАНСИЯ

О том, что немецкая компания Kartina.TV ведет переговоры с «ИФД Капиталь» (владеет 78% РМГ), сообщил 2 сентября ТАСС. В «ИФД Капиталь», однако, РБК опровергли факт переговоров, заметив, что в компании узнали об интересе Kartina.TV к РМГ из сообщений СМИ.

Источник РБК, знакомый с ситуацией, говорит, что у Kartina.TV, тем не менее, есть конкретное предложение для акционеров РМГ. По его словам, немецкая компания претендует на покупку 100% Русской медиагруппы за 7 млрд руб. Сергей Кожевников (владеет 22% РМГ) заявил РБК, что знает о нескольких предложениях акционерам Русской медиагруппы, но не стал вдаваться в подробности.

Глава Kartina.TV Андрей Рейх, владеющий 50% компании, отказался комментировать эту информацию РБК, предложив направить ему письменный запрос. На письмо он пока не ответил.

В комментарии ТАСС Рейх заявил, что эта сделка может стать логичным развитием работы Kartina.TV по продвижению русскоязычного контента за границей. «Я знаю, что у Русской медиагруппы есть амбициозные планы по экспансии на глобальном уровне, и мы полностью разделяем это видение», — цитирует ТАСС слова Рейха.

По данным информагентства, в сделке также принимает участие продюсер Игорь Матвиенко, который давно работает с Kartina.TV.

В разговоре с РБК Игорь Матвиенко заявил, что действительно интересуется покупкой РМГ, но пока ничего не знает о переговорах по возможной сделке. Пресс-служба продюсерского центра Матвиенко заявила, что «не комментирует каждый вброс и фейк, связанный с именем Игоря Матвиенко».

Kartina.TV предоставляет своим пользователям доступ к эфиру более 120 телеканалов через телеприставку и интернет. Точное число абонентов на сайте компании не указано, в презентации есть лишь данные, что 60% подписчиков проживают в Германии, 25% — в Америке, 5% — в Великобритании, оставшиеся 10% — в других странах.

ЧЕТЫРЕ ПРЕТЕНДЕНТА

Kartina.TV — уже четвертый претендент на покупку РМГ. 30 июня «ИФД Капи-

таль», владеющий 78% акций холдинга в интересах совладельцев ЛУКОЙЛа Вагита Алекперова и Леонида Федун, заявил о том, что ведет переговоры о продаже доли в холдинге с ФГУП «Госконцерт». Если сделка с «Госконцертом» состоится, на базе РМГ планируется создать патриотический медиахолдинг. Эту идею ранее высказал в письме Владимиру Путину продюсер и основатель фонда «Федерация» Владимир Киселев.

Сергей Кожевников, занимавший до августа должность генерального директора компании, выступил против продажи холдинга «Госконцерту» и создания на базе РМГ патриотической структуры. Он направил в «ИФД Капиталь» предложение о выкупе его доли в РМГ, оценив всю группу в 3,3 млрд руб. В «ИФД Капиталь» на это ответили, что ведут переговоры с «Госконцертом» о большей сумме.

В конце августа предложение «Капиталу» о выкупе его доли в РМГ сделал консорциум из музыкантов и продюсеров, также выступивший против создания на базе группы патриотического медиахолдинга. Группа, состоящая из продюсеров Иосифа Пригожина, Максима Фадеева, Виктора Дробыша, Яны Рудковской, Игоря Крутого, а также музыкантов Григория Лепса, Филиппа Киркорова и Николая Баскова, оценила 78% РМГ в 5 млрд руб. В «ИФД Капи-

В сделке также принимает участие продюсер Игорь Матвиенко, который давно работает с Kartina.TV

таль» заявили, что получили предложение и изучают документ.

Само ФГУП «Госконцерт», между тем, не сделало официального предложения о покупке ни «Капиталу», ни Сергею Кожевникову. Глава «Госконцерта» Сергей Бунин объяснял РБК, что сначала хочет получить подтверждение финансирования сделки. «Госконцерт» планирует покупать долю в РМГ не на собственные, а на кредитные средства, под залог акций холдинга. ФГУП обратилось за кредитом в ВТБ, который оценил всю РМГ в 6–7 млрд руб.

1 сентября источник, близкий к ВТБ, сообщил РБК, что банк готов предоставить кредитную линию обратившемуся к нему покупателю Русской медиагруппы. Однако он не стал отвечать на вопрос, идет ли речь о «Госконцерте» или о какой-то еще организации. «Кредит будет не выше суммы, которая может быть обслужена приобретаемым активом, для банка сделка рыночная, обеспеченная, обычный M&A. Много ниже 5 млрд руб.», — сказал собеседник РБК. По словам другого источника РБК, знакомого с ходом переговоров, речь идет об открытии кредитной линии на 4 млрд руб.

Сергей Бунин 1 сентября сообщил РБК, что не получал никакого подтверждения от банка, в том числе неофициального. Сегодня глава «Госконцерта» не ответил на запрос РБК. ■

ДОЛГОВОЙ РЫНОК «Газпром» и «Норникель» планируют занять \$1,5 млрд на двоих

Разворот на Запад

➔ Окончание. Начало на с. 1

«Мы не исключаем для себя выход на публичный рынок заимствований, и все будет зависеть от того, как будет развиваться новый, хотел сказать учебный год, — высокий бизнес-сезон», — сказал Иванников, добавив, что «обостренной потребности» в рыночных заимствованиях у «Газпрома» нет, но если компания увидит подходящее рыночное окно — она вернется к ним.

О планах вернуться к публичным заимствованиям на Западе рассказало и руководство крупнейшей в России горнодобывающей компании — «Норильского никеля». Компания наняла пять инвестиционных банков для организации размещения еврооблигаций на сумму до \$500 млн, которое, возможно, состоится уже в сентябре, пишет агентство Reuters.

В ходе телефонной конференции 1 сентября вице-президент «Норникеля» Сергей Малышев рассказал, что в течение двух недель представители компании проведут встречи с инвесторами, чтобы оценить интерес к новому размещению. «Учитывая сроки погашения обязательств в следующем году, мы внимательно следим за рынками капитала и соотношением стоимости и сроков долговых инструментов. Мы регулярно проводим оценку параметров размещений — не только еврооблигаций, но и долгосрочного финансирования, — в т.ч. проектного. Если у нас появится возможность с помощью какого-либо инструмента удлинить срок долгового портфеля, мы будем рады этому», — заявил он.

«Если «Газпром» или «Норильский никель» удачно разместят еврооблигации, то рынок отреагирует очень бурно. Спрос на российские долговые бумаги вырастет», — говорит руководитель отдела торговых операций Промсвязьбанка Дмитрий Иванов. По его словам, ситуация на рынке для компаний из России сейчас лучше, чем в прошлом году, когда нарастала политическая напряженность, ужесточались санк-

ции. «Острый момент кризиса и резкое падение нефтяных цен сейчас позади», — поясняет эксперт. Старший аналитик Sberbank CIB Алексей Булгаков добавляет, что размер «первичной премии» за размещение определится эмпирически и послужит ориентиром для новых возможных размещений российских компаний, не находящихся под санкциями ЕС и США.

«Если сейчас «Газпром» проявит гибкость в отношении премии, которую предложит инвесторам, то выпуск будет полностью размещен, а компания выступит первопроходцем, открыв окно на западные долговые рынки для других российских эмитентов», — говорит руководитель управления рынков долгового капитала «ВТБ Капитала» Андрей Соловьев. Он отмечает, что об интересе иностранных инвесторов к качественным долговым

«Если сейчас «Газпром» проявит гибкость в отношении премии, которую предложит инвесторам, то выпуск будет полностью размещен, а компания выступит первопроходцем, открыв окно на западные долговые рынки для других российских эмитентов»

бумагам говорит их активное участие в аукционе по размещению ОФЗ с привязкой к инфляции в июле 2015 года — тогда около 30% выпуска в 75 млрд руб. купили иностранные участники, в том числе американские инвестфонды.

СТОИМОСТЬ ВОЗВРАЩЕНИЯ

«Мы не думаем, что «Газпрому» или «Норильскому никелю» придется платить значительную премию за возвращение на первичный рынок», — говорит Булгаков. — Доходности по облигациям таких эмитентов, как «Газпром» и «Норильский никель», сейчас не очень сильно отличаются от тех, что были в начале 2014 года».

Доходности еврооблигаций российских эмитентов практически опустились на докризисный уровень: сейчас больше определенности, меньше уровень риска, соглашается Иванов.

Доходность последнего выпуска еврооблигаций «Газпрома» в евро — семилетних бумаг с купоном 3,6%, выпущенных в феврале 2014 года, на торгах в среду, 2 сентября, составляла 5,64%, это почти на 2 п.п. выше, чем в конце февраля прошлого года. Доходность однолетних долларовых облигаций с купоном 4,3%, выпущенных в ноябре 2014 года, составляет 2,3%.

Стоимость публичного долга «Газпрома» сопоставима со стоимостью валютных кредитов «Газпрома» в российских банках. В июле компания получила у Газпромбанка кредиты на \$310 млн и \$330 млн с процентной ставкой 6,95% и 6,98% соответственно и сроком погашения в 2018 году, говорится в отчетности компании. Кредит от Сбербанка на сумму \$760 млн и сроком погашения в 2018 году удалось получить с процентной ставкой LIBOR+5,9%. Кредиты в международных банках обходятся «Газпрому» чуть дешевле. В июле «Газпром» привлек кредит от UniCredit SpA на 300 млн евро с процентной ставкой Euribor+3,6% и сроком погашения в 2019 году, в августе занял у консорциума банков \$1,5 млрд до 2020 года со ставкой LIBOR+3,5%.

Последний выпуск еврооблигаций «Норникеля» — семилетние облигации в долларах со сроком погашения в октябре 2020 года с купоном 5,5% — торгуется с доходностью 6,2%. Средняя ставка по кредитам в долларах в течение первого полугодия 2015 года составляла 2,42%, говорится в отчетности компании.

БЕЗ ОСТРОЙ НЕОБХОДИМОСТИ

Острой необходимости в привлечении валютных займов ни у «Газпрома», ни у «Норникеля» нет. «Сейчас нужды в денежных ресурсах у «Газпрома» нет, у компании сильные позиции по лик-

видности, объем которой (1,1 трлн руб.) вдвое превышает краткосрочный долг (508 млрд руб.)», — пишут в обзоре по итогам телефонной конференции аналитики Газпромбанка. Перспективы рефинансирования «Газпромом» своих краткосрочных обязательств никаким образом вызвать не могут, соглашается Булгаков. «Большая часть этих обязательств — банковские кредиты, которые компании будет несложно пролонгировать. Тем не менее «Газпром» традиционно предпочитает заменять облигации с истекающим сроком погашения новыми бумагами», — отмечает он. В четвертом квартале 2015 года истекает срок погашения облигаций компании на сумму \$1,7 млрд.

Краткосрочный долг «Норникеля» в первом полугодии увеличился на \$575 млн до \$1,2 млрд. До конца года компании предстоит погасить \$300 млн, в 2016 году — еще \$1,2 млрд. Краткосрочный долг оценивается в 19% долгового портфеля, отношение чистого долга к EBITDA составляет 0,6х, как и на начало года. Ликвидности у компании достаточно, отмечал в ходе телефонной конференции Малышев, но сделки, улучшающие долговую портфель, возможны. «Доступ к рынку капитала — и международного, и российского — у нас имеется. Есть несколько интересных предложений, на которые мы смотрим с точки зрения улучшения профиля долга. Но на данный момент мы особо не нуждаемся в дополнительном финансировании», — заявил он.

«Желание «Газпрома» и «Норникеля» привлечь финансирование на западном рынке понятно — компаниям необходимо рефинансирование валютных займов, средства которых используются на инвестиционную программу («Газпром») и выплаты акционерам («Норильский никель»). «В принципе они могли бы получить кредиты в российских банках, у которых скопились излишки валюты, но это более высокие ставки», — говорит Булгаков. ▣

ОБЛИГАЦИИ «Мечел» предложил держателям облигаций реструктурировать их накануне возможного дефолта

Продлить и не платить

ПЕТР КИРЬЯН, ЕЛЕНА ТОФАНЮК

«Мечел» Игоря Зюзина предложил держателям облигаций на 10 млрд руб. продлить срок их обращения на четыре года и привязать купон к ключевой ставке Банка России. Завтра по этим выпускам наступает оферта, которая, скорее всего, закончится техническим дефолтом.

В среду «Мечел» предложил частным и институциональным инвесторам провести реструктуризацию 13-го и 14-го выпусков облигаций. Они были размещены в 2010 году, каждый выпуск на 5 млрд руб.

Всего с 2005 года «Мечел» разместил 20 выпусков облигаций на общую сумму 87 млрд руб. На сегодня-

шний день в обращении находятся бумаги на 15 млрд руб. (5% от кредитного портфеля компании Игоря Зюзина). По 13-му и 14-му выпускам 3 сентября наступает оферта, на рынке торгуются бумаги этих выпусков на 6 млрд руб.

Официальный представитель «Мечела» отказался комментировать условия возможной реструктуризации бумаг.

Один из держателей облигаций сообщил РБК, что консультантами по реструктуризации назначены Газпромбанк и «ВТБ Капитал». По его информации (компания распространила ее в понедельник среди держателей бумаг), до конца сентября предлагается одобрить продление срока обращения бумаг на четыре года — до февраля 2020 года.

Изменится и ставка купона (РБК удалось ознакомиться с ней в презентации для держателей облигаций): предложена формула ее расчета с учетом ключевой ставки Банка России — процентная ставка рассчитывается как среднее арифметическое между ключевой ставкой ЦБ плюс 4% и фиксированным купоном (15%). Если подставить в формулу текущее значение ставки, доходность ближайшего 12–13-го купона составит те же 15% годовых, а последнего 18–19-го купона — 13,5% годовых.

«Де-факто у «Мечела» наступает дефолт, оферту они не исполнят, если я правильно понимаю, в условиях других облигаций есть 30-дневный льготный период, в рамках которого держатели других

Всего с 2005 года «Мечел» разместил 20 выпусков облигаций на общую сумму 87 млрд руб. На сегодняшний день в обращении находятся бумаги на 15 млрд руб.

выпусков не могут предъявить свои облигации к погашению при дефолте двух выпусков, а через 30 дней они сделают реструктуризацию», — говорит портфельный управляющий Prometerium Investment Management Павел Мамай. Таким образом, дефолт касается только двух выпусков. «По моему мнению, они поздно занялись реструктуризацией этих облигаций и пытаются реструктурировать те выпуски, у которых подходят оферты», — говорит управляющий.

По его оценке, компании Игоря Зюзина нужно разбираться с крупными кредиторами, а не с мелкими инвесторами в рублевые бонды, «поэтому их держатели получают более хорошие условия, чем даже госбанки [процентный доход]». ▣

ФРАНШИЗА Сколько можно заработать на салоне связи Tele2

Мобильные деньги

ВАЛЕРИЯ ЖИТКОВА

Четвертый мобильный оператор связи — Tele2 — в отличие от «большой тройки» строит свою сеть продаж почти только по франшизе. Поэтому он щедр к своим франчайзи.

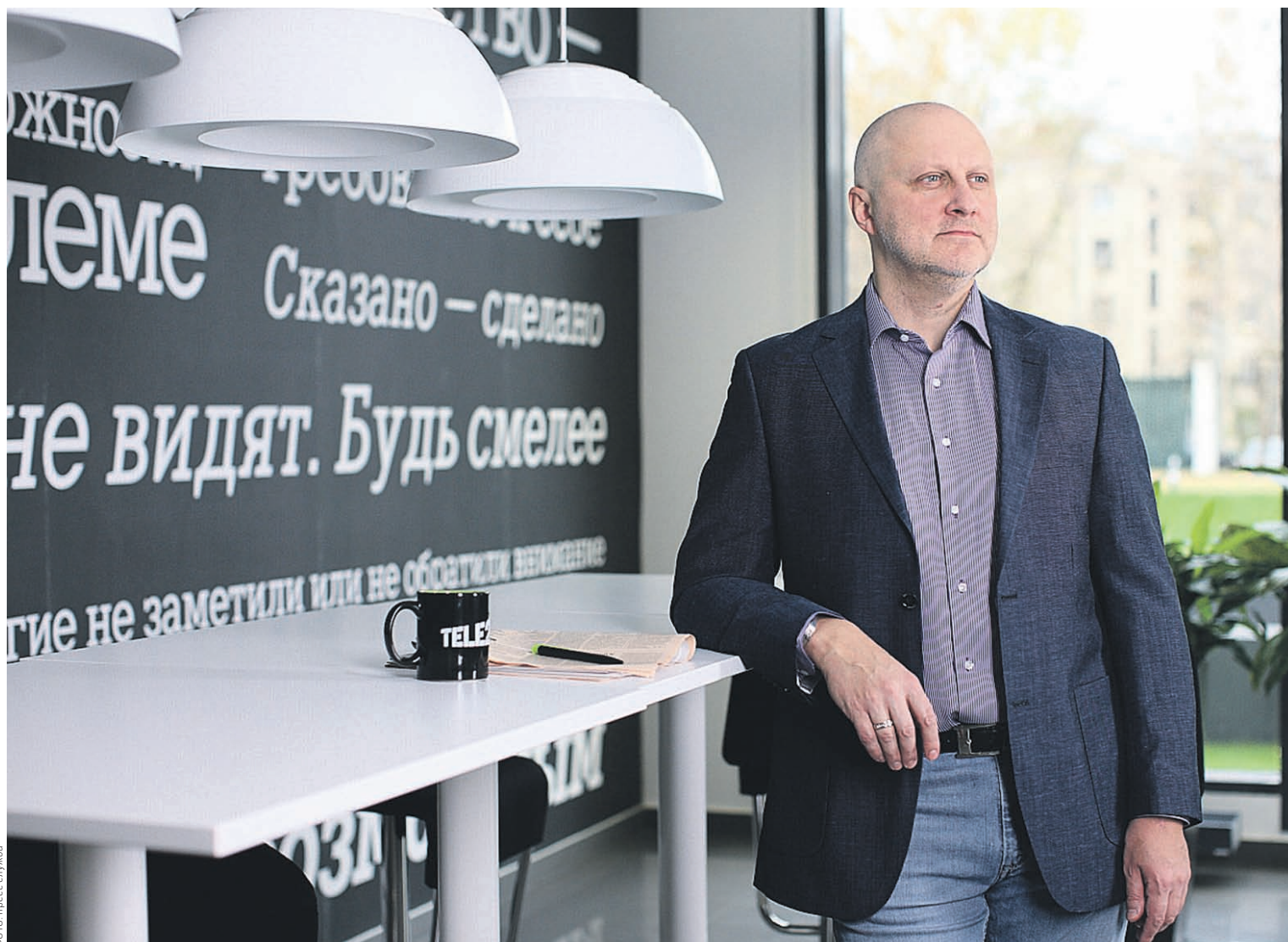
По словам руководителя направления франчайзинга и развития дилеров Tele2 Николая Колесникова, компания готова компенсировать своим партнерам до 100% арендной платы за помещение торговой точки, бесплатно предоставить торговое оборудование, а также в течение восьми месяцев отдавать 45% платежей клиентов, подключенных в партнерском салоне, за услуги мобильной связи в виде дилерской комиссии. Франчайзи Tele2 признают, что работать с компанией на таких условиях выгодно: инвестиции в открытие точки окупаются за 6–12 месяцев, а прибыль от продаж составляет 100–150 тыс. руб. в месяц.

НЕ СОВСЕМ ФРАНШИЗА

Колесников сразу признается, что Tele2 заключает с партнерами не классический договор коммерческой концессии, а агентский договор. «Во-первых, в случае самостоятельной работы бизнесмен должен закупать сим-карты и продавать их от своего имени, что невозможно: право оказывать услуги связи имеют только сотовые операторы, — объясняет он РБК. — Во-вторых, регистрация договора концессии в Роспатенте занимает около трех месяцев, что сильно затягивает процесс открытия точки». По словам Колесникова, после заключения агентского договора салон Tele2 может заработать уже через неделю.

Максимальная стоимость франшизы (паушальный взнос) Tele2 составляет 200 тыс. руб. (зависит от формата торговой точки и региона открытия), но в отдельных случаях партнером оператора можно стать бесплатно, например, если открываемая точка — первая в населенном пункте или платежеспособность населения в городе или деревне слишком мала, чтобы за год отбить инвестиции в открытие салона. «Если в самой маленькой деревушке есть покрытие Tele2, но нет салона связи, мы сделаем все, чтобы магазин открылся», — утверждает Александр Смолин, директор по продажам и развитию дистрибуции Tele2. Роялти фиксированно — 4%, но касается только дилерской комиссии (доходы от подключения абонентов и их платежей) — доходы от продажи телефонов и аксессуаров полностью остаются у владельцев точки.

Но главные преимущества партнерства с Tele2 в другом. Мобильный оператор самостоятельно ищет помещение для будущего салона, за свой счет делает в нем ремонт, закупает торговую мебель, вывеску, внедряет IT-систему и даже компенсирует 50% арендной платы. «Во-первых, так мы в разы сокращаем срок открытия точки — пока франчайзи найдет достаточное количество средств, команду рабочих и закупит материалы, прой-



Tele2 сама ищет помещение для своих франчайзи, делает ремонт, закупает торговую мебель, вывеску, внедряет IT-систему и компенсирует часть арендной платы (на фото — директор по продажам и развитию дистрибуции Tele2 Александр Смолин)

дет не один месяц, — объясняет Смолин. — Во-вторых, сэкономленные на ремонте деньги партнер сможет вложить в закупку товара, что приблизит и его, и нас к окупаемости стартовых вложений». Специалисты отдела франчайзинга Tele2 разрабатывают бизнес-план для каждого партнера, в котором рассчитывают предполагаемые выручку, срок окупаемости, условия аренды и ориентировочную прибыль партнера. «Мы расписываем жизнь франчайзи на будущие пять лет и фактически отдаем ему ключ от готового бизнеса», — говорит Смолин. Всех сотрудников партнерских точек в течение трех недель бесплатно обучают знанию продукта (актуальных тарифов, цен, дополнительных услуг), маркетинговым навыкам и умению общаться с клиентами.

САЛОН СВЯЗИ: ВЗГЛЯД ФРАНЧАЙЗЕРА

Сумма первоначальных инвестиций в открытие точки Tele2 зависит от выбранного формата. Минимальная площадь салона — 15 кв. м, максимальная — 100 кв. м. Мобильный модуль (сборная конструкция, обычно располагающаяся на территории торговых центров) может занимать от 1 до 10 кв. м. Формат и регион влияют на стоимость франшизы: в Москве — 200 тыс. руб., в Подмосковье — 150 тыс. руб., в других регионах — 100 тыс. руб. Паушальный взнос за мобильный модуль вдвое ниже.

По словам Смолина, вложения в мобильный модуль не превысят 200 тыс. руб., из которых половина уйдет на закупку товара. А вот открытие магазина может обойтись в 1,5 млн руб., несмотря на то что почти все расходы на помещение Tele2 берет на себя (расходы компании на открытие магазина достигают 1,2–3,5 млн руб.). Самая ощутимая статья расходов франчайзи при открытии магазина — закупка товара (минимум на 100 тыс. руб., это для модуля) и фонд оплаты труда (2–6 человек в зависимости от формата). Возврат инвестиций в Tele2 обещают за 6–18 месяцев.

Размер выручки, по данным Tele2, сильно колеблется в зависимости от типа точки и может составлять от 200 тыс. до 1 млн руб. в месяц. По данным компании, 75% выручки франчайзи должна принести дилерская комиссия, которая складывается из следующих статей: 45% расходов абонента, подключенного в салоне (в течение первых восьми месяцев), 1% от принятых платежей (всем операторам, не только Tele2), 3% от продажи карт экспресс-оплаты. Остальные доходы должны формироваться за счет продажи телефонов и аксессуаров, оказания платных услуг (настройка телефона и проч.). Уменьшить расходы и увеличить доходы можно за счет выполнения KPI, которые выставляет каждому салону центральный офис: процент конверсии посетителей салона в покупателей, количество проданных сим-карт, объем дополнительных услуг. Если

Мобильный оператор самостоятельно ищет помещение для будущего салона, за свой счет делает в нем ремонт, закупает торговую мебель, вывеску, внедряет IT-систему и даже компенсирует 50% арендной платы

салон выполняет KPI, то Tele2 компенсирует владельцу точки остальные 50% от арендной платы.

Но если конверсия не дотягивает до 5%, франчайзи должен объясниться с главным офисом. Если проблема в плохой работе продавцов, владелец точки должен повлиять на персонал и через полтора месяца показать улучшение результата. «В одной из точек продавцы по 15 раз на дню выходили курить. Все эти передвижения фиксировали сенсоры, расположенные у входа, и понять причину низкой конверсии мы смогли, просмотрев записи видеонаблюдения», — рассказывает Смолин. Если улучшения показателей деятельности точки не происходит, Tele2 может сменить партнера. «Ремонт мы делаем за свой счет, аренду частично или полностью возмещаем, поэтому имеем право разрывать отношения с неуспешными франчайзи. Хотя до последнего стараемся выйти на компромисс, — говорит Смолин. — Успешных франчайзи мы стимулируем, неуспешных предупреждаем: раз, два, три, а потом расстаемся. Мы не занимаемся благотворительностью и не тратим собственные средства на содержание некупаемой точки».

В целях собственной безопасности Tele2 не отдает больше 20% бизнеса в регионе в одни руки. «Лучше познакомиться с несколькими неопытными партнерами, чем сэкономить время и силы на обучении, но бояться рыночного сговора», — объясняет Смо-

Цифры Tele2

2 тыс. точек
насчитывает сеть Tele2 в России

99,9%
точек
открыто по франчайзинговой модели

4%
— размер роялти

200 тыс. руб.
— паушальный взнос на открытие салона в Москве

15%
— средняя маржинальность точки

Источник:
данные компании

лин. Тем не менее разумная мультипликация сотового бизнеса выгодна для самих франчайзи. Если партнер владеет только одной точкой, в расходы на которую зашиты зарплаты управляющего, бухгалтера, логиста и траты на служебную машину, о значимой прибыли можно не говорить. Если точек несколько, можно грамотно распределить эти расходы между всеми магазинами.

САЛОН СВЯЗИ: ВЗГЛЯД ФРАНЧАЙЗИ

Владелец нижегородской компании «Дилер-НН» Алексей Комаров управляет 14 салонами Tele2. По его словам, расходы на открытие точек варьируются в зависимости от площади в пределах 0,8–1,5 млн руб., основные расходы — на закупку товара. «Вся работа по аренде и ремонту недвижимости лежала на Tele2, компания же закупила торговое оборудование и оргтехнику, отремонтировала помещения, — вспоминает он в беседе с РБК. — Мы получили информацию о сроках открытия салона, за день-два наполняли его товаром и выводили продавцов, которые уже прошли обучение у оператора. Запуск салона оказался намного проще, чем мы предполагали».

Исполнительный директор петербургской компании «Сим брокер» Роман Богомолов говорит, что открытие одного салона обходится в 1,5–2,5 млн руб. (кстати, открыв 27 точек Tele2, он ни разу не платил паушальный взнос).

Владелец омской компании «Интерантенна» Алексей Платонов давно занимается мобильной розницей. В декабре 2007 года, когда Tele2 только пришла в регион, он за одну ночь перекрасил семь своих салонов в фирменные цвета компании: его привлекла выплата половины арендной платы. «Сейчас арендную плату практически полностью берет на себя компания, — рассказывает Платонов. — Это большое подспорье, особенно в центральных местах». В сеть салонов связи, принадлежащих «Интерантенне», входит 98 точек (это не только Tele2). Затраты на открытие салона площадью 25 кв. м в Омске Платонов оценивает в 1,2–1,5 млн руб. У Комарова из Нижнего Новгорода тоже есть другие франчайзинговые салоны, и, по его данным, стартовые вложения в открытие точки Tele2 в среднем на 30% меньше, чем при работе с другими операторами.

Выручка среднестатистического салона компании «Сим брокер» в Санкт-Петербурге составляет 600 тыс. руб., но в отдельные месяцы отдельные салоны зарабатывают больше 1 млн руб., рассказал РБК Богомолов. Около 45% выручки приносят продажи телефонов, планшетов и аксессуаров, а 55% — дилерская комиссия. Выручка нижегородских салонов Tele2 колеблется от 700 тыс. до 1,2 млн руб., из которых 40–45% — доход от абонентов. Средняя выручка салона в Омске — 710 тыс. руб. в месяц. Одна проданная сим-карта приносит в Петербурге 360 руб. в месяц, в Омске — 380 руб. в месяц.

Платонов рассказывает, что дополнительный доход (до 10% выручки) приносят услуги по денежным переводам, продажам страховых полисов, а также различные платные услуги — от наклейки пленки на экран планшета до настройки телефона. Это сильно помогает, поскольку Tele2 выплачивает дилерское вознаграждение, по словам Платонова, с задержкой в несколько месяцев.

Средняя маржинальность в Петербурге — 12,5%, в Омске — 15–18%, в Нижнем Новгороде — 15%.

Роман Богомолов доволен сотрудничеством с Tele2: работать с компанией в два-три раза выгоднее, чем с другими сотовыми операторами-партнерами, считает предприниматель из Санкт-Петербурга. Комаров говорит, что срок окупаемости салона — 12–18 месяцев, а Платонов утверждает, что речь может идти и о восьми месяцах, если правильно управлять товарными остатками.

Основным преимуществом работы с Tele2 перед сотрудничеством с другими операторами Комаров считает ориентированность компании на агентский формат работы. «Операторы «большой тройки» делают упор на развитие собственной розницы, поэтому открыть салон «Билайн», МТС или «МегаФон» по франшизе можно только в периферийном районе — в небольшом областном городе или в непроходном месте крупного населенного пункта, — считает Комаров. — Напротив, Tele2, у которой 99,9% салонов — дилерские, дает партнерам зеленый свет на открытие магазина в самых привлекательных местах».

Экономика салона Tele2 в Омске

Июль 2015 г., площадь салона 50 кв. м

Расходы, тыс. руб.	716,8
Аренда	63,7
Административно-хозяйственные расходы	3,3
Коммунальные услуги	11,7
Охрана	2,7
Фонд оплаты труда	127,0
Закупка товаров	502,8
Роялти	5,7
Доходы, тыс. руб.	852,0
Продажа аксессуаров	131,8
Продажа сим-карт	33,5
Продажи телефонов и планшетов	530,8
Платные услуги	30,8
Денежные переводы, продажа полисов	15,1
Агентское вознаграждение	110,0
Операционная прибыль	135,2

Как работает франшиза Tele2: теория и практика

	Данные владельца франшизы	Данные франчайзи
Паушальный взнос, тыс. руб. (зависит от региона и формата точки)		До 200
Роялти (только от дилерской комиссии)		4%
Первоначальные вложения в одну точку без учета стоимости франшизы, тыс. руб.	500–1500	800–2500
Месячный объем продаж, тыс. руб.	от 200	600–1200
Операционные расходы без учета закупки товаров для продажи (фонд оплаты труда, аренда), тыс. руб.	н.д.	210–450
Прибыль до уплаты налогов, тыс. руб.	н.д.	100–150

Источники: данные владельца франшизы, опрос франчайзи (Омск, Санкт-Петербург, Н.Новгород), расчеты РБК

От чего отказываются россияне из-за девальвации рубля

Без еды и путешествий

АНАСТАСИЯ СТОГНЕЙ

Больше половины российских граждан экономят еще с прошлой зимы, свидетельствуют данные социологов. РБК выяснил, от чего люди отказывались в первую очередь и насколько правильно они поступают.

В августе Россия пережила вторую волну девальвации рубля. Официальный курс доллара вырос сразу на 10%, до 66,47 руб. На торгах на Московской бирже доллар и вовсе достиг 71,62 руб. Все это происходило на фоне продолжающегося роста цен (инфляция в июле в годовом выражении составила 15,6%) и падения реальных доходов населения (с начала года — на 2,9%).

«Конечно, все кризисы бьют в первую очередь по бедным. Но особенность нынешнего в том, что, набирая обороты, он сильнее всего ущемляет средний класс, жителей крупнейших городов с хорошим достатком — тех, у кого, на первый взгляд, проблем должно быть меньше», — считает директор региональных программ Независимого института социальной политики Наталья Зубаревич

Судя по данным социологов, экономия стала новой реальностью для большей части населения еще в начале года. Урезают расходы 60% респондентов, показал опрос ВЦИОМ, опубликованный 18 августа. Самым распространенным способом экономии, по данным ВЦИОМ, стал отказ от путешествий: от поездок отказались 12% респондентов. На втором месте — траты на продукты питания (8%). Не поменяли поведение из-за экономических проблем 16% опрошенных.

Экономия на продуктах питания стоит на первом месте в июльских опросах ФОМ, согласно которым, на еду экономят 65% респондентов. На втором месте — сокращение затрат на покупку одежды и обуви (27% респондентов). На третьем — экономия на развлечениях, например на походах в театры, музеи, кино (17% опрошенных).

ВНУТРЕННИЙ ТУРИЗМ

РБК провел опрос в своих аккаунтах в соцсетях, выясняя, на чем экономит этот сегмент нашей аудитории. Исследование проводили в трех социальных сетях: «ВКонтакте», Google+ и «Одноклассниках» — в течение восьми дней (с 25 августа по 1 сентября), ответили 2189 человек. Facebook не дает возможности проводить опросы.

Результаты, полученные РБК, похожи на данные ВЦИОМ. Чаще всего респонденты отказываются от зарубежных путешествий или стараются снизить расходы на них. Таких 26% аудитории РБК во «ВКонтакте» и 28% — в Google+. Большая по сравнению с ВЦИОМ доля отказавшихся от путешествий объясняется тем, что около 50% респондентов ВЦИОМ «затрудились с ответом». Мы же не давали возможности выбрать такой вариант.

Второй по популярности статьей экономии для пользователей «ВКон-

Как читатели РБК собираются экономить из-за падения рубля

Опрос в официальных аккаунтах РБК в соцсетях, % от числа респондентов



Источник: опросы «РБК Деньги» пользователей соцсетей «ВКонтакте», «Одноклассники» и Google+

такте» стала покупка новой одежды — на этом экономят 14,2% опрошенных. Среди респондентов Google+ на втором месте по экономии (23%) — отказ от крупных покупок (автомобилей, мебели).

БОГАТЫМ СЛОЖНЕЕ

Данные ФОМ показывают, что разные группы населения экономят по-разному. Более дешевые продукты стали покупать в основном россияне с дохо-

дами ниже среднего (те, кому хватает денег только на еду). Экономить на еде различными способами приходится 84% — почти всем в этой группе. Из тех, кто может позволить себе покупку автомобиля (высокий уровень благосостояния, по градации ФОМ), экономят на еде куда меньше — 49% опрошенных.

То же самое касается снижения затрат на другие виды товаров и услуг. На одежде и обуви экономят 33% относительно бедных граждан и 13% относительно богатых. В то же время расходы на путешествия обеим категориям пришлось урезать почти одинаково: первым — на 18%, вторым — на 13%.

«Экономят на самом деле все, но статьи бюджета урезаются разные, — комментирует итоги опроса директор региональных программ Независимого института социальной политики Наталья Зубаревич. — Конечно, все кризисы бьют в первую очередь по бедным. Но особенность нынешнего в том, что, набирая обороты, он сильнее всего ущемляет средний класс, жителей крупнейших городов с хорошим достатком. Иными словами, тех, у кого на первый взгляд проблем должно быть меньше».

Жители деревень, безусловно, вынуждены переходить на более дешевые продукты и увеличивать масштабы натурального хозяйства. Жители небольших промышленных городов экономят за счет поиска более дешевых аналогов привозных продуктов. Но и те, и другие лишь незначительно меняют объемы и качество потребления. Жители мегаполисов, напротив, поступают не продуктами, а услугами: платной медициной, поездками за рубеж. «Им приходится отказываться от привычной жизни, и ментально это, конечно, намного тяжелее», — заключила Зубаревич.

КАК ПРАВИЛЬНО ЭКОНОМИТЬ

Какие статьи расходов сокращать в первую очередь, видно из опросов. Соведелец компании «Личный капитал» Юлия Сахаровская советует разделить потребности на три группы. Первая — расходы, от которых можно отказаться (путешествия, походы в кино). Вторая — то, от чего отказаться нельзя, но можно оптимизировать (заниматься английским с репетитором не лично, а по скайпу). Третья — то, что нельзя даже оптимизировать (коммунальные услуги — если все возможные счетчики уже установлены).

При экономии нужно отказываться от вещей из первого списка, постепенно сокращать второй и не отказываться ни от одного пункта из третьей группы. К ней Сахаровская относит и еду. «Проблемы со здоровьем, вызванные плохим питанием, потребуют больших трат», — предупреждает она. Гендиректор компании «Финансовый советник» Наталья Смирнова советует отказываться прежде всего от особенно (сильнее инфляции) дорожающих товаров и услуг.

Существует и другой совет — не сокращать расходы, а увеличивать доходы. По данным ФОМ, именно об этом прежде всего думает состоятельная часть опрошенных. Таких 56% среди относительно состоятельных россиян (группа тех, кому «хватает на автомобиль») и лишь 26% в группе бедных (тех, кому «не хватает на еду»). ▀